

ABSTRACT Convegno 31 Maggio 2014

RELAZIONI PLENARIA

ALESSANDRA CAROLI

Titolo: *Il counseling nella diversità. Disagi e risorse.*

La diversità. E' un tema centrale non solo sul setting ma nella vita di ognuno di noi. Da sempre l'essere umano si confronta con la paura dell' "altro" e dell'incognito. Il counselor ha in più la responsabilità di doversi confrontare in tal senso con il proprio limite, essendone consapevole e chiedendosi quanto questo sia ampliabile o fisso. Cosa sentiamo rispetto al diverso? Che emozioni ci suscita? Come reagiamo alla paura o al pregiudizio che a volte ci induce? Ne valuteremo l'approccio, i disagi, ma soprattutto il tesoro che ci offre e ci consente di integrare per la nostra crescita personale e professionale.

Alessandra Caroli: E' counselor relazionale ad indirizzo media-comunicativo ed educatrice professionale. Lavora da anni nell'ambito della disabilità fisica e psichica, avendo accompagnato in un loro percorso sia utenti di piccolissima età che adulti, e considerandola un'esperienza fondamentale per il suo percorso di vita personale e professionale. Da lungo tempo svolge per il Centro Avalon attività di counseling e tutoring, dedicandosi anche alla progettazione ed organizzazione di interventi formativi ed eventi divulgativi. E' coordinatrice delle attività didattiche e tutor della Scuola di Counseling e Media-Comunicazione riconosciuta ANCoRe

VALERIO IVO MONTANARO

Titolo: *Onirocritica, terreno per counselor*

Il rapporto con il mondo onirico è determinante per arrivare ad intuire la direzione che la crescita personale del counselor e dei suoi clienti deve prendere. Il primo passo verso la realizzazione di se stessi ed il proprio empowerment può essere quindi quello di applicare un approccio onirocritico al simbolismo presente nei sogni. Sorge dunque la necessità di distinguere le competenze relative al mondo onirico la cui visione nell'ambito psicologico è prevalentemente orientata alla scoperta di patologie nevrotiche e/o psicotiche. In questa ottica il sogno si "analizza" e si scompone come fosse un corpo da sezionare. "Interpretare i sogni", parole che rimandano anche popolarmente ad un ambito freudiano e quindi necessariamente psicoanalitico, vuol dire prevedere la figura di un traduttore che, al di là degli intendimenti del paziente, delucida il loro significato. Parlare di onirocritica, ovvero etimologicamente di "esperienza nel trattare i sogni", è ben altra cosa in quanto il sogno viene "esperito" e trattato come materiale vivo in grado di trasformare il cliente e di fargli acquisire quelle potenzialità che sono latenti. Il modello Mediacomunicativo ideato dalla Dott.ssa Zuleika Fusco propone quindi l'uso del termine "onirocritica" in quanto identifica con chiarezza il campo di intervento del counseling nell'ambito onirico. Si deve inoltre considerare come le radici dell'onirocritica siano molto antiche e che gli approcci al mondo del sogno siano diversi, anche di natura simbolica ed esoterica. In questo senso il paradigma olistico cui il modello della

mediacomunicazione appartiene, è in grado di toccare aspetti della vita dei clienti che esulano dall'ambito psicologico, il tutto per realizzare il benessere delle persone che si rivolgono a percorsi di counseling.

Valerio Ivo Montanaro: È un profondo conoscitore delle discipline esoteriche e della tradizione iniziatica occidentale. Appassionato entronauta, fa della crescita interiore il suo primo valore e la rende un'esperienza quotidiana. Si è diplomato counselor relazionale ad indirizzo Mediacomunicativo presso la scuola "Avalon" di Pescara, e da anni svolge attività di counseling e formazione, in particolare prediligendo gli approcci di matrice junghiana.

PATRIZIA BONACA

Titolo: Il Focusing e la Teoria Ponte: origine del focusing, cos'è e le varie applicazioni.

Il Focusing, in questi anni, ha richiesto molto del mio impegno, soprattutto per inserirlo nel contesto dei precedenti metodi introspettivi da me imparati e utilizzati; è come se mi avesse dato l'opportunità di fonderli in un unico metodo olistico, autonomo, facile, versatile, moderno, riservato, potente, personale, adattabile, economico per comprendere quello che sentiamo e vogliamo veramente. Il Focusing ha aumentato la mia sensibilità, mi ha aiutato a prendere decisioni coraggiose, a far emergere idee nuove e audaci, mi ha insegnato l'arte della temperanza e dell'ascolto e a vedere oltre le parole pronunciate!

