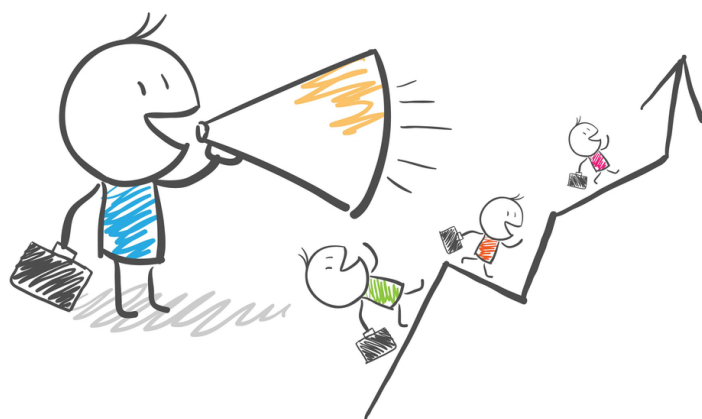




Formazione **COACH**

Il nostro obiettivo è farti raggiungere i tuoi obiettivi

cosa fa davvero un
COACH





In questa trascrizione di una reale sessione di life coaching svolta da uno dei coach di Formazione Coach troverai la dimostrazione di quanto siano potenti gli strumenti della PNL quando vuoi intervenire efficacemente e velocemente sui blocchi mentali.

Si tratta di un esempio concreto di come un coach professionista interviene usando le strategie inconscie per aiutare le persone a trovare le proprie risposte facendo emergere le proprie risorse.

S. [cliente] esterna l'esigenza di dare spazio alla propria sfera creativa: "ho bisogno di trovare qualcosa di creativo e, se non riesco a farlo come professione, dev'essere un'attività da affiancare al mio lavoro. Vorrei concretizzare la fotografia, perché so che è la mia passione: vorrei trovare un'idea buona... Per avere un filo conduttore... A volte mi sfugge: non ho un argomento... Beh non è vero: ho in mente i punti di vista e ogni tanto scatto... È da un po' che questa idea mi frulla in testa. Ma... È come se non riuscissi a svilupparla per arrivare a fare una mostra fotografica vera e propria. Ho visto delle mostre che sono accozzaglie: io voglio uno stile che accomuni le foto della mia mostra. Ritengo importante l'utilizzo di un linguaggio: che sia a colori o in bianco e nero, lo sfocato o un'ambientazione particolare..."

S. vuole concretizzare il proprio impegno con la fotografia, perché evidentemente sente di non raccogliere i frutti di tutto l'impegno che dedica a questa attività.

Il linguaggio che utilizza esplicita che il suo sistema rappresentazionale di riferimento in questa situazione è quello visivo.

Ritiene che la soluzione consista nell'uso di un linguaggio specifico e tra le righe ammette di avere l'impressione di non aver ancora trovato il proprio.

Coach "hai uno stile?"

S. "No... Chi guarda le mie foto, a volte, riconosce un'impronta... Ma non mi sono focalizzata..."

Ricalcando l'esperienza di S. il coach tende a una maggior precisione. Permane il sistema rappresentazionale visivo.

Coach "Chi giudica?"

S. "Io. Io tengo le foto che ritengo all'altezza: valuto com'è composta, se è bilanciata, analizzo luce e inquadratura, vedo se il soggetto emerge come volevo. Quando scatto ho in mente il risultato e non riesco sempre a inquadrarlo."



Il coach vuole risposte sempre più precise, perché in questo modo potrà elicitarne la strategia di S. che comunque dimostra di sapere effettivamente ciò che vuole.

Coach “Come arrivi a ottenere un risultato?”

S. “Non lo so. La foto è il risultato.”

S. non è in grado di palesare consciamente la propria strategia di successo (e questo significa non essere in grado di replicarla a proprio piacimento).

Coach “Come fai a dire che sono belle foto?”

S. “Sono belle perché mi suscitano emozioni. È tradotto in immagine quello che vedi e senti...”

Il coach interviene per rendere S. consapevole della strategia di successo che adotta. Per aiutare S. a compiere la ricerca transderivazionale, il coach cambia sistema rappresentazionale (fatto che genera una sovrapposizione sensoriale a livello neurologico).

S. palesa una strategia basata su sinestesia.

Coach “È importante, ora, che fai un passo indietro, partendo dalla foto che ti piace, e rallenti il film, per notare i dettagli. Voglio che arrivi a rispondere alla domanda: come fai a fare quello che fai?”

