



# **CHANGE STRATEGIES**

**Divisione Aziendale del Centro di Terapia Strategica di Arezzo**

Diretto dal Prof. Giorgio Nardone



## ***PILLOLE STRATEGICHE***

### ***WORKSHOPS***

***PER TRASFORMARE I LIMITI IN RISORSE NELLE ORGANIZZAZIONI***

**Formazione-Intervento**

Città di svolgimento:

**Arezzo, Bologna, Milano, Rimini, Roma, Torino**

# CHANGE STRATEGIES

## SOLUZIONI SEMPLICI PER PROBLEMI COMPLESSI

### CHI SIAMO

CHANGE STRATEGIES è la divisione operativa aziende del CTS (Centro di Terapia Breve Strategica) che applica l'approccio strategico al contesto organizzativo, per migliorare le performance delle organizzazioni (aziende, enti pubblici e privati, scuole, associazioni) attraverso il supporto alle persone.

Il network è costituito da esperti di formazione, di consulenza, di organizzazione, di selezione e ricerca certificati dal CTS.

CHANGE STRATEGIES promuove la consulenza di processo, la formazione-intervento ed il coaching mirati al raggiungimento degli obiettivi dei clienti attraverso il Modello Strategico.

Ci proponiamo come possibili partners, coach organizzativi per le organizzazioni che sanno che le persone sono la loro ricchezza ed il motore del cambiamento.

## IL MODELLO STRATEGICO EVOLUTO NELLE ORGANIZZAZIONI

L'approccio strategico ha due tradizioni antiche: quella ellenica della retorica dei sofisti e quella cinese dell'arte dello stratagemma, ovvero le antiche arti di risolvere apparentemente irrisolvibili situazioni mediante l'uso di stratagemmi e modi di comunicare suggestivi e persuasori. Il modello strategico trae origine dalla teoria della comunicazione di G. Bateson, dal costruttivismo radicale (H. von Foerster, E. von Glasersfeld), dagli studi sul linguaggio persuasorio di Milton Erickson e dai principi teorico-applicativi della comunicazione approfonditi dal Mental Research Institute, noto come la **Scuola di Palo Alto** (P. Watzlawick, Weakland, Fisch, Jackson).

Si deve poi a **Paul Watzlawick** l'opera di approfondimento e sistematizzazione dei principi teorico-applicativi della comunicazione. \*(Pragmatica della comunicazione umana, 1967), per arrivare al **modello evoluto** di **Giorgio Nardone** che dal 1987 ha apportato il suo personale contributo applicativo evolvendo il Modello *verso una forma di avanzata tecnologia di problem solving*. Mediante un rigoroso metodo di ricerca empirico-sperimentale ha messo a punto un Modello di intervento specifico per la soluzione di problemi organizzativi e per lo sviluppo dei talenti, che consente al problem solver di avere a propria disposizione un insieme di tattiche e strumenti operativi efficaci ed efficienti.

I successi ottenuti nelle diverse realtà organizzative, partendo dal presupposto che l'unica verifica di uno strumento è la sua efficacia operativa, si fondano soprattutto sulla flessibilità ed adattabilità del Modello, che unisce rigore metodologico e creatività, esperienza e innovazione, applicazione di strategie e capacità di autocorrezione per arrivare a trovare la soluzione al problema o raggiungere l'obiettivo desiderato.

### Il modello breve strategico:

- **È centrato sulle persone**, rendendole subito protagoniste con azioni concrete e graduali che generano successi immediati ed innescano una spirale virtuosa
- **È orientato ai risultati**: il cliente sceglie ed applica il comportamento e la soluzione più funzionali ed efficaci
- **Sviluppa l'apprendimento continuo**: si impara facendo e così si trova la strada verso il miglioramento sperimentando nuove soluzioni più funzionali. Il processo di soluzione è patrimonio dei clienti e replicabile in modo autonomo
- **È efficace**: la soluzione del problema o il raggiungimento di un obiettivo sono fondati sulla situazione "qui ed ora" del cliente, che agisce per ottenere il cambiamento atteso e concordato
- **È efficiente**: produce il massimo risultato in tempi brevi

**"Le pillole strategiche"** sono workshops per avvicinarsi al modello strategico evoluto e per approfondirne alcune applicazioni specifiche.

