

L'ATTENZIONE

**L'attenzione degli
utenti è un bene
prezioso,
proteggiamolo !!!**

Le modalità della formazione

La capacità di concentrazione è una cosa che non esiste.
Esiste solo la qualità di ciò che si percepisce.
La gente presta un'attenzione infinita, se si diverte.



Jerry Seinfeld

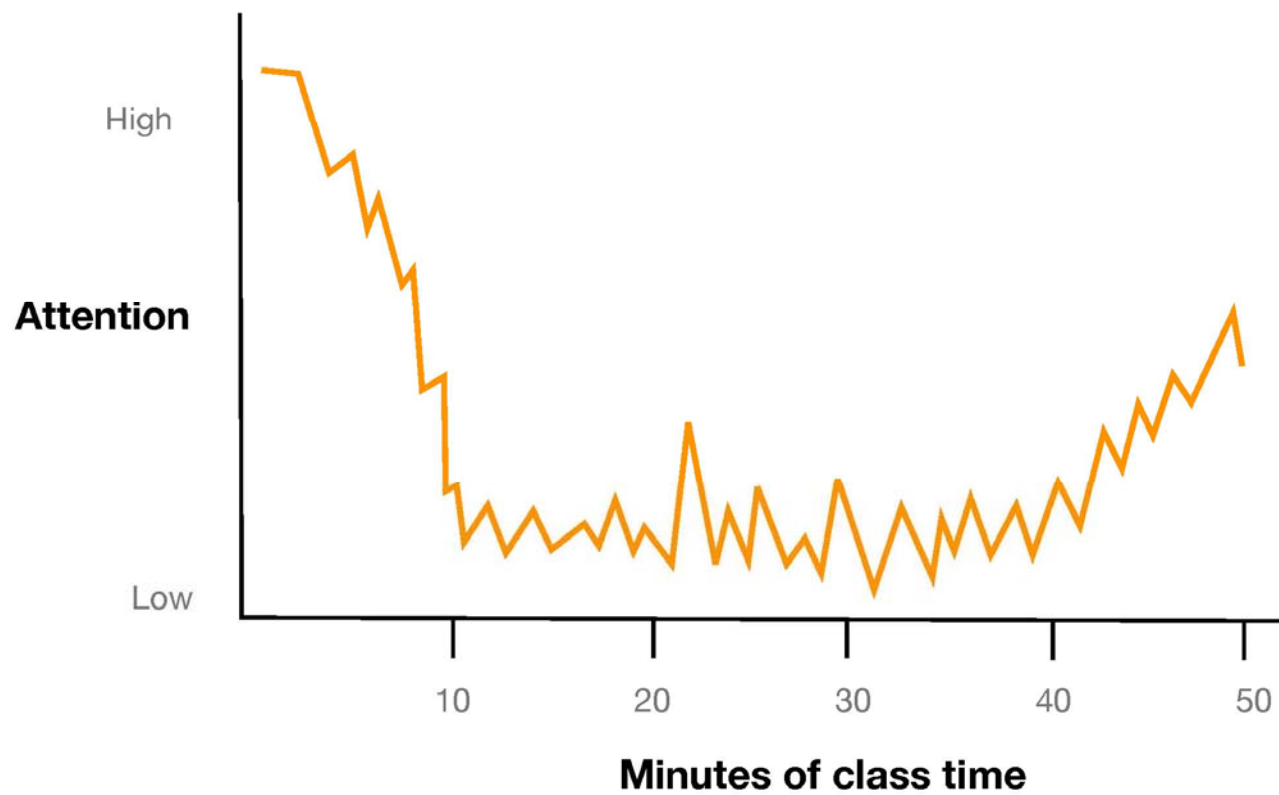
divertire con la tecnologia è possibile ?

un fotone entra in un bar ...

un superconduttore entra in un bar ...

un neutrino entra in un bar ...

The 10-minute rule



Source: www.brainrules.net/attention

Come formarli (e perché)

- Informazioni tecniche [fruibili]
- Filmati
- Immagini
- Esempi pratici
- ...

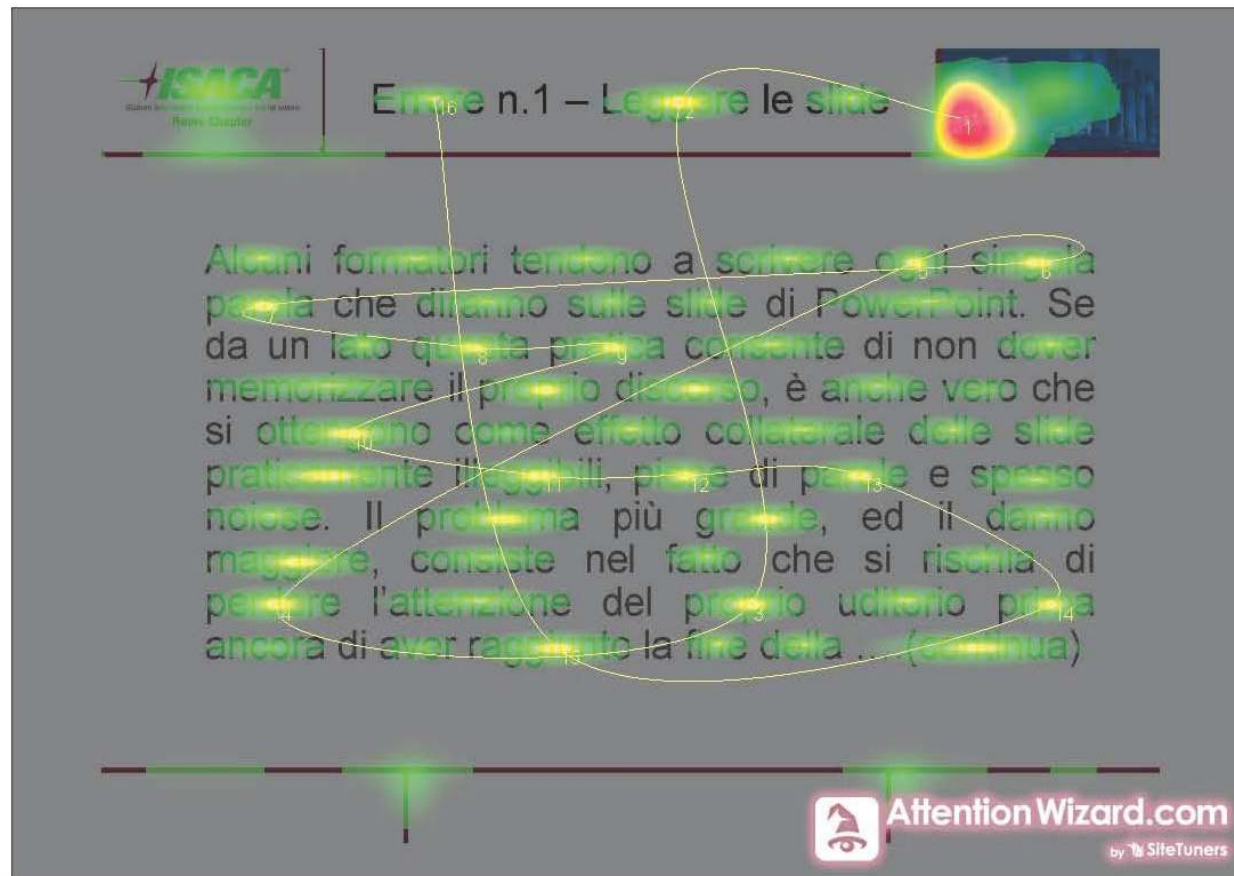
EMOZIONI !!!