S. “Una prima fase... Potrebbe essere cercare l'inquadratura... Vuol dire cercare delle linee, dei punti o un loro insieme, che passano attraverso l'immagine fino all'occhio di chi guarda. Se sono brava, riesco a focalizzare quel dettaglio che mi ha colpito e, attraverso l'immagine, arriva a colpire chi guarda la foto... Però, forse, per me è importante la mia predisposizione: non è obbligatorio fare foto tutti i giorni. Ci sono dei periodi in cui produco, altri in cui lascio tutto lì... E questo ho imparato ad accettarlo e lo sto trasmettendo.”

Il coach fa una rapida induzione ipnotica: "ora fai un passo indietro..." (il "che" viene auditivamente annullato dalla sottolineatura per analogia e l'assenza del congiuntivo è giustificata dalla necessità di generare un comando nascosto).

L'induzione funziona, e infatti S. è in grado di consapevolizzare la propria strategia di successo.

Il sistema rappresentazionale di riferimento della strategia di successo è quello cinestesico (il che spiega come mai all'inizio non riuscisse ad accedervi, visto che utilizzava un sistema rappresentazionale differente).



Coach “Predisposizione... Qual è quella giusta?”

S. “Dipende: a volte sono contenta di essere in un contesto, a volte me lo sono costruito... Comunque ho quella sensazione che mi porta allo scatto. E poi me lo giro e lo ribalto fino al risultato.”

Avendo nuove informazioni di qualità, il coach tende sempre di più verso una maggior precisione. Permane il sistema rappresentazionale cinestesico.

Coach “Che sensazione ti dà?”

S. “Beh lo chiamerei entusiasmo, perché mi prende tutto: pancia, cuore... E, semplicemente, sto bene e sono soddisfatta.”

Il coach continua a far emergere dettagli e informazioni utili.

Coach “Invece quali foto non passano l'esame?”

S. “Scarto una foto quando non mi dice niente. A volte, prima di scartarle le elaboro perché magari mi sembrano buone, però poi è come se non fossi innamorata... Quella giusta... La vedi... È lei... Perché mi dà piacere alla pancia: allora mollo tutto, mi ci dedico e ci lavoro... Fino a quando non ho ottenuto il risultato.”

Come riprova di aver centrato il bersaglio, il coach esamina la strategia adottata per identificare un risultato insoddisfacente: in questo modo, ha la certezza che S. sia consapevole di tutto il processo che conduce alla soddisfazione personale (sapere cosa eliminare dalle nostre esperienze è importante quanto sapere cosa conservare e ricercare).

Coach “Come fai a provare entusiasmo? Che sensazioni ti dà?”

S. “Le sto provando ora: cuore accelerato e una tensione a livello del busto”.

Il coach vuole elicitar la strategia che S. utilizza per provare la sensazione che effettivamente ricerca quando agisce.

Coach “Una tensione positiva?”

S. “Sì. Per provare entusiasmo parto dalla vista: vedo, osservo, metto a fuoco i particolari che attraggono la mia attenzione... In questo momento mi vengono in mente delle immagini di Venezia... Qualcosa che mi attrae e mi dice che quella situazione è unica... È qualcosa che mi invoglia a fermare quello che vedo, perché riconosco che è bello. Può anche essere brutto... Ma è bello quello che sta facendo, nel contesto in cui è... È bello perché induce un sentimento di ilarità o pietà, anche se in questo caso mi nascondo per scattare perché ho riguardo per la situazione, ma, se scatto la



foto, questa in qualche modo parla... Ti arricchisce... Ti riempie questo... Che sono riuscita a cogliere l'attimo.”

Ulteriore conferma della sinestesia alla base della strategia di successo di S. (ciò che vede e osserva induce sentimenti e la foto in qualche modo parla e arricchisce, riempie... In pratica una sovrapposizione sensoriale da manuale).

Magnifica esposizione del "bello" e della sua utilità, a conferma che il senso estetico è un'autentica funzione della psiche, utile come paradigma per esplorare il mondo e per crescere come individui.

Coach “Interessante questo passaggio dal cogliere il bello al cogliere il tempo....”

