



STRATEGIC THERAPY CENTER CHANGE STRATEGIES®
Research & Development Training and Consulting Institute

TRAINING SCHOOL IN BRIEF STRATEGIC THERAPY
SCHOOL OF MANAGEMENT IN STRATEGIC PROBLEM SOLVING COACHING AND COMMUNICATION
SCHOOL OF BRIEF STRATEGIC COUNSELING

Organizza il Corso Intensivo

IL COUNSELING BREVE STRATEGICO IN AZIONE

Giorgio Nardone's Model

**PER NON RENDERE IL CAMBIAMENTO AUSPICABILE MA
FARLO DIVENIRE "INEVITABILE"**

Città di svolgimento

**TORINO, MILANO, VERONA, BOLOGNA,
ROMA**

Inizio edizioni

**FEBBRAIO E OTTOBRE
DI OGNI ANNO**

STRATEGIC THERAPY CENTER S.R.L. - Piazza S. Agostino, 11 - 52100 - Arezzo - Italia - Tel. + 39 0575 354853 Fax. + 39 0575 350277

www.problemsolvingstrategico.it - www.centroditerapiastrategica.org

Company with Quality System Certificate as Professional Training and Congress Organizer by Bureau Veritas UNI EN ISO 9000:2008

PREMESSA

*“il vero viaggio di scoperta non è vedere nuovi mondi
ma cambiare occhi” M. Proust*

Il *Counselor strategico*, ovvero, *colui che aiuta gli altri ad aiutarsi*, concentrandosi sulle modalità con cui le persone *percepiscono* le difficoltà, come vi *reagiscono* e sui *tentativi fallimentari* di soluzione fino al momento effettuati, guida il proprio interlocutore a scoprire nuove prospettive e lo facilita nel percorso di raggiungimento dei propri obiettivi.

Parlare di counseling strategico vuol dire parlare di comunicazione, ogni comportamento ha valore di messaggio per un altro: **“non si può non comunicare”**, primo postulato della “Pragmatica della comunicazione umana”, (Paul Watzlawick et al 1967) e **non esiste un’unica realtà “vera”, ma tante realtà soggettive quanti sono i punti di vista adottabili**, pertanto il Counselor Strategico decide di lavorare con quella realtà prodotta dalla prospettiva, degli strumenti conoscitivi e del linguaggio attraverso i quali la percepiamo e la comunichiamo (Nardone 1991).

Per questo attraverso il **Modello di Problem Solving** e le tecniche della **comunicazione strategica** si induce il nostro interlocutore a “sentire/percepire” le situazioni in modo differente e dunque a cambiare le sue reazioni, scoprendo le proprie risorse bloccate dalle percezioni precedenti. **L’arte del counseling strategico**, di fatto, è rendere le persone artefici di ciò che costruiscono e gestiscono invece che vittime di ciò che costruiscono e subiscono.

IL MODELLO STRATEGICO EVOLUTO

In letteratura si possono trovare differenti modelli di Problem Solving, **quello presente è stato formulato in maniera originale da Giorgio Nardone e dai suoi collaboratori**, in virtù della ultra ventennale esperienza nel risolvere problemi e disfunzioni individuali e relazionali, organizzative e manageriali.

Il Problem Solving Strategico si può applicare per definizione a qualunque tipologia di problema e ad ambiti decisamente diversi tra di loro poiché questo è un metodo di ricerca-intervento empirico sperimentale, tanto che è stato il fondamento metodologico per la messa a punto delle numerose forme specifiche di intervento terapeutico e di comunicazione strategica sviluppate presso il nostro Istituto e applicate con successo a decine di migliaia di casi clinici e a centinaia di problemi manageriali. In altri termini è la metodologia su cui si fondano i diversi approcci applicativi: dalla psicoterapia, al coaching, al counseling, sino agli interventi nelle aziende e organizzazioni.

L’approccio al Problem Solving Strategico ha due tradizioni antiche: quella ellenica della retorica dei sofisti e quella cinese dell’arte dello stratagemma, ovvero, le antiche arti di risolvere apparentemente irrisolvibili situazioni mediante l’uso di stratagemmi e modi di comunicare suggestivi e persuasori, oltre che una epistemologia avanzata che si rifà alla teoria della comunicazione nata in ambito antropologico con G. Bateson, agli sviluppi costruttivisti della teoria cibernetica (*H.von Foester, E. von Glaserfeld*), agli studi sul linguaggio persuasorio di *Milton Erickson* e ai principi teorico-applicativi della comunicazione approfonditi dal Mental Research Institute di Palo Alto (*P. Watzlawick, Weakland, Fish, Jackson*) e alla branca specialistica della logica matematica nota come «logica strategica» (*Elster, 1979, 1985; Da Costa, 1989a, 1989b; Nardone, Salvini, 1997; Nardone, 1998*).

Le sue strategie non sono frutto di un improvviso atto di creatività, ma sono basate sull'applicazione di un sistematico e rigoroso metodo di ricerca, attraverso una precisa logica (*non ordinaria*) di intervento che fanno sì che rigore ed inventiva si complementino e si alimentino a vicenda, poiché come sosteneva G. Bateson “*Il rigore da solo è morte per asfissia la creativa da sola è pura follia*”.

Tale logica si differenzia dalle logiche tradizionali (*ordinarie*) per la sua caratteristica di mettere a punto il modello di intervento sulla base degli obiettivi prefissati e delle specifiche caratteristiche del problema affrontato, piuttosto che sulla base di una teoria preconstituita. In altri termini, si rinuncia a seguire ciecamente una qualsiasi prospettiva rigida che fornisca, in maniera deterministica, indicazioni su come procedere o pretenda di dare una descrizione aprioristica ed esaustiva dei fenomeni che si stanno studiando e sui quali si vuole intervenire.

