

# Focus Creativo

Partenza

Mercato

Utente

**Idea**

Concetto

Valutazione

## **“Per avere una risposta utile, hai bisogno di una buona domanda”**

Il Focus Creativo è un metodo finalizzato a formulare incarichi e i problemi in un modo tale da permettere la generazione di idee nel corso del processo creativo.

La formulazione specifica degli incarichi è decisiva per facilitare la nascita delle idee.

L'utilizzo di questo strumento presuppone una concezione congiunta dell'incarico e del problema

### **Metodo**

1. Formulare l'incarico sottoforma di domanda – iniziando la formulazione con come/cosa/quando/perché ecc.
2. Formulare l'incarico nel modo più conciso ed aperto possibile, scegliendo preferibilmente una sola domanda
3. Formulare l'incarico da diversi punti di vista. Porre la domanda in diversi modi.
4. Scegliere la formulazione che risulta più appropriata

**FOCUS**

**GENERARE**

**CLASSIFICA**

**SVILUPPA**

**VALUTA**



Programma di  
apprendimento  
permanente

Il presente progetto (“European Entrepreneurs Campus” - 2012-1-IT1-LEO05-02794) è finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è il solo responsabile di questa pubblicazione e la Commissione declina ogni responsabilità sull'uso che potrà essere fatto delle informazioni in essa contenute.

# Interviste contestuali

Partenza

Mercato

Utente

**Idea**

Concetto

Valutazione

La “pianificazione indietro-avanti” è un processo che aiuta a definire il problema, evitando il rischio che la presenza del problema possa compromettere la capacità di analizzare l'intera situazione.

Il processo ha tre passaggi:

1. Scrivi una versione concisa del problema, possibilmente iniziando con “Come..”
2. Se sei riuscito a inquadrare il problema, pensa a quale ulteriore livello del problema potrebbe essere risolto e scrivilo. Continua con il chiederti quale altro problema si potrebbe risolvere e scrivilo. Cerca di ottenere almeno tre frasi.
3. Torna al primo punto e chiediti quali altri benefici potrebbero discendere da esso, nel caso si riesca a trovare una soluzione. Assicurati che siano diversi rispetto a quelli emersi al punto 2.

A questo punto si può guardare alle diverse definizioni e decidere quale sia la più appropriata per il problema.

Ad esempio: tu sei a casa, la tua macchina è nel garage guasta e senti il bisogno di andare a fare la spesa. La frase che potrebbe essere formulata seguendo il primo punto potrebbe essere:

“Come vado a fare la spesa?”

Se lavori sulla lista dei problemi addizionali che la risoluzione di quello individuato sopra potrebbe risolvere, potresti scrivere:

“Potrei avere tutti i cibi e le bevande che mi servono per la settimana”.

Seguito da:

“Potrei rilassarmi e non preoccuparmi più del fatto che non ci sia cibo in casa”

Il che potrebbe portarti a pensare:

“Potrei finire il quadro che voglio appendere in salotto”

Lavorando nel modo opposto, puoi pensare a quali siano i vantaggi che avresti se potessi andare a fare la spesa:

“Potrei dare un'occhiata ai vestiti, dal momento che sarò lì”

“Potrei tirarmi su il morale con qualche nuovo acquisto”

“Potrei chiamare un amico e fare quattro chiacchiere con lui, dato che vive proprio vicino al negozio”

Hai così ottenuto la formulazione di 7 problemi potenziali fra cui scegliere. Potrebbe quindi accadere che la tua visione del problema iniziale cambi, in quanto la priorità potrebbe diventare “Come posso trovare il tempo per finire il quadro che sto dipingendo?”.

**FOCUS**

**GENERARE**

**CLASSIFICA**

**SVILUPPA**

**VALUTA**



Programma di  
apprendimento  
permanente

Il presente progetto (“European Entrepreneurs Campus” - 2012-1-IT1-LEO05-02794) è finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è il solo responsabile di questa pubblicazione e la Commissione declina ogni responsabilità sull'uso che potrà essere fatto delle informazioni in essa contenute.

# Esaminare i confini

Partenza

Mercato

Utente

**Idea**

Concetto

Valutazione

L' "esame dei confini" rappresenta una tecnica di raffinamento della definizione del problema. Definire un problema dà la possibilità di concentrarsi meglio su di esso. La definizione permette di individuare alcune caratteristiche che si configurano come particolarmente rilevanti, e riduce l'importanza di altre.

La creazione di confini permette di separare alcune caratteristiche molto rilevanti (entro i confini) da altre meno importanti (fuori dai confini).

