



*Un modello "esclusivo" per non rendere il cambiamento auspicabile
ma farlo divenire "inevitabile"*

"Perché un bene fatto male è peggiore del male stesso"



MILANO/ VICENZA/ AREZZO/ ROMA/ SALERNO/ BARI/ CATANIA/ CAGLIARI

PERCHE' DIVENTARE UN COUNSELCOACH STRATEGICO ?

Se volessimo trovare due motti rappresentativi del Counseling da una parte e del Coaching dall'altra, diremmo: **"Conosci te stesso e migliora la tua vita"** (Counseling); **"Migliora i tuoi risultati e raggiungi il successo"** (Coaching). Nel Counseling l'accento è posto sulla persona e sul miglioramento della vita attraverso una maggiore consapevolezza di sé. Nel Coaching l'accento è sulla prestazione, sul rendimento, sull'efficacia personale. Il miglioramento, come si comprende, appartiene a entrambe le pratiche di consulenza. Il **Counseling tradizionale** apre uno spazio di accoglienza, ascolto ed empatia, formula domande aperte affinché il Cliente entri in contatto con se stesso e rintracci dentro di sé risposte e soluzioni. Il **Coaching**, invece, "allena" il Cliente a chiarire i propri obiettivi e a trovare risorse e abilità per raggiungerli e conquistare autostima ed eccellenza.

Per un CounselCoach Strategico queste differenze d'intervento non esistono !

Perché il **Modello Breve Strategico** è uno strumento che permette di lavorare sul cambiamento, sia sulla percezione di sé che sulle azioni, sia sulle difficoltà che sugli **obiettivi**; grazie alle tecniche specifiche del *Problem Solving Strategico* e di comunicazione performante (*Dialogo Strategico*) consente di lavorare sia sulle emozioni che sulle risorse da attivare e/o sbloccare. **Questo fa grande differenza, poiché un CounselCoach Strategico può offrire maggiori opportunità di ausilio ai Clienti e non sentirsi incapace di fronte e richieste miste.**

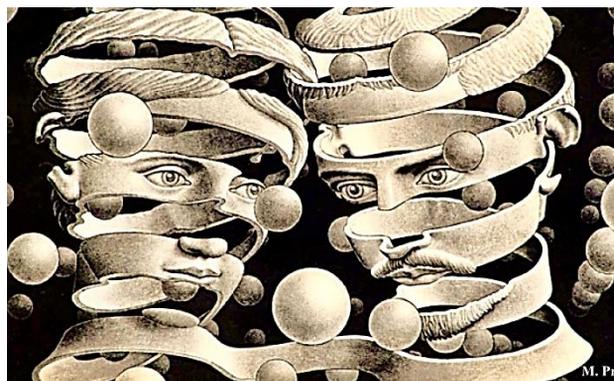
Il **CounselCoach strategico** concentrandosi sulle modalità con cui le persone percepiscono le difficoltà, **come vi reagiscono e sui tentativi fallimentari di soluzione** fino al momento effettuati, **guida il proprio interlocutore a scoprire nuove prospettive e lo facilita nel percorso di raggiungimento dei propri obiettivi.**

Parlare di **Consulenza Strategica** per noi vuol dire parlare di comunicazione, ogni comportamento ha valore di messaggio per un altro: **"non si può non comunicare"** primo postulato della *"Pragmatica della comunicazione umana"*, (Paul Watzlawick et al 1967) e non esiste un' unica realtà "vera", ma tante realtà soggettive quanti sono i punti di vista adottabili, pertanto il **CounselCoach Strategico decide di lavorare con quella realtà prodotta dalla prospettiva, degli strumenti conoscitivi e del linguaggio attraverso i quali la percepiamo e la comunichiamo** (Nardone 1991). Per questo attraverso il Modello di Problem Solving e le tecniche di Comunicazione Strategica **si induce il nostro interlocutore a "sentire" le situazioni in modo differente e dunque a cambiare le sue reazioni, scoprendo le proprie risorse bloccate dalle percezioni precedenti.**

**L'arte del Consulente Strategico, di fatto, è rendere le persone artefici
di ciò che costruiscono e gestiscono invece che vittime
di ciò che costruiscono e subiscono.**

IL MODELLO BREVE STRATEGICO

In letteratura si possono trovare differenti modelli di Problem Solving, quello presente è stato formulato in maniera originale dal gruppo Nardone, in virtù della ultra ventennale esperienza nel risolvere problemi individuali, relazionali, organizzativi e manageriali. Oggi questo è anche marchio registrato presso l'ufficio brevetti e marchi europei.



