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.

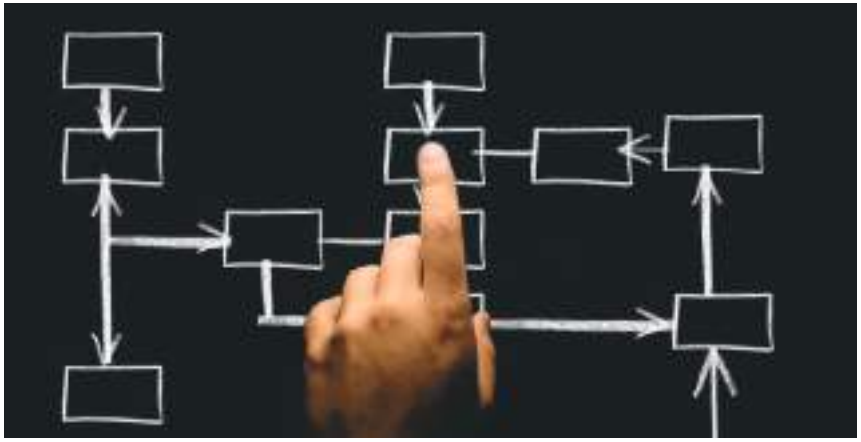
Ha guidato oltre **100 aziende**, **organizzazioni** ed **istituzioni** al cambiamento strategico, contribuendo significativamente al loro successo; ha seguito, in veste di psicologo e specialista in performance, **decine di atleti primatisti** e **medaglie olimpiche**, così come grandi **artisti**, 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**.

I master di **1°** e **2°** livello rappresentano la "**summa**" in ambito formativo di tutti gli strumenti di intervento strategici messi a punto da **Giorgio Nardone** e dal **Centro di Terapia Strategica** in oltre trent'anni di ricerca e intervento nell'area della **comunicazione, coaching, problem solving** e **sblocco della performance**.

L'obiettivo di questo percorso è quello di fornire veri e propri **strumenti operativi di intervento strategico** che ogni persona, nel proprio ambito professionale e personale, possa applicare per risolvere problemi complessi, migliorare la comunicazione e potenziare le proprie e altrui performance.



I docenti sono stati scelti direttamente da **Giorgio Nardone** dopo una rigida selezione ed impegnativi e ripetuti training, nei quali hanno dimostrato le loro abilità relazionali e di applicazione dei modelli da lui creati: rappresentano, da anni, l'**élite dei formatori** e **consulenti** del Centro di Terapia Strategica per quanto riguarda gli argomenti trattati nel **Master**.

Il programma è il **miglior percorso non clinico** che sia mai stato creato da Giorgio Nardone ed è l'unico che prevede la sua presenza come formatore.

MASTER 1° LIVELLO
COMUNICAZIONE
E PROBLEM SOLVING STRATEGICO
Il modello di Problem Solving Strategico di Giorgio Nardone

PRIMO MODULO 1° e 2° Giornata

- Scienza ed arte del Problem Solving: rigore flessibile e inventiva educata.
- Calzare le strategie agli obiettivi da raggiungere piuttosto che alle teorie da difendere.
- Strategie di soluzione invece che spiegazioni ipotetiche dei problemi.
- Sono le soluzioni che svelano i problemi: la ricerca intervento in ambito di Problem Solving.
- Le tentate soluzioni funzionali e quelle disfunzionali: come ognuno costruisce ciò che subisce o gestisce.
- Il modello di PSS evoluto: da Popper a Watzlawick a Nardone.
- La tecnica del Problem Solving strategico:
  - › *Partire dopo per arrivare prima: definizione attenta e pragmatica del problema;*
  - › *Rendere l'immaginazione realtà: rappresentare concretamente l'obiettivo da raggiungere;*
  - › *Le soluzioni che complicano il problema: artefici e vittime della nostra realtà;*
  - › *Le soluzioni che hanno funzionato: se lo hai già fatto forse puoi farlo di nuovo;*
  - › *Né più dello stesso, né l'opposto, né la via di mezzo ma l'alternativa: la costruzione di soluzioni efficaci ed efficienti;*
  - › *Rubare al futuro per cambiare il presente: "la tecnica dello scenario oltre il problema";*
  - › *Se vuoi drizzare una cosa cerca come storcerla di più: "la tecnica del come peggiorare";*
  - › *Dal punto di arrivo al punto di partenza: "la tecnica dello scalatore";*
  - › *Nulla di troppo, solo ciò che è abbastanza: predittività e autocorrettività del modello.*

Testi di studio: Nardone, G. (2009), *Problem Solving Strategico da tasca. L'arte di trovare soluzioni a problemi irrisolvibili*, Ponte alle Grazie, Milano.
Watzlawick, P., Weakland, J.H., Fish, R. (1974), *Change: principles of problem formation and problem solution*, Norton, New York (trad. it. Change: la formazione e la soluzione dei problemi, Astrolabio, Roma, 1974).