La definizione del problema, e quindi la distinzione fra ciò che è rilevante e ciò che non lo è, spesso cambia con il cambiamento della formulazione stessa del problema. Se i confini sono stati già determinati (ed esempio perché altri hanno definito il problema per te), ciò rifletterà la loro visione e le loro preoccupazioni e tale legame potrà diventare a sua volta parte del problema. Tutto ciò che sta fuori dal confine viene facilmente ignorato e va a far parte soltanto dello sfondo.

Questo semplice metodo è finalizzato a portare aspetti rilevanti alla tua attenzione.

1. Scrivi una versione iniziale del problema
2. Sottolinea le parole chiave
3. Esamina ciascuna di essa portando alla luce di assunti nascosti. Un ottimo modo per fare ciò è quello di vedere in che modo il significato delle frasi cambi se si sostituisce una parola chiave con un sinonimo o con una parola simile.
4. Avendo esplorato il modo in cui la scelta delle parole chiave modifica il significato della tua frase, verifica se sia possibile ridefinire il problema in un modo migliore.
5. L'obiettivo non è necessariamente quello di cambiare la posizione del confine, quanto piuttosto quello di capire meglio il modo in cui la composizione della frase incide sulla tua visione del problema.

**FOCUS**

GENERARE

CLASSIFICA

SVILUPPA

VALUTA



Programma di  
apprendimento  
permanente

Il presente progetto ("European Entrepreneurs Campus" - 2012-1-IT1-LEO05-02794) è finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è il solo responsabile di questa pubblicazione e la Commissione declina ogni responsabilità sull'uso che potrà essere fatto delle informazioni in essa contenute.

# Brainstorm

Partenza

Mercato

Utente

**Idea**

Concetto

Valutazione

1. Organizza un incontro per un gruppo della giusta “taglia” (solitamente 4 – 8 persone)
2. Scrivi l’argomento iniziale su una lavagna e su un altro supporto, in modo che tutti possano vederlo. Più è preciso l’argomento, ovvero più chiaramente è presentato il problema, più proficua sarà la sessione
3. Sii certo che tutti abbiano compreso il problema o la questione
4. Ripassa le regole di base:
  - Evita di criticare le idee/sospendi il tuo giudizio. Tutte le idee sono buone.
  - Tante, tante, tante – l’obiettivo è quello di generare tante idee, se queste vengono limitate le persone cominceranno a giudicarle e presenteranno soltanto quelle che vengono considerate “migliori”, le meno radicali e nuove
  - Spensieratezza. Non censurare le idee, fai sì che il flusso della riunione proceda.
  - Ascolta le altre idee, e cerca di farne confluire altre su quelle già espresse
  - Evita ogni discussione sulle idee o domande, ogniqualvolta ciò rallenti il flusso delle idee
5. Trova qualcuno che scriva tutte le idee che emergono (colui che scrive può essere una seconda persona)
6. Permetti che le idee siano generate in una maniera non strutturata (chiunque può dire una idea alla volta) o strutturata (facendo giri di tavolo, permettendo alle persone di “passare” se non si hanno nuove idee)
7. Concludi la sessione. Le idee identiche possono essere unite, tutte le altre dovranno essere conservate. E’ utile ottenere consenso sulle idee che potrebbero essere sviluppate ulteriormente o su quale siano le prossime azioni e le relative tempistiche.

**FOCUS**

**GENERARE**

**CLASSIFICA**

**SVILUPPA**

**VALUTA**



Programma di  
apprendimento  
permanente

Il presente progetto (“European Entrepreneurs Campus” - 2012-1-IT1-LEO05-02794) è finanziato con il sostegno della Commissione europea. L’autore è il solo responsabile di questa pubblicazione e la Commissione declina ogni responsabilità sull’uso che potrà essere fatto delle informazioni in essa contenute.

# Negative Brainstorming

Partenza

Mercato

Utente

**Idea**

Concetto

Valutazione

## Domanda positiva

Descrivi il tuo compito come una domanda – esempio: “come si risolve il problema X?”

## Domanda negativa

Ripensa alla domanda con una formulazione negativa – l’opposto della domanda positiva.

### Esempi:

Come trovare una soluzione che gli utenti non useranno?

Come trovare una soluzione che non ci procurerà alcun profitto?

Come trovare una soluzione che nessun distributore prenderà in carico?

## Idee negative

Create idee partendo dalla domanda negativa. Verrà generato un tipo di idee distorta e al contrario

## Idee positive

Analizza ogni idea negativa e cerca di trasformarla in un’idea positiva. Non sarà possibile per ogni idea, ma potrebbe portare a originali e sorprendenti idee.

