



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 6° EDIZIONE 2026-2027

MASTER 1° LIVELLO COMUNICAZIONE E PROBLEM SOLVING STRATEGICO

PRIMO MODULO

1° e 2° Giornata

10 e 11 ottobre 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

14 e 15 novembre 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. 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
-

TERZO MODULO
1° e 2° Giornata

12 e 13 dicembre 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

16 gennaio 2027

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

17 gennaio 2027

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

6 febbraio 2027

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

7 febbraio 2027

**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

13 e 14 marzo 2027

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
-
-
-

MASTER DI II LIVELLO SCIENZE DELLA PERFORMANCE E COACHING STRATEGICO

SETTIMO MODULO

1° Giornata

3 aprile 2027

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

4 aprile 2027

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

8 maggio 2027

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

9 maggio 2027

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

22 maggio 2027

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

23 maggio 2027

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

19 giugno 2027

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

20 giugno 2027

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 iscrizione:

Riccardo Falsetti
Responsabile commerciale Centro di Terapia Strategica

Tel: +39 392 5588548
masterr@centroditerapiastrategica.com
www.giorgionardone.com



Centro di Terapia Strategica

RESEARCH, TRAINING & PSYCHOTHERAPY INSTITUTE