

PROGRAMMA E METODOLOGIA DIDATTICA



MODULO 1 (4 ore)

DEFINIZIONE DI COACHING, RUOLO DEL COACH, CODICE ETICO E COMPETENZE DISTINTIVE AICP

Cosa fa il Coach? Quali sono i suoi compiti? Qual è il suo ruolo? Durante questo modulo formativo, gli Allievi comprenderanno le definizioni e i confini professionali del Coach e del Coaching. Inoltre, impareranno come strutturare un percorso di Coaching e stabilirne le regole. Infine, verrà presentato il Codice Etico AICP e le Competenze distintive di AICP (che verranno sviluppate in tutto il percorso).

Contenuti:

Definire il ruolo professionale del Coach.

Stabilire le regole del Coaching.

Comprendere le differenze tra il Coach e altre figure professionali.

Il Codice Etico AICP.

Gli incontri di Coaching: caratteristiche, modalità, durata, costi.

Risultati:

Al termine del Modulo, il Partecipante saprà con precisione quali sono le funzioni del Coaching e in che modo si caratterizza la figura del Coach. Avrà un Codice Etico di riferimento e saprà quali sono le regole per impostare un percorso di Coaching.

MODULO 2 (4 ore)

COMUNICAZIONE EFFICACE, CNV E LINGUAGGIO DELL'INCONSCIO

Il Coach deve padroneggiare la comunicazione e tutti i suoi canali. La sua attività di Coaching si esprime attraverso l'uso consapevole e strategico della Comunicazione Efficace. Tutte le tecniche, le abilità e le strategie del Coach fanno leva sui Canali della Comunicazione.

Contenuti:

La Comunicazione verbale, paraverbale e non verbale (teoria ed esercitazioni pratiche).

Strategie di Comunicazione verbale efficace (teoria ed esercitazioni pratiche).

La Comunicazione non verbale (teoria ed esercitazioni pratiche).

Imparare a leggere i segnali di gradimento e i segnali di rifiuto del nostro interlocutore.

Tradurre il linguaggio del corpo (teoria ed esercitazioni pratiche).

Energia tensionale ed energia emozionale: il linguaggio dell'inconscio (teoria).

Saper distinguere e sviluppare una comunicazione razionale ed una comunicazione emozionale (teoria).

Esercitazioni pratiche.

Risultati:

Al termine del Modulo, il Partecipante avrà gli strumenti base ed avanzati per gestire la Comunicazione e utilizzarla in maniera consapevole. Il Partecipante imparerà non solo a distinguere il linguaggio razionale da quello dell'inconscio, ma anche a saperlo utilizzare in modo strategico per l'attività di Coaching. Inoltre, particolare attenzione sarà posta alla comunicazione non verbale e alla traduzione del linguaggio dell'inconscio. Abilità e competenza indispensabile per cogliere le esigenze "tensionali" ed "emozionali" del Cliente.

MODULO 3 (4 ore)

INSTANT RAPPORT: CAPIRE L'ALTRO IN UN ISTANTE



L'Instant Rapport è la capacità da parte del Coach di realizzare un RAPPORTO EMPATICO POSITIVO (R.E.P.). Il R.E.P. è un'abilità indispensabile per costruire un clima di fiducia con l'Altro, mettendo il Cliente nelle migliori condizioni per affidarsi al Coach, alla sua guida e alle sue istruzioni! Inoltre, attraverso il R.E.P., il Coach, sarà in grado di entrare in forte EMPATIA con il suo interlocutore, riuscendo così a comprenderlo in profondità ed evitando trappole mentali (giudizio, pre-giudizio, lettura della mente, etc.).

Contenuti:

L'Empatia: cos'è e perché funziona. Cosa agevola e cosa ostacola un processo empatico.

Allenare l'osservazione e l'ascolto attivo (teoria ed esercitazioni pratiche).

I passaggi per realizzare un rapporto empatico positivo (REP): Calibrazione; Rispecchiamento; Ricalco (teoria ed esercitazioni pratiche).

La verifica del rapporto empatico positivo: Guida (teoria ed esercitazioni pratiche).

Esercitazioni pratiche.

Risultati:

Al termine del Modulo, il Coach saprà realizzare i passaggi per creare un rapporto empatico positivo. Avrà preso dimestichezza con tutti quegli ostacoli (abitudini, trappole mentali, etc.) che impediscono l'empatia e un rapporto win/win con il proprio Cliente. Inoltre, il Coach saprà realizzare in brevissimo tempo (pochi secondi) un rapporto empatico efficace.

