



DR. LUIGI REA – PSICOLOGO

- Titolare “Studio Attivamente, psicologia e formazione, dr. Luigi Rea”
- Collaboratore Università di Cassino e del Lazio Meridionale – Dipartimento Scienze Umane, Sociali e della salute – Laboratorio Studi Relazionali e Formazione.
- Presidente Cepi – Uci Pontecorvo
- Amministratore unico Media-Conciliare s.r.l

8



🔗 Profilo

Psicologo del lavoro e delle organizzazioni, 34 anni, specializzato nel ramo psicodiagnostica clinica e forense. Titolare di Studio professionale di psicologia e formazione dove, assieme all'attività clinica, eroga percorsi di formazione e di potenziamento personale, utilizzando un approccio di intervento cognitivo comportamentale allo sviluppo di competenze critiche e di coping. Svolge attività di consulenza alle imprese e sviluppo risorse umane nell'ambito delle soft skills, sia per clienti propri che per conto di società committenti, su tematiche quali: competenze trasversali, team building, team work, leadership, comunicazione e negoziazione, auto efficacia, problem solving e processi decisionali, gestione dello stress. Da luglio 2013 collabora con il Dipartimento di Scienze Umane, Sociali e della Salute dell' Università di Cassino e del Lazio Meridionale, per attività di ricerca in ambito di apprendimento, motivazione e performance, ambienti e benessere psico-fisico, metacognizione e valutazione cognitiva. Nelle stesse aree dispone di diverse pubblicazioni nazionali ed internazionali. All' interno della confederazione di imprese Cepi – Uci, di cui è il presidente della sede di Pontecorvo, coordina un team di consulenti per l'erogazione di servizi strategici alle p.m.i. del territorio. È attivo, inoltre, nell'ambito dell' orientamento professionale, dell' outplacement e della valutazione delle risorse umane, garantendo la progettazione e l'erogazione di assessment center, la conduzione di colloqui face to face e la somministrazione di test e questionari per lo screening psicologico. Possiede la capacità di utilizzo delle principali tecniche di p.n.l. di self empowerment utilizzate in ambito formativo e del coaching.

Esperienze professionali e committenti

Committente: Atlante srl – per Impresa Spa, cantiere di Borgo Tufico – Fabriano, Ancona.

Progetti sviluppati e periodo: novembre 2014 – ad oggi.

Progettazione ed erogazione di un percorso formativo della durata di 20 ore sullo sviluppo di competenze critiche del fare impresa e di stesura del Business plan.

Committente: Talentform / Randstad – via A. Bargoni 8, Roma.

Progetti sviluppati e periodo: luglio 2014 – ad oggi.

Progettazione ed erogazione di un percorso di orientamento e bilancio di competenze su un target di lavoratori provenienti da Randstad. Il percorso, della durata di 8 ore in modalità one to one, combina strumenti cartacei e test psicologici al colloquio individuale. L'obiettivo dell'intervento è di definire e condividere con il candidato, in un'ottica di self empowerment, un profilo personale e professionale articolato per varie aree: punti di forza, aree critiche, modalità relazionali e stile di comunicazione, competenze trasversali possedute e problem solving.

Committente: Talentform / Manpower – via A. Bargoni 8, Roma.

Progetti sviluppati e periodo: luglio 2014 – ad oggi.

Progettazione ed erogazione bilancio di competenze su un target di lavoratori in staff lesing provenienti da Manpower. L'assessment di bilancio, della durata di 8 ore in modalità one to one, combina strumenti cartacei e test psicologici al colloquio individuale. Il percorso ha l'obiettivo di definire e condividere con il candidato, in un'ottica di self empowerment, un profilo personale e professionale articolato per varie aree: punti di forza, aree critiche, modalità relazionali e stile di comunicazione, competenze trasversali possedute e problem solving.

Committente: Università di Cassino e del Lazio Meridionale, Dipartimento di Scienze Umane, Sociali e della Salute – Laboratorio di Studi Relazionali e Formazione – via Mazzaroppi 4, Cassino (FR).

Progetti sviluppati e periodo: luglio 2013 – ad oggi.

All'interno del laboratorio di Studi Relazionali e Formazione svolgo attività di ricerca sperimentale e progettazione europea sui temi apprendimento, motivazione e performance, stili cognitivi e meta cognizione, attività di potenziamento cognitivo.

