



IMPRESA VIVA

2022

Smart training
per un mondo
che cambia

modelli di
comunicazione

ISTITUTO DI INTELLIGENZA SISTEMICA



LA NOSTRA VISIONE PER UN MONDO CHE CAMBIA

Le incertezze tipiche del mondo VUCA si sono palesate in modo violento durante l'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 8 keyword:

Mindset | Intelligenza emotiva | Valori | Servant Leadership | Negoziazione sistemica |
Storytelling | Self Awareness | Complessità



COMMUNICA-
TION SKILL

RELAZIONI

MINDSET

OUT OF
THE BOX

DECISION
MAKING

STORYTELLING

INTELLIGENZA
SISTEMICA

SERVANT
LEADERSHIP

LIFE
DESIGN

HARD
NEGOTIATION

INTELLIGENZA
EMOTIVA

VALORI

APPRENDIMENTO 2.0



Le nostre proposte sono nate digitali, per raggiungere chiunque in qualunque situazione di contesto. Anche se possono essere calibrate in presenza, qualora il contesto lo permettesse.

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



The logo for mdc, featuring a stylized white leaf-like symbol above the lowercase letters "mdc".

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 e turbolenti; 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

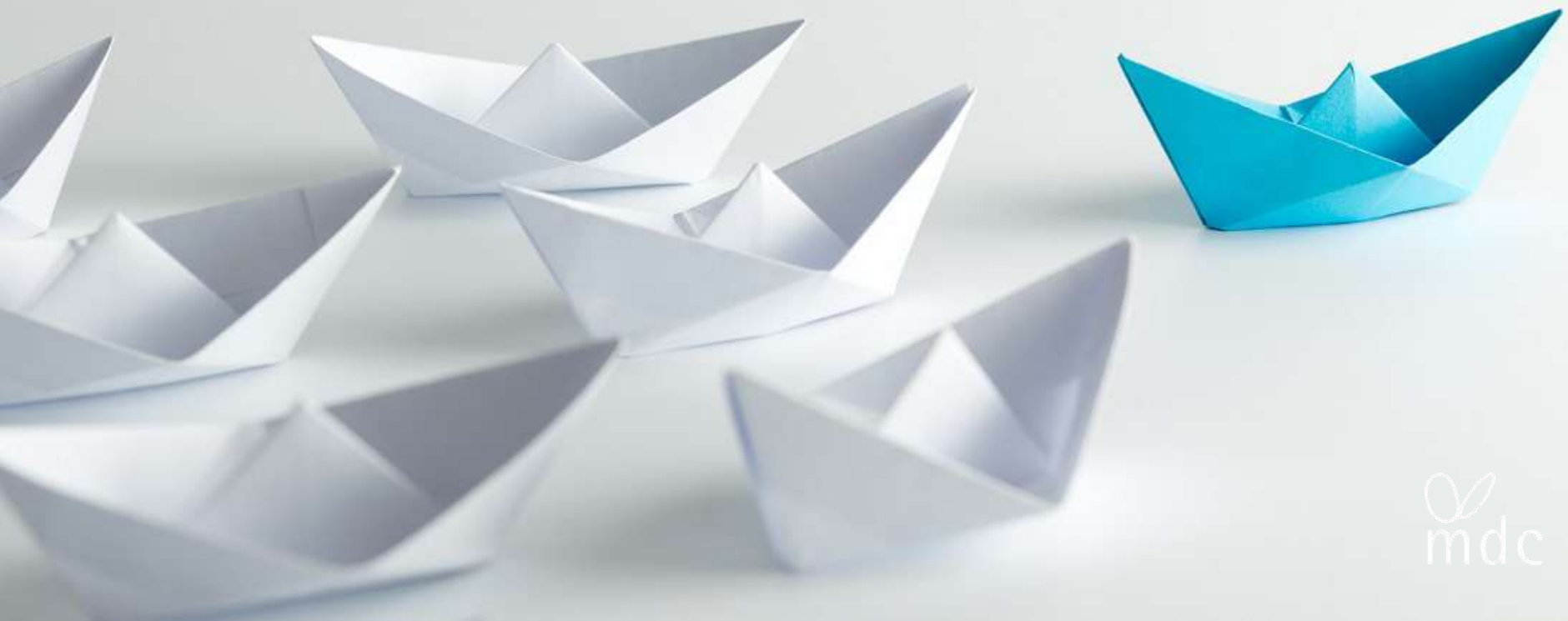
Come agire nei contesti turbolenti

Costruire un mindset adatto a «surfare» la complessità

DESTINATARI

Manager, dirigenti, imprenditori

2



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



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

Decidere nei contesti incerti e turbolenti

DESTINATARI

Dirigenti, manager e in generale ogni professionista

4



4

INTELLIGENZA EMOTIVA

Le emozioni come driver energetico



ASSESSMENT
INTELLIGENZA
EMOTIVA
SIX SECONDS

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

mdc



5

CIÒ CHE VALE DAVVERO



I valori per sé e per il team

OBIETTIVI

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



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



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



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



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

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

DOL

QUEST

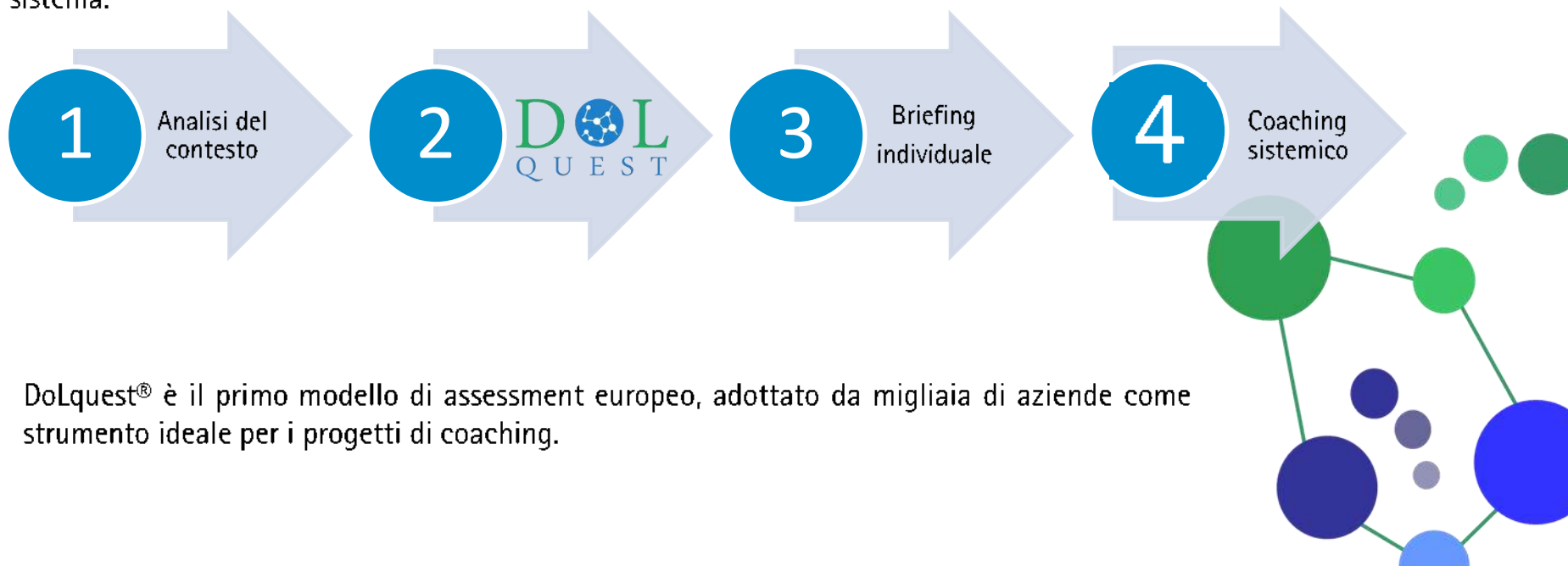


The 1st Systemic
Personality Questionnaire



IL COACHING SISTEMICO

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



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

TEAM BUILDING



LEGO SERIOUS PLAY



IL PRINCIPIO ATTIVO

