

El Diálogo Estratégico

para lograr el cambio en una sola sesión

seminario de **Giorgio Nardone**



Madrid, 5 y 6 Noviembre '11



Ilustre Colegio Oficial de Médicos de Madrid



El Diálogo Estratégico

El diálogo estratégico, o la técnica evolucionada para dirigir un coloquio «terapéutico» capaz de inducir cambios radicales en el interlocutor, nace de un recorrido de investigación, aplicación clínica y consultoría empresarial, realizado a lo largo de más de quince años en el Centro de Terapia Estratégica de Arezzo, después de su fundación a cargo de Giorgio Nardone y Paul Watzlawick.

Esta refinada estrategia para obtener el máximo con el mínimo se ha llegado a formar a través de una evolución natural de la anterior formulación de los protocolos de intervención construidos a propósito para los diferentes tipos de problemas. Ha sido, precisamente, el éxito de estos protocolos en cuanto a eficacia y eficiencia el que ha llevado a estructurar la primera sesión como una verdadera intervención más que como una fase preliminar.

Conocer los problemas a través de sus soluciones se ha convertido, de ser un constructo y método de investigación, en lógica operativa y estratégica para la primera, y a menudo única, sesión de terapia o consulta.

El perfeccionamiento de la técnica del diálogo estratégico y su experimentación, han producido sorprendentes efectos ya sea promoviendo cambios, ya sea en sus posibles aplicaciones en contextos diferentes, que han abierto nuevas y prometedoras perspectivas de investigación y de intervención. Esto, desde nuestro punto de vista, se debe al hecho de que los cambios inducidos no son el producto de directrices que el «experto» da al «inexperto», sino el fruto de descubrimientos conjuntos tras un diálogo sabiamente estructurado para este fin.

De este modo se elimina la resistencia natural que todo sistema humano, individual o no, opone al cambio de su equilibrio aunque éste represente sufrimiento o sea incluso patológico; más bien, mediante el diálogo estratégico esta limitación se convierte en recurso, porque el terapeuta o el consultor, como un sabio estratega, con sabias maniobras, guía a su interlocutor a ser el actor protagonista de la escena, de modo que se persuade de lo que él mismo siente y descubre.

La «magia» de esta técnica reside en su rompedora esencialidad, o, parafraseando a los primeros Siete Sabios de la tradición helena, «nada en exceso, sólo lo necesario».

Programa:

- La estructura del Diálogo Estratégico
- Las preguntas estratégicas
- Las paráfrasis reestructurantes
- Evocar sensaciones
- Resumir para redefinir
- Prescribir como descubrimiento conjunto.

Este seminario será ilustrado con numerosas casos prácticos y demostraciones en directo de la aplicación del Diálogo Estratégico a diferentes situaciones, presentadas voluntariamente por los participantes.

Prof. Giorgio Nardone

Psicólogo, psicoterapeuta y coach. Doctor en Filosofía de la Ciencia. Fundador, junto con Paul Watzlawick, del Centro de Terapia Estratégica (CTS) de Arezzo; Director de la Escuela de Especialización en Psicoterapia Breve Estratégica de Arezzo, del Master en Terapia Breve Estratégica de Arezzo, Madrid, Barcelona, Moscú, París, Liège, Ciudad de México y San Diego; de las Escuelas de Comunicación y Problem Solving Estratégico de Arezzo, Milán, Madrid y Barcelona. Coordinador del "Brief Strategic and Systemic Therapy World Network". Es considerado el máximo exponente de entre los investigadores que han evolucionado la tradición de la Escuela de Palo Alto. Internacionalmente reconocido como uno de los más creativos y rigurosos estudiosos y terapeutas en virtud de sus innovadores y eficaces modelos de Terapia Breve Estratégica y Problem Solving Estratégico, imparte regularmente conferencias y seminarios en los contextos clínicos y organizacionales. Compagina la actividad clínica con la consultoría, formación y coaching de altos directivos en organizaciones de proyección internacional. Estudiosos y especialistas en management de todo el mundo se inspiran en los resultados de su trabajo creativo y sistemático. Ha publicado 28 libros, traducidos en diversos idiomas, que se refieren a los resultados de sus investigaciones y a las intervenciones realizadas tanto en el ámbito clínico como en el ámbito organizacional.

LUGAR Y HORARIO:

Lugar: Auditorio del Centro Cultural Sanchinarro
Princesa de Éboli / Alcalde Conde de Mayalde - 28050 Madrid

Sábado 5 de Noviembre: de 09,30 a 10,00h (entrega de documentación)
de 10h a 14,00h y de 15,30h a 19,00h

Domingo 6 de Noviembre: de 10,00h a 14,00h

ENTIDADES COLABORADORAS:

Ilustre Colegio Oficial de Médicos de Madrid
Colegio Oficial de Psicólogos de ÁLAVA
Colegio Oficial de Psicología de ANDALUCÍA OCCIDENTAL
Colegio Profesional de Psicólogos de ARAGÓN
Colegio Oficial de Psicólogos de CASTILLA LA MANCHA
Colegio Oficial de Psicólogos de CASTILLA Y LEÓN
Colegio Oficial de Psicólogos de CEUTA
Colegio Oficial de Psicólogos de EXTREMADURA
Colegio Oficial de Psicología de GALICIA
Colegio Oficial de Psicólogos de ILLES BALEARS
Colegio Oficial de Psicólogos de LA RIOJA
Colegio Oficial de Psicólogos de LAS PALMAS
Colegio Oficial de Psicólogos de MADRID
Colegio Oficial de Psicólogos de MURCIA
Colegio Oficial de Psicólogos de NAVARRA
Colegio Oficial de Psicólogos de STA. CRUZ TENERIFE
Colegio Oficial de Psicólogos de COMUNITAT VALENCIANA

INSCRIPCIÓN:

1 - Rellenar ficha de inscripción (en el verso)

2 - Realizar el pago:

En metálico o cheque en: CASO / Change Strategies
Av. Industria, 8 - 1ª Planta, 1A
28108 Alcobendas - Madrid

Mediante transferencia: Banco Santander
cuenta nº 0049-5121-23-2616050817

enviando la ficha de inscripción cumplimentada y el
comprobante de la transferencia al fax: 91 6619070

PRECIOS:

| Fecha | Precio normal | Precio con descuento * |
|----------------|---------------|------------------------|
| Hasta 27/10/11 | 260 € | 195 € |
| Desde 28/10/11 | 300 € | 225 € |

*Los colegiados de las instituciones colaboradoras tendrán un 25% de descuento, aportando carnet identificativo.



Ilustre Colegio Oficial de Médicos de Madrid
Comisión de Médicos Psicoterapeutas



5 y 6 de Noviembre de 2011

El Diálogo Estratégico

Seminario de GIORGIO NARDONE

FICHA DE INSCRIPCIÓN: (rellenar en mayúsculas)

APELLIDOS: _____

NOMBRE: _____

DIRECCIÓN: _____

CP: _____ POBLACIÓN: _____

TELÉFONO FIJO: _____ TELÉFONO MÓVIL: _____

CORREO ELECTRÓNICO: _____

NIF: _____ PROFESIÓN: _____

FORMA DE PAGO:

Metálico o cheque

Transferencia

Valor€

INFORMACIÓN:

CHANGE STRATEGIES - España

Tel: 916618691 - Fax: 916619070

info@problemsolvingestrategico.com

http://www.problemsolvingestrategico.com

http://www.centrodeterapiabreveestrategica.org