



STC Change Strategies - Nardone Group

FORMAZIONE CONSULENZA & EVENTI

Specialisti in **Comunicazione Problem Solving & Coaching Strategico**®

COMUNICAZIONE E PROBLEM SOLVING STRATEGICO

CAMBIARE PER CURARE LA SCUOLA



**La scuola è il nostro passaporto per il futuro,
poiché il domani appartiene a coloro che oggi si preparano ad affrontarlo**

CORSO INTENSIVO PER DOCENTI, DIRIGENTI, EDUCATORI

PREMESSA

Educare e istruire, preparare, ma anche supportare, correggere, prevenire: agli operatori della scuola è richiesto oggi di fronteggiare tutte le sfide di una crescente complessità, operando su molteplici fronti e senza mai perdere di vista la delicatezza dei loro referenti primari, cioè il bambino e il ragazzo.

Di fronte a problemi disciplinari, di relazione, di disagio, a individualità e dinamiche di gruppo problematiche, alle aspettative delle famiglie o - peggio - alla loro assenza non bastano più il buon senso, l'esperienza, i regolamenti.

Se il dirigente diviene capace di farsi seguire dai docenti o dal consiglio e di utilizzare le tecniche di *problem solving* sia con il corpo insegnante che con tutti coloro che fanno parte del sistema scolastico, è possibile prevenire la costituzione di molti problemi importanti. Allo stesso modo, se l'insegnante riesce a persuadere anche gli allievi più difficili, a gestire le spesso complicate relazioni con le famiglie, ed essere capace di trovare una soluzione anche a problemi apparentemente poco risolvibili, così come di saper comunicare in modo da condurre l'altro a cambiare strategia, avrà molte più soddisfazioni e risultati personali di eccellenza.

A tutto ciò, l'approccio strategico risponde su due piani imprescindibili:

1. mostrando come attraverso il *problem solving* e la *comunicazione strategica* sia possibile fornire soluzioni rigorose, precise e soprattutto applicabili a situazioni problematiche individuali e collettive della scuola;
2. orientando il dirigente e l'insegnante in un percorso di *self-help* o *coaching* che ne individua le potenzialità di leadership a partire dalle linee salienti della sua personalità, trasformando i suoi limiti in risorse e dotandolo della sicurezza che può derivare solo dalla corretta gestione delle proprie potenzialità.

COSA IMPARERAI ?

Lo scopo è quello di offrire a chi deve continuamente risolvere i piccoli e grandi problemi della scuola concreti strumenti operativi, frutto di una ventennale esperienza di *problem solving strategico* applicato a migliaia di casi nei contesti educativi.

Per comprendere meglio quanto verrà presentato in questo corso, proporremo un se pur breve *frame* teorico rispetto al modello evoluto dell'approccio strategico, almeno nelle sue linee più generali. Presenteremo le tre anime, distinte ma interdipendenti, dell'approccio breve strategico che si applica al fine di risolvere i problemi complessi dell'ambito scolastico.

La prima è una metodologia per trovare soluzioni a problematiche apparentemente irrisolvibili utilizzando logiche non ordinarie, ovvero quello che abbiamo definito modello di **Problem Solving Strategico**. Le sue possibili applicazioni al contesto scolastico, dove sia il dirigente che l'insegnante si trovano a gestire tante persone e relazioni, dovendo quindi essere pronti a trovare soluzioni che siano al tempo stesso rigorose, precise, applicabili e, talvolta, non ordinarie rispetto al contesto

Un secondo aspetto si riferisce alla **comunicazione in tutte le sue forme**, che è interdipendente con il modello di ricerca e soluzione dei problemi e con la sua applicazione. Nello specifico, ci riferiamo al tipo di comunicazione efficace nell'ingiungere direttive o nel persuadere il nostro interlocutore a fare qualche cosa di differente da quello che gli viene da fare, sia che si tratti di fornire spiegazioni ai genitori che di dare qualche direttiva ai docenti o di intervenire su problemi con gli allievi.

Non a caso la Comunicazione Strategica è la **seconda anima del Problem Solving Strategico e del Coaching Strategico®**, (modelli esclusivi registrati da STC), 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).