“**L'imperativo metodologico**” infatti è: sono le soluzioni che spiegano i problemi e non le spiegazioni che guidano alle soluzioni. *Nardone, Watzlawick, 1990, 2004; Nardone, Rampin, 2002; Nardone, Salvini, 2004; Nardone, Portelli, 2005*).

Pertanto la tecnologia del cambiamento si evolve sulla base della sua efficacia e non sulla base di teorie da provare, si osserva quindi il passaggio da una metodologia *ipotetico-deduttiva* a una *costitutivo-deduttiva*, ovvero: *invece di conoscere per cambiare, cambiare per conoscere* (Watzlawick, Nardone, 1997). Una prospettiva, questa, chiaramente non ordinaria che, attraverso stratagemmi, espedienti non lineari, ci consente di costruire una realtà nella quale si può ottenere un cambiamento laddove prima non era possibile. Non devono infatti stupire risultati talvolta eclatanti tanto da essere dichiarati magici poiché come indicava A. C. Clarke “*una tecnologia abbastanza avanzata è indistinguibile dalla magia*”.

Per semplificare e rimandando il lettore alla bibliografia abbiamo **schematizzato la evoluzione del Modello di Problem Solving Strategico** nei suoi aspetti non clinici, come una sorta di albero genealogico con **le tecniche che lo compongono**.

1990

PROBLEM SOLVING STRATEGICO



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, para verbale 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*.

2004 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 lo Strategic Therapy Center 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.

2005 COUNSELING STRATEGICO

Strutturato sulle basi del Modello di Problem Solving e fruttando al massimo la potenza del dialogo strategico, il counseling strategico si distingue per la sua flessibilità e autocorrezione: esso si adatta alla realtà alla quale si applica, in modo da guidare la persona a cambiare sia il proprio comportamento sia il modo di percepire gli eventi.

2006 COACHING STRATEGICO

Una altra evoluzione dal Modello di Problem Solving e di comunicazione strategica, il Coaching Strategico diventa la modalità d'intervento elettivo per l'individuazione e lo sviluppo dei talenti.

FASI DEL PROBLEM SOLVING STRATEGICO



COMUNICAZIONE UTILIZZATA

PROBLEMA/obiettivo



- **Se si lavora sul problema/i** dichiarato si prende avvio dalla sua definizione.
- **Se si lavora su un miglioramento da realizzare** si partirà dall'obiettivo da raggiungere per poi analizzare i problemi da risolvere e le resistenze al cambiamento da superare.

DEFINIRE IL PROBLEMA

cosa è effettivamente il problema, *chi* ne è coinvolto, *dove* questo si esprime, *quando* questo appare, *come* questo funziona

ACCORDARE L'OBBIETTIVO

Una volta definito il problema, si cerchi di descrivere quali sarebbero i cambiamenti concreti che, una volta realizzati, farebbero affermare che questo è risolto.

Ovvero definire l'obiettivo da raggiungere. Questo è il secondo passo di un processo di problem solving strategico.

ANALISI E VALUTAZIONE DELLE TENTATE SOLUZIONI

La terza fase, è rappresentato dalla individuazione e valutazione di tutti i tentativi fallimentari messi in atto per risolvere il problema in questione.

Questa è la fase cruciale di studio della soluzione che parte non a caso dalla valutazione di tutte quelle tentate che non hanno avuto successo.

Il costrutto di tentata soluzione che se non funziona, ma viene reiterata, tende a mantenere la persistenza del problema e a complicarne il funzionamento.

TECNICA DEL COME PEGGIORARE

Il lettore nei confronti del problema da lui prescelto, a questo punto, si domandi:

«Se io volessi far peggiorare ulteriormente la situazione invece che migliorarla come potrei fare?» e cerchi di enumerare tutte le possibili modalità.

«Quali sono tutti i metodi o le strategie che se adottate mi porterebbero ad un sicuro fallimento nel mio progetto?».

TECNICA DELLO SCENARIO OLTRE IL PROBLEMA

Oltre alla tecnica presentata, al fine di essere ancora più concretamente focalizzati sull'obiettivo da raggiungere abbiamo formalizzato un'altra innovativa manovra: l'immaginare lo scenario ideale al di là del problema. Domandarsi quale sarebbe lo scenario, riguardo alla situazione da cambiare, una volta che il problema fosse completamente risolto o, nel caso di miglioramenti da ottenere, che l'obiettivo fosse completamente raggiunto

TECNICA DELLO SCALATORE

Quando si ha un problema complesso da risolvere, al fine di costruire una strategia efficiente oltre che efficace, risulta utile partire dall'obiettivo da raggiungere ed immaginare lo stadio subito precedente, poi lo stadio precedente ancora, sino a giungere al punto di partenza. Il tutto in modo tale da suddividere il percorso in una serie successiva di stadi; ciò significa frazionare l'obiettivo finale in una serie successiva di micro-obiettivi che però prendono avvio dal punto di arrivo per tornare indietro sino al primo passo da eseguire. Questa strategia mentale contro intuitiva appare chiaro permette di costruire agevolmente la sequenza di azioni da realizzare per risolvere un problema partendo dal più piccolo ma concreto cambiamento possibile.

AGGIUSTARE IL TIRO PROGRESSIVAMENTE

Talvolta i problemi sono complessi al punto tale da richiedere non una sola soluzione ma una serie di queste in sequenza. Di fronte a situazioni di questo tipo è fondamentale evitare di voler affrontare insieme tutti i problemi ma iniziare ad affrontare il più accessibile. Una volta risolto il primo passare al secondo e così via, mantenendo però fin dall'inizio la visione della globalità e delle interazioni possibili fra le concatenazioni tra i problemi. Così facendo si evita di perdersi nella ingestibile complessità delle interrelazioni mentre si opera concretamente, ma, al tempo stesso, si mantiene la visione dell'insieme.



