

INTENSIVE TRAINING IN AULA E ONLINE

IL COUNSEL COACHING

STRATEGICO®

IN AZIONE

Diploma
Internazionale
certificato ICCF

NARDONE MODEL

IL METODO PIU' POTENTE CON « PROTOCOLLI OPERATIVI » PER CREARE ALLENZE TRA
RAGIONE EMOZIONI E SENTIMENTI IN TEMPI BREVI

“Perché un bene fatto male, diventa peggiore del male stesso”

M. Cristina Nardone



PERCHE' DIVENTARE UN COUNSELCOACH STRATEGICO ?

Se volessimo trovare due motti rappresentativi del Counseling da una parte e del Coaching dall'altra, diremmo: *"Conosci te stesso e migliora la tua vita"* (Counseling); *"Migliora i tuoi risultati e raggiungi il successo"* (Coaching). Nel Counseling l'accento è posto sulla persona e sul miglioramento della vita attraverso una maggiore consapevolezza di sé. Nel Coaching l'accento è sulla prestazione, sul rendimento, sull'efficacia personale. Il miglioramento, come si comprende, appartiene a entrambe le pratiche di consulenza. Il Counseling tradizionale apre uno spazio di accoglienza, ascolto ed empatia, formula domande aperte affinché il Cliente entri in contatto con se stesso e rintracci dentro di sé risposte e soluzioni. Il Coaching, invece, "allena" il Cliente a chiarire i propri obiettivi e a trovare risorse e abilità per raggiungerli e conquistare autostima ed eccellenza.

Per un CounselCoach Strategico queste differenze d'intervento non esistono !

Perché il **Modello Breve Strategico** è uno strumento che permette di lavorare sul cambiamento, sia sulla percezione di sé che sulle azioni, sia sulle difficoltà che sugli obiettivi; grazie alle tecniche specifiche del *Problem Solving Strategico* e di Comunicazione Performante (*Dialogo Strategico*) consente di lavorare sia sulle emozioni che sulle risorse da attivare e/o sbloccare.

Questo fa grande differenza, poiché un CounselCoach Strategico può offrire maggiori opportunità di ausilio ai Clienti e non sentirsi incapace di fronte a richieste miste.

Il CounselCoach strategico si concentra 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 CONSULENZA STRATEGICA PER NOI VUOL DIRE PARLARE DI COMUNICAZIONE, ogni comportamento ha valore di messaggio che assume un «significante» diverso 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 CounselCoach 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 Counsel Coaching Strategico** 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 Consulente Strategico, di fatto, è rendere le persone artefici di ciò che costruiscono e gestiscono invece che vittime di ciò che costruiscono e subiscono.

DESTINATARI DEL CORSO



✓ TUTTI QUEI PROFESSIONISTI CHE OPERANO A CONTATTO CON LE PERSONE

- Medici – Psicologi
- Mediatori
- Assistenti sociali
- Educatori
- Insegnanti
- Pedagogisti
- Formatori
- Consulenti
- Infermieri
- Sacerdoti
- Fisioterapisti
- Animatori
- Volontari
- E tutti gli altri

✓ FIGURE PROFESSIONALI OPERANTI NELLE ISTRUZIONI E NELLE ORGANIZZAZIONI



Imprenditori e Manager



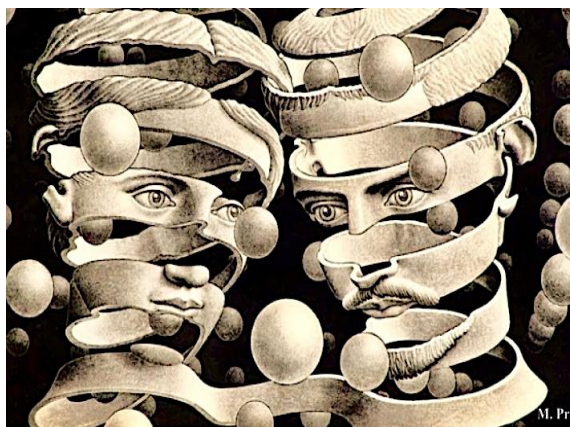
Selezionatori e formatori del personale



Medici –infermieri- assistenti sociali - assistenti di comunità

IL MODELLO DI COUNSEL COACHING 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. Il Counsel Coaching Strategico è anche marchio registrato presso l'ufficio brevetti europei.



