

# ONLINE CeR

## Comunicazione e Relazione

*Disclaimer: la lingua italiana prevede l'utilizzo del maschile universale, che in questo documento abbiamo utilizzato al fine di rendere la lettura più scorrevole. Sapendo però che non si tratta certo dell'alternativa più inclusiva, ci teniamo a dire a tutte le Persone che per varie ragioni da questo maschile universale non si sentono rappresentate, che le "vediamo" e speriamo che presto prendano sempre più piede altre forme di linguaggio, in grado di rappresentare tutt\*.*

evolveonline.it

HUB CONSULENZIALE

evolve

FORMAZIONE

HandS

CONSULENZA

spazi  
viv

EVENTI

evolve srl • v.le Gramsci 212 - Sesto San Giovanni (MI) • 335 60 59 441 • [www.evolveonline.it](http://www.evolveonline.it) • [evolve@evolveonline.it](mailto:evolve@evolveonline.it)

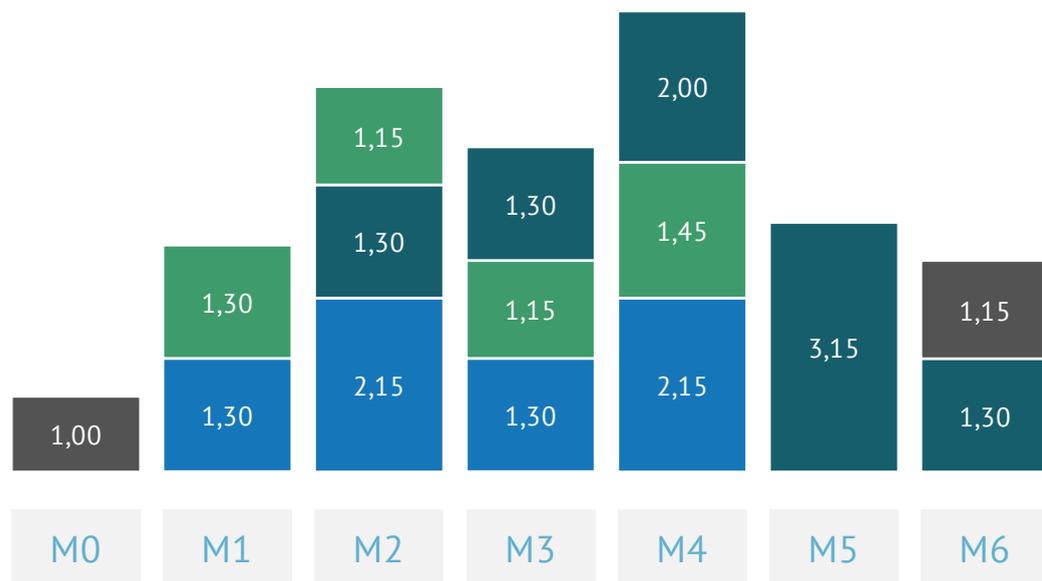
## PROGRAMMA.1

---

- M0 «*Portati un drink e fatti conoscere!*» Sessione di apertura in cui scopriremo il corso, gli obiettivi, gli strumenti, decideremo il planning e **inizieremo a costruire la relazione fra di noi.**
- M1 Come comunicano gli Esseri Umani? Quali sono i **modelli** che teorizzano la **comunicazione**? E che relazione c'è fra le teorie e le pratiche?
- M2 Tutti **interpretiamo la realtà** ma esattamente cosa intendiamo per realtà? Ciò che vediamo? Ciò che ci immaginiamo, desideriamo, temiamo? Perché spartirla? E come? Esercitemoci.
- M3 «*Mi sento prezioso quando sono con te...*» e «*Sparati!*» non possono stare sotto lo stesso tetto, eppure tecnicamente sono 2 **feedback**. Siamo sicuri che basti questo vocabolo? Esercitemoci.
- M4 **Comportamenti, bisogni e emozioni** sono il carburante e il motore della vita, anche di quella relazionale. Ci legittimiamo a conoscere i nostri? Sappiamo nominarli? Sappiamo come utilizzarli? Esercitemoci.
- M5 Esercitemoci. Esercitemoci. Esercitemoci...
- M6 Ancora una esercitazione per chiudere questa 1ª fase. **Pianifichiamo la 2ª fase?**

