

**Master di 1° livello in  
Comunicazione e  
Problem Solving Strategico**

**Master di 2° livello in  
Scienza della Performance  
e Coaching Strategico**

---

Sedi Didattiche: **Arezzo / Milano / Parma**

---

**Giorgio Nardone's Model**



**Centro di Terapia Strategica**

RESEARCH, TRAINING & PSYCHOTHERAPY INSTITUTE



Centro di Terapia Strategica

RESEARCH, TRAINING & PSYCHOTHERAPY INSTITUTE



## MASTER DI 1° E 2° LIVELLO in Comunicazione Strategica, Coaching, Problem Solving e Scienza della Performance

**Giorgio Nardone** è l'unico Psicoterapeuta vivente ad aver trattato con successo oltre **25.000 casi** di pazienti affetti dalle più invalidanti forme di psicopatologia.

Ha guidato oltre **100 aziende, organizzazioni ed istituzioni** al cambiamento strategico, contribuendo significativamente al loro successo; ha seguito, in veste di psicologo e specialista in performance, **decine di atleti primatisti e medaglie olimpiche**, così come grandi **artisti**, a superare i loro blocchi e/o a migliorare la loro prestazione. Ha formato numerosi allievi, ricercatori, didatti, psicoterapeuti e coach che applicano ed insegnano il suo lavoro in tutto il mondo.

Sulla base di tutta questa esperienza, testimoniata da oltre **40 testi pubblicati in oltre 15 lingue**, alcuni libri di testo nelle più prestigiose università internazionali, altri veri e propri best seller, ha messo a punto, insieme ai suoi più stretti collaboratori, un programma di **master formativo** all'interno del quale vengono insegnate le strategie, le tecniche e le loro diverse applicazioni ai differenti contesti, da lui esclusivamente create e formalizzate in veri e propri modelli teorico-applicativi.

Il **Centro di Terapia Strategica di Arezzo** è divenuto, per tutto questo, il punto di riferimento mondiale per gli studi sulle logiche del cambiamento e sulla comunicazione, ovvero il **Problem Solving Strategico**, la **Comunicazione Strategica** e la **Psicoterapia Breve Strategica**.





## La pragmatica della Comunicazione Strategica

### SECONDO MODULO 1° e 2° Giornata

- Il primo contatto. Comunicazione non verbale ed effetto prima impressione: postura, andatura, uso dello sguardo. Se non lo sai fare non lo sai nemmeno vedere.
- Secondo contatto. Lo sguardo ravvicinato, il contatto fisico, la voce, la cattura suggestiva.
- Terzo contatto: dalla postura eretta a quella seduta, sguardo fluttuante, prossemica e paraverbale. La ecologia del contatto relazionale.
- Quarto contatto: L'ascolto attivo e l'interazione non verbale incentivante.
- L'Armonizzare la voce e la prossemica, assonanze e dissonanze dello sguardo.
- Sintonizzarsi con la posizione e la logica dell'interlocutore, creare la completezza per il cambiamento.
- Dal dialogo ai piani di azione: indicare, ingiungere, prescrivere.
- Lo Sguardo, la voce e la prossemica dell'ingiungere.
- Ne convincere, né manipolare ma persuadere.

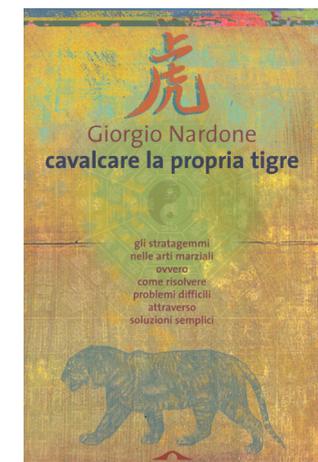
Testi di studio: Watzlawick, P., Beavin, J.H., Jackson, D.D. (1974), *La pragmatica della comunicazione umana*, Astrolabio.  
Nardone, G. (2015), *La nobile arte della persuasione. La magia delle parole e dei gesti*, Ponte alle Grazie, Milano.

## La logica del Cambiamento Strategico

### TERZO MODULO 1° e 2° Giornata

- Logica ordinaria, non ordinaria e logica dell'autoinganno: come la mente ci mente in maniera funzionale o disfunzionale
- La logica delle ambivalenze: contraddizioni, paradossi e credenze come strumenti rigorosi di logica del cambiamento
- Strategie, tattiche, singole manovre: dalla teoria dei giochi e l'arte della guerra alla logica strategica evoluta
- Arte e scienza dello stratagemma: magia e tecnologia del cambiamento strategico
- I tredici stratagemmi essenziali: cavalcare la propria tigre e le tigri altrui
- Le resistenze al cambiamento ed espedienti strategici
- Non c'è nulla di più pratico che una buona teoria: far interagire teoria ed epistemologia con le applicazioni dirette

Testi di studio: Nardone, G., Balbi, E. (2007), *Solcare il mare all'insaputa del cielo. Lezioni sul cambiamento terapeutico e le logiche non ordinarie*, Ponte alle Grazie, Milano.  
Nardone, G. (2003), *Cavalcare la propria tigre*, Ponte alle Grazie, Milano.





