



IL FAI DA TE DELLA PNL

Il corso completo di training per una dettagliata introduzione alla PNL:
un approccio alla comunicazione e alla crescita personale.



DESCRIZIONE

Negli ultimi anni la PNL si è largamente diffusa anche in Italia, soprattutto fra i manager e fra chi si occupa di marketing.

Alcuni definiscono la PNL come *“l’arte e la scienza dell’eccellenza personale”* o *“lo studio dell’esperienza soggettiva”*. Infatti le strategie e potenzialità della Programmazione Neuro-Linguistica (PNL) permettono di raggiungere qualsiasi obiettivo e traguardo desiderato, in qualsiasi area della vita:

PROGRAMMAZIONE: capacità di organizzare la nostra comunicazione e il nostro sistema neurologico in modo tale da conseguire obiettivi e risultati specifici

NEURO: sistema nervoso tramite il quale si riceve l’esperienza e la si processa attraverso i cinque sensi

LINGUISTICA: i sistemi di linguaggio e di comunicazione non verbale attraverso i quali le rappresentazioni neurali vengono codificate, ordinate e dotate di significato.

La PNL si basa sugli studi compiuti su persone particolarmente abili nel comunicare: l’idea di base è che imparando le loro tecniche, o meglio le loro strategie, tutti possano imparare ad essere eccellenti nella comunicazione.

La PNL permette quindi di raggiungere l’eccellenza nella comunicazione interpersonale e offre un percorso pratico per modificare efficacemente il modo di pensare, di comportarsi e soprattutto di approcciarsi.

Milioni di persone utilizzano la PNL per costruire relazioni migliori, raggiungere nuovi obiettivi e ottenere il successo in ogni area della vita. Ognuno può apprendere e trarre benefici dalla PNL, non c’è bisogno di nessuna conoscenza preliminare, e ciò che si impara può essere applicato nel lavoro, in famiglia, nelle relazioni e in ogni aspetto della propria vita.

La PNL viene oggi usata soprattutto per accrescere l'autostima delle persone ed infondere loro coraggio nell'affrontare sempre nuove sfide, soprattutto in ambito lavorativo o manageriale. Si usa per imparare a parlare in pubblico, a non arrendersi di fronte agli insuccessi, a sapersi auto-motivare per il raggiungimento degli obiettivi.

Perché è utile fare un percorso di PNL?

Comprendere e praticare la PNL aiuta a:

- costruire relazioni personali
- aumentare la capacità persuasiva
- avere un'attitudine mentale positiva
- accrescere l'autostima
- superare gli effetti di esperienze negative del passato
- concentrarsi sugli obiettivi
- allineare i valori e le credenze con i propri obiettivi
- cambiare le abitudini indesiderate
- sentirsi a proprio agio in ogni situazione
- raggiungere risultati
- stabilire rapport
- sviluppare capacità di problem solving
- gestire meglio le proprie emozioni e il proprio tempo
- elicitar abilità e strategie altrui
- vivere la vita che si vuole, facendo scelte consapevoli

Il corso IL FAI DA TE DELLA PNL ha principalmente due obiettivi:

1. dare un'introduzione chiara e approfondita alla PNL che non necessita di alcuna conoscenza preliminare
2. fornire un programma completo ed esauriente finalizzato al miglioramento della propria vita personale e professionale

Gli argomenti saranno suddivisi e trattati in 21 lezioni durante le quali, oltre alla parte teorica, verranno proposti degli esercizi pratici. In questo modo, imparando e applicando un passo alla volta, le informazioni rimarranno impresse più facilmente e "lavoreranno" nell'inconscio per raggiungere l'eccellenza.

Questo corso è un vero e proprio training e ha la durata di 21 giorni per un preciso motivo. Chi è appassionato di psicologia e sviluppo personale sicuramente avrà più volte sentito parlare dei "21 giorni": questa è la quantità di tempo necessaria per far diventare un qualsiasi comportamento, una nuova e automatica abitudine.

La PNL è una materia pratica e le riflessioni e gli esercizi proposti consentono l'esercizio costante e controllato nelle abilità essenziali che è necessario sviluppare.

