



**PRESENTAZIONE**



# NOME



## LEAD-IN:

### LEADership-INtenzionale

#### Cosa significa Lead-In?

*Lead-In* è un verbo inglese che indica la prima parte del discorso, è il discorso di apertura che serve da stimolo e crea attesa entusiasta per ciò che verrà affrontato.

Lead-In vuole risvegliare l'attenzione sulla formazione individuale e relazionale, stimolando la crescita attraverso immagini a forte impatto emotivo, principi chiave e applicazioni concrete per sviluppare una vita equilibrata, e dinamiche relazionali coinvolgenti e di supporto.

- Come l'apertura di un discorso deve impattare sull'uditorio, così Lead-In vuole impattare nelle vite delle persone per la loro crescita personale e relazionale.

#### Cosa significa Leadership Intenzionale?

Riteniamo che la leadership sana sia la capacità di una persona di influenzare positivamente le persone che la circondano, stimolandole ad esprimere al meglio tutte le loro abilità e migliorando la società nella quale sono inserite.

Ogni persona può essere un leader e influenzare positivamente il proprio contesto sociale.

Lo sviluppo e l'esercizio della leadership, in ogni suo contesto (personale, relazionale, familiare, sociale, lavorativo...), dovrebbe essere fatto con intenzionalità, con la volontà consapevole di svilupparla o esercitarla verso qualcuno.



LOGO



Il logo rappresenta un albero con la chioma a forma di freccia orientata alla crescita.

La scelta del logo riflette il sogno che abbiamo: vedere crescere le persone in modo dinamico e vivo come le piante.

La crescita porta la pianta a sviluppare pienamente il suo potenziale, in modo progressivo ed equilibrato, portando fiori e frutti, ma anche nutrendo altri, aiutandoli a crescere, e influenzando quindi la società.

Ogni pianta, per crescere bene, ha bisogno di un contesto adatto e di terreno nutriente, lo stesso vale per un uomo; Lead-In vuole creare un terreno fertile per la crescita delle persone, trasmettendo principi e valori in un contesto adatto alla loro assimilazione.



# VISIONE



Desideriamo prima di tutto vedere delle persone crescere, sbocciare, sviluppando la loro personalità, scoprendo i loro doni e talenti, raffinando il loro carattere e diventando persone affidabili, in grado di gestire bene le relazioni interpersonali, integri e forti, in grado di sopravvivere nelle tempeste della vita.

Sogniamo alberi frondosi e fruttuosi, per accogliere, nutrire e ristorare altre creature. Vorremmo vedere crescere delle persone che accolgono altri, che li sostengono, incoraggiano e aiutano, che mettono a disposizione i loro doni e talenti e che creano relazioni stabili con un arricchimento reciproco.

Il frutto prodotto dall'albero non offre soltanto nutrimento per chi ha fame, ma contiene in sé il seme e quindi la possibilità di far crescere altri alberi. In questo senso l'albero diventa il simbolo per quello che per noi è un vero *leader*: non solo una persona che si ritrova in certe posizioni di autorità (ruolo) all'interno di aziende, gruppi o strutture, ma soprattutto una persona che influenza le persone, l'ambiente e l'atmosfera intorno a sé (relazione). Il *leader* usa i suoi doni e le sue caratteristiche non soltanto per sostenere e nutrire altri, ma investe anche tempo e risorse per seminare e far crescere altri *leader*, arricchendo l'intero giardino.

## **In breve**

Desideriamo vedere persone equilibrate, in continua crescita, che collaborano, utilizzando le proprie risorse, per influenzare intenzionalmente la crescita olistica delle persone e della società che le circonda.



# MOTTO



lead **in**  
to lead **out**

*Lead In:* Introduzione, induzione, presentazione; la fase iniziale di un processo, l'introduzione di un discorso, la presentazione di un argomento.

