



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 mette 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 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.

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.
-