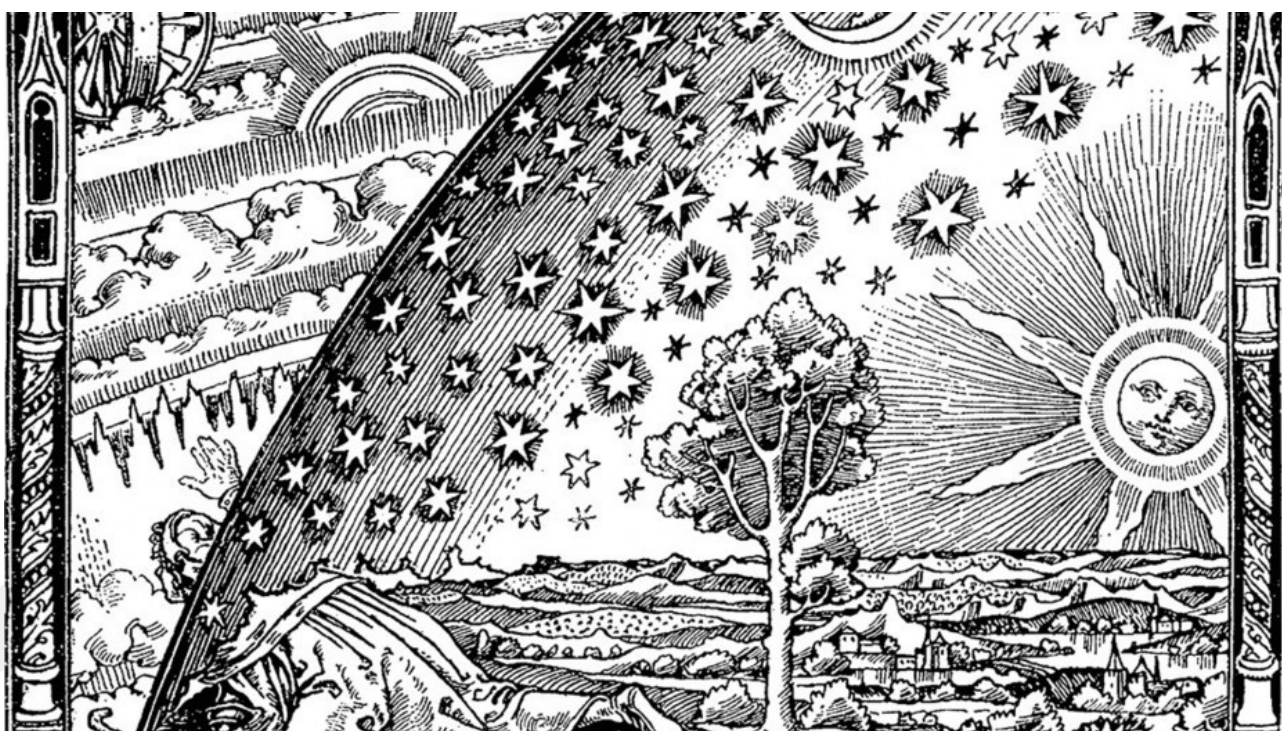


PERCORSO COACHING

A indirizzo PNL Sistemico



Il Coaching professionale per un Mondo Complesso

modelli di 
comunicazione
ISTITUTO DI INTELLIGENZA SISTEMICA

IL PROGRAMMA FORMATIVO








Il percorso complessivo ha la durata di 148 ore, comprensive di lezioni sincrone e mentoring. Didatticamente è suddiviso in due step consecutivi, di 68 ore e 80 ore ciascuno. Le lezioni si svolgono prevalentemente online, salvo alcuni moduli in presenza (vedi tabella). Alla fine del percorso è previsto un esame teorico/pratico valido ai fini dell'iscrizione all'AICP. Successivamente si potrà accedere alle credenziali ICF* (ACC o PCC in funzione del raggiungimento delle ore richieste di pratica con clienti).

