



CENTRO DI TERAPIA STRATEGICA

PSYCHOTHERAPY CLINIC, RESEARCH & TRAINING INSTITUTE

POSTGRADUATE SCHOOL OF BRIEF STRATEGIC PSYCHOTHERAPY - *officially acknowledged by* M.I.U.R - Italia

SCHOOL OF MANAGEMENT IN STRATEGIC PROBLEM SOLVING, COACHING AND COMMUNICATION

STRATEGIC CONSULTING BUSINESS RESEARCH AND DEVELOPMENT

GLOBAL CONGRESS ORGANIZATION

Directed by Prof. Giorgio Nardone

INTENSIVE TRAINING

LA RELAZIONE EFFICACE



ACQUISIRE ED ALLENARE ABILITÀ TRASVERSALI NECESSARIE

A CONDURRE UN COLLOQUIO PSICOLOGICO

SIA IN AMBITO CLINICO CHE NELLA PSICOLOGIA DEL LAVORO

Piazza S. Agostino 11 - 52100 - Arezzo - Italia

Tel. +39 0575 / 35 48 53 - 35 02 40 - fax +39 0575 / 35 02 77

Company with Quality System Certificate as Professional Training and Congress Organizer by DNV ISO 9001:2000

**LO STUDIO UNIVERSITARIO DELLA PSICOLOGIA È QUEL TIPO DI STUDIO
CHE QUANDO L'HAI FINITO DEVI INIZIARE DA CAPO.**

Erich Fromm

La sensazione comune di chi ha studiato psicologia nel contesto universitario è quella di aver acquisito una conoscenza approfondita di molte teorie, ma di essere sprovvisto di abilità pratiche per affrontare un vero colloquio psicologico. Ma quali sono le competenze indispensabili di un colloquio psicologico?

Il colloquio psicologico è in sostanza un dialogo; un dialogo che costruisce una relazione proficua tra lo Psicologo e il cliente/paziente; un dialogo orientato all'indagine e al cambiamento; un dialogo che, in quanto tale, richiede innanzi tutto la padronanza delle competenze comunicative. La comunicazione, infatti, è lo strumento principe dello Psicologo; grazie alla modulazione sapiente del proprio linguaggio verbale e non verbale lo Psicologo può condurre efficacemente un colloquio svelando le trappole mentali in cui il cliente/paziente si è ingabbiato per poi orientarlo verso la soluzione dei suoi problemi.

Per sviluppare queste abilità comunicative - ingredienti base per costruire una relazione efficace – sono necessari tre elementi di contesto:

- 1) **POTER FARE.** Innanzitutto è necessario poter mettere in pratica e allenare nuove strategie verbali e non verbali all'interno di un "ambiente protetto".
- 2) **ACQUISIRE I FEEDBACK RELATIVI ALLE REAZIONI SUSCITATE.** E' fondamentale poter "toccare con mano" l'effetto che la modulazione del proprio linguaggio verbale e non verbale ha nelle persone con cui si interagisce.
- 3) **SUPERVISIONE E AUTOMONITORAGGIO.** Infine è necessaria la presenza di "coach", specializzati nell'arte della comunicazione, che diano la possibilità ai partecipanti di migliorare la propria efficacia relazionale grazie al continuo confronto tra auto percezione e indicazioni operative offerte da un professionista.

Da queste premesse nasce l'idea del training intensivo <<La relazione efficace>> che si focalizzerà sulle due tematiche dell'arte della comunicazione e dell'arte degli stratagemmi, fornendo esemplificazioni pratiche della loro applicabilità nel mondo della psicologia del lavoro (rapporto con il committente e con il cliente finale), della psicologia clinica (relazione con pazienti che presentano disturbi psicologici) e della psicologia dello sviluppo (rapporto con insegnanti, genitori e bambini).