MODULO 4 (4 ore)

METAMODELLO E CONVINZIONI LIMITANTI

Il Metamodello nella sua definizione classica, indica "diciassette distinzioni linguistiche utilizzate per raccogliere informazioni altamente specifiche e di tipo sensoriale". Il metamodello (detto anche "linguaggio di precisione") è un insieme di domande tese ad approfondire e specificare la struttura profonda dell'esperienza, ovvero la rappresentazione sensoriale della realtà.

Contenuti:

Cos'è e a cosa serve il metamodello.

Le generalizzazioni: come riconoscerle ed evitarle

Le cancellazioni: come riconoscerle ed evitarle.

Deformazioni: come riconoscerle ed evitarle.

Le confrontazioni: le domande di precisione.

Le convinzioni limitanti: come utilizzare il metamodello per superarle e ristrutturarle

Esercitazioni pratiche.

Risultati:

Il Metamodello è uno degli strumenti linguistici più efficaci e utilizzati nella PNL. Una batteria di domande e di strategie linguistiche estremamente utili all'attività del Coach. Al termine del Modulo, il Coach saprà utilizzare questo strumento estremamente pratico e veloce per la ristrutturazione di convinzioni limitanti ed il potenziamento del proprio Cliente.

MODULO 5 (4 ore)

OBIETTIVO BEN FORMATO



Saper raggiungere degli obiettivi è un'arte. Un'arte che si apprende con la pratica e con delle regole!

L'Obiettivo Ben Formato si riferisce ad una serie di regole e di strategie comunicative e comportamentali per il raggiungimento dei propri obiettivi (sportivi, professionali, relazionali, personali, scolastici, etc.). Saper creare e formulare obiettivi realizzabili e concreti è competenza essenziale per un Coach eccellente!

Contenuti:

Distinzione tra obiettivo, sogno e bisogno.

Piramide dei Bisogni di Maslow.

Come strutturare un obiettivo ben formato (positivo, sensorialmente basato, specificato, ecologico, etc.).

Gli ancoraggi (strumento pratico per rafforzare l'obiettivo e il suo raggiungimento).

Risultati:

Al termine del Modulo, il Partecipante saprà costruire degli obiettivi ben formati. In questo modo, saprà guidare i suoi Clienti nell'individuazione degli obiettivi e nel loro raggiungimento, espletando così il ruolo del Coach e la funzione del Coaching! Attraverso questo Modulo, il Corsista saprà riconoscere e applicare le regole affinché l'obiettivo sia raggiungibile e realizzabile, con ripercussioni significative sul livello di autostima, di fiducia in se stesso e di capacità di autorealizzazione, sia per il proprio Cliente, sia per Se stesso.

MODULO 6 (4 ore)

METAFORE

Il linguaggio metaforico è il modo più diretto di comunicare con la parte inconscia del nostro Sé. Ci consente di aggirare le resistenze razionali e di arricchire la nostra mappa mentale.

Si tratta di uno strumento estremamente efficace per superare Convinzioni Limitanti, per riscoprire risorse interiori e favorire il cambiamento.

Il linguaggio tipico delle Metafore ha un alto potere evocativo: richiama alla memoria arcaiche esperienze ed è conosciuto e utilizzato dall'uomo da sempre. Si tratta di un linguaggio incisivo dotato di una forte capacità suggestiva e di apprendimento.

Contenuti:

Utilità e funzionalità delle Metafore.

Come si costruiscono le Metafore.

Come si utilizzano le Metafore.

Esercitazioni pratiche.

Risultati:

Al termine del Modulo, il Coach imparerà ad utilizzare le Metafore nella propria attività di Coaching, sapendo come e quando adottarle, cogliendone l'utilità e avrà le competenze teoriche e pratiche per costruire Metafore ad hoc in base alle esigenze del Cliente.

MODULO 7 (4 ore)

METAPROGRAMMI



I Metaprogrammi sono AUTOMATISMI in base ai quali una persona decide come agire, comportarsi e pensare. Essi sono dei veri e propri FILTRI, che utilizziamo per leggere e interpretare la realtà. Attraverso i Metaprogrammi, gli individui creano degli schemi di comportamento standardizzati e ripetitivi. Ovviamente, questi schemi possono essere individuati e utilizzati consapevolmente per raggiungere i propri obiettivi e/o superare difficoltà. Saper riconoscere, individuare e decifrare questi schemi diventa prerogativa del Coach, che con la sua attività di Coaching deve saper accedere alla mappa mentale del suo Cliente.

Contenuti:

I Metaprogrammi: I principali filtri di lettura della realtà.

Le strategie per individuare i Metaprogrammi.

Come utilizzare i Metaprogrammi.

Come motivare, con-vincere e persuadere attraverso i Metaprogrammi.