* Percorso in fase di accreditamento 2022

PRIMO LIVELLO



Coach practitioner: i tool per il colloquio






MODULI DIDATTICI	ORE
<p><i>Il mindset e la costruzione della relazione empatica</i></p> <p>La cornice dell'empowerment: il mindset del Coach nel contesto complesso Il modello PNL Sistemico per il Coaching: la storia i presupposti, le applicazioni Introduzione alle core competences Come funziona la mente: bias ed euristiche cognitive, sistemi rappresentazionali Costruire la relazione empatica: ascolto, calibrazione, rispecchiamento, ricalco e guida Evocare auto-consapevolezza: la Comunicazione efficace e la congruenza Curare la relazione con l'altro: il quadrante relazione/contenuto, relazioni simmetriche e complementari</p>	 3 3 3
<p><i>Le domande potenti: esplorare la mappa del cliente</i></p> <p>L'approccio maieutico per il Coach: da Socrate a Carl Rogers Il processo di costruzione della Mappa del Cliente: i filtri cognitivi e la trasformazione linguistica L'ascolto attivo: l'approccio centrato sul cliente e le domande aperte L'esplorazione: le domande potenti del Metamodello Linguistico Evocare consapevolezza: la lettura della Mappa profonda attraverso i Livelli Logici Le trappole del linguaggio: influenzamento, induzione e persuasione</p>	 3 3 3

<p><i>Dall'individuo al Sistema: l'analisi del contesto e la postura del Coach</i></p> <p>Leggere la complessità del mondo: i paradigmi del pensiero complesso Introduzione al modello sistemico: le caratteristiche di un sistema Come comprendere l'individuo attraverso il Sistema, e viceversa Le posture del Coach e del Coachee: le 4 posizioni percettive Associazione e dissociazione: come prendere le distanze dalle risonanze</p>	 3 3
<p><i>Obiettivi e realizzazione personale: il goal setting</i></p> <p>L'accordo Coach - Coachee: obiettivi di sessione e obiettivi del percorso Il codice etico ICF e gli obiettivi di sessione Sognatore, Realizzatore, Critico: il Disney Model Gli schemi cognitivi nell'approccio agli obiettivi: i Metaprogrammi Goal setting: i criteri per una formulazione corretta degli obiettivi Misurabilità e responsabilità: le misure di successo Obiettivo e zona comfort: elicitare la motivazione e le sfide da affrontare</p>	 3 3
<p><i>Il Dashboard mentale: senso, significato e ristrutturazione</i></p> <p>Le modalità linguistiche attraverso cui il Coachee costruisce, esprime e organizza le idee La costruzione del significato: il Chunking di categoria L'attribuzione di senso: il Chunking di campo Stimolare le intuizioni e l'apprendimento attraverso il Lateral Thinking Ristrutturazione di contesto e di significato: modalità di reframing di episodi e credenze ostacolanti Come ristrutturare rispettando la mappa del Cliente</p>	 3 3
<p><i>Intelligenza emotiva: comprendere e gestire gli stati emotivi</i></p> <p>Emozioni e stati emotivi: come accoglierli e riconoscerli Gestire i pensieri e gli stati emotivi con la tecnica delle submodalità sensoriali Come cambiare l'impatto degli stati emotivi negativi quando ostacolano il processo di Coaching Come potenziare l'impatto positivo della prefigurazione del risultato</p>	 3
<p><i>Condizionamenti Automatici e Programmati</i></p> <p>Gli ancoraggi nel processo di significazione del Coachee: accesso e richiamo delle esperienze Installare e rimuovere ancoraggi: ancore-amuleti, ancoraggi emotivi, cerchio dell'eccellenza L'allineamento del "chi" e del "cosa": gli ancoraggi spaziali e i Livelli Logici</p>	 7
<p><i>Il corpo in gioco</i></p> <p>Leggere il linguaggio del corpo: prossemica, postura, cinesica, mimica, congruenza La consapevolezza vocale: ascoltare e gestire la voce e il silenzio La presenza: centratura, empatia, risonanza nella relazione con il Coachee La consapevolezza emotiva: riconoscere, rappresentare e incarnare le emozioni Corpo, emozioni e relazione: laboratorio teatrale sul gruppo come sistema</p>	 8 8
<p><i>Mentoring / in action</i></p> <p>Incontri di gruppo</p>	 3 3
<p>TOTALE ORE</p>	<p>68</p>