I TEMPLATE



Alcuni formatori tendono a scrivere ogni singola parola che diranno sulle slide di PowerPoint. Se da un lato questa pratica consente di non dover memorizzare il proprio discorso, è anche vero che si ottengono come effetto collaterale delle slide praticamente illeggibili, piene di parole e spesso noiose. Il problema più grande, ed il danno maggiore, consiste nel fatto che si rischia di perdere l'attenzione del proprio uditorio prima ancora di aver raggiunto la fine della(continua)

Strumenti: Termografie



ISACA
Sistemi Informativi: averne fiducia e trarne valore
Rome Chapter

Emse n.1 – Leggere le slide

Alcuni formatori tendono a scrivere ogni singola parola che diranno sulle slide di PowerPoint. Se da un lato questa pratica consente di non dover memorizzare il proprio discorso, è anche vero che si ottengono come effetto collaterale delle slide praticamente illeggibili, piene di parole e spesso noiose. Il problema più grave, ed il danno maggiore, consiste nel fatto che si rischia di perdere l'attenzione del proprio uditorio prima ancora di aver raggiunto la fine della ... (continua)

 **Attention Wizard.com**
by SiteTuners

GLI ORARI



10-20 %



10-20 %

15:00

Immagine
rimossa in
ottemperanza
alla normativa
sul diritto
d'autore

Immagine
rimossa in
ottemperanza
alla normativa
sul diritto
d'autore

CONTENT MODE

FAC[T]S & FIGURES

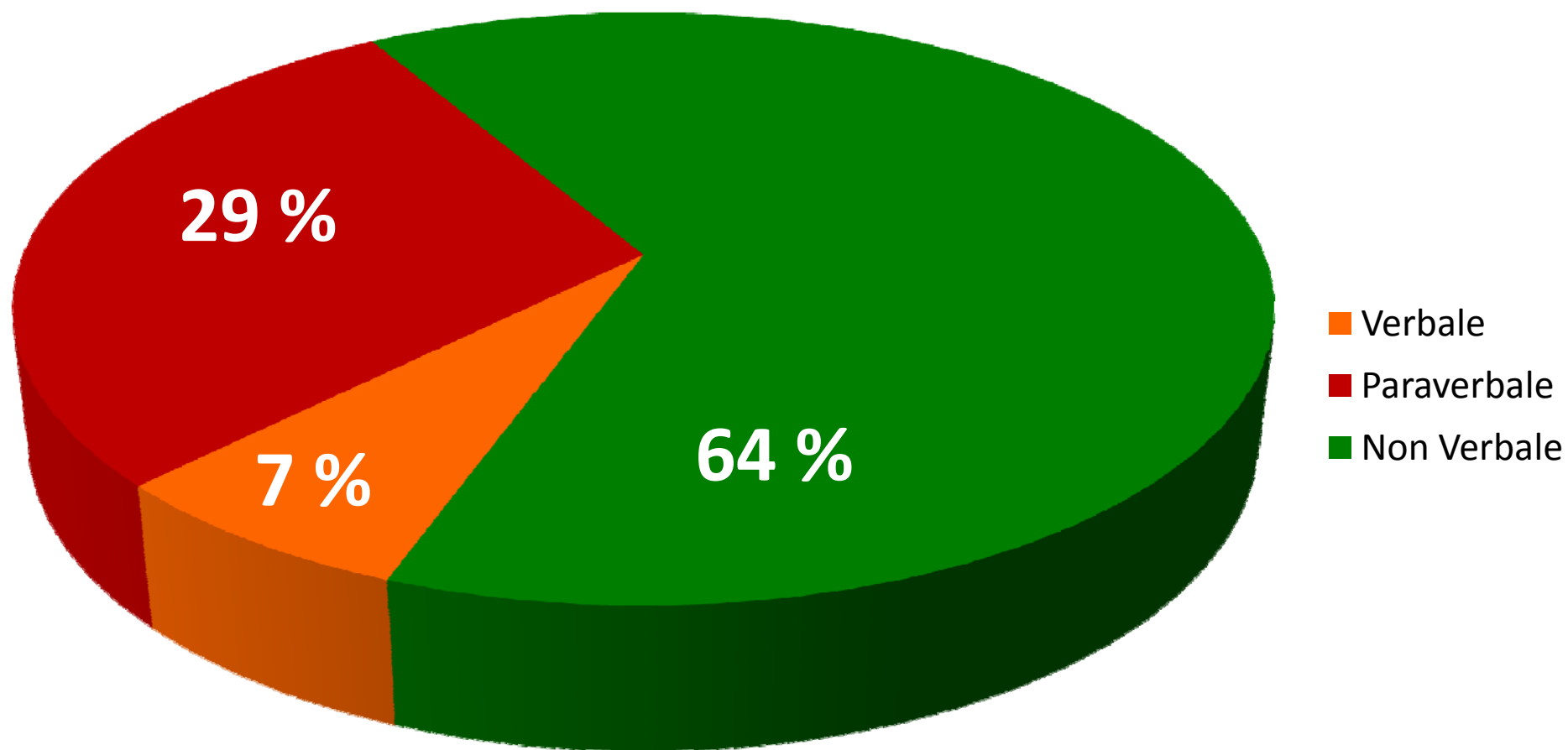
Perché le immagini ?

Circa 1/3 della corteccia cerebrale è dedicata alla interpretazione delle immagini



L'approccio visivo

Canali della comunicazione



Dopo 3 giorni...

10%



Dopo 3 giorni...



Dopo 3 giorni...



Perché le immagini ?

Immagine
rimossa in
ottemperanza
alla normativa
sul diritto
d'autore

FACS

Facial

Action

Coding

System

Immagine
rimossa in
ottemperanza
alla normativa
sul diritto
d'autore

Paul Ekman

Perché le immagini ?

Il 64% della comunicazione
avviene in forma non verbale



Perché le immagini ?

Il 64% della comunicazione
avviene in forma non verbale

Immagine
rimossa in
ottemperanza
alla normativa
sul diritto
d'autore



Immagine
rimossa in
ottemperanza
alla normativa
sul diritto
d'autore

Perché le immagini ?



Ci hanno salvato la vita !

Non dobbiamo cercare di trasformarli in...

Immagine
rimossa in
ottemperanza
alla normativa
sul diritto
d'autore

... specialisti della
sicurezza...

**...ma dobbiamo portarli
a fare (e farsi)...**

**... le domande
appropriate...**



...per trovare (o farsi dare)..



...le risposte giuste



Perché le immagini ?

Le domande fondamentali

Riuscirò a mangiarlo ?

Riuscirà a mangiarmi ?

Mi ci posso accoppiare?

Si accoppierà con me?

L'ho già visto ? [ho un ricordo in merito?]

Perché le immagini ?

Le domande fondamentali

Se lo faccio ne avrò un danno ?