## LA PRAGMATICA DELLE PRESENTAZIONI EFFICACI

*“Noi sappiamo ciò che siamo, ma ignoriamo ciò che possiamo essere”* W. Shakespeare

In ogni ambito professionale, saper presentare in modo efficace è cruciale per catturare l'attenzione del nostro pubblico e orientarlo favorevolmente verso le nostre idee e soluzioni. Presentare in modo efficace significa saper parlare alle teste ed ai cuori del nostro pubblico. L'efficacia di una presentazione è legata a due aspetti: una buona progettazione ed una buona performance. La progettazione ci permette di definire gli obiettivi e di prevedere possibili difficoltà e ostacoli e ha l'effetto benefico di darci un senso di maggior sicurezza. La definizione della strategia di comunicazione e lo sviluppo di una performance di qualità e di impatto sono il risultato dell'utilizzo di tecniche (di progettazione e di presentazione) che possono essere apprese attraverso il workshop, per divenire un utile patrimonio professionale.

I partecipanti hanno l'opportunità di sviluppare le proprie capacità di presentare in pubblico e di acquisire strumenti e strategie per progettare e realizzare presentazioni che siano focalizzate, personalizzate e persuasive.

### **Contenuti:**

- Come far fallire una presentazione
- Progettare la presentazione: sintonizzare obiettivo, pubblico e contenuto
- La pragmatica dell'argomentazione: la struttura della presentazione
- La cattura del pubblico
- La comunicazione persuasoria
- Tecniche e strategie per migliorare l'efficacia comunicativa
- Come gestire le domande e le obiezioni
- Stratagemmi per superare l'ansia di parlare in pubblico

**Durata: 2 giorni**

**Prezzo: 250,00 + IVA**

**Prezzo soci APCO: 200,00 + IVA**

## CORREGGIMI SE SBAGLIO

*“Se vuoi convincere gli altri, devi sembrare pronto a farti convincere”* B. Pascal

Quante volte ci siamo resi conto che avremmo potuto raggiungere i nostri obiettivi se solo fossimo stati più accorti e persuasivi con il nostro capo o con i nostri colleghi? Quante volte avremmo voluto ascoltare e comprendere le aspettative dei nostri clienti per formulare una proposta che non potessero rifiutare? Quante volte vorremmo poter correggere l'inefficacia di alcuni processi organizzativi senza passare per critiche Cassandre? Il **dialogo strategico** è una tecnica evoluta di comunicazione persuasoria che porta l'interlocutore ad auto-persuadersi attraverso le proprie argomentazioni. Il processo raffinato del dialogo, che alterna domande a parafrasi ristrutturanti, induce al cambiamento come scoperta congiunta aggirando le resistenze.

### **Contenuti:**

- La comunicazione strategica: dalla spiegazione alla persuasione
- Quando e come utilizzare il dialogo strategico nell'organizzazione
- La struttura del dialogo strategico
- Le domande strategiche che orientano e guidano
- Le riformulazioni che correggono, creano accordo e costruiscono la relazione
- Cambiare occhi toccare il cuore: la ristrutturazione
- La relazione e le resistenze

**Durata: 2 giorni**

**Prezzo: 300,00 + IVA**

**Prezzo soci APCO: 250,00 + IVA**

## “UCCIDERE IL SERPENTE CON IL SUO STESSO VELENO”:

### GESTIRE I CONFLITTI E LE RESISTENZE AL CAMBIAMENTO

Contrasti e conflitti sono all’ordine del giorno nelle organizzazioni, ma diventano critici quando ne rimaniamo ingabbiati. Spesso, in questi casi, il tempo e le energie spesi nell’evitarli o nel tentare di gestirli, va a scapito dell’efficacia professionale e del raggiungimento degli obiettivi aziendali. Per non parlare del disagio e del malessere che le relazioni professionali poco efficaci ci creano.

