



**“LE NUOVE FRONTIERE DELLA FORMAZIONE:  
ESPERIENZE A CONFRONTO”**

**Relatori:**

**Claudio Pitilino e Fulvia De Mitri**

**Milano 14 gennaio 2004**

# IL QUADRO DI RIFERIMENTO

**CONTESTO  
ORGANIZZATIVO**

**POPOLAZIONE DI  
RIFERIMENTO**

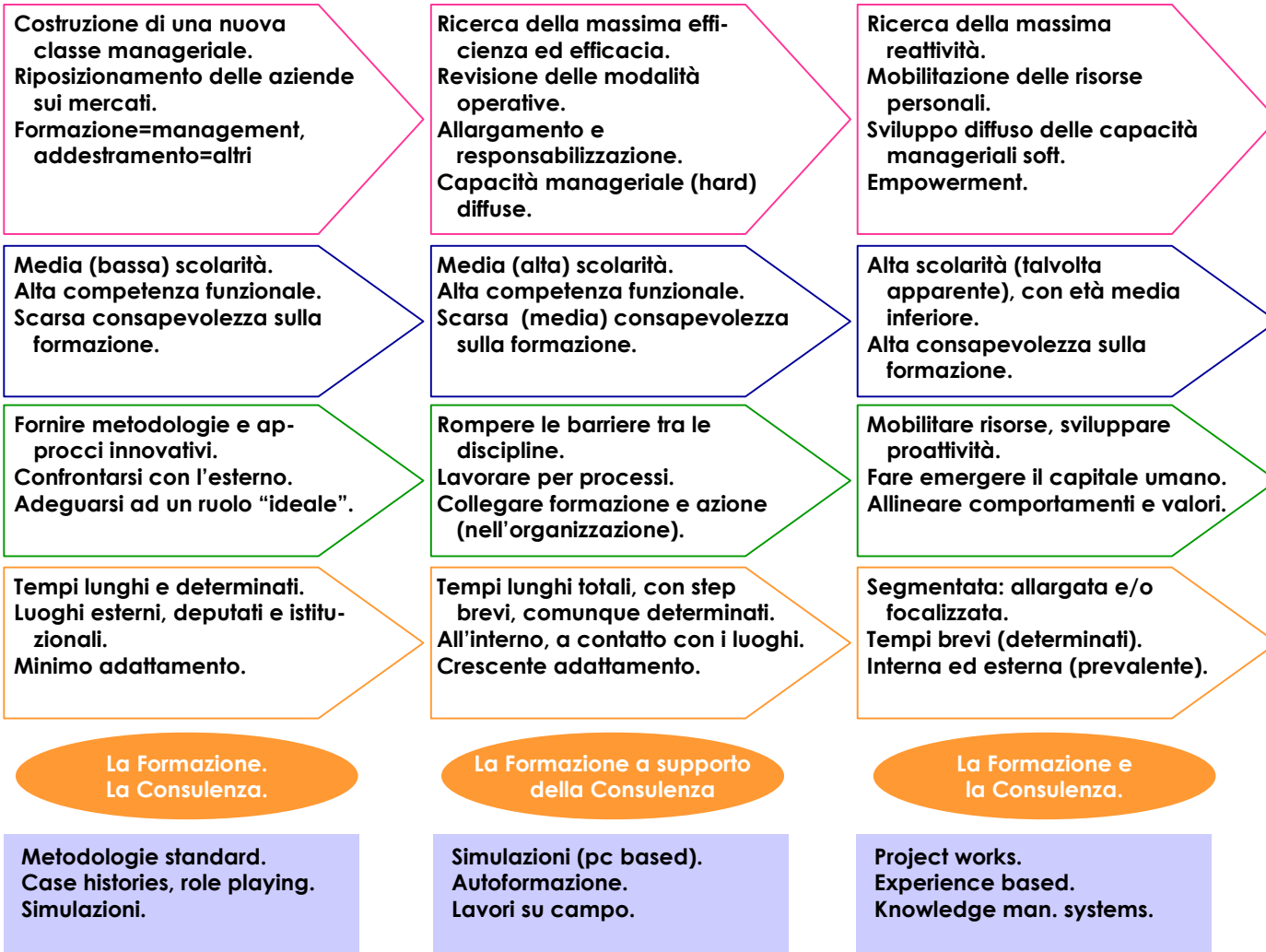
Un breve excursus storico  
sulle **dimensioni** rilevanti per  
la formazione può essere utile  
per meglio comprendere  
ruolo e rilevanza delle  
metodologie oggetto del  
nostro incontro

