

VITAELOGY

Programma di Sviluppo della Leadership

DA ZERO A LEADER

Guida per il Facilitatore — Edizione Professionale

*Basato sulle 24 Caratteristiche del Genio (Dott. Alfred Barrios, 1980)
e sul libro «Leadership Autentica» di Fernando Marongiu*

Panoramica del Corso

STRUTTURA: 4 Moduli — 33 ore totali

Modulo 1: Consapevolezza di Sé (6 ore)

Risorse personali, valori, stile di comunicazione

Modulo 2: Competenze Relazionali (9 ore)

Fiducia, riscontro, delega

Modulo 3: Autogoverno e Visione (9 ore)

Costituzione personale, resistenza, visione strategica

Modulo 4: Leadership Trasformativa (9 ore)

Sviluppo altri, prospettive multiple, successione

Il Principio AVERE

CONCETTO CHIAVE

Non giudichiamo l'ESSERE (identità) né il FARE (comportamenti).
Ci concentriamo su ciò che il partecipante AVRÀ al termine:
strumenti, metodi, documenti verificabili.

La libertà sta nella possibilità stessa di AVERE o NON AVERE.
Questo distingue Vitaeology da approcci che giudicano chi sei o cosa fai.

 *Principio fondamentale del sistema Vitaeology — Ogni modulo produce risultati tangibili e documentati*

I 12 Prodotti Verificabili

Ogni partecipante termina con 12 documenti concreti:

MODULO 1

- Lista 5 risorse
- Documento 3 valori
- Profilo comunicazione

MODULO 2

- Piano fiducia 4 sett.
- Traccia S-C-E
- 3 deleghe attivate

MODULO 3

- Costituzione personale
- Punti cedimento + difese
- Visione 3 anni

MODULO 4

- Piano sviluppo 2 persone
- Analisi 4 prospettive
- Piano successione

MODULO 1

CONSAPEVOLEZZA DI SÉ

«Conosci il tuo strumento prima di suonare»

Pilastro Barrios: VISIONE (n. 4 Conoscenza, n. 5 Onestà)

Durata: 6 ore

Modulo 1 — Obiettivo

Al termine di questo modulo, ogni partecipante AVRÀ:

- Una mappa scritta delle proprie 5 risorse dominanti
- Un inventario dei propri 3 valori non negoziabili
- Un profilo del proprio stile di comunicazione naturale

Unità 1.1 Le Risorse Personalì (2 ore)

Unità 1.2 I Valori Non Negoziabili (2 ore)

Unità 1.3 Lo Stile di Comunicazione (2 ore)

Unità 1.1 — Le Risorse Personali

 CONCETTO: Le risorse sono qualità innate — come attrezzi nella cassetta.
Non si tratta di cosa SEI, ma di cosa HAI a disposizione.

 NOTA: Risorsa ≠ Competenza. Risorsa = qualità innata (es. curiosità). Competenza = acquisita (es. usare un programma).

⌚ ESERCIZIO: L'inventario delle vittorie

1. Scrivi 5 momenti di successo senza sforzo eccessivo
 2. Per ciascuno: «Cosa avevo io che altri non avevano?»
 3. Raggruppa le risposte: vedrai schemi ricorrenti
-  20 min individuale + 15 min condivisione

Unità 1.2 — I Valori Non Negoziablei



CONCETTO: I valori sono come la bussola di una nave.
Non ti dicono DOVE andare, ma quando stai andando nella direzione sbagliata.

➡ **ESERCIZIO: Il test del rifiuto**

1. Pensa a 3 offerte che hai rifiutato nella vita
 2. Per ciascuna: «Ho detto no perché avrebbe violato...»
 3. Cosa emerge? Quelli sono i tuoi valori operativi
- ⌚ 15 min individuale + 10 min condivisione



Caratteristica Barrios n. 5 Onestà e n. 23 Idealismo

Unità 1.3 — Lo Stile di Comunicazione

 CONCETTO: Lo stile è come l'accento quando parli. Non è giusto o sbagliato — ma se non sai che accento hai, non capisci perché alcuni ti fainfendono.

