

# Corso di Coaching "Modello Strategico"

## Programma

### 1° MODULO - Le competenze del Coach

- Introduzione alla professione di Coach
- Chi è e cosa può fare: etica e contratto

### 2° MODULO - Problem Solving per Coach

- Problem Solving Modello Strategico - 1° stadio
- Problem Solving Modello Strategico - 2° stadio

### 3° MODULO - Comunicazione per Coach

- Dialogo Strategico: teoria e tecnica
- Dialogo Strategico: applicazione pratica

### 4° MODULO - Verifica e chiusura intervento

- Problem Solving Modello Strategico - 3° e 4° stadio
- Resistenze al cambiamento e tipi di cambiamento

### 5° MODULO - Strategie e stratagemmi di Coaching

- Coaching Modello Strategico (I)
- Coaching Modello Strategico (II)

### 6° MODULO - Pratica di Coaching e normativa

- Aspetti legali e normativi
- *Learning by doing* - Training esperienziale - Esame finale

+ 2 SESSIONI ONLINE

### 1° MODULO - 1^ giornata

7 ore

- Perché diventare un Coach?
- Chi è il Coach e cosa può fare?
- Etica e contratto con il cliente
- Perché diventare un Coach Strategico?

### 2° MODULO - 2^ giornata e 3^ giornata

7 ore

- Dalle basi all'evoluzione del Modello Strategico
- Come si formano i problemi, come si mantengono e strutturano nel tempo: le tentate soluzioni
- 1° stadio del Problem Solving Strategico: definizione del problema, analisi delle tentate soluzioni e delle eccezioni, accordo sull'obiettivo
- 2° stadio del Problem Solving Strategico: Tecnica del Come peggiorare, Tecnica dello Scenario oltre il problema, Tecnica dello scalatore

7 ore

- Come peggiorare, ovvero evitare di imboccare i vicoli ciechi del cambiamento
- Scenario oltre il problema, ovvero evidenziare percorsi SMART verso gli obiettivi desiderati
- Scalatore, ovvero rendere accessibile anche la montagna più impervia
- Esercitazioni pratiche, training esperienziale

### 3° MODULO - 4^ giornata e 5^ giornata

7 ore

- Fondamenti della Comunicazione Strategica
- Pragmatica della comunicazione umana: i 5 assiomi
- Dialogo Strategico: un processo ad imbuto
- Struttura del Dialogo Strategico: domande ad illusione di alternativa di risposta, parafrasi ristrutturanti, evocare sensazioni, suggerire come scoperta congiunta

7 ore

- L'arte di fare domande per orientare le risposte
- Evocare sensazioni attraverso le parafrasi ristrutturanti: analogie, metafore, aforismi e narrazioni
- Esercitazioni pratiche, training esperienziale

**4° MODULO - 6<sup>a</sup> giornata e 7<sup>a</sup> giornata**

7 ore

- 3° stadio del Problem Solving Strategico: verifica degli effetti del cambiamento
- Metodi di autocorrezione del Modello Strategico
- Tecnica della Scala di autovalutazione
- 4° stadio del Problem Solving Strategico: conclusione intervento
- Metodi di verifica del consolidamento del cambiamento e degli effettivi obiettivi raggiunti

7 ore

- Sistema percettivo-reattivo: come gli autoinganni orientano la nostra visione della realtà
- Esperienza emozionale correttiva: "sentire" diversamente per reagire efficacemente
- Modelli di cambiamento, tipi di resistenza al cambiamento e metodi di gestione
- Esercitazioni pratiche, training esperienziale

**5° MODULO - 8<sup>a</sup> giornata e 9<sup>a</sup> giornata**

7 ore

- Coaching Strategico (I): la Teoria delle Incapacità
- Tentate soluzioni e Sensazioni di base
- Dalla logica ordinaria alla logica non ordinaria

7 ore

- Coaching Strategico (II): i 13 stratagemmi
- Tentata soluzione - Sensazione di base - Logica - Stratagemma
- Dal Problem Solving al Coaching, ovvero da problem-oriented a solution-oriented
- Esercitazioni pratiche, training esperienziale

**6° MODULO - 10<sup>a</sup> giornata e 11<sup>a</sup> giornata**

3 ore

- Aspetti legali e normativi della professione di Coach

9 ore

- *Learning by doing*: svolgimento casi con valutazione

2 ore

- Esame finale

# Modulo Online

## FARE IL COACH A DISTANZA

### 1° SESSIONE ONLINE

1 ora

- Come fare una sessione di Coaching online
- La scelta dello strumento
- La scelta del setting
- Consigli per il Coachee
- Metodi di pagamento e contratto

2 ore

- Esercitazioni pratiche online

### 2° SESSIONE ONLINE

2 ore

- *Learning by doing* – Training esperienziale
- Esercitazioni pratiche online



# ORGANIZZAZIONE CORSO

## Frequenza e durata

Il corso è suddiviso in **11 giornate** in aula di 7 ore ciascuna più 2 online per un totale di **82 ore formative** (di cui 30 di training) distribuite in:

- **1 giornata di introduzione** al Coaching
- **5 weekend** a cadenza mensile
- **5 ore online** (Zoom)

## Orario in aula

09:00-13.00    14.00-17:00

## Esame

10 domande, 5 a risposta aperta e 5 a risposta chiusa, di cui 4 sulle competenze del Coach (in riferimento al regolamento AICP)

# BIBLIOGRAFIA

- **L'arte del cambiamento**, 1990, Nardone G., Watzlawick P., Ponte alle Grazie Editore
- **Problem Solving Strategico da tasca**, 2009, Nardone G., Ponte alle Grazie Editore
- **Change. Sulla formazione e la soluzione dei problemi**, 1974, Weakland J.H., Watzlawick P., Fisch R., Astrolabio Editore
- **L'arte della Guerra**, VI-V secolo a.C, Sun Tzu
- **Il libro dei 36 stratagemmi**
- **Solcare il mare all'insaputa del cielo**, 2008, Nardone G., Balbi E., Ponte alle Grazie Editore
- **Cavalcare la propria tigre**, 2003, Nardone G., Ponte alle Grazie Editore
- **Guardarsi dentro rende ciechi**, 2007, Watzlawick P., Ponte alle Grazie Editore
- **La pragmatica della comunicazione umana**, 1967, Jackson D. D., Beavin J.H., Watzlawick P., Astrolabio Editore
- **L'arte di mentire agli altri e a se stessi**, 2014, Nardone G., Ponte alle Grazie Editore
- **Coaching Strategico**, 2007, Milanese R., Mordazzi P., Ponte alle Grazie Editore
- **Il dialogo strategico**, 2004, Nardone G., Ponte alle Grazie Editore
- **Correggimi se sbaglio**, 2005, Nardone G., Ponte alle Grazie Editore
- **Istruzioni per rendersi infelici**, 1983, Watzlawick P., Feltrinelli Editore
- **Di bene in peggio**, 1986, Watzlawick P., Feltrinelli Editore
- **Knowing through changing**, 2005, Nardone G., Portelli C., Crown House Publishing
- **Le parole portano lontano**, 2004, Owen N., Ponte alle Grazie Editore
- **Cambiare occhi toccare il cuore**, 2007, Nardone G., Ponte alle Grazie Editore



# Nardone & Partners

Formazione e consulenza