



WORKSHOP di formazione con GIORGIO NARDONE

RENDERE MAGICHE LE PAROLE

Tecniche evolute di comunicazione persuasoria per il cambiamento terapeutico e per il cambiamento strategico nelle organizzazioni

Date e sedi:

TORINO, 2 APRILE Turin Palace Hotel, via Sacchi, 8 Torino

PADOVA, 28 MAGGIO Hotel Grand'Italia, Corso del Popolo, 81 Padova

per maggiori dettagli su questi eventi: <http://www.centroditerapiastrategica.org/ita/congressi.html>

N.B. Gli studenti universitari e gli allievi C.T.S. di Master clinici o Master aziendali hanno la possibilità di partecipare a questi eventi con una **riduzione del 50%** della quota individuale

ANCORA APERTE LE ISCRIZIONI per il

Master di I° livello sede di Arezzo

Scuola di Comunicazione e Problem Solving strategico - IV° Corso Maggio 2006

La Scuola di Comunicazione e Problem Solving Strategico è finalizzata alla formazione all'utilizzo del Modello strategico di tutte quelle figure professionali che possono essere definite "agenti del cambiamento" all'interno dei contesti aziendali e organizzativi (formatori, consulenti, didatti, imprenditori, manager, responsabili risorse umane, etc.)

La formazione strategica, concentrandosi sui processi più che sui contenuti, può essere definita come un "insegnare a cambiare". Formare in termini strategici, difatti, non significa solo trasmettere nuove conoscenze, bensì far acquisire alle persone nuovi strumenti teorico-applicativi che permetteranno loro di cambiare in modo concreto le proprie modalità di operare in azienda. Per questi motivi la formazione strategica si basa prevalentemente sul metodo del *learning by doing* che consente di trasformare l'apprendimento individuale in una acquisizione che può essere immediatamente trasportata nella realtà operativa di ogni singolo partecipante. Il nostro programma formativo è mirato essenzialmente allo sviluppo di competenze comunicative, relazionali e di problem solving, centrata sulla persona e quindi costruiti ad hoc sulle base degli obiettivi presentati come da raggiungere e alle necessità peculiari dell'organizzazione.

Contenuti di massima - Master I° livello

- Logica e strategie per il cambiamento
- Formazione e persistenza dei problemi: le tentate soluzioni
- Il Modello di intervento strategico nelle organizzazioni: i 4 stadi operativi
- Le tecniche del problem solving strategico
- La comunicazione strategica: dalla comunicazione che spiega a quella che persuade
- Tecniche e tattiche della comunicazione persuasoria: il dialogo strategico
- Tipologie di interventi nelle organizzazioni: interventi diretti, di consulenza/supervisione, di formazione.

Adesioni: Al Master sono ammessi un numero chiuso di 15 partecipanti selezionati in base al profilo professionale. Al Master sono ammessi laureati in qualsiasi disciplina, e/o persone in possesso di curriculum di studio e/o di lavoro equipollente.

Per essere ammessi è necessario inviare una domanda di partecipazione, corredata da curriculum vitae dovrà pervenire via e-mail cristina@problemsolvingstrategico.it oppure via fax allo **0575/ 350 277** all'attenzione della Direzione Organizzativa.

Per maggiori dettagli: www.problemsolvingstrategico.it/MASTER%202005.ASP

SCUOLA DI COUNSELING

SONO ANCORA APERTE LE ISCRIZIONI per la sola sede di Roma (Inizio Corso fine Aprile)

AL

Corso intensivo IL COUNSELING STRATEGICO IN AZIONE

Tecniche evolute di comunicazione strategica applicate al counseling

“È facile complicare le cose, il difficile è renderle semplici.”

Il **counseling strategico** è l'arte di orientare, gli individui a gestire con successo le proprie difficoltà e quelle proprie delle realtà complesse, quali le relazioni all'interno delle organizzazioni, nei contesti socio-sanitari ed educativi. Costruito sulle caratteristiche del problema da risolvere e sugli *obiettivi* prefissati, il counseling strategico diviene un'azione concreta ed efficace rispetto numerose problematiche umane, personali ed interpersonali. Concentrandosi sulle modalità con cui le persone *percepiscono* il problema, come vi *reagiscono* e sui *tentativi fallimentari* di soluzione fino al momento effettuati, il *counselor strategico* guida il proprio interlocutore a scoprire nuove prospettive della sua difficoltà e lo facilita nel percorso di raggiungimento dei propri obiettivi. 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.

