

PROGRAMMA CORSO

COACHING SISTEMICO

Primo step: 80 ore

Moduli d'aula

1. Comunicare e Relazionarsi Efficacemente (9 ore)
2. Le Domande Potenti (9 ore)
3. Condizionamenti Automatici e Programmati (6 ore)
4. Obiettivi e Realizzazione Personale (6 ore)
5. Il Dashboard mentale, senso significato e ristrutturazione (9 ore)
6. Ristrutturazioni on stage (8 ore)**
7. Body Language (7 ore)**
8. Il corpo in gioco (8 ore)**
9. In action (6 ore)
10. Esercitazioni (12 ore)

Secondo step: 104 ore, di cui

Webinar: introduzione al coaching: 10 ore

1. Le regole del Coaching: etica e deontologia professionale AICP (2 ore)
2. Le competenze nel Coaching e i profili AICP-ICF (4 ore)
3. Introduzione al modello GROW (2 ore)
4. Il Coaching secondo Whitmore (2 ore)

Moduli d'aula: 86 ore

1. Livelli Logici: il Modello linguistico del Mondo (9 ore)*
2. Ristrutturare: lo Sleight of Mouth (9 ore)*
3. Capire il mondo sistemico (9 ore)*
4. Il Colloquio Sistemico di Empowerment, fasi e tools (14 ore)**
5. Business ed Executive Coaching con il Grow Sistemico (8 ore)
6. Tool Sistemici per il Team Coaching (8 ore)
7. Le Organizzazioni come Sistemi Adattivi Complessi (8 ore)
8. Esercitazioni (21 ore)

Supervisioni: 8 ore

Parte integrante del corso, sono sessioni di coaching in fascia preserale in presenza dei colleghi con clienti esterni e successivo scambio di feedback. Offrono:

- Analisi di casi reali di coaching su cui i corsisti richiedono supporto e confronto
- Approfondimenti su temi richiesti dai corsisti su temi legati alla pratica del coaching
- Mentoring individuale e di gruppo

* I moduli con questo asterisco possono essere frequentati in formato LIVE

** Questi moduli si svolgono solo LIVE

Il Programma didattico

Primo step: i tool per comunicare, relazionarsi e motivare

Comunicare e Relazionarsi Efficacemente

- Quali sono i presupposti della Programmazione Neuro Linguistica e come funziona
- Comunicazione e relazione: gli assiomi
- I canali della comunicazione e la congruenza
- Il quadrante relazione/contenuto, relazioni simmetriche e complementari
- La relazione di cambiamento
- Costruire la relazione di empowerment: dall'empatia al Rapport
- Mirroring: Calibrazione, Rispecchiamento e Ricalco per prendere la guida della relazione
- Visivo, auditivo, cinestesico: i sistemi rappresentazionali, la lettura degli accessi oculari e il ricalco verbale

Le Domande Potenti

- Tipi di domande, tipi di risposte: domande chiuse, aperte, di specificazione
- Struttura superficiale e struttura profonda del linguaggio
- L'approccio maieutico nel Coaching e nel Counseling
- Metamodello Linguistico: le domande potenti per recuperare informazioni, rimuovere blocchi, dare nuove opzioni
- Introduzione al Milton Model: uso del linguaggio nella persuasione, nel marketing, nell'ipnosi

Condizionamenti Automatici e Programmati

- Intelligenza Emotiva e ancoraggi: accesso e richiamo delle esperienze
- Installare e rimuovere ancoraggi nella relazione di empowerment: ancore-amuleti, ancoraggi emotivi, Cerchio dell'eccellenza
- Ancoraggi spaziali: l'allineamento degli stati con i Livelli Logici
- Le posizioni percettive: strumento sistemico per gestire la propria esperienza e le situazioni relazionali
- Associazione e dissociazione