SOLUZIONE/ raggiungimento obiettivo

La tecnica del dialogo strategico così come il Modello può essere applicata a tutte le tipologie di problema, ma richiede una costante forma di adattamento alla irripetibilità dei contesti, delle situazioni, delle persone.

Rendere magiche le parole: 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.

DESTINATARI DEL CORSO

Tutti quei professionisti che operano nell'ambito sanitario, sociale ed operatori front-line in contatto con il pubblico

- ◇ Counselor, mediatori familiari, assistenti sociali, educatori, insegnanti, psicopedagogisti, formatori, consulenti, infermieri, sacerdoti, fisioterapisti, animatori, volontari, laureandi in scienze umanistiche.

Figure professionali operanti nelle istituzioni e nelle organizzazioni

- ◇ Manager, selezionatori e formatori del personale, direttori e assistenti di comunità.

OBIETTIVI

Premesso che il counseling si occupa di tutte quelle difficoltà non invalidanti, accompagnando la persona a superare gli ostacoli che gli impediscono una piena realizzazione senza che queste sfocino in vere e proprie patologie psicologiche, il corso evoluto intende fornire le conoscenze sulle tecniche del Modello teorico-applicativo del Problem Solving Strategico applicate al counseling, esponendo la sua applicazione ai maggiori campi di intervento del counselor, con particolare riferimento alle tecniche utilizzate nella relazione d'aiuto. Gli argomenti affrontati durante il corso riguardano il progressivo costituirsi di un intervento professionale, basato su tecniche comunicative specifiche, dedicate alla formazione personale e allo sviluppo delle competenze relazionali, per ottenere il massimo risultato con il minimo sforzo.

ORGANIZZAZIONE E METODOLOGIA DIDATTICA

"È facile complicare le cose, il difficile è renderle semplici." G. Nardone

Il corso di livello avanzato si articola in 6 moduli di due giorni, con cadenza di un weekend al mese, per un totale di 12 giornate.

I primi **tre moduli** mostreranno l'applicazione delle tecniche strategiche di counseling nei diversi contesti, articolato in una breve esposizione dei fondamenti teorici di riferimento, con l'ausilio di videoregistrazioni di interventi svolti personalmente dal prof. Nardone, seguita da attività esperienziali che, partendo dalle attuali competenze e risorse personali dei partecipanti, accrescano le loro conoscenze, le abilità operative, l'efficacia e l'efficienza nell'affrontare diverse situazioni problematiche ed inoltre sviluppino la loro consapevolezza operativa.

I successivi **moduli di perfezionamento**, saranno dedicati all'apprendere a utilizzare appieno le proprie risorse, a comunicare con se stessi e gli altri in modo da evitare di intrappolarsi in rigidi frame, a rompere le proprie rigidità percettive, cognitive e comportamentali attraverso il self help strategico. Infine l'esperienza di sentire, il "dialogo strategico" sperimentandolo su se stessi, porterà gli allievi ad utilizzare deliberatamente la tecnica.

* Due giornate dei moduli di perfezionamento saranno condotte personalmente dal **prof. Nardone**.

PROGRAMMA DIDATTICO

“Al counselor strategico non interessa conoscere le verità profonde e il perché delle cose, ma <come funzionano> e come farle funzionare nel miglior modo possibile”.
G. Nardone

L'attività esperienziale sarà la base di questo percorso, che si alternerà con la visione e studio di videoregistrazioni di consulenze svolte personalmente dal prof. Nardone.

1 giornata: Counseling: definizione della specifica attività ruoli ed applicazioni; Il cliente come esperto del suo problema.

- Fare Counseling strategico: atteggiamenti e comportamenti del Counselor , ciò che può fare e ciò che non può fare.
- Dalla scuola di Palo Alto ad Arezzo: Il Modello di Giorgio Nardone, origini evoluzioni e prerogative.

Il Metodo del counseling strategico: sequenza operativa

- individuazione degli obiettivi da raggiungere, rilevazione delle risorse del cliente
- analisi delle difficoltà da superare e dei problemi ad esse sottesi
- valutazione dei tentativi fallimentari di soluzione messi in atto
- ristrutturazione delle modalità fallimentari e rilevazione delle alternative possibili ,fare leva sui punti di forza del cliente elicitando le risorse da lui espresse in altre situazioni difficili della sua vita.
- Accordo congiunto sui cambiamenti da realizzare.

2 giornata: Il modello di Problem Solving Strategico, dai micro obiettivi agli obiettivi. *Usualmente i problemi hanno origine da una difficoltà sulla quale il Cliente si è solitamente bloccato introducendo tentativi di soluzione che hanno inconsapevolmente peggiorato la situazione iniziale. In tal caso comprendere “come funziona ciò che non funziona” permette al Counselor di condurre costruire insieme al Cliente quei percorsi idonei ad aggirare gli ostacoli che hanno contribuito a creare il problema.*

- Tecniche di definizione dell'obiettivo e di disvelamento delle tentate soluzioni
- Analisi descrittiva della situazione problematica e/o obiettivo
- Individuazione delle “Tentate Soluzioni”
- Tecnica dello “Scalatore”
- Tecnica dello “Scenario oltre il problema” - Tecnica del “Come peggiorare”
 - *Visione di un caso: il manager dubbioso..*

3 giornata: Comunicazione strategica. *Il ruolo del Counselor è particolarmente variegato, questi può trovarsi ad effettuare il suo intervento in ambiti molto diversi tra loro. (individui, gruppi, organizzazioni) E' per questa ragione che si ritiene di rilevante importanza costruire il rapporto con il Cliente ogni volta in modo mirato ed adeguato al suo stile, alla sua sensibilità oltre che alle sue esigenze.*