Le strategie per gestire i contrasti e i conflitti in modo efficace vengono costruite ad hoc sui casi portati dai partecipanti utilizzando le tecniche di problem solving strategico, le manovre di comunicazione strategica e gli stratagemmi per gestire le resistenze.

#### **Contenuti:**

- Contrasti e conflitti
- Definizione degli obiettivi con le tecniche del problem solving strategico
- Cosa abbiamo provato a fare e non ha funzionato
- Le principali resistenze al cambiamento: come riconoscerle e gestirle
- La comunicazione come veicolo di relazioni produttive: il dialogo strategico applicato alla gestione dei conflitti
- Le trappole da evitare
- Strategie e stratagemmi per arrivare a vincere senza combattere

**Durata: 2 giorni**

**Prezzo: 250,00 + IVA**

**Prezzo soci APCO: 200,00 + IVA**

## LA LEADERSHIP STRATEGICA

*“Il vero maestro non mostra la sua arte, la condivide con te”* E. Parker.

La leadership non è una caratteristica delle persone, ma una qualità emergente della relazione tra le persone.

Il leader strategico viene seguito perché ammirato, non perché temuto e così raggiunge gli obiettivi aggirando le resistenze al cambiamento.

Essere leader strategico significa, dunque guidare se stessi e gli altri verso gli obiettivi (personali, organizzativi, etc.) aggirando o gestendo le resistenze al cambiamento proprie e altrui ed attivando le risorse presenti nelle persone e nell’organizzazione.

La saggezza cinese dell’arte dello stratagemma, la lucidità della logica strategica, la consapevolezza operativa dell’approccio breve strategico sono gli strumenti al servizio della leadership.

Il workshop si propone di fornire le conoscenze utili e funzionali ad esercitare efficacemente la propria leadership e a gestire le relazioni con se stessi e con gli altri (collaboratori, colleghi e capi). Nella seconda giornata verranno approfondite tecniche e strategie operative per accrescere il proprio stile di leadership strategica.

#### **Contenuti**

- La Leadership strategica a confronto con le teorie della leadership e del management
- Il leader strategico e la definizione degli obiettivi
- Il leader strategico e la gestione delle relazioni (con se stessi, con gli altri e con l’organizzazione)
- Il leader strategico e la gestione delle resistenze al cambiamento
- Come sviluppare la leadership strategica: piano d’azione, strategie e stratagemmi

**Durata: 2 giorni**

**Prezzo: 250,00 + IVA**

**Prezzo soci APCO: 200,00 + IVA**

## **CAMBIARE OCCHI TOCCARE IL CUORE**

### **IL COACHING STRATEGICO**

*“Quello che ti manca chiedilo in prestito a te stesso”* Catone

Quando ci sentiamo irrigiditi nel nostro modo di comportarci che con il tempo è diventato una trappola; quando ci sono situazioni che in modo ricorrente tentiamo di affrontare senza successo.... È il momento di dedicarsi due giornate.

Il modello di coaching strategico lavora sui copioni di comportamento ridondanti e sulle tentate soluzioni ricorrenti ma poco efficaci, permette di riconoscere i propri limiti e di trasformarli in risorse per il cambiamento.

Il workshop è esperienziale: si lavora esclusivamente sui casi portati dai partecipanti. Alle sessioni di coaching di gruppo si alternano le sessioni di coaching individuale, che permetteranno a ciascun partecipante di costruire un piano di sviluppo personale e nuove strategie di cambiamento.