La concezione fai da te del corso permette inoltre di andare avanti e approfondire quanto si vuole e desidera. L'ideale sarebbe applicare fin da subito quanto appreso a lezione prima di seguire la lezione successiva. Gli esercizi proposti si adattano alla vita di tutti i giorni e ciò permetterà di non cambiare sostanzialmente le proprie abitudini e sentire quindi le nuove attività come un peso che invece si adatteranno perfettamente alle situazioni quotidiane che ciascuno può vivere in casa, in famiglia, al lavoro o nei rapporti sociali.

Oltre agli esercizi, al termine di ogni lezione, verrà affrontato un presupposto. In PNL i presupposti sono alcune idee e concetti adottati come principi generali. Non vogliono essere regole rigide e fisse ma forniscono spunti di riflessione circa il modo in cui le persone pensano e comunicano. Inoltre i presupposti costituiscono la base di molte tecniche della PNL, alcuni saranno chiari altri invece richiederanno di riflessioni più approfondite per essere assimilati.

Seguendo tutte queste indicazioni, il corso sarà un vero e proprio allenamento di ricerca e realizzazione personale.

Di seguito è riportato il programma completo suddiviso nelle 21 lezioni. Si noti come gli argomenti vengano introdotti con gradualità in modo da poter applicare ciò che si apprende passo dopo passo.



PROGRAMMA

1: IL PUNTO DI PARTENZA: PRENDERE CONSAPEVOLEZZA

Prima di iniziare un qualsiasi tipo di percorso è assolutamente opportuno capire lo stato attuale, il punto di partenza. Significa essere consapevole di ciò che fai bene, di ciò che non fai bene e di ciò che invece potresti fare: qual è il tuo potenziale e quali le risorse a cui accedere per sfruttarlo al meglio.

2: COS'È LA PNL: GLI ASSIOMI E PRESUPPOSTI DELLA PNL

I presupposti e gli assiomi della PNL sono i principi fondamentali sui quali si basa il modello della programmazione neuro linguistica, sono quello in cui devi credere essere vero per far sì che la PNL funzioni per te. In altre parole, sono delle generalizzazioni in merito a come funzionano le persone e possono essere utilizzati per migliorare la tua vita.

3: COME FUNZIONANO LE PERSONE: LA MAPPA NON È IL TERRITORIO

Ognuno di noi ha un modo di pensare, parlare e fare le cose completamente unico. E questo corrisponde ad un modo di vedere la realtà completamente differente da persona a persona, come se avessimo una "mappa", che ci permette di orientarci all'interno della complessità del mondo.

Questo è anche uno dei motivi principali per cui spesso le persone talvolta fraintendono ciò che l'altro dice, oppure noi stessi parliamo dando per scontato che l'altro capisca (ma di questo ne parleremo meglio tra poco). Persino una singola parola come "amicizia" o "amore" acquisisce significati e sfumature completamente diversi da persona a persona.

Analizzare e approfondire questo concetto è assolutamente indispensabile per migliorare la nostra comunicazione e conseguentemente i nostri rapporti e relazioni.

4: DARE SENSO AL PROPRIO MONDO: I SISTEMI RAPPRESENTAZIONALI

Ciò che noi percepiamo della realtà lo traduciamo in rappresentazioni interne che influiscono sul nostro comportamento e lo condizionano. Si creano delle strategie di comportamento in base alle informazioni che riceviamo dall'ambiente tramite i nostri canali sensoriali.

I sistemi rappresentazionali sono le modalità sensoriali attraverso le quali si dà significato all'esperienza individuale. Le informazioni vengono raccolte attraverso tutti i canali, ma sono elaborate attraverso alcuni canali sensoriali privilegiati seguendo una determinata strategia.

Ogni essere umano si rappresenta il mondo privilegiando uno dei tre canali (visivo, uditivo o cenestesico), il quale diverrà il suo sistema rappresentazionale della realtà primario e, gli altri due, interverranno in misura minore.