**FOCUS**

**GENERARE**

**CLASSIFICA**

**SVILUPPA**

**VALUTA**



Programma di  
apprendimento  
permanente

Il presente progetto (“European Entrepreneurs Campus” - 2012-1-IT1-LEO05-02794) è finanziato con il sostegno della Commissione europea. L’autore è il solo responsabile di questa pubblicazione e la Commissione declina ogni responsabilità sull’uso che potrà essere fatto delle informazioni in essa contenute.

# Sessioni dell'Innesco

Partenza

Mercato

Utente

**Idea**

Concetto

Valutazione

Le “sessioni dell'innesco” sono un ottimo modo per generare tante idee a partire da soggetti inesperti.

- Colui che ha il problema definisce l'argomento
- Ogni membro del gruppo scrive la sua idea in un tempo molto limitato (ad es. 2 minuti)
- Ogni membro legge la sua lista – in silenzio gli altri confrontano le loro idee e scrivono collegate a quelle lette
- Il secondo membro leggerà la sua lista con le idee non ancora presente, seguito in turno da altri partecipanti
- L'ultimo leggerà la sua lista di idee originali e la sua lista di idee collegate e la procedura verrà ripetuta al contrario (esempio: se ci sono 6 persone, l'ordine procede così 1,2,3,4,5,6,5,4,3,2,1,2,3,4,5,6...)

Un buon gruppo potrà gestire 7 passaggi. Le liste così generate possono essere inserite in una singola lista di idee – tutti i duplicati dovrebbero essere stati scartati durante la sessione.

FOCUS

**GENERARE**

CLASSIFICA

SVILUPPA

VALUTA



Programma di  
apprendimento  
permanente

Il presente progetto (“European Entrepreneurs Campus” - 2012-1-IT1-LEO05-02794) è finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è il solo responsabile di questa pubblicazione e la Commissione declina ogni responsabilità sull'uso che potrà essere fatto delle informazioni in essa contenute.

# Brainwriting

Partenza

Mercato

Utente

**Idea**

Concetto

Valutazione

Ogni persona scrive delle idee su dei Post-it o piccoli fogli di carta e li mette al centro del tavolo.

Ciascuno è libero di prenderne uno o più di uno per ottenere ispirazione per il suo lavoro.

I membri di ogni team possono così creare delle nuove idee, sfruttando idee già esistenti.

FOCUS

**GENERARE**

CLASSIFICA

SVILUPPA

VALUTA



Programma di  
apprendimento  
permanente

Il presente progetto ("European Entrepreneurs Campus" - 2012-1-IT1-LEO05-02794) è finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è il solo responsabile di questa pubblicazione e la Commissione declina ogni responsabilità sull'uso che potrà essere fatto delle informazioni in essa contenute.

# Brainwriting 6-3-5

Partenza      Mercato      Utente      **Idea**      Concetto      Valutazione

Il nome Brainwriting 6-3-5 deriva dal fatto che si tratta di un processo in cui 6 persone scrivono 3 idee in 5 minuti. Ciascuna persona ha infatti con un foglio 6-3-5 come quello sotto riportato.

<b>Formulazione dell'idea: come...?</b>			
	Idea 1	Idea 2	Idea 3
1			
2			
3			
4			
5			
6			

Ognuno scrive il problema nella parte alta del foglio (e precisamente la definizione stabilita di esso). Poi si iniziano a scrivere 3 idee nella prima riga del foglio in 5 minuti, utilizzando una frase completa ma sintetica (6 – 10 parole).

Alla fine dei 5 minuti (o quando tutti hanno finito) il foglio viene passato alla persona alla propria destra. Questa aggiungerà altre 3 idee.

Il processo continua finché il foglio non verrà completamente riempito.

Adesso ci sarà un totale di 108 idee sui 6 fogli di lavoro.

**FOCUS      GENERARE      CLASSIFICA      SVILUPPA      VALUTA**



Programma di  
apprendimento  
permanente

Il presente progetto ("European Entrepreneurs Campus" - 2012-1-IT1-LEO05-02794) è finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è il solo responsabile di questa pubblicazione e la Commissione declina ogni responsabilità sull'uso che potrà essere fatto delle informazioni in essa contenute.



# Interviste contestuali

Partenza

Mercato

Utente

**Idea**

Concetto

Valutazione

Questo metodo è strutturato nella forma di un gioco competitivo. I metodi creativi solitamente evitano la competizione, in quanto essa tende ad essere divisiva. In questo caso però l'atmosfera che viene è più improntata al gioco che alla competizione, inoltre la presenza di un facilitatore assicura che non vi sia nessuno che risulti in qualche modo sconfitto. Ciò porta quindi a ritenere che si tratti di un esercizio molto utile, soprattutto considerando che vincitore e il perdente faranno parte, a loro volta, del processo educativo.

