



MÁSTER DE 1º NIVEL

Comunicación y
Problem Solving Estratégico

MÁSTER DE 2º NIVEL

Ciencia de la Performance y
Coaching Estratégico

SEDE DIDÁCTICA **BARCELONA / MADRID**

GIORGIO NARDONE'S MODEL



Centro di Terapia Strategica

RESEARCH, TRAINING & PSYCHOTHERAPY INSTITUTE



Centro di Terapia Strategica

RESEARCH, TRAINING & PSYCHOTHERAPY INSTITUTE

MÁSTER DE 1º Y 2º NIVEL

**en Comunicación Estratégica, Coaching,
Resolución de problemas y ciencia de la performance**

Este máster representa, en el ámbito de la formación, una síntesis de los instrumentos de intervención estratégica desarrollados por Giorgio Nardone y el Centro di Terapia Strategica de Arezzo. Trabajo desarrollado durante 30 años a través de la investigación en diferentes áreas como comunicación, coaching, problem solving y mejora de la performance.

El objetivo de esta formación es el de proporcionar instrumentos operativos de intervención estratégica que cada persona, en su ámbito tanto profesional como personal, pueda aplicar para resolver problemas complejos, mejorar la comunicación y mejorar tanto su performance como la de los demás.

Los docentes han sido seleccionados directamente por el profesor Giorgio Nardone, después de una larga e intensiva preparación, en la que han demostrado sus habilidades relacionales y de aplicación del modelo.

MÁSTER 1º NIVEL



COMUNICACIÓN Y PROBLEM SOLVING ESTRATÉGICO

El modelo de problema solving estratégico de Giorgio Nardone

PRIMER MÓDULO - 1º y 2º jornada

- La ciencia y el arte del problem solving: rigor, flexibilidad y creatividad.
- Adaptar la estrategia a los objetivos a alcanzar vs. adaptar los objetivos a la teoría que defender.
- Estrategias de solución vs. explicaciones hipotéticas de los problemas.
- Las soluciones desvelan los problemas: la investigación en el ámbito del problem solving.
- Las soluciones intentadas funcionales y disfuncionales: como cada uno construye lo que padece y gestiona.
- El modelo de PSE evolucionado: de Popper a Watzlawick y a Nardone.
- La técnica del problem solving estratégico:
 - Soluciones que complican el problema: artifice o víctima de nuestra realidad.
 - Soluciones que han funcionado: si ya lo has hecho, quizás puedas hacerlo de nuevo.
 - Ni más de lo mismo, ni lo opuesto, ni la vía del medio, sino una alternativa: la construcción de soluciones eficaces y eficientes.
 - Robar al futuro para cambiar el presente: la "técnica del escenario más allá del problema".
 - Si quieres enderezar algo, primero hay que ver todos los modos de torcerlo más: la "técnica del cómo empeorar".
 - Del punto de llegada al punto de inicio: la "técnica del escalador".
 - Nada es demasiado, solo lo que es suficiente: predictividad y autocorrectividad del modelo.

LA PRAGMÁTICA DE LA COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA

SEGUNDO MÓDULO - 1º y 2º jornada

- Comunicación no verbal y el efecto primera impresión: postura, movimiento corporal, uso de la mirada. Si no lo sabes hacer, no lo sabes ni siquiera ver.
- La mirada de acercamiento, el contacto físico, la voz, la captura sugestiva.
- De la postura de pie a la postura sentada, la mirada fluctuante, proxémica y paraverbal.
- La ecología del contacto relacional.
- La escucha activa y la interacción no verbal.
- Las preguntas discriminantes, orientadas al problema y la ilusión de alternativa de respuesta.
- La armonía de la voz y la proxémica, asonancia y disonancia de la mirada.
- Sintonzarse con la posición y la lógica del interlocutor: crear la complementariedad para el cambio.
- Preguntas estratégicas: investigar para orientar nuevas perspectivas, aumentar las posibilidades de elección.
- La paráfrasis reestructurante: redefinir la forma y los contenidos para crear la alternativa de cambio
- Los enunciados y las fórmulas evocativas: el lenguaje que evoca emociones correctivas.
- Las argumentaciones lógicas lineales, no lineales y paradójicas: crear puntos de vista alternativos.
- Del diálogo al plano de acción: indicar, inducir, prescribir.
- La mirada, la voz y la proxémica de la inducción.
- Ni convencer ni manipular, sino persuadir.



