

### LA NOSTRA VISIONE PER UN MONDO CHE CAMBIA

Le incertezze tipiche del mondo VUCA si sono palesate in modo violento durante quest'emergenza Covid: siamo in un sistema complesso e poco prevedibile, in cui occorrono abilità nuove per adattarci ed evolverci come individui e come aziende.

Non solo oggi ma anche nel futuro prossimo: si sta delineando l'idea che – ad emergenza passata – ci troveremo in una «Next Normal», in cui molti dei parametri a cui eravamo affezionati saranno cambiati.

E allora fare empowerment – formazione, team building, coaching o counseling – in questo 2021 avrà senso solo se fatto su questo sfondo: lavorare sul mindset, sull'intelligenza sistemica ed emotiva delle nostre organizzazioni.

Queste le nostre 7 keyword: Mindset | Intelligenza emotiva | Valori | Servant Leadership | Negoziazione sistemica | Storytelling | Self Awareness



### **APPRENDIMENTO 2.0**



Le nostre proposte sono nate digitali, per raggiungere chiunque in qualunque situazione di contesto. Il framework di apprendimento segue la modalità naturale con cui l'essere umano – e i team – apprendono veramente:



Per questo motivo, ogni nostra formazione sarà solo minimamente verticale, sfruttando la possibilità delle piattaforme di rendere l'apprendimento interattivo. Vi saranno slot di 2-3 ore d'aula collettiva e «compiti» da svolgere fra una sessione e l'altra, con possibilità di help desk via chat e successivo feedback e debriefing d'aula.

Il tempo da dedicare ai singoli corsi può essere concordato, in funzione degli obiettivi e delle risorse da mettere in campo.



# 1 INTELLIGENZA SISTEMICA PER IL MANAGEMENT

Il Mindset per affrontare la complessità

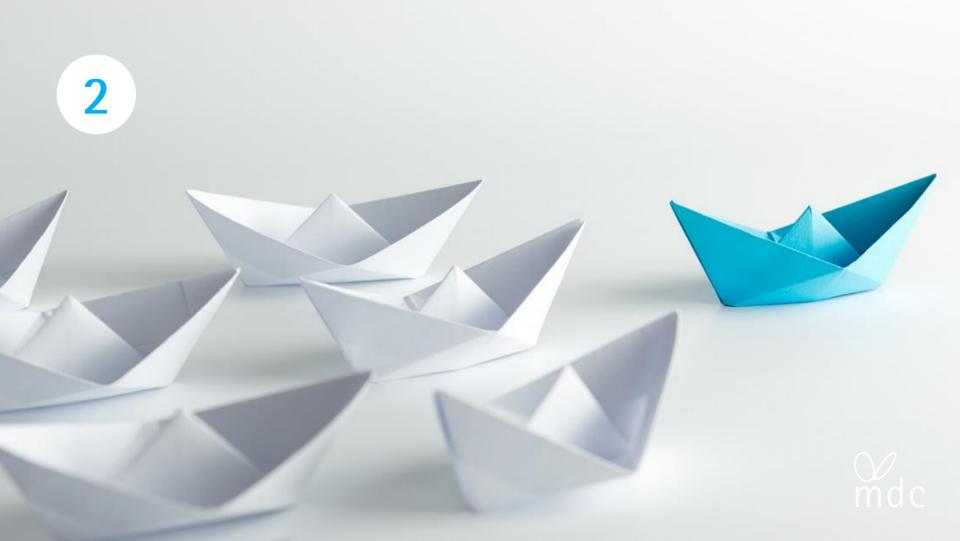
#### **OBIETTIVI**

Acquisire una visione capace di connettere, gestire e dare senso a scenari sempre più complessi; conoscere le regole sistemiche per la visione strategica, la resilienza organizzativa, la governance della complessità

#### CONTENUTI

L'azienda come organismo: un nuovo ruolo per il manager Come descrivere il funzionamento di un sistema complesso, le posizioni percettive di sistema Superare le logiche lineari causa-effetto Dalla resilienza all'antifragilità Costruire un mindset adatto a «surfare» la complessità DESTINATARI

