



NARDONE GROUP

Research, Development, Training and Consulting Institute

ACADEMY OF WOMEN'S STRATEGIC LEADERSHIP

SCHOOL OF MANAGEMENT IN STRATEGIC PROBLEM SOLVING COACHING AND COMMUNICATION

SCHOOL OF BRIEF STRATEGIC COUNSELING

Corso Intensivo



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

“perché un bene fatto male è peggiore del male stesso”

www.nardonegroup.org Company with Quality System Certificate as Professional Training and Congress
Organizer UNI EN ISO 9000:2008

PREMESSA

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

Il Counselor strategico, ovvero, colui che aiuta gli altri ad aiutarsi, 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 counseling strategico 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 Counselor 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 counseling 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 verbale registrato presso l’ufficio brevetti e marchi europei.

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

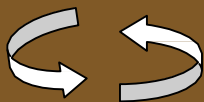
ciecamente una qualsiasi prospettiva rigida che fornisca, in maniera deterministica, indicazioni su come procedere o pretenda di dare una descrizione aprioristica ed esaustiva dei fenomeni che si stanno studiando e sui quali si vuole intervenire. “L’imperativo metodologico” infatti è: sono le soluzioni 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”.

Per semplificare e rimandando il lettore alla bibliografia abbiamo schematizzato la evoluzione del Modello nei suoi aspetti non clinici, come una sorta di albero genealogico con le tecniche che lo compongono.

1990

PROBLEM SOLVING STRATEGICO



COMUNICAZIONE STRATEGICA

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.

La comunicazione strategica è l’arte, sviluppata prima da Paul Watzlawick e poi dal gruppo Nardone, dell’uso del linguaggio verbale, para verbale e non verbale come strumento per rendere la nostra comunicazione capace non solo di far “capire razionalmente” ma soprattutto di far “sentire suggestivamente” ciò che si vuol indurre nei nostri interlocutori; parafrasando le parole di Austin, un linguaggio performativo che si sostituisce a quello ordinario indicativo, ovvero, il passaggio da una comunicazione che spiega a una che induce a fare.

2004 DIALOGO STRATEGICO Rappresenta il punto di arrivo di un percorso di ricerca, applicazione realizzata nell’arco di oltre 15 anni presso lo Strategic Therapy Center di Arezzo. ‘Il dialogo strategico, come sintesi evoluta dell’antica retorica del linguaggio ipnotico e della pragmatica è divenuta la tecnica più avanzata per condurre un singolo colloquio, capace di indurre radicali cambiamenti nell’interlocutore.

2005 COUNSELING Breve STRATEGICO Strutturato sulle basi del Modello di Problem Solving e fruttando al massimo la potenza delle tecniche di comunicazione, in particolare del dialogo strategico, il counseling strategico si distingue per la sua flessibilità e autocorrezione: esso si adatta alla realtà alla quale si applica, in modo da guidare la persona a cambiare modo di comunicare e sentire gli eventi accompagnandolo così ad apprendere nuovi comportamenti.

2006 COACHING STRATEGICO Una altra evoluzione dal Modello di Problem Solving e comunicazione strategica, il Coaching Strategico diventa la modalità d’intervento elettivo per l’individuazione e lo sviluppo dei talenti.

PROBLEMA/OBIETTIVO

- Se si lavora sul problema/i dichiarato si prende avvio dalla sua definizione.
- Se su un miglioramento da realizzare si partirà dall'obiettivo da raggiungere per poi analizzare i problemi da risolvere e le resistenze al cambiamento da superare.

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.

DEFINIRE IL PROBLEMA

cosa è effettivamente il problema, chi ne è coinvolto, dove questo si esprime, quando questo appare, come questo funziona

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.

Overo definire l'obiettivo da raggiungere. Questo è il secondo passo di un processo di problem solving strategico.

ANALISI E VALUTAZIONE DELLE TENTATE SOLUZIONI

La terza fase, è rappresentato 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 e a complicarne il funzionamento.

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 porterebbero ad un sicuro fallimento nel mio progetto?».

Rendere magiche le parole: ogni atto comunicativo è prima di tutto non verbale, pertanto attraverso ciò è impossibile evitare di influenzare o essere influenzati, così come è inevitabile suggestionare o essere suggestionati. Infatti, a qualunque campo io mi possa applicare non potrò eludere gli effetti suggestivi del mio comunicare oltre le parole.

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 fosse completamente risolto o, nel caso di miglioramenti da ottenere, che l'obiettivo fosse completamente raggiunto

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 stadi; 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.

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.