*“il vero viaggio di scoperta non è vedere nuovi mondi
ma cambiare occhi”*

L'approccio al Problem Solving Strategico ha due tradizioni antiche: quella ellenica della retorica dei sofisti e quella cinese dell'arte dello stratagemma, ovvero, le antiche arti di risolvere apparentemente irrisolvibili situazioni mediante l'uso di stratagemmi e modi di comunicare suggestivi e persuasori, oltre che una epistemologia avanzata che si rifà alla teoria della comunicazione nata in ambito antropologico con G. Bateson, agli sviluppi costruttivisti della teoria cibernetica (H.Von Foester, E. von Glaserfeld), agli studi sul linguaggio persuasorio di Milton Erickson e ai principi teorico-applicativi della comunicazione approfonditi dal Mental Research Institute di Palo Alto (P. Watzlawick, Weakland, Fish, Jackson) e alla branca specialistica della logica matematica nota come «logica strategica» (Elster, 1979, 1985; Da Costa, 1989a, 1989b; Nardone, Salvini, 1997; Nardone, 1998). **Le sue strategie non sono frutto di un improvviso atto di creatività, ma sono basate sull'applicazione di un sistematico e rigoroso metodo di ricerca, attraverso una precisa logica (non ordinaria) di intervento che fanno sì che rigore ed inventiva si complementino e si alimentino a vicenda, poiché come sosteneva G. Bateson “Il rigore da solo è morte per asfissia la creativa da sola è pura follia”.** Tale logica si differenzia dalle logiche tradizionali (ordinarie) per la sua caratteristica di mettere a punto il modello di intervento sulla base degli obiettivi prefissati e delle specifiche caratteristiche del problema affrontato, piuttosto che sulla base di una teoria preconstituita. In altri termini, si rinuncia a seguire ciecamente una qualsiasi prospettiva rigida che fornisca, in maniera deterministica, indicazioni su come procedere o pretenda di dare una descrizione aprioristica ed esaustiva dei fenomeni che si stanno studiando e sui quali si vuole intervenire.

“L' imperativo metodologico” infatti è: sono le soluzioni che spiegano i problemi e non le spiegazioni che guidano alle soluzioni.

Pertanto la tecnologia del cambiamento si evolve sulla base della sua efficacia e non sulla base di teorie da provare, si osserva quindi il passaggio da una metodologia ipotetico-deduttiva a una costitutivo-deduttiva, ovvero: *invece di conoscere per cambiare, cambiare per conoscere* (Watzlawick, Nardone, 1997). **Una prospettiva, questa, chiaramente non ordinaria che, attraverso stratagemmi, espedienti comunicativi non lineari, ci consente di costruire una realtà nella quale si può ottenere un cambiamento laddove prima non era possibile. Non devono infatti stupire risultati talvolta eclatanti tanto da essere dichiarati magici poiché come indicava A. C. Clarke “una tecnologia abbastanza avanzata è indistinguibile dalla magia”.**

LA COMUNICAZIONE DEL MODELLO BREVE STRATEGICO

Logica di Problem Solving e Linguaggio rappresentano le due anime dell'approccio strategico; non esiste Problem Solving Strategico senza comunicazione strategica, non esiste comunicazione strategica senza Problem Solving Strategico. Due facce della stessa medaglia che vanno armonizzate, in modo da creare una sorta di danza comunicativa per cui il cambiamento prefissato sia reso non solo possibile ma inevitabile.

Non a caso la Comunicazione Strategica è la seconda anima del Problem Solving Strategico e del Coaching Strategico®, una comunicazione pragmatica e performativa, che studia gli effetti sull'agire umano, quella parte dello studio del linguaggio che si occupa specificatamente di come la comunicazione influenzi il "come" gli individui costruiscono, consapevoli o inconsapevoli, le loro realtà, che continuamente subiscono e/o gestiscono. (Watzlawick, Beavin, Jackson, 1967).



Il linguaggio ci parla, ci forma, ci modella: a seconda delle parole che usiamo influenziamo i nostri processi mentali, poiché la cornice linguistica che diamo alle cose ne modifica il significato attribuito.

Così, se «le parole sono pallottole» (Wittgenstein) che «spariamo» agli altri e a noi stessi e che orientano il nostro modo di percepire la realtà, diventa indispensabile saper utilizzare la comunicazione in senso consapevole e pragmatico.

Solo attraverso un uso strategico della comunicazione possiamo guidare noi stessi e gli altri a liberarsi dalle «trappole» percettive di cui siamo spesso inconsapevoli e a cui sembra così difficile sfuggire.

STORIA DEL MODELLO BREVE STRATEGICO

Per semplificare e rimandando il lettore alla “vasta bibliografia” abbiamo schematizzato e sintetizzato la evoluzione del Modello Breve Strategico, come una sorta di albero genealogico citando le principali tecniche che lo compongono.

1985

- Giorgio Nardone da avvio al primo progetto di ricerca per la messa a punto di un trattamento in tempi brevi sui disturbi fobici e ossessivi sotto la supervisione di Paul Watzlawick e John Weakland, iniziando così ad elaborare tecniche innovative per l'intervento su un'area di patologia poco esplorata dal modello tradizionale del MRI. (Scuola di Palo Alto)

1990

- Paul Watzlawick e Giorgio Nardone iniziano a formulare, in maniera del tutto originale, il Modello di terapia breve strategica distinguendolo dalle altre forme di psicoterapia breve di stampo sistemico ed ericksoniano o di tipo cognitivo-comportamentale, definendone le prerogative epistemologiche-teoriche e applicative, il metodo della ricerca, la logica di problem solving strategico e le strategie di comunicazione terapeutica. Il tutto dette l'avvio a quella che poi sarà la moderna evoluzione della Psicoterapia Breve Strategica, presentata al largo pubblico nel 1990 attraverso la pubblicazione del manifesto dell'approccio evoluto L'arte del cambiamento.