Progettazioni:

- **Progetto “Sinergie – un approccio sistemico e metacognitivo alla prevenzione del drop – out”.** Il progetto adotta un'ottica sistemica di prevenzione del rischio drop-out, favorendo lo sviluppo e la consapevolezza delle abilità di studio, degli stili cognitivi e delle componenti motivazionali dell'apprendimento.
- **Progetto Braingym:** potenziamento metacognitivo di soggetti in età senile. Il percorso prevede attività di screening cognitivo delle abilità residue e attività di potenziamento della memoria, percezione, memoria di lavoro, spaziale.

Committente: C.E.F.M.E. – C. T. P. Organismo paritetico per la formazione e la sicurezza edilizia di Roma e Provincia – via di Monte Cervino, Pomezia.

Progetti sviluppati e periodo.

➤ **Settembre 2012 – ad oggi.**

Progettazione di dettaglio ed erogazione di moduli formativi e percorsi:

- **Corso SPAL, “Il colloquio di lavoro – 20 ore”**, varie edizioni. Il corso mira al trasferimento di competenze e capacità pratiche di gestione del colloquio di lavoro, andando a potenziare le abilità relazionali e negoziali, di espressione verbale, e di autocontrollo in vista del colloquio di selezione. Prevede una metodologia di conduzione attiva con simulazioni anche video-registrate, role play ed attività ludiche – formative.
- **Corso SPAL, “Il curriculum vitae e la lettera di presentazione – 16 ore”**, varie edizioni. Il corso mira al trasferimento di conoscenze e capacità pratiche di definizione del curriculum vitae e della lettera di presentazione professionale, in vista della presentazione di un’auto candidatura o di una eventuale risposta ad un annuncio di lavoro. Prevede delle sessioni pratiche-operative in cui viene strutturato il c.v. in formato europeo e la lettera di presentazione mirata sulla singola azienda, i suoi settori di mercato e le sue attività.
- **Modulo “Competenze relazionali – 12 ore”**, varie edizioni. Il modulo ha l’obiettivo di formare delle competenze relazionali di base, di cooperazione e di team work, che favoriscano il processo di integrazione aziendale dei lavoratori assunti con contratto di apprendistato.
- **Modulo “Organizzazione aziendale ed economia – 10 ore”**. Il modulo ha l’obiettivo di trasferire una capacità di rappresentazione e di visione dell’azienda per ciò che riguarda le sue strutture, i suoi processi, gli aspetti culturali e di pianificazione economica.

➤ **Gennaio 2011 – Febbraio 2012.**

Progettazione ed erogazione della **Fase di Orientamento del Progetto “Tecnover 40” riqualificazione di un target di tecnici over 40 del settore edile**, fra i quali architetti, geometri, disegnatori autocad.

- **Fase individuale:** colloqui di analisi ed esplorazione personale, attivazione motivazionale, bilancio finale delle attività.
- **Fase di gruppo: 25** incontri della durata di **5 h** sui temi: potenziamento del self marketing, la gestione delle selezioni di lavoro, lo sviluppo di capacità relazionali e di gestione del cliente, le competenze trasversali di assistenza e servizio, la riattivazione emozionale, l’autostima.

Committente: INNOVA, Agenzia speciale servizi e formazione Camera di Commercio Frosinone, via Roma 9, 03100 Frosinone

Progetti sviluppati e periodo:

➤ **Aprile 2010 - ad oggi.**

Progettazione di dettaglio ed erogazione di moduli formativi e percorsi:

- **Corso SPAL “Problem solving e processi decisionali” – 48 ore**, varie edizioni. Il percorso intende trasferire ai partecipanti un modello di risoluzione delle problematiche in ambito organizzativo mutuato dal problem solving metodologico. Nel corso vengono affrontate secondo un approccio misto le seguenti tematiche: *definizione e scomposizione del problema, analisi delle priorità, contestualizzazione del problema al ruolo e al contesto organizzativo di riferimento, la diagnosi e la ricerca delle cause – teoria e strumenti operativi, l’analisi delle alternative, la ricerca delle risorse, il decision making, la programmazione, il piano operativo, l’analisi dell’impatto, la definizione dei tempi, il monitoraggio, l’analisi dei risultati, La creatività come integrazione al problem solving, tecniche di gruppo e pensiero divergente.*
- **Corso SPAL “Tecniche e strumenti per la ricerca attiva del lavoro” – 24 ore**, varie edizioni. Il percorso mira ad elevare l’impiegabilità dei partecipanti attraverso il trasferimento di conoscenze sul mercato del lavoro e sui soggetti che operano nell’attività di matching, e di

competenze pratiche di costruzione del cv e della lettera di presentazione, di esplorazione delle proprie competenze e di definizione di un piano di impiego personalizzato.