**OBIETTIVI  
PRIORITARI**

**CRITERI DI  
PROGETTAZIONE**

**METODOLOGIE  
DISPONIBILI**

# UNA CONTINUA EVOLUZIONE ...



1970/80

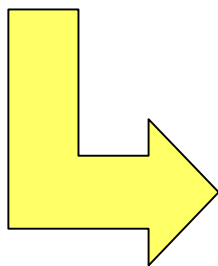
2004

# LE PAROLE CHIAVE

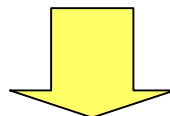


# LO SVILUPPO DEL SAPERE

**SAPERE**



**SAPER FARE**



**SAPER  
ESSERE**

**ATTEGGIAMENTI**

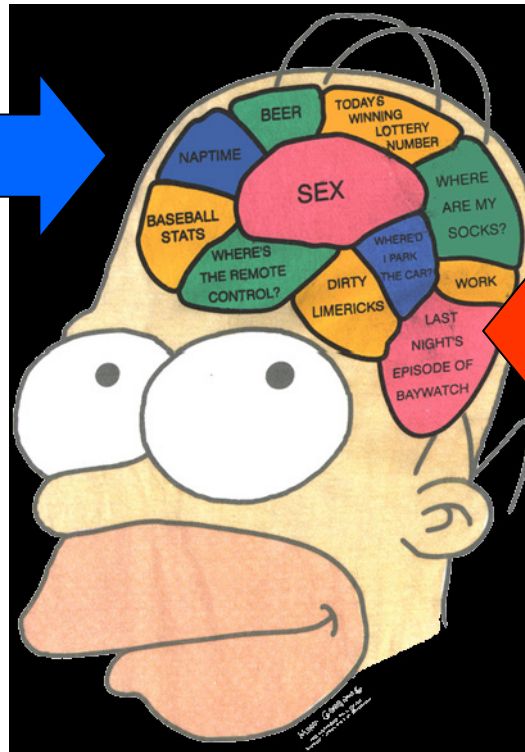
**COMPORAMENTI**

**VALORI**

**EMOZIONI**

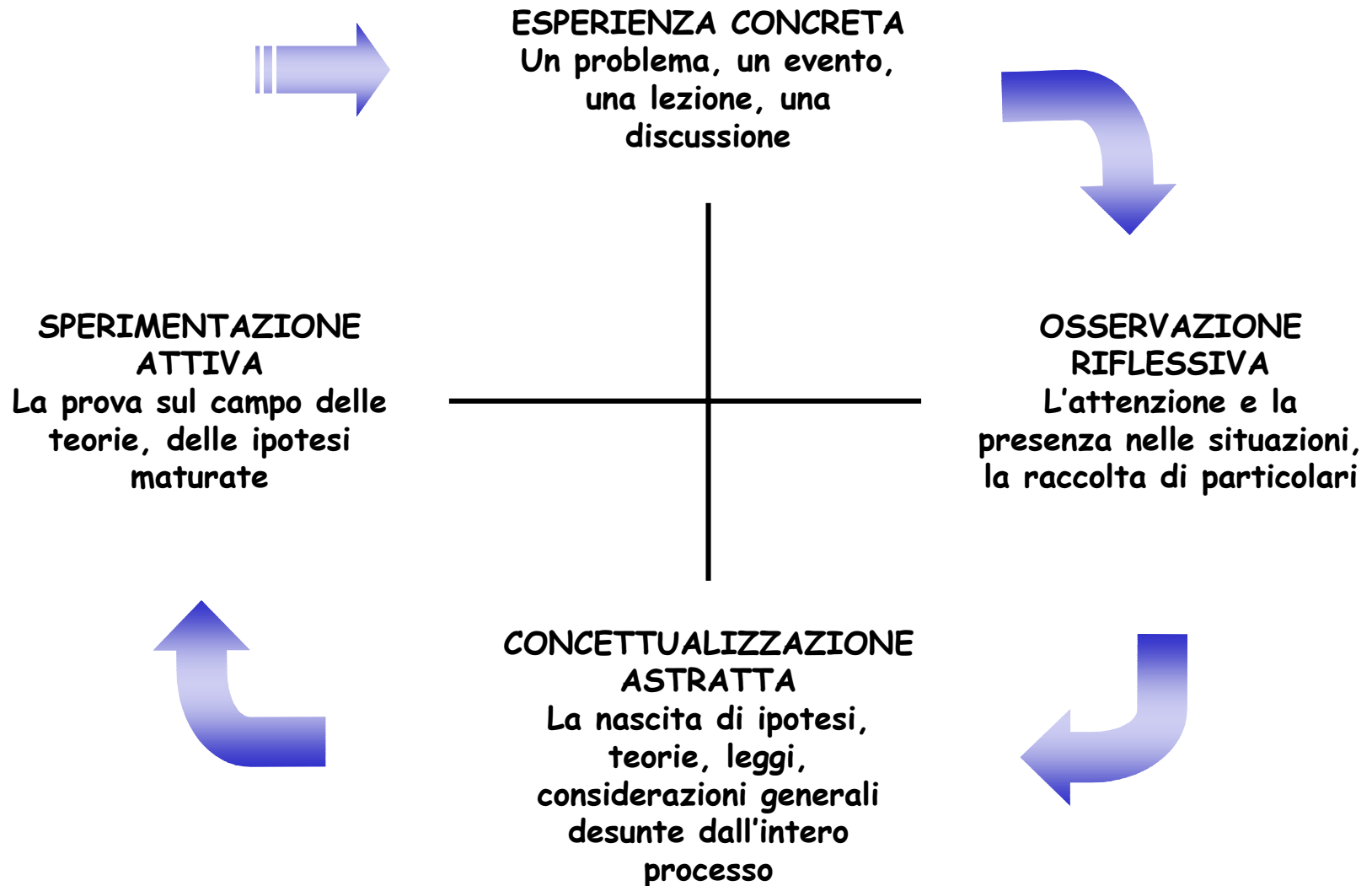
# PERCHE' LE EMOZIONI?