*Lead Out:* condurre fuori, portar fuori; percorsi o porte che portano da un luogo interno ad uno esterno, anche in senso figurato.

L'associazione desidera presentare un nuovo approccio alla crescita personale e relazionale, desidera facilitare, indurre i processi di sviluppo umano, affinché la persona matura ed equipaggiata possa far emergere il proprio potenziale, esteriorizzarlo in azioni e relazioni positive, per portarlo in modo intenzionale e propositivo alla società. In italiano il concetto potrebbe essere reso brevemente con: crescere interiormente per influenzare esteriormente.



# MISSIONE



Nella cassetta degli attrezzi si possono trovare un gran numero di strumenti diversi da utilizzare per poter svolgere il lavoro previsto, ognuno con la sua funzione.

Lead-In vuole equipaggiare le persone per la loro crescita personale e relazionale, vuole aggiungere strumenti alla cassetta degli attrezzi ed insegnare ad usarli nel modo migliore, per essere disponibili alla persona qualora ne abbia bisogno per sé stesso o per gli altri.

Ogni strumento ha le sue peculiarità e utilità, allo stesso modo gli strumenti che vengono forniti da Lead-In, sono finalizzati alla crescita ma ognuno ha le proprie caratteristiche specifiche da imparare e applicare per poterlo rendere efficace.

## Come vogliamo raggiungere la nostra visione

Forniremo risorse per favorire la crescita di singole persone e di gruppi, equipaggiandoli con strumenti adatti ad influenzare in modo intenzionale le persone e la società che li circonda.

### *Approfondimento della Missione:*

Creiamo attività per promuovere la crescita delle persone, per vedere un miglioramento della società che ci circonda.

Per avere una società migliore dobbiamo iniziare influenzando la crescita degli individui.

Ogni individuo maturo influenzerà la cerchia delle persone con cui è in relazione, costruendo relazioni sane, portando beneficio negli ambiti in cui è direttamente coinvolto, utilizzando i propri interessi, le proprie competenze e abilità per far crescere la società.



# VALORI



Questi valori ci guidano nello scegliere il percorso per raggiungere le nostre mete, ci influenzano praticamente nello svolgimento delle nostre mansioni e ci uniscono nelle relazioni.

## **Amore**

È il valore dominante. Crediamo che l'amore sia la scelta, supportata dalle emozioni, di desiderare e ricercare il bene delle persone che ci circondano.

## **Collaborazione**

L'aiuto reciproco per il raggiungimento degli obiettivi comuni è fondamentale e determinante per una società umana.

## **Onestà**

La capacità di essere sinceri nel proprio atteggiamento, pensiero, dialogo e comportamento è la base dell'onestà all'interno delle relazioni sociali.

## **Eccellenza**

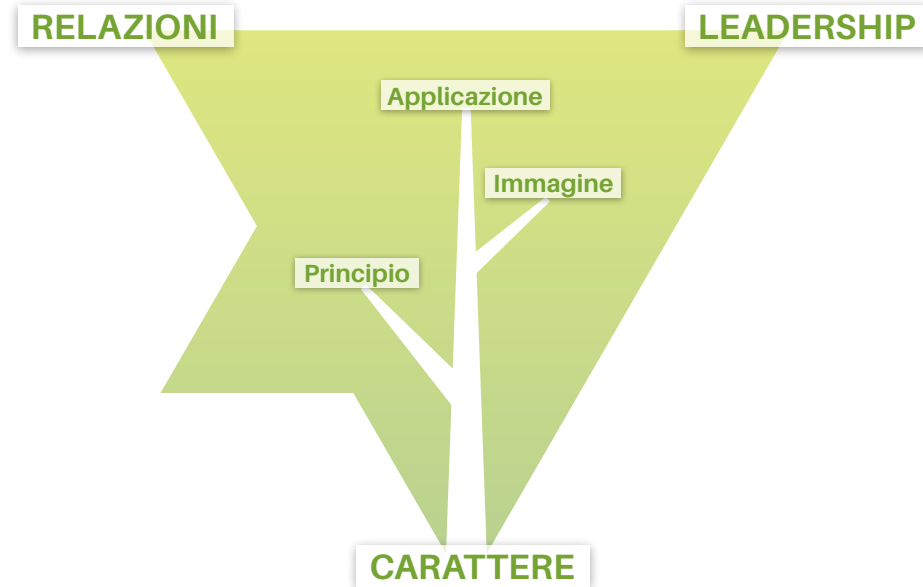
Non come perfezione finita, ma come tendenza al miglioramento continuo, la quale porta ad un costante miglioramento della qualità in ogni aspetto e permette di alimentare sia l'atteggiamento di umiltà che l'impegno concreto alla formazione personale e al bene delle persone.