## Il Dialogo Strategico: la struttura della tecnica per conoscere cambiando

### QUARTO MODULO 1° Giornata

- Il dialogo, la dialogica e la dialettica: Le forme sottili della persuasione.
- La struttura del dialogo strategico.
- Le domande discriminanti, orientanti, a illusione di alternativa di risposta.
- Domande strategiche: investigare per orientare nuove prospettive. Aumentare le possibilità di scelta.
- Le parafrasi ristrutturanti: ridefinire la forma e i contenuti per creare alternative di cambiamento.
- Gli enunciati e le formule evocative: il linguaggio che evoca emozioni correttive.
- Riassumere per ridefinire.
- Prescrivere come scoperta congiunta.

## Il Dialogo Strategico in azione: a lezione dal Maestro

### 2° Giornata

- Dimostrazione su un caso reale presentato dai partecipanti.
- Elicitazione delle strategie e stratagemmi utilizzati.
- Chiarificazione delle tecniche comunicative messe in atto.

Testi di studio: Nardone, G., Salvini, A. (2004), *Il dialogo strategico. Comunicare persuadendo: tecniche evolute per il cambiamento*, Ponte alle Grazie, Milano.

Nardone, G. (2005), *Correggimi se sbaglio. Strategie di comunicazione per appianare i conflitti nelle relazioni di coppie*, Ponte alle Grazie, Milano.

## Decision making: le forme del soffrire delle decisioni

### QUINTO MODULO 1° Giornata

- Il percepito nella mente di chi osserva
- Tipologie di decisioni
  - › *Decisioni critiche*
  - › *Decisioni difficili*
  - › *Decisioni complesse*
  - › *Decisioni estreme*
  - › *Decisioni istintive*
  - › *Decisioni inevitabili*
- Il coraggio e la determinazione a decidere
- Competenze e abilità decisionali

## Paura delle decisioni: costruire il coraggio di scegliere per sé e per gli altri

### 2° Giornata

- Le forme della paura di decidere
  - › *La paura di sbagliare*
  - › *La paura di non essere all'altezza*
  - › *La paura di esporsi*
  - › *La paura di non avere o di perdere il controllo*
  - › *La paura dell'impopolarità*
- Gestire la paura delle decisioni
  - › *Strategie e stratagemmi per superare la paura e gestire l'ansia da decisione*
  - › *Strategie e stratagemmi per l'angoscia da decisione*
  - › *Strategie e stratagemmi contro lo stress da decisione*
  - › *Strategie e stratagemmi per dubbi ossessivi e compulsioni da decisione*

Testi di studio: Nardone, G. (2014), *La paura delle decisioni. Come costruire il coraggio di scegliere per sé e per gli altri*, Ponte alle Grazie, Milano.



## Public speaking

### SESTO MODULO 1° Giornata

- La comunicazione duale, verso il gruppo, verso la folla
- La danza tra il linguaggio logico e analogico
- La gestione delle critiche e delle obiezioni
- Esporre o formare: differenze tra l'esposizione al pubblico e la formazione
- Stili di formazione: adattare lo stile alle caratteristiche del gruppo
- Gestione della valutazione degli esiti della formazione come strumento di miglioramento delle acquisizioni
- Utilizzo e non di supporti tecnologici allo scopo del public speaking persuasivo

## L'arte di parlare in pubblico

### 2° Giornata

- L'ars oratoria sofista, la retorica latina, la scolastica medioevale, la retorica moderna e la comunicazione performativa applicate al piccolo gruppo, grande gruppo, folla
- La comunicazione non verbale e paraverbale in pubblico
- La struttura dell'argomentazione strategica
- Tecniche di fascinazione e cattura suggestiva del pubblico
- Strategie e stratagemmi per la gestione dello stress e della paura del parlare in pubblico

Testi di studio: Watzlawick, P., Beavin, J.H., Jackson, D.D. (1974), *La pragmatica della comunicazione umana*, Astrolabio.  
Nardone, G. (2015), *La nobile arte della persuasione. La magia delle parole e dei gesti*, Ponte alle Grazie, Milano.

## MASTER DI 2° LIVELLO SCIENZA DELLA PERFORMANCE E COACHING STRATEGICO

### Coaching Strategico: trasformare i limiti in risorse

#### SETTIMO MODULO 1° Giornata

- Il modello di Coaching Strategico: il processo
  - › *L'analisi della tentata soluzione ridondante*
  - › *La ricerca delle eccezioni e l'intervento orientato alla soluzione*
- Sbloccare le incapacità personali: trasformare i limiti in risorse
  - › *Le incapacità evolute*
  - › *Le incapacità primarie*

### Coaching Strategico in azione: sensazioni di base e stratagemmi di intervento

#### 2° Giornata

- La Paura: stratagemmi di intervento
- La Rabbia: stratagemmi di intervento
- Il Dolore: stratagemmi di intervento
- Il Piacere: stratagemmi di intervento

Testi di studio: Milanese, R., Mordazzi, P. (2007), *Coaching strategico. Trasformare i limiti in risorse*, Ponte alle Grazie, Milano.



