

Innovatorio [in-no-va-to-ri-o] s.m. - 1. Luogo geometrico dello studio e della valorizzazione di idee e approcci nuovi o inediti, come elemento di vantaggio competitivo e di crescita culturale e intellettuale, in contrapposizione alla ripetizione di stereotipi consolidati; 2. rete di ricerca di creatività specifica contro la reiterazione di ricette massificate; 3. L'opposto del conservatorio.

premessa

Ho sempre pensato che la nostra professione, quella dei consulenti-formatori-coach, avesse due grandi nemici, difficili da battere e frequentissimi da incontrare: l'autoreferenzialità e la "fuffa".

Il primo nemico è in agguato ogni volta che un professionista dà ai propri clienti quello che preferisce (e che magari è in grado di) fare invece di quello che serve a loro: a volte perché è difficile ammettere di non avere la soluzione, quando te la chiedono, a volte per la propria convinzione di avere la parola definitiva, il metodo perfetto per ogni esigenza di ogni azienda. Questo spesso porta a proporre le proprie soluzioni standard quasi con fanatismo, senza preoccuparsi di analizzare la possibilità di una effettiva personalizzazione dell'intervento formativo.

Il secondo è pronto a mostrarsi ogni volta che un formatore comincia a recitare, spesso in un inutile inglese, luoghi comuni, banalità, concetti astrusi che mai nessuno si sognerebbe di considerare davvero utilizzabili.

Quella che fa da sfondo alla copertina è la prima di tre pagine (nello stesso formato) di sola elencazione dei nomi dei metodi manageriali raccolti dal sito www.12manage.com, che ne ha fatto un censimento. Rende evidente che già in dottrina abbiamo una enorme quantità di diversi approcci da utilizzare per diverse situazioni: come si può pensare di essere detentori di "verità universali" applicabili in ogni occasione?

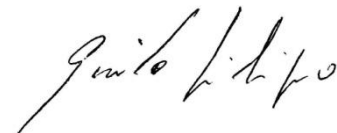
Un buon docente, un consulente utile non è uno che sa tutto, non è uno stregone che somministra sempre la stessa medicina, quale che sia la malattia e quale che sia il paziente, ma è un professionista capace di riconoscere di cosa ha bisogno il cliente e di sapere dove cercare.

Tutto lo scibile umano sta nelle biblioteche, sui libri: il consulente serve a tradurlo e renderlo utilizzabile, il docente a interpretarlo e farlo ricordare.

In queste pagine ho riunito la parte che mi coinvolge personalmente delle Proposte Formative, ideate presso Studio Guido Silipo & Associati, con il gruppo di ottimi professionisti che mi onora della propria collaborazione.

Naturalmente non è tutto qui quello che sappiamo fare: siamo disponibili per analizzare con voi le vostre esigenze specifiche, anche su argomenti diversi da quelli qui rappresentati, per verificare la possibilità di mettere le nostre competenze al vostro servizio.

Grazie per l'attenzione e buona lettura



chi siamo

Lo Studio Guido Silipo & Associati è una rete di professionisti specializzati in diversi campi, dalla formazione alla comunicazione, dall'organizzazione all'informatica, alla selezione, alla gestione delle risorse umane, alla negoziazione, alla produzione di idee. Le attività vengono di volta in volta realizzate con organizzazioni ad hoc, strutturate a matrice, secondo le specifiche necessità.

In qualità di consulenti siamo particolarmente attivi nell'assistere i nostri clienti nell'identificazione e realizzazione dei propri obiettivi attraverso le diverse declinazioni del concetto di rete e le nuove configurazioni dei modelli organizzativi.

In ambito formativo siamo in grado di interpretare l'intera filiera, dalla rilevazione dei bisogni, progettazione e pianificazione degli interventi, realizzazione di test, realizzazione di supporti formativi multimediali, predisposizione delle esercitazioni, fino alla concretizzazione della docenza e valutazione dell'apprendimento, nonché realizzazione di report video relativi all'attività e lo offriamo sia in modalità "chiavi in mano", sia fornendo le singole parti necessarie al committente.

i nostri clienti

I nostri committenti sono tanto imprese o professionisti che fruiscono direttamente della formazione aziendale o interaziendale, quanto le aziende e gli enti che forniscono formazione a terzi.

Un elenco, sicuramente parziale, ma speriamo eloquente, della nostra clientela:

enti fornitori di formazione

Ad Meliora
AIMC
Deloitte Consulting
ECIPA
Editrice La Scuola
ENAIIP
ISMEDA
L'Ateneo
LUISS
Percorsi
Performare
SFC (Sistemi Formativi Confindustria)
UCIIM
Università Cattolica Del Sacro Cuore

destinatari finali della formazione

Acea, Agenzia Piemonte Lavoro, Assicurazioni Generali, ABI - Associazione Bancaria Italiana, Assolombarda, ATAC, Birra Peroni, Cassa Depositi E Prestiti, Centro Alti Studi Difesa, Centro Sperimentale Volo Aeronautica Militare, CNA, Compagnia delle Opere, Comune di Civitavecchia, Comune di Crotone, Comune di Roma, Confindustria, Corte dei Conti, Dexia, Equitalia, I Municipio Comune di Roma, MCC - Medio Credito Centrale, Ministero della Difesa, Ministero della Pubblica Istruzione, Ministero delle Politiche Agricole e Forestali, MIUR, Path-Net, Policlinico A. Gemelli – Roma, Poste Italiane, Randstad, Telecom, Telecom Sparkle

cosa facciamo



area
relazionale

area
organizzazione

formazione

area strategica e
metodologica

extra aula

- iniziative speciali
- outdoor

come lavoriamo

I corsi prodotti da Studio GS&A sono realizzati attraverso una procedura specifica di gruppo, che utilizza sempre la migliore risorsa disponibile per ognuna delle attività, sotto la regia del docente progettista.



