

SCUOLA DI COUNSEL-COACHING BREVE STRATEGICO

WWW.NARDONEGROUP.ORG

2° anno - Settembre 2018

“Il successo è ottenere ciò che si vuole.

La felicità è volere ciò che si ottiene.”

Bertrand Russell

Preparare **persone strategiche**, oltre che professionisti a gestire con consapevolezza operativa e con la massima efficacia la relazione con se stessi è l'obiettivo che questo secondo anno la mia Scuola erogherà !

Se voglio essere in grado di aiutare gli altri devo prima essere capace di superare le mie difficoltà, limiti, pregiudizi, rigidità mentali ed emotive oltre che saper raggiungere i miei obiettivi.

Ho inoltre modificato la didattica inserendo tutta la parte relativa alle competenze del Coaching poiché il confine tra coaching e counseling non è definito da un insieme di regole o termini assoluti.

Dal mio punto di osservazione, come ente di formazione, ho visto un modo di operare comune che ha suddiviso in due settori di business ciò che invece ritengo del tutto complementare <nell'essere un professionista strategico>

Se volessimo sintetizzare ciò che viene attribuito, in generale da altre metodologie, alle due professioni potremmo definirli così: i Counselor sono formati per aiutare il cliente con problemi emotivi, dove il passato la fa da padrone ed è quello da far rielaborare/accettare/superare; per i coach invece il dominio è orientato al futuro: l'obiettivo che il cliente vuole raggiungere, per poi istruirlo ad arrivarci.

Come credo può apparire chiaro anche a voi, il modello di PSS e la sua Comunicazione per-formativa **ci guida a lavorare sia sul passato che sul futuro del cliente modificando percezioni e azioni nel presente, che ristruttureranno il passato e costruiranno il futuro**, dove non esiste obiettivo senza problemi da risolvere, quindi nemmeno una performance da raggiungere senza affrontare gli ostacoli che ne impediscono la massima prestazione.

Per questo ho progettato un nuovo programma didattico, **per far sperimentare ad ogni allievo un proprio percorso Extra-Ordinario atto ad ottenere risultati straordinari**, che ogni strategico, dal mio punto di vista, dovrebbe poi saper far ottenere ai propri clienti.

“Una tecnologia del cambiamento nei suoi effetti dovrebbe apparire simile ad una magia”

M. Cristina Nardone

Il modello “guida” del Counselor, del Coach e del Terapeuta strategico

Il Problem Solving Strategico rappresenta un’avanzata “tecnologia del cambiamento” per trovare soluzioni efficaci ed efficienti a problemi complessi. Per farlo, il Modello spinge l’individuo oltre gli abituali schemi di ragionamento, accedendo così a risorse inutilizzate. Soluzioni creative e insolite a problemi, apparentemente, senza via d’uscita.

Un approccio che abbandona l’analisi oggettiva del problema per proiettarsi verso la molteplicità di scelte soggettive.

Metodologia didattica: imparare facendo !

Primo obiettivo è far sì che chi frequenta la scuola raggiunga una maggiore consapevolezza operativa di se stesso e delle proprie relazioni. Per farlo deve scoprire i propri punti di forza e le proprie aree di miglioramento, per accedere a risorse finora inesplorate e produrre cambiamenti desiderati ed evolutivi nella propria vita.

Attraverso le lezioni, i seminari di approfondimento che saranno proposti durante l’anno, la possibilità di vedere casi trattati attraverso la piattaforma on line, l’allievo potrà sviluppare nuove abilità necessarie ad affrontare situazioni critiche, a risolvere rapidamente problemi e a elaborare costruttivamente le proprie esperienze.

Un percorso formativo che offrirà obiettivi raggiungibili e misurabili per ogni singolo allievo.

Percorso personale

Il percorso personale previsto nel corso prevede, **2 colloqui individuali con Il direttore della Scuola, M. Cristina Nardone.**

- Durante il primo incontro ogni allievo stabilirà i propri obiettivi e la loro rispettiva pianificazione ad hoc.
- Il secondo organizzato a circa metà anno sarà usato come bilancio delle competenze e feedback .

