ILCINOFILO
COMMUNITY OF DOG LOVERS

CHANGESTRATEGIES NARDONE GROUP CHANGESTRATEGIES

MSP Italia | MOVIMENTO SPORTIVO POPOLARE ITALIA

ENTE DI PROMOZIONE SPORTIVA RICONOSCIUTO DAL CONI

ITALIA

Formazione per l'educazione e la rieducazione in cinofilia.

# EDUCATORE CINOFILO COMPORTAMENTALE-

# Counsel-Coach-Cinofilo

## un percorso di training unico ed innovativo

# Obiettivi formativi

*“La realtà non è ciò che accade ma ciò che facciamo con ciò che accade»*

**Le basi per una relazione fra il cane e la famiglia o il mondo stesso si celano dietro una formazione che consenta di gestire i comportamenti del cane attraverso una consapevolezza operativa che consenta l’abbinamento di emozioni funzionali alla miriade di situazioni che ci si presentano nella quotidianità**
**Il potere del Problem Solving e della Comunicazione.**
**Trovare soluzioni nelle situazioni complesse, comunicare producendo un effetto desiderato, uscire vittoriosi dalle crisi che inevitabilmente si presentano e gestire le proprie emozioni e quelle dei cani non è magia ma è la conoscenza di una tecnologia molto avanzata che può, dall’esterno, sembrare magia.**

*“Le parole hanno il potere di iniziare guerre o creare la pace. Le parole possono produrre malattie; le parole possono uccidere.”*

*“Noi siamo ciò che facciamo ripetutamente. L’eccellenza, quindi, non è un’azione, ma un’ABITUDINE.”*
***Aristotele***

Usare la Comunic-Azione

Gestire i momenti di Crisi

Imparare a risolvere problemi velocemente

Imparare a gestire la relazione con se stessi, il cane e le emozioni bloccanti

# Premessa

Cambiano modalità di lavoro, tecnologie, le competenze necessarie per lavorare e raggiungere i propri obiettivi. Di conseguenza si richiede alle persone modalità di lavoro differenti o ancora di utilizzare programmi diversi da quelle adottate fino a quel momento, in altri termini, di uscire dalla propria zona di confort.

Gestire tutto questo **per raggiungere i massimi livelli di performance**, significa conoscere come funziona il **fattore umano, la Comunic-Azione** che crea, nutre e talvolta avvelena o distrugge l'organizzazione; conoscere **come gestire le sensazioni** di base umane: *paura, rabbia, dolore, piacere;* ed infine saper **risolvere problemi** in tempi rapidi !

**Come?** Attraverso un Modello rigoroso che insegna a modificare punti di osservazione, che agisce nei percettivi reattivi, attraverso tecniche specifiche, messe a punto sulla base di casi realmente trattati (oltre 20 mila) con dei protocolli specifici da utilizzare.

*Logica di Problem Solving e Linguaggio rappresentano le due anime dell'approccio strategico; non esiste Problem Solving Strategico senza Comunicazione strategica, non esiste Comunicazione strategica senza Problem Solving Strategico.... E, fidatevi, il cane è strategico!*

*Due facce della stessa medaglia che vanno armonizzate, in modo da creare una sorta di danza comunicativa per cui il cambiamento prefissato sia reso non solo possibile ma inevitabile.*

**“*La comunicazione non è forma, è sostanza.  Può risolvere problemi e creare opportunità*”**

“***Non si può non comunicare***” (primo assioma della Comunicazione Strategica) questo non solo perché siamo nel secolo della comunicazione digitale continua, ubiqua, multicanale e multidirezionale, ma perché comunicare è il modo in cui le persone si mettono in relazione le une con le altre, si informano reciprocamente su idee e intenzioni che li animano e costruiscono i presupposti dapprima per la fiducia reciproca, poi per un sentire condiviso e per un agire collaborativo.