DESTINATARI DEL CORSO

Tutti quei professionisti che operano a contatto con il pubblico

- ◇ Counselor, mediatori, assistenti sociali, educatori, insegnanti, pedagogisti, formatori, consulenti, infermieri, sacerdoti, fisioterapisti, animatori, volontari, etc.

Figure professionali operanti nelle istituzioni e nelle organizzazioni

- ◇ Manager, selezionatori e formatori del personale, direttori e assistenti di comunità, etc.

OBIETTIVI

Premesso che il counseling *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 il corso evoluto intende fornire le conoscenze sulle tecniche del Modello teorico-applicativo del Problem Solving Strategico® impiegate per facilitare la relazione e la comunicazione con se stessi e gli altri.

Gli argomenti affrontati durante il corso riguardano il progressivo costituirsi di un intervento professionale, basato su tecniche comunicative e di problem solving specifiche, dedicate alla formazione personale e allo sviluppo delle competenze relazionali, 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: "un bene fatto male è peggiore del male stesso."**

ORGANIZZAZIONE E METODOLOGIA DIDATTICA

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

Il corso di livello avanzato si articola in 6 moduli di due giorni, *con cadenza di un weekend al mese*, per un totale di *12 giornate*.

I primi tre moduli mostreranno l'applicazione delle tecniche strategiche di funzione al counseling nei diversi contesti, articolato in una breve esposizione dei fondamenti teorici di riferimento, con l'ausilio di videoregistrazioni di interventi svolti dal gruppo Nardone, seguita da 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.

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 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 Counseling Breve Strategico

PROGRAMMA DIDATTICO

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

L'attività esperienziale sarà la base di questo percorso, che si alternerà con la visione e studio di videoregistrazioni di consulenze svolte dal gruppo Nardone.

1 giornata: Counseling: definizione della specifica attività ruoli ed applicazioni; Il cliente come esperto della sua difficoltà-problema.

- Fare Counseling strategico: atteggiamenti e comportamenti del Counselor, ciò che può fare e ciò che non può fare.
- Dalla Scuola di Palo Alto ad Arezzo: Il Modello Nardone, origini evoluzioni e prerogative.

Il Metodo del counseling strategico: sequenza operativa

- 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 di Problem Solving Strategico, dai micro obiettivi agli obiettivi.

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 di disvelamento delle tentate soluzioni
- Analisi descrittiva della situazione problematica e/o obiettivo
- Individuazione delle “Tentate Soluzioni”
- Tecnica dello “Scalatore”
- Tecnica dello “Scenario oltre il problema” - Tecnica del “Come peggiorare ”
 - *Visione di un caso: il manager dubbioso..*

3 giornata: Comunicazione strategica.

La funzione del Counselor è particolarmente variegata, 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.

- Creare accordo con il cliente: la 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

4 giornata: Il dialogo strategico (I);

- L'arte delle parafrasi ristrutturanti
- Riassumere per ridefinire utilizzando il linguaggio sia logico che analogico
- Esercitazione all'utilizzo

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

5 giornata: *Dialogo strategico(II)*

- l'arte delle domande ad illusione di alternativa di risposte;
- creare nuove prospettive e punti di vista attraverso le parafrasi evolute
- evocare nuove sensazioni mediante l'utilizzo di aforismi, metafore, immagini analogiche;
- il co-costruire come scoperta congiunta, ovvero condurre il cliente alla soluzione come congiunta costruzione.
Visione di un caso: Il Dialogo Strategico in azione

6 giornata: *Le tecniche per la gestione delle resistenze al cambiamento*

- Gestire la resistenza al cambiamento. Tipologie di resistenza. Tecniche base per la gestione delle resistenze.
- *condurre rapidamente il proprio Cliente fuori dalle sabbie mobili, aiutandolo inoltre a prendere consapevolezza su "come si blocca" per evitare che accada nuovamente.*
- Calibrare e sintonizzare cambiamento: tecnica, relazione e comunicazione .
Visione di un caso: rendere magiche le parole

7 giornata: *Il Modello strategico nella sua applicazione concreta, learning by doing.*

Imparare facendo pratica concreta delle tecniche per la realizzazione della counseling strategico

- Esercitazioni focalizzate sull'applicazione a casi concreti presentati dai partecipanti di quanto appreso in ambito sia di Comunicazione che di Problem Solving Strategico.

PERFEZIONAMENTO

Il programma di perfezionamento sarà dedicato alle sole attività pratiche per condurre gli allievi all'uso deliberato della logica e comunicazione strategica evoluta: *"il dialogo strategico"*, il *self help strategico*, la logica degli *autoinganni*, per migliorare se stessi e poi saper accompagnare le persone a trasformare i propri limiti in tempi brevi.