*** Per chi ne sentirà necessità durante il percorso potranno essere programmati degli incontri individuali con la dr.ssa Chiara Nardone*

- Durante l'anno accademico l'allievo dovrà occuparsi della stesura di una tesi con la presentazione di almeno 3 casi trattati con il modello, da consegnare a fine anno quale allegato all'esame finale.

Piano didattico 2° anno **SCUOLA DI COUNSEL-COACHING BREVE STRATEGICO** con **CALENDARIO** e **DOCENTI**

ORARI LEZIONI: dalle ore 10.00 alle ore 17.30

SEDE AREZZO

MODULI	DATE	CONTENUTO	DOCENTE
1. Weekend	DAL 3 SETTEMBRE AL 20	SKYPE CALL di 1 ora con ogni allievo per definizione piano individuale	M. C. NARDONE
2. Weekend	29 e 30 settembre	<p>Laboratorio esperienziale di tecniche di comunicazione avanzate</p> <p><i>Se non lo sai fare non lo sai nemmeno vedere</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Comunicazione non verbale avanzata “dalla prima impressione alle parole” (video registrazione con doppia telecamera) • Comunicazione non verbale ed effetto prima impressione: postura, andatura, uso dello sguardo. • Lo sguardo ravvicinato, il contatto fisico. • Dalla postura eretta a quella seduta, sguardo fluttuante, prossemica e paraverbale. L’ecologia del contatto relazionale • L’ascolto attivo e l’interazione non verbale incentivante 	<p>M. C. NARDONE</p> <p>G. CARBONI</p>

3. Weekend	20 e 21 ottobre	<p>Laboratorio esperienziale di tecniche di comunicazione avanzate</p> <ul style="list-style-type: none"> Eloquio: tono, volume, pause, respiri <p>Le parole sono magiche</p> <ul style="list-style-type: none"> Usare la voce come strumento di persuasione, come cattura suggestiva L'armonizzare la voce e la prossemica, assonanze e dissonanze dello sguardo 	<p>M. C. NARDONE</p> <p>G. CARBONI</p>
4. Weekend	17 e 18 novembre	<p>Supervisione sull'applicazione delle abilità di counseling</p> <p>Sviluppo Personale</p> <ul style="list-style-type: none"> "Io e il counseling" la mia comunicazione e la mia relazione con me stesso, gli altri e il mondo 	<p>CHIARA NARDONE</p>
5. Weekend	1 e 2 dicembre	<p>L'intervento strategico in azione Visione e Analisi del modello attraverso la visione di casi trattati in ambito aziendale:</p> <ul style="list-style-type: none"> spiegazione delle strategie e stratagemmi utilizzati Chiarificazione delle tecniche comunicative messe in atto 	<p>L. DRI</p>
6. weekend	15 e 16 dicembre	<p>Le scoperte e le invenzioni utili al counseling. Cosa le scienze umane ci spiegano delle relazioni interpersonali e sociali</p> <ul style="list-style-type: none"> Fondamenti di psicologia generale, sociale e dei gruppi. 	<p>P.BINI</p>

		<p>Aspetti di psicologia tradotti in effetti pragmatici</p> <ul style="list-style-type: none"> • da sensazioni a percezioni, i primi passi scienze psicologiche • dall'animale all'uomo: genetica ed esperienza, fisiologia e psicologia <p>INDIVIDUO E MASSA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conflitto vs collaborazione; intesa vs equivoco; cooperazione vs rivalità; principi di causalità e attribuzione. • I più noti effetti delle relazioni interpersonali e sociali <p><i>Libro di riferimento : LE SCOPERTE E LE INVENZIONI DELLA PSICOLOGIA</i></p>	
7. Weekend	12 e 13 gennaio	<p>Fondamenti di psicologia del ciclo di vita e della comunicazione.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Psicologia del ciclo vita • Psicologia delle dinamiche FAMILIARI versus contesti AZIENDALI <p><i>Libri di riferimento: 1.AIUTARE I GENITORI AD AIUTARE I FIGLI 2. MODELLI DI FAMIGLIA. 3. L'AZIENDA VINCENTE</i></p>	M. BOTTI
8. Weekend	26 e 27 gennaio	<ul style="list-style-type: none"> • SVOLGERE LA PROFESSIONE: etica e deontologia - abusi professionali – relazione e contratto con cliente. • COME APRIRE UNO STUDIO - quali adempimenti obbligatori- quale regime fiscale - la legge sulle libere professioni – come farsi pubblicità 	<p>T. VALLERI</p> <p>G. BRACCIALI</p>