Manager, dirigenti, imprenditori



## 2 SMART LEADERSHIP

#### Il nuovo Leader: una guida al cambiamento

#### **OBIETTIVI**

Apprendere uno stile di leadership idoneo al nuovo contesto dominato dall'incertezza, dal cambiamento continuo, da relazioni a distanza. Si allenerà un nuovo mindset in cui diventare un «servant» leader, capace di supportare e motivare il team come un Coach

#### CONTENUTI

Come uscire dalla cornice del controllo diretto
Intelligenza emotiva e relazionale
Il Leader come Coach
Come impostare coi collaboratori il nuovo modo di lavorare
Tecniche per il rinforzo relazionale
Tecniche per dare un feedback veramente costruttivo
DESTINATARI

Manager, dirigenti, Team leader



### 3 L'ARTE DI DECIDERE

#### Scoprire e affinare i propri criteri decisionali

#### **OBIETTIVI**

Offrire strumenti per orientarsi nel nuovo framework del decisioni making in un contesto complesso e dinamico

#### **CONTENUTI**

Il dramma della scelta razionale

Le trappole dei Bias Cognitivi

Il Two System View mentale

Euristiche decisionali: quando funzionano e quando no

Situational Awareness

#### **DESTINATARI**

Dirigenti, manager e in generale ogni professionista



### 4 INTELLIGENZA EMOTIVA

Le emozioni come driver energetico

#### **OBIETTIVI**

Sviluppare la capacità di riconoscere, gestire e rigiocare le proprie emozioni per sfruttarle in funzione dei propri obiettivi; riconoscere le emozioni altrui per cementare la relazione e creare guida emotiva

#### CONTENUTI

L'intelligenza emotiva da D.Goleman a L. Feldman Barrett

La struttura delle Emozioni e degli Stati emotivi: il modello di David Gordon

Tecniche per gestire i propri Stati emotivi indesiderati

Gli ancoraggi: come innescare gli stati emotivi funzionali al cambiamento, al benessere e alla

motivazione

**DESTINATARI** 

Chiunque



### 5 CIÒ CHE VALE DAVVERO

#### I valori per sé e per il team

#### **OBIFTTIVI**

Comprendere la funzione dei valori personali e organizzativi, prenderne contatto e impiegarli come criteria generale di validità nelle decisioni e nel formulare obiettivi

#### CONTENUTI

Come elicitare i valori nel proprio personal storytelling

Valori, identità, missione

Riconoscere il dominio operativo di ogni valore

Derivare una leadership efficace dai propri valori

Le regole sistemiche di ogni team e il ruolo dei valori per la tenuta e l'allineamento

Come elicitare i valori comuni del team e collegarli con le azioni

SMARTizzare l'obiettivo usando i valori

#### **DESTINATARI**

Manager, imprenditori, team e project leader



## 6 LIFE DESIGN

#### Autostima e autoefficacia

#### **OBIETTIVI**

Potenziare la consapevolezza, individuare vie di auto-motivazione, aumentare la fiducia nelle capacità personali

#### CONTENUTI

Da "I sei pilastri dell'autostima" di Nathaniel Branden: come imparare a conoscere se stessi fra responsabilità e autoaffermazione

L'autoefficacia di Albert Bandura: il processo cognitivo per attivare le proprie risorse verso obiettivi specifici

#### **DESTINATARI**

Chi desidera lavorare positivamente sulle proprie risorse personali



## 7 STORYTELLING

#### Metafore per cambiare, storie per creare senso e appartenenza

#### **OBIETTIVI**

Apprendere i meccanismi e gli strumenti della comunicazione metaforica, esercitare uno stile indiretto nella comunicazione. Apprendere come coinvolgere l'interlocutore in una cornice narrativa, conoscere le regole per trasformare in narrazione di diversi tipi di contenuto

#### **CONTENUTI**

La metafora come modello e strategia per il cambiamento (David Gordon)
Inventare metafore: rappresentare la realtà sperimentando l'uso dei canali sensoriali
La struttura del linguaggio narrativo e le dimensioni di una storia efficace
Il viaggio dell'eroe: le tappe per costruire una narrazione affascinante
Costruire storie di cambiamento sistemico

#### **DESTINATARI**

Chi vuole migliorare la propria efficacia comunicativa con la scoperta di linguaggi suggestivi. Funzioni di leadership o di marketing, comunicazione e commerciale. Lavoro sui team.