- Creare accordo con il cliente: la prima impressione, l'impatto sulla formazione di opinioni; elementi di comunicazione non verbali e para verbali.
- I cinque Assiomi della pragmatica della Comunicazione
- Creare sintonia attraverso il linguaggio adattato allo stile e alle modalità comunicative del cliente. Apprendere a usare l'alternanza tra linguaggio digitale e analogico, tra descrizioni e metafore, tra comunicazione indicativa e comunicazione performativa.
- Analisi di situazioni reali presentate dai partecipanti

4 giornata: Il dialogo strategico (I);

- L'arte delle parafrasi ristrutturanti
- Riassumere per ridefinire utilizzando il linguaggio sia logico che analogico
- Esercitazione all'utilizzo
 - *Visione di un caso: Il Dialogo Strategico...*

5 giornata: Dialogo strategico(II)

- l'arte delle domande ad illusione di alternativa di risposte;
- creare nuove prospettive e punti di vista attraverso le parafrasi evolute
- evocare nuove sensazioni mediante l'utilizzo di aforismi, metafore, immagini analogiche;
- il prescrivere come scoperta congiunta, ovvero condurre il cliente alla soluzione come congiunta costruzione.

Visione di un caso: Il Dialogo Strategico....

6 giornata: Le tecniche per la gestione delle resistenze al cambiamento permettono al Counselor di condurre rapidamente il proprio Cliente fuori dalle sabbie mobili, aiutandolo inoltre a prendere consapevolezza su "come si blocca" per evitare che accada nuovamente.

- Gestire la resistenza al cambiamento. Tipologie di resistenza. Tecniche base per la gestione delle resistenze.
- Calibrare e sintonizzare cambiamento: tecnica, relazione e comunicazione .

Visione di un caso: rendere magiche le parole....

7 giornata: Il Modello strategico nella sua applicazione concreta, learning by doing. Imparare facendo pratica concreta delle tecniche per la realizzazione del counseling strategico

- Esercitazioni focalizzate sull'applicazione a casi concreti presentati dai partecipanti di quanto appreso in ambito sia di Comunicazione che di Problem Solving Strategico.

PERFEZIONAMENTO

Il programma di perfezionamento sarà dedicato alle sole attività pratiche per condurre gli allievi a divenire dei veri Counsellor strategici. Apprenderanno l'uso deliberato della comunicazione strategica evoluta: "il dialogo strategico", del self help strategico e degli autoinganni, per poi saper accompagnare la persona a trasformare i propri limiti in risorse supportandola a superare ostacoli e raggiungere gli obiettivi prefissati.

8 giornata: future oriented counseling

La tecnica del come peggiorare quotidiano

- Colloquio orientato al futuro, uso della domanda del miracolo e della tecnica dello scenario al di là del problema
- La tecnica dello scalatore e le sue varianti

9 giornata: learning by doing: imparare facendo

- Esercitazioni su tutti gli elementi appresi, (problem solving e dialogo strategico) attraverso casi reali portati dai partecipanti.

10 giornata: Il self help strategico per imparare il controllo delle proprie reazioni e trasformare i propri limiti in risorse

- Rompere le proprie rigidità percettive, cognitive e comportamentali attraverso il dialogo con se stessi
- Indagare cambiando le proprie prospettive
- Utilizzo del dialogo strategico come forma di auto inganno capace di trasformare i propri limiti in risorse
- Analisi delle incapacità strategiche
- Analisi delle sensazione che veicolano le nostre reazioni: stratagemmi evoluti per ri-orientare le nostre inclinazioni disfunzionali

11 giornata: L'Applicazione del dialogo strategico al counseling (prof. Nardone)

- *Learning by doing:* dimostrazione e supervisioni di casi su proposte dei partecipanti.

12 giornata: Il Counselor strategico: Cavalcare la propria tigre (prof. Nardone)

- Gestione delle proprie modalità di percezione e di reazione nei confronti delle situazioni più stressanti
- Apprendere a utilizzare appieno le proprie risorse nei confronti dei più complicati problemi
- Comunicare con se stessi e gli altri in modo da evitare di intrappolarsi in rigidi frame
- L'arte dello stratagemma nella sua essenza applicativa.

DOCENTI – FORMATORI

Oltre al prof. Nardone, ogni percorso formativo viene tenuto da **Docenti/Formatori ufficiali**, specializzati presso le nostre Scuole e costantemente aggiornati direttamente dal Prof. Nardone. Psicologi, Psicoterapeuti e Consulenti esperti di formazione e ricerca, che da molti anni rappresentano l'eccellenza nelle discipline di competenza cliniche e manageriali.

Giorgio Nardone, unico allievo-erede di **Paul Watzlawick** con il quale ha fondato nel 1987 il **Centro di Terapia Strategica** di Arezzo, ove svolge la sua attività di *psicologo-psicoterapeuta, didatta e coach*. Considerato l'esponente di maggior spicco della **Scuola di Palo Alto**, conosciuto tanto per la sua creatività quanto per il suo rigore metodologico, che gli ha permesso di creare decine di tecniche innovative e protocolli specifici di trattamento alcuni dei quali veri e propri *best practice*, come il caso della terapia degli attacchi di panico, del disturbo ossessivo compulsivo e delle fobie, della anoressia della bulimia-vomiting, del binge eating etc..

Le ricerche e la prolungata esperienza lo hanno condotto a formalizzare due originali Modelli operativi: la **Terapia Breve Strategica®** per il trattamento di gravi patologie psichiche e comportamentali in tempi brevi ed il **Problem Solving & Coaching Strategico®**, che si distingue per la sua capacità di effettivo intervento ove la razionalità e le tecniche ordinarie non funzionano nella soluzione di problemi personali e interpersonali; in ambito aziendale, per il raggiungimento di obiettivi o per il miglioramento di una performance manageriale o sportiva.