S. “Sì, è particolare... Devi aver guardato... Basta poco: a volte va bene lo scatto al volo e può essere anche fortuna... Ma, se sei in un contesto che non conosci, allora, devi osservarlo. Ci sono 1000 sfaccettature di un'immagine e pochissime fanno la differenza... A volte trovi l'inquadratura e devi aspettare perché manca qualcosa: ti piace, lo senti a livello intuitivo, ma magari devi aspettare il soggetto o la sua assenza.”

Provocazione generativa: quello che poteva essere un luogo comune (cogliere l'attimo con la fotografia) diventa la base di un'ulteriore approfondimento, e infatti S. è ormai in grado di fare ricerca transderivazionale in totale autonomia, arrivando a proporre una strategia artistica davvero elegante ("aspettare l'assenza del soggetto" ricorda *l'innere stimme* di Schumann).

Coach “Ok incominciamo ad avere delle risposte interessanti e vorrei farti notare che stai rispondendo alla domanda: **COME FAI A FARE QUELLO CHE FAI** che è importante per capire se ci sono dei programmi che partono in automatico e se puoi gestirli diversamente o arricchirli.”

S. “Beh per me sono importanti lo studio e la pratica. Sono anni che leggo riviste, libri, vado alle mostre e studio, ma è un'attività che deve essere praticata. Ho fatto corsi ad hoc su diversi linguaggi e imparo cercando di mettere in pratica quello che mi interessa e provando a replicarlo, per verificare se ho appreso. Quando riesci a raggiungere il risultato ti arricchisce, vedi punti di vista nuovi... Ti sblocchi e cerchi di girare e guardarti attorno in modo diverso...”

Ecco un'altra suggestione ipnotica, fatta ricalcando l'esperienza del soggetto e usando l'operatore modale di possibilità ("puoi") per generare la convinzione di saper gestire le situazioni.



Tanto spontaneamente quanto meravigliosamente, S. si dà la risposta più utile in questo momento ("è un'attività che deve essere praticata") e perfino le strategie per attuarla in qualsiasi situazione.

Il fatto che le risposte siano sue e non suggerite dal coach, le rende potentissime e subito pratiche.

Coach "Qual è il tuo scopo?"

S. "Essere soddisfatta delle foto che faccio. Avere una raccolta di foto che dia gioia. Se sono soddisfatta, sono più predisposta a condividere... Vuol dire che sono riuscita a tradurre in immagine un'emozione. In questo momento, la soddisfazione di una buona foto mi rende felice, viva. Quando riesco a realizzare una foto che trasmette quello che ho in testa e in pancia sto bene. È una mia creazione, una mia creatura. Mi rende orgogliosa e la mia autostima si alza e mi dà stimolo per cose future. Non è detto che debbano essere grandi foto. Sono andata a Trieste a vedere la Vespucci e avevo due obiettivi: un pomeriggio a testare la nuova macchina e non fare foto cartolina. Quello che ho selezionato mi piaceva e mi ha fatto stare bene aver raggiunto i miei obiettivi."

Il coach non si accontenta e per suggellare questi successi indirizza la mente di S. verso i livelli logici più alti (è un'ulteriore provocazione generativa).

S. dà vita a un'autoinduzione ipnotica esplicitando la propria strategia di successo perfezionata e resa praticabile in qualsiasi momento e in qualsiasi contesto.

La centratura raggiunta è tale da permettere a S. di comprendere il reale significato dell'autostima: fare ciò che sappiamo di voler fare veramente.

Coach "Quindi, una parte della tua strategia può essere settare degli obiettivi perché sai che sei brava portarli a termine e non hai problemi a farlo?"

S. "Sì... Non me ne ero accorta, ma mi dà più soddisfazione! Poi è strano, ma ci sono io dentro la foto... Sono io il soggetto che fotografo... È come se fossi io dentro la foto... Io in diverse salse... Spesso, quando fotografo, mi capita di mettermi nei panni di me bambina..."

Il coach suggerisce un piano d'azione pratico per attuare la strategia in futuro: in pratica, è un comando post-ipnotico.

S. ha ormai intrapreso un percorso di consapevolezza inarrestabile e manifesta addirittura una regressione ipnotica.



Coach “Interessante... E non so se ti rendi conto della bellezza di ciò che fai: hai studiato per anni e praticato fino a integrarti con il mezzo che hai scelto. Ormai ragioni come una macchina fotografica, parli come una macchina fotografica. Sei talmente integrata che riesci a mettere delle parti di te nelle tue foto... E una volta che hai scattato elabori l'immagine e aggiusti i particolari per rendere nitida la bellezza... Riesci ad acquisire nuovi punti di vista ed elaborare la realtà che vedi creativamente... Sì... Sono le tue creature...”