## **Concretezza**

Un vero cambiamento interiore, una reale crescita si manifesta in atteggiamenti intenzionali e in azioni pratiche, questa è la concretezza che ricerchiamo.



## IN BREVE



Lead-in è un'associazione che offre strumenti di formazione per aiutare le persone a crescere nel proprio carattere, nelle relazioni interpersonali e nelle capacità di leadership. Tutto questo è possibile grazie ad un metodo interattivo e pratico, basato su un principio chiaro, un'immagine efficace e un'applicazione concreta. Lead-in è leadership intenzionale che parte dalla crescita dell'individuo per migliorare la società.

*Lead-in to lead-out.*





# AMBITI FORMATIVI

Al ristorante possiamo scegliere dal menu cibi diversi in base ai gusti e alle necessità personali. Allo stesso modo Lead-In offre percorsi di crescita su vari livelli e in ambiti diversi, costruiti in base alle esigenze.

## **Crescita personale**

Percorso base che si concentra sullo sviluppo sano del singolo individuo. Tra i vari argomenti si tratta dell'importanza del lavoro sul proprio carattere, della consapevolezza delle proprie risorse e della determinazione e proattività nel gestire le difficoltà.

## **Crescita relazionale**

Questo corso ha come focus la gestione delle relazioni interpersonali e affronta argomenti come la gestione dei conflitti o la creazione di rapporti di fiducia.

## **Crescita nella leadership**

Questo percorso affronta le caratteristiche che una persona in posizione di guida dovrebbe possedere e sviluppare per svolgere il proprio ruolo nel modo migliore. Alcuni dei principi trattati sono: l'influenza dell'atteggiamento del leader, l'importanza di una visione chiara e l'arte di creare una squadra.

## **Crescere nella sofferenza**

Lo scopo di questo percorso è di imparare a gestire momenti di sofferenza e saper trasformare le prove della vita in occasioni per alimentare la propria crescita personale.

## **Public Speaking/Comunicazione**

Questo percorso fornisce ai partecipanti alcuni principi della comunicazione per essere più chiari ed efficaci, nella preparazione e nell'esposizione nell'ambito della "comunicazione al pubblico". A questo scopo si trattano argomenti come l'importanza di un'idea centrale, strategie per attirare l'attenzione e la trasparenza personale del comunicatore.

Sono in programma altri corsi di approfondimento sulla gestione delle proprie risorse (tempo, economiche, fisiche), sulla crescita nelle relazioni di coppia e di famiglia, sulla progettazione della propria carriera e il coaching.



# TIPOLOGIE FORMATIVE

1/2

I percorsi di Lead-In assomigliano ai mattoncini dei Lego. Questo gioco fantastico offre una vasta gamma di applicazioni. In base a ciò che si vuole realizzare si scelgono gli elementi necessari e si assemblano in modo tale da creare una costruzione bella e armoniosa nel suo insieme. Nello stesso modo anche i percorsi di Lead-In possono essere strutturati in diversi modi.

