



Centro di Terapia Strategica

RESEARCH, TRAINING & PSYCHOTHERAPY INSTITUTE

Master 1° Livello  
COMUNICAZIONE E PROBLEM SOLVING  
STRATEGICO

Master 2° Livello  
SCIENZE DELLA PERFORMANCE E COACHING  
STRATEGICO

**GIORGIO NARDONE'S MODEL**

CALENDARIO

***SEDE DI MILANO 15° EDIZIONE 2026***

# MASTER 1° LIVELLO

## COMUNICAZIONE E PROBLEM SOLVING STRATEGICO

### PRIMO MODULO

1 e 2° Giornata

**17 e 18 gennaio 2026**

#### ***IL MODELLO DI PROBLEM SOLVING STRATEGICO DI GIORGIO NARDONE***

- 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.
-

SECONDO MODULO  
**LA PRAGMATICA DELLA COMUNICAZIONE STRATEGICA**  
1 e 2° Giornata

**21 e 22 marzo 2026**

- 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.
  - Ne convincere, né manipolare ma persuadere.
-

## TERZO MODULO

1 e 2° Giornata

**18 e 19 aprile 2026**

### **LA LOGICA DEL CAMBIAMENTO STRATEGICO**

- 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.
- 

## QUARTO MODULO

1° Giornata

**9 maggio 2026**

### **IL DIALOGO STRATEGICO. LA STRUTTURA DELLA TECNICA PER CONOSCERE CAMBIANDO**

- 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.

2° Giornata

**10 maggio 2026**

**IL DIALOGO STRATEGICO IN AZIONE: A LEZIONE DAL MAESTRO**

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

**QUINTO MODULO**

1° Giornata

**23 maggio 2026**

**DECISION MAKING. LE FORME DEL SOFFRIRE DELLE DECISIONI**

- Tipologie di decisioni:
  - il percepito nella mente di chi osserva;
  - decisioni critiche;
  - decisioni difficili;
  - decisioni complesse;
  - decisioni estreme;
  - decisioni istintive;
  - decisioni inevitabili;
  - il coraggio e la determinazione a decidere;
  - competenze e abilità decisionali.

## 2° Giornata

**24 maggio 2026**

### **PAURA DELLE DECISIONI. COSTRUIRE IL CORAGGIO DI SCEGLIERE PER SÉ E PER GLI ALTRI**

- 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.
- 

## **SESTO MODULO**

### 1 e 2° Giornata

**19 e 20 settembre 2026**

### **PUBLIC SPEAKING – L'ARTE DI PARLARE IN PUBBLICO**

- 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 delle 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.

---

---

---

**MASTER DI II LIVELLO  
SCIENZE DELLA PERFORMANCE E COACHING STRATEGICO**

**SETTIMO MODULO**

1° Giornata

**17 ottobre 2026**

***COACHING STRATEGICO. TRASFORMARE I LIMITI IN RISORSE***

- 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.

2° Giornata

**18 ottobre 2026**

***COACHING STRATEGICO IN AZIONE. SENSAZIONI DI BASE E  
STRATAGEMMI DI INTERVENTO***

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

## OTTAVO MODULO

1° Giornata

**7 novembre 2026**

### **IL COLLOQUIO STRATEGICO IN AZIENDA**

- 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.

2° Giornata

**8 novembre 2026**

### **IL LINGUAGGIO EVOCATIVO**

- 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.

---

## NONO MODULO

1° Giornata

**28 novembre 2026**

### **LA NEGOZIAZIONE STRATEGICA: DALLA TEORIA ALL'AZIONE**

- 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.
- 

### 2° Giornata

**29 novembre 2026**

### **LEADERSHIP STRATEGICA**

- 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.
-

## DECIMO MODULO

### 1° Giornata

**12 dicembre 2026**

#### **SELF HELP STRATEGICO. ESSERE ARTEFICI PIUTTOSTO CHE VITTIME DI CIÒ CHE CREIAMO E INESORABILMENTE SUBIAMO**

- Le psicotrappole del pensare:
- Le psicotrappole e dell'agire:
- Psicosoluzioni: Costruire visioni che conducano a cambiare disposizioni e reazioni disfunzionali.
- Lo stratagemma del cambiare sempre per rimanere sempre se stessi.

### 2° Giornata

**13 dicembre 2026**

#### **L'ARTE DI MENTIRE A SE STESSI E AGLI ALTRI**

- Mentire a sé stessi.
  - Il mentire a sé stessi benefico.
  - Il mentire a sé 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.
-