La terza anima è relativa alla gestione delle proprie dinamiche personali, **quindi della paura, della rabbia, del dolore e anche del non trascurabile piacere di essere dirigente o insegnate.**

In altri termini, le quattro sensazioni di base che rappresentano una nostra dotazione naturale e che ci influenzano molto più di quanto possiamo immaginare nell'esercizio delle nostre attività. Si tratta di una sorta di strumento **di self-help o di coaching personale** per gestire le proprie dinamiche interne .

All'interno del percorso ci soffermeremo, inoltre, su una descrizione delle principali forme di disturbo o di difficoltà che possono essere riscontrati in ambito scolastico, non tanto per definire inutili e **talvolta pericolose etichette**, ma al fine di aiutare coloro che operano nel settore a riconoscere le problematiche di più frequente osservazione nella scuola, fornendo alcune indicazioni su come intervenire dal punto di vista operativo.

Ritenendo che la scuola sia un momento certamente di formazione e di educazione, ma anche di prevenzione, il nostro proposito è quello di fornire delle linee guida per coloro che sono chiamati a svolgere il difficile compito di dirigere, di formare e di educare, per divenire riduttori di complessità. Questo, sia in riferimento a se stessi che ai ragazzi, così come alle loro famiglie, e a tutto il sistema scuola

Ci auguriamo che questa brochure riesca a rendere al meglio quanto è stato già attuato in svariate realtà didattiche, vorremmo guidarvi a trovare le sempre più adeguate soluzioni attraverso un percorso esperienziale in cui, oltre a lezioni frontali, saranno svolte esercitazioni concrete su problematiche che ogni partecipante potrà proporre: **un concreto «imparare facendo» sperimentato da tanti, difficile da riprodurre per iscritto.**

“L'istruzione e la formazione sono le armi più potenti che si possono utilizzare per cambiare il mondo”

Nelson Mandela

PERCHÉ C'È BISOGNO DI COMUNICARE STRATEGICAMENTE A SCUOLA ?



"Non si può non comunicare" Paul Watzlawick

Parole, quante parole, un universo di parole. Nei giornali parole, sui muri parole, nei libri parole, **a scuola parole**. C'è chi nemmeno un minuto riesce a stare senza parole, c'è chi le parole se le inventa, c'è chi le sputa, c'è chi le mastica e chi se le mangia.

Il linguaggio verbale è la parte essenziale dell'uomo, è ciò che lo distingue dal resto degli esseri viventi, è un prezioso strumento attraverso cui produrre nel concreto effetti molto potenti. 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. Pensiamo, a questo proposito, agli slogan pubblicitari, a come vengano calibrati in modo da influenzare i comportamenti e da indurre le persone a scegliere determinati prodotti in mezzo a tanti altri.

Questo aspetto spesso viene dimenticato ed in conseguenza ad un uso scorretto della comunicazione verbale succede che conflitti e situazioni vengano aggravati anziché risolti. *'Le parole sono pallottole'* e per questo dovrebbero essere dosate e utilizzate strategicamente. Attraverso la comunicazione verbale infatti posso fare in modo di modificare il punto di vista di un altro individuo e condurlo anche ad accettare cose che mai sarebbe stato disposto ad ingoiare.

Ma quali sono le caratteristiche di una comunicazione persuasoria? Come posso accompagnare il mio interlocutore ad assumere il mio stesso punto di vista?

Pascal sosteneva che *"ci si persuade meglio, di solito, con le ragioni che abbiamo trovato da noi che con quelle che si sono presentate all'intelletto di altri"*. Cercare di convincere una persona sulla irragionevolezza delle sue argomentazioni è sicuramente il modo per portarla a difendere ad oltranza e ad irrigidirsi nella sua posizione. Volendo rintracciare simili dinamiche nel quotidiano di ognuno di noi è quello che spesso succede con il **nostro partner o**

con i nostri figli nel momento in cui pretendiamo prepotentemente da loro un cambiamento nelle idee o nelle azioni attraverso un accanita ed insistente presa di posizione, causa d'altra parte di un irremovibile resistenza al cambiamento stesso.