Risultati:

Saper riconoscere, individuare e decifrare questi schemi diventa prerogativa del Coach che, con la sua attività di Coaching deve saper accedere alla mappa mentale del suo Cliente in modo repentino. Inoltre, i Metaprogrammi si dividono in diversi Filtri: 1- Filtri dell'attenzione (che spingono l'individuo a porre attenzione su alcune cose rispetto ad altre); 2- Filtri motivazionali (che ci dicono quali sono gli elementi che motivano più facilmente l'Altro); 3- Filtri decisionali (che ci dicono quali sono gli elementi che condizionano le scelte e le decisioni).

MODULO 8 (4 ore)

MODELLAMENTO E SISTEMI RAPPRESENTAZIONALI

I sistemi rappresentazionali sono modalità attraverso le quali leggiamo la realtà esterna, la portiamo al nostro interno e la rielaboriamo. In questi passaggi utilizziamo i nostri sensi, che ci consentono di leggere il mondo esterno. Con il passare del tempo, inconsapevolmente scegliamo di utilizzare in modo predominante alcuni sensi piuttosto che altri. Tale scelta incide sul nostro linguaggio, sulla nostra capacità di recuperare i ricordi e sulla nostra lettura della realtà.

Contenuti:

I Canali Rappresentazionali: Visivo, Auditivo e Cenestesico.

I Movimenti Oculari, il Linguaggio e l'Eloquio per riconoscere i Canali Rappresentazionali.

Individuare e riconoscere la propria Strategia Vincente.

Il Modellamento come tecnica per replicare la Strategia Vincente.

Risultati:

Il Coach saprà individuare e riconoscere i Canali Rappresentazionali del proprio Cliente. In questo modo, potrà relazionarsi al meglio con lui. Inoltre, il Coach saprà utilizzare i Canali Rappresentazionali per entrare nella mappa mentale dell'Altro con efficacia, utilizzando un linguaggio appropriato. Il Coach saprà fare leva sui Canali Rappresentazionali, in modo da facilitare il recupero dei ricordi del Cliente, facendoglieli vivere nel presente per rielaborare il proprio vissuto. Infine, il Coach, attraverso i Canali Rappresentazionali, potrà applicare il Modellamento, ovvero individuare la Strategia Vincente del Cliente, distinguerla da quella limitante e applicarla in tutte le sue attività, obiettivi e sfide.

MODULO 9 (4 ore)

NEGOZIAZIONE E GESTIONE DEL CONFLITTO



La Negoziazione, la Mediazione e la capacità di Gestire i Conflitti sono competenze e abilità fondamentali per l'attività del Coach. Molto spesso le problematiche relazionali e le difficoltà ad interagire nascono proprio da una cattiva gestione delle relazioni e dei rapporti interpersonali. Restare invischiati in conflitti, perdere opportunità di negoziazione ed essere incapaci di mediare sono limiti e ostacoli alla realizzazione personale, professionale e sportiva di ciascun individuo!

Contenuti:

Tecniche di Negoziazione.

Tecniche di Mediazione.

Tecniche di Gestione del Conflitto.

La Comunicazione strategica non violenta®

Risultati:

Durante il presente Modulo il Coach apprenderà gli strumenti principali per Gestire un Conflitto. Saprà riconoscere gli estremi per una Mediazione e potrà cimentarsi nella complessa arte della Negoziazione. Tutte queste competenze ed abilità sono fondamentali per svolgere al meglio l'attività di Coach, poiché ci consentono di superare eventuali limiti e rischi insiti nel conflitto e nella relazione conflittuale. Inoltre, il Coach saprà riconoscere, gestire e risolvere eventuali conflitti interiori, con ripercussioni sul benessere del proprio Cliente.

MODULO 10 e MODULO 11 (8 ore)

SQUASH E SWISH: 2 STRUMENTI PER LA NEGOZIAZIONE E LA GESTIONE DEI CONFLITTI CON SE STESSI ED IL CAMBIAMENTO EVOLUTIVO

Lo "SQUASH" e lo "SWISH" sono 2 strumenti estremamente efficaci e rapidi per favorire il Cambiamento evolutivo. Lo "Squash" è una tecnica di Negoziazione tra le proprie Parti interiori e di Gestione del Conflitto con Se stessi; mentre lo "Swish" viene utilizzato per il superamento di Convinzioni Limitanti ed il potenziamento delle Risorse del Cliente. Entrambe le tecniche sono estremamente pratiche e veloci, tanto da generare un cambiamento già nell'immediato. Saper gestire e risolvere quelli che possono essere i conflitti interiori è di fondamentale importanza in quanto spesso portano alla perdita di energia, tempo e autostima!