Per questo è fondamentale essere consapevoli non solo di cosa, ma anche di come si comunica con gli altri. Con gli iscritti e i colleghi, con le controparti o con i media, attraverso un comunicato, un tweet oppure un video, in un comizio, in tv, nel web, ma anche in una trattativa, in un’assemblea di posto di lavoro e nel dare un consiglio personalizzato al lavoratore in difficoltà… e prima ancora, nel modo in cui ci poniamo in ascolto.

# Eccellenza dell’intervento formativo

**Un percorso con**

- **tutto il materiale didattico**
- **video, con casi reali**
- **12 sessioni formative in Online**

*Approccio scientificamente riconosciuto*

**MULTI DOCENZA**

(Veterinario Comportamentalista, addestratori, Educatori, Psicologi)

Formazione dinamica e fortemente interattiva

# Modello di cino-sintonia

## LA TECNOLOGIA DEL Modello Breve Strategico PER AUMENTARE LA PERFOMANCE

1

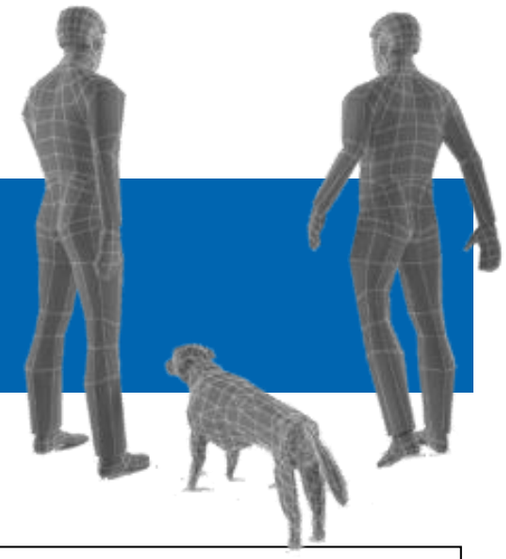
Problem solving strategico

- Il processo di analisi di un problema (es: cane non socializzato, cane con ansia,cane in nuovo ambiente sociale, traumi del passato…)
- Definire chiaramente cambiamento e obiettivi
- Tecniche strategiche per ottenere il massimo risultato con il minimo sforzo
- Modificare le gestioni fallimentari, trasformandole in soluzioni efficaci
- Ottenere una performance straordinaria, nel momento desiderato

L'attività permetterà al gruppo o al singolo allievo di sperimentare i diversi fattori di elevata efficacia : la definizione degli obiettivi e della strategia, superare le criticità nel raggiungimento degli obiettivi e nella risoluzione dei problemi:

- potranno apprendere le principali tecniche del modello di Problem Solving Strategico sperimentandole in prima persona per applicarle alla propria realtà organizzativa affrontando nel contempo le problematiche aggirando le naturali resistenze al cambiamento sia del cane che dell'umano.
- Far acquisire una visione sistemica, condividere gli obiettivi, lavorare efficacemente in team.

# Modello per la Comunicazione



## LA COMUNIC-AZIONE STRATEGICA
## e il Dialogo Strategico con il CANE e con gli altri

**2**

La comunicazione persuasoria

- Dalla comunicazione che spiega a quella che persuade: coinvolgere, motivare, collaborare, evitare conflitti.
- La gestione delle relazioni: dal dialogo casuale fallimentare al dialogo strategico
- La comunicazione per far cambiare percezione della realtà: utilizzo della voce, prossemica, tecniche.

Nella maggioranza delle attività la difficoltà non è delineare concettualmente i processi di cambiamento, ma nel convincere le persone a metterli in pratica. Così, soluzioni magari anche tecnicamente ineccepibili e vincenti dal punto di vista manageriale naufragano sullo scoglio dell'incomprensione e della resistenza al cambiamento. ***"Ogni realtà cambia a seconda di come viene comunicata"*** Ogni nostro comportamento è comunicazione, perciò la sola scelta possibile sarà tra comunicare in modo casuale o in modo strategico, ***tra essere artefici o vittime del nostro comunicare, ed il cane è l'essenza di tutto questo.***

** Attraverso l'uso deliberato del linguaggio performativo della Comunicazione Strategica, (*seconda anima del Problem Solving Strategico)* dove ogni atto comunicativo è costruito *ad hoc* in modo da aggirare le resistenze al cambiamento, siamo in grado di guidare persone a raggiungere gli obiettivi, creare le realtà desiderate e risolvere problemi in tempi brevi.

