# PROGRAMMA LEZIONI PADOVA 2027

## 3°ed. IL COUNSEL COACHING STRATEGICO IN AZIONE

**RESPONSABILE AULA Padova - COORDINATORE DIDATTICO**

**Dr. Serena Amoroso** tel. **328 5775676** e-mail: **s.amoroso@nardonegroup.org**

Rev. Ceo 3.11.2026

| | | |
|---|---|---|
| **1.** | **Sabato 27 febbraio** | **"CIO' CHE FUNZIONA AGISCE IN TEMPI BREVI"** *(M.C. Nardone)*<br><br>**INTRODUZIONE AL MODELLO DI COUNSEL-COACHING STRATEGICO:**<br>• ***Dalla Scuola di Palo Alto ad Arezzo: dal passato al presente. Dal modello di psicoterapia di Giorgio Nardone, al Counsel Coaching Strategico di M. Cristina Nardone***<br>• *Fare il Counsel Coach Strategico non è essere psicoterapeuti: ciò che si può e non si può fare sapendo riconoscere una psicopatologia invalidante.*<br>**fasi del Modello e protocollo operativo**<br>• Individuazione degli obiettivi da raggiungere, rilevazione delle risorse del cliente<br>• Analisi delle difficolta-problemi da superare<br>• Valutazione dei tentativi fallimentari di soluzione messi in atto<br>• Ristrutturazione delle modalità fallimentari e rilevazione delle alternative possibili, leva sui punti di forza del cliente elicitando le risorse da lui espresse in altre situazioni difficili della sua vita.<br>• Accordo congiunto sui cambiamenti da realizzare. |
| **2.** | **Domenica 28 febbraio** | **NON TROVARE LA COLPA, TROVA IL RIMEDIO** *(H. Ford)*<br><br>**Il modello Strategico: introduzione alle principali tecniche**<br>*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" ci permette di condurre e costruire insieme al Cliente quei percorsi idonei ad aggirare gli ostacoli che hanno contribuito a creare il problema.*<br>▪ Tecniche di definizione dell'obiettivo e disvelamento delle tentate soluzioni<br>▪ Analisi descrittiva della situazione problematica e/o obiettivo<br>▪ Tecnica del "Come peggiorare" per svelare le "Tentate Soluzioni disfunzionali"<br>▪ Tecnica dello "Scenario oltre il problema" - Tecnica dello "Scalatore" |

| | | |
|---|---|---|
| **3.** | **Sabato 20 Marzo** | **“LA COMUNICAZIONE NON È QUELLO CHE DICIAMO, BENSÌ QUELLO CHE ARRIVA AGLI ALTRI”** *(T. Havener)*<br><br>**La Comunicazione strategica: creare la realtà.**<br><br>*Il ruolo del Counsel-Coach è particolarmente variegato, questi può trovarsi ad effettuare il suo intervento in ambiti molto diversi tra loro (individui, gruppi, organizzazioni). Per questa ragione che si ritiene di rilevante importanza costruire il rapporto con il Cliente ogni volta in modo mirato e adeguato al suo stile, alla sua sensibilità oltre che alle sue esigenze.*<br>• La formazione della prima impressione, l’impatto sulla formazione di opinioni; elementi di comunicazione non verbali e para verbali.<br>• I cinque Assiomi della pragmatica della Comunicazione<br>• 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.<br><br>** *Analisi di situazioni reali presentate dai partecipanti* |
| **4.** | **Domenica 21 Marzo** | ***“PRIMA DI CONVINCERE L’INTELLETTO, OCCORRE TOCCARE E PREDISPORRE IL CUORE”*** *(B. Pascal)*<br><br>**Il Dialogo strategico (I); l’arte della persuasione**<br><br>• L’arte delle domande strategiche: discriminanti, orientanti, ad illusione di alternativa di risposta<br>• Riassumere per ridefinire utilizzando il linguaggio sia logico che analogico<br>• L’arte delle parafrasi ristrutturanti: ridefinire la forma, i contenuti per creare alternative di cambiamento<br><br>* *Esercitazione di gruppo* |
| **5.** | **Sabato 17 Aprile** | ***“PIÙ INCONFONDIBILI DELLE IMPRONTE DIGITALI CI SONO SOLO LE SFUMATURE DELLA VOCE”***<br><br>**La Voce Strategica**<br><br>• La prima impressione: “*non esiste seconda occasione per lasciare una buona prima impressione”*<br>• Come usare la voce per renderla Persuasiva<br>** Esercitazioni finalizzate all’apprendimento |
| **6.** | **Domenica 18 Aprile** | **“LA VOCE HA IL POTERE DI PLACARE OGNI TEMPESTA INTERIORE” (***M.C. Nardone)*<br><br>**La Voce Strategica come usare la voce per renderla persuasiva**<br>▪ Educazione e impostazione dellavoce<br>▪ Tono, timbro, velocità, pause,volume.<br>▪ Respiro e voce<br>▪ Calibrazione vocale specifica per le diverse fasi: ascolto, suggerimento e persuasione.<br>▪ |