Mi conviene farlo ora oppure in seguito?

L'ho già visto ? [ho un ricordo in merito?]

Come formarli (e perché)

Cosa serve

Competenze tecniche

Capacità relazionali

Immaginazione

Curiosità

Voglia di divertirsi

(e di mettersi

in discussione)

Immagine
rimossa in
ottemperanza
alla normativa
sul diritto
d'autore

Budget

PDCA

Assessment

Contenuti

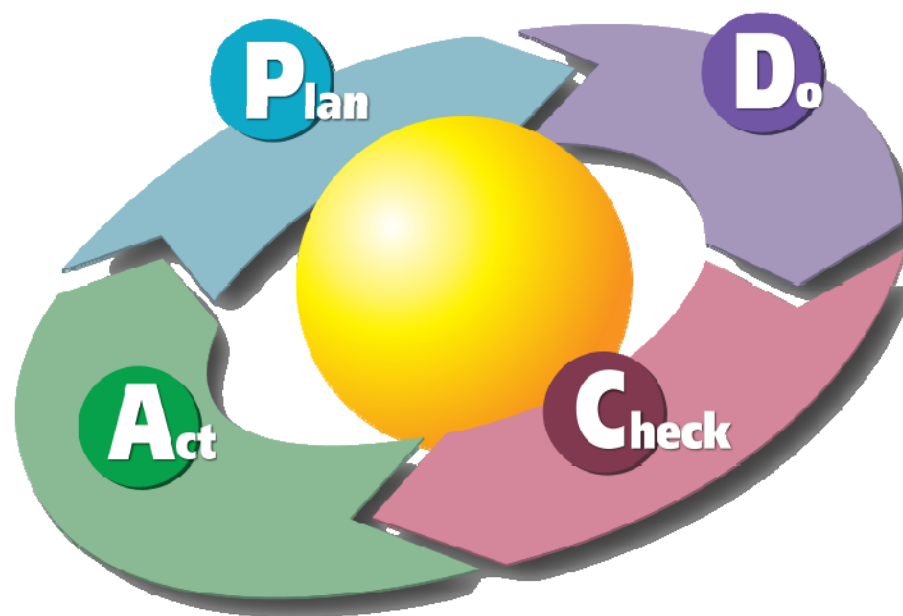
Modalità della comunicazione

Tempi

Logistica

Budget

Realizzazione



Attuazione dei correttivi

Feedback

Test pre-fine sessione

Test periodici

Misuriamo i risultati

Misurazione diretta

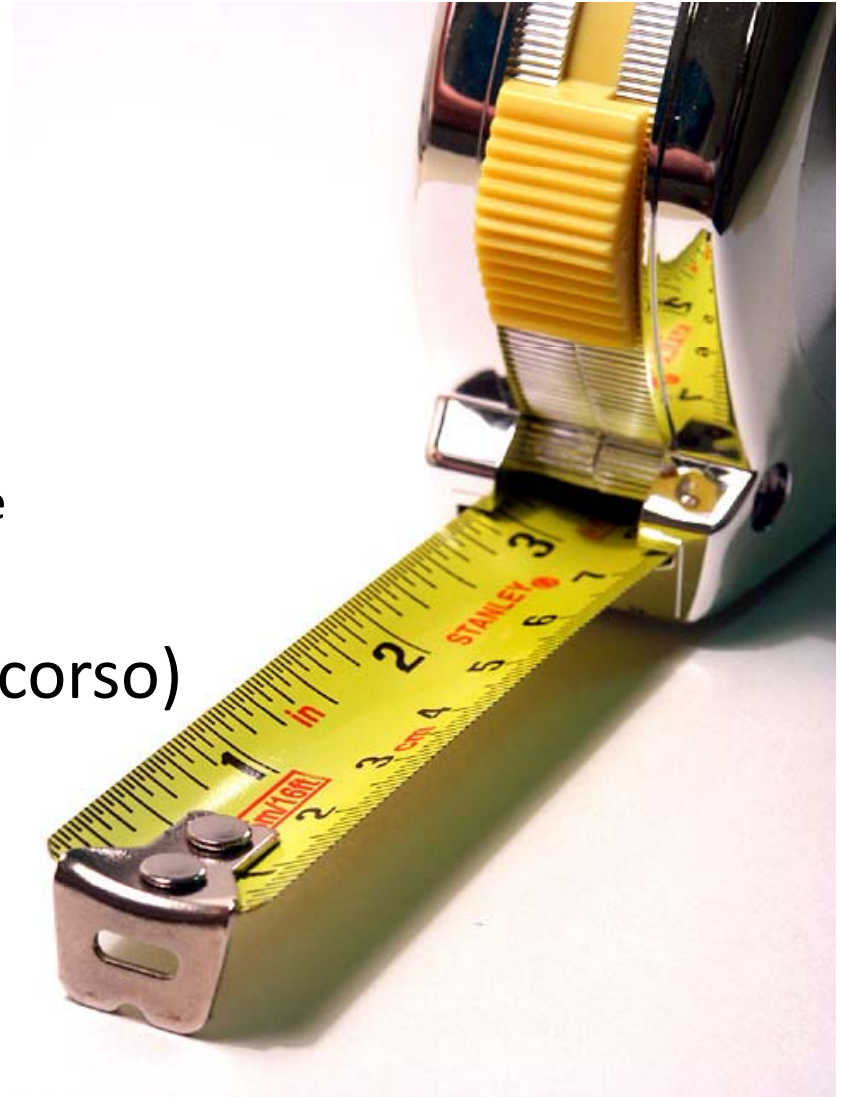
- Modulo di feedback
 - Gradimento del corso
 - Mood
- Apprendimento (test)
- Q&A sessions
- KPI interni



Misuriamo i risultati

Misurazione indiretta

- KPI esterni
 - HD calls
 - andamento utilizzo risorse
- richieste di iscrizione (al corso)
- commenti con colleghi



‘Venderlo’ in azienda

Costo o investimento ?

Strategia di presentazione

- a chi ?

Modalità di erogazione

- classi eterogenee ?

- durata ?

- in azienda ?

- ...

.



‘Venderlo’ in azienda

Costo o investimento ?



‘Venderlo’ in azienda

R.O.I.

$$ROI = \frac{\text{Risultato operativo}}{\text{Capitale investito}}$$

dove per Risultato Operativo si intende il risultato economico della sola Gestione Caratteristica, mentre per Capitale Investito si intende il totale degli impieghi caratteristici, ossia l'Attivo Totale Netto meno gli Investimenti Extracaratteristici (investimenti non direttamente afferenti all'attività aziendale, ad esempio immobili civili)



‘Venderlo’ in azienda

R.O.I.

Costi

- **Progettazione**
- **Infrastruttura**
- **Erogazione**
- ...

Ricavi

- **Conformità**
[Esiti Audit]
- **Ottimizzazione risorse**
[KPI sicurezza]
[KPI risorse]
[Chiamate SD]
[Produttività]
...

‘Venderlo’ in azienda

Strategia di presentazione: a chi ?

M A N

‘Venderlo’ in azienda

Modalità di erogazione

classi eterogenee ?

durata ?

in azienda o fuori ?

quante persone per classe ?