SECONDO LIVELLO

Professional Coach: l'empowerment sistemico

MODULI	ORE
<p>Professione Coach: cornici</p> <p>Storia e mindset del Coach: da Gallway e Whitmore fino alla complessità Principi generali e deontologia del coaching: inquadramento e codice etico ICF e AICP Le competenze nel Coaching: i profili ICF e AICP Il colloquio: setting, accordo e contratto, regole d'ingaggio, percorso</p>	 3 3 3
<p>Starter Kit: il modello GROW</p> <p>Come si lavora sugli obiettivi del Coachee Obiettivi di processo, di performance, obiettivi - sogno Le fasi di lavoro: il modello GROW in azione</p>	 3 3
<p>Nel cuore del Coachee: la motivazione</p> <p>Livelli Logici: il linguaggio per descrivere in modo coerente l'esperienza del cliente I criteri motivazionali individuali e trans-personali Le domande per elicitare le motivazioni del cliente</p>	 3
<p>Evocare consapevolezza e affrontare gli ostacoli</p> <p>Il ruolo delle credenze limitanti e ostacolanti nella mappa del cliente La struttura dei propri limiti: costruire la mappa delle credenze Creare connessioni: le domande di elicitazione</p>	 3
<p>Ascolto attivo e direzione</p> <p>L'uso strategico dell'ascolto attivo e delle domande aperte Seguire la traccia emotiva del Cliente Come coltivare fiducia senza giudicare Togliere il rumore di fondo: strumenti per tenere la rotta durante il colloquio</p>	 3
<p>Il colloquio sistemico di empowerment</p> <p>La struttura del colloquio di Coaching sistemico L'analisi del sistema d'appartenenza del Coachee Le domande circolari, riflessive e di chunk L'esplorazione dell'obiettivo, l'elicitazione e la gerarchizzazione dei criteri Nel cuore del colloquio: il modello GROW integrato con l'approccio sistemico I criteri di progettazione dell'intervento</p>	 7 7 7

<p><i>Come facilitare la crescita del cliente</i></p> <p>La chiusura di una sessione di coaching: valorizzare e celebrare i progressi del cliente Come trasformare l'apprendimento e le intuizioni in azioni Stimolare responsabilità e autonomia Come impostare la chiusura del percorso Le risonanze del Coach: come lavorare con emozioni forti per rimanere presente con il cliente</p>	 3
<p><i>Focus: il Coaching in azienda</i></p> <p>Il coaching nel contesto organizzativo Il contratto e la relazione triadica Committente - Coach - Coachee Comprendere le dinamiche sistemiche nei team e nelle organizzazioni Testimonial: analisi di una case history</p>	 3
<p><i>Focus: Life Coaching</i></p> <p>Il coaching nei contesti “life” Il contratto con il Coachee Gli ambiti possibili di intervento Analisi di case history</p>	 3
<p><i>Professione Coach: competenze e identità</i></p> <p>Check-up sulle core competences L'identità di Coach: allineamento dei Livelli Logici e congruenza In progress: le aree di lavoro e gli obiettivi per il futuro Feedback di gruppo</p>	 3
<p><i>Mentoring / in action</i></p> <p>10 incontri da 2 ore ciascuno, a partire dal secondo modulo (GROW) + 3 incontri di mentoring individuale propedeutici alle credenziali ICF</p>	 23
<p>TOTALE</p>	<p>80</p>