



Percorso Specialistico “ESPERTO IN PNL”

LA PNL VIENE INSEGNATA PER CONSENTIRE UNA MIGLIORE E PIÙ ECOLOGICA
COMUNICAZIONE TRA INDIVIDUI E CON SE STESSI, PIUTTOSTO CHE COME
UN'ARMA DI VENDITA E PERSUASIONE

✚ Perché diventare un professionista in programmazione neuro – linguistica

Una delle cose peggiori che si possa sperimentare è rimpiangere le cose non fatte. Diventare un professionista in PNL significa scoprire le chiavi con cui fare molte di quelle cose che oggi ci risultano difficili o impossibili.

Il percorso permetterà di imparare come esprimere la propria libertà emozionale, trasformare le sensazioni, comunicare al meglio con se stessi e con gli altri, raggiungere gli obiettivi che veramente vogliamo.

Diventare “esperto in PNL” significa apprendere nuove tecniche (e soprattutto atteggiamenti mentali) per rendere la propria “vita” un posto migliore in cui vivere.

PROGRAMMA

✚ COS'È LA PNL

Mentre pensiamo a persone eccezionali, a ciò che fanno ed ai risultati che ottengono, ci chiediamo cosa li renda così speciali. La PNL ha scoperto che ogni risultato è frutto di precisi comportamenti, strategie e pensieri che queste persone mettono in atto. Durante il “Ciao doctor” approfondirai le più aggiornate strategie di PNL, l'allievo acquisirà l'abilità di riprodurre questi elementi per ottenere i risultati desiderati.

✚ CAPIRE E PRATICARE LA PNL

Come percepiamo la realtà. Avere più scelte a disposizione e diventare veramente liberi
“Se rapini una banca fai 20 anni.

Se sei imprigionato nelle tue paure fai la vita” - Richard Bandler.

Molti uomini indossano occhiali che limitano e distorcono la visione della realtà. La PNL aiuta a cambiare le lenti e a raggiungere felicità e libertà emozionale.



+ IMPARARE AD “OSSERVARE OLTRE”

La calibrazione

Molti non dicono se non con il corpo. L'abilità di “osservare oltre” verrà sviluppata attraverso il continuo esercizio. Calibrare l'interlocutore significa ridurre ostacoli comunicativi e comprendere maggiormente gli altri.

Più dettagliatamente

- IL LINGUAGGIO DEL CORPO
- FISILOGIA E RESPIRAZIONE
- SVILUPPARE L'ACUITÀ SENSORIALE
- ESERCITAZIONI

+ AMPLIFICARE LE ESPERIENZE SENSORIALI

I sistemi rappresentazionali

Percepriamo il mondo attraverso i nostri cinque sensi. Diamo un significato a ciò che accade prevalentemente utilizzando uno di questi. Per relazionarci al meglio con gli altri, dobbiamo comunicare sul loro “canale preferito”.

Più dettagliatamente

- IL V.A.K .
- I L.E.M .
- ESERCITAZIONI

+ IL MONDO DELL'ALTRO

Distinguere i tipi di “ricalco” e le circostanze in cui praticarli.

Interagire efficacemente con gli altri, vuol dire imparare a “ricalcarli e guidarli”. Considerata tra le più potenti tecniche di comunicazione, il "ricalco e guida " permette di entrare immediatamente in empatia, raggiungendo più velocemente l'obiettivo comune.

Più dettagliatamente

- IL MIRRORING PER IL “RAPPORT” IMMEDIATO
- IL RICALCO VERBALE E PARAVERBALE
- IL RICALCO EMOTIVO
- IL RICALCO CULTURALE
- ESERCITAZIONI



+ DUE RISULTATI IMMEDIATI CON LA PNL

Tolleranza e flessibilità in azione

Cosa potrebbe accadere se all'improvviso si diventasse più tolleranti e flessibili nei propri comportamenti? Come migliorerebbero i nostri stati d'animo?

E se scegliessimo noi i criteri per decidere cosa ci fa arrabbiare e cosa ci fa star bene?