**Area prefrontale**  
**Apprendimento**  
**cognitivo**

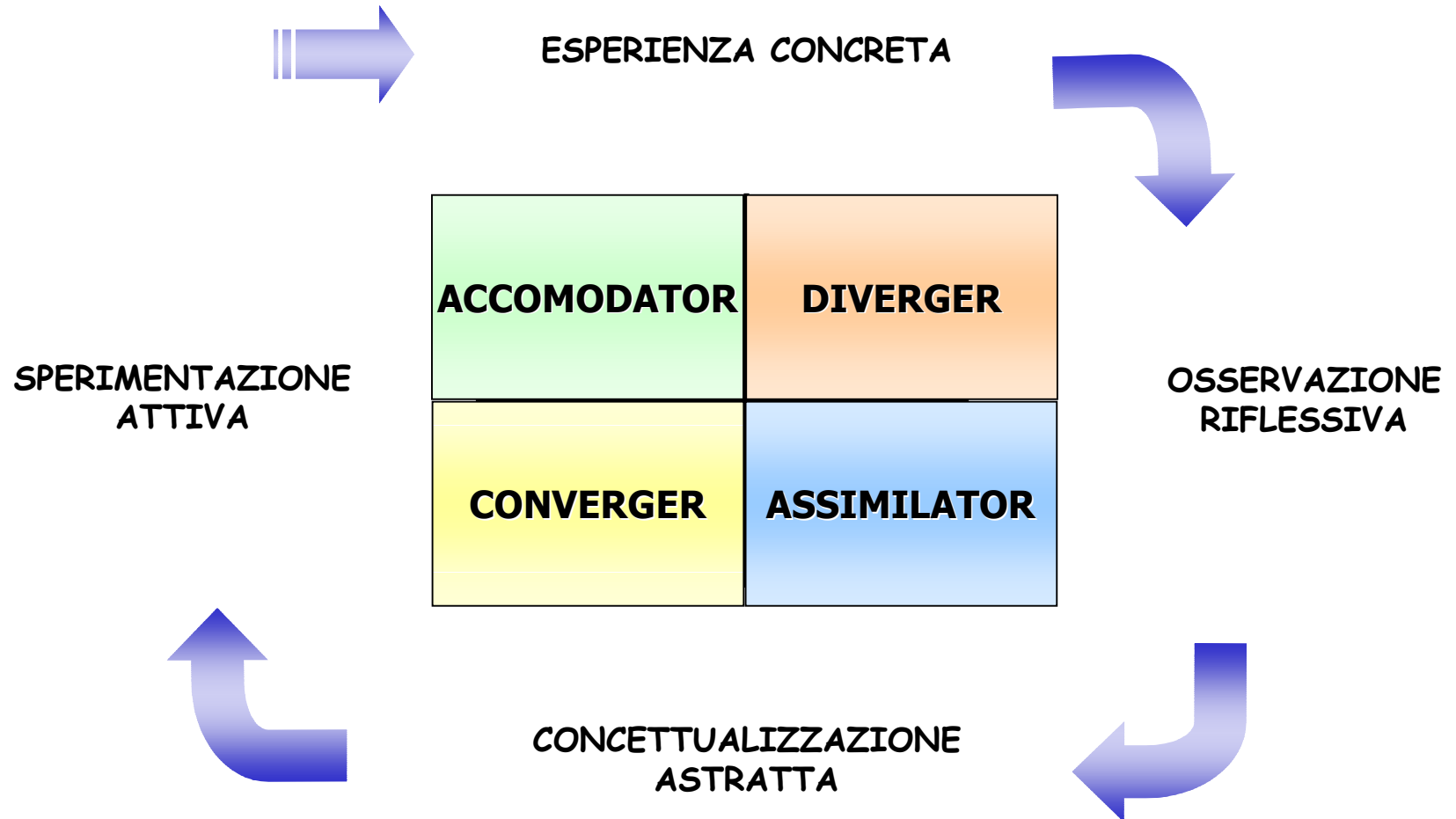


**Sistema limbico**  
**Apprendimento**  
**esperienziale/**  
**emotivo**

# LO STILE D'APPRENDIMENTO: KOLB



# LO STILE D'APPRENDIMENTO: KOLB





# GLI ELEMENTI DELL'APPRENDIMENTO ESPERIENZIALE

**NOVITA'**

**METAFORA**

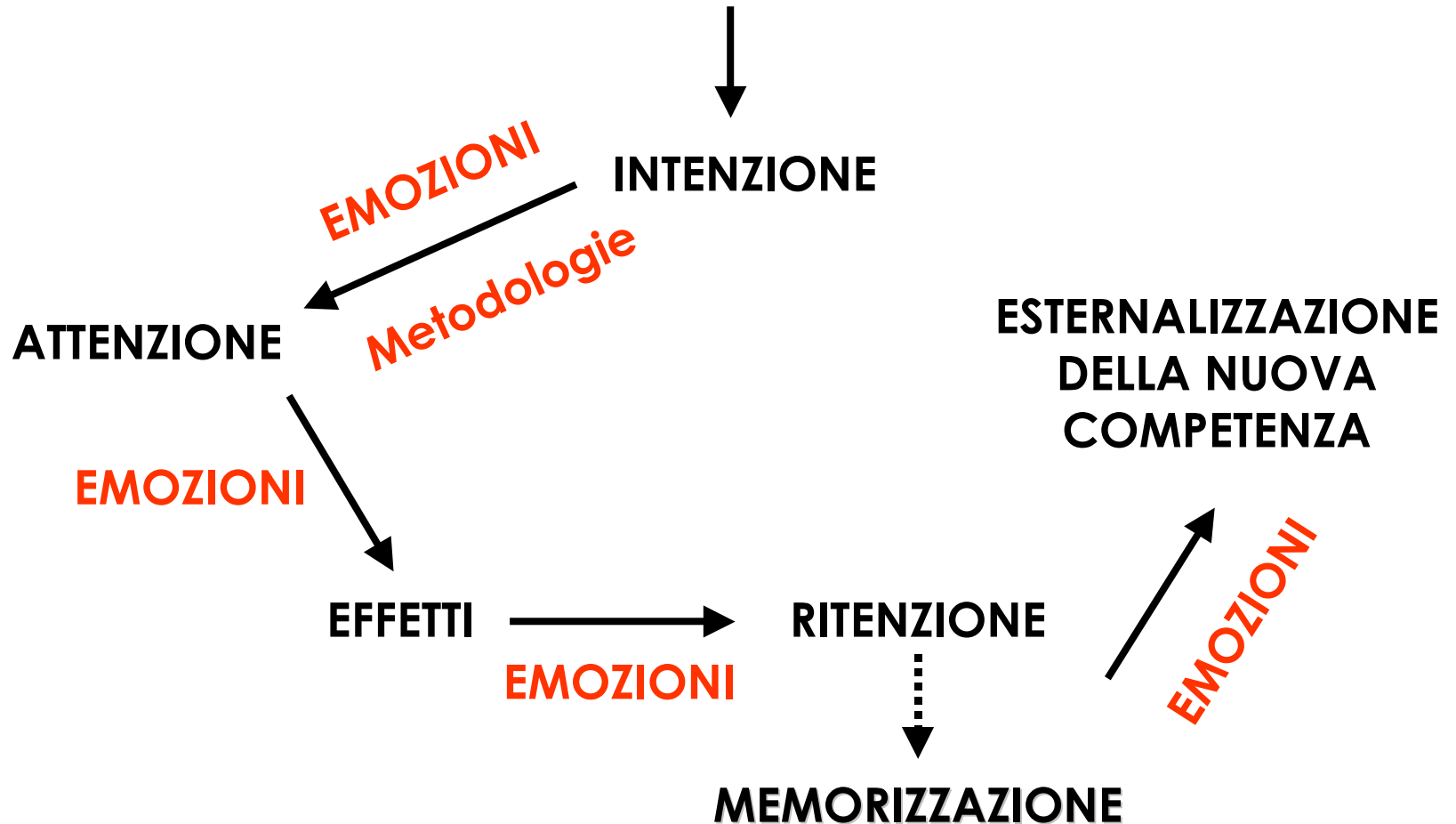
**EMOZIONE**

**RIFLESSIONE**

**CONCRETEZZA**

# PROCESSO

MOTIVAZIONE PERSONALE = CAMBIAMENTO PROFESSIONALIZZANTE



# METODOLOGIE

**BUSINESS ACTING**



**TEATRO**

**SOCIODRAMMA**



**MASCHERE**



**PLAYBACK THEATRE**



**ORIENTEERING**



**VELA**

**SPORT**



**IDENTITY**

**GROUP**



**LEGO®**

**STRATEGY**



**INDIVIDUALI**

# AREE DI INTERVENTO

**DECISION MAKING**

**LEADERSHIP**

**IDENTITY**

**PROBLEM SOLVING**

**NEGOZIAZIONE**



**TIME MANAGEMENT**

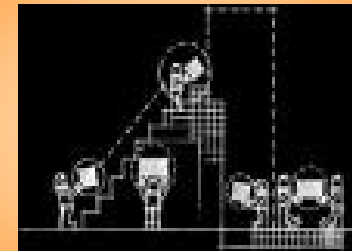
