

Questo percorso avanzato condurrà i partecipanti all'arte di risolvere complicati problemi mediante alla apparenza semplici soluzioni. Tale arte, però, prevede il ricorso non a rassicuranti "verità", ovvero conoscenze definitive rispetto alla realtà che ci circonda e al nostro rapporto con questa, ma piuttosto l'uso di stratagemmi che violano il buon senso e la usuale logica razionale. Ogni partecipante verrà guidato a "*Cavalcare la propria Tigre*" il che non è un artificio ma una concreta abilità frutto di studio prolungato e costante applicazione. Anche perché se possiamo essere bravi nell'ingannare gli altri sulle nostre reali capacità non possiamo farlo così bene con noi stessi. Quando ci troviamo concretamente di fronte ai nostri limiti.

**1ª giornata sabato 25 Settembre 2010**

«Il genio altro non è che la capacità di osservare la realtà da prospettive non ordinarie» W. James

**L'auto inganno strategico: dalla realtà subita alla realtà gestita**

- Dalla illusione della verità oggettiva alla acquisizione della consapevolezza operativa.
- Struttura e funzionamento dell' auto inganno - Inganni subiti, inganni gestiti
- Le tentate soluzioni ridondanti: quando l'agire conduce all'auto inganno
- Credenze rassicuranti: quando le idee assunte conducono all'auto inganno
- La spontaneità come apprendimento diventata acquisizione -Utilizzo dell'auto inganno come risorsa personale.

**2ª giornata domenica 26 Settembre 2010**

«Non c'è niente che non si possa rendere naturale non vi è niente di naturale che non si possa perdere» B. Pascal

**Il coaching strategico:** valutazione strategica delle tentate soluzioni ridondanti: quelle scelte deliberate, quelle spontanee ed irrefrenabile; quelle subite ed inevitabili

- I punti di impatto fallimentare delle tentate soluzioni ridondanti: La strategia, la comunicazione, la relazione.
- Individuare ed utilizzare le eccezioni alle T.S. fallimentari
- Individuazione e messa a punto di strategie di soluzione alternative

**3ª giornata sabato 23 Ottobre 2010**

«Agisci sempre in modo da aumentare il numero delle scelte» H.V. Foerster

**il dialogo strategico (livello avanzato) (II)**

Apprendere a

- Costruire domande strategiche e predisporre la loro sequenza ad imbuto.
- Parafrasare ristrutturando a livello logico ed a livello analogico.
- Riassumere ridefinendo modificando le percezioni
- Selezionare sentenze ed immagini evocative - Prescrivere come effetto dell' accordo raggiunto

**4ª giornata domenica 24 Ottobre 2010**

«Siccome ho molta fretta, vado molto piano» N. Bonaparte

**Dialogare strategicamente con se stessi: self coaching strategico**

- Applicazione del D.S. al modello di coaching
- 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

**5ª giornata sabato 27 Novembre 2010**

«Ottimo oratore è colui che parlando istruisce, diletta, e nello stesso tempo commuove dei suoi ascoltatori» Cicerone

**Il coaching strategico e l'esercizio della leadership**

- La costruzione del carisma personale: tecniche avanzate per la gestione del proprio stile comunicativo non verbale
- Strategie e tattiche per rendere magiche le proprie parole.
- Ispirare, indicare, ingiungere, delegare, controllare: Cavalcare il cambiamento

**6ª giornata domenica 28 Novembre 2010**

« Sii quello che vorresti che il mondo fosse» Ghandi

**Il coaching strategico: Cavalcare la propria tigre**

- 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.

---

**Sede:** Milano, Casa Schuster, Via Sant'Antonio 5 - **Incontri:** 6 a cadenza di un week end al mese - **Costo:** 2000 € + IVA

**Docenti:** G. Nardone e docenti formatori C.T.S.