+ CONOSCERE I DUE MONDI

Il gioco delle rappresentazioni interne

Come rappresentiamo a noi stessi ciò che è accaduto, determina, in parte, le cose che temiamo e i risultati che otterremo. Diventare consapevoli di quali "programmi televisivi" proiettiamo nel nostro "schermo interiore" ed avere l'abilità di cambiarli è una delle strategie più utili da possedere.

+ LA FELICITA' A PORTATA DI MANO

Cambiare gli stati interiori cambiando le sotto-modalità

Uno dei paradigmi della PNL è che se siamo in uno stato d'animo potenziante, faremo una serie di scelte valide. Mentre molti continueranno ad essere convinti che vivere stati d'animo positivi sia il prodotto di ciò che accade, altri diventeranno consapevoli che ciò che accade è il prodotto dello stato d'animo con il quale prendiamo le decisioni nella nostra vita.

Più dettagliatamente

- GESTIRE LE RAPPRESENTAZIONI INTERNE
- TECNICA SWISH
- IL CAMBIO DI SOTTO - MODALITÀ
- ESERCITAZIONI

+ LA PERCEZIONE DEL NOSTRO TEMPO PUO' FARE LA DIFFERENZA

La Timeline per utilizzare al meglio le proprie risorse

Ognuno di noi ha una linea immaginaria sulla quale posiziona gli eventi passati, quelli presenti e quelli futuri. La PNL ha scoperto che gli individui di successo hanno delle precise rappresentazioni su punti precisi della "linea del tempo".

Riconoscere e gestire la propria Timeline vuol dire recuperare risorse che si pensa di aver perso (o di non aver mai avuto) e vivere in maniera potenziante il proprio rapporto con gli obiettivi futuri.



Più dettagliatamente

- COSTRUIRE UNA LINEA DEL TEMPO POTENZIANTE
- RECUPERARE LE RISORSE DEL PASSATO
- SUPERARE I BLOCCHI EMOTIVI
- IL RICALCO SUL FUTURO
- ESERCITAZIONI

✚ UN MODELLO LINGUISTICO DI “PRECISIONE”

Il metamodello: quando usarlo e perché

Uno dei motivi principali dell'incomprensione tra persone è pensare che due individui che vivono la stessa esperienza gli diano un significato identico.

Il metamodello è considerato uno strumento linguistico di precisione perché il suo utilizzo permette di comprendere il nostro mondo e quello dell'altro, dando la possibilità di recuperare la parte mancante dell'esperienza vissuta per avere più scelte, più alternative di pensiero e anche di comportamento.

Più dettagliatamente

- STRUTTURA PROFONDA E STRUTTURA SUPERFICIALE
- GENERALIZZAZIONI, CANCELLAZIONI E DISTORSIONI
- VIOLAZIONI DEL MODELLO
- ARRICCHIMENTO DELLA MAPPA E NUOVE SCELTE
- ESERCITAZIONI



✚ UTILIZZARE IL LINGUAGGIO PERSUASIVO

Il Milton Model

Milton Erickson è stato il più grande ipnoterapeuta mai esistito al mondo. Osservando le sue strategie la PNL ha scoperto un modello linguistico particolarmente efficace, da qui il Milton Model. Questa “abilità linguistica” è utilizzata frequentemente, a livello inconscio, dai pubblicitari, dai comunicatori efficaci e da chiunque risulti essere convincente agli occhi altrui. Imparare ad usare questo linguaggio permetterà di evitare inspiegabili attrazioni manipolative e di ottenere una marcia in più nella propria comunicazione.

Più dettagliatamente

- IL LINGUAGGIO ERICKSONIANO
- I COMANDI E LE DOMANDE NASCOSTE
- ESERCITAZIONI

✚ L’UOMO RAGGIUNGE IL SUCCESSO QUANDO I LIVELLI SONO ALLINEATI

I livelli neuro-logici di Robert Dilts

Robert Dilts è uno dei più attivi ricercatori in PNL. Tra i suoi contributi il modello dei “livelli neurologici” ha radicalmente modificato l’approccio dell’individuo al cambiamento. Fondamentale il processo di allineamento di identità, valori, credenze, abilità e comportamenti. Questo modello permette di focalizzare le energie e di aumentare sensibilmente la percentuale di raggiungimento degli obiettivi e allo stesso tempo l’ecologia verso se stessi.