# Modello di Self Help

## Migliorare se stessi: sensazioni di base e Psico-trappole che influenzano il nostro agire

3

Strategie di gestione della resistenza

- Ho sempre fatto così ! Le resistenze al cambiamento: come superarle .
- Comprendere le emozioni e le reazioni che si scatenano quando si chiede alle persone di cambiare e quando lo chiedono a noi.
- Gestire le psicotrappole (emotive/psicologiche)
- Sviluppare strategie relazionali per incoraggiare il lavoro in team
- Gestire le proprie sensazioni disfunzionali

Conoscere e gestire i meccanismi mentali di ogni essere umano ci condurrà a liberarci dalle nostre psico-trappole, ad aumentare la flessibilità, a evitare conflitti, gestire situazioni stressanti e rafforzare l'identità individuale e di ruolo. Se controlliamo noi stessi, avremo risultati anche sul cane, perché lui «ci sente»!

ILCINOFILO
COMMUNITY OF DOG LOVERS

# PROTOCOLLO OPERATIVO A CURA DI:

CHANGESTRATEGIES
NARDONE GROUP
CHANGESTRATEGIES

SCUOLA DI COUNSEL COACHING BREVE STRATEGICO

ACCADEMIA DI LEADERSHIP STRATEGICA FEMMINILE

SCUOLA DI SPECIALIZZAZIONE MANAGERIALE
IN COMUNICAZIONE PROBLEM SOLVING
E COACHING STRATEGICO

**Utilizziamo e insegniamo unico e distintivo, in grado di coniugare un approccio psicologico di eccellenza con le nostre forti expertise in tema di cinofili e di gestione strategica.**

Da oltre trent'anni ci occupiamo di **comunicazione e cambiamento in cinofilia.** Da cinque anni utilizziamo come modalità d'intervento i **Modelli di Nardone Group ,** la cui applicazione si estende, dalla psicoterapia, ovvero il trattamento di gravi patologie psicologiche; **al coaching individuale**: ossia il far tirar fuori alle persone i loro migliori talenti; **alla consulenza e formazione aziendale**: ovvero il guidare le organizzazioni a prevedere e gestire i cambiamenti (*invece che subirli*), migliorarne l'efficacia e l'efficienza operativa e, con noi, in esclusiva, alla **relazione uomo-animale**.
Attraverso strategie sistematiche calzate alle specificità dei problemi e stratagemmi in grado di sbloccare le resistenze al cambiamento, il ***Modello si distingue per la sua capacità di effettivo intervento ove la razionalità e le tecniche ordinarie non funzionano o sono estremamente lente e quindi, di fatto ,inefficienti.***
Tutto questo non solo *rende originale* il nostro approccio ma crea stupore come si possa giungere a apparentemente semplici soluzioni a complicati problemi attraverso **un metodo tecnologicamente avanzato che si esprime attraverso interventi mirati e che possiamo definire "chirurgici**.

Comunicazione, Problem Solving Strategico® e il Counsel Coaching Breve Strategico®, sono stati sviluppati perfezionando principi e metodologie della cosiddetta Scuola di Palo Alto, grazie a ricerche-intervento svolte su migliaia di casi ed una ventennale esperienza nel risolvere problemi individuali, relazionali, organizzativi e manageriali e nel raggiungere obiettivi in tempi brevi.

# METODOLOGIA E MODELLO IMPIEGATO

**La nostra metodologia formativa è interattiva e dinamica**: **i corsi tradizionali di formazione producono molte idee… ma non abbastanza azione.**

Dal nostro punto di vista non si può trasmettere l'azione e un cambiamento che diventi apprendimento, se non solo attraverso una modalità di "*imparare facendo*" che coniuga dinamiche di gruppo e lavori individuali sulla "vita professionale reale": **i partecipanti al percorso formativo non sono semplici ascoltatori, lavoreranno attivamente**.