9. Weekend	9 e 10 febbraio	<p>Sviluppo personale:</p> <ul style="list-style-type: none"> • self empowerment • self help strategico <p>Libri di riferimento: PERSONA EMPOWERMENT. Poter aprire nuove possibilità nel lavoro e nella vita (M. Brusaglioni) PSICOSOLUZIONI (ultimo capitolo)</p>	<p>M. BRUSCAGLIONI</p> <p>M.C. NARDONE</p>
10. weekend	9 e 10 marzo	<p>L'USO FUNZIONALE DELLE TECNICHE DI PSS</p> <p>Rubare al futuro per cambiare il presente: la “tecnica dello scenario oltre il problema”</p> <p>› Se vuoi drizzare una cosa cerca come storcerla di più: la “tecnica del come peggiorare”</p> <p>› Dal punto di arrivo al punto di partenza: la “tecnica dello scalatore”</p> <p>Nulla di troppo, solo ciò che è abbastanza: predittività e autocorrettività del modello</p>	<p>L. DRI</p>
11. weekend	13 e 14 aprile	<p>DIALOGO STRATEGICO AVANZATO</p> <p>Sintonizzarsi con la posizione e la logica dell'interlocutore: creare la</p>	

		<p>complementarietà per il cambiamento</p> <ul style="list-style-type: none"> • Domande strategiche: investigare per orientare nuove prospettive, aumentare le possibilità di scelta • Le parafrasi ristrutturanti: ridefinire la forma e i contenuti per creare alternative di cambiamento • Gli enunciati e le formule evocative: il linguaggio che evoca emozioni correttive • Le argomentazioni logiche lineari, non lineari e paradossali: creare punti di vista alternativi • Dal dialogo ai piani di azione: indicare, ingiungere, prescrivere 	P. CERVARI
12. weekend	11 e 12 maggio	Il Coaching strategico	L. DRI
13. weekend	8 e 9 giugno	<p>Da allievi a consulenti Supervisione all'esercitazione su casi reali</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Il primo incontro con il cliente: creare il primo "piccolo grande" cambiamento</i> 	M. C. NARDONE CHIARA NARDONE
14. weekend	22 e 23 giugno	ESAME SCRITTO- CONSEGNA TESI FINE ANNO	C. Nardone + 2 docenti

DOCENTI DEL 2 ANNO:

- ✓ Massimo Botti, (<http://www.bottimassimo.it>)
- ✓ Chiara Nardone, (<https://www.nardonechiara.it/chiara-nardone.php>)
- ✓ Patric Bini, (<http://www.psicologotoscana.it>)
- ✓ Tommaso Valleri, (Counselor trainer e Segretario Generale di ASSOCOUNSELING)
- ✓ Gianluca Bracciali <http://www.studiobracciali.com>
- ✓ Leonardo Dri (<https://www.daiquiriism.com/about-me>)
- ✓ Paolo Cervari (<http://cervari-consulting.com/chi-sono>)
- ✓ Giancarlo Carboni Monaco zen (<http://www.zenfirenze.it>) autore ed esperto dell'uso della voce (www.leggereadaltavoce.it)
- ✓ M. Cristina Nardone (<https://www.cristinanardone.it/chi-sono>)

Ospiti /testimonial a sorpresa

- ✓ Colonnello Domenico Roma ([http://www.esercito.difesa.it/Amministrazione trasparente/personale/dirigenza/Documents/Colonnello/col-roma.pdf](http://www.esercito.difesa.it/Amministrazione%20trasparente/personale/dirigenza/Documents/Colonnello/col-roma.pdf))
- ✓ Cap. psc. Laura Seragusa, PHd. Capo sezione Ricerche addestramento e studi –
(Centro di Psicologia Applicata per la formazione dell'Arma dei Carabinieri)