*"il vero viaggio di scoperta non è vedere nuovi mondi
ma cambiare occhi"*

Il **Counsel Coaching Strategico**, sviluppato da M. Cristina Nardone, non è una semplice fusione sinergica di Counseling e Coaching, né si colloca in un punto intermedio tra i due, rappresenta una terza categoria distinta, un **PARADIGMA** a sé stante la cui identità è definita non dalla sua apparente natura ibrida, ma dalla sua radice epistemologica di derivazione cibernetico-sistemica.

*Il suo più significativo punto di rottura con gli approcci convenzionali, risiede nel suo impegno a sfruttare una **comprensione sofisticata dei meccanismi di funzionamento umano per trasformare il cambiamento positivo da un esito auspicabile a un risultato "inevitabile".***

Le nuove tecniche «action oriented» con le sue strategie non sono frutto di un improvviso atto di creatività, ma sono basate sull'applicazione di un sistematico **metodo di ricerca-intervento** che lo rendono capace di auto-correggersi, inoltre attraverso la **"sua"** precisa **logica non ordinaria** fanno sì che rigore ed inventiva si alimentino a vicenda. Come sosteneva G. Bateson *"Il rigore da solo è morte per asfissia la creativa da sola è pura follia"*.

Il linguaggio del metodo è quello dei risultati: questo lessico inquadra l'intervento non tanto come un viaggio esplorativo, **quanto come un'operazione ingegneristica precisa** che lo rende una rigorosa **"tecnologia del cambiamento"** volta a ristrutturare la percezione e la reazione del cliente. La comunicazione utilizzata si adatta ai diversi individui e situazioni per persuadere le persone a cambiare il loro modo di comunicare e sentire gli eventi, imparando così nuovi comportamenti e sviluppando nuove capacità.

Ogni intervento mira alla **massima efficacia** (soluzione del problema o raggiungimento di un obiettivo) e alla **massima efficienza** (produrre il risultato nel minor tempo possibile e con la minor fatica e sofferenza per il cliente)

In questo senso, il **Counsel Coaching Strategico** si propone, non solo come un'arte dell'aiuto, ma come una scienza applicata della soluzione con risultati di efficacia ed efficienza **del 95% su oltre 6.000 casi trattati.**

LA COMUNICAZIONE DEL MODELLO BREVE STRATEGICO

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.

Non a caso la Comunicazione Strategica è la seconda anima del Problem Solving Strategico e del Coaching Strategico®, una comunicazione pragmatica e performativa, che studia gli effetti sull'agire umano, quella parte dello studio del linguaggio che si occupa specificatamente di come la comunicazione influenzi il "come" gli individui costruiscono, consapevoli o inconsapevoli, le loro realtà, che continuamente subiscono e/o gestiscono. (Watzlawick, Beavin, Jackson, 1967).



Il linguaggio ci parla, ci forma, ci modella: a seconda delle parole che usiamo influenziamo i nostri processi mentali, poiché la cornice linguistica che diamo alle cose ne modifica il significato attribuito.

Così, se «le parole sono pallottole» (Wittgenstein) che «spariamo» agli altri e a noi stessi e che orientano il nostro modo di percepire la realtà, diventa indispensabile saper utilizzare la comunicazione in senso consapevole e pragmatico.

Solo attraverso un uso strategico della comunicazione possiamo guidare noi stessi e gli altri a liberarsi dalle «trappole» percettive di cui siamo spesso inconsapevoli e a cui sembra così difficile sfuggire.

STORIA DEL MODELLO NARDONE

Per semplificare e rimandando il lettore alla “vasta bibliografia” abbiamo schematizzato e sintetizzato il lavoro svolto per l'evoluzione del Modello Breve Strategico, come una sorta di albero genealogico citando alcune fasi storiche.