Tutti i prodotti e format possono essere "white labeled" e forniti con il brand del cliente.

destinatari

Le nostre iniziative di formazione sono studiate per rispondere alle esigenze di figure di alto profilo professionale e/o con responsabilità decisionali quali dirigenti, quadri, imprenditori e professionisti.

Tutti i corsi sono comunque costruiti in modo da poter essere modulati sulle specifiche esigenze di pubblici anche molto differenti: ne abbiamo realizzate con successo versioni per i più svariati profili culturali e di responsabilità lavorativa, dai livelli manageriali più alti fino a operai apprendisti e cassintegrati.

scalabilità

Ogni nostro modulo formativo è progettato in modo da poter essere presentato nel modo più efficace secondo le esigenze della committenza.

Pertanto, relativamente alla durata, ogni titolo in catalogo può essere proposto in modalità

- **conferenza** (2 ore)
- **standard** (4 ore)
- **approfondito** (una giornata: ore 9,00 -17,00 oppure 14,00-20,30)
- **avanzato** (due/tre giornate in aula o un weekend residenziale): nella versione residenziale, ai moduli didattici specifici per argomento, sono abitualmente affiancati uno o due moduli di “gestione dell’ansia e utilizzo operativo dello stress”

e, relativamente al numero dei partecipanti

- **coaching** (fino a 4 partecipanti)
- **formazione** (da 5 a 20 partecipanti)
- **informazione** (oltre 20 partecipanti)

Naturalmente ogni intervento formativo “lungo” può essere composto affiancando versioni brevi (conferenza o standard) di diversi moduli.

Area Relazionale/Comunicazione

Comunicazione Totale

Incrementare le capacità di ascolto, comprensione e di espressione in modo da rendere più efficaci, soddisfacenti e non conflittuali nel rapporto con gli utenti, con i superiori gerarchici, coi propri pari e con il gruppo dei collaboratori, garantendo uno svolgimento ottimale delle proprie attività, limitando lo stress e migliorando la qualità della vita.

L'iniziativa intende introdurre il concetto di una comunicazione "ecologica", allo scopo di supportare efficacemente una attività lavorativa potenzialmente ansiogena e stressante, migliorando la qualità della vita e quindi l'efficacia nel proprio ruolo

La Pragmatica della Negoziazione

(creare valore attraverso la transazione)

Questo modulo formativo, realizzato per ABI e per Corte dei Conti, ha l'obiettivo pragmatico e concreto di fornire ai partecipanti una "cassetta degli attrezzi" del negoziatore efficace che come minimo permetta loro di difendersi da una controparte particolarmente abile conseguendo il massimo vantaggio possibile nelle negoziazioni a somma zero e, ad un livello più avanzato, di promuovere strategie negoziali integrative più fruttuose e foriere di benefici per tutte le parti coinvolte.

Storytelling

raccontare per convincere, motivare,
dirigere...

Non si insegna e non si impara, non si convince e non si è convinti, non si vende e non si acquista attraverso la testa, ma attraverso la pancia: è un fatto arcinoto.

E la via più diretta per la "pancia" è il racconto, l'azione sulle emozioni.

Da qualche anno a questa parte le tecniche di storytelling sono entrate sempre di più fra le competenze indispensabili dei manager, dei politici, dei pubblicitari, di chiunque abbia bisogno di trasformare le proprie parole in qualcosa di più di un testo semplicemente compreso, per quanto accettato e magari riconosciuto come motivante: avere una buona storia e saperla narrare permette di ottenere un livello di condivisione che nessuna pur perfetta spiegazione e che nessun motivatore è in grado di ottenere.

Presentazioni Eccellenti

esporre concetti è molto più che leggere
un Power Point dal muro

Questo corso è composto da un modulo formativo di base che accompagna il discente attraverso i vari passaggi della realizzazione pratica di una presentazione, facendogli provare a progettare e realizzare al meglio il supporto costituito da elementi multimediali (PowerPoint o altri), in modo che risulti piacevole, capace di colpire l'immaginazione dell'uditorio e facilmente memorizzabile.

Nel modulo di approfondimento, le competenze acquisite vengono ulteriormente messe in pratica e integrate con elementi di storytelling, tecniche vocali, gestione dello spazio e public speaking evoluto.

Area Organizzazione

Organizzazione Generale

Dalla prima rivoluzione industriale, all'industrializzazione di massa, alla competizione globale, dalle logiche individuali a quelle di gruppo, di classe, di collettività, fino allo sciame umano dei nostri tempi, l'organizzazione è cambiata adattandosi darwinianamente a ogni richiesta della storia. Nell'organizzazione risiede gran parte di quella che definiamo l'identità di ogni gruppo umano che persegua un obiettivo comune. La scienza dell'organizzazione, dalle prime teorizzazioni degli anni '50, ha offerto e continua a offrire spunti di grande interesse per accrescere la capacità delle aziende di risolvere le proprie contraddizioni e per raggiungere i propri obiettivi in un mercato sempre più competitivo.