ALCUNI TOOL INTERESSANTI

Immagine
rimossa in
ottemperanza
alla normativa
sul diritto
d'autore

Wordle™



Immagine
rimossa in
ottemperanza
alla normativa
sul diritto
d'autore

E il più utile di tutti...

Immagine
rimossa in
ottemperanza
alla normativa
sul diritto
d'autore

... la voglia di mettersi in gioco e divertirsi !!!

PER APPROFONDIRE



TED Ideas worth
spreading

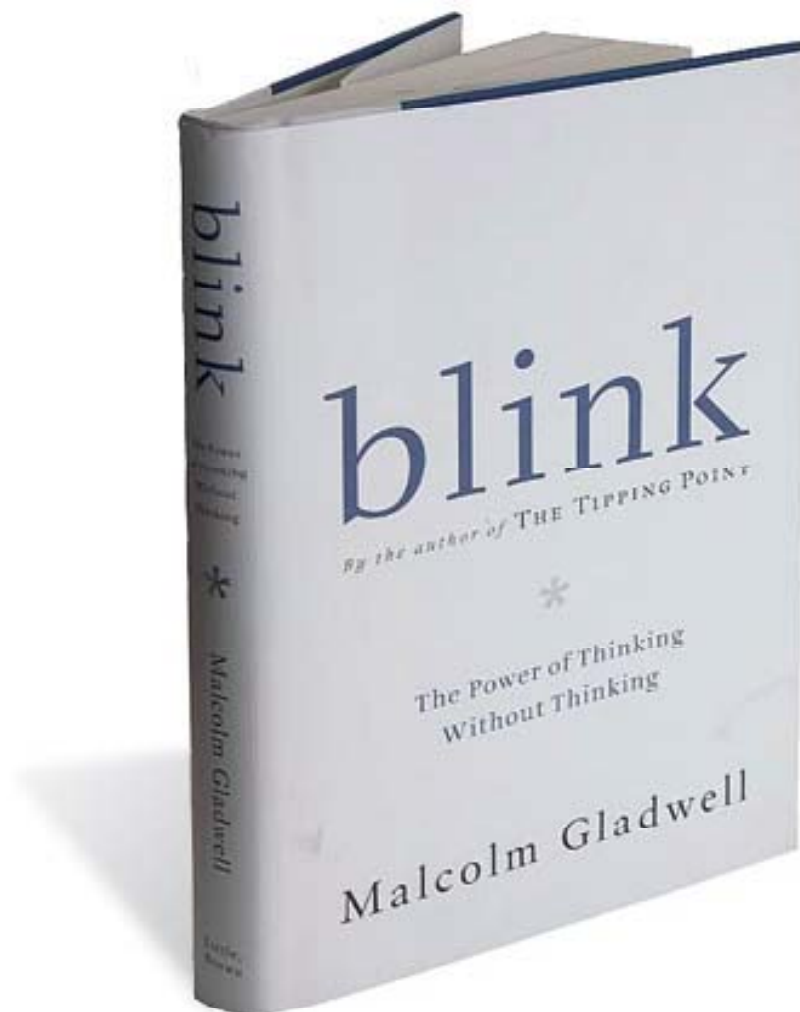


World
Science
Festival

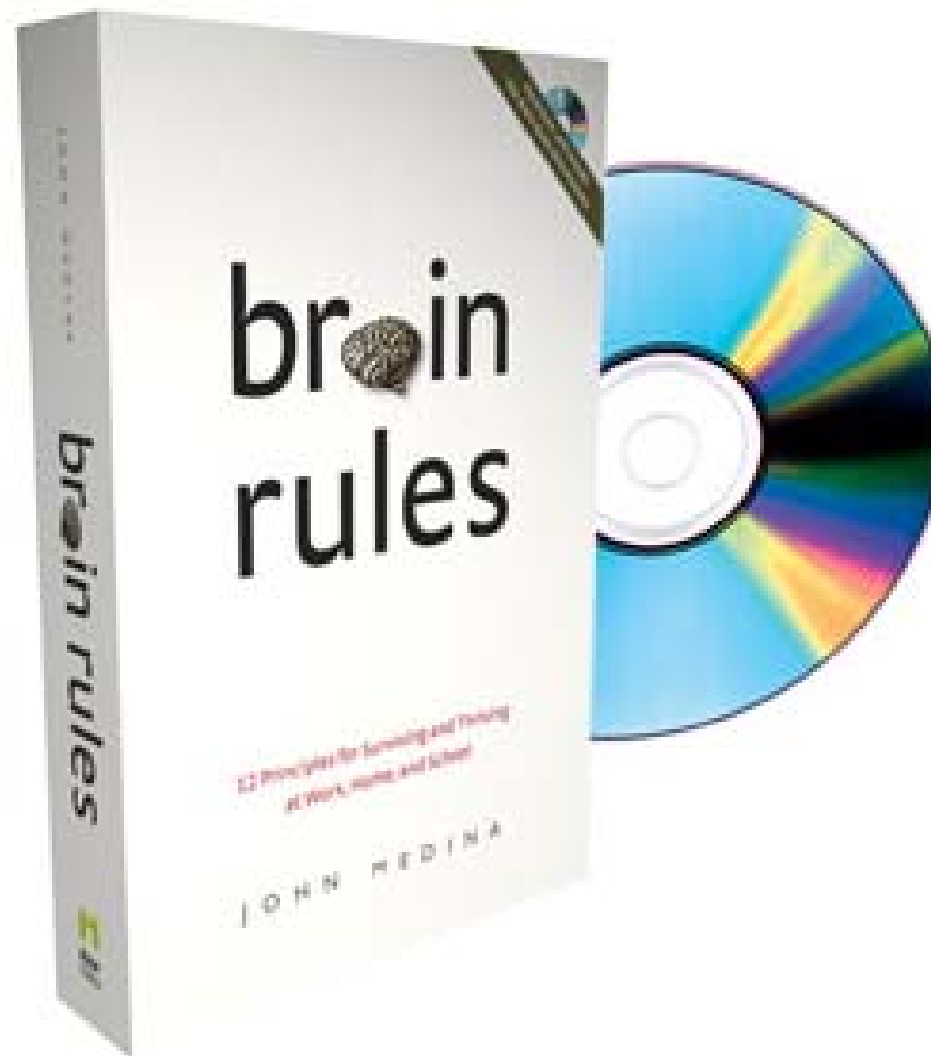


Immagine
rimossa in
ottemperanza
alla normativa
sul diritto
d'autore

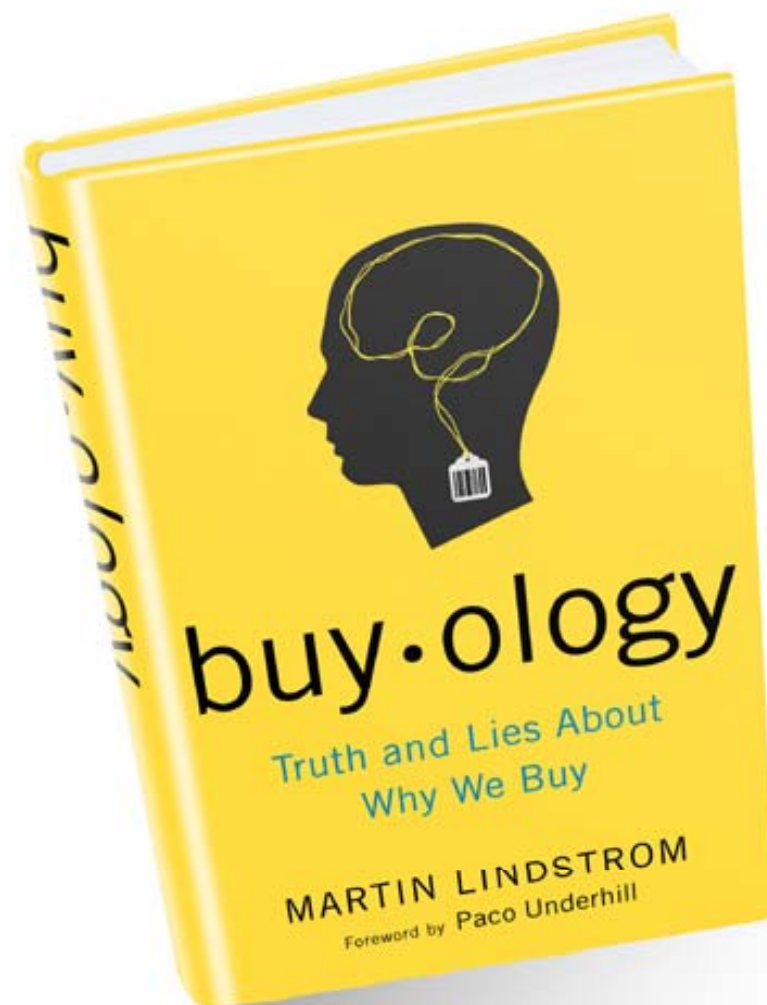
Per approfondire

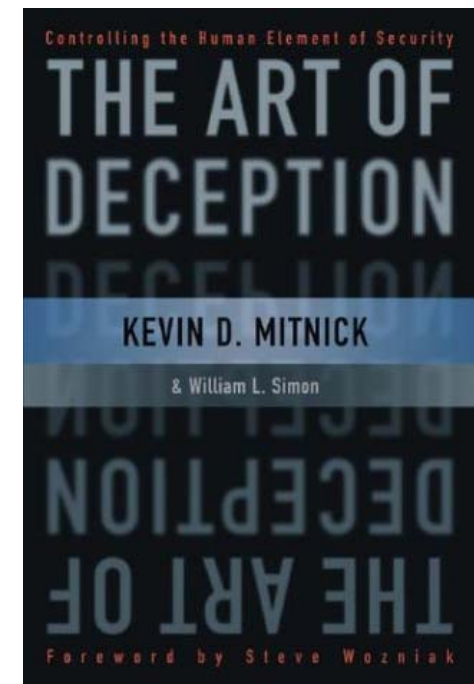
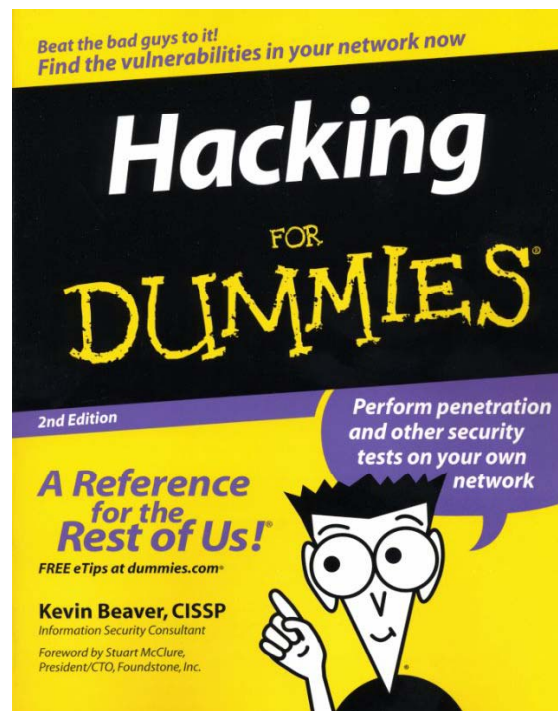
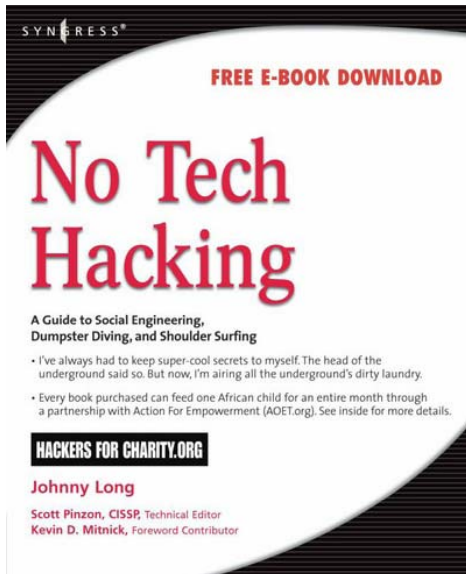