Contenuti:

Le cause del Conflitto Interiore.

Lo Squash: come funziona.

Quando usare lo Squash e come utilizzarlo.

Le Sottomadilità: prepararsi allo Swish.

Lo Swish: come funziona e quando usarlo.

Esercitazioni pratiche.

Risultati:

Al termine del Modulo, il Coach saprà utilizzare due strumenti molto efficaci, utili per favorire il Cambiamento. Sia lo Squash, che lo Swish sono strumenti estremamente versatili e utilizzabili in diverse situazioni: dal superamento delle Convinzioni Limitanti, al cambio di percezione; dalla ristrutturazione di esperienze, al potenziamento delle Risorse individuali.

MODULO 12 (4 ore)

IL LINGUAGGIO IPNOTICO



Le Visualizzazioni, le Meditazioni e il 5,4,3,2,1 Eriksoniano sono strumenti per comunicare direttamente con l'inconscio del proprio Cliente. Nella parte profonda di ciascuno di noi, spesso, si nascondono i blocchi e le cause delle resistenze interiori al cambiamento. Allo stesso tempo, è proprio nell'inconscio che risiedono tutte le risorse necessarie a intraprendere un percorso di potenziamento e sviluppo personale e/o professionale.

Contenuti:

Utilità e funzionalità del Linguaggio ipnotico.

Cosa sono le Visualizzazioni e come si costruiscono.

Il 5,4,3,2,1 Eriksoniano.

Esercitazioni pratiche.

Risultati:

Al termine del Modulo, il Coach saprà utilizzare le Visualizzazioni e il Linguaggio ipnotico per stimolare il cambiamento nel Cliente, sostenere atteggiamenti positivi e rafforzare Convinzioni potenzianti. Attraverso il Linguaggio ipnotico, il Coach è in grado di superare blocchi/paure del Cliente e agevolare l'acquisizione di nuove consapevolezze.

MODULO 13 (4 ore)

LA TEORIA U DI OTTO SCHARMER

La Teoria U è una metodologia creata dal prof. Otto Scharmer del MIT di Boston. Un percorso teorico/pratico per sviluppare consapevolezza, cambiamento e accedere a tutto il nostro potenziale. La Teoria U per la sua efficacia e completezza, si è trasformata in un movimento mondiale di trasformazione ed evoluzione sia del singolo, che della collettività. Ad oggi, infatti, in tutto il mondo sono stati avviati gli U_LAB, cioè *contenitori* in cui sperimentare e applicare i passaggi della Teoria U. Dal 2019 Master Coach Italia è sede U_Lab per la Puglia.

Contenuti:

Come applicare la Teoria U al Coaching.

I passaggi, le fasi e le abilità che caratterizzano la Teoria U.

Come utilizzare la Teoria U in attività di Group Coaching.

La Teoria U per accedere al proprio potenziale e al "punto cieco della leadership".

Risultati:

Al termine del Modulo, il Coach saprà utilizzare la Teoria U nei percorsi di Coaching e nelle attività di Group Coaching. Inoltre, saprà sviluppare le abilità e i passaggi fondamentali della Teoria U per favorire una profonda ed autentica consapevolezza di Sé, favorire il cambiamento e sviluppare la leadership.

NOTA BENE: Al termine dei 13 moduli formativi su elencati, si consegnerà il titolo di PROFESSIONAL COACH.

LABORATORIO PRATICO DI COACHING (TUTORING E MENTORING) + ESAME FINALE



L'approccio della nostra Scuola di Coaching è molto pratico.

Ogni modulo prevede degli esercizi e delle esercitazioni da svolgere "a casa".

Inoltre, abbiamo inserito anche un laboratorio totalmente dedicato alla pratica e al perfezionamento delle tecniche precedentemente apprese.

Durante il laboratorio, i Corsisti potranno esercitarsi con casi reali e con attività di Coaching sul campo.

I Corsisti avranno l'opportunità di seguire Casi reali, così da allenarsi concretamente al Coaching.

Contenuti:

Esercitazioni pratiche sulle tecniche precedentemente apprese; casi reali da esaminare insieme al Tutor . Il primo incontro di Coaching: come si svolge, quali sono i passaggi, come si struttura.

Risultati:

Al termine del Laboratorio, il Corsista avrà sperimentato diverse situazioni di Coaching e avrà avuto modo di allenarsi all'attività di Coaching. In questo modo, il Corsista potrà avvicinarsi alla professione del Coach con maggiore sicurezza.

ESAME FINALE

Il percorso si conclude con lo svolgimento dell'Esame Finale Online.