



info@salef.it | www.salef.it

“Quello che percepiamo come reale è reale nelle sue conseguenze”

W.T.



info@salef.it | www.salef.it

Chi siamo?

Siamo Transformation Maker

12

ANNI DI
ESPERIENZA

RENDIAMO POSSIBILE LA TRASFORMAZIONE CHE CERCHI!

#DETERMINAZIONE

995

KM TRA LE NOSTRE SEDI DI VENEZIA,
PADOVA, ROMA E LECCE

#EMPATIA

#PASSIONE

#INNOVAZIONE

21

PROFESSIONISTI E
COLLABORATORI

- Generiamo apprendimenti collettivi
- Facciamo emergere l'intelligenza emotiva delle persone
- Trasformiamo il modo di vedere e di "vedersi" all'interno dell'organizzazione
- Contribuiamo al successo alla costruzione del futuro
- Aumentiamo le competenze relazionali dei singoli e del team
- Accompagniamo le persone ed i gruppi nello sviluppo della fiducia e nell'orientamento al risultato

#RICERCA

3784

PERSONE INCONTRATE NEI
NOSTRI PROGETTI

#UMANITÀ

16

I NOSTRI GOAL
PER VOI

#INTELLIGENZAEMOTIVA

1

SOLO, IL NOSTRO OBIETTIVO:
RENDERVI CONSAPEVOLI

#NETWORKING

A portrait of Alessandro Morabito, a man with dark hair and a mustache, wearing a light blue striped button-down shirt and dark trousers with a gold belt buckle. He is smiling and looking towards the camera.

Alessandro Morabito

Lo spirito libero, la mia umanità e il mio essere open mind rappresentano certamente una buona descrizione di me, accanto ad un grande senso estetico che mi consente di apprezzare le sfumature di ogni dettaglio e per me, "il bello" è propedeutico al "buono".

Nel 2004, dopo 10 anni di lavoro presso una grande azienda italiana, ho deciso di concludere quella esperienza, per mettere a frutto ciò che fino ad allora avevo acquisito al fine di co-costruire la mia, la nostra impresa, la SALeF.

Questa scelta ha rappresentato per me una sfida e un passaggio importanti generando quell'energia che ogni giorno cerco di tramettere ai nostri clienti.

Sensibilità e capacità di ascolto mi aiutano a comprendere la ricchezza delle persone che incontro per le quali mi impegno affinché possano esprimere al meglio la loro unicità, sia nella vita personale che nel lavoro.

Il mio ruolo di "regista" in SALeF garantisce che le attività siano fatte a "regola d'arte" e che i nostri clienti, con noi, si sentano a casa propria.



La mia spiritualità e la mia lunga esperienza mi hanno portato a credere e a constatare quanto sia fantastica e infinita la potenzialità umana. Ho iniziato occupandomi con passione, professionalità, speranza e dedizione di progetti di prevenzione del disagio giovanile nelle periferie urbane in un'ottica di community development.

Ho portato poi con altrettanta determinazione questo approccio nelle organizzazioni.

Mi definiscono un "animale d'aula" per la spiccata abilità di relazione, per la capacità di coinvolgere le persone che incontro ogni giorno e per la mia propensione a comprenderne i bisogni e le possibilità.

Mi piace e mi appassiona cogliere l'essenza dei problemi e trasformarli in opportunità.

A portrait of Fabio Milani, a bald man wearing a light blue striped button-down shirt and blue jeans. He is holding red-rimmed glasses in his hands and looking towards the camera.

Fabio Milani



SALeF
info@salef.it | www.salef.it

*Cosa
Facciamo?*

I nostri paradigmi

I NOSTRI CLIENTI SONO PERSONE!

Quando si guarda una realtà, l'importante non è cercare di ottenere una giusta visione ma **una visione coerente.**

Non esiste infatti una lettura unica e giusta una volta per tutte ma la possibilità di utilizzare una sorta di "lenti" che ci consentano di vedere e leggere il tutto, all'interno di alcune griglie interpretative. **Queste lenti divengono le chiavi di lettura ovvero l'approccio con il quale ci si avvicina ad un'organizzazione.**

Ogni realtà organizzativa può essere vista sotto diversi profili interpretativi e ciascuno di questi la spiega e la descrive. **Dichiarare quali sono i paradigmi di lettura da parte di una società di consulenza ci sembra**

una necessità professionale e di attenzione nei confronti del cliente azienda e del cliente persona.