1985

• Giorgio Nardone avvia il 1° progetto di ricerca per la messa a punto di un trattamento in tempi brevi sui **disturbi fobici e ossessivi sotto la supervisione di Paul Watzlawick e John Weakland**, iniziando così ad elaborare tecniche innovative per l'intervento su un'area di patologia poco esplorata dal modello Brief Therapy del MRI. (*Scuola di Palo Alto*)

1990

• **Paul Watzlawick e Giorgio Nardone** iniziano a formulare il **Modello di Terapia Breve Strategica** distinguendolo da altre forme di psicoterapia breve di stampo sistemico, ericksoniano o cognitivo-comportamentale, definendone le prerogative epistemologiche-teoriche e applicative, il metodo della ricerca, la logica di problem solving strategico e le strategie di comunicazione terapeutica. Il tutto dette avvio a quella che oggi è la moderna evoluzione della Psicoterapia Breve, presentata al largo pubblico nel 1990 attraverso la pubblicazione del libro manifesto dell'approccio evoluto: **L'arte del cambiamento**.

1995
2001

M. Cristina Nardone inizia la sua esperienza dalla apertura della prima società costituita dal fratello Giorgio e il prof. Mariano Bianca: il CENTRO DI TERAPIA STRATEGICA SAS. Viene assunta inizialmente come impiegata amministrativa per gestione contabilità, comunicazione e marketing. Grazie al suo impegno e i risultati raggiunti nel 2001 la società Centro di Terapia Strategica viene trasformata in S.r.l. - cambia la compagine sociale: **M. Cristina diventa socia del fratello** - assumendo anche i ruoli - *Direttore amministrativo e del personale. Responsabile della Segreteria Didattica Scuola di specializzazione e della relazione con il MIUR.* Nel 2001 i **fratelli Nardone**, dopo decine di richieste da contesti manageriali, aziendali e scolastici fondano una nuova società specifica per questi lavori: STC S.r.l. con M. Cristina alla guida quale Amministratore Delegato.

2003

• Nardone elabora, tra la miriade di stratagemmi e di artifici teorici che si trovano nella letteratura sia orientale che occidentale, una sua personale sintesi che racchiude la tradizione ma anche la moderna applicazione, **al fine di individuare criteri base per la messa a punto di specifici stratagemmi**, così come per la formazione delle abilità strategiche. Pubblicati nel testo CAVALCARE LA PROPRIA TIGRE.

Negli
anni

• Successivamente vengono effettuate altre ricerche-intervento sui vari disturbi (*fobici, ossessivi, panico, fobie, disordini alimentari, disfunzioni sessuali*) Nel **2003** vengono presentati i risultati di uno studio longitudinale basato sulla valutazione dei risultati relativi all'efficacia ed efficienza differenziale di tutti i **protocolli di trattamento** per le differenti forme di psicopatologia elaborati e applicati nel decennio precedente su un totale di **3484 pazienti, risultati: 86% dei casi risolti con una media di 9 sedute**. In seguito grazie a studio condotto dal Gruppo Nardone, non solo in ambito clinico ma anche in **contesti istituzionali scolastici e familiari vengono individuati i moderni MODELLI DI DINAMICA FAMILIARE**, in particolare viene evidenziata per la prima volta come la famiglia occidentale si regga soprattutto su dinamiche relazionali di iper-protezione e permissività. **Sulla base di ciò sono state messe a punto MODALITÀ DI CONSULENZA INDIRETTA** : trattare il problema senza la presenza della persona che ha il problema.

2004

• **DIALOGO STRATEGICO** Dopo un percorso di ricerca, applicazione realizzata nell'arco di 15 anni presso il centro di Arezzo, viene formulato una tecnica di comunicazione strategica, *il dialogo strategico*, come sintesi evoluta dell'antica retorica del linguaggio ipnotico e della pragmatica, divenuta la **tecnica più avanzata per condurre un singolo colloquio**, capace di indurre radicali cambiamenti nell'interlocutore.