Il principio attivo di LEGO® SERIOUS PLAY® arriva dalle neuroscienze: le mani sono connesse con circa il 70/80% delle nostre cellule cerebrali; stimolando simultaneamente mani e cervello nella costruzione materiale di un artefatto, è possibile sollecitare l'apprendimento, il pensiero creativo, il problem dis-solving, la negoziazione, creando un clima collaborativo e costruendo risultati condivisi. In un team, LSP consente ai partecipanti di creare e poi negoziare le scelte e le proposte strategiche ed operative, in quanto l'uso del LEGO come metafora innesca un processo collaborativo a prescindere dal ruolo, dalle competenze, dalle credenze limitanti e dai presupposti dei partecipanti

COME FUNZIONA

Ogni sessione con il Lego Serious Play stimola la creazione di metafore individuali che convergeranno in una costruzione condivisa sulla vision, gli obiettivi e le strategie (del team, dell'azienda), diventando essa stessa un potente ancoraggio per il futuro.

TEATRO D'IMPRESA



IL TEATRO PER IL TEAM BUILDING

IL PRINCIPIO ATTIVO

E' il modo più interattivo per fare formazione: la metafora del teatro applicata al sistema-azienda coinvolge i partecipanti in un gioco protetto, fra emozioni e sperimentazione. Così facendo si possono esplorare, scoprire e potenziare skill di relazione interpersonale in un clima di collaborazione e di condivisione.

PSICO-COMEDY

Un format leggero e snello, ideale anche per ricorrenze o convention aziendali. Si lavora sull'umorismo e l'improvvisazione per creare sketch comici, che affondano le loro radici in situazioni tipiche legate al team e al mondo lavorativo.

SHAKESPEARANCE

Un gioco di ruolo agito con personaggi presi dal mondo di Shakespeare, in cui un Master crea il contesto narrativo all'interno del quale far emergere dinamiche comportamentali e relazionali, stili cognitivi, processi decisionali, emozioni. Questo materiale verrà poi decodificato dal trainer per creare un apprendimento condiviso dei singoli e del gruppo.

I TRAINER



Camillo Sperzagni

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



Andreas Schwalm

Formatore ed esperto in comunicazione corporate e digitale, è Trainer di PNL Sistemica, Coach certificato PCC ICF e Counselor CNCP. E' certificato DoLquest Expert e Lego Serious Play



Valentina Cagnetta Ferrari

Si definisce Form'attrice: è formatrice e consulente aziendale, attrice e regista. Trainer di PNL, Executive Coach certificata PCC ICF e AICP, Counselor CNCP, Six Seconds Assessor

CHI SIAMO

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: info@modellidicomunicazione.com | www.modellidicomunicazione.com | 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 "attragono" 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