

1ed. CAGLIARI "II COUNSEL COACHING STRATEGICO IN AZIONE"

Date/Programma didattico - Orari lezioni: 10.00 – 17.00

1	<p>Venerdì 11 SETTEMBRE Docente M.C. Nardone</p>	<p>Introduzione al Modello di Counsel -Coaching Strategico:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Dalla Scuola di Palo Alto ad Arezzo: il Modello Nardone, dal passato al presente.</i> • <i>Fare CounselCoaching strategico: comportamenti del CounselCoach, ciò che può o non può fare.</i> <p>fasi del Modello e protocollo operativo</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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	<p>Sabato 12 SETTEMBRE Docente M.C. Nardone</p>	<p>Il modello Strategico: introduzione alle principali tecniche <i>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" ci permette di condurre e costruire insieme al Cliente quei percorsi idonei ad aggirare gli ostacoli che hanno contribuito a creare il problema.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 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	<p>Domenica 13 SETTEMBRE Docente M.C. Nardone</p>	<p>la Comunicazione strategica: creare la realtà. <i>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.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • La formazione della prima impressione, l'impatto sulla formazione di opinioni; elementi di comunicazione non verbali e para verbali.

		<ul style="list-style-type: none"> • 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. <p><i>** Analisi di situazioni reali presentate dai partecipanti</i></p>
4	<p>Venerdì 16 OTTOBRE Docente M.C. Nardone</p>	<p>Il Dialogo strategico (I); l'arte della persuasione</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 <p><i>* Esercitazione di gruppo</i></p>
5	<p>Sabato 17 OTTOBRE Docente M.C. Nardone</p>	<p>La tecnologia del cambiamento: la logica strategica</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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	<p>Domenica 18 OTTOBRE Docente M.C. Nardone</p>	<p>Sensazioni/Emozioni:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le <u>4 sensazioni di base</u> che influiscono sulle percezioni – emozioni- decisioni. • La Paura- la Rabbia - il Dolore - il Piacere: stratagemmi di intervento • <u>Tipologie di resistenza</u>. 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 <p><i>* Calibrare/Sintonizzare cambiamento: tecnica-relazione-comunicazione</i></p>
7	<p>Venerdì 30 NOVEMBRE Docente M.C. Nardone</p>	<p>Dal dialogo strategico ai piani di azione:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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. <p><i>** Visione di un caso: Il Dialogo Strategico in azione</i></p>

8	Sabato 31 NOVEMBRE Docente M.C. Nardone	Il Modello strategico nella sua applicazione concreta <ul style="list-style-type: none"> Esercitazioni: imparare facendo il CounselCoach Strategico
9	Domenica 1 Dicembre Docente M.C. Nardone	Future oriented CounselCoaching. <ul style="list-style-type: none"> La tecnica del <u>come peggiorare</u> quotidiano Colloquio orientato al futuro, uso della domanda del miracolo e della tecnica dello scenario al di là del problema La tecnica dello <u>scalatore</u> e le sue varianti <p>** Esercitazioni focalizzate sull'applicazione a casi concreti presentati dagli allievi</p>
10	Venerdì 8 Gennaio 2021 Docente Vocca	Action oriented CounselCoaching: <u>l'evoluzione al Modello</u> <ul style="list-style-type: none"> Le sei evidenze e fare appello alla mente consapevole. La tecnica P.E.S.A.R.: pensiero-emozione-sensazione-azione-ripetizione.
11	Sabato 9 Gennaio 2021 Docente Vocca	La Voce Strategica come usare la voce per renderla persuasiva <ul style="list-style-type: none"> Educazione e impostazione della voce Tono, timbro, velocità, pause, volume. Respiro e voce <p>Il volume adatto al momento: differenze tra fase di ascolto, di suggerimento, di persuasione</p>
12	Domenica 10 gennaio 2021 Docente Vocca	La Voce Strategica <ul style="list-style-type: none"> come usare la voce per renderla persuasiva <p>Esercitazioni focalizzate all'apprendimento</p>

Moduli di perfezionamento PRESSO LA SEDE DI AREZZO con M CRISTINA NARDONE

13 e 14	Sabato 6 + Domenica 7 Febbraio 2021 Docente M.C. Nardone	Coaching e Self help Strategico: imparare il controllo delle proprie reazioni e trasformare i propri limiti in risorse. <ul style="list-style-type: none"> 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 <p>Il CounselCoach strategico: Cavalcare la propria tigre.</p> <ul style="list-style-type: none"> 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. <p>** ESAME di verifica Finale</p>
---------------	---	---