



**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

**14 e 15 Marzo 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

**18 e 19 Aprile 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

**16 e 17 Maggio 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

6 Giugno 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

7 Giugno 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

10 Ottobre 2026

#### **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

11 Ottobre 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

14 e 15 Novembre 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 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

**12 Dicembre 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

**13 Dicembre 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

---

OTTAVO MODULO  
1° Giornata

**16 Gennaio 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

17 Gennaio 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

23 Gennaio 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

**24 Gennaio 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

**6 Febbraio 2027**

### ***SELF HELP STRATEGICO. ESSERE ARTEFICI PIUTTOSTO CHE VITTIME DI CIÒ CHE CREAMO 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

**7 Febbraio 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:

Dott.ssa Maria Nucera

Responsabile organizzativo Centro di Terapia Strategica sede di Parma

Tel: +39 349.1979187

[nucera\\_maria@libero.it](mailto:nucera_maria@libero.it)

[www.giorgionardone.com](http://www.giorgionardone.com)



Centro di Terapia Strategica

RESEARCH, TRAINING & PSYCHOTHERAPY INSTITUTE