Project Management

Il Project Management è una metodologia straordinariamente efficace per raggiungere obiettivi, utilizzata nella gran parte delle organizzazioni che mettono in atto progetti a alto contenuto di innovazione. Purtroppo in molti casi è stata trasformata in una liturgia ingegneristica, svuotandola di significato e quindi di potenzialità. Ripartire dalle basi, tenendo in considerazione le caratteristiche del gruppo umano che costituisce il gruppo di realizzazione dei progetti è allora indispensabile. Questo è l'obiettivo, non poco ambizioso, che l'intervento formativo si propone.

Team Building

Costruire, organizzare e motivare la squadra al lavoro è sempre più una variabile critica nella capacità di competere. Obiettivi chiari e condivisi, comunicazione efficace, un sistema di regole riconosciuto ed accettato a tutti i livelli e, soprattutto, una fiducia reciproca in grado di sopravvivere anche ai momenti critici ed all'assunzione di decisioni difficili fanno sì che la capacità di reagire alle sfide di un gruppo sia immensamente superiore alla somma delle competenze dei suoi componenti.

Fare Reti di Impresa modulo organizzazione

Fin dal 2009, anno di approvazione della prima legge istitutiva del contratto di rete in Italia, Guido Silipo fa parte del gruppo di docenti messo insieme da SFC in collaborazione con Retimpresa, l'agenzia attraverso la quale Confindustria costituisce il punto di riferimento per tale modello di aggregazione di imprese, allo scopo di formare i funzionari del sistema confindustriale. Le reti di impresa costituiscono probabilmente il modello organizzativo più adatto a rispondere alle sfide di un mercato oramai ineluttabilmente globalizzato e in continuo e rapido mutamento. Il passaggio epocale dalle organizzazioni che attribuiscono il proprio valore alla grandezza e alla potenza a quelle che invece valorizzano idee innovative, rapidità di risposte e flessibilità operativa, ricorda da vicino quello che ha trasferito dai dinosauri ai mammiferi la supremazia sulle specie viventi. Le reti sono lo strumento necessario per operare tale passaggio. Modulo con particolare riferimento alle problematiche organizzative e relazionali delle reti di impresa.

Area Strategica e Metodologica

Fare Reti di Impresa modulo strategie

Fin dal 2009, anno di approvazione della prima legge istitutiva del contratto di rete in Italia, Guido Silipo fa parte del gruppo di docenti messo insieme da SFC in collaborazione con Retimpresa, l'agenzia attraverso la quale Confindustria costituisce il punto di riferimento per tale modello di aggregazione di imprese, allo scopo di formare i funzionari del sistema confindustriale. Le reti di impresa costituiscono probabilmente il modello organizzativo più adatto a rispondere alle sfide di un mercato oramai ineluttabilmente globalizzato e in continuo e rapido mutamento. Il passaggio epocale dalle organizzazioni che attribuiscono il proprio valore alla grandezza e alla potenza a quelle che invece valorizzano idee innovative, rapidità di risposte e flessibilità operativa, ricorda da vicino quello che ha trasferito dai dinosauri ai mammiferi la supremazia sulle specie viventi. Le reti sono lo strumento necessario per operare tale passaggio. Modulo con particolare riferimento all'indirizzo strategico delle reti di impresa.

L'Arte di Prendere Decisioni (Razionali e No)

Fra le arti manageriali più difficili e qualificanti, quella della presa di decisioni è senza dubbio la principale, quella dove si gioca il vero significato della parola "dirigere". L'abbiamo definita, correttamente, arte, in quanto se ne può insegnare la tecnica, se ne possono considerare gli algoritmi, ma è il momento della scelta personale a essere quello effettivamente discriminante. Il modulo formativo vuole accompagnare i partecipanti a una più approfondita conoscenza delle tecniche di valutazione dei rischi della decisione e a una maggiore consapevolezza delle proprie capacità di fornire apporti personali qualificanti alle decisioni.

Il Marketing dall'era dell'Immagine a quella della Reputazione

Qualsiasi attività preveda una componente di vendita che prescindendo da una visione complessiva della strategia di marketing in cui viene inserita risulterà necessariamente miope e dunque poco efficace nel medio periodo. La capacità di comprendere le caratteristiche del prodotto/servizio fornito, del mercato di riferimento, delle motivazioni all'acquisto rappresenta uno strumento competitivo prezioso e irrinunciabile. L'iniziativa intende supportare i discenti nel rafforzare la propria "strumentazione" teorica e pratica nella consapevole pianificazione e gestione della relazione con il mercato.

Project Cycle Management (PCM) e Logical Framework Approach (LFA)

Spesso confuso con il Project Management, il PCM è uno metodo che attiene più alla programmazione strategica che alla gestione di progetti, pur risultando utile anche in questa ultima accezione. Per la sua caratteristica capacità di offrire chiare risposte a problematiche complesse viene utilizzato da anni e con successo nella definizione delle strategie per la cooperazione internazionale e costituisce uno standard adottato dalle più importanti agenzie in ambito ONU e UE. Strumento indispensabile per la messa in pratica delle pianificazioni in ambito PCM è l'approccio del quadro logico (LFA), che pertanto viene inserito in questo modulo formativo come arricchimento irrinunciabile.

Extra Aula: Iniziative Speciali

Femminile Variabile

Femminile Variabile è un sistema di iniziative che ha l'obiettivo di identificare una declinazione al femminile (naturalmente parliamo di modalità non esclusivamente femminili, ma che, d'accordo con le nostre interlocutrici, proviamo a isolare come caratteristiche) delle discipline manageriali e delle competenze trasversali che ad esse sottendono.

