

# PERCORSO COACHING

A indirizzo PNL Sistemico



*Il Coaching professionale per un Mondo Complesso*

Percorso riconosciuto da:

modelli di   
comunicazione  
ISTITUTO DI INTELLIGENZA SISTEMICA



  
**AICP**  
Associazione Italiana Coach Professionisti

# IL PROGRAMMA FORMATIVO

Il percorso complessivo ha la durata di 148 ore ed è riconosciuto da ICF ed AICP. Si compone di lezioni sincrone e mentoring ed è didatticamente suddiviso in due step. Il primo step “**Coach Practitioner**” (68 ore) introduce i tool della Programmazione Neurolinguistica, per imparare a comunicare efficacemente, creare la relazione empatica e sviluppare le risorse del coachee. Il secondo step “**Professional Coach**” (80 ore) si focalizza sulla struttura dell’intervento professionale di empowerment, coltivando le core competences professionali ICF e AICP: i partecipanti si ingaggiano nel tirocinio e vengono supportati con momenti di supervisione e mentoring online. Le lezioni si svolgono prevalentemente online, salvo tre giornate in presenza per ognuno dei due step (vedi tabella). E’ anche possibile frequentare il primo step in presenza.

Alla fine del percorso è previsto un esame immediatamente valido ai fini dell’iscrizione all’AICP e abilitante ad ottenere le credenziali ICF (ACC o PCC in funzione del raggiungimento delle ore richieste di pratica con clienti).

## PRIMO LIVELLO

### Coach practitioner: i tool per il colloquio

MODULI DIDATTICI	ORE
<p><b><i>Il mindset e la costruzione della relazione empatica</i></b></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><b><i>Le domande potenti: esplorare la mappa del cliente</i></b></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><b>Dall'individuo al Sistema: l'analisi del contesto e la postura del Coach</b></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><b>Obiettivi e realizzazione personale: il goal setting</b></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: elicitarne la motivazione e le sfide da affrontare</p>	 3 3
<p><b>Il Dashboard mentale: senso, significato e ristrutturazione</b></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><b>Intelligenza emotiva: comprendere e gestire gli stati emotivi</b></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><b>Condizionamenti Automatici e Programmati</b></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><b>Il corpo in gioco</b></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><b>Mentoring / in action</b></p> <p>Incontri di gruppo</p>	 3 3
<p><b>TOTALE ORE</b></p>	<p><b>68</b></p>

## SECONDO LIVELLO

### Professional Coach: l'empowerment sistemico

MODULI	ORE
<p><b>Professione Coach: cornici</b></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><b><i>Starter Kit: il modello GROW</i></b></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><b><i>Nel cuore del Coachee: la motivazione</i></b></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><b><i>Evocare consapevolezza e affrontare gli ostacoli</i></b></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><b><i>Ascolto attivo e direzione</i></b></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><b><i>Il colloquio sistemico di empowerment</i></b></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><b>Come facilitare la crescita del cliente</b></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>	  <p>3</p>
<p><b>Focus: il Coaching in azienda</b></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>	  <p>3</p>
<p><b>Focus: Life Coaching</b></p> <p>Il coaching nei contesti "life"          Il contratto con il Coachee          Gli ambiti possibili di intervento          Analisi di case history</p>	  <p>3</p>
<p><b>Professione Coach: competenze e identità</b></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>	  <p>3</p>
<p><b>Mentoring / in action</b></p> <p>10 incontri da 2 ore ciascuno, a partire dal secondo modulo (GROW) + 3 incontri di mentoring individuale propedeutici alle credenziali ICF</p>	  <p>23</p>
<p><b>TOTALE</b></p>	<p><b>80</b></p>

### Legenda



Lezioni online serali



Lezioni in presenza

La sequenza e articolazione dei moduli è indicativa e verrà confermata con il relativo calendario