



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 TRENTO 1° EDIZIONE 2025-2026

Le Lezioni si svolgeranno presso In Forma Mentis di Trento
Via del Suffragio, 39 38122 Trento

MASTER 1° LIVELLO

COMUNICAZIONE E PROBLEM SOLVING STRATEGICO

PRIMO MODULO

1 e 2° Giornata

25 e 26 ottobre 2025

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.

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).

SECONDO MODULO
LA PRAGMATICA DELLA COMUNICAZIONE STRATEGICA

1 e 2° Giornata

22 e 23 novembre 2025

- 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.

Testi di studio:

Watzlawick, P., Beavin, J.H., Jackson, Don 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.

Bartoli, S., & Ventisette, L. (2021). *Il peso delle apparenze: Perché la prima impressione è quella che conta*. Ponte alle Grazie.

TERZO MODULO
1 e 2° Giornata
13 e 14 dicembre 2025

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.

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., Milanese, R. (2018), *Il cambiamento strategico. Come far cambiare alle persone il loro sentire e il loro agire*, 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.

QUARTO MODULO

1° Giornata

10 gennaio 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

11 gennaio 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.

Testi di studio:

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

QUINTO MODULO

1° Giornata

14 febbraio 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

15 febbraio 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.

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.

SESTO MODULO

1° Giornata

7 marzo 2026

PUBLIC SPEAKING

- 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.

2° Giornata

8 marzo 2026

L' ARTE DI PARLARE IN PUBBLICO

- 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, Don 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 II LIVELLO

SCIENZA DELLA PERFORMANCE E COACHING STRATEGICO

SETTIMO MODULO

1° Giornata

18 aprile 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

19 aprile 2026

COACHING STRATEGICO IN AZIONE. SENSAZIONI DI BASE E STRATEGEMMI DI INTERVENTO

- 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.

OTTAVO MODULO

1° Giornata

9 maggio 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

10 maggio 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.

Testi di studio:

Nardone, G., D'Andrea, S. (2015), *Il colloquio strategico in azienda. Manuale della comunicazione 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.

NONO MODULO

1° Giornata

23 maggio 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

24 maggio 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.

Testi di studio:

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

DECIMO MODULO

1° Giornata

6 giugno 2026

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

- 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 a ogni costo;
 - sopravvalutare e/o sottovalutare.
- Le psicotrappole e dell'agire:
 - insistere;
 - rinunciare e arrendersi;
 - la mania del controllo;
 - l'evitamento;
 - il rimandare;
 - l'aiuto che danneggia;
 - difendersi preventivamente;
 - socializzare tutto.
- Psicosoluzioni: Costruire visioni che conducano a cambiare disposizioni e reazioni disfunzionali.
- Lo stratagemma del cambiare sempre per rimanere sempre se stessi.

2° Giornata
7 giugno 2026

L'ARTE DI MENTIRE A SE STESSI E AGLI ALTRI

- 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 sé 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.

Per info e iscrizione:

Marisa Ciola

Responsabile organizzativo

Tel: +39 349 8545488

marisa.ciola123@gmail.com

www.giorgionardone.com