Il Modello di terapia strategica affonda la sua tradizione nel Mental Research Institute di Palo Alto e nell'opera di Paul Watzlawick sulla pragmatica della comunicazione umana, con cui si giunge ad una sistematizzazione dei principi teorico-applicativi della comunicazione terapeutica. L'attuale evoluzione della Terapia Breve Strategica si deve a Giorgio Nardone il quale mette a punto, attraverso una rigorosa metodologia empirico-sperimentale, specifici protocolli di trattamento per specifici disturbi, ideando così gli strumenti per operare sulla "realtà" che ognuno si costruisce, trasformandone percezioni, reazioni e consapevolezza

SUPERVISIONE DEL CORSO: PROF. GIORGIO NARDONE

Docenti: Psicologi, Psicoterapeuti e Formatori ufficiali del Centro di Terapia Strategica di Arezzo

Il corso di livello avanzato si rivolge a: Counselor, mediatori familiari, assistenti sociali, e altri professionisti impegnati nei contesti socio-sanitari, educativi ed aziendali. Diplomati e laureati in materie psico-sociali. Figure professionali operanti nelle istituzioni e nelle organizzazioni

Per maggiori dettagli: www.centroditerapiastategica.org/ita/master.html#mc

MASTER IN TERAPIA BREVE STRATEGICA

I NOSTRI MASTER DI ATTIVANO OGNI ANNO NEI SEGUENTI MESI E CITTÀ:

Gennaio: Parigi - Settembre: Milano - Ottobre: Torino, Bologna, Roma e Cagliari

Maggio: Padova

“Tutto ciò che può essere fatto con poco, invano viene fatto con molto”

Il Master si sviluppa con cadenza mensile (10 incontri per anno). Ai partecipanti viene presentato il modello di Terapia Breve Strategica nei suoi approcci teorici e nella pratica applicativa in ambito clinico, con particolare riferimento ai protocolli specifici di trattamento per specifiche patologie.

La prospettiva teorica:

- Fondamenti teorici ed epistemologici dell'approccio strategico: il costruttivismo radicale.
- Dall' Epistemologia alla Logica dell'intervento: la logica strategica.

Il metodo clinico

- Formazione e persistenza dei problemi: la terapia centrata sulle Tentate Soluzioni.
- La diagnosi-intervento: come "conoscere intervenendo" fin dal primo incontro con il paziente. Il passaggio dalla logica ipotetico-deduttiva alla logica costitutivo-deduttiva.
- Le strategie della Terapia Breve: come rompere rapidamente le rigidità dei sistemi percettivo-reattivi disfunzionali (le cosiddette psicopatologie) e riorientare le risorse della persona verso equilibri maggiormente funzionali.
- Analisi dei protocolli specifici di trattamento per specifici disturbi trattati: fobie, ossessioni disordini alimentari, depressione, presunte psicosi.
- Ipnoterapia senza trance: l'aggiramento della resistenza al cambiamento mediante la comunicazione ingiuntiva e ipnotica.
- Analisi sistematica di casi clinici e addestramento alla pratica clinica attraverso videotape di trattamenti effettuati presso il Centro di Terapia Strategica di Arezzo.

il giovane neolaureato; potrà, fin da subito, addentrarsi nella complessa pratica clinica strategica all'interno di un rigoroso inquadramento teorico e metodologico.

il terapeuta esperto; intenzionato ad utilizzare logiche operative e tecniche evolute di cambiamento, potrà, nella propria professione di aiuto, potenziare la propria efficacia terapeutica.

Destinatari: La formazione clinica si rivolge esclusivamente a laureati in psicologia e medicina.

Per maggiori dettagli: <http://www.centroditerapiastategica.org/ita/master.html>

COSA NE PENSATE VOI ?

Spazio riservato al vostro contributo. Questo mese scrivono per noi:

- *i laureati che hanno svolto il tirocinio post laurea presso il nostro Centro*
- *la Dr. Roberta Milanese, docente- formatrice e ricercatore associato al Centro di Terapia Strategica di Arezzo.*

Le opportunità offerte dal Tirocinio nel Centro di Terapia Strategica di Arezzo

Entrare come tirocinante nel Centro di Terapia Strategica offre numerose possibilità, fra le quali quelle di venire in contatto diretto con le basi teoriche della Terapia Breve Strategica e le sue relative applicazioni pratiche; inoltre di particolare interesse, sulla base dello sviluppo della formazione personale, è l'ampia casistica con la quale è possibile confrontare le proprie conoscenze, attraverso la visione di casi in diretta o le registrazioni di sedute di particolare rilevanza clinica, con l'aspetto per noi più sorprendente: quello di osservare lo sblocco repentino di alcune situazioni che si mantenevano da anni e con altrettanti anni di terapie di vario tipo. Si è inoltre dimostrato molto utile il lavoro di equipe dove il gruppo dei tirocinanti, spesso eterogenei nella loro formazione, hanno dato vita ad interessanti e costruttivi dibattiti nella stesura delle diagnosi e dei lavori di gruppo, generalmente rivolti alla preparazione delle prove per l'esame di Stato. Inoltre è stato molto importante poterci confrontare direttamente con il prof. Nardone, disponibile a rispondere a tutti i nostri quesiti.

Per cogliere al meglio le numerose possibilità offerte dal tirocinio nel Centro di Terapia Strategica è indispensabile che ogni tirocinante s'impegni nella lettura e nello studio dei vari testi inerenti la teoria, il metodo e le varie applicazioni di questa innovativa pratica clinica, con la quale altrimenti è difficile entrare in contatto durante gli studi universitari.

Con queste poche parole abbiamo cercato di esprimere la nostra piena soddisfazione per aver avuto la possibilità di svolgere un "vero" tirocinio al Centro di Terapia Strategica di Arezzo, che è servito ad ampliare le conoscenze per le scelte del nostro futuro.

I Tirocinanti "Anziani" del C.T.S.