È inoltre importante anche capire e sintonizzarci sulla strategia dell'altro per creare un maggior rapport.

5: SFERA DI INFLUENZA E DI COINVOLGIMENTO: FRA STIMOLO E RISPOSTA/PROATTIVITÀ

Il nostro comportamento è una funzione delle nostre decisioni, non delle condizioni in cui viviamo. Noi possiamo subordinare sentimenti e sensazioni ai nostri valori. Noi abbiamo l'iniziativa e la responsabilità necessari per far sì che le cose accadano. Le persone davvero proattive, accettano questa responsabilità e sviluppano la capacità di subordinare un impulso di qualsiasi natura a un valore.

6: IL CARATTERE ETICO E L'ETICA DELLA PERSONALITA': INSIDE –OUT

Essere pienamente umani vuol dire non far dipendere la propria identità in reazione all'esterno, ma essere in relazione al mondo, partendo da chi si è. È un approccio inside-out, che parte da un'esperienza di completezza interiore. Quando hai una

parte dell'attenzione sul tuo centro, sei integro, hai un modo di essere ben formato e permetti al resto di esserci, senza che tu perda quel centro.

7: SAPERE CIÒ CHE SI VUOLE DAVVERO: PRINCIPI, VALORI E REGOLE

L'uomo agisce in maniera più o meno consapevole in vista di un fine e nel cercare quale mai possa essere questo fine. Qualunque sia il fine da perseguire e i mezzi da utilizzare per raggiungerlo, non possono essere altro che il bene dell'uomo stesso. L'etica, in quanto scienza del comportamento umano, regola il bene dell'uomo in relazione ai valori, ai principi e alle norme morali. Il bene dell'uomo è il motivo principale della sua esistenza.

La nostra coscienza deve essere in grado di riconoscere, accogliere e rispettare i valori irrinunciabili della vita. Ciò richiede una buona formazione ed educazione di coscienza e cambiamento di mentalità basato sui valori, principi e norme di comportamento in ogni disciplina che riguarda la vita umana.

8: SUPERARE I PROPRI LIMITI: LA ZONA DI COMFORT

La zona di comfort rappresenta i confini entro cui ci troviamo sufficientemente bene in particolari contesti della vita come: famiglia, salute, relazioni o lavoro. In poche parole è quel luogo comodissimo e sicuro che ci siamo creati basandoci sulle nostre esperienze e convinzioni ed in cui abbiamo raccolto tutte le nostre sicurezze ed abitudini. In questa zona non siamo esposti a rischi, siamo protetti da situazioni che possono causarci dolore o disagio ma soprattutto siamo sicuri di avere il pieno controllo di tutto perché in questo spazio accade esattamente solo ciò che ci aspettiamo.

Come mai se una persona si trova così bene, dovrebbe uscire dalla sua zona di comfort?

La risposta è semplice: anche se è molto comoda, la zona di comfort è pur sempre una gabbia! E nessun uomo può mai essere veramente felice quando è costretto a vivere in condizioni di “cattività”.

9: OTTENERE CIÒ CHE SI DESIDERA: L’OBIETTIVO

Con il termine di obiettivo si definisce il fine, la meta, il risultato che si vuole ottenere compiendo una determinata azione; detto così sarebbe facile immaginare che basta porsi un traguardo nella vita e fare qualcosa per poterlo realizzare, per far sì che diventi realtà

Tuttavia, sappiamo benissimo che un obiettivo, in sé per sé, non basta da solo per raggiungere un determinato scopo: sono tanti, e all’ordine del giorno, gli obiettivi che desideriamo ottenere, ma che purtroppo, nella maggior parte dei casi, siamo costretti a riporre nel cassetto come dei bei sogni impossibili da realizzare.

Ma cosa determina realmente la differenza tra un obiettivo raggiunto e uno che non viene raggiunto? Il segreto sta nel modo con il quale ognuno di noi va a definire il proprio obiettivo.

Quindi esiste una “formula magica” per riuscire ad ottenere più risultati e meno delusioni nella propria vita? Sì, e si chiama obiettivo ben formato.