#### **Contenuti:**

- Analisi delle situazioni problematiche e delle tentate soluzioni ridondanti
- Dalle vecchie incapacità alle nuove strategie
- Il vero viaggio di scoperta è cambiare occhi
- Tradurre le sensazioni di base in leve per il cambiamento
- Strategie e stratagemmi per aumentare le proprie possibilità di scelta
- Sessioni di coaching di gruppo e individuali
- Piano di sviluppo personale

**Durata: 2 giorni**

**Prezzo: 250,00 + IVA**

**Prezzo soci APCO: 200,00 + IVA**

## **STRATEGIE PER SUPERARE LO STRESS**

*“Non facciamo quello che vogliamo, ma comunque siamo responsabili di ciò che siamo”* J.P. Sartre

Lo stress è un fenomeno sempre più ricorrente nei contesti organizzativi dinamici, caratterizzati da forte frammentazione del lavoro ed elevata intensità relazionale.

Gli effetti dello squilibrio derivante dal “distress” sono importanti sia dal punto di vista fisico che da quello psicologico e relazionale.

Il workshop offre un modello operativo strategico di comprensione e di azione che rende gli effetti dello stress gestibili e migliorabili, trovando le leve per interrompere i circoli viziosi trasformandoli in virtuosi.

Il workshop si propone di fornire strumenti e tecniche, per migliorare la gestione degli aspetti stressanti del proprio lavoro.

#### **Contenuti**

- Riconoscere le principali fonti di stress
- Oltre le tentate soluzioni fallimentari: apprendere dall’esperienza
- Quali sono le frecce del mio arco: riconoscere le proprie risorse ed i propri limiti
- Lo scenario futuro e gli obiettivi realistici
- Tecniche e stratagemmi di self-help per prevenire e gestire lo stress
- De-stressor strategico: il piano di sviluppo individuale

**Durata: 2 giorni**

**Prezzo: 250,00 + IVA**

**Prezzo soci APCO: 200,00 + IVA**

## LA SELEZIONE STRATEGICA

*“Nulla vale per tutto o per sempre, così come niente è buono per tutto e per sempre”* G. Nardone

La selezione del personale è un processo strategico per le organizzazioni: in sintesi si tratta di trovare il magico matching tra le esigenze organizzative e le competenze/aspirazioni dei candidati. Gli strumenti del problem solving e della comunicazione strategici offrono un supporto efficace nel progettare, sviluppare e concludere con successo il processo di selezione: dalla raccolta del brief dal cliente interno all’inserimento dei neoassunti.

Il workshop è destinato ai professionisti e ai responsabili della selezione all’interno delle organizzazioni.

### **Contenuti:**

- Rileggere il processo di selezione con il modello di problem solving strategico: l’analisi delle tentate soluzioni e delle eccezioni
- Raccogliere il brief e costruire il job profile
- Le tecniche strategiche nel colloquio di selezione
- Tecniche e strategie per valutare e decidere
- Tecniche e strategie per monitorare e verificare il processo di selezione
- La selezione formativa

**Durata: 2 giorni**

**Prezzo: 190,00 + IVA**

**Prezzo soci APCO: 150,00 + IVA**

## LA VENDITA STRATEGICA

*“Non aspettare il momento opportuno: crealo”* G.B. Shaw

Il workshop è focalizzato sull’apprendimento e la sperimentazione delle principali tecniche strategiche che trasformano l’attività di vendita in consulenza all’acquisto.

Il venditore “strategico” anziché sferrare per primo l’attacco di un’esposizione assertiva dell’offerta, dialoga con il cliente, e ne svela le esigenze e le aspettative. L’alleanza tra venditore e cliente e la consulenza all’acquisto favoriscono la relazione e la fidelizzazione del cliente.

Ciascun partecipante costruirà un piano personale di sviluppo della propria efficacia personale.

Il workshop è destinato a venditori e tecnici commerciali provenienti da tutti i settori: business to business, beni industriali, largo consumo, servizi.