OBIETTIVI

Il training intensivo <La relazione efficace> ha l'obiettivo di far acquisire ai partecipanti alcune competenze trasversali necessarie per la conduzione efficace di un colloquio psicologico sia in ambito clinico che della psicologia del lavoro. Grazie ad un intenso lavoro, personale e di gruppo, i partecipanti affineranno alcune strategie e tecniche indispensabili nella professione di Psicologo, e che permettono di aumentare la qualità delle relazioni interpersonali nella vita di tutti i giorni.

L'obiettivo del training intensivo è di portare i partecipanti a poter apprendere e mettere in pratica fin da subito nuove abilità atte a:

- costruire e mantenere una relazione efficace;
- gestire le resistenze al cambiamento del cliente/paziente;
- migliorare la propria autoefficacia sia in ambito personale che professionale.

DESTINATARI DEL CORSO

Studenti della Laurea Specialistica in Psicologia e Giovani Psicologi.

PROGRAMMA

I MODULO: L'ARTE DELLA COMUNICAZIONE (prima parte)

- **INIZIARE LA RELAZIONE:** La “cattura” del cliente/paziente
- **MANTENERE LA RELAZIONE:** Come ricalcare e sintonizzarsi con il linguaggio e con la logica del cliente/paziente
- **IN CHE MODO POSSO ESSERE UTILE COME PSICOLOGO?** Distinguere tra obiettivi e problemi
- **CHE COSA CHIEDO?** Domande aperte, chiuse, a illusione di alternative, circolari, di contenuto, del miracolo, del come peggiorare
- **IL LINGUAGGIO SILENZIOSO:** Uso strategico della comunicazione non verbale

L'ARTE DELLA COMUNICAZIONE (seconda parte)

- **CHE COS'È GIÀ STATO FATTO E CHE EFFETTO HA OTTENUTO?** Le tentate soluzioni e le eccezioni positive
- **CAMBIARE OCCHI:** La sottile arte della parafrasi e della ristrutturazione
- **TOCCARE IL CUORE:** Uso strategico del linguaggio analogico (aforismi, metafore, esempi, narrazioni, storielle)
- **LOGICA DEL PROBLEMA E LOGICA DELLA SOLUZIONE:** La struttura del dialogo strategico

II MODULO LE RESISTENZE AL CAMBIAMENTO

- **“DOTTORE, MI CAMBIO SENZA CAMBIARMI!”:** Le quattro resistenze al cambiamento: quali sono, come si riconoscono, a quali stratagemmi si rifanno
- **SUSCITARE RESISTENZE INCONSAPEVOLMENTE:** Quali forme comunicative suscitano resistenze nel cliente/paziente
- **GESTIRE LE RESISTENZE:** Strategie e tecniche per evitare di suscitare le resistenze, per aggirarle e per gestirle

III MODULO RIASSUMERE PER RIDEFINIRE: l'arte della comunicazione e della gestione efficace della relazione applicate ai diversi contesti psicologici

- Uno sguardo a ritroso sulle precedenti giornate formative per consolidare l'apprendimento

IV MODULO APPLICAZIONE NEI VARI CONTESTI:

- Differenze e somiglianze nell'applicazione dell'arte della comunicazione e della gestione delle resistenze nei diversi ambiti psicologici (clinica, lavoro, ed età evolutiva)

** Durante le prime tre giornate i partecipanti potranno indicare ai docenti se, nella quarta giornata, preferiranno concentrarsi su uno solo o su tutti e tre gli ambiti psicologici (clinica, lavoro, ed età evolutiva).

DOCENTI E METODOLOGIA DIDATTICA

Condotta da docenti formati al “Centro di Terapia Strategica di Arezzo” e alla “Scuola Manageriale di Comunicazione, Problem Solving & Coaching strategico”, dirette dal prof. Giorgio Nardone. Insegnano da anni in tutta Europa l'uso della sottile arte della comunicazione per risolvere complesse problematiche sia in ambito clinico che aziendale. Durante il training intensivo verranno utilizzati metodi formativi quali i role-playing, il metodo dei casi e la videoregistrazione, in modo tale da far sì che, quanto acquisito nei momenti di lezione frontale, possa essere allenato dai partecipanti e reso strumento operativo fin da subito, nella consapevolezza che si impara solo facendo (metodologia del *learning by doing*).

