



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 AREZZO 2° EDIZIONE 2019-2020

MASTER 1° LIVELLO COMUNICAZIONE E PROBLEM SOLVING STRATEGICO

PRIMO MODULO

1 e 2° Giornata

25 e 26 Maggio 2019

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

29 e 30 Giugno 2019

- 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.
- 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.
- L'ascolto attivo e l'interazione non verbale incentivante.
- Le domande discriminanti, orientanti, a 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

7 e 8 Settembre 2019

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.

Nardone, G., Milanese, R. (2018), *Il cambiamento strategico. Come far cambiare alle persone il loro sentire e il loro agire*, Ponte alle Grazie, Milano.

QUARTO MODULO

1° Giornata

19 Ottobre 2019

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

20 Ottobre 2019

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

23 Novembre 2019

DECISION MAKING. LE FORME DEL SOFFRIRE DELLE DECISIONI

- 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.

2° Giornata

24 Novembre 2019

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

14 Dicembre 2019

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

15 Dicembre 2019

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

11 Gennaio 2020

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

12 Gennaio 2020

**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.

Testi di studio:

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

OTTAVO MODULO

1° Giornata

8 Febbraio 2020

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 Febbraio 2020

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

14 Marzo 2020

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

15 Marzo 2020

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), *Psicologia dell'agire economico*, Garzanti, Milano.

DECIMO MODULO

1° Giornata

18 Aprile 2020

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;
 - sopravvalutare 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 sempre per rimanere sempre se stessi.

2° Giornata

19 Aprile 2020

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 sé 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:

Riccardo Falsetti

Responsabile organizzativo Centro di Terapia Strategica sede di Arezzo

Tel: +39 392 5588548

master@centroditerapiastrategica.com

www.giorgionardone.com



Centro di Terapia Strategica

RESEARCH, TRAINING & PSYCHOTHERAPY INSTITUTE