- **Corso SPAL “Sviluppare l'autostima” – 24 ore**, varie edizioni. Il percorso è strutturato secondo un approccio cognitivo – comportamentale. Attraverso una modalità altamente esperienziale ricostruisce il quadro dei vincoli personali e delle convinzioni limitanti della persona e si conclude con l'attuazione di tecniche di ristrutturazione del campo e di potenziamento dell'io.
- **Corso SPAL “Gestione dello stress” – 16 ore**, varie edizioni. **Il percorso è** strutturato secondo un approccio cognitivo – comportamentale alla prevenzione e al fronteggiamento delle situazioni stressanti. Attraverso una modalità di conduzione attiva dell'aula, vengono esplorate le modalità cognitive del singolo di rappresentarsi le situazioni stressanti e di reagire a livello comportamentale alle stesse.
- **Modulo formativo: “Strategie di comunicazione influente e gestione delle controversie” – 20 ore**, varie edizioni. Il modulo, inserito nei più ampi percorsi di formazione per le figure di *amministratore di condominio e addetto alla sorveglianza in luoghi pubblici*, definisce un approccio efficace alla gestione di situazioni relazionali conflittuali. Il modulo agisce sul potenziamento di capacità del singolo di saper mediare ed abbracciare una posizione percettiva diversa dalla propria e di instaurare una negoziazione in un'ottica win to win.
- **Modulo formativo: “Comunicazione ed organizzazione aziendale” 3 ore**, varie edizioni. Temi trattati: gli aspetti hard e soft delle organizzazioni, strutture e reparti aziendali, il sistema di management per processi e per obiettivi, ruoli aziendali e relazione fra ruoli, la comunicazione interna ed esterna.
- **Modulo formativo: “Comunicazione e team building” – 3 ore**, varie edizioni. Temi trattati: la comunicazione influente, le competenze relazionali, team building e team work, i ruoli nel gruppo e l'integrazione di competenze.
- **Modulo formativo: “Autoimpiego”, 4 ore**, varie edizioni. Temi trattati: gli aspetti normativi e l'iter burocratico nella costituzione d'impresa, le varie forme societarie, l'insight imprenditoriale, il business plan e le analisi di mercato.

➤ **Marzo – giugno 2014.**

Progetto “Establishing a partnership to set up a Youth Guarantee scheme in the Lazio Region”.

Progettazione ed erogazione della fase di bilancio del potenziale ed orientamento scolastico-professionale sui 500 studenti coinvolti.

➤ **Maggio 2012.**

Progettazione del formulario in risposta al bando pubblico promosso **dall'Assessorato Lavoro e Formazione della Regione Lazio** per la realizzazione di *interventi innovativi di Orientamento allo Studio e al lavoro degli Studenti*. In attesa di finanziamento. Formulario visionabile su richiesta

➤ **Ottobre 2010 – Giugno 2011**

Progettazione ed erogazione di un **percorso di assessment di gruppo per l'analisi del potenziale** di studenti agli ultimi anni della scuola superiore (circa 200 studenti provenienti da 10 istituti superiori di vario tipo della Provincia di Frosinone). Il percorso intendeva pervenire ad una stima del potenziale scolastico – lavorativo degli studenti attraverso l'analisi della sfera attitudinale e delle competenze trasversali degli stessi. L'assessment utilizza i seguenti strumenti: una **batteria di test per l'analisi delle attitudini**, derivato del Test originale **D.A.T. V** (Differential attitude test) autori: *G. K. Bennet, H. G. Seashore, A. G. Wesman* e un **questionario di auto valutazione delle competenze trasversali** (Modello ISFOL* delle competenze), strutturato secondo la tecnica del ranking. Visionabile su richiesta il documento di fine progetto che racchiude un'analisi quantitativa e qualitativa dei dati raccolti e relative correlazioni statistiche.