L'evoluzione del sistema di mercato richiede, infatti, che alle tradizionali "maschili" modalità operative discendenti dall'organizzazione scientifica del lavoro, si affianchino altre differenti visioni, fra cui quella che abbiamo identificato come "femminile", in parte per la sua contrapposizione puntuale alle prassi in essere, in parte perché dal pragmatismo e dalle strategie di soluzione dei problemi messe in atto prevalentemente dalle donne cerchiamo di trarre insegnamento.

Si tratta di valorizzare la capacità di gestire la pluralità degli approcci insieme a quella di favorire l'integrazione per omologazione dei gruppi, la multiconcrezionalità affiancata all'iperspecializzazione, la descrizione sul paradigma.

L'intero progetto sarà realizzato attraverso tre elementi: uno spazio di discussione e condivisione on line, un momento di teorizzazione e di definizione collettiva di metodologie e strategie direzionali, week-end di formazione/workshop. Collaborano all'iniziativa Manuela Andreozzi, Roberta Cerchia, Maria Chiara Petrucci.

La gestione dell'Ansia e l'utilizzo operativo dello Stress

Imparare a gestire l'ansia ci permette di utilizzare le energie, che spesso sprechiamo per paralizzarci, in attività più utili e finalizzabili al raggiungimento degli scopi. Renderci consapevoli della respirazione, della postura e di quanto avviene dentro e fuori di noi è il primo indispensabile passaggio verso il potenziamento delle capacità lavorative e di raggiungimento degli obiettivi.

Questo modulo, condotto in collaborazione fra Guido Silipo e Roberta Cerchia si pone, come obiettivi:

Saper riqualificare i propri stati emotivi in modo da trasformare le proprie debolezze in strumenti di successo

Comprendere la relazione fra corporeo, emotivo ed espressivo in particolare nel contesto negoziale

Comprendere concretamente il rapporto fra piano corporeo e piano razionale

Identificare e sperimentare le possibilità di potenziamento delle nostre caratteristiche biocostituzionali

Saper finalizzare e gestire i propri stati emotivi anche sotto pressione.

Leadership e Prosocialità

Esercitare efficacemente la funzione fondamentale di guida per le aziende ed i gruppi di lavoro necessita l'affinamento di una serie di competenze genericamente racchiuse sotto il nome di leadership.

Storicamente, si è considerato sufficiente comprendere in tale definizione l'attitudine a gestire le risorse umane secondo le esigenze dell'organizzazione ed in rapporto con le risorse strumentali e finanziarie disponibili. Per poter competere su un mercato sempre più esigente però, è necessario declinare le competenze necessarie all'assolvimento del ruolo di guida anche (cioè in aggiunta alle capacità che abbiamo definito come basilari) nel senso dell'abilità nel motivare, stimolare ed indirizzare i singoli ed i gruppi alla massima disponibilità creativa, alla responsabilità nei confronti del gruppo e dell'azienda ed alla tensione verso l'eccellenza qualitativa.

Joseph Nye, in un suo recente libro, sostiene di aver trovato 121 definizioni di leadership.

C'è una che ci sembra il caso di approfondire: "la capacità di accompagnare le persone e i gruppi a divenire consapevoli dei propri obiettivi e a perseguirli".

È probabilmente giunto il momento di enfatizzare in chi ha funzioni di guida le caratteristiche legate al "prendersi cura: i modelli di leadership oggi più citati, infatti, vanno in quella direzione.

Extra Aula: Outdoor

Coro	Cantare insieme rappresenta una sfida a prima vista impossibile da superare in un solo giorno, per un gruppo che non ci abbia mai provato. In questa esperienza formativa di gruppo, per la durata di 10 ore si entrerà con Guido Silipo in uno studio di registrazione professionale e, avendo a disposizione una base musicale registrata o, su richiesta, un quartetto di musicisti, se ne uscirà con in mano il proprio CD (e dopo pochi giorni il video clip), realizzato dopo aver scritto collettivamente i testi. Un'esperienza di lavoro di gruppo intensa e motivante, adatta per team che desiderino raggiungere livelli più alti di integrazione e capacità di condivisione. Essere stonati non costituisce un problema.
Drum Circle	Partecipare a un Drum Circle è un'esperienza di condivisione che coinvolge in modo profondo la capacità di ascolto e di sintonia di ognuno. Consente di sperimentare in piena libertà la consapevolezza del proprio apporto al lavoro collettivo, di approfondire i legami e lo spirito di gruppo. Indicato per i gruppi appena formati, ma anche per ricostituire legami più efficaci in contesti già "maturi".
Azione! Teatro/Cinema in Azienda	Che si scriva oppure no il testo che poi verrà rappresentato, la messa in scena di una pièce teatrale presenta un insieme di complessità particolarmente sfidanti per qualsiasi gruppo. L'esperienza formativa è diversamente modulabile e può andare dalla "semplice" (posto che un tale aggettivo possa essere effettivamente applicabile) messa in scena di un testo classico, alla scrittura, sceneggiatura, realizzazione e presentazione in un vero teatro di un testo originale. La medesima esperienza di scrittura e recitazione è realizzabile come film: il prodotto dell'impegno del gruppo sarà, invece di uno spettacolo teatrale (che comunque verrebbe registrato su DVD), un cortometraggio