ELENA BOGGIANI, CARLA BIASIO, GIADA DESIDERI, ALESSANDRA BARSOTTI, DOLCI MICHELE, ZACCHEO PIRANI, FEDERICO MILIONE, MATTEO PAPANTUOMO

Differenze tra PNL e APPROCCIO STRATEGICO

Molto spesso in sede formativa viene richiesto a noi strategici di chiarire le differenze esistenti tra il nostro Modello e la Programmazione Neurolinguistica, messo a punto da Bandler e Grinder. Riteniamo quindi possa essere utile esplicitare chiaramente quella che riteniamo essere, fra le tante, la differenza sostanziale fra questi due approcci, apparentemente simili i virtù del loro legame, seppur in misura e in maniera differente, col lavoro del grande ipnotista Milton Erickson.

La caratteristica principale che differenzia la PNL di Bandler e Grinder dell'approccio strategico modello Giorgio Nardone è la differenza che intercorre tra una serie di tecniche anche piuttosto raffinate (la PNL) e un approccio che, a partire da una precisa posizione epistemologica (il costruttivismo radicale) è in grado di creare un Modello di intervento con un proprio spessore teorico e, soprattutto, una propria logica di intervento.

Per qualsiasi modello di intervento che voglia essere efficace, la logica costituisce l'indispensabile connessione tra la scelta epistemologico-teorica e le tecniche di intervento con cui il modello si esprime nella sua operatività.

Questo non significa, ovviamente, che chi lavora con la PNL si muova in assenza di logica, ma un conto è utilizzare, in maniera più o meno intuitiva, le proprie tecniche in modo tale da trarne una qualche forma di efficacia in base alle proprie capacità personali e alla propria esperienza, altra cosa è avvalersi di un Modello che ha come parte essenziale della sua costituzione una logica processuale, che permetta al consulente/problemsolver/coach/psicoterapeuta di sapere organizzare il proprio intervallo con una processualità ben precisa, articolata in strategia, tattiche, tecniche, manovre e stratagemmi di intervento.

E' questa caratteristica ciò che permette al modello strategico di poter essere non solo articolato in stadi ben precisi, ognuno caratterizzato da obiettivi specifici, ma anche "predittivo" e "autocorrettivo" e, proprio per questo estremamente efficace ed efficiente.

Efficacia ed efficienza difficilmente raggiungibili senza l'aiuto di una precisa logica che guidi l'intervento del "problem solver" stadio per stadio, permettendogli di avere a disposizione strumenti per autocorreggere il suo intervento via via che si evolve sulla base degli effetti prodotti, fino al raggiungimento dell'obiettivo prefissato.

Detto questo, che mi rendo conto può suonare al non esperto (e quindi a nessuno di voi che leggete, mi auguro!) un eccesso di pignoleria,

Pensando che questa precisazione, sia di aiuto per quella fascia di persone, non ancora completamente orientate, colgo l'occasione per rinnovarvi i più sinceri saluti

Dr. Roberta Milanese

COSA NE PENSIAMO NOI ?

Il successo che il Modello di Psicoterapia Breve Strategica ha ottenuto in campo clinico, in virtù della sua estrema efficacia, efficienza e flessibilità, ha fatto sì che il suo utilizzo si estendesse anche a contesti interpersonali più ampi, come quello educativo, aziendale e sociale.

Da qui ci appare dovuta la necessità di fornire chiarimenti rivolti alla tutela di chi vuole seguire un percorso formativo o di coloro che vogliono rivolgersi ad uno psicoterapeuta o ad un consulente, con la garanzia che tale percorso o tale persona sia davvero aderente al Modello di Terapia Breve Strategica.

Poiché siamo venuti a conoscenza che alcuni "personaggi" si sono prima auto-attribuiti il titolo di psicoterapeuta breve strategico, qualcuno addirittura dichiarandosi "affiliato al CTS", e successivamente hanno inventato dei fantomatici Istituti, da loro diretti, per "certificare" i partecipanti ai loro corsi; altri ancora propongono percorsi formativi dichiarando di presentare il nostro approccio senza essere però mai stati a loro volta nostri allievi.

Indipendentemente dalla avvolgente nuvola di fumo che potrebbe avvolge il materiale di presentazione di un Istituto o di un Corso, vi invitiamo pertanto a verificare la formazione e l'aggiornamento di ogni singola persona alla quale affidate la vostra formazione o la vostra consulenza.

A TAL FINE RIEPILOGHIAMO CHI SIAMO E COME IDENTIFICARCI



Il C.T.S. di Arezzo è un **ISTITUTO DI RICERCA, TRAINING E ATTIVITA' CLINICA** è sede della **Scuola di Specializzazione in Psicoterapia Breve Strategica**, ufficialmente riconosciuta dal M.I.U.R (Ministero Istruzione Universitaria Ricerca) e della **Scuola di Comunicazione e Problem Solving Strategico**.