Questo gioco dura un po' di più rispetto ad altre tecniche di brainwriting. Non sono qui richieste significative capacità di facilitazione.

La struttura è la seguente:

1. Si presenta il problema e si spiega che il vincitore del gioco è colui che concepirà la soluzione meno improbabile
2. Il facilitatore vende a ciascun partecipante un numero predefinito (diciamo 10) di fogli di carta bianchi numerati, ad un prezzo, esemplificativo, di 10 centesimi ciascuno. Una volta vendute le carte il denaro ottenuto viene messo in palio per la vittoria del gioco. Ogni partecipante firma un registro in cui vengono segnati i numeri seriali dei loro set di fogli.
3. I partecipanti devono cercare di pensare alle soluzioni più inverosimili, scrivendone una per ciascun foglio. Le carte vengono poi messe a testa in su sul piano di gioco
4. I partecipanti adesso hanno (ad esempio) 15 minuti per leggere in silenzio tutte le soluzioni aggiungendo (su altri foglio non numerati o su dei post-it) dei modi per trasformare le idee proposte dagli altri in forma più pratiche per risolvere il problema, diminuendo, di conseguenza, le possibilità di vittoria delle idee.
5. Ogni membro avrà due voti (ad es. due stelline adesive) per votare l'idea ritenuta essere la più assurda fra quelle rimaste sulle carte numerate. L'idea che otterrà più voti sarà quella che vince il montepremi.
6. Si formano adesso due sotto-gruppi, a cui vengono consegnate metà delle carte e si concede, ad esempio, 15 minuti per sviluppare 6 possibili soluzioni a partire da quelle carte
7. Ogni sotto gruppo proverà a presentare le loro idee all'altro gruppo

FOCUS

**GENERARE**

CLASSIFICA

SVILUPPA

VALUTA



Programma di  
apprendimento  
permanente

Il presente progetto ("European Entrepreneurs Campus" - 2012-1-IT1-LEO05-02794) è finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è il solo responsabile di questa pubblicazione e la Commissione declina ogni responsabilità sull'uso che potrà essere fatto delle informazioni in essa contenute.

# Il falò delle idee

Partenza

Mercato

Utente

**Idea**

Concetto

Valutazione

## La domanda principale

Scrivi la domanda principale con un pennarello.

Metti la domanda nel mezzo (solitamente sul pavimento)

## Generazione dell'idea individuale

Fai partire un *brainstorming* individuale. I partecipanti scriveranno le loro idee su un foglio di carta (un'idea per foglio, a grandi lettere).

## Presentare le idee

Tutte le idee saranno successivamente presentate – preferibilmente facendole passare fra i partecipanti – e messe sul pavimento, circondando quindi la domanda principale (come se questa fosse il fuoco da cui si origina il falò).

E' consentito scrivere nuove idee nel caso in cui si venisse ispirati da quelle già generate durante il primo giro di presentazione.

Variazione: si possono mettere le idee sul pavimento mentre le si scrivono. Questo può dare l'ispirazione agli altri partecipanti.

## Organizzare le idee

Le idee vengono organizzate dai partecipanti in relazione ai gruppi e vengono generate su questa base dei titoli

## Sviluppare le idee

Lo sviluppo delle idee viene fatta a partire dal titolo. Concentrati sulle idee. Utilizza altre tecniche per arrivare all'elaborazione di un'idea più strutturata.

FOCUS

GENERARE

CLASSIFICA

SVILUPPA

VALUTA



Programma di  
apprendimento  
permanente

Il presente progetto ("European Entrepreneurs Campus" - 2012-1-IT1-LEO05-02794) è finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è il solo responsabile di questa pubblicazione e la Commissione declina ogni responsabilità sull'uso che potrà essere fatto delle informazioni in essa contenute.

# Tecniche Associative

Partenza

Mercato

Utente

**Idea**

Concetto

Valutazione

## **Catene di parole**

Crea un catena di parole casuale scegliendo una parola a sua volta casuale da cui partire. Ad es. pesca una parola da un dizionario

Scrivi la parole che spontaneamente ti viene in mente. Scrivi una catena di parole di circa 20 – 25 parole.

## **Problema**

Scrivi il problema come una domanda

Inizia chiedendo “Come possiamo..?”

Scrivi il problema con una struttura aperta e concisa.

Scrivi diverse versioni del problema, in base a diversi punti di vista.

Scegli la versione più rilevante e più adatta a creare delle idee

## **Creazione delle idee.**

Genera idee ispirandoti a ciascuna delle parole presenti nella catena

Scrivi ciascuna idea su un foglio di carta.