**RISK TAKING**

**COMUNICAZIONE**

**TEAM BUILDING**

**GESTIONE**

**VALORI**



**DECISION MAKING**

**STRATEGIA**

**PROCESSI**



**ORGANIZZAZIONE**

# METODOLOGIE

|          |                 | TEATRO          |             |          |                  |
|----------|-----------------|-----------------|-------------|----------|------------------|
|          |                 | BUSINESS ACTING | SOCIODRAMMA | MASCHERE | PLAYBACK THEATRE |
| PERSONA  | COMUNICAZIONE   |                 |             |          |                  |
|          | NEGOZIAZIONE    |                 |             |          |                  |
|          | PROBLEM SOLVING |                 |             |          |                  |
|          | RISK TAKING     |                 |             |          |                  |
|          | DECISION MAKING |                 |             |          |                  |
|          | TIME MANAGEMENT |                 |             |          |                  |
|          | LEADERSHIP      |                 |             |          |                  |
|          | IDENTITY        |                 |             |          |                  |
| GRUPPO   | TEAM BUILDING   |                 |             |          |                  |
|          | DECISION MAKING |                 |             |          |                  |
|          | GESTIONE        |                 |             |          |                  |
|          | VALORI          |                 |             |          |                  |
| BUSINESS | STRATEGIA       |                 |             |          |                  |
|          | PROCESSI        |                 |             |          |                  |
|          | ORGANIZZAZIONE  |                 |             |          |                  |