PER NOI L'AZIENDA È UNA COMUNITÀ I paradigmi di riferimento, attraverso i quali leggere e interpretare i fenomeni e le dinamiche di un'organizzazione, fanno riferimento alle teorie del **Community Development.**

Crediamo che la realtà nella quale le persone passano la maggior parte del tempo della propria vita sia a tutti gli effetti una comunità organizzata nella quale esiste un vero e proprio "senso di comunità" ovvero una percezione relativa alla qualità delle relazioni all'interno del contesto.



Per la Salef lavorare "con" e "nelle" le Organizzazioni significa prima di tutto intervenire nella comunità – organizzazione, a partire da ciascuno degli ingredienti che la compongono al fine di motivare la squadra e ottenere performance elevate e durature sia sul singolo sia sul team.



Attivare percorsi di miglioramento nell'ambito delle risorse umane significa agire scientificamente e con pianificazione sulle varie "finestre" che ci consentono di affacciarci alle diverse "stanze" di una comunità, in tutte le sue parti o in quelle che vanno rinforzate e supportate.

Più alto è il senso di comunità maggiore è la capacità del sistema in termini di problem solving e di efficacia.

Il nostro intervento si pone dunque sempre all'interno di un processo di empowerment nel quale le risorse umane rappresentano il valore aggiunto in assoluto di ogni organizzazione e più tali risorse sono partecipative al come e al dove si va, più il successo è duraturo nel tempo.



I nostri 16 risultati

PERCHÉ LAVORARE CON NOI? COSA POSSIAMO FARE PER VOI?

1. Migliorare l'umore, il rendimento, la consapevolezza della vostra comunità
2. Aumentare il senso di appartenenza alla mission e alla vision dell'Organizzazione
3. Aumentare la consapevolezza relativa al posizionamento di ciascun ruolo rispetto agli obiettivi dell'organizzazione e agli altri ruoli
4. Orientare i singoli e i team al solution finding, in poco tempo ed efficacemente
5. Favorire l'individuazione di specifici ambiti di sviluppo e miglioramento
6. Facilitare l'acquisizione di una comune griglia interpretativa che funga da riferimento per tutti i soggetti coinvolti
7. Attivare un processo di empowerment collettivo
8. Aiutare i singoli a sviluppare la propria intelligenza emotiva
9. Favorire l'apprendimento di un linguaggio comune da utilizzare con i propri collaboratori per gestire al meglio il feedback e per tradurre le istanze aziendali
10. far acquisire autoconsapevolezza al team e portarlo a darsi da solo degli obiettivi
11. Aumentare la capacità di parlare in pubblico
12. Portare i team leader a diventare più sicuri e più capaci di gestire la loro leadership
13. Mettere in condizione i diversi settori/uffici di lavorare in maniera sinergica superando le resistenze e i pregiudizi
14. Favorire un passaggio generazionale con lo scopo di "fare il bene" dei singoli e dell'azienda
15. Far emergere le energie e le qualità personali e professionali spesso sommerse o poco agite
16. Consentire che la percezione individuale, dei team e collettiva sia propedeutica alla co-costruzione, alla corresponsabilità e al successo di tutti



i nostri strumenti

SVILUPPIAMO MODELLI TRASFORMATIVI PER

LE AZIENDE

Abilitare le Persone a **VIVERE IL CAMBIAMENTO COME UN OPPORTUNITÀ**, sapendo essere **intenzionali** rispetto alla realtà sulla quale hanno potere.

LE PERSONE

SVILUPPARE UN PROCESSO DI EMPOWERMENT che consenta alle persone, indipendentemente dal ruolo o dalla mansione, di riflettere e confrontarsi su come interpretano e agiscono **la loro umanità, la loro unicità e il loro potere**.

La chiave è **riconnettere i 3 livelli Persona-Gruppo-Organizzazione** per poter co-costruire un orizzonte di senso condiviso, aprire all'ascolto reciproco, generare riconoscimento e fiducia, sviluppare consapevolezza e relazioni, liberare energia e creare speranza e futuro.

Gli effetti prodotti sono riconoscibili nell'evoluzione degli stili di leadership, nel rafforzamento del senso di appartenenza, nella capacità delle persone di auto-motivarsi e mettersi in movimento e nel costruire un'intelligenza collettiva. Tutti elementi strategici per guidare la Trasformazione che vogliamo.

Per raggiungere tali obiettivi abbiamo ideato e sperimentato con successo 3 specifici *Modelli Trasformativi*.