2003

- Giorgio Nardone elabora, tra la miriade di stratagemmi e di artifici teorici che si trovano nella letteratura sia orientale che occidentale, una sua personale sintesi che racchiude la tradizione ma anche la moderna applicazione, al fine di individuare criteri base per la messa a punto di specifici stratagemmi, così come per la formazione delle abilità strategiche.

Negli
anni

- Negli anni vengono effettuate varie ricerche-intervento sui vari disturbi (fobici, ossessivi, panico, fobie, disordini alimentari, disfunzioni sessuali) Nel 2003 vengono presentati i risultati di uno studio longitudinale basato sulla valutazione dei risultati relativi all'efficacia ed efficienza differenziale di tutti i protocolli di trattamento per le differenti forme di psicopatologia elaborati e applicati nel decennio precedente su un totale di 3484 pazienti. Risultati: 86% dei casi risolti con una media di 9 sedute.
- Inoltre a seguito di un prolungato studio condotto dal gruppo Nardone, non solo in ambito clinico ma anche in contesti istituzionali scolastici e familiari vengono individuati i moderni modelli di dinamica familiare, in particolare viene evidenziata per la prima volta come la famiglia occidentale si regga soprattutto su dinamiche relazionali di iper-protezione e permissività. Sulla base di ciò sono state messe a punto tecniche di consulenza indiretta ovvero: trattare il problema senza la presenza della persona che ha il problema.

2004

- DIALOGO STRATEGICO Dopo un percorso di ricerca, applicazione realizzata nell'arco di 15 anni presso il centro di Arezzo, viene formulato il dialogo strategico, come sintesi evoluta dell'antica retorica del linguaggio ipnotico e della pragmatica, divenuta la tecnica più avanzata per condurre un singolo colloquio, capace di indurre radicali cambiamenti nell'interlocutore.

2009

- In virtù del lavoro svolto da Giorgio Nardone in ambito della logica di problem solving, che sottende alle strategie e agli stratagemmi terapeutici, viene esposto il modello della logica strategica/non ordinaria nella sua formulazione come modello logico/applicativo evoluto.

2015

- COUNSEL COACHING BREVE STRATEGICO** sviluppato da *M. Cristina Nardone* sulle basi del Modello Strategico, sfruttando al massimo la potenza delle tecniche di Problem Solving e comunicazione strategica, si distingue per nuove tecniche “Action oriented” oltre che la sua flessibilità e autocorrezione: si adatta alla realtà alla quale si applica, in modo da guidare la persona a cambiare modo di comunicare e sentire gli eventi accompagnandola così ad apprendere nuovi comportamenti e sviluppare nuovi talenti.

SINTESI FASI DEL PROBLEM SOLVING STRATEGICO

01

Definire il Problema

- cos'è effettivamente il problema,
- chi ne è coinvolto,
- dove questo si esprime,
- quando questo appare,
- come questo si esprime

02

Accordare l'obiettivo

Una volta definito il problema, si cerchi di descrivere quali sarebbero i cambiamenti concreti che, una volta realizzati, farebbero affermare che questo è risolto. Ovvero definire l'obiettivo da raggiungere. Questo è il secondo passo di un processo di Problem Solving Strategico.

Se partiamo da un obiettivo da raggiungere si dovranno poi analizzare i problemi (ostacoli) da risolvere e le resistenze al cambiamento da superare

03

Analisi e Valutazione delle tentate soluzioni

La terza fase, è rappresentata dalla individuazione e valutazione di tutti i tentativi fallimentari messi in atto per risolvere il problema in questione. Questa è la fase cruciale di studio della soluzione che parte non a caso dalla valutazione di tutte quelle tentate che non hanno avuto successo. Il costrutto di tentata soluzione che se non funziona, ma viene reiterata, tende a mantenere la persistenza del problema ed a complicarne il funzionamento.

04

Tecnica del come peggiorare

Il lettore nei confronti del problema da lui prescelto, a questo punto, si domandi: "Se io volessi far peggiorare ulteriormente la situazione invece che migliorarla come potrei fare?" e cerchi di enumerare tutte le possibili modalità. "Quali sono tutti i metodi o le strategie che se adottate mi potrebbero ad un sicuro fallimento nel mio progetto?"