I 4 STILI DI COMUNICAZIONE:

DIRETTO → Va al punto → Rischia di sembrare brusco

ANALITICO → Vuole dati → Rischia di sembrare freddo

ESPRESSIVO → Comunica con entusiasmo → Rischia di sembrare poco concreto

AMABILE → Cerca armonia → Rischia di sembrare indeciso

 Caratteristica Barrios n. 14 Capacità di Comunicare

MODULO 2

COMPETENZE RELAZIONALI

«Costruisci ponti prima di attraversare fiumi»

Pilastro Barrios: RELAZIONI (n. 13-18)

Durata: 9 ore

Unità 2.1 — La Costruzione della Fiducia

 CONCETTO: La fiducia non è un sentimento — è un DEPOSITO BANCARIO.
Ogni interazione è un versamento o un prelievo.

I 4 DEPOSITI PRINCIPALI:

1. Mantenere le promesse (anche le piccole)
2. Chiarire le aspettative PRIMA, non dopo
3. Dimostrare competenza nel proprio ambito
4. Mostrare interesse genuino per l'altro

 Caratteristica Barrios n. 5 Onestà e n. 13 Socievolezza

Unità 2.2 — Il Riscontro che Funziona

 CONCETTO: Il riscontro è come un regalo. Dipende più da COME lo incarti che da COSA contiene.

TECNICA: S-C-E (noto anche come S-B-I)

S = Situazione (quando e dove)

C = Comportamento (cosa ha fatto, fatti osservabili)

E = Effetto (conseguenze concrete)

✗ «Sei sempre in ritardo» (giudizio sull'ESSERE)

✗ «Non ti impegni» (giudizio sul FARE)

«Lunedì alla riunione (S), sei arrivato 15 min dopo (C), eabbiamo dovuto ripetere le decisioni (E)»

 Caratteristica Barrios n. 14 Capacità di Comunicare e n. 16 Percezione

Unità 2.3 — La Delega Efficace

 CONCETTO: Delegare non è «scaricare lavoro» — è TRASFERIRE LA PROPRIETÀ DI UN RISULTATO. Come affidare le chiavi di casa.

I 5 LIVELLI DI DELEGA:

1. Aspetta istruzioni → «Fai esattamente questo»
2. Chiedi cosa fare → «Analizza e proponimi»
3. Raccomanda → «Dimmi cosa faresti, poi decido io»
4. Agisci e riferisci → «Fai e poi fammi sapere»
5. Agisci → «Fai, non serve che mi dici nulla»

 *Errore comune: delegare al livello 4 ma comportarsi come livello 1*

MODULO 3

AUTOGOVERNO E VISIONE

«Guida la nave anche quando il vento cambia»

Pilastro Barrios: VISIONE (n. 1-6)

Durata: 9 ore

Unità 3.1 — La Costituzione Personale

 CONCETTO: Una costituzione è un insieme di regole che ti sei dato PRIMA di trovarti nella situazione difficile. Come decidere da sobrio cosa farai quando sarai ubriaco.

LE 3 DOMANDE COSTITUZIONALI:

1. Cosa non farò MAI, indipendentemente dalle conseguenze?
2. Cosa farò SEMPRE, anche quando è scomodo?
3. Quali compromessi sono accettabili e quali no?

 Caratteristica Barrios n. 3 Dedizione agli Obiettivi e n. 5 Onestà

Unità 3.2 — La Resistenza alla Pressione

 CONCETTO: La pressione è come l'acqua che cerca crepe in una diga.
Non puoi eliminare l'acqua, ma puoi rinforzare la diga.

I 4 PUNTI DI CEDIMENTO TIPICI:

1. URGENZA ARTIFICIALE → «Devi decidere ORA»
2. AUTORITÀ PERCEPITA → «Tutti gli altri lo fanno»
3. RELAZIONE EMOTIVA → «Me lo devi, dopo tutto...»
4. PAURA DELLE CONSEGUENZE → «Se non lo fai, perderai...»

TECNICA: Il margine di 24 ore → «Ci penso e ti rispondo domani»

Unità 3.3 — La Visione Strategica

 CONCETTO: Una visione non è un sogno — è una DESTINAZIONE SU UNA MAPPA.
Avere una visione significa avere coordinate precise.