Extra Aula: Outdoor

Jazz Band	Esperienza di osservazione: l'analisi guidata del modo in cui una jazz band svolge il proprio lavoro, consistente nella realizzazione di un progetto fatto di elementi obbligatori (le parti scritte sullo spartito), intuizioni creative individuali da sostenere collettivamente, parti solistiche, leadership in continua evoluzione, fornisce materiale di grande interesse per chi debba creare, guidare, o semplicemente partecipare al lavoro in team. L'esperienza è specifica per team leader a ogni livello e per squadre partecipino con i loro coordinatori.
Jazz Orchestra	Uno dei più classici outdoor formativi per leader basati sull'osservazione è quello che porta i partecipanti a analizzare dal vivo il lavoro di un direttore d'orchestra classica. È evidente come la visione di quali metodologie usi un direttore nella gestione di una complessità come quella di un'orchestra che deve eseguire una sinfonia possa fornire "materiale" importante per chi guidi team o intere aziende. Tuttavia noi riteniamo che questa impostazione possa essere resa largamente più efficace prendendo in considerazione un'orchestra jazz, al posto di una sinfonica: chi dirige un'orchestra jazz ha la necessità, infatti, ha la necessità di aggiungere agli elementi "obbligati" (le partiture), parti improvvisate, solisti, variazioni "all'impronta", integrandole in un insieme artisticamente valido. Adatto a manager, team leader, imprenditori.
D & D e gli altri...	Un grande classico del team building, reso ai massimi livelli: Dungeons & Dragons è il capostipite dei giochi di ruolo di ambientazione magico/medioevale. Da quel gioco ne sono stati tratti molti altri, tutti con la caratteristica di formare gruppi che devono coordinare la propria attività attraverso una serie di avventure immaginarie. Attraverso il lavoro dei nostri esperti dungeon master le ambientazioni e le sfide sono personalizzabili, secondo richiesta, e adattabili in qualsiasi contesto. Si tratta di modelli di esperienza largamente consolidati che possono assumere una enorme valenza formativa e di integrazione per gruppi e obiettivi di ogni tipo.

Coaching

Nel corso di questi anni ci avete chiesto interventi di coaching in diverse occasioni, e li abbiamo realizzati con un certo successo.

Poi ci siamo messi a ripensarlo, come facciamo sempre per ogni cosa, perché quello che si trova sul mercato, che anche noi abbiamo messo in pratica, non lo trovavamo completamente soddisfacente, dal punto di vista metodologico, e perché anche (forse soprattutto) quello che viene bene si può migliorare.

Eccovi, dunque, il coaching, rivisto a modo nostro, per renderlo ancora di più quel formidabile strumento per accompagnare le persone a focalizzare, razionalizzare, pianificare e raggiungere i propri obiettivi che si propone di essere (riuscendoci perfino, in molti casi).

Intanto preferiamo chiamarlo "Supporto Personale", perché in fondo delle mode culturali anglofone non è che ci siamo mai fidati troppo, nonostante la presenza USA in squadra, e programiamo gli interventi in blocchi di 12 incontri settimanali da 60 o 90 minuti in tre mesi.

Alla fine di ogni blocco verifichiamo il raggiungimento degli obiettivi che abbiamo concordato col cliente, anche se, ovviamente, il percorso può essere interrotto in ogni momento.

Da uno a quattro blocchi bastano, a meno che non ci si trovi davanti a situazioni particolarmente intricate.

Eventualmente se ne riparla in un'altra occasione e per altri motivi.

Ma, noiosi come siamo, non ci soddisfa neanche l'idea del coach onnisciente, capace di fare tutto da solo con la semplice (o quasi) imposizione delle mani.

Il coaching prende le mosse dalla preparazione dei campioni sportivi dove viene utilizzato per ottenere miglioramenti in ambito tecnico, mentale e fisico.

Anche i professionisti, i manager, gli imprenditori, devono necessariamente mantenere in equilibrio le tre aree se vogliono raggiungere gli obiettivi che si prefiggono.

Così abbiamo immaginato una struttura a tre voci dell'intervento consulenziale, che utilizzi ogni volta la risorsa migliore per le tre aree di intervento: strategica, mentale e fisica.

E dunque,

- nell'ambito del raggiungimento degli obiettivi di vita, di lavoro e di carriera il coachee viene seguito da Guido Silipo, certo, con le sue analisi delle strategie di carriera, dell'identificazione, selezione e perseguimento dei traguardi, dell'armonizzazione organizzativa fra vita e lavoro e fra avanzamento professionale e tempo dedicato a sé stessi;

- gli aspetti più propriamente mentali sono seguiti dallo psicologo californiano Nicholas A. Simmons, nome di peso in ambito gestalt: non per effettuare un qualsiasi tipo di cura psicanalitica, ma per incrementare nel cliente la capacità di fronteggiare le sfide a livello di "tenuta" mentale;

- delle questioni relative all'approccio fisico e posturale, che troppo spesso viene tralasciato in ambito lavorativo fino al momento in cui diviene un problema, si occupa Roberta Cerchia, dottore in Scienze Riabilitative, specialista in riabilitazione somatoemozionale, allo scopo di incrementare la capacità psicofisica di sostenere i carichi di stress cui vengono sottoposti coloro che, per professione, prendono quotidianamente decisioni.

La composizione di ognuno dei blocchi di intervento da prevede sempre un minimo di due incontri su dodici con ognuno dei professionisti:

un blocco di orientamento generale sarà diviso in tre parti uguali da quattro incontri ognuno, mentre uno con focalizzazione specifica sulle strategie di carriera e sulle problematiche organizzative vedrà otto appuntamenti con Guido Silipo e due ciascuno con gli altri due.

Allo stesso modo il blocco più orientato all'ambito psicologico o quello specifico per la messa a punto dell'approccio psicofisico vedranno rispettivamente otto incontri su dodici con Nicholas Simmons o con Roberta Cerchia.