Committente: HUMANFORM, Viale SS. Pietro e Paolo, 50 00144 - Roma

Progetti sviluppati e periodo:

➤ **Dicembre 2012.**

Progettazione di un percorso di sviluppo di **“capacità di leadership e gestione collaboratori” – 24 ore**. Il percorso si pone la finalità generale di favorire l'assunzione del ruolo del leader del team di lavoro, in linea con le esigenze dell'organizzazione, trasferendo, nel contempo, gli strumenti necessari che lo rendano in grado di gestire i suoi collaboratori per le aree: motivazione, pianificazione, valutazione e delega.

➤ **Settembre 2011.**

Progettazione di un **percorso di Orientamento al lavoro per richiedenti asilo politico – 20 ore**. Il percorso intende favorire la conoscenza e l'integrazione nel mercato del lavoro italiano di un gruppo di richiedenti asilo, definendo per il gruppo le competenze operative e facilitandone l'utilizzo dei canali dei più comuni canali di reclutamento.

Committente: HR. VALUE, via della Maglianella 65, Roma

Progetti sviluppati e periodo:

➤ **Marzo 2013, in favore di RANDSTAD ROMA**

Progettazione ed erogazione di un percorso di orientamento e riqualificazione professionale one to one: **“Addetto vendita e gestione del cliente – 40 ore”**. Il percorso ha l'obiettivo di formare una figura professionale che possa essere impiegata nelle divisione commerciale di aziende in qualsiasi settore di attività, con particolare riguardo alla capacità di gestione e fidelizzazione del cliente e di una relazione di vendita.

➤ **Settembre 2012, in favore di RANDSTAD ROMA.**

Progettazione ed erogazione di un percorso di riqualificazione professionale one to one: **“Recruitment and Selection Specialist – 40 ore”**. Il percorso mirava alla creazione di competenze e capacità operative nell'ambito del reclutamento e della selezione del personale, trattando in modalità teorico-pratica temi quali: Il bilancio di competenze del candidato (le competenze tecniche specialistiche, le competenze trasversali, gli stili di copyng ed il processo di attribuzione causale, il modello motivazionale di McClelland i tratti della personalità secondo il BFQ), la comunicazione ed i filtri percettivi, fondamenti di p.n.l., l'analisi della posizione e la stesura del job profile, la definizione dell'annuncio e dei canali di ricerca, lo screening dei c.v., la conduzione del colloquio, la strutturazione dell'assessment e delle schede di osservazione, il colloquio di feedback al candidato.

➤ **Febbraio 2010 – marzo 2010, in favore di HUMANGEST FROSINONE**

Progettazione ed erogazione di un percorso di **bilancio di competenze per lavoratori temporanei – 24 ore**.

Struttura del percorso: *1 colloquio individuale, 1 prova di a.c. di gruppo da me ideata, 1 colloquio di restituzione del profilo*. Il bilancio ha portato alla **definizione di un profilo personale**, articolato per: singola competenza, famiglie di competenze, aree di competenza (diagnosticare, affrontare, relazionarsi – modello ISFOL), personalità lavorativa (big five); stili di copyng ed attribuzione causale, aree di sviluppo personale, elementi di gratificazione lavorativa.

Committente: DEKRA COMPANY, via Olindo Guerrini, Roma

Progetti sviluppati e periodo:

➤ **Ottobre 2010 – settembre 2012.**

Consulente del **Progetto “Vinco – Voucher, Innovazione, Conciliazione”**, progetto finanziato dalla Regione Lazio nell'ambito dei progetti speciali ex art. 26 L. 845 / 78. Il progetto ha l'obiettivo

di fornire un contributo finanziario, sottoforma di **voucher di servizio**, alle donne lavoratrici per favorire la conciliazione dei tempi di lavoro e gli oneri di assistenza alla famiglia. Nel progetto ho svolto attività di consulenza verso la rete dei fornitori di servizi, di animazione territoriale e di relazione con le istituzioni territoriali, di creazione della rete degli stakeholder in riferimento agli obiettivi e alle varie fasi progettuali.