BIBLIOGRAFIA DI RIFERIMENTO

- **COACHING STRATEGICO;** Milanese R., Mordazzi P. , Ponte alle Grazie, Milano, 2006;
- **CORREGGIMI SE SBAGLIO;** Giorgio Nardone, Ponte alle Grazie, Milano, 2005;
- **IL DIALOGO STRATEGICO;** Giorgio Nardone, Alessandro Salvini, Ponte alle Grazie, Milano, 2004;
- **LA TERAPIA DELL'AZIENDA MALATA, PROBLEM-SOLVING STRATEGICO PER ORGANIZZAZIONI;** G.Nardone, R. Mariotti, R. Milanese, Ponte alle Grazie, Milano, 2000;
- **IL LINGUAGGIO DELLA TERAPIA BREVE;** Branka Skorjanec, Ponte alle Grazie, Milano, 2000;
- **PSICOSOLUZIONI;** Giorgio Nardone, Rizzoli, Milano, 1998;
- **L'ARTE DEL CAMBIAMENTO;** Giorgio Nardone, Paul Watzlawick, Ponte alle Grazie, Milano, 1990;
- **IL LINGUAGGIO DEL CAMBIAMENTO;** Watzlawick P. , Feltrinelli, Milano, 1981 ;
- **PRAGMATICA DELLA COMUNICAZIONE UMANA;** P. Watzlawick, J. H. Beavin, Don D. Jackson, Astrolabio, Roma, 1971;



IL CTS DI AREZZO È STATO FONDATA NEL 1987 DA **GIORGIO NARDONE E PAUL WATZLAWICK** RAPPRESENTA
A LIVELLO INTERNAZIONALE SIA LA TRADIZIONE CHE LA EVOLUZIONE DELLA **SCUOLA DI PALO ALTO**

oggi il Centro di Terapia Strategica di Arezzo è:

- **Scuola di Specializzazione Quadriennale in Psicoterapia Breve Strategica** (Riconosciuta dal M.I.U.R.)
Abilitante all'esercizio della psicoterapia equiparata - equipollente a quello delle Scuole di Specializzazione Universitarie.
- **Scuola di Formazione Manageriale in Comunicazione Problem Solving & Coaching Strategico**
- **Ha 114 Studi Affiliati in Italia, 4 in Europa e 2 negli Stati Uniti.** Diretti da Psicoterapeuti e Consulenti affiliati, specialisti formati nella nostra *Scuola di Specializzazione in Psicoterapia Breve Strategica*
- **Ha una Divisione operativa per aziende "CHANGE STRATEGIES".** Professionisti selezionati nella nostra *Scuola di Comunicazione e Problem Solving Strategico*, formano oggi un *team d'eccellenza supervisionato dal Prof. Nardone*, proponendosi come partner attraverso servizi di **consulenza, formazione e coaching** per tutte quelle organizzazioni che sanno che le persone sono la loro ricchezza e, il motore di cambiamento.

**Presso il CTS di Arezzo si effettuano Ricerche, Training e Psicoterapie brevi;
Formazione, Consulenza sia clinica che manageriale**

INFORMAZIONI GENERALI INTENSIVE TRAINING

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: Torino, Milano, Roma

Gli indirizzi delle sedi verranno comunicate al momento dell'iscrizione

ORARIO E FREQUENZA: Il training si articola in 4 moduli di due giorni, con cadenza di una giornata (sabato) ogni 15 giorni per un totale di *8 giornate*. L'orario di lavori è dalle 10.00 alle 18.00.

CALENDARI: Il corso sarà attivato a Ottobre di ogni anno

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

QUOTA DI PARTECIPAZIONE: la quota complessiva al Corso è di **1.600,00 + IVA = 1.920,00**

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.

PER MAGGIORI INFORMAZIONI

Tel. + 39 0575 350240 cell +39 347.5321458 (dal lunedì al venerdì dalle ore 14,00 alle 19,00)

E. mail cs@problemsolvingstrategico.it