LA LÓGICA DEL CAMBIO ESTRATÉGICO

TERCER MÓDULO - 1ª y 2ª jornada

- Lógica ordinaria, no ordinaria y lógica del autoengaño: cómo la mente nos miente de manera funcional o disfuncional.
- La lógica de la ambivalencia: contradicción, paradoja y creencia como instrumentos rigurosos y de lógica del cambio.
- Estrategias, tácticas, maniobras detalladas: de la teoría de los juegos al arte de la guerra y a la lógica estratégica evolucionada.
- Arte y ciencia de la estrategia: magia y tecnología del cambio estratégico.
- Las trece estrategias esenciales: "cabalgar el propio tigre" y el de los demás.
- Resistencias al cambio y recursos estratégicos.
- No hay nada más práctico que una buena teoría: hacer interaccionar la teoría y la epistemología con la aplicación directa.

EL DIÁLOGO ESTRATÉGICO

La estructura de la técnica para conocer cambiando

CUARTO MÓDULO - 1ª y 2ª jornada

- Estructura del diálogo estratégico.
- Preguntas con ilusión de alternativa.
- Paráfrasis reestructurantes.
- Evocar sensaciones.
- Resumir para redefinir.
- Prescribir como descubrimiento conjunto.
- Puesta en práctica de las estrategias y estrategias.
- Demostración de un caso real presentado por los participantes.

DECISION MAKING: LAS FORMAS DE SUFRIR LAS DECISIONES

QUINTO MÓDULO - 1ª jornada

- La percepción en la mente de quien observa.
- Tipologías de decisiones: decisiones críticas, difíciles, complejas, extremas, instintivas e inevitables.
- El coraje y la determinación a decidir.
- Competencias y habilidad en toma de decisiones.

CONSTRUIR EL CORAJE DE ELEGIR PARA UNO MISMO Y PARA LOS OTROS

2ª jornada

Las diferentes formas del miedo a decidir:

- Miedo a equivocarse.
 - Miedo a no estar a la altura.
 - Miedo a exponerse.
 - Miedo a no tener o de perder el control.
 - Miedo a la impopularidad.
- Gestionar el miedo de las decisiones.
- Estrategias y estrategias para superar el miedo y gestionar la ansiedad de las decisiones.
 - Estrategias y estrategias para la angustia que genera la toma de decisiones
 - Estrategias y estrategias contra el estrés de las decisiones.
 - Estrategias y estrategias para las dudas obsesivas y las compulsiones en las decisiones.



MÁSTER 2º NIVEL

HABLAR EN PÚBLICO

SEXTO MÓDULO - 1ª jornada

- La comunicación a dos, en grupo y con la multitud.
- La danza entre lenguaje lógico y analógico.
- La gestión de las críticas y las objeciones.
- Exponerse y formar: diferencia entre la exposición al público y la formación.
- Estilos de formación: adaptar el estilo a la características del grupo.
- Gestión de la evaluación de la formación como instrumento de mejora en la adquisición.
- Uso y no uso de soportes tecnológicos según el objetivo al hablar en público de forma persuasiva.

EL ARTE DE HABLAR EN PÚBLICO - 2ª jornada

- El arte de la oratoria sofista, la retórica latina, la escolástica medieval, la retórica moderna y la comunicación performativa aplicada al pequeño y gran grupo y a la multitud.
- La comunicación no verbal y paraverbal en público.
- La estructura de la argumentación estratégica.
- Técnicas de fascinación y captura sugestiva del público.
- Estrategias y estratagemas para la gestión del estrés y del miedo de hablar en público.

CIENCIA DE LA PERFORMANCE Y EL COACHING ESTRATÉGICO

Coaching estratégico: Transformar los límites en recursos

SÉPTIMO MÓDULO - 1ª jornada

- El modelo de coaching estratégico: el proceso
 - El análisis de la solución intentada redundante.
 - La investigación de las excepciones y la intervención orientada a la solución.
- Desbloquear las incapacidades personales: transformar los límites en recursos.
- Las incapacidades evolucionadas.
- Las incapacidades primarias.

COACHING ESTRATÉGICO EN ACCIÓN: SENSACIONES DE BASE Y ESTRATAGEMAS DE INTERVENCIÓN - 2ª jornada

- El miedo: estratagemas de intervención.
- La rabia: estratagemas de intervención.
- El dolor: estratagemas de intervención.
- El placer: estratagemas de intervención.