Il Centro opera dal 1987, fondato da **GIORGIO NARDONE e PAUL WATZLAWICK** (il massimo studioso della pragmatica della comunicazione umana e delle teorie del cambiamento e del costruttivismo radicale. Figura di spicco dell'approccio sistemico e della teoria breve, si deve alle sue opere la diffusione dell'approccio allo studio della comunicazione e dei problemi umani della Scuola di Palo Alto), ed opera sia a livello nazionale che internazionale, ha ottenuto molti riconoscimenti scientifici grazie all'applicazione di un rigoroso metodo di ricerca empirico sperimentale che ha permesso di creare modelli evoluti di intervento clinico (**Psicoterapia Breve Strategica**), di comunicazione (**Comunicazione Strategica**) e di Problem Solving organizzativo (**Problem Solving Strategico**) produzione testimoniata dalle molte opere pubblicate. Tale contributo scientifico e applicativo rappresenta una propria "Scuola di Pensiero" seguita in tutto il mondo da professionisti della psicoterapia, della formazione, della consulenza e della comunicazione manageriale. Il CTS ha affiliati in tutta Italia, in Europa e negli Stati Uniti, dirette da Psicoterapeuti e consulenti affiliati, che collaborano attivamente nei vari ambiti di ricerca e applicazione del modello. Grazie all'incessante confronto reciproco, la ricerca ha consentito la continua evoluzione dei Modelli nei termini di affinamento dei protocolli di trattamento, facendone incrementare continuamente la efficacia e la efficienza.

Per maggiori dettagli: www.centroditerapiastrategica.org - www.psicoterapiabrevestrategica.it - www.bsst.org

C.T.S. DIVISIONE AZIENDALE

"**Aziende Top**" Per lo specifico ambito aziendale il Centro di Terapia Strategica, dopo la conclusione di importanti interventi pilota, ha istituito nel settembre del 2000, un dipartimento denominato **DIVISIONE COMUNICAZIONE E PROBLEM SOLVING STRATEGICO**, formata dai nostri esperti di consulenza e formazione, costituendo una vera e propria task-force di intervento manageriale, con l'obiettivo di rispondere alle richieste sempre più frequenti di servizi specifici dedicati alle figure al vertice. **Per saperne di più: www.comunicazionestrategica.it**

"**Change Strategies**" Con consapevolezza e orgoglio di consolidare il nostro "segmento aziende" (in virtù delle sempre maggiori richieste) nel marzo 2005 abbiamo costituito una nuova "Divisione operativa aziende" denominata **CHANGE STRATEGIES**- immettendo sul mercato servizi e competenze diverse, proponendo percorsi di consulenza, formazione e sviluppo delle persone e delle organizzazioni. Il gruppo conta oggi un team di 25 professionisti tra psicologi, esperti di formazione e ricerca legati tra loro e selezionati attraverso la specializzazione presso la nostra **SCUOLA DI COMUNICAZIONE E PROBLEM SOLVING STRATEGICO**, immettendo nel mercato, servizi e competenze diverse, proponendo percorsi di consulenza, formazione e sviluppo delle persone e delle organizzazioni, il tutto supervisionato dal prof. Giorgio Nardone e coordinato nella sua operatività da M. Cristina Nardone.

Per saperne di più : www.problemsolvingstrategico.it www.changestrategies.it

Per sapere Chi sono i nostri Psicoterapeuti ufficiali : <http://www.centroditerapiastrategica.org/ita/affiliati%20prof%20ita.htm>

Per sapere Chi sono nostri Consulenti ufficiali: <http://www.comunicazionestrategica.it>
<http://www.changestrategies.it/team.html>

LA NOSTRA FORMAZIONE SI RIVOLGE A:

*Tutta la vita è risolvere problemi. Tutti gli organismi sono inventori e tecnici, buoni o meno buoni e che hanno più o meno successo nella soluzione dei problemi”
-K.R. Popper-*

La formazione clinica aperta solo a: Psicologi, medici, psichiatri, psicoterapeuti,

Aziende, organizzazioni imprenditori, dirigenti, manager, formatori, coach, consulenti, responsabili delle risorse umane, responsabili di progetti, responsabili di strutture o gruppi

Metodologia didattica generale

La nostra formazione è basata sul presupposto del "LEARNING BY DOING", (*imparare facendo*), tesa a privilegiare gli aspetti esperienziali per un più veloce e proficuo apprendimento. I momenti di lezione teorica sono affiancati ad esercitazioni pratiche per consentire ai partecipanti di sperimentare le proprie competenze e permettere l'apprendimento di tecniche in grado di sviluppare la loro efficacia comunicativa, relazionale e di problem solving. Il ricorso ad esercitazioni pratiche (che prevedono in alcuni casi anche l'utilizzo della videocamera) consente ai partecipanti di conoscere, comprendere ed accrescere le proprie potenzialità comunicative e la propria abilità nel risolvere situazioni problematiche.

Gran parte dei corsi dedicati alla formazione clinica sono basati sulla osservazione diretta di casi, la coterapia di casi clinici e sulla supervisione diretta e addestramento alla tecnica da parte del Prof. Nardone

Ciascun partecipante in questo modo viene guidato ad incrementare la propria capacità di osservazione e rilevazione di comportamenti disfunzionali nell'ambito del gruppo di lavoro, per poi attualizzare quanto appreso e farlo diventare acquisizione da trasferire nella realtà organizzativa in cui opera, così da produrre efficaci e significativi cambiamenti.

Tutto ciò in modo da far calare i partecipanti nel vivo di quell'affascinante arte che è risolvere complicati problemi umani mediante "apparentemente" semplici soluzioni.