8 giornata: *future oriented counseling*

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

9 giornata: *learning by doing: imparare facendo*

- Esercitazioni su tutti gli elementi appresi, (problem solving e dialogo strategico) attraverso casi reali portati dai partecipanti.

10 giornata: *Il self help strategico per 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

11 giornata: *L'Applicazione del dialogo strategico alla funzione di counseling*

- *Learning by doing:* dimostrazione e supervisioni di casi su proposte dei partecipanti.

12 giornata: *Il Counselor 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.

DOCENTI

Il corso viene tenuto da M.C. Nardone e dai Docenti/Formatori ufficiali Nardone Group, specializzati presso le nostre Scuole dotati di qualità che riteniamo uniche: una profonda conoscenza teorica e pratica del Modello Strategico e una straordinaria passione per quello che fanno, uniti a una grande esperienza e capacità di condividerla.

NE PRESENTIAMO ALCUNI

NARDONE M. CRISTINA

<https://www.cristinanardone.it/>

è un'imprenditrice, consulente e manager, anche se *lei ama definirsi semplicemente una "problem solver"*, che ha fatto del pensiero strategico "il suo vivere pragmatico", per lei *nulla è impossibile poiché se esiste un problema esiste anche la sua soluzione*. Oggi è *Amministratore Unico* di "**Nardone Group**". Presidente della Nardone Watzlawick Onlus; Consigliere dell'Osservatorio nazionale Bullismo e Doping, volontaria della Associazione di Protezione Civile G.U.G.S., insieme al suo pastore tedesco.

Sono i numeri che parlano per lei, **ha svolto oltre 300** interventi consulenziali e formativi presso aziende, enti ed organizzazioni, parte di questo lavoro è stato pubblicato nel libro, scritto con R. Milanese e R. Prato Previde "**L'AZIENDA VINCENTE - migliorare il presente, inventare il futuro: problem solving per le organizzazioni**". (Ponte alle Grazie ed.)

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.

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

Solo dopo l'accettazione del candidato, che sarà trasmessa entro 7 sette giorni dal ricevimento, si potrà effettuare la convalida di iscrizione compilando il relativo modulo di iscrizione

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. *Le richieste di partecipazione al Corso potranno pervenire entro i 10 giorni antecedenti l'inizio dei corsi.*

SEDE DEI CORSO: Arezzo, Bari, Catania, Milano, Roma, Vicenza, Verona,
(gli indirizzi delle location saranno comunicati dopo l'iscrizione)

ORARIO E FREQUENZA: l'attività didattica si svolge in un weekend al mese per la durata del corso, dalle ore 10.00 alle ore 17.30

CALENDARI: Per visionare i calendari di ogni edizione visitare il sito www.nardonegroup.org

INVESTIMENTO ECONOMICO: la quota complessiva è di **2.000,00 euro + IVA**

DIPLOMA: Al termine sarà rilasciato il diploma di Corso Intensivo in Counseling Breve Strategico (*frequenza minima richiesta: 80% delle attività di formazione*). Si ricorda che è prevista una verifica finale il quale esito definirà la possibile ammissione al 2° anno della Scuola.

*Con questo Corso intensivo, gli allievi che volessero specializzarsi, avranno la possibilità **di iscriversi direttamente al 2° anno della Scuola triennale di Counseling Breve Strategico***

RECESSO: è possibile rinunciare all'iscrizione inviandone comunicazione entro 10 giorni prima dell'inizio del corso, a mezzo fax o e-mail PEC, in tal caso verrà restituita la quota d'iscrizione versata, trattenendo dall'importo €. 50,00 per diritti di segreteria. Qualora la disdetta pervenga successivamente a tale data verrà richiesto il saldo complessivo del corso. Le somme potranno essere comunque utilizzate dal partecipante per qualsiasi altra attività svolta dall'Istituto, a scelta del partecipante ma alla quale potrà accedere sulla base del proprio profilo professionale.

PER INFORMAZIONI ED ADESIONI RIVOLGERSI A:

Tel. + 39 347.5321458

email: bdm@nardonegroup.org

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

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.**

- ◆ **Counseling strategico:** a singoli o gruppi per il superamento di empasse 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** *“L'ideale è che l'effetto passi inavvertito e che il cambiamento avvenga come una naturale inclinazione degli eventi”* Cambiare gli strumenti (nuovi software, PC, etc.), riorganizzare gli assetti operativi, 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 impara 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;



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 unarealtà che
si costruisce e gestisce

Video Recensioni