Un programma completo, della durata di un anno, copre l'intera gamma dei tre focus specializzati, per chiudere con uno di orientamento generale.

I nostri programmi di Supporto Personale (o Coaching, per gli anglofili più appassionati) sono ovviamente aperti a tutti, e contemporaneamente guardano con particolare attenzione alle specificità di genere: come per "Femminile Variabile" abbiamo elaborato strategie di approccio centrate ad hoc sulle problematiche tipiche della crescita professionale e sulla identificazione di percorsi di vita soddisfacenti per donne con ruoli decisionali o con professioni autonome, e realizziamo parte dei nostri interventi presso la Casa Internazionale delle Donne di Roma, con facilitazioni per le iscritte.

A che serve?

A cercare, utilizzando metodo e professionalità esperte, il modo di rendere la vostra carriera più brillante e soddisfacente, senza sacrificare al lavoro nulla di ciò che per voi è importate e restando, per quanto possibile, in buona salute.

InverseTraining®

La formazione inversa è un metodo formativo pragmatico basato sul potenziamento dell'interazione fra i partecipanti, che risponde al problema della diminuzione di efficacia della formazione comunemente intesa. Può essere considerato una evoluzione del coaching di gruppo, di cui utilizza una parte della strumentazione tecnica, e della formazione, in quanto dedicato a obiettivi di tipo cognitivo.

Se nella formazione "standard" abbiamo un erogatore di conoscenze (formatore o docente) e un pubblico che dovrebbe ricevere tali conoscenze e poi adattarle individualmente ai propri obiettivi, nella formazione inversa si identificano collettivamente gli obiettivi e si strutturano in gruppo le conoscenze necessarie.

La formazione standard ha offerto il massimo della propria efficacia quando le conoscenze disponibili erano limitate e limitata era la possibilità di accedervi, come è stato fino agli anni '70 dello scorso secolo.

Con l'attuale sovrabbondanza di fonti di informazione chi partecipa ai corsi ha quasi sempre un bagaglio personale fortemente strutturato di competenze e conoscenze già acquisite (anche se non sempre corrette) che costituiscono un ostacolo all'efficacia della formazione.

In pratica, se imparo cose nuove, ma non do loro un senso coerente con la mia visione della realtà, attraverso una generazione di senso condivisa con il gruppo in apprendimento, le accantonerò rapidamente e tornerò a utilizzare le vecchie convinzioni che non ho messo in discussione.

La formazione inversa si occupa di dare un senso alle competenze già acquisite in una struttura che comprende ciò che di nuovo viene proposto.

Questa operazione deve necessariamente essere svolta con l'uso di tecniche specifiche di condivisione che permettano di usare le conoscenze sedimentate in ognuno e valorizzare il sistema relazionale del gruppo per elaborare nuova conoscenza a partire dalla negoziazione di senso di quella esistente.

Nella versione di pura formazione inversa non è previsto apporto di conoscenze da parte del conduttore del gruppo, che si limita pertanto alla catalizzazione di quanto viene condiviso dai partecipanti (e per questo viene chiamato Catalizzatore o, nella nomenclatura internazionale, InTraCatalyst), con un approccio ancora meno invasivo di un ottimo Coaching.

Nella versione mista si prevede in una prima fase un apporto "quantitativo" di competenze, attraverso moduli di formazione tradizionale. Tali competenze vengono successivamente attivate attraverso la generazione di senso negoziata dal gruppo dei partecipanti, utilizzando la metodologia InverseTraining®. Il sistema **InverseTraining®** è elaborato e aggiornato da **IniTs (International inverse Training society)** un network internazionale cui faranno riferimento i diversi gruppi nazionali di supporto e diffusione che saranno via via realizzati. In alternativa ai gruppi appositamente costituiti supporto e diffusione possono essere affidati con accordo di licenza a diverse organizzazioni locali.

In fase di startup il network **IniTs** è ospitato da Studio Guido Silipo & Associati in Italia.

Le Persone

Il punto di forza dello studio Guido Silipo & Associati è la combinazione senza gerarchie delle competenze di un gruppo eterogeneo di persone notevoli, diverse per esperienze professionali, per età, per provenienza culturale.

Ci uniscono la fiducia e il rispetto personali e nelle rispettive abilità professionali, l'elemento di selezione è rappresentato dall'eccellenza del talento di ognuno e dalla capacità di lavorare insieme ottenendo risultati ben superiori alla somma delle componenti.

Oltre a contribuire allo Studio, ciascuno di noi partecipa ad un numero imprecisato di altre reti, professionali e non, gruppi, comunità di pratica o di studio. Pertanto, fra le significative risorse interne e quelle che possiamo raggiungere, siamo in grado di mobilitare (e lo facciamo quotidianamente) una grande quantità e qualità di competenze fino a poter coprire praticamente qualsiasi esigenza ci venga sottoposta.

Poiché evitiamo di fare le cose che non sappiamo fare al meglio, infatti, quando se ne presenti la necessità preferiamo reclutare, di volta in volta, la migliore risorsa in quel momento raggiungibile, dando comunque una risposta qualitativamente valida alla richiesta che ci viene fatta.

Guido Silipo

Consulente e formatore con oltre 20 anni di esperienza autore di interventi formativi in comunicazione e tecniche negoziali, marketing strategico e applicato, storytelling, organizzazione e gestione delle risorse umane e dei gruppi di lavoro, project management.

