



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

SEDE DI PARMA EDIZIONE 2024-2025

MASTER 1° LIVELLO COMUNICAZIONE E PROBLEM SOLVING STRATEGICO

PRIMO MODULO

1 e 2° Giornata

26 e 27 Ottobre 2024

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.

SECONDO MODULO
LA PRAGMATICA DELLA COMUNICAZIONE STRATEGICA

1 e 2° Giornata

9 e 10 Novembre 2024

- 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. L'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, 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.

TERZO MODULO

1 e 2° Giornata

23 e 24 Novembre 2024

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.

QUARTO MODULO

1° Giornata

14 Dicembre 2024

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

15 Dicembre 2024

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

18 Gennaio 2025

DECISION MAKING. LE FORME DEL SOFFRIRE DELLE DECISIONI

- 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

2° Giornata

19 Gennaio 2025

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

15 e 16 Febbraio 2025

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 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

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

SCIENZE DELLA PERFORMANCE E COACHING STRATEGICO

SETTIMO MODULO

1° Giornata

22 Marzo 2025

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

23 Marzo 2025

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

Testi di studio:

Milanese, R., Mordazzi, P. (2007), *Coaching strategico. Trasformare i limiti in risorse*, Ponte alle Grazie, Milano.

OTTAVO MODULO

1° Giornata

12 Aprile 2025

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

13 Aprile 2025

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.

NONO MODULO

1° Giornata

3 Maggio 2025

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

4 Maggio 2025

LEADERSHIP STRATEGICA

- La leadership efficace: costruire l'autorevolezza strategica
 - Lo sviluppo del carisma
 - Il leader strategico: l'arte del 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

24 Maggio 2025

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 costantemente rimanendo gli stessi"

2° Giornata

25 Maggio 2025

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 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. Risolvere rapidamente complicati problemi umani*, Bur Rizzoli, Milano.

Per info e iscrizione:

Dott.ssa Maria Nucera

Responsabile organizzativo Centro di Terapia Strategica sede di Parma

Tel: +39 349.1979187

nucera_maria@libero.it

www.giorgionardone.com



Centro di Terapia Strategica

RESEARCH. TRAINING & PSYCHOTHERAPY INSTITUTE