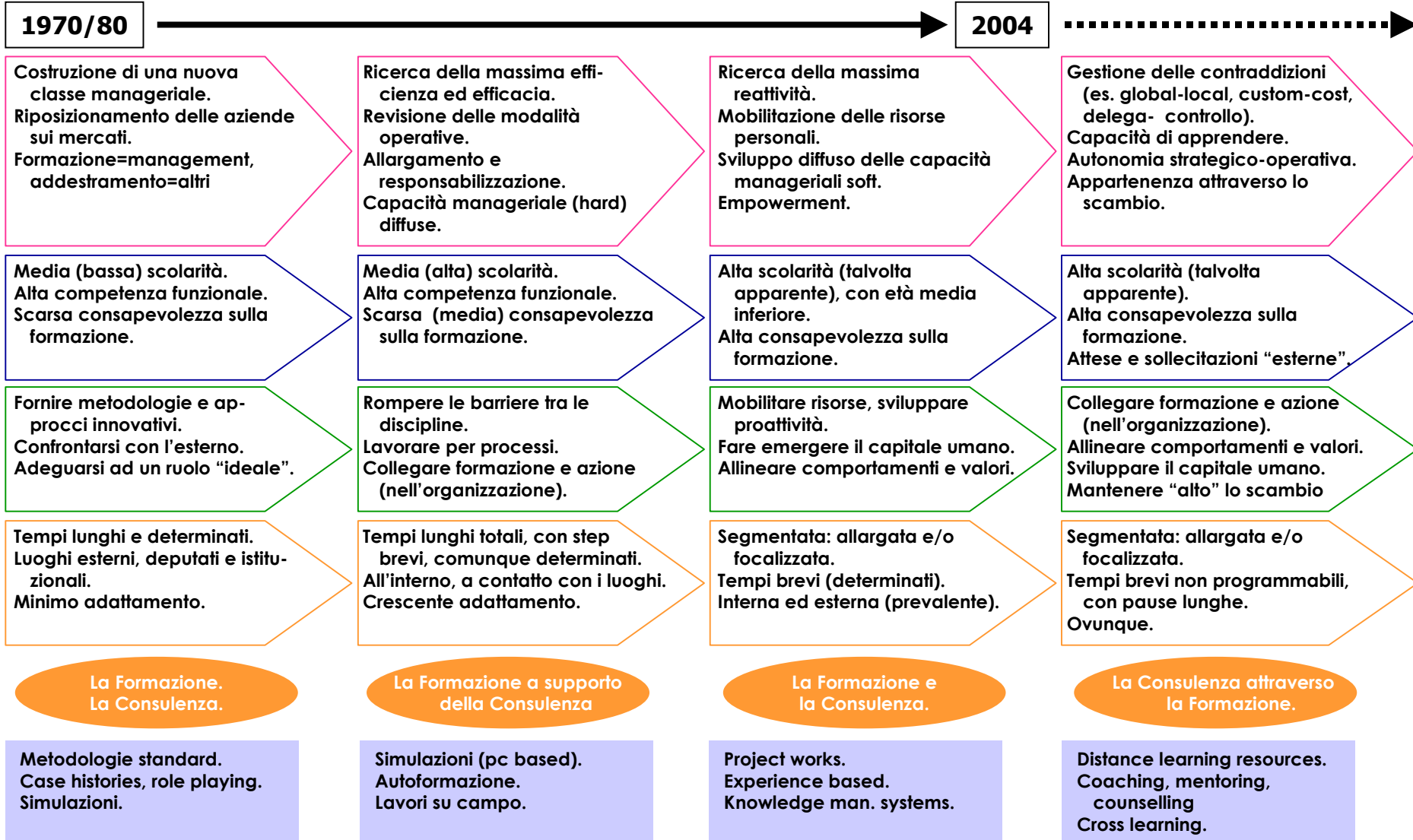
# METODOLOGIE

|          |                 | SPORT        |      |             |
|----------|-----------------|--------------|------|-------------|
|          |                 | ORIENTEERING | VELA | INDIVIDUALI |
| PERSONA  | COMUNICAZIONE   |              |      |             |
|          | NEGOZIAZIONE    |              |      |             |
|          | PROBLEM SOLVING |              |      |             |
|          | RISK TAKING     |              |      |             |
|          | DECISION MAKING |              |      |             |
|          | TIME MANAGEMENT |              |      |             |
|          | LEADERSHIP      |              |      |             |
|          | IDENTITY        |              |      |             |
| GRUPPO   | TEAM BUILDING   |              |      |             |
|          | DECISION MAKING |              |      |             |
|          | GESTIONE        |              |      |             |
|          | VALORI          |              |      |             |
| BUSINESS | STRATEGIA       |              |      |             |
|          | PROCESSI        |              |      |             |
|          | ORGANIZZAZIONE  |              |      |             |