LA COMUNICAZIONE UTILIZZATA DURANTE TUTTE LE FASI

01

5 Assiomi della Pragmatica della comunicazione umana

Linguaggio:
Verbale
para-verbale
non verbale

Voce come strumento per rendere magiche le parole

01

02

02

La tecnica del dialogo strategico così come il Modello può essere applicata a tutte le tipologie di problema, ma richiede una costante forma di adattamento alla irripetibilità dei contesti, delle situazioni, delle persone

SINTESI FASI DEL PROBLEM SOLVING STRATEGICO

05

TECNICA DELLO SCENARIO OLTRE IL PROBLEMA

Oltre alla tecnica presentata, al fine di essere ancora più concretamente focalizzati sull'obiettivo da raggiungere abbiamo formalizzato un'altra innovativa manovra: l'immaginare lo scenario ideale al di là del problema. Domandarsi quale sarebbe lo scenario, riguardo alla situazione da cambiare, una volta che il problema forse completamente risolto o, nel caso di miglioramenti da ottenere, che l'obiettivo fosse completamente raggiunto

06

TECNICA DELLO SCALATORE

Quando si ha un problema complesso da risolvere, al fine di costruire una strategia efficiente oltre che efficace, risulta utile partire dall'obiettivo da raggiungere ed immaginare lo stadio subito precedente, poi lo stadio precedente ancora, sino a giungere al punto di partenza. Il tutto in modo tale da suddividere il percorso in una serie successiva di stati; ciò significa frazionare l'obiettivo finale in una serie successiva di micro-obiettivi che però prendono avvio dal punto di arrivo per tornare indietro sino al primo passo da eseguire. Questa strategia mentale contro intuitiva appare chiaro permette di costruire agevolmente la sequenza di azioni da realizzare per risolvere un problema partendo dal più piccolo ma concreto cambiamento possibile.

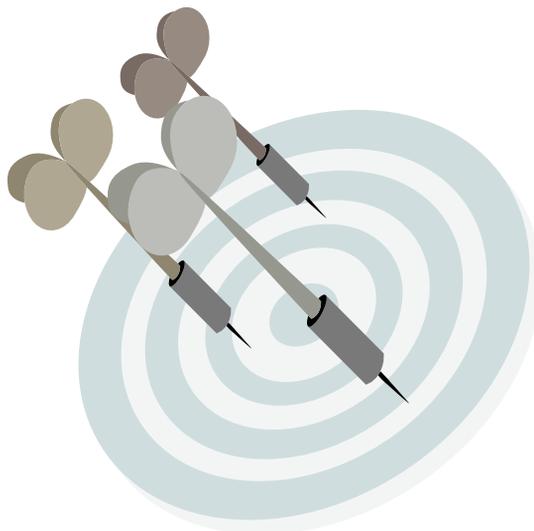
07

AGGIUSTARE IL TIRO PROGRESSIVAMENTE

Talvolta i problemi sono complessi al punto tale da richiedere non una sola soluzione, ma una serie di queste in sequenza. Di fronte a situazioni di questo tipo è fondamentale evitare di voler affrontare insieme tutti i problemi ma iniziare ad affrontare il più accessibile. Una volta risolto il primo passare al secondo e così via, mantenendo però fin dall'inizio la visione della globalità e delle interazioni possibili fra le concatenazioni tra i problemi. Così facendo si evita di perdersi nella ingestibile complessità delle interrelazioni mentre si opera concretamente, ma al tempo stesso, si mantiene la visione dell'insieme.



SOLUZIONE e/o RAGGIUNGIMENTO OBIETTIVO



DESTINATARI DEL CORSO



✓ Tutti quei professionisti che operano a contatto con le persone

- Medici
- Mediatori
- Assistenti sociali
- Educatori
- Insegnanti
- Pedagogisti
- Formatori
- Consulenti
- Infermieri
- Sacerdoti
- Fisioterapisti
- Animatori
- Volontari
- E tutti gli altri

✓ Figure professionali operanti nelle istituzioni e nelle organizzazioni



Manager



Selezionatori e formatori del personale



Direttori e assistenti di comunità

“È facile complicare le cose, il difficile è renderle semplici.”

Premesso che un CounselCoach Strategico si occupa di *quelle difficoltà non invalidanti*, accompagnando la persona a superare gli ostacoli che gli impediscono una piena realizzazione di vita privata o professionale.

Difatti questo corso intensivo intende fornire le conoscenze sulle tecniche del Modello teorico-applicativo del Problem Solving Strategico®.

Analizzare un problema, trovare la soluzione più funzionale in tempi rapidi Facile a dirsi, estremamente difficile a farsi se non si ha uno strumento metodologico da seguire.

Così l’obiettivo principale di questo percorso è proprio quello di trasmettere uno strumento, un Metodo con un processo rigoroso ma al tempo stesso flessibile e autocorrettivo.

Infine far vivere agli allievi un percorso di crescita personale concreto e misurabile e che li renda efficaci ed efficienti nelle relazioni e nella professione svolta, per ottenere il massimo risultato con il minimo sforzo, poiché dal nostro punto di vista, cercare di aiutare le persone per quanto nobile sia l’intenzione è cosa ben diversa da saperle aiutare veramente: **spesso con le migliori intenzioni si ottengono risultati peggiori, così “un bene fatto male è peggiore del male stesso”.**

IL CORSO INTENSIVO SI ARTICOLA IN 7 MODULI DI DUE GIORNI, CON CADENZA DI UN WEEKEND AL MESE, PER UN TOTALE DI 14 GIORNATE.