2009

• In virtù del lavoro svolto da Giorgio Nardone in ambito della **logica di problem solving**, che sottende alle strategie e agli stratagemmi terapeutici, viene esposto il modello della logica strategica/non ordinaria nella sua formulazione come modello logico/applicativo evoluto. Descritta nel testo «SOLCARE IL MARE ALL'INSAPUTA DEL CIELO»

2012

• Dopo un oltre 10 anni di applicazione in contesti non clinici viene scritto da M. Cristina Nardone il 1° manuale metodologico con narrazione precisa di casi trattati: il libro «**L'AZIENDA VINCENTE** - Migliorare il presente, inventare il futuro: problem solving per le organizzazioni»)

2015

• **COUNSEL COACHING BREVE STRATEGICO**. Grazie alle esperienze acquisite lavorando in contesti organizzativi per oltre 20 anni, **M. Cristina Nardone** ha potuto innovare il processo applicativo del Modello Strategico, adattandolo al mondo della consulenza non clinica. Non ha ideato una semplice fusione sinergica di Counseling e Coaching, né si colloca in un punto intermedio tra i due, rappresenta una terza categoria distinta, un **PARADIGMA a sé stante** la cui identità è definita non dalla sua apparente natura ibrida, ma dalla sua radice epistemologica di derivazione cibernetico-sistemica.

“È FACILE COMPLICARE LE COSE, IL DIFFICILE È RENDERLE SEMPLICI.”

Premesso che un Counsel Coach Strategico 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.

Analizzare un problema, trovare la soluzione più funzionale in tempi rapidi Facile a dirsi, estremamente difficile a farsi se non si ha uno strumento metodologico da seguire. Così l'obiettivo principale di questo percorso è proprio quello di trasmettere uno strumento, un METODO con un processo rigoroso ma al tempo stesso flessibile e autocorrettivo.

Infine far vivere agli allievi un percorso di crescita personale concreto e misurabile e che li renda efficaci ed efficienti nelle relazioni e nella professione svolta, 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: **spesso con le migliori intenzioni si ottengono risultati peggiori, così “un bene fatto male è peggiore del male stesso”.**

IL CORSO INTENSIVO ha una durata di 98 ore di lezione più circa 50 di studio individuale

La formazione in aula è sia teorica sia pratica, con una forte componente esperienziale e di interazione tra partecipanti e docenti per far sperimentare agli allievi la potenza delle tecniche. Anche nella versione Online abbiamo reso la didattica interattiva.

I primi moduli introdurranno gli allievi all'applicazione del Modello nei diversi contesti, le 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.

** L'ausilio di videoregistrazioni di interventi svolti da M. Cristina Nardone o da alcuni consulenti del gruppo Nardone dimostrerà quanto sia possibile agire il cambiamento anche in situazioni complesse.*

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 lavorare sulla gestione delle proprie emozioni, 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 COUNSELCOACHING BREVE STRATEGICO

OBIETTIVI

ORGANIZZAZIONE CORSO

PROGRAMMA DIDATTICO

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

✓ 1 giornata

introduzione al Modello

«CIO' CHE FUNZIONA AGISCE IN TEMPI BREVI» (M.C. Nardone)

Dalla Scuola di Palo Alto ad Arezzo: dal passato al presente.

Dal modello di psicoterapia di Giorgio Nardone, al Counsel Coaching Strategico di M. Cristina Nardone

- *Fare il Counsel Coach Strategico non è essere psicoterapeuti: ciò che si può e non si può fare sapendo riconoscere una psicopatologia invalidante.*

fasi del Modello e protocollo operativo

- 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 Strategico: le principali tecniche

«NON TROVARE LA COLPA, TROVA IL RIMEDIO» (H. Ford)

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 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 giornata

La Comunicazione Strategica.

«LA COMUNICAZIONE NON È QUELLO CHE DICIAMO, BENSÌ QUELLO CHE ARRIVA AGLI ALTRI» (T. Havener)

Il ruolo del CounselCoach 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.

- La formazione della 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.

PROGRAMMA DIDATTICO

✓ 4 giornata

Il Dialogo Strategico (I livello).

"PRIMA DI CONVINCERE L'INTELLETTO, OCCORRE TOCCARE E PREDISPORRE IL CUORE"
(B. Pascal)

- 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
 - * Esercitazione di gruppo

✓ 5 giornata

La tecnologia del cambiamento: la logica strategica

"PER SUPERARE I PROBLEMI CREATI DAL VECCHIO MODO DI RAGIONARE, È NECESSARIO UN NUOVO MODO DI PENSARE."

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 giornata

Sensazioni/Emozioni: le resistenze umane al cambiamento.