La sintesi tra creatività e rigore, infatti, è il tratto fondamentale del suo lavoro, testimoniato anche dalle sue raffinate assunzioni teoriche-epistemologiche così come dalla metodologia di ricerca da lui formalizzata, trasformandola, inoltre da 'arte' per pochi dotati a 'tecnologia' per molti volenterosi. Caratteristiche queste che lo rendono uno dei pochi capaci di disquisire teoricamente, quanto di operare con successo nella pratica mettendo insieme 'l'uomo di scienza' ed il 'performer'.

Oggi è l'unico terapeuta che ha trattato più di 15.000 pazienti con successo, oltre 300 interventi di consulenza e formazione svolti con l'applicazione del suo Modello, con una "human satisfaction" oltre il 90%; ad Enti macroscopici come l'Esercito o le Poste, a multinazionali come Barilla, Tamoil, Illy, Johnson & Johnson, etc. fino alla sua applicazione in consulenze e coaching individuali per atleti, dirigenti e imprenditori.

I suoi due Modelli d'intervento hanno ottenuto la registrazione presso l'Organizzazione Mondiale per la Proprietà Intellettuale (WIPO) come marchi e brevetti e sono esportati in tutto il mondo, il suo Istituto è divenuto un Centro di eccellenze e innovazioni internazionalmente riconosciuto, la sua "scuola di pensiero" è seguita da professionisti della psicoterapia, della comunicazione e della consulenza manageriale.

Presidente del "CENTRO DI TERAPIA STRATEGICA" e Direttore della Scuola di Specializzazione in Psicoterapia Breve Strategica del C.T.S.. Fondatore, insieme a sua sorella M. Cristina Nardone, della società "STRATEGIC THERAPY CENTER CHANGE STRATEGIES" con 138 studi affiliati in Italia, una filiale in Spagna, rappresentanti ufficiali e sedi didattiche in Messico, Inghilterra, Russia, Romania, Irlanda e Colombia.

Autore di oltre 30 libri tradotti in oltre dieci lingue con i quali divulga tutte le sue ricerche e applicazioni. Direttore della Collana "Saggi di Terapia Breve" per Ponte alle Grazie Editore.

BIBLIOGRAFIA DI RIFERIMENTO AL CORSO

- L'AZIENDA VINCENTE: migliorare il presente, inventare il futuro. M.C. Nardone, Milanese R, Prato Previde R. Ponte alle Grazie, 2012;
- PROBLEM SOLVING STRATEGICO DA TASCA; Giorgio Nardone, Ponte alle Grazie, 2009;
- COACHING STRATEGICO; Milanese R., Mordazzi P. , Ponte alle Grazie, 2006;
- COUNSELING: PROSPETTIVE ED APPLICAZIONI; Annamaria Di Fabio, Saulo Sirigatti, Saggi di Terapia Breve, Ponte alle Grazie, 2005;
- CORREGGIMI SE SBAGLIO; Giorgio Nardone, Ponte alle Grazie, Milano, 2005;
- IL DIALOGO STRATEGICO; Giorgio Nardone, Alessandro Salvini, Ponte alle Grazie, 2004;
- LA TERAPIA DELL'AZIENDA MALATA; G.Nardone, R. Mariotti, R. Milanese, Ponte alle Grazie, 2000;
- IL LINGUAGGIO DELLA TERAPIA BREVE; Branka Skorjanec, Ponte alle Grazie, 2000;
- PSICOSOLUZIONI; Giorgio Nardone, Rizzoli, 1998;
- L'ARTE DEL CAMBIAMENTO; Giorgio Nardone, Paul Watzlawick, Ponte alle Grazie, 1990;
- IL LINGUAGGIO DEL CAMBIAMENTO; Watzlawick P. , Feltrinelli, 1981 ;
- PRAGMATICA DELLA COMUNICAZIONE UMANA; P. Watzlawick, J. H. Beavin, Don D. Jackson, Astrolabio, 1971;
- CHANGE: LA FORMAZIONE E LA SOLUZIONE DEI PROBLEMI; P. Watzlawick, J. H. Weakland, R. Fisch, Astrolabio, Roma, 1974.

INFORMAZIONI GENERALI

REGISTRAZIONI E DOMANDA DI AMMISSIONE:

Per potersi iscrivere è necessario inviare una domanda di partecipazione, corredata da curriculum vitae che dovrà pervenire

- via e-mail a cs@problemsolvingstrategico.it all'attenzione della Responsabile Sviluppo Formazione

Solo dopo l'accettazione del candidato, che sarà trasmessa entro 7 sette giorni dal ricevimento, si potrà effettuare la convalida di iscrizione compilando il relativo modulo di iscrizione

Al Corso sono ammessi **un numero massimo di 15 partecipanti** selezionati in base al profilo professionale. Le adesioni verranno accettate fino ad esaurimento dei posti e saranno considerate confermate solo al momento dell'avvenuto pagamento. *Le richieste di partecipazione al Corso potranno pervenire entro i 10 giorni antecedenti l'inizio dei corsi.*

CITTÀ DI SVOLGIMENTO CORSI: Milano, Torino, Verona, Bologna e Roma (*gli indirizzi delle sedi di svolgimento saranno comunicati dopo l'iscrizione*)

ULTIMI DUE INCONTRI: Arezzo, presso la sede centrale di STRATEGIC THERAPY CENTER

ORARIO E FREQUENZA: l'attività didattica si svolge in un weekend al mese per la durata del corso, dalle ore 10.00 alle ore 17.30 per un monte ore complessivo di 85 ore.

