



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

14a edizione - MILANO

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, 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 e tecniche e le loro diverse applicazioni ai differenti contesti da lui esclusivamente create e formalizzate in veri e propri modelli teorico-applicativi. Il CTS 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.

MASTER 1° LIVELLO COMUNICAZIONE E PROBLEM SOLVING STRATEGICO

PRIMO MODULO

IL MODELLO DI PROBLEM SOLVING STRATEGICO DI GIORGIO NARDONE

22 e 23 marzo 2025

- 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
12 e 13 aprile 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 complementarità per il cambiamento.
- Dal dialogo ai piani di azione: indicare, ingiungere, prescrivere.
- Lo Sguardo, la voce e la prossemica dell'ingiungere.
- Né convincere, nè manipolare, ma persuadere.

TERZO MODULO
LA LOGICA DEL CAMBIAMENTO STRATEGICO
24 e 25 maggio 2025

- 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 delle guerra alla logica strategica evolute.
- 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
IL DIALOGO STRATEGICO. LA STRUTTURA DELLA TECNICA PER
CONOSCERE CAMBIANDO
21 e 22 giugno 2025

- 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

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

QUINTO MODULO
PUBLIC SPEAKING. L'ARTE DI PARLARE IN PUBBLICO
20 e 21 settembre 2025

- La comunicazione duale, verso il gruppo, verso la folla.
- La danza tra 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 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.

SESTO MODULO
DECISION MAKING. LE FORME DEL SOFFRIRE DELLE DECISIONI
18 e 19 ottobre 2025

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.

PAURA DELLE DECISIONI. COSTRUIRE IL CORAGGIO DI
SCEGLIERE PER SE 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.

MASTER DI II LIVELLO
SCIENZE DELLA PERFORMANCE E COACHING STRATEGICO

SETTIMO MODULO
COACHING STRATEGICO. TRASFORMARE I LIMITI IN RISORSE
8 e 9 novembre 2025

- 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

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

OTTAVO MODULO
IL COLLOQUIO STRATEGICO IN AZIENDA
17 e 18 gennaio 2026

- 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

- 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
LA NEGOZIAZIONE STRATEGICA: DALLA TEORIA ALL'AZIONE
14 e 15 febbraio 2026

- 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 a 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.

LA 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

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

14 e 15 marzo 2026

- Le psicotrappole del pensare.
- Le psicotrappole e dell'agire.
- Psicorisoluzioni: 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.

- 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.

Per info e iscrizioni:

Dott.ssa Roberta Milanese

Responsabile organizzativo Centro di Terapia Strategica sede di Milano

Tel: +39 375 5843217

info@coachingstrategico.it

www.giorgionardone.com