

PERCORSO COACHING

a indirizzo PNL Sistemica



Il Coaching professionale per un Mondo Complesso

Percorso riconosciuto da:

modelli di 
comunicazione
ISTITUTO DI INTELLIGENZA SISTEMICA



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 sono tutte sincrone e si svolgono in parte online, in parte in presenza per ognuno dei due step (vedi tabella). E’ anche possibile frequentare il primo step totalmente in presenza.

Alla fine del percorso è previsto un esame immediatamente valido ai fini dell’iscrizione all’AICP. Successivamente sarà possibile completare il percorso per ottenere le credenziali ICF Livelo 1 (ACC).

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>	 7.5
<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>	 7.5

<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>	 5
<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>	 5
<p><i>Il modello dei Livelli Logici</i></p> <p>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</p>	 5
<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>	 2.5
<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>	 8
<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>	 16
<p><i>Mentoring / in action / esercitazioni + 1 ora feedback individuale</i></p>	 11.5
<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>	  2.5 +7
<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>	 7
<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>	 2.5
<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>	 2.5
<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>	 2.5
<p>Il colloquio sistemico di empowerment</p> <p>Principi generali di Sistemica applicata all'empowerment La sistemica nelle core competences La struttura del colloquio di Coaching sistemico L'analisi del sistema del Coachee: domande circolari, riflessive, 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>	  14 + 2.5

<p><i>I Livelli Logici per comprendere la mappa del cliente</i></p> <p>Livelli Logici: il linguaggio per descrivere in modo coerente l'esperienza del cliente. Allineamento e congruenza</p>	 2.5
<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>	 5
<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>	 2.5
<p><i>Focus: il coaching per i team</i></p> <p>Comprendere le dinamiche sistemiche nei team Tipi di intervento, casi e modalità di lavoro</p>	 2.5
<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>	 2.5
<p><i>Mentoring / in action / esame</i></p> <p>10 incontri da 2 ore ciascuno + 1,5 ore esame con feedback + 3 incontri di mentoring individuale</p>	 24.5
<p>TOTALE</p>	<p>80</p>

Legenda



Lezioni online serali



Lezioni in presenza

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