Questa modalità è al servizio di ogni partecipante così da aiutarlo a formulare i suoi obiettivi di crescita, metterlo in una posizione attiva per **apprendere "sulla sua pelle",** aiutarlo a partire dalla sua esperienza a tornare sull'esperienza stessa e a formulare il suo piano d'azione.

I nostri metodi didattici ci permettono di ottenere un'acquisizione più rapida del sapere, una maggiore memorizzazione e soprattutto una motivazione accresciuta dall'attuazione pratica sul campo.

*Il Modello Breve Strategico* consente di intervenire su situazioni problematiche bloccate ed apparentemente irrisolvibili, ricorrendo a modalità di ragionamento non ordinarie, permettendo di operare in modo efficace e funzionale su progetti di rilevante complessità che richiedano capacità innovative e al tempo stesso, sistematico controllo del processo in corso.
La Formazione Cinofila è completa e all'avanguardia e fornisce al futuro Educato Cinofilo gli strumenti per leggere , comprendere e persuadere il cane verso la propria autorealizzazione.

# AGIRE IL CAMBIAMENTO ATTAVERSO LA FORMAZIONE

*Non è la più forte delle specie che sopravvive, né la più intelligente,*
*ma quella più reattiva ai cambiamenti.*
*(C. Darwin)*

**Al contrario di quanto si possa pensare sulla base del senso comune, anche quando una persona è intelligente e di successo, tanto più manifesta resistenza a cambiare il proprio punto di vista e il proprio comportamento. Questo fenomeno paradossale rende le persone di successo i soggetti più difficili per chi è chiamato a introdurre cambiamenti strategici: proprio perché vincenti, tenderanno a boicottare ogni tentativo di cambiamento.**

**Questa forma di rigidità, sebbene basata sul successo personale, rappresenta spesso la causa di enormi fallimenti , poiché i mutamenti repentini della società, l'evoluzione tecnologica e le trasformazioni negli equilibri richiedono da parte di educatori cinofili la capacità di modificare rapidamente le strategie relazionali.**

**Per questo di fronte a situazioni di questo tipo abbiamo ideato uno stratagemma in grado di aggirare elegantemente le resistenze dei manager nei confronti degli interventi di specialisti esterni alla loro organizzazione. Anziché presentare un progetto di cambiamento, offriamo la possibilità di apprendere un modello avanzato di PSS, tecniche evolute di comunicazione strategica a volte accompagnato da sessioni di coaching strategico individuali.**

# INFO GENERALI

- **Consulenti/formatore:** Counsel Coach senior Nardone Group, Veterinario Comportamentista, Educatori, Cinofili Professionisti, Psicologi.
- **Tutor Master:** Tel 3770886138- e-mail: corsi@ilcinofilo.it

Prima di procedere all'iscrizione il richiedente ha facoltà di utilizzare una video-call informativa con il tutor master. E' sufficiente inviare un messaggio (sms o Whatsapp-tel 3770886138)

- **Date:** Da concordare a progetto accettato
- **Sede di svolgimento**: Online
- **Documentazione prevista**: slide e video-registrazioni delle sessioni, cases historiy.
- **Compenso:** 1.188(iniziali- rateizzabili) + 150 (finali per Certficazioni, test ed iscrizioni all'albo)

In caso di gruppi o associazioni, per uditori la quota di partecipazione è la seguente:

- Da 1 a 3 uditori: € 350 ciascuno (con attestato).
- da 3 a 7 , € 180 Ciascuno.
- da 7 a 15 €120 ciascuno.
- **Pagina web per iscrizione**: https://www.ilcinofilo.it/completa-liscrizione-al-corso-educatore-cinofilo-p-s-c-s-certificato/

*** Date e orari specifici potranno essere accordati calzandoli alle esigenze specifiche del personale coinvolto.*