- M7 Tecnicamente non esiste l'improvvisazione. Anche quando ci sembra di improvvisare stiamo utilizzando degli schemi, seppure inconsapevoli. Solo che contando solo su questi il rischio di fallire è altissimo. Proveremo a svelare questi schemi e a darci un metodo per **progettare la comunicazione**: veloce, semplice, concreto, utilizzabile da tutti e per ogni tipo di comunicazione, da un'email ad una presentazione di 1 ora. Esercitemoci.
- M8 Quali sono **gli ingredienti della relazione ONLINE**? Quali elementi sono identici a quella «in presenza»? Quali sono simili ma si presentano con un package differente? Quali specificità ha? Quali altre forme comunicative possono essere d'aiuto e sinergiche con quella ONLINE?
- M9 In 2 sottomoduli faremo i conti con la freddezza ONLINE e impareremo ad **alzare la temperatura relazionale delle nostre comunicazioni**. Come si fa a «bucare il video» restando se stessi? Che relazione c'è fra autenticità e professionismo nella comunicazione? Bisogna morire di tecniche o si può lavorare «su misura»?
- M10 In 3 sottomoduli ci eserciteremo e produrremo un risultato finale con la forma del video. **Come si progetta e come si realizza un video** che comunichi e costruisca una relazione efficace e umanamente soddisfacente?

## PROGRAMMA.2



1ª parte - **SENSIBILIZZAZIONE E FORMAZIONE**



2ª parte - **CONIUGARE IN SITUAZIONE**

## PREMESSA E OBIETTIVI

---

**Io sono la mia storia:** il mio patrimonio genetico, tutto ciò che mi hanno insegnato le esperienze che ho vissuto e i segni che mi hanno lasciato.

Ma sono anche ciò che non sono ancora, lo sono nel mio desiderio di diventarlo...

**La mia competenza relazionale** è lo strumento più prezioso che ho per diventare ciò che sono.

È lei che mi fa apparire agli occhi degli altri per come mi percepiscono e non per come presumo io...

È su di lei che devo lavorare se voglio realizzare il mio desiderio di diventare, pienamente, chi sono.

Per farlo servono **2 obiettivi:**

- **definire il proprio progetto relazionale**, cercando il proprio senso
- e **acquisire strumenti concreti** per realizzarlo, cercando il proprio modo

In questa esperienza formativa faremo i conti con **alcuni elementi cognitivi**, perché servono idee chiare per costruire progetti forti, ma lo faremo con modalità nuove.

Sperimenteremo l'effettivo **funzionamento degli strumenti cognitivi** applicandoli ma senza simulare...

Coinvolgeremo anche il **nostro corpo** che è un formidabile strumento relazionale.

Partecipanti e staff diventeranno un piccolo sistema in apprendimento, dove ognuno porterà il proprio progetto e le proprie risorse e per apprendere **utilizzeremo le relazioni vere** che costruiremo insieme.

Sperimenteremo quanto sia **possibile**, anche se **per nulla facile**, anche se poi è **bellissimo...**

**La competenza relazionale è un “muscolo”: si può sviluppare...  
Ma tu... ne senti davvero il bisogno?**

## PRE CONDIZIONE

---

Sarà possibile affrontare i temi previsti, in un tempo relativamente ridotto, solo se i partecipanti si impegneranno a realizzare i **LAVORI PRE** che si alternano ai moduli “online”.

Sono, a tutti gli effetti, delle attività di **STUDIO**.

Studiare non coincide con *leggere o guardare un video o fare un riassunto delle cose che si sono capite...*

Chi studia è più interessato a 1 cosa che non ha capito, che non ad accontentarsi delle 5 che ha capito.

Oggetti di studio:

- **video didattici** (presenti sui nostri canali Vimeo e YouTube, che verranno indicati, di volta in volta, al termine di ogni sessione) che servono per realizzare le **antilezioni**:
  - 1a visione “tutta d’un fiato”
  - 2a visione più approfondita: interrompendo, tornando indietro e riprendendo e prendendo appunti
  - 3a visione (con necessarie interruzioni) per appuntarsi cosa ancora non è chiaro e/o non “convincente”...

*stima temporale: 4 volte la durata del video*

- **i primi 5 capitoli del libro “Creare Cultura Insieme”** [Irene Facheris, edizioni Tlon, 2018] anch’essi utili per realizzare le **antilezioni**: almeno una doppia lettura con appunti

*stima temporale: 20/25’ per ogni capitolo*

- **video brevi** (<5 minuti): visione con appunti
- **articoli**: almeno una doppia lettura con appunti

### “PRE” ISCRIZIONE

Rappresenta la **decisione** dell'organizzazione, o della Persona, di fare lo **sforzo economico** necessario.