Formatori/Didatti

Ogni progetto formativo si avvale della **SUPERVISIONE E DEL COORDINAMENTO SCIENTIFICO** del **PROF. GIORGIO NARDONE** garante del livello qualitativo dei programmi.

Ogni percorso formativo viene svolto dai docenti ufficiali del Centro stesso e/o direttamente da Giorgio Nardone. I nostri Formatori sono un gruppo di professionisti, (psicologi e psicoterapeuti, esperti di formazione, di selezione e ricerca) che da molti anni rappresentano l'eccellenza nelle discipline di competenza, cliniche e manageriali di cui il Centro si occupa.

TIPOLOGIE DI INTERVENTI FORMATIVI

1. ALTA SPECIALIZZAZIONE ATTRAVERSO:

A- La Scuola quadriennale di Specializzazione in Psicoterapia Breve Strategica (riconosciuta dal M.I.U.R)

SEDE CENTRALE: Arezzo - SEDE PERIFERICA: Firenze.

Inizio corsi: Novembre di ogni anno per la sede di AREZZO

Gennaio di ogni anno per la sede di FIRENZE

L'attività didattica (500 ore per anno) si svolge nei week-end

Destinatari: psicologi, medici e psichiatri

B- La Scuola biennale di Formazione in Terapia Breve Strategica.

SEDE CENTRALE: Arezzo

Inizio corsi: Ogni mese dell'anno

L'attività didattica: (200 ore per anno)_ogni 2 settimane per 2 anni (venerdì o sabato) con calendario personalizzato

Destinatari: psicologi, medici, psichiatri, psicoterapeuti.

C- La Scuola di Comunicazione e Problem Solving

SEDE CENTRALE: Arezzo - SEDE PERIFERICA: Milano

Inizio corsi: Maggio e Settembre per la sede di AREZZO

Gennaio di ogni anno per la sede di MILANO

Il programma formativo della durata di 2 anni, è articolato in **Master di due livelli**

L'attività didattica si svolge in 1 week end al mese, per la durata del corso.

Destinatari: responsabili di strutture o gruppi, dirigenti, manager, formatori, consulenti, imprenditori, responsabili risorse umane, counsellor.

2. QUALIFICAZIONE E AGGIORNAMENTO PROFESSIONALE ATTRAVERSO : MASTER & CORSI INTENSIVI & SEMINARI & WORKSHOP

A- I Master in Terapia Breve Strategica

Sedi: Barcellona, Bologna, Cagliari, Genova, Milano, Padova, Parigi, Parma, Roma, Torino.

Inizio corsi: Gennaio, Febbraio, Marzo e Ottobre di ogni anno.

Incontri: 10 (per anno), 1 al mese per 2 anni (sabato o domenica)

Destinatari: psicologi, medici, psichiatri, psicoterapeuti, laureati in materie psicologiche.

B-Corsi Intensivi e residenziali in lingua Italiana, Inglese, Spagnola, Francese.

SEDE CENTRALE: Arezzo

Inizio corsi:

Della durata minima di 3 giorni fino ad un mese consecutivo, sono attuabili su richiesta in qualsiasi momento dell'anno.

Destinatari: psicologi, medici, psichiatri, psicoterapeuti.

C Corsi intensivi in Counseling Strategico.

Sedi: Milano, Firenze, Roma

Inizio corsi Gennaio, Febbraio, Aprile e Ottobre di ogni anno

Il corso di livello avanzato (articolato in 8 incontri) si rivolge a quelle figure che operano in qualità di counselor, mediatori famigliari, assistenti sociali, educatori professionali, direttori didattici, insegnanti, personale infermieristico che siano in possesso di curriculum di studio o con formazione pregressa in counseling.

D- Formazione su misura: on the job & Consulenza & coaching

Il Centro è in grado di fornire ai diversi contesti professionali interventi formativi con:

- formazione attraverso moduli specifici adatti alle diverse figure professionali o agli obiettivi da raggiungere
- consulenza in ambito psicologico, educativo ed organizzativo, mirata al raggiungimento in tempi brevi degli obiettivi prefissati;
- supervisione a singoli e a gruppi su tematiche specifiche, orientando l'intervento alla risoluzione dei problemi;
- coaching a singoli e a gruppi di lavoro su tematiche specifiche

nelle aree relative a:

- | | |
|-------------------------|--|
| A) Area comunicazione | B) Area gestione delle risorse umane |
| C) Area problem solving | D) Area sviluppo delle risorse personali |
-