Difatti nella maggioranza delle attività spesso la difficoltà maggiore non è delineare concettualmente e tecnicamente le strategie, le soluzioni, i processi di cambiamento, ma nel convincere le persone a metterli in pratica. Così, soluzioni magari anche tecnicamente ineccepibili e vincenti **naufragano sullo scoglio dell'incomprensione e della resistenza al cambiamento**. Per evitare questi inconvenienti, il processo di Problem Solving Strategico si accompagna all'uso sapiente della Comunicazione strategica, raggiungendo in modo ancor più efficace ed efficiente gli obiettivi di cambiamento o apprendimento prefissati.

Succede di rado che attraverso la formula verbale del *'tu hai torto ed io ho ragione'* si riesca a convincere; difficilmente, infatti, si è disposti ad accettare ed ammettere di aver sbagliato, al contrario ci sarà più naturale riconoscere di avere fatto o pensato bene ma di poter fare o pensare ancora meglio. L'arte della persuasione sta nel saper *"aggiungere"*, non nel togliere, per dirottare la prospettiva della persona nella direzione voluta.

CHI MEGLIO DI UNA SOCIETÀ FONDATA SULLA RADICI DELLA SCUOLA DI PALO ALTO, DELLA "PRAGMATICA DELLA COMUNICAZIONE UMANA DI P. WATZLAWICK E SULLE "PSICO-SOLUZIONI" DEL MODELLO NARDONE LA PUÒ INSEGNARE ?

La teoria classica definisce la comunicazione come una trasmissione di un messaggio da un mittente a un ricevente tramite un canale. In ottica strategica invece, la Comunicazione è intesa come un processo circolare di scambio di messaggi e di influenzamento reciproco che avviene in un determinato contesto. Noi sappiamo che ogni COMPORTAMENTO È COMUNICAZIONE, non solo, sappiamo che *"ogni realtà cambia a seconda di COME viene comunicata"*.

Per questo il gruppo Nardone ha investito 15 anni in ricerca intervento su oltre 10.000 casi trattati tra l'ambito clinico, la consulenza manageriale e scolastica, per trovare una modalità comunicativa che si dimostrasse tanto dirompente quanto efficace: il **DIALOGO STRATEGICO**. Tale cammino ha visto impegnati a dare il loro contributo non solo Nardone ma molti colleghi, collaboratori, studiosi sia italiani che stranieri oltre che clienti, spesso inconsapevoli dell'aiuto offerto durante i dialoghi.

Il dialogo strategico, come sintesi evoluta dell'antica retorica del linguaggio ipnotico e della pragmatica **è divenuta la tecnica più avanzata** per condurre un singolo colloquio, **un dialogo capace di trasformare i disaccordi in accordi, i possibili conflitti in alleanze** grazie al suo potere suggestivo ed evocativo.

Come diceva Tommaso d'Aquino infatti *'non c'è cosa nell'intelletto che prima non passi per i sensi'* e se un messaggio è in grado di suscitare un brivido sulla pelle sicuramente sarà molto più efficace di una fredda spiegazione e avrà maggiore probabilità di colpire nel segno. E' in fondo questo il grande potere delle fiabe utilizzate da secoli per insegnare ai nostri figli ma non solo a loro, ciò che difficilmente si riesce a fare capire attraverso la razionalità e la spiegazione. La grande magia delle parole unita alla capacità di riconoscere la realtà dell'altro come una realtà da considerare e non da contraddire sono le costanti essenziali di una comunicazione efficace grazie alla quale è possibile produrre cambiamenti concreti. Infine *l'arte del dialogo strategico non è solo una tecnica per comunicare efficacemente, ma è anche e soprattutto una maniera di migliorare se stessi e il mondo che ci circonda'*

PROGRAMMA DEL CORSO

Non aspettare il momento opportuno: crealo ! G.B. Shaw

La comunicazione strategica

1ª giornata: La comunicazione nei suoi aspetti pragmatici e relazionali all'interno della realtà scolastica.

- Gli assiomi della comunicazione applicati al contesto scolastico
- Lo sviluppo delle risorse personali per un efficace agire professionale, utilizzare stili di comunicazione efficaci per migliorare l'apprendimento e migliorare le relazioni insegnante-allievi e insegnante-genitori.