## 8 HARD NEGOTIATION

#### Persuasione e negoziazione per influenzare le scelte in un'ottica win win

#### **OBIETTIVI**

Apprendere le tecniche di comunicazione persuasiva. Analizzare situazioni di negoziazione verticale e orizzontale per gestire efficacemente progetti complessi

#### **CONTENUTI**

Le strutture del linguaggio persuasivo da Milton Erickson a Robert Cialdini I fattori chiave negoziali: relazione, potere negoziale, campo negoziale, tempo Il ricalco dei criteri

La negoziazione Win Win, dalla competizione all'accordo

#### **DESTINATARI**

Chi vuole migliorare la propria efficacia nella comunicazione, nella mediazione e nella negoziazione con i superiori, i colleghi e i collaboratori





## 9 OUT OF THE BOX

#### Allenare creatività e pensiero laterale

#### **OBIETTIVI**

Potenziare la capacità di usare schemi non convenzionali di pensiero, attivare modalità creative di approccio a obiettivi, problemi, prodotti e servizi

#### **CONTENUTI**

Le basi del Lateral Thinking Le metafore creative Il pensiero AS IF La tecnica del Chunking

#### **DESTINATARI**

Chi desidera lavorare positivamente sulle proprie risorse personali in qualunque ruolo aziendale



## 10 ONLINE PUBLIC SPEAKING

#### Bucare lo schermo

#### **OBIETTIVI**

Imparare ad essere efficaci in speech svolti online, diventare confident con il mezzo e sfruttare gli accorgimenti tecnologici, progettare un discorso che crei attenzione e coinvolgimento, utilizzare tecniche attoriali di gestione dell'emotività e della voce CONTENUTI

Il public speaking online: strumenti e setting
Tecniche attoriali di gestione emotiva
Tecniche televisive di utilizzo dell'immagine e della voce
Elementi di progettazione di uno speech coinvolgente
DESTINATARI

Chiunque voglia migliorare la capacità di stare in video e parlare ad un pubblico online



### IL COACHING SISTEMICO

Il coaching più nuovo ed efficace, perché basato sul sistema di assessment sistemico DoLquest® in cui le qualità e attitudini del coachee sono inquadrate nel contesto reale in cui agisce, fornendo una mappa dettagliata delle possibili azioni di empowerment e dei loro effetti sul sistema.

Analisi del 2 DEST 3 Briefing individuale

DoLquest® è il primo modello di assessment europeo, adottato da migliaia di aziende come strumento ideale per i progetti di coaching.

Coaching

sistemico

### **I TRAINER**





Camillo Sperzagni

Formatore e Consulente aziendale , è Executive Coach AICP, Counselor CNCP e Trainer di PNL. E' certificato mBit Coach, DoLquest Expert e Lego Serious Play



Andreas Schwalm

Formatore e Consulente aziendale, Trainer di PNL e Counselor CNCP, esperto in comunicazione corporate e digitale. E' certificato DoLquest Expert e Lego Serious Play



Valentina Cagnetta Ferrari

Si definisce Form'attrice: è formatrice e consulente aziendale, attrice e regista. E' anche Trainer di PNL, Coach AICP e Counselor CNCP



Modelli di Comunicazione è una boutique company milanese che si rivolge tanto agli individui quanto alle organizzazioni con progetti di empowerment e di training sulle Soft Skills. Il suo cuore è costituito dall'Istituto di Intelligenza Sistemica, che fa attività di ricerca e insegnamento attraverso i percorsi di PNL Sistemica, Counseling e Coaching. L'attività didattica e di ricerca e l'esperienza sul campo con aziende e organizzazioni si integrano a vicenda sviluppando continuamente il know-how della società.

Contact: <u>info@modellidicomunicazione.com</u> | <u>www.modellidicomunicazione.com</u> | Tel. 02.47767028



Non è una farfalla ma un *Attrattore di Lorenz*. Il nostro logo si ispira alla fonte del Pensiero Sistemico: gli attrattori sono figure misteriose che insorgono dall'apparente caos di equazioni complesse che "attraggono" i comportamenti ricorsivi e ne tratteggiano delle regolarità.

Questo avviene sia nei modelli matematici astratti sia in quelli vivi come l'essere umano.

La logica lineare a cui siamo abituati diventa allora limitante, si dischiude una nuova intelligenza capace di cogliere il senso del caos creando bellezza: l'Intelligenza sistemica