Committente: **CISL, direttivo provinciale di Frosinone.**

Progetti sviluppati e periodo:

➤ **Ottobre 2010**

Progettazione ed erogazione di un **percorso di potenziamento delle capacità negoziali** sui rappresentanti sindacali provinciali e locali – **8 ore**. Struttura del percorso: la comunicazione, fondamentali di p. n. l., comunicazione verbale e non verbale, i sistemi rappresentazionali visivo, auditivo e cinestesico, la preparazione al negoziato, Il processo negoziale e gli stili negoziali (teoria e role play), tecniche di comunicazione persuasiva.

Committente: **DELTA COMUNICAZIONE**, via di Somma Campagna 9, 00185 Roma.

Progetti sviluppati e periodo:

➤ **Febbraio 2010 – Giugno 2012**

Progettazione ed erogazione del modulo formativo **“Creazione d’impresa” – 8 ore**, all’interno del Master “Organizzazione di eventi culturali”, varie edizioni. Contenuti del modulo: la scelta della tipologia d’impresa: principali forme, caratteristiche e vantaggi; l’iter costitutivo e gli adempimenti nella fase di avvio dell’impresa; la definizione e la stesura del business plan; la finanza agevolata.

Committente: **Cooperativa Sociale Noi – nuovi orizzonti imprenditoriali**, via Mastroianni, Frosinone.

Progetti sviluppati e periodo:

➤ **Dicembre 2008 – Gennaio 2010**

Consulente **“Progetto Vega” – prevenzione e contrasto della violenza di genere**, promosso dalla presidenza del Consiglio dei ministri. Nel progetto ho svolto attività di *Progettazione ed erogazione rete di interventi* a supporto delle donne vittime (*counselling, bilancio di competenze, orientamento al lavoro*); *coordinamento operativo* dei partners del progetto; *progettazione ed erogazione* moduli formativi per gli operatori del settore (*la violenza sui bambini; l’identità di genere, aspetti socio antropologici e pari opportunità*); *organizzazione e presenze convegni sul tema*.

Committente: **PROTOM S. P. A.**, via Vicinale - Santa Maria del Pianto, NAPOLI.

Progetti sviluppati e periodo:

➤ **Novembre 2008**

Progettazione ed erogazione del modulo: **“la gestione del magazzino nella G.D.O.” – 6 ore**.

Contenuti del modulo: strutture organizzative e funzioni aziendali; ruoli, processi operativi e relazione fra ruoli; Il sistema logistico integrato; le logiche di governo aziendale just in time; il brand identity; gli inventari periodici nella grande distribuzione; la gestione del magazzino e l’indice di rotazione delle merci.

Committente: **AGENZIA PROVINCIALE FROSINONE FORMAZIONE**, via Tiburtina 221 Frosinone.

Progetti sviluppati e periodo:

➤ **Aprile 2008 – Ottobre 2008**

Consulente e coordinatore orientatori professionali all'interno del progetto **"IN. FORMAZIONE – interventi per il sostegno allo sviluppo ed all' occupazione nelle aree interessate dalla crisi dello stabilimento FIAT di Piedimonte San Germano"**. Nel progetto ho svolto mansioni di Coordinamento del team di 14 orientatori; creazione degli strumenti professionali (*questionari di valutazione delle competenze trasversali, schede di report periodici degli interventi, di valutazione utenza e soddisfazione del servizio*); attività di raccordo con enti istituzionali e privati; attività di reporting ai vertici; attività di formazione su strumenti e tecniche di orientamento; conduzione colloqui individuali di orientamento.

Committente: ETAS CONSULT GROUP s.r.l, Viale Pierluigi Nervi - torre 8 orchidee, Latina.

Progetti sviluppati e periodo:

➤ **Dicembre 2013.**

Progettazione bando regionale per interventi di orientamento e consapevolezza di genere. La finalità del progetto è di contrastare l'insorgenza dei fenomeni di violenza psico- fisica di genere, con particolare riguardo allo stalking digitale, attraverso un percorso esperienziale di rimodulazione cognitiva - emotiva e comportamentale. Il percorso prevede una fase di analisi ed esplorazione guidata delle rappresentazioni e dei pregiudizi di genere e successivamente un training di autoregolazione emotiva e comportamentale.