Dopo aver a lungo sperimentato il metodo del Focusing ho iniziato a divulgarlo nel contesto professionale-economico-aziendale, da cui la mia origine, verificandone sempre di più la sua utilità dalla semplice gestione dello stress a impieghi più impegnativi come quello della "Teoria Ponte". Ho, per questo, molta voglia di trasferire la mia esperienza a tutti coloro che vogliono avvicinarsi con senso di rispettosa pazienza, costanza e curiosità per un nuovo... che emerge... con i suoi tempi in un lento divenire...

Il Focusing rappresenta per me il riconoscere e dare vita tramite le parole a quelle sensazioni bloccate che inevitabilmente minano la nostra vita e le nostre relazioni lavorative e non. E' come far fare un passo avanti a tutto ciò che è rimasto bloccato e che ci sabotava a prescindere dal perché sia rimasto bloccato. Non si entra nel merito, ma ti permette di fare un passo avanti più veloce e risolutivo. Il nostro comportamento cambia e noi siamo più assertivi, sosteniamo meglio le nostre idee e ci sentiamo vivi e felici.

Patrizia Bonaca: Counselor relazionale, Trainer di Focusing, Professionista abilitata ex legge 4/2013. Docente di comunicazione ed ascolto efficace, Dottore commercialista. Presidente dell'associazione Industria dell'Esperienza, si occupa da anni di divulgare il Counseling e il Focusing nel contesto professionale, aziendale e sportivo. Conduce workshop e tiene sedute individuali di Focusing e Coaching, anche on line. Autrice del primo libro italiano sul Focusing: *Il Focusing e la Teoria Ponte*, Edizioni Primiceri, anno 2013.

ROBERTO MARRONE

Titolo: "Nuovi modelli applicativi per il Counseling in Azienda: il metodo Skillgym come strumento per il miglioramento della performance" - Formazione: quando innovare fa rima con allenare"

Lo scenario attuale, caratterizzato da un'elevata competitività, ha una ricaduta significativa sui fattori critici di successo di ogni Impresa. È oggi da tutti riconosciuto che siano i comportamenti delle Persone e le loro capacità negoziali a fare la differenza per acquisire nuova Clientela, continuare a vendere ai Clienti acquisiti, mantenerli nel tempo e fidelizzarli.

L'attività principale che svolgo nelle Aziende è quella di rilevare il fabbisogno formativo e progettare percorsi che rispondano alle esigenze emerse e, quindi, erogare percorsi didattici in area cognitivo-comportale, attraverso gli strumenti "classici" della Formazione Convenzionale. Tuttavia accade che durante queste "ricognizioni", effettuate allo scopo di far emergere tali bisogni, si incrocino, incidentalmente istanze che sono riconducibili al "clima aziendale" ed alla qualità delle relazioni fra le Persone: siano esse orizzontali (fra colleghi o aree differenti per funzione) e verticali (quelle che coinvolgono i Dirigenti verso i loro Collaboratori).

E' responsabilità di ogni professionista del settore, innovare costantemente i propri strumenti e la propria offerta consulenziale, per rispondere coerentemente ai bisogni emergenti del mercato. Nel mio caso ho focalizzato la mia ricerca e il mio aggiornamento verso strumenti efficaci ed efficienti, che rispondessero concretamente alle esigenze della mia clientela. Ciò mi ha portato a interessarmi ad uno strumento digitale, che possiede caratteristiche uniche nel fornire alle Persone, gli stimoli adeguati e corretti per determinare un cambiamento significativo nelle loro abitudini: questo strumento è il "simulatore di comportamento", basato sulla tecnologia del cinema interattivo e associato ad una metodologia di "allenamento" peculiare detta SkillGym (Palestra delle Competenze).

Ecco, in sintesi, qual è l'intuizione di fondo del Metodo Skillgym, da me ideato e che utilizzo nei progetti che propongo ai miei Clienti: un metodo ed una tecnologia innovativa a supporto delle attività del Counselor, che utilizza un sofisticato software creato appositamente per governare "le palestre nelle quali allenare il muscolo virtuale del cambiamento". Queste macchine intelligenti, realizzate per misurare ed allenare le capacità negoziali delle Persone, stanno cambiando il volto della formazione convenzionale e delle aule di didattica. L'interazione uomo-macchina è resa straordinariamente realistica da tre ingredienti principali: tempo reale, emozione e feedback. Un Simulatore di Comportamento LifeLike Interaction è solo all'apparenza un videogame. Nella realtà sono dei "micromondi interattivi", nei quali l'utente si confronta e negozia con persone vere, che hanno reazioni emotive realistiche.

Roberto Marrone: La sua formazione segue un indirizzo scientifico. Le sue attività professionali si svolgono, inizialmente, nell'ambito dello spettacolo e della scenotecnica, nello specifico di produzioni cinetelvisive e teatrali di elevato livello: RAI, La Scala, Mediaset, Piccolo Teatro ed altre case di produzione. Un evento familiare lo conduce a riprogrammare radicalmente la propria vita, cambiamento che lo porterà a conseguire la Laurea in Scienze Infermieristiche nella metà degli anni '90.