2ª giornata: Il Dialogo Strategico per promuovere il cambiamento

- Le domande ad illusione di alternativa e le parafrasi
- Le tipologie di resistenza al cambiamento: le giuste leve
- Il linguaggio evocativo per facilitare l'apprendimento
- Il linguaggio suggestivo: far sentire per farsi sentire

3ª giornata: Gestire le sensazioni di base che veicolano le nostre azioni:

- paura, rabbia, dolore, piacere.
- Le resistenze al cambiamento

Comunicazione, modelli di relazione, dinamiche di gruppo e gestione delle situazioni conflittuali all'interno delle classi e con le famiglie di riferimento.

Il problem solving strategico

4ª giornata: La ricerca-intervento nei contesti educativi: da tentate soluzioni disfunzionali a strategie efficaci ed efficienti.

Il riconoscimento delle principali difficoltà manifestate dai bambini ed adolescenti, l'individuazione dei disturbi più frequenti.

Disturbi di apprendimento: cosa sono, come riconoscerli e come intervenire. Il rapporto con il cibo e le "battaglie" dall'infanzia all'adolescenza.

Analisi e descrizione dei principali protocolli di intervento già sperimentati per:

- Disturbo da deficit dell'attenzione con iperattività
- Disturbo oppositivo-provocatorio
- Mutismo elettivo - Disturbo da evitamento - Fobia scolare
- Conflitti ed aggressività
- Depressione latente - Disturbi alimentari

5ª giornata: Alcuni modelli di interazione familiare: modalità comunicative, relazioni, regole.

La formazione di modelli di interazione rigidi:

- il modello iperprotettivo
- il modello democratico-permissivo
- il modello sacrificanti
- il modello intermittente
- il modello delegante
- il modello autoritario

6ª giornata: La logica dell'autoinganno, il coaching strategico per la costruzione di strategie di *self help*

- Individuare le fonti di stress
- Utilizzare le proprie risorse personali e minimizzare i possibili limiti
- Sfruttare le tentate soluzioni fallimentari: i problemi e gli errori come fonte di apprendimento
- Tecniche di self-help strategico e problem solving per lo sviluppo delle risorse personali
- L'autoinganno strategico: strategie per incrementare le risorse personali e tecniche per superare i blocchi personali.

7ª giornata: la comunicazione non verbale. Comunicare strategicamente con le nostre espressioni facciali, con il corpo, la voce, gli sguardi.

- Rendere "magiche" le parole non dette.

8ª giornata: Learning by doing: imparare facendo.

Esercitazioni esperienziali sulle singole tecniche comunicative e di problem solving apprese durante il percorso formativo attraverso le situazioni presentate dai partecipanti.

9ª giornata: Learning by doing: imparare facendo.

Esercitazioni esperienziali sulle singole tecniche comunicative e di problem solving apprese durante il percorso formativo attraverso le situazioni presentate dai partecipanti. Test finale di valutazione.

METODOLOGIA DIDATTICA

“Non c’è niente che non si possa rendere naturale e non vi è niente di naturale che non si possa perdere”

B Pascal

Principio di base di tutti i corsi di STC è la metodologia dell’*<imparare facendo>*, tesa a privilegiare gli aspetti esperienziali rispetto a quelli squisitamente teorici, in modo da indurre un più veloce e proficuo apprendimento. Ogni percorso è quindi strutturato prevalentemente sul lavoro applicativo, con la maggior parte delle ore dedicate, dopo una formazione teorica propedeutica, all’analisi di casi reali e all’applicazione di strategie di intervento create appositamente per alcune delle più frequenti situazioni problematiche tipiche di questi contesti. Questo modus operandi consente di fornire ai partecipanti un sapere “operativo” riguardo alle strategie di comunicazione e alle tecniche di intervento dimostrate più efficaci