I modelli trasformativi

STUDIATI E CUCITI SU MISURA DEI VOSTRI BISOGNI E I VOSTRI OBIETTIVI



Metafora



“Giochiamo che io ero?”

L'APPROCCIO DELLA METAFORA: FARE ESPERIENZA

Filosofia, presupposti e metodologia sono sostanzialmente inscindibili. L'apprendere elementi riguardanti il sé, la propria dimensione relazionale e tutto ciò che riguarda le dimensioni di consapevolezza e di crescita viene acquisito nella formazione attraverso il **fare esperienza** e il **significare tale esperienza**.

Per “fare esperienza” non si intende solamente utilizzare esercitazioni più o meno innovative, ma **consentire al processo stesso di accadere** e, quindi, far sì che l'esperienza in formazione **si concretizzi e si avveri nella sua dimensione reale**.

I partecipanti devono poter **“toccare con mano”** che ogni argomento che affronteranno è stato prima vissuto e sperimentato nella formazione, che rappresenta un ambito “protetto” e dedicato all'apprendere in senso lato, ma **nel quale il mettersi in**

gioco significa realmente scoprirsi e misurarsi.

Per questo, intendiamo proporre l'utilizzo di metafore dentro le quali i soggetti possano **giocare la loro partita**. Tale metodologia viene utilizzata da Salef sia in situazione **out-door** che **in-door**.

Nelle metafore utilizzate, interamente costruite e inventate da noi, l'attività formativa si suddividerà in due grandi aree, che sono rappresentate dall'**agire la metafora** e dal **debreefing**, sia in sottogruppo che in plenaria.

Tali momenti saranno accompagnati dall'utilizzo di **tavole sinottiche concettuali**, attraverso le quali ogni momento vissuto verrà rielaborato all'insegna di quanto accaduto, del suo significato formativo e della sua traducibilità in azienda.

L'APPROCCIO SISTEMICO: SENTIRSI PARTE DI UNA NARRAZIONE

Sentirsi **parte di una narrazione** che ci coinvolge, genera naturalmente riconoscimento e quindi l'ingaggio delle persone. Le predispone a condividere le proprie competenze ed energie, passando così dall'incertezza e dalla resistenza individuale alla determinazione collettiva, sostenuta dalla chiarezza di una meta condivisa. Rende persone, comunità e aziende **generative di idee, competenze, relazioni, speranze, futuro**, perché forti di un linguaggio condiviso e guidate da un'**Intelligenza collettiva**.



Il tema del **cambiamento** allora non è più fattore di fatica o paura, ma **un'opportunità** per poter giocare un ruolo da soggetti della Trasformazione, in grado di orientare il cambiamento e non di subirlo. Crea uno scenario generativo che favorisce il mettersi in gioco, il sentirsi parte del problema, non quale atto di accusa che inchioda, ma quale via necessaria per acquisire consapevolezza del **proprio potere** sugli eventi e per assumere fino in fondo la responsabilità di immaginare le soluzioni.

Approccio Sistemico



“Gioca la tua partita”

Intelligenza emotiva



*Siamo preferred partner certificati di Six Seconds
per l'intelligenza emotiva: www.6seconds.org*

L'APPROCCIO DELL'INTELLIGENZA EMOTIVA: TEAM COACHING E COACHING INDIVIDUALE



Oggi più che mai le grandi aziende del mondo hanno compreso come le nostre emozioni non siano solo delle sensazioni o qualcosa di separato da noi, ma rappresentino a tutti gli effetti una vera e propria dimensione della nostra intelligenza: l'**Intelligenza Emotiva!**

La possibilità di **conoscere e utilizzare** tutte le potenzialità di cui spesso non siamo consapevoli è una chiave di svolta efficacissima per sviluppare la nostra persona, le nostre relazioni, la nostra professionalità, la nostra leadership.

I tre livelli: **INDIVIDUO, GRUPPO E COMUNITÀ** (contesto, organizzazione, azienda) devono essere arricchiti e alimentati contestualmente.

Per questo l'Intelligenza Emotiva deve far parte di un processo di crescita di tutti questi livelli.

Avviciniamo queste tre dimensioni e usiamo strumenti ormai validati in tutto il mondo che consentono di **misurare**

e di confrontare le **potenzialità** presenti al loro interno.

L'utilizzo di ogni modello è strettamente accompagnato da un percorso mirato e specifico di **coaching** e supporto, a partire quanto emerso attraverso l'utilizzo degli strumenti di analisi.

