



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 3° EDIZIONE 2021-2022**

# MASTER 1° LIVELLO COMUNICAZIONE E PROBLEM SOLVING STRATEGICO

## PRIMO MODULO 1 e 2° Giornata

25 e 26 Settembre 2021

### **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

**23 e 24 Ottobre 2021**

- 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. La 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.
- Ne 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

20 e 21 Novembre 2021

### **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

11 Dicembre 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

12 Dicembre 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

22 Gennaio 2022

### **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

**23 Gennaio 2022**

**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

**12 Febbraio 2022**

**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

**13 Febbraio 2022**

### **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

**19 Marzo 2022**

### **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

**20 Marzo 2022**

**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

**2 Aprile 2022**

**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

**3 Aprile 2022**

**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 Maggio 2022

### **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 Maggio 2022

### **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

18 Giugno 2022

### **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

19 Giugno 2022

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



**Centro di Terapia Strategica**

**RESEARCH, TRAINING & PSYCHOTHERAPY INSTITUTE**