Sii aperto a idee strane e evita le critiche.

Alcune parole generano più idee rispetto ad altre. Prosegui se alcune di esse non ti ispirano molto e soffermati su quelle che invece ti interessano.

## **Sii specifico**

Rendi l’idea più specifica:

come può essere fatto?

Scrivi i dettagli specifici su ogni foglio in cui è presente un’idea.

FOCUS

**GENERARE**

**CLASSIFICA**

SVILUPPA

VALUTA



Programma di  
apprendimento  
permanente

Il presente progetto (“European Entrepreneurs Campus” - 2012-1-IT1-LEO05-02794) è finanziato con il sostegno della Commissione europea. L’autore è il solo responsabile di questa pubblicazione e la Commissione declina ogni responsabilità sull’uso che potrà essere fatto delle informazioni in essa contenute.

# Tecniche Associative estese

Partenza

Mercato

Utente

**Idea**

Concetto

Valutazione

## **Catene di parole**

Fai una catena di parole senza alcuna relazione con l'incarico assegnato.

Scegli casualmente la parola di partenza, ad esempio pescando dal dizionario.

Scrivi la prima parola che ti viene in mente spontaneamente e forma una catena di 20-25 parole.

## **Azionare le parole**

Le parole nella catena vengono cambiate in verbi. Ad es. libro = leggere; carta = disegnare; contratto di acquisto = acquistare, ecc.

## **Focus**

Formula l'incarico sottoforma di domanda, iniziando con cosa/come/perché/quando, ecc.

Formula domande partendo da diversi punti di vista.

Scegli la formulazione più rilevante per generare le idee

## **Generare le idee**

Confronta singolarmente i verbi con le parole presenti nella catena e genera idee basate su di essi. Sii aperto a idee che possono apparire come strane.

## **Elaborazione**

Ragiona su ogni idea e cerca di elaborare a partire da queste:

come può essere fatto/combinato/adattato.. ecc?

Le idee che possono essere elaborate in base ad essi potranno servire per successivi sviluppi e miglioramenti all'idea iniziale.

FOCUS

**GENERARE**

CLASSIFICA

SVILUPPA

VALUTA



Programma di  
apprendimento  
permanente

Il presente progetto ("European Entrepreneurs Campus" - 2012-1-IT1-LEO05-02794) è finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è il solo responsabile di questa pubblicazione e la Commissione declina ogni responsabilità sull'uso che potrà essere fatto delle informazioni in essa contenute.

# Role Storming

Partenza

Mercato

Utente

**Idea**

Concetto

Valutazione

Il RoleStorming è un'evoluzione del brainstorming, con la differenza che in questo caso si assume il punto di vista di un soggetto dotato di una personalità diversa rispetto a quella del partecipante.

In questo modo si potranno vedere problemi e soluzioni da un diverso punto di vista. Idee un po' folli possono sembrare radicali/ridicole se le presenti "tu", ma se lo fa "qualcun altro" verrà meno ogni imbarazzo.

- Usa il tradizionale brainstorming o altri sistemi di generazione di idee come punto di partenza
- Inventa un'identità o utilizza quella di qualcuno che conosci
- Assumi l'identità della persona o riferisciti a questa persona fittizia dicendo "quella persona direbbe che.."
- Usa il brainstorming (o altre tecniche per generare le idee) con una identità separata
- Cambia i ruoli. Adesso prova ad assumere un'altra identità (ovviamente ciò può essere fatto molte volte per ogni personaggio)

FOCUS

**GENERARE**

CLASSIFICA

SVILUPPA

VALUTA



Programma di  
apprendimento  
permanente

Il presente progetto ("European Entrepreneurs Campus" - 2012-1-IT1-LEO05-02794) è finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è il solo responsabile di questa pubblicazione e la Commissione declina ogni responsabilità sull'uso che potrà essere fatto delle informazioni in essa contenute.

# Metodo Critico

Partenza

Mercato

Utente

**Idea**

Concetto

Valutazione

Il metodo critico è un ottimo modo per risolvere il compito assegnato o problemi noti e in cui è necessario migliorare lo sviluppo dell'idea originaria.

## Focus

Formula la questione sotto forma di domanda; comincia con cosa/come/perché/quando ecc.?

Formula la questione in maniera concisa e più aperta possibile, preferibilmente in una sola domanda.

Formula la questione da diversi punti di vista.

Scegli la formulazione più rilevante e che permette di generare più idee.

## Stakeholder

Trova possibili stakeholder chiedendo:

- Chi ha interessi professionali?
- Interessi commerciali?
- Interessi come utente?
- altre forme di interesse?