EL DIÁLOGO ESTRATÉGICO EN LA EMPRESA

OCTAVO MÓDULO - 1ª jornada

- Comunicación en la empresa.
- La gestión estratégica de los recursos humanos mediante el diálogo.
- El diálogo de selección, de acogida y de introducción en la empresa.
- El diálogo de gestión para el desarrollo de la formación profesional.
- El diálogo de evaluación del rendimiento.
- El diálogo en el proceso de salida de un miembro de la empresa.

EL LENGUAJE EVOCATIVO

2ª jornada

- El lenguaje descriptivo vs lenguaje evocativo.
- Crear sensaciones mediante la estructura de retórica.
- Instrumentos de retórica de la persuasión: los aforismos que fulminan, la reestructuración que desestabiliza, las anécdotas que abren perspectivas, las narraciones que sugestionan y evocan.
- Armonizar la comunicación verbal, no verbal y paraverbal a los objetivos evocativos.

*** Psicología de la actividad económica: crear fallos y / o éxitos

NOVENO MÓDULO - 1ª jornada

- Economía, lógica y resolución de problemas.
 - *La lógica no económica de la economía.*
 - *La diosa de la cuantificación y sus devotos.*
 - *Por una lógica económico-estratégica.*
- Decisiones económicas: las emociones influyen más que las razones.
 - *Las ilusiones de la toma racional de decisiones.*
 - *Las emociones desbordan las razones.*
 - *La gestión estratégica de las emociones.*
- La profecía autocumplida en economía.
- La magia económica de las palabras.
 - *Comunicación estratégica para economistas.*
- **LIDERAZGO ESTRATÉGICO - 2ª jornada**
 - Los diferentes tipos de liderazgo:
 - *El líder autoritario*
 - *El líder democrático*
 - *El líder permisivo*
 - *El líder visionario*
 - *El líder sobreprotector*
 - *El líder intermitente*
 - *El líder delegante*
 - Liderazgo efectivo: autoridad estratégica.
 - El desarrollo del carisma.
 - El líder estratégico: el arte de delegar, controlar y corregir.
 - Liderazgo y gestión de dinámicas organizativas.
 - El líder como comunicador estratégico.
 - El líder como solucionador de problemas estratégicos.



AUTOAYUDA ESTRATÉGICA: SER ARTÍFICES Y NO VÍCTIMAS DE AQUELLO QUE CREAMOS Y SUFRIMOS INEVITABLEMENTE

— DÉCIMO MÓDULO - 1ª jornada

- Las psico-trampas del pensamiento:
 - *El engaño de las expectativas.*
 - *La ilusión del conocimiento definitivo.*
 - *El mito del razonamiento perfecto.*
 - *Lo siento, por tanto es*
 - *Piensa positivo*
 - *Coherencia a cualquier precio*
 - *Sobrestimar y / o subestimar*
- Las psico-trampas de la actuación
 - *Insistir*
 - *Renunciar y rendirse*
 - *La manía del control*
 - *La evitación*
 - *El aplazamiento*
 - *La ayuda que daña*
 - *Defiéndete de antemano*
 - *Socializa todo*
- Psicosoluciones: construyendo visiones que llevan al cambio
- Disposiciones y reacciones disfuncionales
- La estratagema de "cambiar constantemente siendo los mismos"

EL ARTE DE MENTIRSE A SÍ MISMO Y LOS OTROS

— 2ª jornada

- Mentirse a sí mismo:
 - Mentirse a sí mismo de manera beneficiosa
 - Mentirse a sí mismo de manera dañina
- Mecanismos de defensa y autoengaños cognitivos.
- La pragmática de la mentira.



Giorgio Nardone
y Stefano Bartoli

Más allá de uno mismo



La ciencia y el arte
de la *performance*

Herder



PARA MÁS INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

María Martín de Pozuelo Saucedo

Coordinador y referente didáctica de la formación en España

info@centrodeterapiaestrategica.es

Teléfono +39 0575 295992 - 911 296 873

www.centrodeterapiaestrategica.es

(Sede didáctica y organizativa oficial del Centro di Terapia Strategica de Arezzo. Dirigido por Giorgio Nardone)

www.giorgionardone.com

www.centroditerapiastrategica.com



Centro di Terapia Strategica

RESEARCH, TRAINING & PSYCHOTHERAPY INSTITUTE