APPROFONDIMENTO

Articolo di ANTONIO QUAGLIETTA

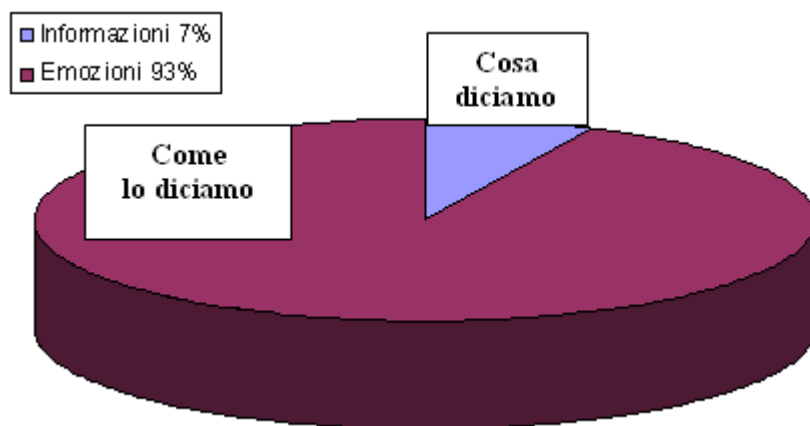
Viviamo nell'era della comunicazione! Questo è lo slogan dei nostri tempi. In effetti, i nostri giorni sono caratterizzati, forse come nessun altro momento storico, dalla costante e frenetica evoluzione tecnologica, dalla tendenza ad offrirci mezzi che ci permettono in modo sempre più rapido di scambiarci informazioni: parole, immagini, suoni e simboli che, alla velocità della luce, possiamo condividere. Un altro dato però si mostra a noi sempre più evidente: il disagio, la solitudine, le difficoltà di relazione crescono, in modo altrettanto esponenziale, nelle coppie, nelle famiglie, nei gruppi, nelle organizzazioni, nelle istituzioni. Questi due fenomeni, apparentemente contrastanti, hanno forse qualcosa in comune?

Cosa significa allora vivere nell'era della comunicazione? Bisognerebbe chiarire almeno due concetti: cosa intendiamo per "comunicazione" e soprattutto cosa significa "vivere la comunicazione".

Gli studi sulla pragmatica della comunicazione ovvero sugli effetti che gli scambi comunicativi producono negli individui (noi stessi e gli altri), nati in California dalla cosiddetta "Scuola di Palo Alto" — e sviluppati negli ultimi cinquanta anni in tutto il mondo — hanno fornito importanti strumenti per la lettura di questi fenomeni. Una prima fondamentale distinzione che è utile operare è quella tra *comunicare* ed *informare*. Informare significa "trasferire dei dati"; comunicare vuol dire "rendere altri partecipi di...condividere". Quando noi comunichiamo, non ci limitiamo a dire qualcosa...noi facciamo qualcosa: condividiamo! Cosa comunichiamo, cosa mettiamo in comune? Se ci pensiamo

su un attimo, ciò che ci verrà in mente saranno idee, stati d'animo, convinzioni, visioni, giudizi, emozioni. Proprio le emozioni rappresentano la parte fondamentale, il cuore pulsante di ogni nostro gesto comunicativo. In ogni comunicazione, infatti, ci sono sempre due componenti: la relazione e il contenuto. Questo significa semplicemente che non possiamo non comunicare emozioni: non si può non modificare, durante un atto comunicativo, il proprio stato d'animo e quello altrui.

La cosa ancora più interessante è che è proprio l'aspetto di "relazione" della comunicazione — ovvero la sua componente emotiva— a determinarne il "contenuto". Questo significa che le emozioni che trasferiamo qualificano ciò che diciamo. Meglio ancora si può affermare che il "come" comunichiamo conta più del "cosa" comunichiamo. Una giusta domanda è "Quanto conta il *come* e quanto il *cosa* comunichiamo?". Le ricerche degli ultimi 50 anni ci forniscono dei dati indicativi circa l'impatto del *come*, della relazione, delle emozioni e del *cosa*, delle informazioni, delle parole in un atto comunicativo:



Eh sì, le parole che utilizziamo hanno un impatto del 7% sulla nostra comunicazione!

Difficile da credere vero? Pensiamo un attimo ad un film, al nostro film preferito, perché ci piace? perché ci fornisce informazioni?! Beh... probabilmente no. Ci piace perché ci porta a sognare, ci procura sensazioni, ci induce al pianto ed al riso...ci piace perché ci emoziona!! Se questo è vero, pensiamo a cosa di un film ci fa provare emozioni: sono forse le parole, le pure e semplici parole scritte nel copione? Beh, se così fosse, saremmo tutti dei grandi attori. Sì, perché le battute, le parole sono là, scritte sul copione e chiunque di noi potrebbe leggerle...ma forse non basterebbe questo ad emozionare. Un grande attore ci fa sentire, percepire, piangere e gioire grazie al *come* recita, per il tono che adotta, per i suoi gesti, per lo sguardo, per gli atteggiamenti che assume. Le parole, prese senza l'intonazione della voce, lo sguardo di chi le pronuncia, i gesti che le accompagnano sono come delle scatole senza etichetta...non possiamo sapere cosa c'è dentro! È proprio il "come" comunichiamo a qualificare il messaggio, a mettere l'etichetta, a predisporre l'altro/gli altri al rapporto con noi. "Apri la porta!" cos'è: un ordine? Un consiglio? Un'esortazione? Un ammonimento? Uno scherzo? Prova a rispondere!

È tutto questo o forse altro, possiamo saperlo solo ascoltando il tono, il volume della voce di chi parla, osservando l'espressione del suo viso, guardando cosa fanno le sue mani. Questi elementi ci diranno come interpretare il messaggio, provocheranno le emozioni che avvertiremo e che, a loro volta, guideranno la risposta che adotteremo. Illustriamo un esempio per capirci: "Apri la porta!"

