



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 2° EDIZIONE 2020

MASTER 1° LIVELLO

COMUNICAZIONE E PROBLEM SOLVING STRATEGICO

PRIMO MODULO

1 e 2° Giornata

24 e 25 Ottobre 2020

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

21 e 22 Novembre 2020

- Comunicazione non verbale ed effetto prima impressione: postura, andatura, uso dello sguardo. Se non lo sai fare non lo sai nemmeno vedere
- Lo sguardo ravvicinato, il contatto fisico, la voce, la cattura suggestiva
- Dalla postura eretta a quella seduta, sguardo fluttuante, prossemica e paraverbale. L'ecologia del contatto relazionale
- L'ascolto attivo e l'interazione non verbale incentivante
- Le domande discriminanti, orientanti, ad illusione di alternativa di risposta
- 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
- Domande strategiche: investigare per orientare nuove prospettive. Aumentare le possibilità di scelta
- Le parafrasi ristrutturanti: ridefinire la forma e i contenuti per creare alternative di cambiamento
- Gli enunciati e le formule evocative: il linguaggio che evoca emozioni correttive
- Le argomentazioni logiche lineari, non lineari e paradossali. Creare punti di vista alternativi
- 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

12 e 13 Dicembre 2020

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

16 Gennaio 2021

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 2021

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

20 Febbraio 2021

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

21 Febbraio 2021

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

27 Marzo 2021

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

28 Marzo 2021

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 SCIENZE DELLA PERFORMANCE E COACHING STRATEGICO

SETTIMO MODULO

1° Giornata

17 Aprile 2021

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

18 Aprile 2021

**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

15 Maggio 2021

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

16 Maggio 2021

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

12 Giugno 2021

PSICOLOGIA DELL'AGIRE ECONOMICO: CREARE FALLIMENTI E/O SUCCESSI

- Economia, logica e problem solving
 - *La logica non economica dell'economia*
 - *La dea quantificazione e i suoi devoti*
 - *Per una logica economico-strategica*
- Le decisioni economiche: le emozioni influenzano più delle ragioni
 - *Le illusioni del decidere razionale*
 - *Le emozioni sovrastano le ragioni*
 - *La gestione strategica delle emozioni*
- La profezia che si autorealizza in economia
- La magia economica delle parole
 - *Comunicazione strategica per economisti*

2° Giornata

13 Giugno 2021

LEADERSHIP STRATEGICA

- I diversi tipi di leadership:
 - *Il leader autoritario*
 - *Il leader democratico*
 - *Il leader permissivo*
 - *Il leader visionario*
 - *Il leader iperprotettivo*
 - *Il leader intermittente*

- *Il leader delegante*
- La leadership efficace: 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., Tani, S. (2018), *Psicoeconomia. Gestire fallimenti. Realizzare successi*, Garzanti, Milano.

DECIMO MODULO

1° Giornata

26 Giugno 2021

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*
 - *Sopravalutare 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 costantemente rimanendo gli stessi"

2° Giornata

27 Giugno 2021

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