## Il colloquio strategico in azienda

### OTTAVO MODULO 1° Giornata

- Comunicare in azienda
- La gestione strategica delle risorse umane attraverso il colloquio
- Il colloquio di selezione, di accoglimento e di inserimento
- Il colloquio gestionale per lo sviluppo del percorso professionale
- Il colloquio di valutazione delle prestazioni
- I colloqui gestionali in fase di uscita dall'azienda

## Il linguaggio evocativo

### 2° Giornata

- Il linguaggio descrittivo versus il linguaggio evocativo
- Creare sensazioni attraverso la struttura retorica prescelta
- Strumenti di retorica della persuasione: gli aforismi che folgorano, le ristrutturazioni che destabilizzano, gli aneddoti che aprono prospettive, le narrazioni che suggestionano ed evocano
- Armonizzare la comunicazione verbale, non-verbale e paraverbale agli scopi evocativi

## Psicologia dell'agire economico: creare fallimenti e/o successi

### NONO MODULO 1° Giornata

- Economia, logica e problem solving
  - › *La logica non economica dell'economia*
  - › *La dea quantificazione e i suoi devoti*
  - › *Per una logica economico-strategica*
- Le decisioni economiche: le emozioni influenzano più delle ragioni
  - › *Le illusioni del decidere razionale*
  - › *Le emozioni sovrastano le ragioni*
  - › *La gestione strategica delle emozioni*
- La profezia che si autorealizza in economia
- La magia economica delle parole
  - › *Comunicazione strategica per economisti*

## Leadership strategica

### 2° Giornata

- La leadership efficace: autorevolezza strategica
- Lo sviluppo del carisma
- Il leader strategico: l'arte di delegare, controllare e correggere
- Leadership e gestione delle dinamiche organizzative
- Il leader come comunicatore strategico
- Il leader come problem solver strategico

## Self Help Strategico: essere artefici piuttosto che vittime di ciò che creiamo e inesorabilmente subiamo

### DECIMO MODULO 1° Giornata

- Le psicotrappole del pensare
  - › *L'inganno delle aspettative*
  - › *L'illusione della conoscenza definitiva*
  - › *Il mito del ragionamento perfetto*
  - › *Lo sento quindi è*
  - › *Pensa positivo*
  - › *Coerenza ad ogni costo*
  - › *Sopravalutare e/o sottovalutare*
- Le psicotrappole dell'agire
  - › *Insistere*
  - › *Rinunciare e arrendersi*
  - › *La mania del controllo*
  - › *L'evitamento*
  - › *Il rimandare*
  - › *L'aiuto che danneggia*
  - › *Difendersi preventivamente*
  - › *Socializzare tutto*
- Psicosezioni: costruire visioni che conducano a cambiare disposizioni e reazioni disfunzionali
- Lo stratagemma del "cambiare costantemente rimanendo gli stessi"

## L'arte di mentire a se stessi e agli altri

### 2° Giornata

- Mentire a se stessi
  - › *Il mentire a se stessi benefico*
  - › *Il mentire a se stessi malefico*
- Meccanismi di difesa e autoinganni cognitivi
- Pragmatica del mentire
- Giù la maschera: svelare il mentitore
- Mentire dicendo la verità. Dire la verità mentendo

Testi di studio: Nardone, G. (2014), *L'arte di mentire a se stessi e agli altri*, Ponte alle Grazie, Milano.

Nardone, G. (2013), *Psicotrappole. Ovvero le sofferenze che ci costruiamo da soli: imparare a riconoscerle e a combatterle*, Ponte alle Grazie, Milano.

Nardone, G. (1998), *Psicosoluzioni. Risolvere rapidamente complicati problemi umani*, Bur Rizzoli, Milano.



# Informazioni e Iscrizione

## **Sede Didattica Arezzo**

**Riccardo Falsetti**

Responsabile organizzativo Centro di Terapia Strategica

Tel: **+39 392 558 8548**

[master@centroditerapiastrategica.com](mailto:master@centroditerapiastrategica.com)

## **Sede Didattica Milano**

**Dott.ssa Roberta Milanese**

Responsabile organizzativo Centro di Terapia Strategica

Tel: **02 5466454**

[info@coachingstrategico.it](mailto:info@coachingstrategico.it)

## **Sede Didattica Parma**

**Dott.ssa Maria Nucera**

Responsabile organizzativo Centro di Terapia Strategica

Tel: **+39 349 197 9187**

[nucera\\_maria@libero.it](mailto:nucera_maria@libero.it)

[www.giorgionardone.com](http://www.giorgionardone.com)

[www.centroditerapiastrategica.com](http://www.centroditerapiastrategica.com)



**Centro di Terapia Strategica**

RESEARCH, TRAINING & PSYCHOTHERAPY INSTITUTE