

## PREMESSA

Questi workshop sono stati ideati per coloro che vogliono inoltrarsi nella più evoluta tecnologia del cambiamento, ovvero, il cambiamento strategico.

La capacità di risolvere complicati problemi mediante semplici soluzioni e la competenza a persuadere anche i soggetti più resistenti a cambiare le loro rigide prospettive.

A questo scopo il lavoro si articola in due giornate che si riferiscono alle due anime del Modello strategico formulato da Giorgio Nardone e dai suoi collaboratori, in virtù della ultra ventennale esperienza nel risolvere problemi e disfunzioni individuali, di relazioni e organizzativi.

Nel primo giorno verrà esposto in dettaglio il Problem Solving Strategico come Modello tanto rigoroso quanto flessibile, sia nelle sue tecniche che nelle sue sequenze rispetto alle specifiche applicazioni a differenti problematiche e contesti.

La seconda giornata guiderà i partecipanti ad esplorare l'affascinante mondo della comunicazione persuasoria, ovvero, come rendere magiche le parole mediante il linguaggio non verbale e la comunicazione strategica. Particolare attenzione sarà data alla tecnica del dialogo strategico, ossia al come gestire al meglio il primo colloquio con il cliente/clienti e renderlo da incontro conoscitivo ad effettivo intervento di cambiamento.

## PROGRAMMA 1° GIORNO

9.15 - 9.30 Ritrovo e sistemazione in sala

9.30 - 11.00

### COME FUNZIONA IL PROBLEM SOLVING STRATEGICO

*“Sono le nostre teorie che determinano le nostre osservazioni”*

- La logica strategica in ambito organizzativo.
- Il modello di intervento strategico nelle organizzazioni: i 4 stadi operativi

11.00 - 11.15 Coffee-break

11.15 - 13.00

### ARTE O TECNOLOGIA?

*“Per quanto possa essere bella la strategia, occasionalmente si dovrebbe poter guardare ai risultati”*

- La resistenza al cambiamento: *sistemi percettivi-emozioni-reattivi*
- I tre tipi di cambiamento strategico: *catastrofico (immediato), graduale o geometrico esponenziale.*
- Logica “non ordinaria” *stragemmi strategici e autoinganni per modificare le percezioni*

13.15-14.30 Lunch

14.30 - 16.15

### IL PROBLEM SOLVING STRATEGICO IN AZIONE

- Quando il problem solving strategico si focalizza sulla *performance.*
- Quando il problem solving è *consulenza mascherata da formazione*
- Quando il problem solving strategico è *consulenza manageriale.*

16.15-16.30 Coffee-break

Case history: *video intervento aziendale di Giorgio Nardone*

## PROGRAMMA 2° GIORNO

9.15 - 9.30 Ritrovo e sistemazione in sala

9.30 - 13.00

### LA COMUNICAZIONE STRATEGICA COME VEICOLO DI CAMBIAMENTO

*“Prima di convincere l'intelletto occorre toccare e predisporre il cuore”*

- Dalla comunicazione che spiega alla comunicazione che persuade.
- La cattura e l'influenzamento.
- Tipologie di resistenze al cambiamento

11.00 - 11.15 Coffee-break

- Tecniche comunicative per aggirare le resistenze al cambiamento
- La tecnica della ristrutturazione strategica.

13.15-14.30 Lunch

14.30 - 16.15

### OTTENERE IL MASSIMO RISULTATO CON IL MINIMO SFORZO IL DIALOGO STRATEGICO

*“Le stesse parole in sequenza diversa daranno risultati differenti”*

La struttura del dialogo strategico, quale tecnica evoluta di comunicazione persuasoria e le sue applicazioni:

- *Le domande ad illusione di alternative.*
- *Le parafrasi ristrutturanti.*
- *Evocare sensazioni.*
- *Il riassumere per ridefinire.*
- *Il prescrivere come scoperta congiunta*

16.15-16.30 Coffee-break

Case history: *video intervento aziendale di Giorgio Nardone*

## METODOLOGIA

Le 4 giornate saranno basate sul "learnig by doing" per privilegiare gli aspetti esperienziali. Di conseguenza verrà dato ampio spazio alla sperimentazione attraverso esercitazioni pratiche, consentendo ai partecipanti di sperimentare su se stessi le potenzialità del Problem Solving Strategico,

Inoltre la visione di interventi effettuati dallo stesso Giorgio Nardone in diversi contesti organizzativi ne mostrerà l'applicazione.

## FORMATORI

Giorgio Nardone e Roberta Prato Previde, Roberta Milanese, Paolo Carmassi, Roberta Mariotti.