**COLLOQUIO “PRE” INDIVIDUALE** (40/45' e si realizza online o presso la sede di evolve)

**Tutti** desiderano il risultato dell'apprendimento, **molti** a parole sono disposti a fare la fatica necessaria, **pochi** la fanno in concreto.

**L'apprendimento è una proposta di cambiamento**: sostituire un comportamento consolidato con un comportamento nuovo, il cambiamento è faticoso, la fatica diventa sensata se ha un senso...

Cosa dà senso? La presenza di un bisogno che giustifichi la fatica.

La domanda quindi è **«Ho bisogno di cambiare?»**

Non c'è qualità formativa al mondo che possa sostituirsi alla risposta del Partecipante a questa domanda, per questo abbiamo collocato all'inizio del processo formativo un colloquio individuale che serve a:

- esplorare la propria committenza/motivazione
- e avere ogni informazione sul corso

Il colloquio “pre” quindi non è un modo **PER** cominciare, è il modo che abbiamo scelto per capire **SE** cominciare...

Al termine del colloquio, il consulente chiede: **«dunque vuoi esserci?»**

**Se la risposta è «sì!»** l'iscrizione viene ufficializzata.

### I PARTECIPANTI

- massimo 4
- connessione 5' prima dell'inizio e 5' dopo il termine della sessione
- rispetto per le altre Persone: nessuno abbandona la sessione durante (impegni, urgenze, telefonate, ecc.)

### STRUTTURA DEL PROGETTO

**1ª parte** compiuta in sé (ed anche acquistabile senza la 2ª parte)

**2ª parte applicativa**, la cui progettazione è "perfezionata" insieme alle/i partecipanti nel 7° modulo (il 1° della 2ª parte)

In generale avremo:

- moduli brevi e tendenzialmente 1 a settimana (facendo ovviamente i conti con i vincoli del calendario)
- planning: deciso insieme ai partecipanti (con possibilità di variazione fino a 48 ore precedenti - sabato e festivi esclusi – previo accordo fra tutti)

## SCHEDA DI PRE ISCRIZIONE

costo per 1 partecipazione individuale			1a parte	2a parte
		partecipante profit	850 €	650 €
	partecipante no profit	650 €	500 €	
	partecipante con partita IVA	500 €	400 €	
	partecipante senza reddito e senza partita IVA	250 €	200 €	
	associazioni di volontariato, ONG e ONLUS	50 €	50 €	

organizzazione / ente / persona:

indirizzo:

partita IVA o codice fiscale:

iscrizione effettuata da:

ruolo:

tel:

@:

nominativo:

ruolo:

tel uff:

tel cell:

@:

nominativo:

ruolo:

tel uff:

tel cell:

@:

### pagamento e recesso

il pagamento è **30 gg d.f.** **Non è previsto il recesso.** È possibile invece **sostituire** la/il partecipante che, per qualunque ragione, non potesse partecipare, previo, naturalmente, un nuovo “colloquio pre” con la nuova persona.

evolveonline.it

HUB CONSULENZIALE

Mettiamo a sistema le competenze che abbiamo sviluppato in questi anni di lavoro, con le Persone e con le Organizzazioni, nel campo della **FORMAZIONE**, della **CONSULENZA** e dell'organizzazione di **EVENTI** formativi e di comunicazione interna ed esterna.

Accogliamo il bisogno del *sistema cliente* nella sua complessità e specificità, creando sinergie fra le soluzioni e i servizi offerti.

evolve

FORMAZIONE

**evolve** aiuta le **Persone** a stare meglio nelle loro relazioni e ad essere protagoniste della loro evoluzione. Progetta e realizza eventi **formativi ad hoc, interaziendali e percorsi individuali**.

Coopera con Bossy+ sui temi della Diversity.

HandS

CONSULENZA

**HandS** aiuta i propri clienti, utilizzando strumenti innovativi, a rileggere e ridefinire i propri **processi organizzativi** a partire dalla percezione che i clienti stessi hanno dei problemi che vivono quotidianamente.

La **Teoria dei Vincoli** e l'**Innovazione Sistemica** "complementano" l'approccio di evolve.

spazi  
vivi

EVENTI

**Spazi Vivi** nasce con l'obiettivo di **innalzare la qualità degli eventi** realizzati dalle organizzazioni.

Project management, problem solving e creatività i nostri strumenti privilegiati.

La conoscenza approfondita delle location gestite fa da garanzia di successo.

Ma è la cura della relazione col cliente che si rivela, indipendentemente dalla natura del business, un fattore irrinunciabile...