

D SIMO **a**
ALLOCC

Dott.sa in Scienze della comunicazione.
Coach e Formatrice in PNL.
Master in PNL Comunicazione & Management.
Trainer e Coach Teatrale.
Insegnante.
Video editor.
Mamma.

**Tu sei
PRODUTTORE-REGISTA-ATTORE
del film della tua vita,
lo stai girando ogni giorno con nuove scene.
Non pensare al pubblico,
basti tu!**

Giorgio Cerquetti

Trainer:



Simona Dalloca

PROGRAMMA

I	Presupposti della PNL
II	Focus per cambiare stato emotivo La postura
III	Modellamento - Patch Adams
IV	L'intenzione positiva
V	La mappa non è il territorio
VI	Feedback
VII	Ricalco e guida.

1)I PRESUPPOSTI E LE BASI DELLA PNL.

Tu sei l'autista del tuo autobus

Spesso le persone credono che siano gli eventi esterni, la gente accanto a determinare il loro presente, il loro futuro, a determinare come si sentono e cosa sono e saranno capaci di fare. Niente di più falso!

Tu puoi scegliere. Tra uno stimolo esterno e la risposta TU puoi scegliere come reagire, il significato.

2)MODELLAMENTO.

Esercitazione in coppie. Individua un obiettivo che vuoi raggiungere. Individua una persona che lo ha già raggiunto. Cosa ha fatto per raggiungerlo?

Quali sono le sue "convinzioni / atteggiamento mentale" che lo hanno portato a raggiungerlo?

Quali risorse/capacità specifiche ha messo in atto?

Quali sono quelle azioni specifiche che ha messo in atto?

Quali sono quelle abitudini che lo hanno portato a raggiungerlo?

Com'è il suo ambiente? (persone che frequenta, ambiente di lavoro e sociale)

Cosa fa quando percepisce che non si sta avvicinando all'obiettivo? Come agisce nei confronti di possibili imprevisti e problemi?

Condividi con un'altra persona il tuo processo di modellamento.

3)L'INTENZIONE POSITIVA

A)

Pensa a qualcosa che stai rimandando perché hai "paura", forse paura di non riuscirci, paura di essere rifiutato, paura dei giudizi, paura di ritrovarti in una situazione peggiore di quella che lasci, paura del nuovo.

Qual è quella paura che ti sta bloccando nell'entrare in azione?

Qual è l'intenzione positiva di questa paura? Da cosa sta cercando di proteggerti? Che vantaggio hai nel rimanere bloccato nella situazione che vuoi cambiare? Cosa ti sta comunicando? Quale segnale di cambiamento ti sta comunicando?

C'è un modo più funzionale per soddisfare quest'intenzione positiva? C'è un modo per mantenere lo stesso vantaggio entrando in azione e cambiando la situazione?

B)

Pensa ad uno stato emotivo non funzionale che vivi spesso nella tua vita quotidiana. Qual è l'intenzione positiva di questa emozione? Da cosa questa emozione ti sta proteggendo? Che vantaggio ricavi da questo stato emotivo? Cosa ti sta comunicando? Qual è quel segnale di cambiamento che ti sta comunicando?

Pensa ad un comportamento negativo che una persona ha avuto nei tuoi confronti e che ti fa arrabbiare. Qual è l'intenzione positiva che è dietro questo comportamento? Da cosa la persona stava cercando di proteggersi / quale bisogno stava cercando di soddisfare attraverso quel comportamento se pur negativo?

4)LA MAPPA NON È IL TERRITORIO

Pensa ad una situazione di litigio con un'altra persona che aveva un'opinione diversa dalla tua.

Il coach fa mettere il coachee in prima posizione (seduto sulla propria sedia con davanti una sedia vuota) e gli chiede di indicare le ragioni della sua opinione

Il coach invita il coachee a sedersi sulla sedia dell'altra persona e a mettersi nei panni dell'altra persona (seconda posizione): qual è il suo ambiente familiare/la sua cultura/il suo paese di origine/le esperienze di vita che hanno determinato il suo modo di percepire il mondo e reagire agli eventi?

Il coachee deve percepire la situazione dal punto di vista dell'altro, secondo la mappa del mondo dell'altra persona e associato alla sua mappa deve indicare le ragioni dell'opinione dell'altro.

Dopo, il coach invita il coachee a sedersi di nuovo nella prima posizione e percepire la situazione in modo completamente diverso.

5)NON CI SONO FALLIMENTI, CI SONO SOLO RISULTATI (FEEDBACK)

A)

Pensa ad una situazione difficile/dolorosa/un problema che hai dovuto affrontare o che stai affrontando e chiediti: Quali insegnamenti posso trarre da questa situazione difficile utili per il mio futuro? Quali strategie non hanno funzionato? Quali strategie hanno funzionato?

6)IL RICALCO

E' lo strumento in assoluto più efficace per entrare in sintonia con l'altra persona in pochissimi secondi e farla sentire profondamente apprezzata e compresa, creando così "rapport". Solo quando l'altra persona si sente compresa e apprezzata sarà disposta a venire verso la nostra opinione, anche se opposta. Il ricalco già lo facciamo inconsciamente quando siamo in sintonia con l'altro (tendiamo a tenere gli stessi atteggiamenti, lo stesso ritmo, volume e tono della voce, a respirare all'unisono e ad usare le stesse parole) Perché allora non farlo anche con le persone con cui ci è più difficile andare d'accordo? Perché non usarlo anche quando dobbiamo stabilire "rapport" in pochi minuti? Esistono diversi tipi di ricalco

- A Ricalco non verbale (postura, gestualità, respirazione, movimenti oculari)
- A Ricalco para verbale (tono, ritmo e volume della voce)
- A Ricalco verbale (delle parole)
- A Ricalco dello stato emotivo
- A Ricalco sociale
- A Ricalco delle opinioni

ESERCITAZIONE SUL "RICALCO" PER CREARE RAPPORT

A)

In coppie sedetevi uno davanti all'altro. Decidete chi è A e chi è B.

A parla di un qualcosa che lo preoccupa e B lo ascolta in modo attivo e va in ricalco non verbale (gesti e movimenti del corpo, respirazione, movimenti oculari)

in ricalco verbale (usando le parole determinanti della persona)

dello stato emotivo (con espressioni del tipo "capisco il tuo stato d'animo..." "effettivamente non è facile..." "anche io se fossi al tuo posto mi sentirei....proverei...")

A deve comunicare a B se si è sentito compreso, ascoltato ed in profonda e sincera sintonia. Al termine dell'ascolto e del ricalco invertite i ruoli.

ESERCITAZIONI PER FAR PER ALLARGARE LA MAPPA - RICALCO E GUIDA -

A)

In coppia scegliete uno dei possibili dibattiti che seguono:

- a) uno crede che è bene per la coppia andare in vacanza separati e l'altro invece è convinto che è essenziale andare in vacanza insieme
- b) uno crede che la donna dovrebbe stare a casa per l'educazione dei figli invece l'altro crede che la donna debba lavorare tanto quanto l'uomo
- c) uno crede che è giusto uscire con i propri ex partners mentre l'altro crede che è necessario tagliare i ponti con il passato quando si è in una nuova storia d'amore

A inizia convincendo B ad andare verso la propria opinione ricalcando B e solo dopo andando in guida. Al fine di esercitarsi B dovrà rendere il dibattito molto acceso e creare "opposizione". Al termine invertite i ruoli: B deve convincere A ad andare verso la propria opinione.