Parallelamente all'esercizio della professione, si interessa ed approfondisce gli aspetti psicologici della comunicazione, della relazione e dell'ascolto attivo. Intraprende e consegue tutti i livelli di addestramento di PNL (Programmazione Neurolinguistica) e nell'anno accademico 2008/2009 consegue il Titolo di Counselor Relazionale e relativa iscrizione all'Albo Professionale.

Dal'98 in avanti si occupa di Formazione e di Consulenza in ambiti che vanno dal trasferimento di competenze comportamentali e tecniche in ambito commerciale che in quello sanitario (Educazione Continua in Medicina), con un suo progetto, "Verso una nuova Comunicazione in Sanità". Ha all'attivo diversi interventi formativi con le Forze dell'Ordine ed altre figure professionali della Pubblica Amministrazione.

Da allora ha acquisito innumerevoli esperienze con Aziende Nazionali e Multinazionali nell'ambiente Automotiv: Citroen, Ford, Fiat, Pirelli Gomme, Yokohama. Ha formato molteplici team di sanitari presso strutture ospedaliere lombarde. Ha saputo integrare d'aula classiche con l'utilizzo di riprese audiocinetelvisive e proiezioni.

E' attivo nella promozione del Marketing Etico, come strumento di Comunicazione e Promozione d'Impresa, al fine di contribuire allo sviluppo di comportamenti sociali positivi e sostenibili. Partecipa ai Lavori dell'Unità di Studi Etici presso la LIUC di Castellanza, in provincia di Varese. E' convinto della possibilità di un'azione comune fra le Imprese ed i consumatori/utilizzatori di prodotti e servizi, che porti al cambiamento ed all'evoluzione dello stile di comunicazione Impresa/Mercato, e per realizzare un futuro nel quale il "Bene Comune" e la redistribuzione del benessere, possano diventare obiettivi perseguibili. Al suo attivo una campagna in tema di sicurezza stradale e di consumo consapevole di alcolici alla guida, insieme ad istituzioni, gestori di locali pubblici, promossa da un'azienda di distribuzione di vini/bevande e affini della provincia bergamasca, intitolata "Soffia per la Vita". Fra i suoi progetti e "sogni nel cassetto", germogliano idee relative all'utilizzo di format televisivi e di simulatori di realtà (LifeLike Interaction), per veicolare, su larga scala, stili di comportamento ecologici nei consumi, nella produzione ed utilizzo dell'energie rinnovabili, nella

guida su strada, nel consumo di bevande alcoliche, nei comportamenti collettivi nei grandi eventi (stadio, concerti estivi, eventi sportivi di grande richiamo).

La strada che porta alla realizzazione dei "sogni" è un cantiere in stato di avanzamento, un cantiere nel quale ogni dettaglio è funzionale all'obiettivo e dove le persone si confrontano e si misurano sulla base di "idee forti" e di valori congrui ad una visione del mondo in cui, la condivisione del talento e dell'intelligenza individuale saranno il nuovo combustibile del futuro.

Ha pubblicato diversi articoli in tema di Comunicazione Dinamica ed Emozionale ed è in stesura definitiva il primo libro dedicato al cambiamento, un testo che presenta strumenti, modelli e metafore efficaci per conseguirlo.

Lo Slogan motivazionale con il quale si presenta è:

"...la creatività genera ogni soluzione..."

Titolo intervento: *Il counseling nei contesti organizzati: la scuola come azienda*

Il nostro intervento vuole essere una riflessione ad alta voce sulle possibilità che il counselor ha in un contesto come quello scolastico che negli ultimi 10 anni ha subito notevoli cambiamenti grazie alla legge sull'autonomia (L. 59 del 1997 e sua regolamentazione DPR 275/1999). E' con questa legge, infatti, che la scuola diventa un vero e proprio ente fornitore di servizi a disposizione dell'utente studente/famiglia ed è chiamata ad operare secondo i principi dell'efficacia e dell'efficienza.

L'ampia libertà di gestione della scuola e l'organizzazione degli orari e delle attività formative diventano elementi che avvicinano sempre più la scuola al concetto di azienda. E il Preside diventa a tutti gli effetti Dirigente-Manager.

In questo mutato e complesso contesto il counselor si inserisce come un consulente in grado di fornire servizi professionali di management che possono contribuire ad aumentare la competitività della scuola come azienda.