Obiettivi e Realizzazione Personale

- Le posizioni della Leadership: Sognatore, Critico, Realizzatore
- Problemi, compiti, desideri e obiettivi
- Dal problem solving al goal setting: la formulazione sistemica per gli obiettivi del coaching
- Scoprire la motivazione verso l'obiettivo: il check su Finalità e Valori
- Il piano operativo per raggiungere l'obiettivo

Il Dashboard mentale, senso significato e ristrutturazione: costruire la Motivazione, Chunking, Metaprogrammi e Bias Cognitivi

- Modalità linguistiche di costruzione, espressione e organizzazione delle idee
- Chunking di categoria: la costruzione del significato
- Chunking di campo: l'attribuzione di senso
- Il formato dell'informazione e il lateral thinking
- Ristrutturazione di contesto e di significato
- Bias cognitivi e Metaprogrammi: analisi dei filtri cognitivi attraverso cui costruire la percezione del reale

Il Dashboard mentale, senso significato e ristrutturazione: gestire gli Stati Emotivi con le Sottomodalità

- Sottomodalità sensoriali e Intelligenza Emotiva
- Come cambiare i ricordi negativi
- Come prendere distanza dalle emozioni negative: la tecnica della Dissociazione V-K
- Dal negativo al positivo: overlapping di Sottomodalità
- La costruzione di prefigurazioni motivanti

Body language, il Corpo in Gioco, In action

- Leggere il linguaggio del corpo: prossemica, postura, cinesica, mimica, congruenza
- Ascoltare e gestire la propria voce
- Corpo, emozioni e relazione: laboratorio teatrale sul gruppo come sistema

Webinar: introduzione al coaching

Le regole del Coaching: etica e deontologia professionale AICP

Le competenze nel Coaching e i profili AICP-ICF

Introduzione al modello GROW

Il Coaching secondo Whitmore

Secondo step: l'intervento di Empowerment

Livelli Logici, il Modello Linguistico del mondo

- Come il linguaggio crea il mondo
- Dal concreto all'astratto e ritorno
- Descrizioni coerenti di persone, gruppi, organizzazioni
- I livelli logici nella gestione di obiettivi, compiti, problemi

Ristrutturare: lo Sleight of Mouth

- Criteri, credenze e convinzioni
- La struttura dei propri limiti: individuare le credenze e le convinzioni limitanti
- Cambiare i limiti con il Reframing: il modello linguistico Sleight of Mouth
- L'utilizzo nella relazione di empowerment, nell'attacco e nella difesa

Capire il mondo sistemico

- L'approccio Sistemico: dal mondo lineare alla complessità
- Individui, sistemi e processi di adattamento/apprendimento
- I parametri di un sistema e le griglie di analisi sistemica
- PNL e Sistemica, nodi e maglie della rete

Il Colloquio Sistemico di Empowerment, fasi e tools

- Il modello di colloquio Sistemico
- Esplorazione sistemica: L'esplorazione e la buona definizione dello stato problema
- Esplorazione dell'obiettivo, elicitazione e gerarchizzazione dei criteri
- Le domande circolari, riflessive e di chunk
- Le tre fasi del percorso di empowerment

Business ed Executive Coaching con il Grow Sistemico

- Relazione di coaching e dinamiche sistemiche nelle organizzazioni
- Cibernetica del processo di coaching
- Il modello GROW in ottica di sistema
- Business & executive coaching: case history e role playing

Tool Sistemici per il Team Coaching

- Sociogramma
- Belbin Team Inventories
- Griglia di analisi sistemica
- Grafici circolari di processo

Le Organizzazioni come Sistemi Adattivi Complessi

- Le macroaree del cambiamento organizzativo
- Crisi sistemiche e cambiamenti evolutivi
- Learning Organization e Management 3.0
- Tool sistemici in azione

Supervisioni

Incontri serali online di discussione di casi reali di coaching con mentoring individuale e di gruppo

Esame finale di certificazione

*Parte teorica
Simulazione di colloquio
Feedback individuale conclusivo*

Dettaglio ore

Percorso	Ore 1 step	Ore 2 step	Ore totali
Percorso mix online/live	80	104	184