Il corpo docenti è composto dai nostri migliori formatori e coach, dotati di qualità che noi riteniamo uniche:

*una profonda conoscenza teorica e pratica del Modello,  
una straordinaria passione per quello che fanno,  
una grande capacità di condividerla.*

IL CORSO È CONSIDERATO PROPEDEUTICO PER L'ISCRIZIONE ALLA “Scuola di Specializzazione in comunicazione, problem solving & coaching strategico” DI AREZZO E MILANO, decurtando inoltre l'importo di partecipazione dal costo della Scuola.

## MODELLO DI RIFERIMENTO

In letteratura si possono trovare differenti modelli di Problem Solving, quello presente è stato formulato in maniera originale dal prof. Nardone.

Il Problem Solving Strategico si può applicare per definizione a qualunque tipologia di problema e ad ambiti decisamente diversi tra di loro, tra i quali persino quello della ricerca empirica. Tanto che questa è stata il fondamento metodologico per la messa a punto delle numerose forme specifiche di intervento terapeutico e di comunicazione strategica sviluppate presso il nostro Centro e applicate con successo a migliaia di casi clinici e a centinaia di problemi manageriali.

L'obiettivo, difatti, non è il cambiamento inteso come costruito astratto, qualcosa di vago e casuale a cui attribuire comunque positivi effetti, bensì il cambiamento strategico: ovvero, il raggiungimento degli scopi prefissati nella maniera più efficace ed efficiente. Proprio per queste sue caratteristiche che permettono di studiare le difficoltà umane e persino le patologie come problemi a cui applicare procedimenti logici rigorosi ma al tempo stesso decisamente creativi, il Modello è divenuto da anni il riferimento teorico ed applicativo per studiosi, psicoterapeuti e manager di tutto il mondo.

## PROBLEM SOLVING E COMUNICAZIONE STRATEGICA

*Logica di Problem Solving e Linguaggio rappresentano le due anime dell'approccio strategico;*

*non esiste Problem Solving Strategico senza Comunicazione strategica, non esiste Comunicazione strategica senza Problem Solving Strategico.*

*Due facce della stessa medaglia che vanno armonizzate, in modo da creare una sorta di danza comunicativa per cui il cambiamento prefissato sia reso non solo possibile ma inevitabile.*

La comunicazione strategica è l'arte, sviluppata prima da Paul Watzlawick e poi da Giorgio Nardone, dell'uso del linguaggio verbale, paraverbale e non verbale come strumento per rendere la nostra comunicazione capace non solo di far “capire razionalmente” ma soprattutto di far “sentire suggestivamente” ciò che si vuol indurre nei nostri interlocutori; parafrasando le parole di Austin, un linguaggio performativo che si sostituisce a quello ordinario indicativo: **ovvero, il passaggio da una comunicazione che spiega a una che induce a fare.**

## Il dialogo strategico

Rappresenta il punto di arrivo di un percorso di ricerca, applicazione clinica e consulenza manageriale realizzata nell'arco di oltre 15 anni presso il Centro di Terapia Strategica di Arezzo. Il dialogo strategico, come sintesi evoluta dell'antica retorica del linguaggio ipnotico e della pragmatica è divenuta la tecnica più avanzata per condurre un singolo colloquio, capace di indurre radicali cambiamenti nell'interlocutore.

## Rendere “magiche” le parole: la comunicazione non verbale

Ogni atto comunicativo è prima di tutto non verbale, pertanto attraverso ciò è impossibile evitare di influenzare o essere influenzati, così come è inevitabile suggestionare o essere suggestionati. Infatti, a qualunque campo io mi possa applicare non potrò eludere gli effetti suggestivi del mio comunicare oltre le parole. Che io sia un terapeuta o un manager, un insegnante o un ricercatore la capacità di utilizzare competenze comunicative in grado di suggestionare e suggestionarmi, appare come uno strumento fondamentale per incrementare la efficacia del mio operato e quello di coloro che mi stanno intorno.

Quote di partecipazione

- QUOTA INDIVIDUALE:

€ 450,00 + I.V.A. (20%) = € 540,00

- RIDUZIONE PER GRUPPI AZIENDALI E ASSOCIATI APCO

(minimo 3 partecipanti) € 350,00 + I.V.A. (20%) = € 420,00

Date e sedi di svolgimento:

22 e 23 gennaio, Milano, Corso Lodi, 47 (sede CTS)

26 e 27 febbraio, Roma, via Livorno, 41 (sede CTS)

26 e 27 marzo, Arezzo, p.za S. Agostino,11 (sede CTS)

Adesioni

Inviare la scheda di iscrizione (da scaricare dal sito [www.problemsolvingstrategico.it](http://www.problemsolvingstrategico.it)) compilata in ogni sua parte

via Posta Ordinaria a STRATEGIC THERAPY CENTER  
Piazza S. Agostino, 11 - 52100 - Arezzo

oppure via Fax +39 0575 350 277 con allegata ricevuta del pagamento effettuato.