CHI PARLA			CHI ASCOLTA		
Voce	Espressione del viso	Gestualità	INTERPRETAZIONE	EMOZIONE	RISPOSTA
Tono stridulo Volume alto	Mascelle tese Occhi stretti	Braccio teso Dito indica la porta	E UN ORDINE	FRUSTRAZIONE COLLERA	MI OPONGO
Tono pacato volume medio	Sorriso Occhi rilassati	Braccio rilassato Indica la porta con il palmo della mano	E UN CONSIGLIO	FIDUCIA	LO FACCIO
Tono alto Volume alto	Risata Mi guarda negli occhi	Posa la mano sulla mia spalla	C'E UNA SORPRESA	GIOIA	RIDO

Strano a dirsi, ma le parole sono solo e sempre le stesse: "Apri la porta!"

Pensiamo un attimo alle varie situazioni che viviamo quotidianamente: il lavoro, lo studio, la famiglia, le amicizie. Quanto, in tutti questi ambienti, contano gli argomenti, le parole, le informazioni, i dati che ci scambiamo...e quanto invece conta ciò che avvertiamo, come ci vengono proferite le parole, le direttive, con quali gesti, ed i comportamenti degli altri nei nostri confronti?

In un nostro momento di difficoltà quanto conta una splendida parola pronunciata con tono formale e quanto invece uno sguardo complice, una sincera pacca sulla spalla, un abbraccio affettuoso, una calda carezza?

Quando entriamo in contrasto con qualcuno, prestiamo più attenzione a ciò che ha detto o al tono ed il volume della voce, allo sguardo, alla gestualità, alla postura...al modo in cui l'ha detto?

Notarlo negli altri risulta più semplice, ma sui "come" del nostro modo di comunicare quanta attenzione poniamo?

Fraasi come:

"Avrà detto anche cose giuste...ma con quel tono di superiorità non mi deve parlare!"

"So che mia madre lo dice per il mio bene...ma ha quel fare giudicante che mi fa incazzare!"

"Mio figlio è strano: non ascolta mai quello che gli dico...quando poi i suoi amici gli dicono le stesse identiche cose, se ne convince!"

"Lavorerei meglio se le cose mi venissero dette senza quei modi da superiore!"

"Non mi da fastidio che tu voglia stare con i tuoi amici...ma almeno non dirmelo come se tutto questo fosse scontato...mi fai sentire inutile!"

"Con quel suo modo di fare...mi fa sentire inferiore!"

Di cosa parlano questi ed altri infiniti modi di esprimere il disagio nei rapporti (modi che utilizziamo ed ascoltiamo ogni giorno): di emozioni o di informazioni? Di contenuto o di relazione? Di *cosa* si dice o del *come* si comunica?

Renderci maggiormente consapevoli che la comunicazione è un universo di condivisione di emozioni, stati d'animo, e ruoli, e che il cuore dei messaggi che riceviamo ed inviamo costantemente non risiede nelle parole, nelle idee o nelle opinioni, può essere un buon inizio per migliorare i nostri rapporti a tutti i livelli. Quante volte anche se disponiamo di ottimi contenuti non riusciamo a far sì che vengano accettati, non riusciamo ad essere convincenti? Quante volte vediamo persone generare consenso e condivisione con idee semplici?

Forse è questo che la tecnologia, non può darci. Forse è proprio questo ciò da cui la vita frenetica improntata sulle informazioni ci allontana: dal *vivere* la comunicazione. Vivere e sentire la comunicazione con noi stessi e con gli altri significa guardare oltre le parole, ascoltarci ed ascoltare, prestare attenzione al *come* piuttosto che al *cosa*, allenare la nostra Intelligenza Emotiva.

Accudire e accrescere competenze fondamentali quali:

- gestire le proprie emozioni
- comprendere le emozioni altrui
- creare un clima favorevole di apertura e fiducia
- ascoltare le opinioni altrui valorizzandole come contributi importanti
- gestire le relazioni
- motivare se stessi e gli altri

può veramente significare un ottimo inizio per creare la differenza che può fare la differenza nella nostra vita.

Sembra proprio che stiamo sostituendo la quantità alla qualità dei messaggi: sempre più contatti, sempre meno significativi.

Una domanda che può essere utile porci è "A cosa serve questa folle corsa verso la possibilità/necessità sempre più pressante di comunicare in ogni luogo e in ogni momento se poi le relazioni non sono soddisfacenti?"

Comunicare in modo più efficace, generare consenso, gestire i conflitti, creare in sé e negli altri stati d'animo positivi, vivere le emozioni appieno per star bene con sé e con gli altri è possibile. È una abilità che, come tutte le altre, va scoperta, allenata, custodita e rafforzata. Spesso però siamo talmente impegnati ad occuparci del lavoro, dello studio, delle auto, dei computer, del denaro, del nostro aspetto fisico e di tutti gli impegni che ne conseguono e che ci creiamo da non riuscire a dedicare un po' di tempo a noi stessi e alle nostre relazioni significative...eppure è un campo in cui con pochissimo investimento...si guadagna tanto!

Riflettiamoci insieme...e...Viviamo la Comunicazione!

LA DIVISIONE CHANGE STRATEGIES

PRESENTA

I SEMINARI DI APPROFONDIMENTO

LA MIGLIOR DIFESA

DOMENICA 23 APRILE, Carlo Camilli

Questo seminario sarà tenuto presso la sede *Change Strategies* di Roma, via Lazzaro Spallanzani 32, dalle ore 9,30 alle 17,30.