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 complementarietà per il cambiamento.
- Dal dialogo ai piani di azione: indicare, ingiungere, prescrivere.
- Lo sguardo, la voce e la prossemica dell'ingiungere.
- Né convincere, né manipolare ma persuadere.

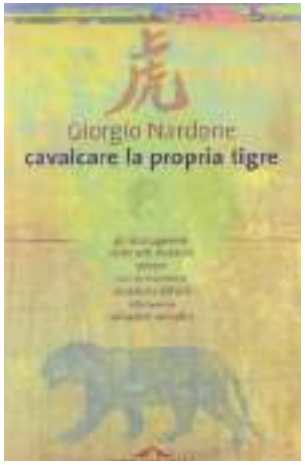
Testi di studio: Watzlawick, P., Beavin, J.H., Jackson, D.D. (1967), *La pragmatica della comunicazione umana,* Astrolabio.
Nardone, G. (2015), *La nobile arte della persuasione. La magia delle parole e dei gesti,* Ponte alle Grazie, Milano.
Bartoli, S., & Ventisette, L. (2021), *Il peso delle apparenze: Perché la prima impressione è quella che conta*, 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.
- 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., Milanese, R. (2018), *Il cambiamento strategico. Come far cambiare alle persone il loro sentire e il loro agire*, Ponte alle Grazie, Milano.
Nardone, G., Balbi, E. (2008), *Solcare il mare all'insaputa del cielo. Lezioni sul cambiamento terapeutico,* Ponte alle Grazie, Milano.
Nardone, G. (2003), *Cavalcare la propria tigre. Gli stratagemmi nelle arti marziali ovvero come risolvere problemi difficili attraverso soluzioni semplici,* 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 a illusione di alternative.
- Le parafrasi ristrutturanti.
- Evocare sensazioni.
- 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 coppia,* Ponte alle Grazie, Milano.

Public speaking: l'arte di parlare in pubblico

QUINTO MODULO 1° e 2° 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.
- Stili di formazione: adattare lo stile alle caratteristiche del gruppo.
- Strategie e stratagemmi per la gestione dello stress e della paura del parlare in pubblico.
- L'ars oratoria sofista, la retorica latina, la scolastica medioevale, la retorica moderna e la comunicazione performativa applicata 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.

Testi di studio: Watzlawick, P., Beavin, J.H., Jackson, D.D. (1967), *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.*

Decision making: le forme del soffrire delle decisioni

SESTO 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.

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.

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.*

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.*

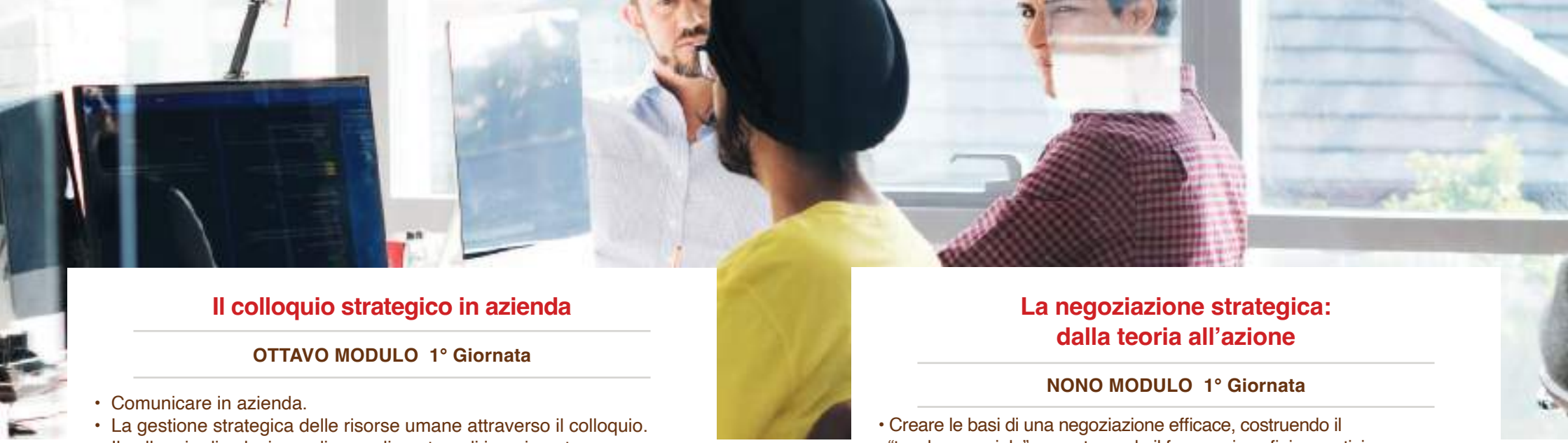
- Sbloccare le incapacità personali: trasformare i limiti in risorse.
  - › *Le incapacità evolute;*
  - › *Le incapacità primarie;*