Vicepresidente del Centro Internazionale di Studi e Ricerche Alisei per gli investimenti nei Paesi in via di Sviluppo, con delega all'imprenditoria femminile e giovanile ed ai sistemi educativi, scolastici e formativi.

Presidente di Sistemi Comuni, associazione per lo studio e l'elaborazione delle strategie relative a turismo e sviluppo sostenibili nei piccoli comuni d'Italia

Associato a Parker, Longabaugh & Place - International Business Consultants Society

In qualità di libero professionista ha collaborato, fra gli altri, con SFC (Sistemi Formativi Confindustria), Universitas Mercatorum, ECIPA, ENAIP, CNA, I.S.ME.D.A. (Istituto Superiore Metodologie di Direzione Aziendale), AdMeliora, l'Ateneo, XCorsi.

Fra i principali clienti: MIUR/Ministero Pubblica Istruzione, Ministero delle Politiche Agricole e Forestali, Ministero della Difesa, CASD/ISSMI, Aeronautica Militare, Comune di Roma, Comune di Crotone, Comune di Civitavecchia, Confindustria, ABI, Mediocredito Centrale, Cassa di Risparmio di Orvieto, Assicurazioni Generali.



Lo Studio 1/3

Manuela Andreozzi

Esperta in comunicazione sociale e promozione del territorio ha lavorato per diversi anni in progetti di cooperazione internazionale finanziati dal **Ministero degli Esteri** in diversi paesi dell'**America Latina** nel settore della formazione in ambito editoriale e multimediale. In Italia è stata **Responsabile dell'Ufficio stampa dell'Assessorato alle Politiche del Territorio del Comune di Roma**, delle attività di comunicazione del **Punto di Animazione Territoriale "Le Torri"** (progetto di **Promozione sociale delle periferie del Comune di Roma. XIX Dipartimento**) e dei progetti di comunicazione dell'organizzazione internazionale intergovernativa **Unione Latina**. Consulente della società di comunicazione **GRM** per la realizzazione di iniziative e strumenti di comunicazione per il progetto di "Assistenza tecnica per l'internazionalizzazione del Mezzogiorno italiano" del **Ministero per gli Affari Esteri** e della società "**Opera – advertising e comunicazione integrata**", per l'elaborazione di piani e progetti di comunicazione. Ha collaborato con la **Regione Lazio** per la realizzazione di campagne di educazione interculturale nelle scuole e poi con **STA** e **Risorse per Roma** per le attività connesse alla comunicazione aziendale.

Docente del modulo di Advertising nei corsi di Comunicazione e Marketing dell'**Istituto Superiore di Comunicazione a Roma** ha curato diverse pubblicazioni di carattere divulgativo sulle politiche di governo del territorio e progetti editoriali per siti istituzionali.

Roberta Cerchia

Dottore in Scienze Riabilitative, specialista in riabilitazione somatoemozionale da oltre 15 anni, con approfondita competenza nell'**analisi posturale** collegata alle varie e diverse **funzioni cerebrali ed emozionali**, nonché nelle diverse **tecniche di respirazione** come strumento di **rilassamento** e come strumento per **decodificare il sintomo dolore**. Affianca l'attività come libera professionista a numerose collaborazioni in ambito ospedaliero. Ha una significativa competenza nella **rappresentazione e lettura delle emozioni attraverso l'espressione del corpo**, maturata anche grazie alla propria esperienza come ballerina classica iniziata a cinque anni e culminata da adulta a Londra, presso il **Royal Ballet**, con **Rudolph Nureyev**. Fa parte di diversi gruppi di ricerca, presso l'**Università di Roma La Sapienza**, l'**Azienda Ospedaliera San Giovanni Addolorata**, l'**Università di Urbino** e altri. Ha una consolidata esperienza nel trattamento delle **problematiche** connesse ai **ruoli manageriali** ed ha sviluppato tecniche e procedure specifiche volte alla **gestione dello stress** ed al **controllo dell'ansia** come strumenti di **potenziamento della performance** e di miglioramento della **qualità della vita**.

Giovanni Gugliantini

Consulente informatico, con 20 anni di esperienza nella realizzazione di soluzioni gestionali e 10 nella formazione in vari linguaggi di programmazione, web design, data management e office automation. L'area di competenza include la progettazione e realizzazione di soluzioni per la gestione e la trasmissione dati, l'interfaccia a dispositivi esterni, l'elaborazione statistica. E' inoltre esperto di giochi di ruolo e giochi di comitato, sia in funzione ludica che formativa, anche qui con esperienza pluridecennale. Fra i suoi clienti e collaboratori, **ISTAT**, **EUROSTAT**, **Provincia di Firenze**, **RaiWay**, **MIPA** (Consorzio per lo Sviluppo delle Metodologie e delle Innovazioni per le Pubbliche Amministrazioni), **Alenia Marconi System**, **Technicom**, **Performa**, **HP education**, **Dipartimento di Ingegneria Elettronica Università Roma Tre**.

Lo Studio 2/3

Andrea Marinucci Foa

Si occupa di insegnamento, software, computer grafica, reti e internet dal 1996, con specializzazione in applicazioni web di carattere commerciale, gestionale e informativo. Ha svolto funzione di amministratore di server, di dirigente tecnico di consulente in diverse società informatiche. Si occupa anche di progettazione e pianificazione del lavoro; ha esperienza nella gestione dei clienti, nei preventivi e nell'organizzazione del lavoro d'équipe.