RISULTATI ATTESI

- ⇒ I partecipanti acquisiranno nuove abilità comunicative e di ascolto che permetteranno di gestire e non subire più le varie realtà relazionali.
- ⇒ Sapranno stabilire rapporti di maggior fiducia e collaborazione con studenti, colleghi e genitori. Sapranno anche motivare e sviluppare maggior senso di responsabilità negli studenti grazie all’acquisizione di un nuovo stile di comunicazione strategica- persuasiva per *produrre il massimo del risultato nel minor tempo possibile.*
- ⇒ Acquisiranno una nuova chiave di lettura delle difficoltà e dei problemi e, grazie agli strumenti operativi del problem solving strategico, divenire più capaci di affrontarli con efficacia e in tempi rapidi
- ⇒ Saranno in grado di persuadere i genitori a fornire supporto ed alleanza nei casi in cui sia necessario allinearsi per un obiettivo, grazie alla capacità di riconoscere e gestire le resistenze al cambiamento.
- ⇒ Infine i partecipanti saranno in grado di discriminare, ovviamente nei limiti di ciò che compete loro, comportamenti nella norma da quelli potenzialmente a rischio e quindi necessari di segnalazione alle famiglie ed eventualmente ai servizi competenti.

BIBLIOGRAFIA DI RIFERIMENTO AL CORSO

Watzlawick P., Beavin J.H., Jackson D.D., - *Pragmatica della comunicazione umana*; Astrolabio ED.

Watzlawick P., Weakland J.H., Fisch R., *Change: la formazione e la soluzione dei problemi*; Astrolabio ED.

Nardone G., Watzlawick P., *L'Arte del Cambiamento*; Ponte alle Grazie ED.

Nardone G., - *Psicosoluzioni*; Rizzoli ED.

Skorjanec B., - *Il linguaggio della terapia breve*; Ponte alla Grazie ED.

Nardone G., Giannotti E., Rocchi R., - *Modelli di famiglia*; Ponte alle Grazie ED.

Nardone G., Salvini A., - *Il dialogo strategico*; Ponte alle Grazie ED.

Nardone G., - *Correggimi se sbaglio*; Ponte alle Grazie ED.

Milanese R., Mordazzi P., - *Coaching Strategico*, Ponte alle Grazie ED.

Balbi E., Artini A., - *Curare la scuola*, Ponte alle Grazie ED.

Cagnoni F., Milanese R., - *Cambiare il passato*, Ponte alle Grazie ED.

Nardone G., - *Problem solving strategico da tasca* Collana Saggi di terapia breve, Ponte alle Grazie ED.

Nardone G., Selekman M.D., - *Uscire dalla Trappola*, Collana Saggi di terapia breve, Ponte alle Grazie ED.

Nardone G., - *Aiutare i genitori ad aiutare i figli*, Collana Saggi di terapia breve, Ponte alle Grazie ED.

Nardone G., - *La paura delle decisioni*, Collana Saggi di terapia breve, Ponte alle Grazie ED.

Nardone G., - *Psicotrappole*, Collana Saggi di terapia breve, Ponte alle Grazie ED.

Nardone G., - *La nobile arte della persuasione* Collana Saggi di terapia breve, Ponte alle Grazie ED.

INFORMAZIONI GENERALI

DOCENTI: ogni percorso formativo STC viene tenuto da Docenti/Formatori ufficiali, specializzati presso le nostre Scuole e costantemente aggiornati, dotati di qualità che riteniamo uniche: una profonda conoscenza teorica e pratica del Modello Strategico e una straordinaria passione per quello che fanno, uniti a una grande esperienza e capacità di dividerla. Psicologi, Psicoterapeuti e Consulenti esperti di formazione e ricerca, che da molti anni rappresentano l'eccellenza nelle discipline di competenza.

REGISTRAZIONI: Al Corso sono ammessi un numero **massimo di 15 partecipanti**. Le adesioni verranno accettate fino ad esaurimento dei posti e saranno considerate confermate solo al momento dell'avvenuto pagamento. Le richieste di partecipazione al Corso potranno pervenire entro i 10 giorni antecedenti l'inizio dei corsi.