Inoltre è preferibile includere tutti coloro che hanno altri interessi in gioco.

## Punti critici

Coinvolgi gli stakeholder individuati nel punto 2 per trovare elementi critici nelle soluzioni esistenti chiedendo:

- cosa potrebbe criticare dell'idea questo stakeholder?

Non è importante che le critiche siano giuste oppure no, più forti sono le critiche meglio sarà.

## Correzioni

Cerca idee in grado di rispondere a tutti gli elementi di critica che sono stati individuati al punto 3.

Correggi le domande in base agli elementi critici individuati:

- come possiamo correggere o evitare difetti o mancanze?

FOCUS

**GENERARE**

CLASSIFICA

SVILUPPA

VALUTA



Programma di  
apprendimento  
permanente

Il presente progetto ("European Entrepreneurs Campus" - 2012-1-IT1-LEO05-02794) è finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è il solo responsabile di questa pubblicazione e la Commissione declina ogni responsabilità sull'uso che potrà essere fatto delle informazioni in essa contenute.

# Riassumere

Partenza

Mercato

Utente

**Idea**

Concetto

Valutazione

Riassumere è uno strumento utilizzato per creare un quadro generale quando sono state create molte idee

## **Raggruppare**

Ordina le idee per argomenti o in gruppi con punti di contatto comuni (ciò potrebbe anche dare vita ad un dibattito)

## **Sovrapporre**

Scorri tutte le idee ed individua le sovrapposizioni, valutando se l'idea è una copia di alcune altre (come una sorta di sotto-idea dell'idea principale), e se è il caso di cancellarla.

## **Combinare**

Scorri nuovamente tutte le idee e verifica se ci sono delle affiliazioni o combinazioni che possono essere unite in un'unica idea. Fai queste combinazioni di idee se e quando le individui.

## **Elaborazione**

Verifica se l'idea è chiara, concreta e comprensibile da tutti, altrimenti essa dovrà essere rielaborata chiedendo informazioni a chi l'ha proposta. Se non è possibile elaborare ulteriormente l'idea, si provveda a cancellarla.

## **Rilevanza**

Elimina le idee che non hanno alcun valore per la soluzione al problema. Per ogni idea chiedi:

- L'idea è rilevante per l'obiettivo? Se non lo è, cancellala.

FOCUS

**GENERARE**

CLASSIFICA

**SVILUPPA**

VALUTA



Programma di  
apprendimento  
permanente

Il presente progetto ("European Entrepreneurs Campus" - 2012-1-IT1-LEO05-02794) è finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è il solo responsabile di questa pubblicazione e la Commissione declina ogni responsabilità sull'uso che potrà essere fatto delle informazioni in essa contenute.

# Il setaccio delle idee

Partenza

Mercato

Utente

**Idea**

Concetto

Valutazione

Per gerarchizzare un grande numero di idee è possibile utilizzare lo strumento del “setaccio delle idee”.

Le tecniche di “Riassumere” e il “Setaccio delle idee” sono complementari e sono strumenti utili soprattutto se utilizzati in questo ordine.

Il “setaccio delle idee” è un metodo per valutare e individuare la priorità fra le idee.

N.B.: questo metodo può funzionare anche da solo.

## **Criteri di scelta**

Scegli uno, due o tre semplici criteri di valutazione.

Esempi:

- L’idea è realizzabile?
- L’idea è utile?
- L’idea è nuova?
- L’idea è competitiva?

## **Valutazione individuale**

Ogni membro del gruppo deve trovare individualmente i propri criteri di valutazione di ogni idea, basandosi sui criteri stabiliti a livello di gruppo.

In base a questa valutazione personale il partecipante assegnerà ad ogni idea un punteggio in base alla seguente scala:

Il criterio è stato rispettato: 2 punti

Il criterio non è stato pienamente rispettato: 1 punto

Il criterio NON è stato rispettato: 0 punti

## **Stila la classifica**

Il leader di ogni gruppo conta i punteggi assegnati. Quando i punti sono stati calcolati le idee sono messe in una classifica basata sul risultato ottenuto.

FOCUS

GENERARE

**CLASSIFICA**

SVILUPPA

VALUTA



Programma di  
apprendimento  
permanente

Il presente progetto (“European Entrepreneurs Campus” - 2012-1-IT1-LEO05-02794) è finanziato con il sostegno della Commissione europea. L’autore è il solo responsabile di questa pubblicazione e la Commissione declina ogni responsabilità sull’uso che potrà essere fatto delle informazioni in essa contenute.