### **Contenuti:**

- Come passare dal vendere prodotti al costruire soluzioni
- Apprendere dai casi di insuccesso per costruire soluzioni alternative
- La sintonia e le domande strategiche per cogliere i bisogni del cliente
- Riconoscere lo stile d’acquisto del cliente
- Come costruire la propria offerta
- Scegliere le leve e le argomentazioni più adatte all’interlocutore
- Tecniche per gestire le obiezioni e le resistenze
- Come concludere la vendita, mantenendo la relazione con il cliente

**Durata: 2 giorni**

**Prezzo: 190,00 + IVA**

**Prezzo soci APCO: 150,00 + IVA**



**SUPERVISIONE SCIENTIFICA, Prof. Giorgio Nardone**

**DIREZIONE GENERALE, M.Cristina Nardone**

Tel. + 39 0575 354 853 - cell. + 39 348 6901771 E-mail [cristina@problemsolvingstrategico.it](mailto:cristina@problemsolvingstrategico.it)

**RESPONSABILE DIVISIONE CHANGE STRATEGIES, Roberta Prato Previde**

cell +39 349 5585320 E-mail [teamleaders@changestrategies.it](mailto:teamleaders@changestrategies.it)

**AMMINISTRAZIONE: STRATEGIC THERAPY CENTER**

Piazza S. Agostino, 11 - 52100 – Arezzo

Tel. + 39 0575 350240 - Fax. +39 0575 350277 E-mail [amministrazione@centroditerapiastrategica.org](mailto:amministrazione@centroditerapiastrategica.org)

---

**PER INFORMAZIONI ED ADESIONI**

Responsabile Organizzativo

**Andrea Riccioli**

Tel. + 39 0575 354 853 cell. + 39 348 2894048

E-mail [info@changestrategies.it](mailto:info@changestrategies.it)

[www.changestrategies.it](http://www.changestrategies.it)



**Il CTS di Arezzo  
è stato fondato nel 1987 da  
*Giorgio Nardone e Paul Watzlawick***

**rappresenta a livello internazionale  
sia la tradizione che la evoluzione  
del Modello della *Scuola di Palo Alto***

**Il CTS di Arezzo ha 85 Studi Affiliati  
in Italia, 4 in Europa e 2 negli Stati Uniti**

Diretti da Psicoterapeuti affiliati,  
specialisti formati nella nostra

*Scuola di Specializzazione in Psicoterapia Breve Strategica* e successivamente selezionati, disseminati sul territorio nazionale ed internazionale, presso i quali si effettuano psicoterapia, consulenza, formazione, nonché una costante attività di ricerca.

**Il CTS Divisione Change Strategies**

Una "divisione operativa per le aziende" costituita da professionisti selezionati e formati dalla nostra

*Scuola di Comunicazione e Problem Solving Strategico*. Specialisti in grado di offrire servizi di *consulenza, formazione, coaching* che fanno riferimento al C.T.S. dal punto di vista della ricerca e dell'innovazione formando un *team d'eccellenza* certificato dal CTS e supervisionato dal Prof. Giorgio Nardone.

**Il CTS è Scuola di Specializzazione  
in Psicoterapia Breve Strategica**

(Riconosciuta dal M.I.U.R.)

Abilitante all'esercizio della psicoterapia equipollente a quello delle Scuole di Specializzazione Universitarie

**Il CTS è Scuola di  
Formazione Manageriale  
in Comunicazione e  
Problem Solving Strategico**

**Presso il Centro di Terapia Strategica si effettuano  
Ricerche, Training e Psicoterapie brevi.  
Formazione e Consulenza clinica e manageriale**

**CENTRO DI TERAPIA STRATEGICA - DIVISIONE CHANGE STRATEGIES**

- Piazza S. Agostino 11 - 52100 - Arezzo - Italia

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

**PER SAPERNE DI PIÙ VISITA I NOSTRI SITI**

[www.centroditerapiastrategica.org](http://www.centroditerapiastrategica.org) - [www.giorgionardone.it](http://www.giorgionardone.it) - [www.psicoterapiabrevestrategica.it](http://www.psicoterapiabrevestrategica.it)  
[www.bsst.org](http://www.bsst.org) - [www.problemsolvingstrategico.it](http://www.problemsolvingstrategico.it) - [www.changestrategies.it](http://www.changestrategies.it)