➤ **Marzo 2006 – Aprile 2008**

Consulente – formatore junior. All'interno della struttura operavo su progetti diversi per conto di varie realtà committenti, svolgendo attività di:

- **Somministrazione e restituzione** questionari motivazionali, stima flessibilità della leadership, analisi competenze (modello di Spencer e Spencer);
- **Progettazione ed erogazione di moduli formativi** (modalità indoor / outdoor) sulle tematiche *team building, team work, leadership, strutture e modelli organizzativi, qualità di processo e di prodotto, modello del goal setting e motivazione, gestione per processi, self efficacy, comunicazione e negoziazione, front office ed help desk, principi di marketing strategico e marketing relazionale (logiche e modelli di consumo, tecniche di vendita, definizione del target, posizionamento, valore di marca).*
- **Attività di analisi dei fabbisogni formativi del tessuto produttivo locale**
- **Progettazione di business games ed esercitazioni**
- **Progettazione di 2 Corsi di formazione** inseriti all'interno del catalogo EDS (*Etas Different School*), divisione interna di Etasconsult group per l'erogazione di percorsi formativi a catalogo: " *La gestione strategica dei lavoratori temporanei*", " *Selezionare risorse umane, accrescere valore all'impresa*".
- **Progettazione di un questionario per l'analisi delle competenze** trasversali sul modello ISFOL
- **Progettazione di un percorso formativo specifico per il settore alberghiero**, volto alla fidelizzazione del cliente di strutture di alto livello.
- **Progettazione di un percorso di orientamento scolastico** per studenti della scuola media inferiore.
- **Progettazione di un percorso formativo per lo sviluppo del self marketing** nei contesti di selezione ed analisi del potenziale.

➤ **Gennaio 2007 – settembre 2007.**

All'interno di un percorso di **outplacement in favore del GRUPPO NYLSTAR, Matera**: attività di bilancio di competenze per i candidati, progettazione ed erogazione diretta di interventi formativi

destinati al potenziamento dei candidati, attività di matching sul mercato del lavoro locale (Puglia, Basilicata).

🌀 Istruzione e formazione

Istituto: *L.R. Psicologia, Formazione – Clinica- Ricerca*, Viale della Repubblica 258, Santa Maria delle Mole (Marino), RM

Periodo: *aprile 2012 – aprile 2014 (200 ore + supervisioni)*

Tipologia di formazione/contenuti:

- **Master biennale in “Psicodiagnostica Clinica e Forense”.** Nel master vengono appresi l’ utilizzo dei principali strumenti diagnostici per l’analisi della personalità e delle condizioni patologiche, in ambito lavorativo, peritale forense e clinico.

Istituto: *Dialogica network s.r.l., Corso XXII Marzo, 24 – 20129 Milano*

Periodo: *marzo 2010 – aprile 2010 (60 ore)*

Tipologia di formazione/contenuti:

- **Corso di Formazione “Counseling modello abc”.** Il protocollo di intervento permette di analizzare e definire linee di risoluzione per una larga scala di problematiche individuali, relazionali ed organizzative. Il master sintetizza in un unico modello operativo esperienze maturate in diverse discipline: *PNL sistemica (Robert Dilts), approccio orientato alla soluzione (Steve De Shazer, Bill O’Hanlon), approccio strategico (Paul Watzlavick, Giorgio Nardone), ipnosi Ericksoniana (Milton Erickson), Impact Therapy e EMI (Danie Beaulieu).*

Istituto: *Agenzia Provinciale Frosinone – Formazione, via Tiburtina 221, Frosinone*

Periodo: *febbraio – marzo 2008 (60 ore)*

Tipologia di formazione/contenuti:

- **Corso di Formazione “Orientatore professionale”.** Nel corso sono state apprese le conoscenze teoriche e le capacità operative in merito alla conduzione e alla gestione di interventi di orientamento professionale singoli e di gruppo. **Contenuti:** principi e le tecniche di orientamento professionale, analisi delle aspettative e degli obiettivi di lavoro, bilancio di competenze, animazione ed analisi territoriale, gestione della relazione di consulenza, attivazione personale e tecniche di ricerca attiva del lavoro.