CITTÀ DI SVOLGIMENTO CORSI: **TRENTO, VERONA, AREZZO, ROMA, POTENZA** (*Gli indirizzi delle sedi verranno comunicate al momento dell'iscrizione*)

ORARIO E FREQUENZA: Il corso intensivo si articola in 9 giornate calendarizzate con cadenza di **un weekend al mese**. L'orario dei lavori è dalle 10.00 alle 18.00.

CALENDARI: i calendari di ogni edizione sono pubblicati nel sito web { [HYPERLINK "http://www.problemsolvingstrategico.it"](http://www.problemsolvingstrategico.it) }

INVESTIMENTO ECONOMICO : la quota complessiva al Corso è di **1.400,00 euro + IVA**

AGEVOLAZIONI: **possibilità di pagamenti rateizzati** (anche con quote mensili) * *il percorso può essere finanziato con voucher formativi regionali o provinciali*

RIDUZIONI

- **10%** iscrizione pervenuta 60 gg. prima della data di inizio del corso
- **15%** precedente frequenza ai corsi di STC S.r.l
- **20 %** per iscrizioni multiple di partecipanti della stessa azienda- scuola (*almeno 3 partecipanti*)

CERTIFICATI: al termine del percorso formativo sarà rilasciato un certificato di frequenza.

RECESSO: è possibile rinunciare all'iscrizione inviandone comunicazione entro 10 giorni prima dell'inizio del corso, a mezzo fax o e-mail, accompagnata da raccomandata con ricevuta di ritorno; in tal caso verrà restituita la quota d'iscrizione versata, trattenendo dall'importo €. 50,00 per diritti di segreteria. Qualora la disdetta pervenga successivamente a tale data verrà richiesto il saldo complessivo del corso.

Le somme potranno essere comunque utilizzate dal partecipante per qualsiasi altra attività svolta da STC a scelta del partecipante

DIREZIONE GENERALE: M. Cristina Nardone Tel. + 39 0575 350240- cell. + 39 348 6901771 E. Mail cristina@problemsolvingstrategico.it

PER INFORMAZIONI ED ADESIONI RIVOLGERSI A Riccardo Falsetti - Business Development Manager
tel. + 39 0575 350240 oppure +39 347.5321458 E. Mail { [HYPERLINK "mailto:cs@problemsolvingstrategico.it"](mailto:cs@problemsolvingstrategico.it) }

“Non abbiamo una «fede» da difendere, ma risultati concreti da realizzare”

M. Cristina Nardone

Dal 1987 costruiamo *«apparentemente» semplici soluzioni per raggiungere obiettivi o per risolvere rapidamente complicati problemi umani guidando le persone a trasformarsi in protagonisti del cambiamento.* Comunicazione, Cambiamento e Problem Solving sono gli ambiti trattati in oltre 25 anni di ricerca e soluzioni applicate con successo che hanno **condotto alla formulazione di due originali Modelli** di intervento: il *Problem Solving e 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 e disfunzioni individuali e relazionali, organizzative e manageriali.

Il Problem Solving Strategico si può applicare per definizione a qualunque tipologia di problema e ad ambiti decisamente diversi tra di loro poiché questo è un metodo di ricerca-intervento empirico sperimentale, tanto che è stato il fondamento metodologico per la messa a punto delle numerose forme specifiche di protocolli terapeutici della terapia breve strategica e di comunicazione strategica sviluppate e applicate con successo. In altri termini **è la metodologia su cui si fondano i diversi approcci applicativi dei modelli brevi strategici: dalla psicoterapia, al coaching, al counseling, sino agli interventi nelle aziende e organizzazioni.**

Questo Modello oggi rappresenta una straordinaria “TECNOLOGIA PER TROVARE SOLUZIONI”.

Dal 1987 tanta strada è stata percorsa, **oggi le due società sono una moderna family business.** Il Centro di Terapia Strategica (*società di ricerca, formazione e consulenza in ambito clinico*) è guidato da **Giorgio Nardone**, mentre STC CHANGE STRATEGIES (*società di formazione e consulenza manageriale*) dalla sorella **M. Cristina Nardone**.