PREMESSA ED OBIETTIVI

Change Strategies, Divisione Comunicazione e Problem Solving del Centro di Terapia Breve Strategica di Arezzo, organizza a Roma due seminari sul modello strategico evoluto, creato da Giorgio Nardone sulla base dei modelli del Mental Research Institute di Palo Alto (Ca).

Nardone ha portato in giro per l'Italia "Rendere magiche le parole", in cui ha mostrato l'efficacia del dialogo strategico. Al suo seminario fanno seguito "Rendere pratiche le parole", come usare il dialogo strategico per superare gli ostacoli, cambiare comportamenti, migliorare situazioni, e "La miglior difesa...", l'arte degli stratagemmi cinesi per superare la resistenza al cambiamento e gli altri eventi segnalati di seguito.

I seminari sono rivolti a professionisti, manager, privati, che vogliono cambiare qualcosa nel loro rapporto con se stessi, con gli altri e col mondo in cui vivono. Il modello di consulenza si articola in tre parti: problem solving, coaching e counseling. Il problem solving aiuta il cliente a individuare e definire il problema da risolvere o l'obiettivo da raggiungere, il coaching analizza le tentate soluzioni che mantengono in vita il problema o lo aggravano, il counseling aiuta a superare le incapacità del cliente. Il modello è molto pratico, e si ferma quando il problema è risolto. A volte basta solo definire il problema e portarlo alla luce per mettere in moto le leve di cambiamento. In tal caso ci si limita alla prima parte del modello. Se invece si devono sbloccare consuetudini e abitudini disfunzionali, si passa alla seconda fase. Se anche con questa fase il problema non si risolve, si affronta ciò che limita e impedisce di cambiare. Se anche alla fine del percorso il cambiamento non è avvenuto, la consulenza si interrompe, perché altrimenti essa diventerebbe a sua volta una tentata soluzione che alimenta il problema invece di risolverlo.

Questo è il senso della terapia breve, contrapposta alla terapia lunga della psicanalisi. Il metodo nasce da Erickson e Bateson, e si sviluppa con Watzlawick, Haley e Weakland nel MRI, e con Bandler e Grinder nella PNL. Watzlawick con il suo allievo Giorgio Nardone fonda il CTS di Arezzo, da cui nasce Change Strategies. Dall'ambito clinico il metodo è passato all'ambito manageriale, della comunicazione, delle relazioni fra persone in genere.

Il modello evoluto del CTS di Nardone vanta l'80% dei casi risolti sia in campo clinico, sia in campo manageriale.

I seminari sono molto pratici, basati sul learning by doing, e si sviluppano su problemi e obiettivi reali dei partecipanti.

PER MAGGIORI DETTAGLI SU TUTTI QUESTI EVENTI: www.changestrategies.it/formazione.html

LA DIVISIONE CHANGE STRATEGIES

PRESENTA

I SEMINARI DI APPROFONDIMENTO

Questi eventi saranno tenuti presso la sede **Change Strategies** di Milano,
Corso Garibaldi 39

CAMBIARE SE STESSI PER CAMBIARE LA REALTA

Percorso di autosviluppo delle risorse interpersonali

MILANO- 20-21 Marzo 2006- 14 Aprile- 1°Follow-up 5 Maggio-2°Follow-up

DAL RISOLVERE ALL'AGIRE

Ovvero cambiare costantemente rimanendo sè stessi

MILANO 23-24 Marzo 2006

FAR LE COSE CON LE PAROLE

Ovvero cambiare costantemente rimanendo sè stessi

MILANO 2-3 Marzo 2006 11 Marzo- 1° follow-up- 8 Aprile- 2° follow-up

LA VENDITA STRATEGICA

Ovvero partire dopo per arrivare primi

MILANO 16-17-Marzo 2006 7 Aprile-1°Follow-up 20 Aprile-2°Follow-up

MI CORREGGA SE SBAGLIO

Il dialogo strategico nelle organizzazioni

MILANO 7-8 Marzo 2006

PER MAGGIORI DETTAGLI SU TUTTI QUESTI EVENTI: www.changestrategies.it/formazione.html

CENTRO DI TERAPIA STRATEGICA - PIAZZA S. AGOSTINO 11 - 52100 - AREZZO - ITALIA
Tel. +39 0575 / 35 48 53 - 35 02 40 - fax +39 0575 / 35 02 77

www.centroditerapiastrategica.org www.problemsolvingstrategico.it
www.giorgionardone.it www.psicoterapiabrevestrategica.it www.bsst.org

N.B.

Questa newsletter viene inviata dopo regolare registrazione, o a un indirizzo reperito sul web o da elenchi pubblici ed è in accordo con le norme in vigore sulla privacy (196/03). Il Titolare del trattamento dati è Nardone Maria Cristina, che procede al trattamento nel rispetto della normativa in materia di tutela della privacy. Abbiamo ritenuto che questa nostra comunicazione possa esserle utile e gradita, in caso contrario le porriamo le nostre scuse e ricordiamo che, se non foste interessati al servizio, potrete cancellarvi dalla mailing list rispondendo a questa e-mail: RIMUOVETEMI.