✚ VALORI

Alcune esperienze valgono molto più di altre. Ci fanno stare meglio, ci danno gioia. Quando scopriamo che per noi sono cose che contano siamo disposti a tutto pur di ottenerle. Nella nostra vita raggiungiamo grandi risultati quando siamo consapevoli dei valori che muovono la nostra energia ed i nostri comportamenti.

✚ CRITERI

I criteri sono le regole che ci siamo imposti, inconsciamente, per vedere soddisfatti i nostri valori... ma queste stesse regole, dopo averle scoperte ed attraverso uno specifico processo, possono essere cambiate permettendoci maggiore flessibilità e soddisfazione.



+ CREDENZE

Ciò che crediamo essere vero determina ciò di cui siamo capaci. Quando i risultati sono improduttivi bisognerebbe volgere uno sguardo alle credenze che li hanno generati. L'inconsapevolezza di ciò in cui crediamo, fa comportare alcune persone sempre allo stesso modo facendogli ottenere sempre gli stessi risultati.

Più dettagliatamente

- I LIVELLI NEURO-LOGICI
- ALLINEAMENTO DEI LIVELLI
- L'ECOLOGIA NELLA PROPRIA VITA
- CONVINZIONI POTENZIANTI E LIMITANTI
- LA CREDENZA FULCRO
- ESERCITAZIONI

+ COME MOTIVARSI E MOTIVARE GLI ALTRI

Estrarre, installare ed utilizzare gli ancoraggi

La PNL ha dedicato parte delle sue ricerche a scoprire nuovi sistemi motivazionali. Motivazione vuole dire anche porsi nello stato funzionale all'esperienza che stiamo per vivere. Con gli ancoraggi si impara a richiamare stati risorsa: di sicurezza per affrontare prove difficili, di energia per coinvolgere e motivare gli altri... e molto altro ancora.

Più dettagliatamente

- I DIVERSI TIPI DI ANCORE
- STATI RISORSA
- APPLICAZIONE DELLE ANCORE
- ESERCITAZIONI



SEDE

Il seminario di formazione si terrà presso la sede della Cordua Formazione, sita a Genova in Piazza della Vittoria, 15

ORARI

La struttura del seminario prevede 2 week end + 2 Unit di richiamo post corso così strutturati:

ORARIO WEEK END 1 di 2

- Venerdì dalle 17,30 alle 22,30
- Sabato dalle h 9,00 - 13,30 e dalle 15,00 – 19,30
- Domenica dalle h 9,00 – 13,30 e dalle 15,00 alle 19,30

ORARIO UNIT 1 di 2

- Mercoledì dalle 18,00 alle 22,00
(a distanza di 10 giorni dalla fine del Week end 1 di 2)

ORARIO WEEK END 2 di 2

- Venerdì dalle 17,30 alle 22,30
- Sabato dalle h 9,00 - 13,30 e dalle 15,00 – 19,30
- Domenica dalle h 9,00 – 13,30 e dalle 15,00 alle 19,30

ORARIO UNIT 2 di 2

- Mercoledì dalle 18,00 alle 22,00
(a distanza di 10 giorni dalla fine del Week end 2 di 2)

Per un totale di 54 ore di formazione svolte in aula

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Contattare i responsabili organizzativi per poter usufruire della promozione **“Prenotati in Anticipo”**.

Inoltre gli allievi provenienti da fuori Liguria potranno usufruire del servizio **“All Inclusive”**



+ SERVIZI INCLUSI

- Materiali didattici
- Aggiornamenti costanti e continui
- Attestato di Partecipazione al Corso

+ DATE

- Vedi nel sito www.corduaformazione.com nella sezione **“calendario”**

** La promozione deve essere approvata direttamente dall'organizzatore del seminario sulla base del rispetto delle condizioni contrattuali.*