# La tecnica del cerchio

Partenza

Mercato

Utente

**Idea**

Concetto

Valutazione

La tecnica del cerchio è un metodo in cui ogni partecipante può sviluppare indipendentemente nuove idee o concetti

## **Idea di base**

La prima fase dell'utilizzo di questo strumento presuppone che siano già state generate diverse idee e concetti.

Ogni partecipante descrive l'idea o il concetto che ritiene più interessante.

E' preferibile che l'idea scelta sia una di quelle generate dallo stesso partecipante, ma ciò non è obbligatorio.

Fai descrivere l'idea scelta in maniera rapida, con una battuta, aggiungendo magari un disegno allo schema di lavoro.

I diversi schemi saranno da questo momento in poi fatti circolare nel gruppo.

## **Sviluppo dell'idea**

Gli schemi di lavoro girano in circolo fra i partecipanti, che a loro volta aggiungeranno considerazioni alle idee di base.

Chiediti: "come posso migliorare l'idea di base e individuare sviluppi ulteriori?"

Aggiungi questi suggerimenti per lo sviluppo dell'idea nello schema e passalo al prossimo membro del gruppo.

## **Riassumi**

Riassumi le idee originarie con i suggerimenti o i miglioramenti scritti nello schema.

Valuta se ogni suggerimento migliora effettivamente l'idea. Se sì, allora integralo nell'idea di base nel tuo riassunto finale.

FOCUS

GENERARE

**CLASSIFICA**

SVILUPPA

VALUTA



Programma di  
apprendimento  
permanente

Il presente progetto ("European Entrepreneurs Campus" - 2012-1-IT1-LEO05-02794) è finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è il solo responsabile di questa pubblicazione e la Commissione declina ogni responsabilità sull'uso che potrà essere fatto delle informazioni in essa contenute.

# Sviluppo dell'idea

Partenza

Mercato

Utente

**Idea**

Concetto

Valutazione

## 1. Descrizione dell'idea

Tutti i membri del gruppo devono avere chiara la definizione dell'idea. Successivamente ciascuno farà la propria descrizione dell'idea, continuando fino a che tutti avranno la stessa percezione.

## 2. Punti di forza

Trova tutti gli elementi di forza dell'idea

## 3. Punti di debolezza

Cerca gli elementi di debolezza dell'idea, trova tutte le problematiche.

## 4. Sviluppo dell'idea

Osserva gli elementi di forza analizzati al punto 2 e individua tutte le possibilità di miglioramento o sviluppo ulteriore

## 5. Sviluppo dell'idea 2

Osserva gli elementi di debolezza analizzati al punto 3 e cerca i modi per ribaltarli. Come si può fare?

## 6. Riassumi

Valuta le singole idee e i suggerimenti raccolti ai punti 4 e 5. Le idee e i suggerimenti che possono essere utilizzati potranno essere riassunti e utilizzati per completare l'idea originaria.

FOCUS

GENERARE

CLASSIFICA

**SVILUPPA**

VALUTA



Programma di  
apprendimento  
permanente

Il presente progetto ("European Entrepreneurs Campus" - 2012-1-IT1-LEO05-02794) è finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è il solo responsabile di questa pubblicazione e la Commissione declina ogni responsabilità sull'uso che potrà essere fatto delle informazioni in essa contenute.

# Valutazione dell'idea

Partenza      Mercato      Utente      **Idea**      Concetto      Valutazione

Quello che segue è un metodo per valutare le idee emergenti e scegliere quella/quelle ritenute più rilevanti.

Il metodo può essere suddiviso in 5 passi.

1. **Requisiti.** Formula i requisiti per la soluzione che stai cercando
2. **Priorità.** Metti tutte i requisiti individuati in ordine di priorità
3. **Valuta.** Individua in che modo le idee rispondono ai requisiti, attribuendo loro un punteggio da 1 a 5.
4. **Vantaggi ulteriori.** Individua i possibili vantaggi ulteriori di ogni idea, in aggiunta alle richieste formulate
5. **Valutazione generale.** Fai una valutazione complessiva di ogni idea utilizzando lo schema sotto riportato.

	Numero dell'idea								
	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	
Requisito 1									
Requisito 2									
Requisito 3									
Requisito 4									
Requisito 5									
..									
Vantaggi ulteriori									
1.									
2.									

FOCUS      GENERARE      CLASSIFICA      **SVILUPPA**      VALUTA



Programma di  
apprendimento  
permanente

Il presente progetto ("European Entrepreneurs Campus" - 2012-1-IT1-LEO05-02794) è finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è il solo responsabile di questa pubblicazione e la Commissione declina ogni responsabilità sull'uso che potrà essere fatto delle informazioni in essa contenute.

