

Piano didattico 2° anno SCUOLA DI COUNSEL-COACHING BREVE STRATEGICO

calendario 2° anno 2019-2020 - Arezzo

MODULI	DATE 2019-20	CONTENUTO	DOCENTE
1. Weekend	26 e 27 ottobre 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 para-verbale. L’ecologia del contatto relazionale • L’ascolto attivo e l’interazione non verbale incentivante^[1] • 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^[1] 	<p>M. C. NARDONE</p> <p>Andrea Proietti</p>

2. 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 	C NARDONE
3. 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 individuale e aziendale:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Visione video: spiegazione strategie e stratagemmi utilizzati • Chiarificazione delle tecniche comunicative messe in atto 	M.C. Nardone
4. weekend	18 e 19 gennaio 2020	<p>Il protocollo del Coaching strategico: trasformare i punti deboli in punti di forza</p>	L. DRI
5. 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 (Modelli) FAMILIARI versus contesti AZIENDALI <p>(Visione video)</p> <p><i>Libri di riferimento: 1. AIUTARE I GENITORI AD AIUTARE I FIGLI 2. MODELLI DI FAMIGLIA. 3. L'AZIENDA VINCENTE</i></p>	C NARDONE

6. 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
7. Weekend	4 e 5 aprile 2020	<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
8. 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
9. 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^{[L][L]}_[SEP]</p> <ul style="list-style-type: none"> • Domande strategiche: investigare per orientare nuove prospettive, aumentare le possibilità di scelta^{[L][L]}_[SEP] • Le parafrasi ristrutturanti: ridefinire la forma e i contenuti per creare alternative di cambiamento^{[L][L]}_[SEP] • Gli enunciati e le formule evocative: il linguaggio che evoca emozioni correttive ^{[L][L]}_[SEP]• Le argomentazioni logiche lineari, non lineari e paradossali: creare punti di vista alternativi^{[L][L]}_[SEP] • Dal dialogo ai piani di azione: indicare, ingiungere, prescrivere 	M.C. NARDONE
10. weekend	6 e 7 giugno 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>	
	27 e 28 giugno 2020	<ul style="list-style-type: none"> • SVOLGERE LA PROFESSIONE: etica e deontologia - abusi professionali –relazione e contratto con cliente. 	

11. weekend		<ul style="list-style-type: none"> • COME APRIRE UNO STUDIO - quali adempimenti obbligatori- quale regime fiscale - la legge sulle libere professioni – come farsi pubblicità 	T. VALLERI G. BRACCIALI Avv. BILLI
12. weekend	4 e 5 luglio 2020	ESAME SCRITTO- CONSEGNA TESI FINE ANNO su almeno 2 casi personali	C. Nardone + 2 docenti

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, seminari di approfondimento che saranno proposti durante l'anno, la possibilità di vedere casi trattati ALCUNI attraverso la piattaforma on line, altri solo presso la sede della SCUOLA di AREZZO, sui quali lavorare osservando il metodo in azione, l'allievo potrà sviluppare nuove abilità necessarie ad affrontare situazioni critiche, risolvere rapidamente problemi e a elaborare costruttivamente le proprie esperienze.

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

DOCENTI DEL 2 ANNO

*(Le docenze potrebbero subire delle variazioni in base ad impossibilità anche last minute dei docenti)
i docenti di altri seminari aggiuntivi (non obbligatori) potranno essere esterni alla Scuola.*

- ✓ M. Cristina Nardone (<https://www.cristinanardone.it/chi-sono>)
 - ✓ Tommaso Valleri, (Counselor trainer e Segretario Generale di ASSOCOUNSELING)
 - ✓ Gianluca Bracciali (<http://www.studiobracciali.com>)
 - ✓ Leonardo Dri (<https://www.daiquiriism.com/about-me>)
 - ✓ Giancarlo Carboni Monaco zen (<http://www.zenfirenze.it>) autore ed esperto dell'uso della voce (www.leggereadaltavoce.it)
 - ✓ Andrea Proietti , fondatore di <Prima officina dello spettacolo> e della società < Trend in Motion>
-

QUOTA DI PARTECIPAZIONE ANNUALI

€. 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 90 GIORNI della data inizio (anche con pagamenti a modalità rateizzate)**
- **10% di riduzione per pagamento del totale importo a ridosso dell' inizio anno accademico**