"LA REALTÀ È UNA COSPIRAZIONE CREATA DALLA ILLUSIONE DEI SENSI" (R. Penrose)

- Le 4 sensazioni di base che influiscono sulle percezioni -emozioni- decisioni.
- La Paura- la Rabbia - il Dolore - il Piacere: stratagemmi di intervento
- Tipologie di resistenza. 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*
- Calibrare e sintonizzare cambiamento: tecnica- relazione- comunicazione

✓ 7 giornata

il Dialogo Strategico (II livello).

«LE STESE PAROLE IN SEQUENZA DIVERSA DARANNO RISULTATI DIFFERENTI»

- Dal dialogo ai piani di azione: 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.

✓ un caso: Il Dialogo Strategico in azione

✓ 8 giornata

Il Counsel Coaching Strategico nella sua applicazione concreta

"CIÒ CHE DOBBIAMO IMPARARE A FARE, LO IMPARIAMO FACENDOLO"

- Imparare facendo il CounselCoach Strategico
- Esercitazioni focalizzate sull'applicazione a casi concreti presentati dagli allievi

PROGRAMMA DIDATTICO

✓ 9 giornata

Future oriented CounselCoaching.

"SE NON SAI DOVE STAI ANDANDO, FINIRAI IN UN ALTRO POSTO."

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
- Esercitazioni focalizzate sull'applicazione a casi concreti presentati dagli allievi

✓ 10 giornata

Action oriented Counsel Coaching: l'evoluzione al Modello

- Le sei evidenze e fare appello alla mente consapevole.
- La tecnica P.E.S.A.R.R.: Allineare pensiero-emozione-sensazione-azione-ripetizione.
- ESERCITAZIONI

✓ 11 + 12 giornata

Usare la Voce

"LA VOCE HA IL POTERE DI PLACARE OGNI TEMPESTA INTERIORE" (M.C. Nardone)

COME USARE LA VOCE PER RENDERLA PERSUASIVA

- Educazione e impostazione della voce
- Tono, timbro, velocità, pause, volume. - Respiro e voce
- Il volume adatto al momento: differenze tra fase di ascolto, di suggerimento, di persuasione

Esercitazioni focalizzate all'apprendimento

✓ 13 giornata

Coaching e Self help Strategico: imparare il controllo delle proprie reazioni e trasformare i propri limiti in risorse.

"CIÒ CHE TI MANCA CHIEDILO A TE STESSO" (Catone)

- 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

✓ 14 giornata

Il Counsel Coach strategico: Cavalcare la propria tigre.

"DOBBIAMO DIVENTARE IL CAMBIAMENTO CHE VOGLIAMO VEDERE" (M. Ghandi)

- 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.

INFORMAZIONI GENERALI

Metodologia didattica: imparare facendo !

Coerentemente con l'imperativo del cibernetico costruttivista Heinz von Foerster che recita *"se vuoi vedere impari ad agire"*, i nostri programmi **procedono dall'esperienza diretta alla competenza operativa**, attraverso la quale ognuno di noi ha acquisito nella sua vita le abilità e competenze più evolute. In tale modo l'allievo prende possesso della capacità di fronteggiare le reali situazioni, imparando a gestire al tempo stesso la strategia, la comunicazione e la relazione.

Direzione M. Cristina Nardone e-mail ceo@nardonegroup.org

Le lezioni del percorso sono svolte da **M. Cristina Nardone** e dai **Formatori ufficiali Nardone Group**.

Formatori/Docenti Grazie a percorsi di formazione selettivi e successivamente anni di collaborazioni in campo, M. Cristina Nardone ha scelto quei formatori che si sono distinti per merito, dotati di qualità che il nostro gruppo ritiene uniche:
una profonda conoscenza teorica e pratica del Modello, una straordinaria passione per quello che fanno, una grande capacità di dividerla.



BIBLIOGRAFIA DI RIFERIMENTO AL CORSO

- ✓ **GIOVANI STRATEGHI.** La rivoluzione di chi crea il proprio destino. Gestire le emozioni e, di conseguenza, il cambiamento. M.C. Nardone, R. Martini, Mind Ed; 2023
- ✓ **L'INFERMIERE STRATEGICO:** da vittima di un sistema ad attore protagonista dei cambiamenti. M. C. Nardone, R. Martini, Mind Ed; 2023
- ✓ **IL DIALOGO STRATEGICO PERFORMATIVO:** M. Cristina Nardone, P. Vocca; Mind Ed; 2022
- ✓ **L'AZIENDA VINCENTE: migliorare il presente, inventare il futuro.** M.Cristina 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

Al Corso in aula sono ammessi **solo 15 partecipanti per classe**

** Le adesioni verranno accettate fino ad esaurimento dei posti e saranno considerate confermate solo al momento dell'avvenuto pagamento.*



SVOLGIMENTO CORSI:

I CORSI in **Online** sono sempre attivi .