CALENDARI: I corsi si aprono solitamente nei mesi di OTTOBRE E FEBBRAIO di ogni anno.

Per visionare i calendari di ogni edizione: www.problemsolvingstrategico.it

OSPITALITÀ: per i corsisti fuori sede STC può indicare strutture alberghiere e B&B nelle città di svolgimento a chi ne farà richiesta.

QUOTA DI PARTECIPAZIONE: la quota complessiva al Corso è di **2.000,00 euro + IVA**

DIPLOMA: Al termine sarà rilasciato il diploma di Corso Intensivo in Counseling Breve Strategico (frequenza minima richiesta: 80% delle attività di formazione). Si ricorda che è prevista una verifica finale.

Ai sensi della Legge 14 gennaio 2013, n.4 (*disposizioni in materia di professioni non organizzate*) **il counseling è divenuta una professione intellettuale e l'esercizio è libero**, tuttavia, cercare di aiutare le persone per quanto nobile sia l'intenzione è cosa ben diversa da saperle aiutare veramente, **"un bene fatto male è peggiore del male stesso."**

Con questo Corso intensivo, gli allievi che volessero specializzarsi, avranno la possibilità di iscriversi direttamente al 2° anno della Scuola triennale di Counseling Breve Strategico

SOSTITUZIONI O RECESSO: è possibile rinunciare all'iscrizione inviandone comunicazione entro 10 giorni prima dell'inizio del corso, a mezzo fax o e-mail, accompagnata da raccomandata con ricevuta di ritorno; in tal caso verrà restituita la quota d'iscrizione versata, trattenendo dall'importo €. 50,00 per diritti di segreteria. Qualora la disdetta pervenga successivamente a tale data verrà richiesto il saldo complessivo del corso. Le somme potranno essere comunque utilizzate dal partecipante per qualsiasi altra attività svolta dall'Istituto, a scelta del partecipante ma alla quale potrà accedere sulla base del proprio profilo professionale.

DIREZIONE GENERALE: M. Cristina Nardone

Tel. + 39 0575 354 853 - cell. + 39 348 6901771 E.mail cristina@problemsolvingstrategico.it

DIREZIONE E SUPERVISIONE SCIENTIFICA: Prof. Giorgio Nardone

AMMINISTRAZIONE: STRATEGIC THERAPY CENTER SRL

Piazza S. Agostino, 11 - 52100 – Arezzo

Tel. + 39 0575 350240 - Fax. +39 0575 350277 E.mail amministrazione@centroditerapiastrategica.org

PER INFORMAZIONI ED ADESIONI RICCARDO FALSETTI

Tel. + 39 0575 350240 oppure +39 347.5321458 (dal lunedì al venerdì dalle ore 12,00 alle 20,00)

E. mail cs@problemsolvingstrategico.it

COSA FACCIAMO IN BREVE

Dal 1987 costruiamo *“apparentemente” semplici soluzioni* per raggiungere obiettivi o per risolvere rapidamente complicati problemi umani, guidando le persone a trasformarsi in protagonisti del cambiamento, insegnando loro a passare da una *“realtà che si subisce”* ad una *“realtà che si costruisce e gestisce”*

Comunicazione, Cambiamento e Problem Solving sono gli ambiti trattati in 20 anni di ricerca e studio di casi clinici e aziendali. Questo ha permesso di creare un insieme di servizi specifici rivolti a tutti quei contesti in cui, le capacità del professionista di trovare soluzioni specifiche e produrre rapidi cambiamenti assumono anche una valenza *“economica”*, nella direzione di ridurre al minimo i *“costi esistenziali e materiali”* per la persona o per l'organizzazione.

QUESTO PUÒ ESSERE EFFETTUATO ATTRAVERSO

- **Psicoterapia Breve Strategica**, orientata ad affrontare in tempi brevi invalidanti problemi psicopatologici.
- **Consulenza in ambito familiare, educativo, scolastico, giuridica**, nel centro è presente una équipe composta psicologi, psicoterapeuti, psichiatri e avvocati .
- **Formazione su misura sia in ambito clinico che manageriale:** *“Ciò che può essere fatto con poco invano viene fatto con molto.”* Progettazione, organizzazione e gestione di moduli specifici adatti alle diverse figure professionali, per lo sviluppo di competenze comunicative, relazionali di self-help e abilità di Problem Solving Strategico quale contributo essenziale all'evoluzione dei processi di cambiamento e crescita dell'individuo e dell'azienda;
- **Formazione clinica e manageriale a catalogo:** *“Se vuoi vedere impara ad agire”* Le nostre scuole offrono vari percorsi, dalla Specializzazione a Master a corsi professionalizzanti, fino a workshop su tematiche specifiche, per apprendere rigorosamente i nostri Modelli e aumentare le competenze operative funzionali al cambiamento;
- **Counseling strategico:** a singoli o gruppi per il superamento di blocchi emotivi, cognitivi o comportamentali;
- **Coaching strategico anche in ambito sportivo** *“ottenere il massimo con il minimo sforzo”*. Guidare la persona o il gruppo a sviluppare nuove prospettive e percezioni della realtà e delle proprie risorse, a vivere esperienze nuove, spesso inaspettate, e, grazie a questo, sviluppare le capacità necessarie per ottenere più elevati livelli di apprendimento, di performance e di gratificazione;
- **Assessment:** *la persona giusta al posto giusto*. Grazie alla nostre competenze, anche in ambito clinico, siamo in grado di valutare il potenziale, le attitudini, le competenze ed adeguatezza ad un profilo lavorativo IN UN SOLO INCONTRO;
- **Consulenza aziendale:** *“Per quanto possa esser bella la strategia, occasionalmente si dovrebbe poter guardare ai risultati”*. Affiancare il cliente nella gestione di tutte le situazioni di cambiamento, di sviluppo, di risoluzioni di problematiche, offrendo un supporto per la realizzazione degli obiettivi desiderati IN TEMPI BREVI.
- **Change Management strategico: la consulenza mascherata** *“L'ideale è che l'effetto passi inavvertito e che il cambiamento avvenga come una naturale inclinazione degli eventi”* Cambiare gli strumenti (nuovi software, PC, etc.), riorganizzare gli assetti operativi, oppure reclutare ottimi manager non serve a molto se non si riesce a cambiare i processi e i meccanismi mentali.
- **Passaggi generazionali e FAMILY BUY OUT in tempi brevi:** *“Non è la più forte delle specie che sopravvive, né la più intelligente, ma quella più reattiva ai cambiamenti”* Questi interventi rientrano nelle NOSTRE BEST PRACTICE. Focalizzarsi su aspetti razionali, tecnici, amministrativi, legali, formativi, conoscitivi è sicuramente indispensabile per pianificare e realizzare un passaggio generazionale di successo ma il problema sorge con le implicazioni di carattere affettivo, relazionale, emotivo. Inevitabilmente la *“pura ratio”* svanisce e l'emotività prende il sopravvento e questo anche quando i rapporti familiari sembrano lineari e felici.
- **Supervisione in ambito clinico**, a singoli e a gruppi su tematiche o problemi specifiche
- **Supervisione e Aggiornamento per Top Managers e Imprenditori** *“In un mondo in cui tutto cambia vince chi non si limita a reagire al cambiamento, ma chi riesce ad anticiparlo e costruirlo”* Capire come gestire e guidare il cambiamento attraverso l'esercizio della propria leadership. Acquisire metodi e strumenti per elaborare soluzioni innovative e in tempi brevi.