La nostra esperienza ci ha consentito di vedere che la visualizzazione degli elementi percettivi e di sviluppo di questi livelli, rappresentino una speciale occasione per tutti.

Il modello operativo consiste nel coniugare i seguenti momenti:

- la **fase individuale di compilazione** e utilizzo degli strumenti
- la **fase di feedback** su quanto emerso
- la **fase di coaching** sui tre livelli: individuo, gruppo e comunità
- il **piano di azione** per un "miglioramento" condiviso

Desidero ringraziare;
Mia nonna Jolanda per avermi cresciuto con un amore incondizionato
I miei genitori Valerio e Rita per avermi insegnato la libertà e il rispetto
La mia tata Rosina e le sue tre figlie per avermi amato dal primo giorno
I miei cari zii Gaetano e Nadia per essermi stati accanto sempre
La mia maestra Marina per avermi insegnato a leggere e scrivere
I maestri Battistoni e Batti foglia per aver tirato fuori la mia creatività
Le aziende di famiglia che mi hanno permesso di crescere in mezzo alla gente
L'Amministratore Delegato Dr. Cempella che mi permise di far parte di una grande azienda come Autostrade SpA
Il mio primo capo ufficio Dr. Leandro Sala
Il mio Dirigente Dr. Alberto Natoli per avermi sempre ascoltato
La mia responsabile Dr.ssa Alessandra Prezioso per avermi cercato e voluto
Il Tesoriere Rag. Franco Matrigiani per la stima fin dal primo istante
Il nuovo tesoriere Dr. Roberto Vitto
Il mio grande ed unico capo Direttore Amministrativo e Finanziario Dr. Roberto Rendina che si è dimostrato sempre un grande amico e un gran signore.
Il Prof. Mario Festa per il mio "degree"
Mio cugino Staffan de Mistura inviato speciale delle Nazioni Unite che mi ha parlato sempre con curiosità e ammirazione
Il mio socio Fabio Milani per esserci incontrati
Il maestro e amico Attilio Piazza per avermi iniziato alle costellazioni familiari
L'amico e maestro Lorenzo Campese della scuola Altroove per le tante cose condivise assieme

Alessandro



Desidero ringraziare di cuore la mia famiglia che ha condiviso sempre le mie avventure, il mio socio Alessandro, i molti colleghi con i quali ho lavorato in tutti questi anni e i miei "mentori" che mi hanno aiutato a crescere professionalmente, umanamente e spiritualmente:

Piergiulio Branca, Raffaello Martini, David Chavis, Gabriella Pettigiani, Padre Franco Ghezzi, Padre Giancarlo Betteto, Lorenzo Campese, Attilio Piazza, Don Bruno Busetto, Don Luigi Ciotti, Annalisa Amadi, Roberto Pico e il mio maestro Daisaku Ikeda.

Persone che hanno contribuito alla mia evoluzione arricchendomi di sapere, profondità e visione.

Sentirsi parte di incontri così significativi è garanzia di forza e di vittoria.

Grazie!



SALeF

info@salef.it | www.salef.it

*Keep in
Touch*

Grazie

... Se non ora, quando?

Approfitto per ringraziarti i miei apprezzamenti
e i miei saluti per la tua attenzione.
Saluti che siano partecipanti, sfidanti,
inclusivi e portatori di nuove narrazioni
che Ti vedano protagonista e artefice
del cambiamento da ora in poi!!

Se non ora quando?
Se non io chi??

Fabrizio

Gli ingredienti del nostro successo

Certamente questa macchina è stata bello e faticoso...
un progetto che mi ha rimesso in gioco sotto
alcuni aspetti personali e poi professionali.

Ogni nuovo progetto ci entusiasma e ci spaventa...
ma questi sono gli ingredienti del successo.

Non abbiamo deciso fin da subito di essere noi
stessi, le persone hanno bisogno di ritrovare e
di costruire le loro parti migliori.

Orlando

SALeF srl

Sede operativa: via G. Orus, 7, 35129 Padova
Tel. 049/8077643 | Fax 049/0975557

Sede legale: San Marco, 5296, 30124 Venezia

P.iva 03571770274 | www.salef.it | info@salef.it

SALeF srl

Sede operativa: via G. Orus, 7, 35129 Padova
Tel. 049/8077643 | Fax 049/0975557

Sede legale: San Marco, 5296, 30124 Venezia

P.iva 03571770274 | www.salef.it | info@salef.it

Venezia, Padova, Roma e Lecce