Quelli in aula si attivano in varie città italiane tra le quali: Milano, Padova, Arezzo, Roma, Napoli, Civitavona Marche, etc.

CALENDARI:

Per visionare i calendari di ogni sede ed edizione visitare il sito www.nardonegroup.org

FREQUENZA:

La frequenza in ONLINE è in **totale autogestione dell'allievo**, attraverso una piattaforma web. In **AULA** la frequenza in è di **un weekend al mese**.

INVESTIMENTO ECONOMICO:

Corso in **Online** € 2.800,00 corso in **Aula** € 3.800,00

Possibilità su richiesta di pagamenti a rate senza finanziamenti.

(Sul sito web in alcuni periodi vi sono delle Promo con varie scontiste)

CERTIFICATO

Al termine sarà del percorso e superato l'esame finale sarà rilasciato UN CERTIFICATO di formazione e competenze. Con questo corso si potrà iscrivere ad **ICCF** (Internacional Counsel Coach Federation) ed **ESERCITARE** la libera professione

**** Gli allievi che volessero **SPECIALIZZARSI** sul Modello avranno la possibilità di iscriversi direttamente al 2° anno della Scuola triennale di CounselCoaching Breve Strategico, sempre che l'esito finale dell'esame sia stato positivo.*

PER INFORMAZIONI

Tel. **347.5321458**

Email: **bdm@nardonegroup.org**

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



COSA FACCIAMO... IN BREVE

Costruiamo *“apparentemente” semplici soluzioni* per raggiungere obiettivi e risolvere rapidamente complicati problemi umani. Comunicazione, Cambiamento e Problem Solving sono gli ambiti trattati in oltre 20 anni di ricerca e intervento su casi individuali e aziendali **con il 95% di risultati in tempi brevi.**

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.



- **Counsel Coaching Strategico:** a singoli o gruppi per il superamento di blocchi emotivi, cognitivi o comportamentali, prendere decisioni strategicamente, definire chiaramente obiettivi e raggiungerli.
- **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**, nel centro è presente una équipe composta Counsel Coach, psicologi, psicoterapeuti
- **Change Management Strategico- CONSULENZA MASCHERATA DA FORMAZIONE** *“L’ideale è che l’effetto passi inavvertito e che il cambiamento avvenga come una naturale inclinazione degli eventi”* Cambiare gli strumenti, 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;

PARLANO DI NARDONE GROUP

video recensioni Nardone Group



Vedi cosa dicono i nostri clienti !

trovi le video recensioni nel nostro canale youtube



cerca Nardone Group e segui il nostro canale

<https://www.youtube.com/@nardonemodell>



Seguci sulla nostra pagina aziendale

<https://www.facebook.com/nardonegroup>



Nardone Model

the evolution of Palo Alto School

*Specialisti in Comunicazione Problem Solving
Counsel Coaching Strategico®*

Da oltre 20 anni guidiamo persone e aziende a trasformarsi in

«protagonisti del cambiamento»

**insegnando loro a passare da una realtà *che si subisce ad una realtà*
che si costruisce e gestisce**

con 5 diverse modalità operative

❖ ***Corsi e Master delle nostre Scuole di formazione***

- SCUOLA DI COUNSEL COACHING STRATEGICO®
- ACCADEMIA DI LEADERSHIP STRATEGICA
- SCUOLA DI SPECIALIZZAZIONE MANAGERIALE IN
COMUNICAZIONE PROBLEM SOLVING COACHING STRATEGICO
- MASTER IN PROFESSIONI SANITARIE STRATEGICHE

❖ ***Formazione su misura***

❖ ***Consulenza a privati***

❖ ***Counsel Coaching per aziende***

❖ ***Certificazioni imprese FAST ESG-H***



www.nardonegroup.org