In PNL, si definisce come obiettivo formulato correttamente o ben formato quello che risponde a determinati criteri che, se rispettati, fanno aumentare di probabilità di raggiungimento dell’obiettivo stesso

10: COMINCIA PENSANDO ALLA FINE: SCRIVERE LA DICHIARAZIONE DI MISSIONE PERSONALE, FAMILIARE, AZIENDALE

Definire una missione o dichiarazione di intenti in cui vengono chiariti i valori personali, della famiglia o dell’azienda, favorisce il successo personale e professionale.

La mission funge soprattutto da guida operativa e da ispirazione quotidiana su ciò che si vuole raggiungere, e soprattutto come. Imparare a creare una mission aiuta a rimanere focalizzati sui nostri obiettivi e sulle nostre capacità e specialità.

11: IDENTIFICARE IL TUO CENTRO PERSONALE

Per poter scrivere una dichiarazione di missione, dobbiamo partire dal centro stesso della nostra sfera di influenza, quel centro che comprende i nostri paradigmi fondamentali, la lente attraverso la quale vediamo il mondo.

Ciascuno di noi ha un centro anche se di solito non lo riconosciamo come tale. Per il proprio successo personale è assolutamente necessario creare un centro chiaro da cui attingere sicurezza, direzione, saggezza e potere, tale da far prevalere la nostra pro attività e da infondere coerenza e armonia in ogni parte della nostra vita.

12. LA GESTIONE DEL TEMPO: LE QUATTRO GENERAZIONI

Gestire il tempo al meglio è essenziale per riuscire a gestire con efficacia la propria vita. Le attività di tutti i giorni, siano esse più o meno importanti, più o meno impegnative e probanti fisicamente e mentalmente, devono essere supportate da una suddivisione temporale ben precisa: scegliere *cosa fare prima di cosa*, infatti, è utile per non rischiare di perdere troppo tempo, procrastinando, ad esempio, l'applicazione in talune attività o lavori.

Per non perdere troppo tempo in attività futili – che è comunque, almeno in parte, necessario per distrarsi e prendere delle pause – è opportuno imporsi sempre più obiettivi di quanti realmente necessari. L'effetto è quello di ridurre il tempo gettato al vento perché, si sa, più è il tempo di cui si dispone, più è il tempo sprecato. Impegnarlo in attività accessorie, ma utili, può limitare questa eventualità.

13: VIVERE NELL'INTERDIPENDENZA – C/CP E IL CONTO CORRENTE EMOZIONALE

Per non perdere troppo tempo in attività futili – che è comunque, almeno in parte, necessario per distrarsi e prendere delle pause – è opportuno imporsi sempre più obiettivi di quanti realmente necessari. L'effetto è quello di ridurre il tempo gettato al vento perché, si sa, più è il tempo di cui si dispone, più è il tempo sprecato. Impegnarlo in attività accessorie, ma utili, può limitare questa eventualità.

Quella del conto corrente è una metafora per spiegare quanto sia importante lavorare sul proprio comportamento e sui processi di interazione per avere una vita migliore.

Tutte le volte che si effettuano dei depositi in un conto corrente emozionale versando cortesia, gentilezza, onestà, mantenendo gli impegni presi, mostrandosi affidabili, aumenta la fiducia dell'altro. Si crea così una riserva consistente di emozioni che potrebbero essere utili nel caso in cui uno dei due interlocutori commettesse, anche senza volerlo, degli errori.

14: LE INTERAZIONI UMANE: IL WIN-WIN

La strategia Win/Win è il concetto chiave per creare relazioni vincenti con gli altri essere umani e si contrappone ad altre strategie quali la Lose/Lose e la Win/Lose. Win/Win sta per vincere/vincere e la sua applicazione in un rapporto prevede che si cerchi di avere un ritorno reciproco, il che è etico a livello sia professionale sia di vita. Quando utilizziamo questa strategia, gli altri sanno che con noi possono vincere, e che noi li aiuteremo a vincere.