Veronica Casciani: Counselor Relazionale ad indirizzo mediacomunicativo, dopo la Laurea in Economia Aziendale, ha approfondito la sua formazione conseguendo dei Master sui temi del Marketing e della Comunicazione. Da diversi anni lavora come consulente nella creazione e nello sviluppo d'impresa assistendo i neo-imprenditori nel processo che va dal concepimento dell'idea imprenditoriale fino alla sua realizzazione, ed elaborando progetti di sviluppo per le imprese già esistenti. La facilitazione dell'accesso a canali di finanziamento agevolato è parte integrante della sua attività. Collabora a progetti di sviluppo locale finanziati dalla Regione Abruzzo sui temi dell'innovazione, dell'integrazione territoriale, delle pari opportunità, della diffusione della cultura d'impresa. Nell'ambito di corsi di formazione promossi da partnership pubblicoprivato, è docente di orientamento al lavoro autonomo e all'auto-imprenditorialità.

Maira Di Naccio: Counselor Relazionale ad indirizzo mediacomunicativo, laureata in Psicologia, indirizzo evolutivo e con una formazione post-universitaria in Analisi transazionale. Ha svolto attività formative, lavorative e di volontariato con utenza svantaggiata in particolare con alcolisti, minori affetti da disturbi psichiatrici e tossicodipendenti presso comunità terapeutiche, servizio alcolologia, distretto sanitario di base (Asl di Chieti).

Simona Di Naccio: Counselor Relazionale ad indirizzo media-comunicativo, laureanda in lettere, ha conseguito la qualifica di esperto in comunicazione per la mediazione dei conflitti e le relazioni umanitarie, riconosciuto dalla Regione Abruzzo e in ambito CEE, ha svolto attività lavorative e di volontariato in ambito sociale, ha collaborato in progetti di sostegno alla disabilità, da anni attenta al valore della crescita personale.

Workshop

SIMONA BARROVECCHIO

Titolo: *Le emozioni comunicano significati - Strumenti di Intelligenza emotiva e creazione del Profilo emozionale individuale*

Le emozioni hanno un grande impatto nelle relazioni, esse sono talvolta indotte, altre volte spontanee e spesso incontrollate e inaspettate. L'intelligenza emotiva rappresenta la capacità di riconoscere e comprendere le emozioni in se stessi e negli altri, e di usare questa consapevolezza per gestire i comportamenti ed i rapporti.

Avere consapevolezza dell'emozione che suscita in noi un determinato evento o comportamento è di fondamentale importanza per riuscire a conoscersi e ad instaurare relazioni paritarie e di comprensione.

Il workshop ha lo scopo di introdurre ai concetti dell'Intelligenza emotiva partendo dalla natura delle emozioni, loro origine e funzionamento e quindi riconoscimento, e proporrà diversi esercizi ed esperienze da poter utilizzare nel proprio lavoro di counselor e nella costruzione del Profilo emozionale del proprio cliente.

Simona Barrovecchio: Docente esperta in empowerment delle competenze comunicativo-relazionali e di intelligenza emotiva. Facilitatore del lavoro in team e dalla gestione dei conflitti interpersonali. Counselor relazionale e mediatore familiare. Collabora con il Professor Enrico Cheli presso l'Università degli Studi di Siena in attività di docenza, ricerca, tutoraggio ed organizzazione dei Corsi post Laurea relativi alle tematiche del Counseling e della Formazione relazionale (Corsi di Perfezionamento e Master). Collabora come docente, con il Dottor Renato Giordano nella diffusione della Theatrical Based Medicine (TBM). Collabora con strutture scolastiche, sanitarie e formative nello sviluppo delle tematiche relative alle dinamiche comunicativo-relazionali. Oltre che come formatore opera come counselor con sedute individuali ed organizza percorsi di gruppo legati alla consapevolezza.

ROBERTO MARRONE-

Titolo: *Impiegare i simulatori di comportamento nel Counseling Aziendale per aumentare le performance.*

Durante il workshop esperienziale i partecipanti proveranno direttamente lo strumento dal vivo, simulando una o più interviste, auto valutando le proprie capacità negoziali, ascoltare il feedback sintetico del personaggio, analizzare il proprio punteggio nelle schermate dedicate ai punteggi ottenuti, riflettere sulle aree di miglioramento emerse e le azioni per metterle in pratica nel gioco e nella realtà quotidiana.

PATRIZIA BONACA

Titolo: *Esperienza di introduzione al focusing.*

Il Focusing è qualcosa che più si prova e più si impara e può diventare una esperienza potente e totale. Necessita del dovuto esercizio in quanto fare l'esperienza è la migliore delle spiegazioni. Il processo del Focusing permette di valutare gli avvenimenti della nostra vita combinando il pensiero con il sentire. E da questa combinazione scaturisce una nuova idea, una nuova possibilità che permette di indirizzare la nostra azione verso l'esterno, con più forza e convinzione. E' agire essendo convinti che esista in noi una fonte di energia, intorno alla quale girano le nostre azioni, sempre disponibile e alla quale è sempre possibile rivolgersi per ricaricarsi traendo ispirazione e conforto.