Per approfondire



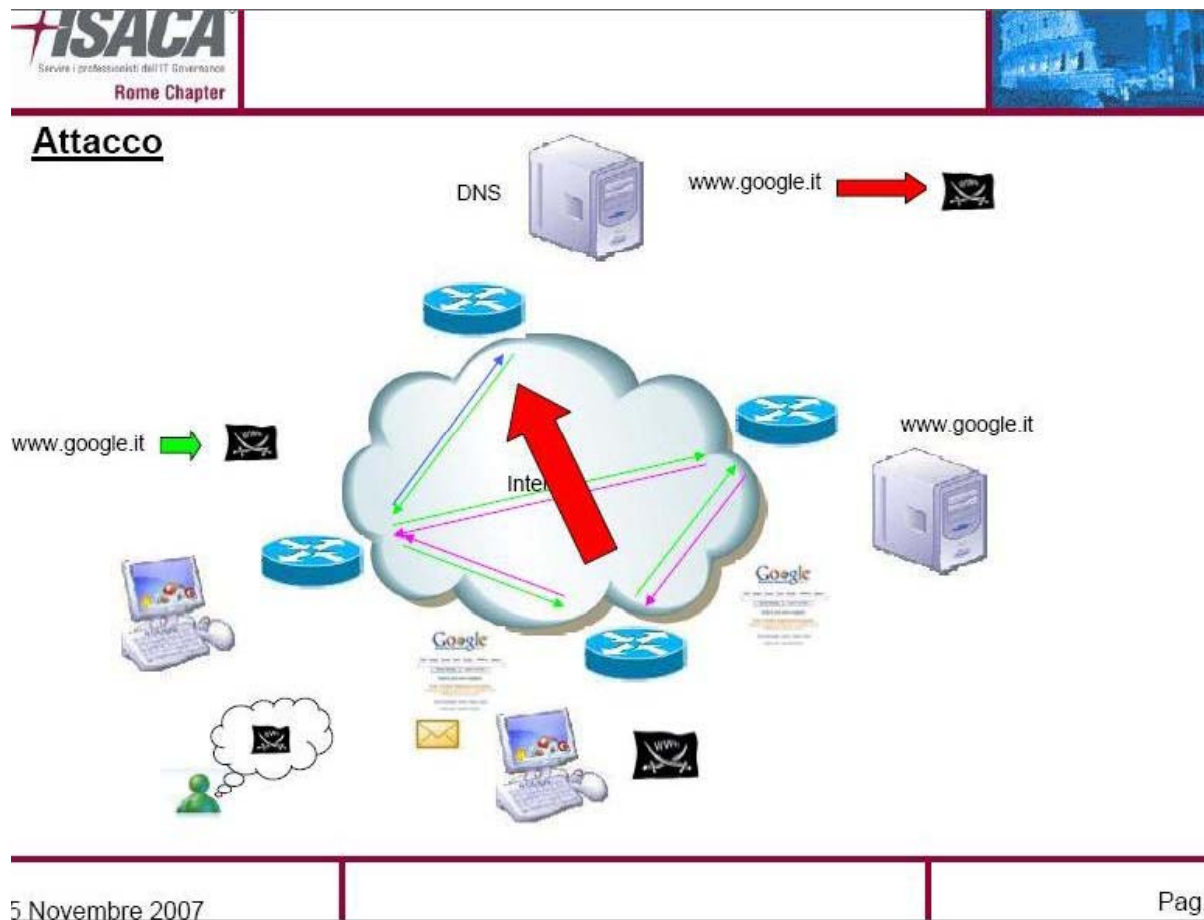
Per approfondire



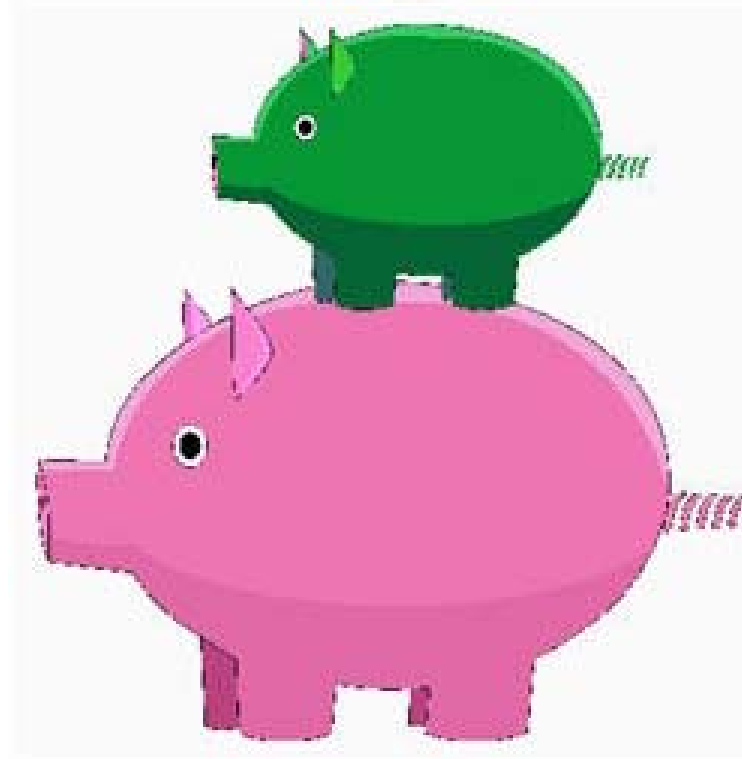


ESEMPI

Esempi



Piggy Backing



Piggy Backing

1. Following an authorized person into a restricted access area.
2. Electronically attaching to an authorized telecommunications link to intercept and possibly alter transmissions.

Piggy Backing

Immagine
rimossa in
ottemperanza
alla normativa
sul diritto
d'autore

Unauthorized downloads

Immagine
rimossa in
ottemperanza
alla normativa
sul diritto
d'autore

Disaster recovery

Immagine
rimossa in
ottemperanza
alla normativa
sul diritto
d'autore

Password rules

Immagine
rimossa in
ottemperanza
alla normativa
sul diritto
d'autore

Shoulder surfing

Immagine
rimossa in
ottemperanza
alla normativa
sul diritto
d'autore

Spam

Immagine
rimossa in
ottemperanza
alla normativa
sul diritto
d'autore

Lo Spamming e Wikipedia

Lo *spamming* (detto anche **fare spam** o **spammare**) è l'invio di grandi quantità di messaggi indesiderati (generalmente commerciali). Può essere messo in atto attraverso qualunque media, ma il più usato è [Internet](#), attraverso l'[e-mail](#).

Lo Spamming e Wikipedia

Origine del termine [[modifica](#)]

Il termine trae origine da uno [sketch](#) comico del [Monty Python's Flying Circus](#) ambientato in un locale nel quale ogni pietanza proposta dalla cameriera era a base di [Spam](#) ...Man mano che lo sketch avanza, l'insistenza della cameriera nel proporre piatti con "spam" ("uova e spam, uova pancetta e spam, salsicce e spam" e così via) si contrappone alla riluttanza del cliente per questo alimento, il tutto in un crescendo di un coro inneggiante allo "spam" da parte di alcuni Vichinghi seduti nel locale.¹



Le Porte TCP

Le **porte note** (traduzione dell'inglese *known ports*) sono le porte [TCP](#) e [UDP](#) nell'intervallo 0-1023 e sono assegnate a specifici servizi dalla [IANA](#). ...I numeri delle [porte registrate](#) sono quelli nell'intervallo 1024-49151. I numeri di porta dell'intervallo 49152-65535 appartengono a porte private o dinamiche e non sono utilizzati da un'applicazione in particolare.



Firewall medievale

“...Una prima definizione chiusa di firewall è la seguente:

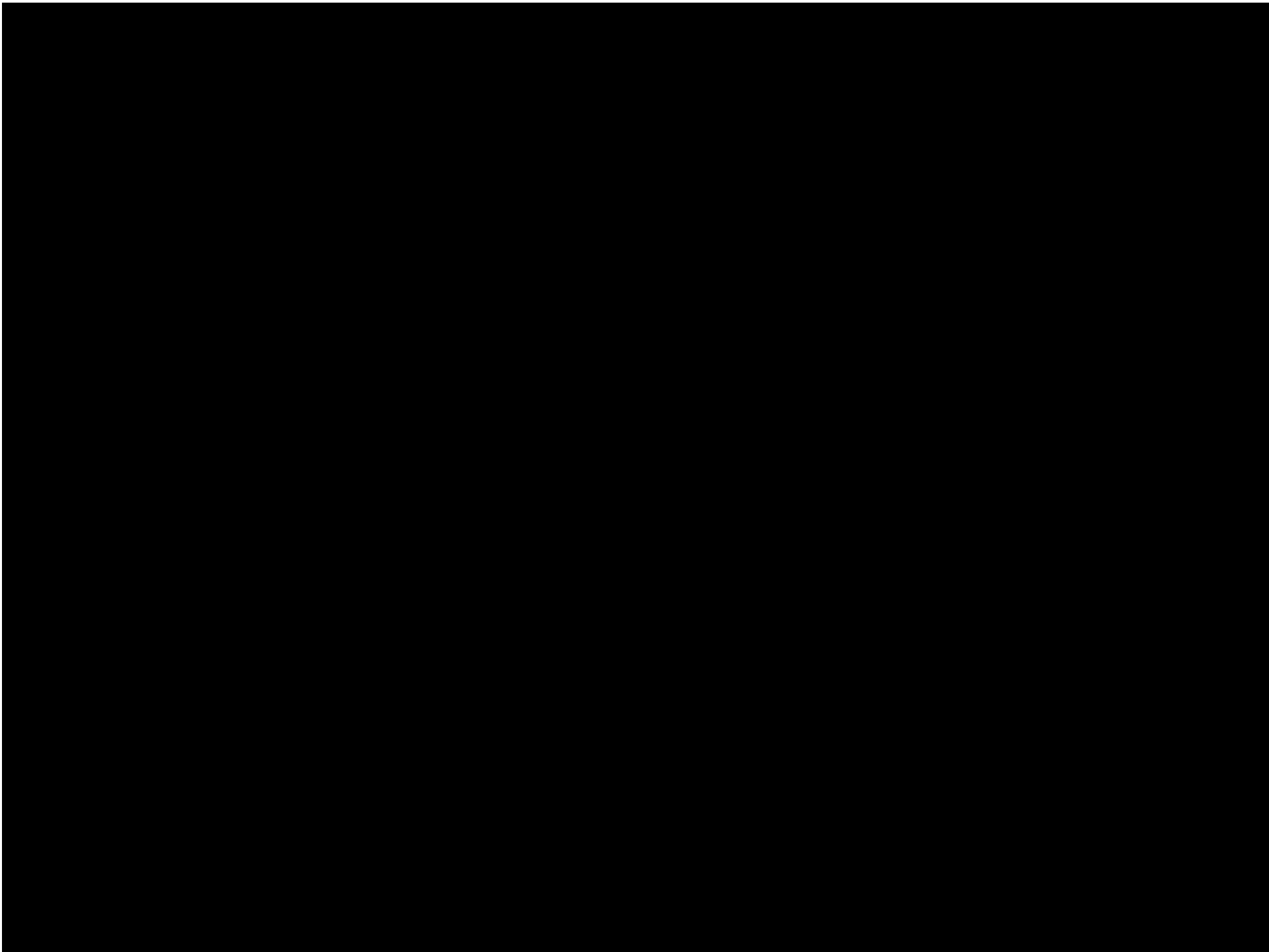
Apparato di rete hardware o software che filtra tutti i pacchetti entranti ed uscenti, da e verso una rete o un computer, applicando regole che contribuiscono alla sicurezza della stessa. ...”



Firewall medievale



HELPDESK MEDIEVALE



Sensibilizzazione

your best friend
the head cheerleader
the mailman
your neighbor
your uncle
your soccer coach
your cousin
the pizza delivery guy
your mom
your teacher
your math tutor
your little sister
your dad
your ex-boyfriend
your lab partner
the football team
the bus driver
your new crush
a sex offender

ANYTHING YOU POST ONLINE, ANYONE CAN SEE. **THINK BEFORE YOU POST.**

www.cybertipline.com

Ad Council
NATIONAL CENTER FOR MISSING & EXPLOITED CHILDREN
U.S. Department of Justice

PHOTO BY LUTHERIAN WIKINS



Procedura
Cifratura
Ethical Hacking
Phone freaks
Social Engineering
Steganografia
Trojans
Key Loggers

...



UN CASO REALE

Un caso reale

L'azienda

- Filiale italiana di società biomedicale americana
- Quotata al NYSE
- HQ + 12 sedi periferiche
- 120 dipendenti + 240 collaboratori esterni
- Fatturato 130 M€ ca.

Un caso reale

Il progetto

- Analisi congiunta del fabbisogno
- Personalizzazione
- Erogazione di base
- Format
- Consulenza media
- Formazione ai formatori
- Consulenza per l'integrazione e-learning

Un caso reale

Il progetto – opzioni aggiuntive

- Dispense
- Test periodici
- Assessment periodico
- Pillole trimestrali
- Gioco a premi
-

Un caso reale

Erogazione

- doppia/tripla modalità
 - middle management
 - utenti
 - top management

Un caso reale

Budget

- 40% HR
- 40% Quality & Compliance
- 20% IT

Un caso reale

Target formativi

- Formazione ex. D.Lgs.231/01
- Formazione ex D.Lgs.196/03
- Ottimizzazione utilizzo risorse IT
- Diminuzione esposizione al rischio

Un caso reale

Erogazione

- aule da 20 discenti max.
 - 114 discenti
 - test ingresso
 - test uscita
- versione mid : 2 giorni
- versione users: 1 giorno
- versione Top : ½ giornata
- attestato di partecipazione

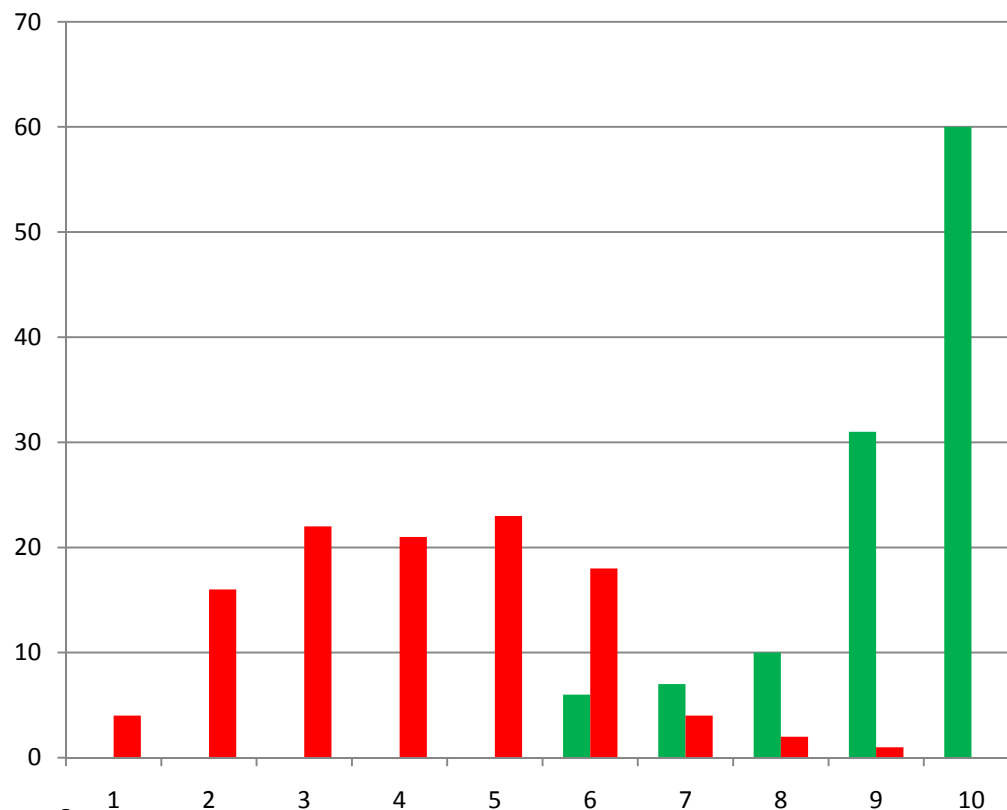
Un caso reale

Argomenti trattati

- Normative (SOX,196/03,231/01,C.P.,...)
- Auditing e Controllo
- Sicurezza delle informazioni
 - Storia
 - Attacchi tecnologici
 - Difese tecnologiche
 - Attacchi non tecnologici
 - Difese non tecnologiche
 - Esercitazioni pratiche
- Utilizzo risorse tecnologiche aziendali