La formazione in aula è sia teorica sia pratica, con una forte componente esperienziale e di interazione tra partecipanti e docenti per far sperimentare agli allievi la potenza delle tecniche.

I primi moduli introdurranno gli allievi all’applicazione del Modello nei diversi contesti, le attività esperienziali che, partendo dalle attuali competenze e risorse personali dei partecipanti, accrescano le loro conoscenze, le abilità operative, l’efficacia e l’efficienza nell’affrontare diverse situazioni problematiche ed inoltre sviluppino la loro consapevolezza operativa.

*L’ausilio di videoregistrazioni di interventi svolti da M. Cristina Nardone o da alcuni consulenti del gruppo Nardone dimostrerà quanto sia possibile agire il cambiamento anche in situazioni complesse.

I successivi moduli di perfezionamento, saranno dedicati all’apprendere a utilizzare appieno le proprie risorse, a comunicare con se stessi e gli altri in modo da evitare di intrappolarsi in rigidi frame, a lavorare sulla gestione delle proprie emozioni, a rompere le proprie rigidità comportamentali attraverso il self help strategico. Infine l’esperienza di sentire, il “dialogo strategico” sperimentandolo su se stessi, porterà gli allievi ad utilizzare deliberatamente la tecnica.

CON QUESTO CORSO INTENSIVO, GLI ALLIEVI CHE VOLESSERO SPECIALIZZARSI, AVRANNO LA POSSIBILITÀ DI ISCRIVERSI DIRETTAMENTE AL 2° ANNO DELLA SCUOLA TRIENNALE DI COUNSELCOACHING BREVE STRATEGICO

OBIETTIVI

ORGANIZZAZIONE CORSO

PROGRAMMA DIDATTICO

“Al consulente strategico non interessa conoscere le verità profonde e il perché delle cose, ma “come funzionano” e come farle funzionare nel miglior modo possibile”



1 giornata

CounselCoaching: introduzione al Modello

Dalla Scuola di Palo Alto ad Arezzo: il Modello Nardone, dal passato al presente. Fare CounselCoaching strategico: comportamenti del CounselCoach, ciò che può o non può fare.

Il metodo del CounselCoaching Strategico: fasi del Modello e protocollo operativo

- individuazione degli obiettivi da raggiungere, rilevazione delle risorse del cliente
- analisi delle difficoltà-problemi da superare
- valutazione dei tentativi fallimentari di soluzione messi in atto
- ristrutturazione delle modalità fallimentari e rilevazione delle alternative possibili, leva sui punti di forza del cliente elicitando le risorse da lui espresse in altre situazioni difficili della sua vita.
- Accordo congiunto sui cambiamenti da realizzare.



2 giornata

Il Modello Strategico: le principali tecniche

Usualmente i problemi hanno origine da una difficoltà sulla quale il Cliente si è solitamente bloccato introducendo tentativi di soluzione che hanno inconsapevolmente peggiorato la situazione iniziale. In tal caso comprendere “come funziona ciò che non funziona” permette di condurre e costruire insieme al Cliente quei percorsi idonei ad aggirare gli ostacoli che hanno contribuito a creare il problema.

Tecniche di definizione dell'obiettivo e disvelamento delle tentate soluzioni

- Analisi descrittiva della situazione problematica e/o obiettivo
- Tecnica del “Come peggiorare” per svelare le “Tentate Soluzioni disfunzionali”
- Tecnica dello “Scenario oltre il problema”
- Tecnica dello “Scalatore”



3 giornata

La Comunicazione Strategica.

Il ruolo del CounselCoacher è particolarmente variegato, questi può trovarsi ad effettuare il suo intervento in ambiti molto diversi tra loro. (individui, gruppi, organizzazioni) E' per questa ragione che si ritiene di rilevante importanza costruire il rapporto con il Cliente ogni volta in modo mirato ed adeguato al suo stile, alla sua sensibilità oltre che alle sue esigenze.

- La formazione della prima impressione, l'impatto sulla formazione di opinioni; elementi di comunicazione non verbali e para verbali.
- I cinque Assiomi della pragmatica della Comunicazione
- Creare sintonia attraverso il linguaggio adattato allo stile e alle modalità comunicative del cliente. Apprendere a usare l'alternanza tra linguaggio digitale e analogico, tra descrizioni e metafore, tra comunicazione indicativa e comunicazione performativa.

✓ *Analisi di situazioni reali presentate dai partecipanti.*

PROGRAMMA DIDATTICO

✓ 4 giornata

Il Dialogo Strategico (I livello).