15: L'ASCOLTO EMPATICO

Per capacità di ascolto si intende il cosiddetto Ascolto Attivo Empatico, vale a dire la capacità di mettersi nei panni dell'altro condividendo le sensazioni che manifesta.

Saper ascoltare altro può condurre ad aprire la mente a nuove idee e soluzioni e, di conseguenza, ad un arricchimento della persona.

Si tratta di un'abilità che può essere molto utile per la crescita professionale e personale.

In particolare, la capacità di ascolto è ritenuta una tra le più importanti competenze professionali che fanno la differenza nei rapporti con i collaboratori e che ne realizzano la qualità.

16: IL POTERE DEL LINGUAGGIO

Il linguaggio ci offre un ottimo strumento per raggiungere i nostri obiettivi e, d'altro canto, dobbiamo utilizzarlo in maniera appropriata per ottenere la risposta che desideriamo.

Da una parte, affinché il nostro interlocutore capisca esattamente quello che intendiamo, ci dovremmo impegnare nella ricerca di parole il cui significato si adatti alla mappa della realtà dell'altra persona (da qui il senso del potere del linguaggio).

Allo stesso modo, quando riceviamo una comunicazione, dobbiamo comprendere precisamente quello che gli altri vogliono dire e per questo spesso abbiamo *bisogno di fare domande*.

Il cambiamento di alcune abitudini linguistiche apporterà visibili miglioramenti nella comunicazione, perché pungolati dalla ricerca, avremo in premio l'attenzione e la comprensione del nostro interlocutore.

17: SCENDERE NELLO SPECIFICO – IL METAMODELLO

Il Metamodello è uno degli strumenti più importanti e più utili della PNL perché senza la padronanza dello stesso si perde il 99% della sua efficacia.

Esattamente si tratta di un modello linguistico di precisione (nato dalla Linguistica Trasformativa) utile per accedere alla struttura profonda.

La comunicazione quotidiana è una rappresentazione sintetica di quello che c'è nel profondo e spesso i messaggi sono incompleti.

Il Metamodello si occupa principalmente di tre processi: Generalizzazione, Cancellazione, Deformazione.

18: IL VALORE DEL LINGUAGGIO VAGO – IL MILTON MODEL

Il Milton Model o linguaggio vago, all'opposto del Metamodello, è una serie di tecniche che sfruttano generalizzazioni, distorsioni e cancellazioni, a vantaggio della comunicazione.

Tali schemi linguistici possono risultare indirettamente evocativi; in pratica permettono di "portare" la persona *a guardarsi dentro di sé* in modo che possa utilizzare l'immaginazione creativa.

Con il Milton Model il soggetto entra in uno stato alterato in cui la mente conscia è distratta, mentre quella inconscia è libera di ascoltare le parole del proprio interlocutore. La mente inconscia interpreta il linguaggio del modello come un'istruzione per accedere a nuove risorse e creare nuovi comportamenti.

Le istruzioni sono mantenute deliberatamente vaghe in modo che la persona debba scavare in profondità fra le proprie risorse inconsce e produrre così un cambiamento in modo facile e senza compiere sforzi.

19: ADDOMESTICARE IL TEMPO: LA TIMELINE

L'uso della Time-line è un'applicazione piuttosto recente delle tecniche della PNL, che ci consente di conoscere meglio un soggetto e di intervenire in modo efficace sulla sua rappresentazione mentale della dimensione tempo.

Più precisamente, la linea del tempo (tradotto letteralmente) ci consente di lavorare sui ricordi passati e su come si pensa possano svolgersi gli eventi futuri. Molto spesso i ricordi non corrispondono a ciò che è realmente avvenuto nel nostro

passato: in parte il tempo trascorso, in parte altri meccanismi, hanno alterato considerevolmente ciò che i sensi hanno registrato.

20: SCEGLIERE DOVE CAMBIARE - I LIVELLI NEUROLOGICI

Il concetto di livelli logici (o livelli neurologici) in PNL, consiste nel considerare la struttura mentale come una serie di livelli GERARCHICI naturali (partendo dall'ambiente, più esterno, fino all'identità e spiritualità, più profondi): ogni livello superiore include tutti gli altri collocati prima.