ALCUNI DEI NOSTRI PERCORSI DI STUDIO

CENTRO DI TERAPIA STRATEGICA

“SCUOLA DI SPECIALIZZAZIONE QUADRIENNALE IN PSICOTERAPIA BREVE STRATEGICA” (riconosciuta dal M.I.U.R)

Diploma valido per Medici e Psicologi abilitante *all'esercizio della Psicoterapia* equipollente a quello delle Scuole di Specializzazione *Universitarie* anche per i pubblici concorsi (*legge 29/11/2000 n°40 1- art.1 comma 3 – G.U. n°5 del 8/01/2001*). **Aperta a:** Psicologi, Medici e Psichiatri

Sede centrale: Arezzo **Sede periferica:** Firenze

PER SAPERNE DI PIÙ SULLA SCUOLA www.psicoterapiabrevestrategica.it

STRATEGIC THERAPY CENTER

SCUOLA DI FORMAZIONE IN TERAPIA BREVE STRATEGICA

Questo *training specialistico* è strutturato con solo il 20% di teoria e l'80%, basato essenzialmente sulla osservazione diretta delle sedute di casi clinici, sulla supervisione e addestramento alla tecnica da parte del Prof. Nardone. **L'obiettivo** è di offrire ai colleghi già esperti un intensivo apprendimento, delle logiche operative e delle tecniche evolute di cambiamento proprie di questo approccio. **Aperta a:** Psichiatri e Psicoterapeuti

MASTER DI ALTA FORMAZIONE IN PSICOTERAPIA BREVE STRATEGICA

L'apprendimento dell'approccio strategico alla terapia si articola in una guidata full immersion nei modelli di trattamento specifici con l'ausilio di videoregistrazioni di casi clinici trattati. Tutto ciò in modo da far calare i partecipanti nel vivo di quell'affascinante arte del *risolvere complicati problemi umani mediante "apparentemente" semplici soluzioni*. **Aperto a:** Psichiatri, Psicoterapeuti

MASTER DI 2° LIVELLO IN PSICOLOGIA CLINICA STRATEGICA

Un percorso per rendere realmente efficace il colloquio clinico attraverso uno strumento terapeutico capace di guidare il paziente al cambiamento delle percezioni per lui disfunzionali, dando aiuto alla persona con un intervento breve, focale e duraturo. **Aperto a:** Psicologi (con Laurea Magistrale)

INTENSIVE TRAINING IN PSICOLOGIA CLINICA STRATEGICA NEGLI AMBITI EDUCATIVI

Principio base del corso è la metodologia "dell'imparare facendo", dedicando la maggior parte delle ore all'analisi di casi reali. 8 incontri con l'obiettivo di fornire conoscenze e capacità di intervento di "terapia indiretta" per le problematiche infantili. **Aperto a:** Psicologi, Psicoterapeuti, Pedagogisti, Medici Pediatri

TRAINING INTENSIVI E RESIDENZIALI IN LINGUA ITALIANA, INGLESE, SPAGNOLA, FRANCESE, RUSSO

Questi training nascono per dare l'opportunità ai colleghi stranieri di addentrarsi nel Modello Evoluto di Terapia Breve Strategica. Il lavoro viene svolto a piccoli gruppi ed i partecipanti sono seguiti da un docente tutor, con la supervisione diretta del prof. Nardone per poter apprendere in breve tempo i protocolli di terapia, così come la formulazione di una forma avanzata di tecniche per rendere effettivamente terapeutica la 1° seduta.

Aperti a: colleghi italiani e provenienti dall'estero

SCUOLA DI SPECIALIZZAZIONE MANAGERIALE IN COMUNICAZIONE, PROBLEM SOLVING E COACHING STRATEGICO

Un percorso rigoroso per apprendere il Modello strategico, dai fondamenti teorici alla sua applicazione concreta guidando gli allievi ad acquisire operativamente le diverse Tecniche del Modello attraverso esperienze reali, con un programma orientato allo sviluppo di competenze comunicative e relazionali, di capacità di risolvere situazioni problematiche e decisionali per incrementarne abilità e flessibilità operativa al fine di un più efficace agire professionale ad ogni livello.

