



CALENDARIO LEZIONI

PADOVA 1°ed. **IL COUNSELCOACHING STRATEGICO IN AZIONE**

Rev. CEO 30.09.24

RESPONSABILE DIDATTICO E ORGANIZZATIVO

Dr.ssa Serena Amoroso tel. 328 5775675 e-mail s.amoroso@nardonegroup.org

1	<p>Sabato 11 GENNAIO 2025</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>Domenica 12 GENNAIO</p>	<p>Il modello Strategico: principali tecniche</p> <p><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 ideali 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>Sabato 1 FEBBRAIO</p>	<p>La Comunicazione strategica: creare la realtà.</p> <p><i>Il ruolo del Counsel-Coach è particolarmente variegato, questi può trovarsi ad effettuare il suo intervento in ambiti molto diversi tra loro (individui, gruppi, organizzazioni). Per questa ragione che si ritiene di rilevante importanza costruire il rapporto con il Cliente ogni volta in modo mirato e 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. • I cinque Assiomi della pragmatica della Comunicazione • Creare sintonia attraverso il linguaggio. 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	Domenica 2 FEBBRAIO	<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	Sabato 8 MARZO	<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	Domenica 9 MARZO	<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	Sabato 12 APRILE	<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	Domenica 13 APRILE	<p>il Modello strategico nella sua applicazione concreta</p> <ul style="list-style-type: none"> • Esercitazioni: imparare facendo il CounselCoach Strategico
9	Sabato 17 MAGGIO	<p>Future oriented CounselCoaching.</p> <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

10	DOMENICA 18 MAGGIO	<p>Action oriented CounselCoaching: <u>l'evoluzione al Modello</u></p> <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 21 GIUGNO	<p>La Voce Strategica</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ come usare la voce per renderla persuasiva <p>Esercitazioni focalizzate all'apprendimento</p>
12	DOMENICA 22 GIUGNO	<p>La Voce Strategica come usare la voce per renderla persuasiva</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 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
13 + 14	<p>Sabato e domenica</p> <p>13+14</p> <p>SETTEMBRE 2025</p> <p>Docente</p> <p>M.C. Nardone</p>	<p>Il CounselCoach strategico: Cavalcare la propria tigre.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Apprendere a utilizzare appieno le proprie risorse nei confronti dei più complicati problemi ▪ L'arte dello stratagemma nella sua essenza applicativa. <p>Coaching e Self help Strategico: imparare il controllo delle proprie reazioni e trasformare i propri limiti in risorse.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Rompere le proprie rigidità di pensiero e azioni attraverso il dialogo con sé stessi ▪ Utilizzo del dialogo strategico come forma di auto inganno capace di trasformare i propri limiti in risorse ▪ Analisi della sensazioni che veicolano le nostre reazioni: stratagemmi evoluti per ri-orientare le nostre inclinazioni <p>** ESAME di verifica Finale</p>

- *Gli orari delle lezioni saranno dalle 10.00–13.00 /14.30-17.30*
- *Le prime 12 lezioni saranno presso l'Hotel AL CASON, via Fra' Paolo Sarpi, 40, Padova*
- *Le ultime con M CRISTINA NARDONE presso la sede centrale della Scuola (Arezzo)*