- L'arte delle domande strategiche: discriminanti, orientanti, ad illusione di alternativa di risposta
- Riassumere per ridefinire utilizzando il linguaggio sia logico che analogico
- L'arte delle parafrasi ristrutturanti: ridefinire la forma, i contenuti per creare alternative di cambiamento
 - * Esercitazione di gruppo

✓ 5 giornata

La tecnologia del cambiamento: la logica strategica

Dalla Logica ordinaria a quella non ordinaria-strategica: gestire la mente che ci inganna

- Logica dell'autoinganno: quando è funzionale o disfunzionale
- Logica delle ambivalenze: contraddizioni, paradossi e credenze come usarle per il cambiamento
- Arte e scienza dello stratagemma: magia e tecnologia del cambiamento strategico
- I tredici stratagemmi essenziali: cavalcare la propria tigre e le tigri altrui
- Le resistenze al cambiamento ed espedienti strategici

✓ 6 giornata

Sensazioni/Emozioni: le resistenze umane al cambiamento.

- Le 4 sensazioni di base che influiscono sulle percezioni -emozioni- decisioni.
- La Paura- la Rabbia - il Dolore - il Piacere: stratagemmi di intervento
- Tipologie di resistenza. Tecniche base per la gestione delle resistenze al cambiamento
- *condurre rapidamente il proprio Cliente fuori dalle sabbie mobili, aiutandolo a prendere consapevolezza su "come si blocca" per evitare che accada nuovamente*
- Calibrare e sintonizzare cambiamento: tecnica- relazione- comunicazione

✓ 7 giornata

il Dialogo Strategico (II livello).

- Dal dialogo ai piani di azione: suggerire, indicare o ingiungere.
- Evocare nuove sensazioni (esperienze emozionali correttive) mediante l'utilizzo di esempi, aforismi, metafore, enunciati;
- Creare nuove prospettive e punti di vista alternativi attraverso parafrasi evolute: argomentazioni lineari, non lineari, paradossali.
- il co-costruire come scoperta congiunta, ovvero condurre il cliente alla soluzione come congiunta costruzione.

✓ *Visione di un caso: Il Dialogo Strategico in azione*

✓ 8 giornata

Il Modello strategico nella sua applicazione concreta

- Imparare facendo il CounselCoach Strategico
- Esercitazioni focalizzate sull'applicazione a casi concreti presentati dagli allievi

PROGRAMMA DIDATTICO

✓ 9 giornata

Future oriented CounselCoaching.

La tecnica del come peggiorare quotidiano

- Colloquio orientato al futuro, uso della domanda del miracolo e della tecnica dello scenario al di là del problema
- La tecnica dello scalatore e le sue varianti
- Esercitazioni focalizzate sull'applicazione a casi concreti presentati dagli allievi

✓ 10 giornata

Action oriented CounselCoaching: l'evoluzione al Modello

Come si può allineare pensieri, emozioni, sensazioni compiere poi l'azione più strategica e funzionale?

- Le sei evidenze e fare appello alla mente consapevole.
- La tecnica P.E.S.A.R.: pensiero-emozione-sensazione-azione-ripetizione.

✓ 11 + 12 giornata

La Voce Strategica *"Basta sentire una voce per calmare una tempesta"*

COME USARE LA VOCE PER RENDERLA PERSUASIVA

- Educazione e impostazione della voce
- Tono, timbro, velocità, pause, volume.
- Respiro e voce
- Il volume adatto al momento: differenze tra fase di ascolto, di suggerimento, di persuasione

Esercitazioni focalizzate all'apprendimento

✓ 13 giornata

Coaching e Self help Strategico: imparare il controllo delle proprie reazioni e trasformare i propri limiti in risorse.

- Rompere le proprie rigidità di pensiero e azioni attraverso il dialogo con se stessi
- Indagare cambiando le proprie prospettive
- Utilizzo del dialogo strategico come forma di auto inganno capace di trasformare i propri limiti in risorse
- Analisi delle incapacità strategiche
- Analisi delle sensazione che veicolano le nostre reazioni: stratagemmi evoluti per ri-orientare le nostre inclinazioni

** Esame di verifica finale

✓ 14 giornata

Il CounselCoach strategico: Cavalcare la propria tigre.

- Gestione delle proprie modalità di percezione e di reazione nei confronti delle situazioni più stressanti
- Apprendere a utilizzare appieno le proprie risorse nei confronti dei più complicati problemi
- Comunicare efficacemente con se stessi e gli altri in modo da evitare di intrappolarsi in rigidi frame
- L'arte dello stratagemma nella sua essenza applicativa.

INFORMAZIONI GENERALI

Metodologia didattica: imparare facendo

Coerentemente con l'imperativo del cibernetico costruttivista Heinz von Foerster che recita "se vuoi vedere impara ad agire", i nostri programmi **procedono dall'esperienza diretta alla competenza operativa**, attraverso la quale ognuno di noi ha acquisito nella sua vita le abilità e competenze più evolute. In tale modo l'allievo prende possesso della capacità di fronteggiare le reali situazioni, imparando a gestire al tempo stesso la strategia, la comunicazione e la relazione.