Le adesioni saranno accettate sino all'esaurimento dei posti nella sala.

Annullamento Adesioni

Le adesioni possono essere disdette solo per iscritto e devono pervenire alla segreteria di Strategic Therapy Center entro 20 giorni prima dell'inizio del corso. Eventuali sostituzioni di partecipanti saranno possibili, previa comunicazione.

\*Le cancellazioni effettuate dopo tale data non saranno rimborsate.

**Fatturazione:** La fatturazione verrà spedita al domicilio indicato alla data del ricevimento del pagamento.

DIREZIONE GENERALE

M. Cristina Nardone

Tel. + 39 0575 354 853

E. mail [cristina@problemsolvingstrategico.it](mailto:cristina@problemsolvingstrategico.it)

AMMINISTRAZIONE

STRATEGIC THERAPY CENTER- s.r.l.

Piazza S. Agostino, 11 - 52100 – Arezzo

Tel. + 39 0575 350240 - Fax. +39 0575 350277

E. mail [amministrazione@centroditerapiastrategica.org](mailto:amministrazione@centroditerapiastrategica.org)

PER INFORMAZIONI ED ADESIONI

Andrea Riccioli (Responsabile Organizzativo)

Tel. + 39 0575 354 853 cell. + 39 348 2894048

[info@changestrategies.it](mailto:info@changestrategies.it)

[www.problemsolvingstrategico.it](http://www.problemsolvingstrategico.it)

[www.changestrategies.it](http://www.changestrategies.it)



CENTRO DI TERAPIA STRATEGICA  
& S.T.C. CHANGE STRATEGIES



S.T.C. CHANGE STRATEGIES

SCHOOL OF MANAGEMENT

in Strategic Problem Solving Coaching and Communication  
STRATEGIC CONSULTING BUSINESS RESEARCH AND DEVELOPMENT  
GLOBAL CONGRESS ORGANIZATION



"Creating and Managing Change in Organizations"

1987.. nasce il CENTRO DI TERAPIA STRATEGICA  
fondato da **Giorgio Nardone** e **Paul Watzlawick**

l'Istituto rappresenta a livello internazionale  
sia la tradizione che la evoluzione  
del Modello della **Scuola di Palo Alto**

2001.. nasce STC "CHANGE STRATEGIES"  
fondato da **Giorgio** e **M. Cristina Nardone**

società di consulenza complementare al CTS per  
lo sviluppo e gestione delle Risorse Umane

oggi abbiamo

**123 filiali nel Mondo**  
dirette da psicoterapeuti e  
consulenti affiliati

Il CTS è anche **Provider ECM** e  
**Scuola di Specializzazione  
quadriennale** in  
Psicoterapia Breve Strategica,  
Riconosciuta dal M.I.U.R

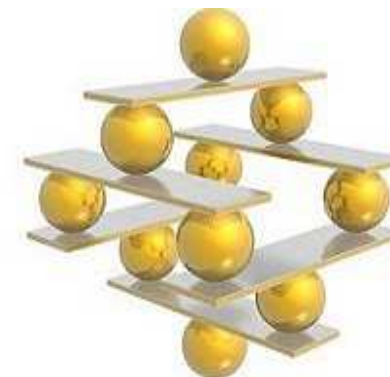
CHANGE STRATEGIES è anche  
**Scuola di formazione  
Manageriale**  
in Comunicazione  
e Problem Solving Strategico

MANAGERIAL ABILITIES WORKSHOP

prevedere decidere  
guidare  
trasformare superare  
sfidarsi riscoprirsi

"CHANGE STRATEGIES"

Comunicazione e Problem Solving Strategico



un viaggio dall'Arte alla Tecnologia del cambiamento

**Giorgio Nardone's Model**

Milano, 22 e 23 gennaio

Roma, 26 e 27 febbraio

Arezzo, 26 e 27 marzo

guidare le persone a trasformarsi in

"protagonisti del cambiamento strategico"

è la nostra Mission insegnando loro a passare da

una realtà che si subisce

ad una realtà che si costruisce e gestisce