I 3 COMPONENTI DI UNA VISIONE UTILIZZABILE:

1. STATO FINALE → Cosa esiste che oggi non esiste?
2. INDICATORI → Come saprò di essere arrivato?
3. ORIZZONTE TEMPORALE → Entro quando?

TEST: È specifica? Ti emoziona? Puoi spiegarla in 2 minuti?

 Caratteristica Barrios n. 24 Immaginazione e n. 6 Ottimismo

MODULO 4

LEADERSHIP TRASFORMATIVA

«Lascia il giardino più fiorito di come l'hai trovato»

Pilastro Barrios: ADATTAMENTO (n. 19-24)

Durata: 9 ore

Unità 4.1 — Lo Sviluppo degli Altri

 CONCETTO: Sviluppare altri non è «insegnare» — è CREARE LE CONDIZIONI PERCHÉ IMPARINO. Come un giardiniere: non puoi tirare la pianta.

LE 4 CONDIZIONI PER LA CRESCITA:

1. SFIDE CALIBRATE → Né troppo facili né impossibili
2. RISCONTRO TEMPESTIVO → Vicino all'azione, non mesi dopo
3. SPAZIO PER GLI ERRORI → Sbagliare senza conseguenze catastrofiche
4. MODELLO VISIBILE → Vedere qualcuno che lo fa

 Caratteristica Barrios n. 15 Pazienza e n. 19 Versatilità

Unità 4.2 — Le Prospettive Multiple



CONCETTO: Le prospettive sono come finestre su una stanza.
Da ogni finestra vedi qualcosa di vero, ma nessuna mostra TUTTA la stanza.

LA TECNICA DEI «4 PUNTI DI VISTA»:

1. Cosa direbbe CHI CI GUADAGNA?
2. Cosa direbbe CHI CI PERDE?
3. Cosa direbbe CHI GUARDA DA FUORI?
4. Cosa direbbe CHI VERRÀ DOPO DI ME?

*REGOLA D'ORO: Se non riesci a spiegare le ragioni di chi la pensa diversamente
in modo che loro dicano «sì, è esattamente questo», non hai ancora capito.*

Unità 4.3 — La Successione

 CONCETTO: Un leader che non prepara il proprio sostituto non è un leader — è un COLLO DI BOTTIGLIA. La successione è un PROCESSO, non un evento.

IL TEST DELLA SUCCESSIONE:

Se domani fossi impossibilitato a lavorare per 6 mesi:

- Chi potrebbe sostituirti?
- Cosa NON saprebbe fare?
- Quanto tempo per prepararlo?

 **Se la risposta a «chi» è «nessuno», hai un problema OGGI.**

 La chiamata «più ti allontani, più il successo arriva» — punto di arrivo del percorso

Riepilogo: I 12 Prodotti Finali

Lista di controllo per il facilitatore:

MODULO 1: Consapevolezza di Sé

- Lista 5 risorse
- Documento 3 valori
- Profilo comunicazione

MODULO 2: Competenze Relazionali

- Piano fiducia 4 sett.
- Traccia S-C-E
- 3 deleghe attivate

MODULO 3: Autogoverno e Visione

- Costituzione personale
- Punti cedimento + difese
- Visione 3 anni

MODULO 4: Leadership Trasformativa

- Piano sviluppo 2 persone
- Analisi 4 prospettive
- Piano successione

Le 24 Caratteristiche di Barrios — Riferimento Rapido

PILASTRO VISIONE (1-6)

Determinazione, Coraggio, Dedizione, Conoscenza, Onestà, Ottimismo

PILASTRO AZIONE (7-12)

Giudizio, Entusiasmo, Rischio, Energia, Intraprendenza, Persuasione

PILASTRO RELAZIONI (13-18)

Socievolezza, Comunicare, Pazienza, Percezione, Perfezionismo, Umorismo

PILASTRO ADATTAMENTO (19-24)

Versatilità, Adattabilità, Curiosità, Individualismo, Idealismo, Immaginazione



Approfondimento: «Leadership Autentica» di Fernando Marongiu

VITAELOGY

Da Zero a Leader

www.vitaeology.com

© Vitaeology — Programma di Sviluppo della Leadership