# Proporre l'idea

Partenza

Mercato

Utente

**Idea**

Concetto

Valutazione

Il metodo “proporre l'idea” ha bisogno di un “proponente dell'idea” che offra un continuo supporto e crei entusiasmo per la fase di sviluppo. Supponiamo che il gruppo che ha originato l'idea originaria per risolvere la questione sia già stato concentrato in un piccolo numero di persone, immaginiamo dai 3 ai 6 contendenti:

1. A ciascun partecipante (che diverrà quindi il “proponente dell'idea”) sarà attribuita un'idea. Si tratterà di persone che già conoscono l'idea, perché l'hanno proposta o perché hanno contribuito a svilupparla.
2. Se necessario al “proponente dell'idea” sarà consentito di prendersi un po' di tempo per preparare la propria presentazione
3. Il “proponente dell'idea” farà dunque la sua presentazione del caso assegnato ai decisori finali e agli altri “proponente”.
4. Ogni caso è quindi discusso, alla fine viene presa una decisione. Se un'idea è particolarmente forte si procederà direttamente con la selezione, altrimenti se vi sono diverse buone idee allora avranno luogo dei turni di eliminazione.
5. E' essenziale assicurarsi che non vi siano differenze di potere e ruolo fra le idee. L'approccio sviluppato nella sezione “Approccio dialettico” aiuta a gestire al meglio l'equilibrio fra le valutazioni positive e negative.

FOCUS

GENERARE

CLASSIFICA

SVILUPPA

**VALUTA**



Programma di  
apprendimento  
permanente

Il presente progetto (“European Entrepreneurs Campus” - 2012-1-IT1-LEO05-02794) è finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è il solo responsabile di questa pubblicazione e la Commissione declina ogni responsabilità sull'uso che potrà essere fatto delle informazioni in essa contenute.

Partenza      Mercato      Utente      **Idea**      Concetto      Valutazione

Questo è un metodo semplice per valutare/gerarchizzare potenziali soluzioni ad un problema. Attribuisce un punteggio da 1 a 10 per ognuno dei seguenti punti:

**Novità.** Quanto è nuova l'idea? Se l'idea non è nuova per la situazione, allora probabilmente non è molto creativa.

**Attrattività.** Quanto è attrattiva questa soluzione? Risolve completamente il problema? E' soltanto una soluzione parziale?

**Fattibilità.** Quanto è fattibile mettere in atto l'idea? Creare una macchina del tempo sarebbe sicuramente una grande soluzione per risolvere un problema, ma è davvero possibile realizzarla?

Una volta che saranno state delineate 30 idee potenziali, si potrà facilmente definire quelle più importanti.

FOCUS

GENERARE

CLASSIFICA

SVILUPPA

**VALUTA**



Programma di  
apprendimento  
permanente

Il presente progetto ("European Entrepreneurs Campus" - 2012-1-IT1-LEO05-02794) è finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è il solo responsabile di questa pubblicazione e la Commissione declina ogni responsabilità sull'uso che potrà essere fatto delle informazioni in essa contenute.

# Votare per punti

Partenza

Mercato

Utente

**Idea**

Concetto

Valutazione

Un metodo popolare e rapido per determinare le priorità è quello di votarle.

- Le idee sono elencate chiaramente su una lavagna a fogli mobili (o strumento simile)
- Le votazioni a scrutinio segreto tendono a funzionare meglio
- Attribuisce ad ogni gruppo dei punti colorati (ad esempio il gruppo A potrebbe avere i punti rossi)
- Attribuisce a ciascun gruppo o membro del gruppo un certo numero di punti (ad esempio, 10)
- Dai a ciascun gruppo il tempo di poter decidere per quale idea vogliono votare
- Una volta che tutti i gruppi sono pronti, una persona per ogni gruppo attribuirà i punti all'idea preferita.
- In alcune variazioni dell'esercizio non c'è un numero massimo di voti individuali/di gruppo che si possono dare ad ogni idea
- Una volta che tutti i punteggi sono stati attribuiti i gruppi potranno discutere su ogni schema proposto e fare osservazioni generali
- si compone una lista con le 5 migliori idee.

Non si tratta evidentemente di un metodo analitico, bensì di un sintetica e chiara misurazione del pensiero generale circa il compito in oggetto.

FOCUS

GENERARE

CLASSIFICA

SVILUPPA

**VALUTA**



Programma di  
apprendimento  
permanente

Il presente progetto ("European Entrepreneurs Campus" - 2012-1-IT1-LEO05-02794) è finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è il solo responsabile di questa pubblicazione e la Commissione declina ogni responsabilità sull'uso che potrà essere fatto delle informazioni in essa contenute.