



Comune di Genova



**ORDINE
ASSISTENTI
SOCIALI**
Consiglio Regionale
della Liguria

**CORSO DI FORMAZIONE
PER ASSISTENTI SOCIALI**

**Sviluppare una comunicazione efficace per
un'azione consapevole ed autorevole nelle relazioni
di aiuto anche complesse - 1 liv –
Corso per Assistenti sociali
(anno 2018)**



Area Pianificazione e controllo dei servizi e delle informazioni per le
Politiche Sociali_Direzione Politiche Sociali
Comune di Genova

PREMESSA

Nell'esercizio della propria professione l'Assistente sociale è sempre più chiamato a confrontarsi con una realtà complessa ed in rapido mutamento; una situazione caratterizzata da bisogni multidimensionali, che richiederebbero un approccio integrato e globale, ed una richiesta "frenetica" di intervento ad un sistema di servizi sempre più frammentato.

In tale contesto, al professionista è chiesto di essere esso stesso strumento consapevole per una efficace "guida relazionale" (P. Donati).

Si rivela quindi utile individuare nuovi approcci formativi e tecniche innovative di apprendimento specifiche per adulti (e-learning), che supportino l'operatore nel rinforzo delle proprie competenze umane e professionali.

Tra le proposte più innovative sperimentate nell'anno 2017, grazie al sostegno dell'Ordine degli Assistenti Sociali della Regione Liguria, è il corso di formazione di seguito rappresentato.

Il modello formativo, l'approccio e le tecniche utilizzate sono senza dubbio innovative. L'approccio utilizzato è quello della Programmazione Neuro Linguistica -PNL.

La programmazione neuro linguistica (PNL) è un metodo di comunicazione e un sistema di "life coaching".

Definito come un approccio alla comunicazione ed allo sviluppo personale, è stato ideato in California negli anni settanta da Richard Bandler e John Grinder.

L'approccio si basa sulla teoria che esista una connessione fra i processi neurologici ("neuro"), il linguaggio ("linguistico") e gli schemi comportamentali appresi con l'esperienza ("programmazione") e che sia possibile organizzare tali processi per orientarli efficacemente al raggiungimento dei propri obiettivi (life coaching).

Il docente individuato, Dott. Luigi Marangoni, è formatore di adulti, coach ed attore-regista. Un connubio di elementi che rende particolarmente efficace l'intervento formativo. Tali modalità di apprendimento devono essere affidate a formatori, oltre che preparati, carismatici e competenti nella gestione delle relazioni umane, pena il fallimento della proposta (particolarmente evidente durante le simulazioni in aula).

PROPOSTA FORMATIVA ANNO 2018

OBIETTIVO

(parole chiave: rinforzarsi e semplificare)

Il corso intende stimolare il professionista nell'individuazione propri protocolli operativi ad iniziare da quello di base: utilizzare se stessi quale strumento efficace per la "guida relazionale" negli interventi più complessi.

IL PROGRAMMA

1. AVERE CONVINZIONI POTENZIANTI

(parole chiave: riconoscere la propria “mappa del mondo” e quella dell’altro, la mappa non è il territorio)

Ognuno di noi è soggetto all’influsso delle proprie convinzioni, quasi inconsapevolmente. Tali convinzioni possono influenzare negativamente il nostro approccio ovvero rinforzare l’operatore nella propria azione.

Le convinzioni determinano ciò che ci sembra possibile. Mantenere uno sguardo possibilista nella relazione d’aiuto è essenziale rispetto al raggiungimento degli obiettivi condivisi con la persona seguita; il lavoro sulle convinzioni risulta essere quindi strumento potente per agire sui risultati.

Il lavoro sulle convinzioni potenzianti richiede un vero e proprio allenamento, allenarsi essere flessibili, vedere sempre nuove opportunità e soluzioni, anche in situazioni all’apparenza bloccate. Esistono semplici tecniche per allenarsi.

3. DEFINIRE CORRETTAMENTE L’OBIETTIVO

(parole chiave: avere obiettivi chiari, porsi obiettivi alternativi .. prima non immaginati, porsi obiettivi sfidanti)

Per raggiungere un obiettivo è fondamentale il primo passo: scriverlo in modo funzionale.

Approfondimento della tecnica di formulazione degli “**Obiettivi ben formati**”, utilizzata a livello mondiale in molteplici contesti per fare del nostro cervello un alleato per ottenere i risultati desiderati.

4. ENTRARE IN STATO

(parole chiave: qual è il mio obiettivo? in che stato vorrei trovarmi adesso? rompere gli schemi ... fare “come se”)

Lo stato emotivo in cui si trova influisce sulla parte razionale del pensiero e, di conseguenza, sulle azioni, sulle strategie relazionali e sui contesti. Lo stato emotivo influenza quello dei presenti.

Saper gestire il proprio stato emotivo per accedere facilmente e rapidamente a quello desiderato e funzionale rispetto all’obiettivo ed al contesto.

CREARE EMPATIA

(parole chiave: far sentire l’interesse sincero per le persone, sapendo mantenere una giusta distanza/vicinanza, “mente e corpo sono una stessa cosa”).