## Il percorso classico

Consiste in 8-12 incontri settimanali in cui ogni volta viene approfondito un nuovo principio. Questa modalità ha il vantaggio di dare a ogni partecipante una settimana di tempo tra una sessione e l'altra, per approfondire personalmente gli aspetti affrontati e metterli in pratica; in questo modo i concetti vengono assimilati nella maniera più efficace. Inoltre, un altro vantaggio, è che il facilitatore ha la possibilità di accompagnare un gruppo con costanza, vedendo gli sviluppi col tempo e potendosi di conseguenza anche adeguare a eventuali necessità dei singoli membri.

Questo percorso è fattibile se il facilitatore vive o agisce nello stesso ambito dei partecipanti oppure se può raggiungerli regolarmente.

## Il percorso weekend

In questo caso si organizzano 3 o 4 weekend intensivi, durante i quali si affrontano ogni volta 3 o 4 principi. Questa modalità è ideale quando, per motivi di tempo o di distanze, gli incontri settimanali non sono fattibili. Visto che in ogni sessione si approfondiscono più principi, è consigliabile lasciare tra un weekend e l'altro una distanza di almeno 1 o 2 mesi, per dare ai partecipanti la possibilità di elaborare e applicare i vari stimoli ricevuti.



# TIPOLOGIE FORMATIVE

2/2

## La conferenza

È anche possibile organizzare un evento unico di un weekend in cui si affrontano 4 o 5 principi. Il vantaggio può essere quello di raggiungere in questo modo più persone richiedendo meno sforzi organizzativi per i partecipanti rispetto ai percorsi classici o di più weekend. Lo svantaggio consiste nel fatto che il facilitatore non ha la possibilità di guidare un percorso vero e proprio, non avendo un seguito al primo incontro. Manca quindi la possibilità di condividere esperienze afatte e l'incoraggiamento reciproco nel proseguimento. E' quindi consigliabile che il facilitatore motivi i partecipanti, nelle settimane successive alla conferenza, nella pratica dei concetti appresi, utilizzando per esempio mail o messaggi di incoraggiamento. Un'altra soluzione può essere quella di creare durante la conferenza dei mini-gruppi di condivisione e di rendicontazione reciproca, incoraggiandoli a rimanere in contatto anche dopo l'evento ufficiale.

## I percorsi a distanza

È anche possibile creare dei percorsi a distanza, gestiti su delle piattaforme online. Le tempistiche sarebbero da gestire idealmente seguendo il percorso classico. Questo modo offre la possibilità di raggiungere persone in tanti posti diversi senza dovere spendere risorse economiche o di tempo in viaggi. I percorsi a distanza si possono affrontare con gruppi di varie dimensioni, vista la possibilità di alcune piattaforme online di creare delle "stanze" per la condivisione in piccoli gruppi. La grande sfida posta dai corsi online è data dalla mancanza di contatto "diretto". Nonostante ciò, è comunque tecnicamente possibile creare momenti di condivisione e confronto personale.

## I percorsi promo

I percorsi promo consistono invece nell'organizzazione di un unico weekend o anche di un solo pomeriggio in cui si affrontano massimo 2 principi. Essi fungono da "antipasti": sono piacevoli, "gustosi", danno un contributo per la crescita, creando l'appetito per qualcosa in più. Con questo strumento i partecipanti possono sperimentare direttamente la metodologia dei percorsi Lead-In, rafforzando così il desiderio di crescere ed essendo motivati a partecipare ai percorsi "completi".

### **Organizzazione percorsi di crescita**

Per poter organizzare un percorso di crescita è necessario contattare l'Associazione o un suo Facilitatore, in modo da comprendere dettagliatamente come poter costruire l'attività formativa più adatta alle esigenze delle persone coinvolte e di conseguenza definire anche costi, tempistiche e modalità.

[info@leadin-aps.org](mailto:info@leadin-aps.org)

Emmanuel  
(+39) 3932867565

Susanne  
(+39) 349 259 0390

[leadin-aps.org](http://leadin-aps.org)