# METODOLOGIE

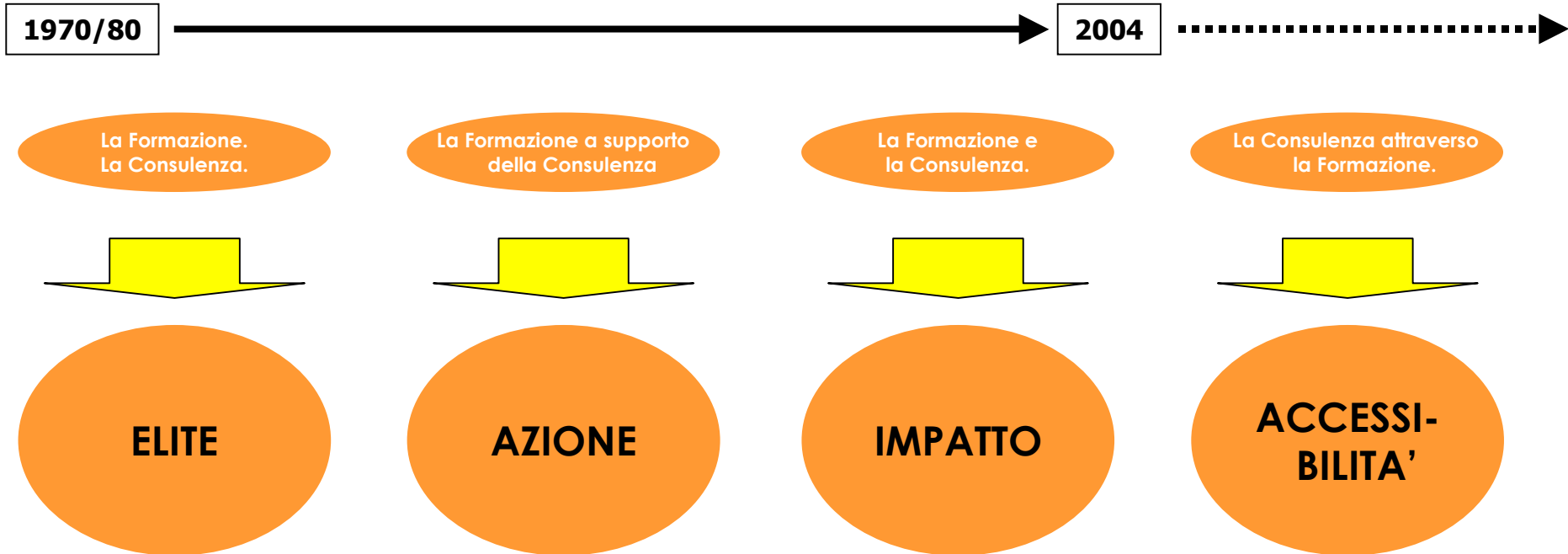
|          |                 | LEGO® SERIOUS PLAY™ |       |          |
|----------|-----------------|---------------------|-------|----------|
|          |                 | IDENTITY            | GROUP | STRATEGY |
| PERSONA  | COMUNICAZIONE   |                     |       |          |
|          | NEGOZIAZIONE    |                     |       |          |
|          | PROBLEM SOLVING |                     |       |          |
|          | RISK TAKING     |                     |       |          |
|          | DECISION MAKING |                     |       |          |
|          | TIME MANAGEMENT |                     |       |          |
|          | LEADERSHIP      |                     |       |          |
|          | IDENTITY        |                     |       |          |
| GRUPPO   | TEAM BUILDING   |                     |       |          |
|          | DECISION MAKING |                     |       |          |
|          | GESTIONE        |                     |       |          |
|          | VALORI          |                     |       |          |
| BUSINESS | STRATEGIA       |                     |       |          |
|          | PROCESSI        |                     |       |          |
|          | ORGANIZZAZIONE  |                     |       |          |

# ...L'EVOLUZIONE CONTINUA ...





# ...ALL'INSEGNA DELLA ...





milano

via bernina, 43  
20158 milano - italy  
tel. +39 02 693 9681  
fax +39 02 668 7281

bologna

via santo stefano, 80  
40125 bologna - italy  
tel. +39 051 7457 169  
fax +39 051 7457 170

losanna

18, avenue de la harpe  
1007 lausanne - switzerland  
tel./fax +41 21 616 5233

[www.apricot.it](http://www.apricot.it)