Direzione M. Cristina Nardone e-mail ceo@nardonegroup.org

Le lezioni del percorso **saranno svolte da M. Cristina Nardone** e dai Formatori ufficiali Nardone Group.

Docenti Grazie a percorsi di formazione selettivi e successivamente anni di collaborazioni in campo, M. Cristina Nardone ha scelto quei formatori che si sono distinti per merito, dotati di qualità che il nostro gruppo ritiene uniche: *una profonda conoscenza teorica e pratica del Modello, una straordinaria passione per quello che fanno, una grande capacità di dividerla.*



BIBLIOGRAFIA DI RIFERIMENTO AL CORSO

- ✓ **L'AZIENDA VINCENTE: migliorare il presente, inventare il futuro.** M.C. Nardone, Milanese R, Prato Previde R. Ponte alle Grazie, 2012;
- ✓ **PROBLEM SOLVING STRATEGICO DA TASCA;** Giorgio Nardone, Ponte alle Grazie, 2009;
- ✓ **COACHING STRATEGICO;** Milanese R., Mordazzi P. , Ponte alle Grazie, 2006;
- ✓ **COUNSELING: PROSPETTIVE ED APPLICAZIONI;** Annamaria Di Fabio, Saulo Sirigatti, Saggi di Terapia Breve, Ponte alle Grazie, 2005;
- ✓ **CORREGGIMI SE SBAGLIO;** Giorgio Nardone, Ponte alle Grazie, Milano, 2005;
- ✓ **IL DIALOGO STRATEGICO;** Giorgio Nardone, Alessandro Salvini, Ponte alle Grazie, 2004;
- ✓ **PSICOSOLUZIONI;** Giorgio Nardone, Rizzoli, 1998;
- ✓ **L'ARTE DEL CAMBIAMENTO;** Giorgio Nardone, Paul Watzlawick, Ponte alle Grazie, 1990;
- ✓ **PRAGMATICA DELLA COMUNICAZIONE UMANA;** P. Watzlawick, J. H. Beavin, Don D. Jackson, Astrolabio, 1971;
- ✓ **CHANGE: LA FORMAZIONE E LA SOLUZIONE DEI PROBLEMI;** P. Watzlawick, J. H. Weakland, R. Fisch, Astrolabio, Roma, 1974.
- ✓ **MANUALE PROFESSIONALE DI DIZIONE E PRONUNCIA;** Giancarlo Carboni, Hoepli, Milano, 2011.

INFORMAZIONI GENERALI

REGISTRAZIONI E DOMANDA DI AMMISSIONE:

Per potersi iscrivere è **necessario inviare una domanda** di partecipazione, corredata da curriculum vitae che dovrà **pervenire via e-mail a bdm@nardonegroup.org** all'attenzione del Responsabile Sviluppo Formazione.

Al Corso sono ammessi **un numero massimo di 15 partecipanti** selezionati in base al profilo professionale.

Le adesioni verranno accettate fino ad esaurimento dei posti e saranno considerate confermate solo al momento dell'avvenuto pagamento.



CITTA' SVOLGIMENTO CORSI:

I CORSI SI ATTIVANO durante l'anno IN VARIE CITTA' tra le quali:
Milano, Vicenza, Arezzo, Roma, Salerno, Bari, Catania, Vicenza, Cagliari
(gli indirizzi delle location saranno comunicati dopo l'iscrizione)

FREQUENZA:

L'attività didattica si svolge usualmente in **un weekend al mese** per la durata del corso, dalle ore 10.00 alle ore 17.00

CALENDARI:

Per visionare i calendari di ogni sede ed edizione visitare il sito www.nardonegroup.org

INVESTIMENTO ECONOMICO:

La quota complessiva è di **2.300,00 euro + IVA**
(Sul modulo d'iscrizione vi sono le promo che permettono di **accedere al Corso con varie riduzioni.**)

CERTIFICATO

Al termine sarà rilasciato UN CERTIFICATO di partecipazione, solo chi avrà superato l'esame finale vedrà scritto nel certificato: esame superato con esito positivo
Con questo percorso si potrà comunque iscriversi a qualsiasi Associazione di Categoria ed ESERCITARE la libera professione

Inoltre gli allievi che volessero SPECIALIZZARSI sul Modello avranno la possibilità di iscriversi direttamente al 2° anno della Scuola triennale di CounselCoaching Breve Strategico, sempre che l'esito finale dell'esame sia stato positivo.

