

SCUOLA DI COUNSEL-COACHING BREVE STRATEGICO

WWW.NARDONEGROUP.ORG

2° anno - Settembre 2019-2020

“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 .
- DURANTE L'ANNO, su appuntamento, potranno essere richieste delle SKYPE CALL dove ricevere SUPER VISIONI al proprio lavoro

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

- Durante l'anno accademico l'allievo dovrà occuparsi della stesura di una tesi con la presentazione di almeno 2 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 2019-20	CONTENUTO	DOCENTE
1. Weekend	28 e 29 settembre 2019	<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 	G. CARBONI

2. Weekend	26 e 27 ottobre 2019	<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>
3. Weekend	16 e 17 novembre 2019	<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</p> <p>NARDONE</p>
4. Weekend	14 e 15 dicembre 2019	<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>M.C. NARDONE</p>

5. weekend	18 e 19 gennaio 2020	<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>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>	<p>CHIARA NARDONE</p>
6. Weekend	15 e 16 febbraio 2020	<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>	<p>CHIARA NARDONE</p>
7. Weekend	14 e 15 marzo 2020		

		<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
8. 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>	M.C. NARDONE
9. weekend	18 e 19 aprile 2020	<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>	L. DRI
10. weekend	16 e 17 maggio 2020	<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 	PAOLO VOCCA
11. weekend	6 e 7 giugno 2020	Il Coaching strategico	L. DRI
12. weekend	27 e 28 giugno 2020	<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 	T. VALLERI G. BRACCIALI
13. weekend	4 e 5 luglio 2020	ESAME SCRITTO- CONSEGNA TESI FINE ANNO	C. Nardone + 2 docenti

DOCENTI DEL 2 ANNO

- ✓ **M. Cristina Nardone** (<https://www.cristinanardone.it/chi-sono>)
 - ✓ **Chiara Nardone**, (<https://www.nardonechiara.it/chiara-nardone.php>)
 - ✓ **Tommaso Valleri**, (Counselor trainer e Segretario Generale di ASSOCOUSELING)
 - ✓ **Gianluca Bracciali** (<http://www.studiobracciali.com>)
 - ✓ **Leonardo Dri** (<https://www.daiquiriism.com/about-me>)
 - ✓ **Giancarlo Carboni** Voice Coach, autore ed esperto dell'uso della voce (www.giancarlocarboni.com)
 - ✓ **Paolo Vocca** Esperto di strategie di apprendimento veloce, mnemotecniche ed arte oratoria, da 5 anni studia i processi mentali nel campo del problem solving strategico, del public speaking e del coaching sistemico. Appassionato ai temi della memoria e dell'arte oratoria. Cultore di studi filosofici e psicologici, dal 2011 si occupa di crescita personale e creazione di modelli di problem solving e coaching, PNL e pensiero sistemico. Le sue passioni sono la filosofia della mente e le arti marziali.
-

QUOTA DI PARTECIPAZIONE ANNUALE

€ 2.700,00 + IVA per anno con possibilità di pagamenti rateizzati e riduzioni

SCONTI

- **30%** di riduzione della quota per pagamento totale entro 5 mesi PRIMA DELL'INIZIO ANNO accademico
- **20%** di riduzione per iscrizione pervenuta 60 GIORNI della data inizio (anche con pagamenti a modalità rateizzate)
- **10%** di riduzione per pagamento del totale importo a ridosso dell' inizio anno accademico