Pertanto ogni cambiamento ad un livello superiore si ripercuote sui sottolivelli, provocando così un impatto maggiore sull'individuo.

Se tutti i livelli sono fra loro allineati non si creano problemi, che sorgono, invece, quando un livello sembra portare a obiettivi non conciliabili con quelli di altri (più esterni o più interni).

È necessario effettuare un vero e proprio check-up (verifica) di ciascun livello, partendo da quelli concreti fino a quello spirituale, cercando di capire quale passaggio non è chiaro o rischia di "boicottare" gli altri.

21: LA CHIAVE PER L'ECCELLENZA PERSONALE: LE STRATEGIE E IL MODELLAMENTO

Il Modellamento o "modeling" è la vera radice della PNL: modellare strategie di pensieri e comportamenti di persone di "successo" per ottenere risultati nella vita. Il concetto alla base è questo: modellare come pensano persone per noi eccellenti, quindi fare propri quegli schemi di pensiero, osservando altri che hanno già raggiunto e vivono i risultati che noi vorremmo ottenere e fare nostri, dando una marcia in più alla nostra mente, una direzione che possa favorire il raggiungimento di obiettivi personali.

Metodo Formativo: Il corso “Il fai da te della PNL” si costituisce di 21 lezioni da circa due ore ciascuna. Le lezioni si terranno durante la settimana nelle ore serali per due volte a settimana.

Attestati, Diploma e Credenziali: i partecipanti riceveranno l’Attestato di Partecipazione.

I nostri Corsi sono validi per l’ottenimento dei Crediti ECP (Educazione Continua Professionale) che rientrano nel piano dell’Aggiornamento Professionale Europeo e per il rilascio dell’Attestato di Competenza Professionale valido per l’iscrizione nei registri ASPIN (Accreditamento Scuole e Professionisti Italiani della Naturopatia e delle Discipline Olistiche) dei Counselor, Coach e Naturopati ai sensi della Legge 4 del 13 gennaio 2013.

Organizzazione: Ogni allievo viene accolto come l’unico protagonista. L’esperienza ci ha insegnato a considerare la soddisfazione dei nostri Clienti la nostra prima possibilità di affermazione in questo settore. Le nostre aule sono ridotte ad un massimo di 20 allievi e il nostro impegno nel produrre soddisfazione è massimo e il nostro obiettivo è offrire un’esperienza unica fatta di protagonismo e cura dei dettagli.

Costo e investimento: Contattaci subito e scegli la migliore opportunità!

La nostra mission ci permette di essere una Scuola che offre i Corsi di maggior qualità ai prezzi più vantaggiosi. In ogni momento dell’anno sono attive specifiche promozioni che permettono forme di iscrizione agevolate.

Per i dettagli dei programmi, dei costi e delle offerte promozionali dei corsi, si rimanda al nostro sito internet: **www.i-formazione.com**

CHI SIAMO

iFormazione è un'associazione culturale che svolge attività di formazione, orientamento al lavoro e altre attività culturali. Obiettivo dell'associazione è la diffusione di una maggior consapevolezza personale attraverso l'organizzazione e conduzione di gruppi di crescita personale e attività di formazione:

Comunicazione, Autostima e Motivazione, Gestione dello Stress, Benessere Psico-Fisico, Gestione del Tempo, Programmazione Neuro-Linguistica, Raggiungimento Degli Obiettivi, Orientamento alla Leadership, Ipnosi, Counseling Breve, Dizione, Public Speaking, Tecniche Di Memorizzazione, Lettura Veloce, Formazione Nella Vendita, Marketing, Web Marketing, Coaching

Corsi di formazione, corsi di preparazione, di perfezionamento, e di aggiornamento per psicologi, counselor, formatori, insegnanti, educatori, animatori di circoli culturali, e altri operatori nel campo dell'educazione, della sanità e del sociale.



Siamo presenti su internet agli indirizzi...

www.i-formazione.com

www.piucorsi.it

I nostri contatti:

mobile 320.1877420

eMail: iformazione2011@gmail.com