PER INFORMAZIONI RIVOLGERSI A:

Tel. + 39 0575 350240 o 347.5321458

Email: bdm@nardonegroup.org

(dal lunedì al venerdì dalle ore 10,00 alle 12.30 e dalle 15.00 alle 18.00)



COSA FACCIAMO... IN BREVE

Costruiamo *“apparentemente” semplici soluzioni* per raggiungere obiettivi o per risolvere rapidamente complicati problemi umani, guidando le persone a trasformarsi in protagonisti del cambiamento, insegnando loro a passare da una *“realtà che si subisce”* ad una *“realtà che si costruisce e gestisce”*

Comunicazione, Cambiamento e Problem Solving sono gli ambiti trattati in 20 anni di ricerca e studio di casi individuali e aziendali. Questo ha permesso di creare un insieme di **SERVIZI SPECIFICI** rivolti a tutti quei contesti in cui, le capacità del professionista di **trovare soluzioni specifiche e produrre rapidi cambiamenti** assumono anche una valenza *“economica”*, nella direzione di ridurre al minimo i *“costi esistenziali e materiali”* per la persona o per l'organizzazione.

- **Counsel Coaching strategico:** a singoli o gruppi per il superamento di impasse blocchi emotivi, cognitivi o comportamentali;
- **Coaching strategico** (anche in ambito sportivo) *“ottenere il massimo con il minimo sforzo”*. Guidare la persona o il gruppo a sviluppare nuove prospettive e percezioni della realtà e delle proprie risorse, a vivere esperienze nuove, spesso inaspettate, e, grazie a questo, sviluppare le capacità necessarie per ottenere più elevati livelli di apprendimento, di performance e di gratificazione;
- **Assessment: la persona giusta al posto giusto.** Grazie alla nostre competenze, anche in ambito clinico, siamo in grado di valutare il potenziale, le attitudini, le competenze ed adeguatezza ad un profilo lavorativo IN UN SOLO INCONTRO;
- **Consulenza aziendale:** *“Per quanto possa esser bella la strategia, occasionalmente si dovrebbe poter guardare ai risultati”*. Affiancare il cliente nella gestione di tutte le situazioni di cambiamento, di sviluppo, di risoluzioni di problematiche, offrendo un supporto per la realizzazione degli obiettivi desiderati IN TEMPI BREVI.
- **Consulenza in ambito familiare, educativo, scolastico, giuridico**, nel centro è presente una équipe composta psicologi, psicoterapeuti e avvocati .
- **Change Management strategico: LA CONSULENZA MASCHERATA DA FORMAZIONE** *“L'ideale è che l'effetto passi inavvertito e che il cambiamento avvenga come una naturale inclinazione degli eventi”* Cambiare gli strumenti , oppure reclutare ottimi manager non serve a molto se non si riesce a cambiare i processi e i meccanismi mentali.
- **Passaggi generazionali e FAMILY BUY OUT in tempi brevi:** *“Non è la più forte delle specie che sopravvive, né la più intelligente, ma quella più reattiva ai cambiamenti”* Questi interventi rientrano nelle NOSTRE BEST PRACTICE. Focalizzarsi su aspetti razionali, tecnici, amministrativi, legali, formativi, conoscitivi è sicuramente indispensabile per pianificare e realizzare un passaggio generazionale di successo ma il problema sorge con le implicazioni di carattere affettivo, relazionale, emotivo. Inevitabilmente la *“pura ratio”* svanisce e l'emotività prende il sopravvento e questo anche quando i rapporti familiari sembrano lineari e felici.
- **Supervisione e Aggiornamento per Top Managers e Imprenditori** *“In un mondo in cui tutto cambia vince chi non si limita a reagire al cambiamento, ma chi riesce ad anticiparlo e costruirlo”* Capire come gestire e guidare il cambiamento attraverso l'esercizio della propria leadership. Acquisire metodi e strumenti per elaborare soluzioni innovative e in tempi brevi.



- **Formazione su misura:** *“Ciò che può essere fatto con poco invano viene fatto con molto.”* Progettazione, organizzazione e gestione di moduli specifici adatti alle diverse figure professionali, per lo sviluppo di competenze comunicative, relazionali di self-help e abilità di Problem Solving Strategico quale contributo essenziale all'evoluzione dei processi di cambiamento e crescita dell'individuo e dell'azienda;
- **Formazione a catalogo:** *“Se vuoi vedere impari ad agire”* Le nostre scuole offrono vari percorsi, dalla Specializzazione a Master a corsi professionalizzanti, fino a workshop su tematiche specifiche, per apprendere rigorosamente i nostri Modelli e aumentare le competenze operative funzionali al cambiamento;

PARLANO DI NARDONE GROUP

video recensioni Nardone Group



Vedi cosa dicono i nostri clienti



[cerca Nardone Group e segui il nostro canale](#)



[Seguici sulla nostra pagina aziendale](#)

<https://www.facebook.com/nardonegroup>



Nardone Group

the evolution of Palo Alto School

Specialisti in Comunicazione Problem Solving & Coaching Strategico®

Da oltre 20 anni guidiamo le persone a trasformarsi in
«protagonisti del cambiamento»
insegnando loro a passare da una realtà *che si subisce*
ad una realtà che si costruisce e gestisce

Contattaci:



Bdm@nardonegroup.org



VIA DE REDI, 13 - 52100 AREZZO



+39 0575 350240



<https://www.facebook.com/nardonegroup/>



<https://www.nardonegroup.org>