| | | |
|---|---|---|
| **7.** | **Sabato 8 Maggio** | **“PER SUPERARE I PROBLEMI CREATI DAL VECCHIO MODO DI RAGIONARE, DOVEVAMO ELABORARE UN NUOVO MODO DI PENSARE.”**<br><br>**LA TECNOLOGIA DEL CAMBIAMENTO: LA LOGICA STRATEGICA**<br>*“Una tecnologia abbastanza avanzata è indistinguibile dalla magia” A. C. Clarke*<br>• Dalla Logica ordinaria a quella NON ordinaria-strategica: gestire la mente che ci inganna<br>• Logica dell’autoinganno: quando è funzionale o disfunzionale<br>• Logica delle ambivalenze: contraddizioni, paradossi e credenze come usarle per il cambiamento<br>• Arte e scienza dello stratagemma: magia e tecnologia del cambiamento strategico<br>- I tredici stratagemmi essenziali e gli espedienti per superare le resistenze al cambiamento. |
| **8.** | **Domenica**<br>**9 Maggio** | **“LA REALTÀ È UNA COSPIRAZIONE CREATA DALLA ILLUSIONE DEI SENSI”** *(R.Penrose)*<br><br>**RESISTENZE AL CAMBIAMENTO** \| INTELLIGENZA EMOTIVA STRATEGICA per Governare Sensazioni ed Emozioni<br>• Le 4 sensazioni di base che influiscono sulle percezioni, decisioni e sullo stress.<br>• Stratagemmi di intervento per le 4 sensazioni primarie: Paura, Rabbia, Dolore, Piacere.<br>• Le 4 Tipologie di resistenza. Tecniche base per la gestione delle resistenze al cambiamento<br>• Condurre rapidamente il proprio Cliente fuori dalle sabbie mobili, aiutandolo a prendere consapevolezza su “come si blocca” per evitare che accada nuovamente<br>** Calibrare/Sintonizzare cambiamento: tecnica-relazione-comunicazione* |
| **9.** | **Sabato 29 Maggio** | **«LE STESSE PAROLE IN SEQUENZA DIVERSA DARANNO RISULTATI DIFFERENTI»**<br><br>**LINGUAGGIO EVOCATIVO & L'ESPERIENZA EMOZIONALE CORRETTIVA:** **dal dialogo strategico ai piani di azione**<br>• Suggerire, indicare o ingiungere.<br>• I 5 Acceleratori Evocativi: Metafore, Analogie, Aforismi folgoranti, Narrazioni ed Aneddoti.<br>• Generare l’esperienza emozionale correttiva, facendo SENTIRE prima di spiegare per abbattere i muri razionali.<br>• Creare avversione verso i comportamenti disfunzionali ed esaltazione verso la soluzione.<br>• Il co-costruire come scoperta congiunta, ovvero condurre il cliente alla soluzione come congiunta costruzione. |
| **10.** | **Domenica 30 Maggio** | **“CIÒ CHE DOBBIAMO IMPARARE A FARE, LO IMPARIAMO FACENDOLO”**<br><br>**il Modello strategico nella sua applicazione concreta**<br>• Esercitazioni: *imparare facendo il Counsel Coach Strategico:* Lavoro diretto su casi reali presentati dagli allievi. |

| | | |
|---|---|---|
| 11. | **Sabato 12 Giugno 2027** | **"SE NON SAI DOVE STAI ANDANDO, FINIRAI IN UN ALTRO POSTO."**<br>**Future oriented CounselCoaching.**<br>▪ La tecnica del come peggiorare quotidiano<br>▪ Colloquio orientato al futuro, uso della domanda del miracolo e della tecnica dello scenario al di là del problema<br>▪ La tecnica dello scalatore e le sue varianti per il frazionamento di obiettivi complessi. |
| 12. | **Domenica 13 Giugno** | **Action oriented Counsel Coaching: l'evoluzione del Modello**<br>• Esercitazioni: *imparare facendo il Counselor Coach Strategico* |
| Moduli di perfezionamento con M CRISTINA NARDONE presso la sede secondaria a Loro Ciuffenna (Ar) | | |
| 13. | **Sabato 4 settembre** | **"CIÒ CHE TI MANCA CHIEDILO A TE STESSO"** (Catone)<br>**Coaching e Self help Strategico: imparare il controllo delle proprie reazioni e trasformare i propri limiti in risorse.**<br>▪ Rottura delle rigidità comportamentali e di pensiero attraverso il dialogo interiore.<br>▪ Analisi delle incapacità strategiche per trasformare i propri limiti in risorse attive.<br>▪ Utilizzo del dialogo strategico come forma di auto inganno capace di trasformare i propri limiti in risorse<br>▪ Disinnescare le Psicotrappole dell'agire e del pensare tramite le Psicosoluzioni per costruire un'autonomia duratura. |
| 14. | **Domenica 5 settembre** | **"DOBBIAMO DIVENTARE IL CAMBIAMENTO CHE VOGLIAMO VEDERE"** (M. *Ghandi)*<br>**Il Counsel Coach strategico: come cavalcare la propria tigre.**<br>▪ Gestione delle reazioni in situazioni stressanti ("cavalcare la propria tigre") e utilizzo dell'arte dello stratagemma.<br>▪ Comunicazione efficace per evitare l'intrappolamento in "frame" percettivi rigidi.<br>▪ L'arte dello stratagemma nella sua essenza applicativa. |

| | |
|---|---|
| **Contenuti EXTRA** | **Lezioni video registrate disponibili on demand per rivederle in qualsiasi momento.**<br>1. Due casi reali svolti di M. Cristina Nardone<br>2. La tecnica P.E.S.A.R.: *Allineamento tra pensiero-emozione-sensazione-azione-ripetizione*.<br>3. Linee guida e Utilizzo del Brand Nardone<br>4. Presentazione e info per iscriversi a ICCF *(International Counsel Coach Federation)* |

- *Orari lezioni mattino 10.00–13.00 pomeriggio 14.30-18.00.*
- *Le prime 12 lezioni saranno presso **l'Hotel AL CASON**, via Fra' Paolo Sarpi, 40, Padova*

**** L'esame finale sarà svolto Online su appuntamento*