Un caso reale

Misurazione



test ingresso : 4,05/10

test uscita : 9,07/10

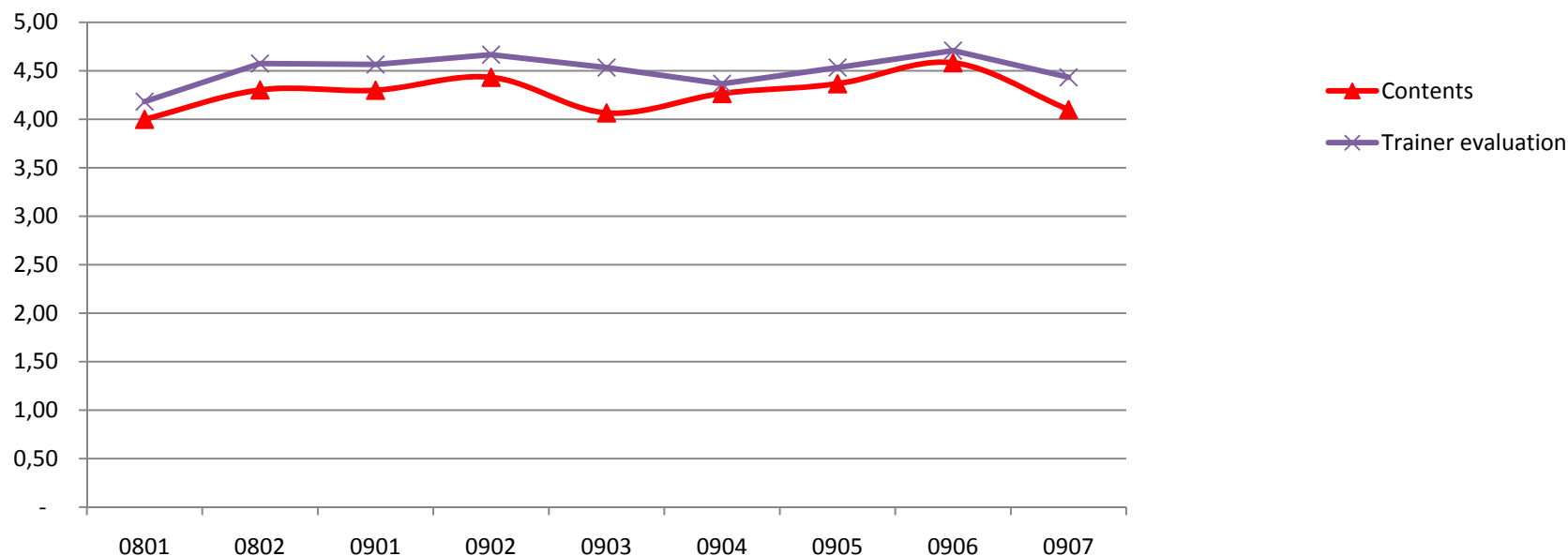
■ FINAL TEST

■ ENTRY TEST

Un caso reale

Misurazione

- valutazione del corso : 4,32/5
- valutazione delle metodologie: 4,34/5
- valutazione del formatore : 4,59/5



Un caso reale

Alcuni commenti

Ora ho capito!!
Grazie??

Ottimo
in tutto!

Sì, poteva
(doveva) fare
prima !!

Grazie, adesso vivo
preoccupata !!!

Sono estremamente
contento di aver
partecipato a questo
corso.

Ma...allora con questi PC ci possiamo
solo lavorare !?! ☹

E' il più bel corso mai
organizzato da
questa azienda

Un caso reale

Evoluzione

- Completamento del programma
- Refresh e aggiornamenti annuali
- Pillole e-mail (trimestrali)
- Inserimento nella formazione obbligatoria aziendale
- Riproduzione in EMEA

Un caso reale

Risultati

- Personale formato su rischi IT
- Personale formato su SOX
- Personale formato su 231/01 e 196/03
- Diminuzione delle chiamate al SD del 28%
- Riduzione consumo di banda del 60 %
- Cambiamento percezione IT dept

...per questi motivi ma...

...pagato con questi soldi (budget)...

...e ha prodotto questo ROI !!

Questo progetto è stato realizzato...

Q & A





That's all Folks!

Grazie !

Carlo Rossi



Mob.+39.392.976.7699

Fax. +39.06.8928.1377



- Skype: crrlrs



crconsultingnet.typepad.com

www.crconsultingnet.it

carlo.rossi@crconsultingnet.it

carlo.rossi@5i.co.uk

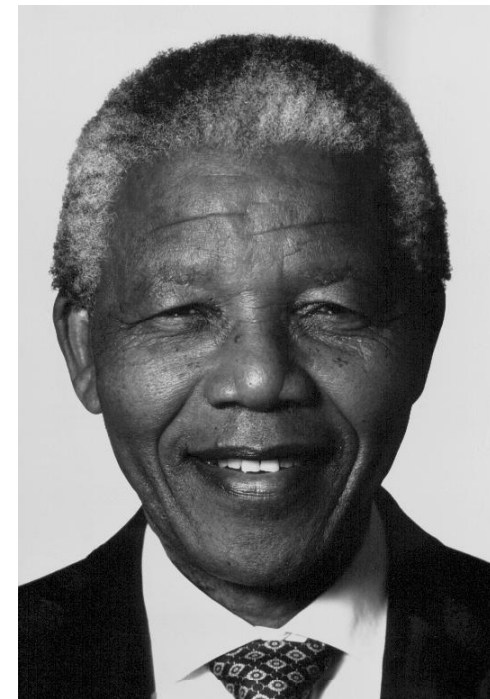
c.rossi@isacaroma.it

carlorossi@nasaga.org

carlo@jamesconsulting.it

**"L'istruzione e la formazione sono le armi
più potenti che si possono utilizzare per cambiare
il mondo"**

Nelson Mandela
(Premio Nobel per la pace)



Sitografia

- www.crconsultingnet.it
- crconsultingnet.typepad.com
- <http://www.open.ac.uk/darwin/devolve-me.php>
- www.rankopedia.org
- ocw.mit.edu
- www.technicallyfunny.com
- www.ted.com
- www.youtube.com
 - Neurons-How they work-Human Brain
 - The Frinky Science of Human Mind
 - Risk: The Neural Basis of Decision Making
 - How it feels to have a stroke
- <http://www.mindbodypsychotherapy.net/mbconnection.htm>

Bibliografia

The Back of the Napkin – *Dan Roam*

The art of intrusion – *Kevin D. Mitnick*

The art of deception – *Kevin D. Mitnick*

Blink - *Malcolm Gladwell*

Buy-ology – *Martin Lindstrom*

Security Metrics – *Andrew Jaquith*

The Human side of managing technological innovation – *Ralph Katz*

Your brain is [almost] perfect – *Read Montague*

Hackers handbook 3.0 – *Dr.K*