Istituto: *Etasconsult group s.r.l., viale Pierluigi Nervi torre 8, Latina*

Periodo: *marzo 2007 (40 ore)*

Tipologia di formazione/contenuti:

- **Corso di Formazione “Parlare in pubblico”.** Nel corso vengono apprese le modalità di presentazione efficienti per saper costruire una relazione coinvolgente con un pubblico e le competenze pratiche di definizione della struttura del discorso e di preparazione all’ intervento. **Contenuti:** struttura ed articolazione del discorso, ausilio delle proiezioni in power point, coinvolgimento della platea, comunicazione influente, gestione dello stress da presentazione.

Istituto: *Università “La Sapienza” di Roma.*

Periodo: *settembre 1999 – dicembre 2005*

Tipologia di formazione/contenuti:

- **Laurea in “Psicologia del lavoro e delle organizzazioni” – vecchio ordinamento, votazione 103/110.** Indirizzo di laurea volto a formare figure professionali nell’ambito dello sviluppo e della gestione del personale.

Istituto: Liceo Scientifico “Michelangelo”, via XXIV Maggio - Pontecorvo (FR).

Periodo: settembre 1993 – giugno 1998

Tipologia di formazione/contenuti:

- **Maturità scientifica, votazione 50/60.** Indirizzo di scuola media superiore a carattere tecnico-scientifico-matematico.

✍ **Capacità e competenze personali**

✍ **LINGUE STRANIERE: INGLESE**

Capacità di lettura: discreta

Capacità di scrittura: discreta

Capacità di espressione orale: discreta

✍ **CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI**

La mia esperienza maturata come consulente e formatore mi ha permesso di sviluppare competenze relazionali e di influenza più che soddisfacenti, di comunicazione empatica e negoziazione efficace. Le competenze maturate risultano essere assolutamente indispensabili per condurre interventi su target di utenza “particolari” come casseintegrati, disoccupati, personale in esubero.

✍ **CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE**

Capacità di analisi - sintesi dei contesti di riferimento aziendali, progettazione di interventi formativi tarati sulle specifiche realtà dei committenti, capacità di definizione dei fabbisogni formativi delle realtà produttive e di lettura implicita delle necessità.

✍ **CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE-INFORMATICHE**

Conoscenza del sistema operativo windows e del pacchetto office in special modo del software **Microsoft powerpoint**, utilizzato regolarmente per le fasi di progettazione ed erogazione degli interventi.

✍ **INTERESSI E PREDISPOSIZIONI PERSONALI**

Attenzione costante alla qualità del lavoro, affidabilità, forte desiderio di crescita professionale. Reale orientamento al cliente.

✍ **Pubblicazioni:**

- ✍ Diotaiuti P, Zona A.M., **Rea L.** (2013) " Emozioni negative e stili cognitivi nell’achievement oculo motoria e strategica. Uno studio condotto attraverso la simulazione videoludica”. In: A. Auricchi, M. Cruciani, A. Rega, M. Villani (a cura di), Atti del Convegno dell’Associazione Italiana Scienze Cognitive (AISC) - X Convegno Annuale, Scienze Cognitive: Paradigmi

sull'uomo e la tecnologia, *Giornale Italiano di Neuroscienze, Psicologia e Riabilitazione*, Anno 1, Vol. 2, pp. 123-128, ISSN: 2282 – 6009.

- ✎ Diotaiuti P, **Rea L.** Zona A.M. (2014) “The best of me: a benchmarking study of job potential in a sample of Italian students”, in *Proceedings of the International Symposium on Education and Psychology*, Knowledge Association of Taiwan, Taipei, Taiwan, pp. 647-656. ISSN: 2226-6275.
- ✎ Diotaiuti P., Zona A. M., **Rea L.** (2014). “Influence of Emotional Induction and Free or Forced Affiliation on In-group and Out-group Trust Attitude” *In Proceedings of The Asian Conference on Psychology and the Behavioral Sciences 2014*. pp. 397-407, ISSN: 2187-4743.
- ✎ Diotaiuti P, Zona A.M., **Rea L** (2014) “Flow Experience and Self-Regulation in Music Performers after a procedure of emotion induction”, in (Ed A. Kotbelt) *Proceedings of the Twenty-third Biennial Congress of the International Association of Empirical Aesthetics, New York*, pp. 159-164.

* Il sottoscritto autorizza al trattamento dei dati personali, secondo quanto previsto dalla Legge 196/2003.

Pontecorvo, 04/11/2015

Dr. Luigi Rea