Oltre 800 gli interventi aziendali ad hoc svolti applicando il nostro Modello, con una «customer satisfaction» e **risultati di efficacia ed efficienza** oltre il 90%. Da Enti macroscopici come l'Esercito Italiano o le Poste, a multinazionali come Barilla, Tamoil, ad aziende come Elica, Pomini, S.M.A., Despar, fino alla sua applicazione ad oltre **2000 consulenze** e coaching individuali a dirigenti e imprenditori.

Con un team **formato da 30 consulenti e 40 formatori** che operano nel settore Industria, Servizi e Pubblica Amministrazione, dal 2012 STC Change Strategies ha aperto anche una propria **filiale in Spagna** ed ha al suo attivo, da oltre 10 anni, una media di **50 percorsi formativi a**

catalogo all'anno, sparsi in tutto il mondo: *la Scuola di specializzazione manageriale, la Scuola di counseling, l'Accademia di leadership al femminile sono alcuni di questi.*

«Non è la più forte delle specie che sopravvive, né la più intelligente, ma quella più reattiva ai cambiamenti»

STC CHANGE STRATEGIES - NARDONE GROUP COSA FACCIAMO

FORMAZIONE, CONSULENZA, COACHING, COUNSELING, ASSESSMENT STRATEGICO

Lontani da ogni forma di eclettismo operativo, tipico di chi mescola varie metodologie, ci avvaliamo esclusivamente dei nostri modelli Problem Solving e Coaching Strategico® (due esclusivi Modelli registrati da STC come marchi) **che per definizione possono essere applicati a qualunque tipologia di problema o obiettivo da raggiungere e ad ambiti e culture decisamente diversi fra loro.**

Problemi di Comunicazione, di gestione del Cambiamento, di leadership, di cooperazione, di sviluppo manageriale, sono alcune delle complessità trattate con successo in oltre **20 anni di ricerca, studio e applicazione a migliaia di casi.** Ciò ha dimostrato come il *«Problem Solving e Coaching Strategico®»* siano modelli sistematici ma non rigidi, creativi e duttili e non *«fantasie illusorie»*, in quanto messi a punto sulla base della loro comprovata efficacia.

Le soluzioni strategiche messe a punto ed applicate con successo sulle problematiche più ricorrenti che affliggono le aziende e le persone che vi operano, **hanno inoltre mostrato L' ASSOLUTA TRASVERSALITÀ di applicazione del MODELLO.** Questa solida esperienza avvalorata la tesi che il **PSS non risolve solo temi legati alle dinamiche psicologiche e di interazione tra persone, ma anche PROBLEMI DI NATURA PIÙ TECNICA,** poiché è un modello di soluzione di problemi di qualunque forma e tipologia: un sistema che guida a cambiare il modo di pensare e agire e si **distingue per la sua capacità di effettivo intervento ove la razionalità e le tecniche ordinarie non funzionano.**

Tutte le esperienze acquisite ci hanno guidato alla costruzione di un **insieme di SERVIZI SPECIFICI rivolti** a tutti quei contesti in cui, 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. In altri termini abbiamo classificato le classi di soluzione dei problemi o le risposte alle esigenze e bisogni presentati dai nostri committenti, che dal nostro punto di vista rappresentano le effettive possibilità di intervento strategico nelle aziende e nelle organizzazioni.

STC CHANGE STRATEGIES - NARDONE GROUP SERVIZI

- **Formazione su misura sia in ambito clinico che manageriale:** *“Se non ti formi, ti fermi”* Progettazione 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”* La nostra società offre vari percorsi, dalla Specializzazione (*in una delle nostre scuole*) 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;
- **Counseling strategico:** *«Non è sufficiente fare del bene, bisogna saperlo fare bene; un bene fatto male è peggiore del male stesso»* Oltre ai percorsi formativi della nostra Scuola, i counselor STC, sono in grado di facilitare un percorso di autoconsapevolezza chi si trova in una condizione di difficoltà e di incertezza, affinché trovi dentro di sé le risorse per aiutarsi. Aiutare gli altri ad aiutarsi è, infatti, una delle funzioni principali del counselor strategico.
- **Coaching strategico:** *«Ottenere il massimo con il minimo sforzo».* Guidare la persona o il gruppo ad andare al di là dei propri limiti, 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 performance e gratificazione; un percorso orientato allo sviluppo delle risorse umane e del talento personale.
- **Consulenza aziendale:** *«Per quanto possa esser bella la strategia, occasionalmente si dovrebbe poter guardare ai risultati»* Affiancare il cliente in tutte le situazioni di cambiamento, di sviluppo, di risoluzioni di problematiche, offrendo un supporto per la realizzazione degli obiettivi desiderati in tempi brevi.
- **Change Management strategico: la consulenza mascherata** *«L'ideale è che l'effetto passi inavvertito e che il cambiamento avvenga come una naturale inclinazione degli eventi»* Questi interventi rientrano nelle nostre BEST PRACTICE. Anziché presentare un progetto