Aperta a: imprenditori, manager, dirigenti, consulenti, avvocati, commercialisti, psicologi, formatori, coach.

Sede centrale: Arezzo **Sede periferica:** Milano/Madrid

CORSO INTENSIVO IL COUNSELING STRATEGICO IN AZIONE

L'arte di orientare, guidare e gestire realtà umane complesse, proprie dei contesti socio-sanitari, educativi ed aziendali. Efficaci tecniche comunicative nate nel campo della psicoterapia strategica trovano la loro applicazione nel campo del Counseling con l'obiettivo di facilitare le persone nei complessi percorsi umani e relazionali.

Aperto a: Counselor, mediatori familiari, assistenti sociali e altri professionisti impegnati nei contesti socio-sanitari, educativi ed aziendali, laureati in materie psico-sociali (anche con laurea triennale)



CENTRO DI TERAPIA STRATEGICA®
PSYCHOTHERAPY CLINIC, RESEARCH & TRAINING INSTITUTE
POSTGRADUATE SCHOOL OF BRIEF STRATEGIC PSYCHOTHERAPY
OFFICIALLY ACKNOWLEDGED BY M.I.U.R.



S.T.C CHANGE STRATEGIES®
RESEARCH & DEVELOPMENT, TRAINING AND CONSULTING INSTITUTE
TRAINING SCHOOL IN BRIEF STRATEGIC THERAPY
SCHOOL OF MANAGEMENT IN STRATEGIC PROBLEM SOLVING, COACHING AND COMMUNICATION

1987 .. nasce il **Centro di Terapia Strategica**
fondato da **Giorgio Nardone** e **Paul Watzlawick**
L'Istituto rappresenta a livello internazionale, la
tradizione e l'evoluzione
del Modello della **Scuola di Palo Alto**

2001 .. nasce **STC Change Strategies**
fondato da **Giorgio** e **M. Cristina Nardone**
Società di Ricerca Consulenza Formazione,
complementare al CTS per lo sviluppo e
gestione delle risorse umane

L'istituto, fondato nel 1987 da Giorgio Nardone e Paul Watzlawick, ha dato origine in Europa allo sviluppo di una Formazione e Ricerca basate sulla tradizione della logica, dell'antropologia, della filosofia e dello studio della Comunicazione per affrontare e risolvere i problemi degli essere umani a qualunque livello, continuando a sperimentare come criterio di ricerca i costrutti della cosiddetta *Scuola di Palo Alto*, fondata precedentemente da Paul Watzlawick et al. Da allora tanta strada è stata percorsa ma l'obiettivo originale è rimasto il fulcro delle nostre attività: *affrontare e risolvere i problemi che gli essere umani costruiscono e poi subiscono*. La messa a punto di protocolli predittivi, ripetibili e trasmissibili con *soluzioni sempre più efficaci e sempre più efficienti* continua ad essere la nostra priorità per produrre il massimo del risultato nel minor tempo possibile.

Oggi il CTS è **Scuola di specializzazione in Psicoterapia Breve Strategica**, riconosciuta dal M.I.U.R ed anche Provider ECM.

STC Change Strategies è anche **Scuola di Formazione** in Terapia Breve Strategica e **Scuola di specializzazione Manageriale** in Comunicazione e Problem Solving strategico

“L'imperativo metodologico” che ci guida è: sono le soluzioni che spiegano i problemi e non le spiegazioni che guidano alle soluzioni. Pertanto la tecnologia del cambiamento si evolve sulla base della sua efficacia e non sulla base di teorie da provare, si osserva quindi il passaggio da una metodologia ipotetico-deduttiva a una costitutivo-deduttiva, ovvero: invece di conoscere per cambiare – cambiare per conoscere (Watzlawick, Nardone, 1997). Una prospettiva, questa, chiaramente non ordinaria che, attraverso stratagemmi, espedienti non lineari, ci consente di costruire una realtà nella quale si può ottenere un cambiamento laddove prima non era possibile. Non devono infatti stupire risultati talvolta eclatanti tanto da essere dichiarati magici poiché come indicava A. C. Clarke *“una tecnologia abbastanza avanzata è indistinguibile dalla magia”*.

Grazie a questa metodologia, alla sua applicazione a problemi di comunicazione e alla gestione del cambiamento su oltre *20 mila casi* trattati

con successo, abbiamo potuto formalizzare due **originali** Modelli operativi: la **Terapia Breve Strategica®** per il trattamento di gravi patologie psichiche e comportamentali in tempi brevi ed il **Problem Solving & Coaching Strategico®**, che si distingue per la sua capacità di effettivo intervento ove la razionalità e le tecniche ordinarie non funzionano nella soluzione di problemi personali, di gruppi e aziendali, per il raggiungimento di obiettivi o per il miglioramento di una performance manageriale o sportiva.

Tale contributo scientifico e applicativo, testimoniato anche dalle molte ricerche ed opere pubblicate tradotte in più lingue che si riferiscono al lavoro svolto rappresenta oggi, non solo una “Scuola di pensiero” per studiosi, ma una vera e propria *tecnologia del cambiamento* che grazie alle tante proposte formative non è più arte per pochi dotati ma una ‘tecnologia’ da apprendere per molti volenterosi.

Oggi STC ha **153 filiali nel Mondo**
dirette da psicoterapeuti e
consulenti affiliati

Effettuiamo **ricerche, formazione, consulenze,**
in ambito clinico, aziendale, manageriale
Psicoterapia, Coaching, Counseling brevi strategici