Ha partecipato alla realizzazione di oltre 300 siti web, con diverse competenze: dalla grafica al webdesign, dal marketing ai progetti di interazione. Si occupa anche di statistiche di traffico e di problematiche inerenti l'iscrizione ai motori di ricerca. Ha lavorato alla progettazione e alla produzione di multimediali su CD e DVD.

Ha esperienza consolidata nella formazione del personale tecnico, nell'insegnamento di materie informatiche, nella presentazione dei prodotti informatici, nell'analisi delle esigenze dei clienti e nella elaborazione di progetti conseguentemente personalizzati. Negli ultimi anni si è occupato anche di comunicazione via web, dell'organizzazione e della gestione dei contenuti, della pubblicità e della comunicazione aziendale via internet, della costruzione di network tematici basati sulla condivisione degli archivi locali.

Utilizza principalmente la tecnologia web per produrre programmi di e-commerce (funzioni di shopping cart, cataloghi elettronici, sistemi di pagamento, back-office, data warehouse), applicativi basati sull'interazione (forum, chat, guestbook, gestione mailing-list) e sull'informazione (news, advertising, statistiche, motori di ricerca, formazione a distanza). Ha gestito server Microsoft NT e Microsoft 2000-2003 Server, specificamente piattaforme IIS, server FTP, mail server, db server, e si occupa di problematiche di sicurezza, di gestione CGI, di debug e di sviluppo su siti ed archivi web.

Si occupa di Formazione a Distanza, come docente, tutor, gestore, amministratore tecnico e ha lavorato nell'implementazione e nello sviluppo di piattaforme di Formazione a Distanza con funzioni di social networking.

Maria Chiara Petrucci

Consulente Senior con oltre vent'anni di esperienza nella formazione e nella gestione di interventi complessi basati sulla comunicazione interpersonale, strutturata ed organizzativa.

Responsabile di grossi progetti nazionali rivolti al management di aziende, enti ed istituzioni -tra cui Ministero dell'Istruzione, Forze Armate e Polizia di Stato, INAIL per oltre 4000 soggetti formati- ha altresì maturato interessanti competenze nella gestione delle abilità comunicazionali in contesti complessi o multiculturali, nella comunicazione di genere, nella comunicazione in emergenza, in aree critiche, in situazione di conflitto.

Ha collaborato e collabora con primari Istituti ed Enti di Alta Formazione.

Luisa Vardiero

Psicopedagogista, dottore di ricerca in Psicologia del Lavoro e delle Organizzazioni, ha collaborato alla cattedra di Psicologia della Personalità dell'Università di Torino e alla cattedra di Psicologia del Lavoro dell'Università di Bologna.

Libera professionista con diciotto anni di esperienza, organizza e gestisce interventi di formazione e consulenza presso scuole medie superiori e comunità di sostegno ai disabili, dove ha progettato e gestito interventi di pedagogia speciale applicata al sostegno cognitivo e interventi di formazione sulla qualità organizzativa percepita.

Presidente dell'Associazione Italiana Pedagogia Junghiana, con sede a Torino, che si occupa di sostegno alla genitorialità e condizione femminile.

All'attività di consulenza e formazione ha sempre affiancato quella di Consulente Editor per case editrici specializzate in editoria scolastica e di formazione, per le quali ha curato collane didattiche e di filosofia e scienze umane.

Ha svolto attività di ricerca e formazione per l'Osservatorio sull'abbandono scolastico del Comune di Torino. Ha pubblicato articoli di psicologia del lavoro e teoria psicoanalitica, prevalentemente per le riviste Psicologia Italiana, Psicologia e Lavoro e Bollettino dell'Istituto Italiano di Micropsicoanalisi.

Tra i principali clienti, I.R.R.S.A.E. Piemonte, Comprensorio scolastico Circoscrizione I di Torino, comunità Agapè dello Spirito Santo, comunità Valdocco, Casa Editrice Loescher, Casa Editrice Edisco.

Lo Studio 3/3

Nicoletta Degli Innocenti	Esperta di organizzazione di laboratori di ricerca, traduttrice di testi scientifici
Cecilia Laurenza	Docente e progettista di interventi formativi con lunga esperienza in LUISS e in Sistemi Formativi Confindustria
Manuela Leoni	Esperta di gestione contenuti web, organizzazione di eventi e campagne multimediali
Laura Lucchi	Dottore in Scienze e Tecniche Psicologiche, specializzata in Neuroscienze Cognitive e Criminologia. Si occupa da molti anni di coaching motivazionale e formazione, specialmente nei settori Banca-Assicurazione, ha partecipato a studi sperimentali condotti dall'Università di Pisa sulle conformazioni cerebrali di categorie del management economico, si occupa di neuro-economia e tecniche di negoziazione. In ambito della salute Mentale ha conseguito la certificazione di Coach dal Dottor ROY MARTINA per la somministrazione delle tecniche OMEGA Healing e per l'Ipnosi. Tra i primi 100 coach certificati nel Progetto Inverse Training.
Nicholas A. Simmons	Docente, coach, psicologo e psicoterapeuta esperto in Gesthalt, con esperienza internazionale (Stati Uniti, Francia, Argentina, Brasile, fra le altre) e diverse collaborazioni con MIUR e primarie agenzie di formazione e alta formazione italiane
Andrea Sterbini	Docente e ricercatore presso l'università degli studi "la Sapienza" di Roma, si occupa di E-learning and Web-based teaching, Robotics, Graph layout algorithms, Graph and Parallel algorithms, Solving games with Constraint Programming.

Contatti

web: www.guidosilipo.com
mail: studio@guidosilipo.com