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.
Nardone, G. (2019), *Emozioni: istruzioni per l'uso*, 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 comunicazione verbale, non verbale e paraverbale agli scopi evocativi.

Testi di studio: Nardone, G., D'Andrea, S. (2015), *Il colloquio strategico in azienda. Manuale della comunicazione efficace nel mondo del lavoro,* Ponte alle Grazie, Milano.
Nardone, G. (2015), *La nobile arte della persuasione. La magia delle parole e dei gesti,* Ponte alle Grazie, Milano.

La negoziazione strategica: dalla teoria all'azione

NONO MODULO 1° Giornata

- Creare le basi di una negoziazione efficace, costruendo il "tavolo negoziale" e mantenendo il focus sui confini operativi.
- Riconoscere e coinvolgere i principali attori nella negoziazione e sviluppare alternative multiple per massimizzare le possibilità di successo.
- Apprendere come evitare la ricerca di colpe e colpevoli, focalizzandosi su soluzioni costruttive.
- Imparare a gestire la tensione negoziale e fissare obiettivi strategici realistici.
- Esplorare tecniche per "inventare" nuove negoziazioni, trasformando i problemi in opportunità.
- Sviluppare un modello strategico per la pianificazione dell'intervento negoziale, accordando i cambiamenti desiderati con tecniche avanzate.
- Analizzare un caso reale di negoziazione strategica per applicare i concetti appresi.
- Migliorare le proprie competenze di comunicazione strategica nella negoziazione, con particolare attenzione all'ascolto, al dialogo negoziale e all'uso di parafrasi per accordare e chiarire.
- Approfondire le tecniche di relazione strategica, comprendendo le differenze tra convincimento e persuasione e diventare il negoziatore ideale per l'altra parte.
- Identificare e risolvere conflitti negoziali attraverso le sette logiche negoziali, scegliendo l'approccio più adatto alla situazione.
- Gestire resistenze al cambiamento in diverse tipologie di interlocutori, dall'interlocutore collaborativo a quello che cambia continuamente idea.
- Imparare a identificare e gestire diversi profili psicologici degli avversari negoziali, da quelli logici manipolativi agli amanti della lamentela.
- Esplorare la dimensione emotiva della negoziazione, comprendendo come le emozioni influenzano il processo decisionale e la performance del negoziatore.

Leadership strategica

2° Giornata

- La leadership efficace: costruire l'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.

Testi di studio: Nardone, G. & Bartoli, S. (2025). *L'arte della negoziazione: Trasformare i conflitti in accordi*, Ponte alle Grazie, Milano.

Self help strategico: essere artefici piuttosto che vittime di ciò che creiamo e inesorabilmente subiamo

DECIMO MODULO 1° Giornata

- Le psicotrappole del pensare.
- Le psicotrappole dell'agire.
- Psicosoluzioni: Costruire visioni che conducano a "cambiare disposizioni e reazioni disfunzionali".
- Lo stratagemma del cambiare sempre per rimanere sempre se 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. Come risolvere rapidamente i più complicati problemi della vita,* Bur Rizzoli, Milano.

Per informazioni e iscrizioni

Riccardo Falsetti

Responsabile organizzativo Centro di Terapia Strategica:

+39 392 558 8548

master@centroditerapiastrategica.com

www.giorgionardone.com

www.centroditerapiastrategica.com

Centro di Terapia Strategica

RESEARCH, TRAINING & PSYCHOTHERAPY INSTITUTE