di cambiamento diretto (*una consulenza aziendale o direzionale*), proponiamo delle giornate formative ove offriamo la possibilità di apprendere un qualcosa. In altri termini, se un AD ci chiede, ad esempio, di far sì che il management lavori in sintonia superando rivalità e diffidenze reciproche, invece di affrontare direttamente il problema, (*dovendo così fronteggiare le resistenze evocate*) facciamo in modo che l'azienda offra la possibilità (*non l'obbligo*) di partecipare a una formazione d'eccellenza, mentre a loro insaputa verranno messe in atto le realmente importanti azioni.

STC CHANGE STRATEGIES - NARDONE GROUP SERVIZI

- **Assessment:** *«La persona giusta al posto giusto»* dovrebbe essere la filosofia di ogni struttura efficiente/efficace. Per questo la nostra valutazione del potenziale individuale si occupa della persona nella sua interezza considerando sia le sue risorse che i suoi limiti. Grazie alle nostre tecniche, siamo in grado di valutare il potenziale, le attitudini, le competenze ed adeguatezza ad un profilo lavorativo in un solo incontro;
- **Passaggi generazionali e family buy out in tempi brevi:** *«Si può trasmettere l'impresa agli eredi ma non le capacità per gestirla»* 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 spesso 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 con strumenti per elaborare soluzioni innovative e in tempi brevi.
- **Comunicazione strategica globale** *“Non si può non comunicare”* è il primo postulato della "Pragmatica della comunicazione umana". Oggi potremmo aggiungere un nuovo postulato **se non comunichi non esisti** e ancora, **se comunichi male distruggi prodotto e reputazione**. Saper utilizzare tutti gli strumenti di comunicazione in maniera coerente ed efficace è diventato vitale per ogni azienda: WEB, UFFICIO STAMPA, SOCIAL MEDIA, BRAND IDENTITY **oggi il potere di un'azienda è dato dalla forza che ha di comunicare**, di farsi vedere, di farsi conoscere! Più persone ti vedranno, maggiore sarà la possibilità di trovare nuovi contatti, che diventano clienti e fatturato.

- **Eventi/Convegni/Meeting** Un evento aziendale ad alto impatto emozionale è un efficace strumento di marketing per la fidelizzazione e l'acquisizione di nuovi clienti. L'esperienza **maturata da STC, quale organizzatore di oltre 800 eventi** di successo garantisce al cliente un servizio completo che va dall'ideazione, all'attività di PR, all'Ufficio stampa, alla richiesta di eventuali patrocini o accreditamenti, insomma alla realizzazione dell'evento "chiavi in mano"



STC Change Strategies - Nardone Group

Formazione Consulenza & Eventi

Specialisti in **Comunicazione Problem Solving & Coaching Strategico**®

Da oltre 20 anni guidiamo le persone a trasformarsi in "protagonisti del cambiamento"
insegnando loro a passare da una realtà che si subisce ad una realtà che si costruisce e gestisce

STC s.r.l. - Piazza S. AGOSTINO, 11/A - 52100 - AREZZO - ITALIA TEL. +39 0575 350240 mail cs@problemsolvingstrategico.it

STC S.r.l. - Sucursal en España - Paseo de la Castellana, 153 - Bajo -28046 - Madrid

www.problemsolvingstrategico.it **www.counselingbrevestrategico.it** **www.nardonegroup.it**

Company with Quality System Certificate as Professional Training and Congress Organizer UNI EN ISO 9000:2008