- **Calibrazione sensoriale** (come aprire tutti i sensi, come allenare le “antenne”);
- **Rapport, ricalco, guida**, per creare velocemente empatia e guidare le persone verso la soluzione auspicata;
- **Le domande empatiche**, per comprendere le paure e i desideri dell’interlocutore.
- **Simulazioni pratiche**, per calare le competenze nella realtà quotidiana e metabolizzarle nel comportamento consapevole del professionista.

5. USO DEL LINGUAGGIO

Il linguaggio, pur costituendo solo il 7% della comunicazione complessiva (contenuto, non verbale,..), ha un forte impatto sul nostro “razionale” e su quello delle persone che ci stanno accanto. Sapere utilizzare le parole giuste significa saper infondere fiducia, tranquillizzare, motivare, convincere, trasformare le situazioni critiche, smontando convinzioni poco utili e aprendo a nuove prospettive.

Alcune tecniche supportano l'operatore formato:

- **VAK**, per comprendere gli schemi di pensiero prevalenti dei propri interlocutori;
- **Effetto Google**, per allenarsi a utilizzare parole legate alle emozioni;
- **La griglia base del Metamodello di Virginia Satir**, un modello di linguaggio semplice e potente per fare uscire le persone da convinzioni limitanti, infondere fiducia, precisare le informazioni e creare nuovi comportamenti utili e costruttivi.
- **La base del Milton Model di Milton Erickson**, un modello di linguaggio persuasivo per entrare in sintonia con le persone, coinvolgere, unire, suggerire comportamenti e comandi in modo morbido e 'gentile'.

6. GUIDA CON IL CORPO E CON LA VOCE

Il comportamento determina la nostra credibilità come professionisti.

- **Grounding**. Per diventare autorevoli in 2 minuti.
- **Linguaggio non verbale**. Per riconoscere dagli atteggiamenti la disponibilità rispetto a una proposta di soluzione.
- **Linguaggio paraverbale**. Usare la voce per coinvolgere e guidare.

LE DATE

Date: 17 e 24 settembre, 18 22 e 29 ottobre, 5 novembre 2018

Orario: 9-13

LUIGI MARANGONI - TRAINER E MASTER COACH

Attore e Regista formatosi alla Bottega teatrale di Vittorio Gassman di Firenze, è Formatore e Licenced Coach professionista certificato con Master in Team Coaching, Business Coaching, Life Coaching e PNL.

Si è formato in PNL e Coaching presso l'Istituto NLP Italy, certificato dalla NLP Society di Richard Bandler e riconosciuto dall'Associazione Professionale Nazionale Programmatori Neuro-Linguistici e dall'Associazione Professionale Nazionale del Coaching (costituite ai sensi della legge n.4/2013). Frequenta la Business Intelligente Academy di San Marino nel 2016. Si perfeziona in coaching ad altre prestazioni ottenendo il diploma "Strategie per Coach" riconosciuto dalla Professional Coaching Association.

È docente, consulente e coach nel campo della leadership, della gestione di se stessi, delle relazioni interpersonali, del Public Speaking, della comunicazione in pubblico.

I destinatari sono Amministratori Delegati, Manager, Dirigenti, Quadri e Professionisti.

Dirige il centro LiguriAttori di Genova dove tiene regolarmente corsi di Coaching, Public Speaking, Comunicazione in Pubblico e PNL per Professionisti, accreditati dall'Ordine degli Avvocati, dei Dottori Commercialisti, degli Architetti e dei Mediatori.

Tiene corsi di formazione su misura per gli alti dirigenti di Aziende, tra cui MANDARIN ORIENTAL HOTEL MILAN multinazionale dell'ospitalità 5 stelle lusso, Hotel Le Méridien Visconti Rome, ARINOX S.P.A, del gruppo Arvedi, leader mondiale nella produzione di laminati in acciaio.

È responsabile di *Raccontare un brand | Il capitale narrativo*, progetto formativo di Public Speaking e Storytelling, in partnership con Storyfactory di Milano, per Confindustria Giovani Genova.

Tra i suoi clienti più affezionati: AIGA Associazione italiana giovani avvocati, Consorzio industriale formazione e innovazione, Confindustria giovani Genova, Asl 3 Liguria, AITI - Associazione nazionale traduttori e interpreti, AGFOL, IRECOOP, AGENFOR, IAL CISL, GAL, Federmanager Liguria, Comune di Genova, Università' di Genova, Comune di Venezia, Regione del Veneto.

E' il conduttore del ciclo di conferenze TEDX Rovigo 2017 presso il Teatro Sociale.

Oltre 4.500 persone e professionisti hanno partecipato ai suoi corsi.

Come autore e regista ha lavorato in Italia, Spagna, Slovenia, Croazia e Germania, ha creato format per RAI 5, ideato spettacoli e progetti culturali per la valorizzazione del patrimonio storico-artistico tra Italia e Francia.

Arte e coaching con un'unica missione: puntare al cuore e valorizzare il potenziale delle persone.