Il coach ricalca l'esperienza di consapevolezza e l'acquisizione del senso estetico come funzione pratica e attiva della psiche per generare una metafora potentissima (S. = macchina fotografica, naturalmente) in modo da integrare ai livelli più autentici e profondi del subconscio di S. la convinzione di poter concretizzare facilmente ciò che le dà maggiormente gioia e soddisfazione.



Analizziamo ora nel dettaglio quanto è stato fatto e i termini utilizzati, in modo da trarre il maggior beneficio possibile dalle risorse proposte.

"Il linguaggio che utilizza esplicita che il suo sistema rappresentazionale di riferimento in questa situazione è quello visivo."

Il coach analizza il linguaggio usato dal cliente per delineare una prima direzione da seguire: è proprio il linguaggio utilizzato a farci comprendere quale canale sensoriale (tra visivo, auditivo e cinestesico) stia influenzando i processi di elaborazione della situazione da parte del cliente.

È bene ricordare in questa sede che i sistemi rappresentazionali non sono universali: sebbene ciascuna persona ne abbia uno preferenziale (quello che interviene per primo nel plasmare le percezioni del mondo circostante) è altrettanto vero che ogni persona ha tutti i suoi sensi a disposizione e può sperimentare le situazioni in modalità differenti proprio a seconda dello stato mentale in cui si trova (come regola generale, si può anche ricordare che il sistema rappresentazionale meno usato nella fase di veglia è quello più potente nello stato di trance).

Facciamo notare come i sistemi rappresentazionali influenzino le funzioni mentali agendo a livello neurologico, poiché sono la risultante degli stimoli sensoriali (che quindi coinvolgono il sistema nervoso) filtrati attraverso i principi di interpretazione della realtà sviluppati durante la crescita del soggetto (quindi durante le sue fasi di apprendimento).

"Ricalcando l'esperienza di S. il coach tende a una maggior precisione."

Il ricalco identifica un approccio sviluppato da Milton Erickson per sviluppare fiducia nei soggetti più ostici che si è rivelato efficacissimo anche per aiutare i soggetti più sereni a sentirsi a proprio agio in una relazione d'aiuto.

Il ricalco può essere fisico (in tal caso spesso assume le forme del rispecchiamento), verbale o concettuale.

Sebbene molti identifichino il ricalco col semplice rispecchiamento, è bene ricordare come il fatto di adottare posture simili o addirittura speculari a quelle del proprio interlocutore sia un atteggiamento già riscontrato in natura, che precede la volontà razionale di aumentare il senso di fiducia o di tranquillità; in sostanza, gli esseri umani assumono spontaneamente posizioni simili a quelle delle persone con cui si trovano in sintonia e quindi decidere di adottare coscientemente il rispecchiamento può essere un buon metodo per velocizzare il processo.



In questo caso, il coach ricalca l'esperienza del cliente e quindi compie un ricalco verbale piuttosto che fisico, per mantenere uno stato di fluidità comunicativa essenziale al processo di elicitazione della strategia di successo della persona.

“Elicitare” significa “far emergere” ed è un processo necessario dal momento che la maggior parte delle strategie delle persone sono totalmente inconscie e basate sull'apprendimento piuttosto che sull'analisi razionale dei propri comportamenti e dei propri obiettivi.

Comprendere in che modo facciamo ciò che facciamo ci permette di scoprire come migliorare, correggere, sostituire o eliminare un comportamento.

“Permane il sistema rappresentazionale visivo.”

“Sistema rappresentazionale visivo” significa che il soggetto filtra la realtà usando principalmente il senso della vista.

Con l'espressione "filtrare la realtà" ci si riferisce al fatto che il cervello umano si concentra su aspetti specifici della realtà circostante e in base agli aspetti selezionati determina il modo in cui:

- registra i ricordi
- prende le decisioni
- stabilisce le priorità con cui fornire informazioni agli interlocutori.

“Il coach vuole risposte sempre più precise perché in questo modo potrà elicitarla la strategia di S. che comunque dimostra di sapere effettivamente ciò che vuole.”

Quello che facciamo (e non facciamo) è frutto di apprendimento e qualsiasi apprendimento è un processo che ha una strategia di innesco.

La PNL ci permette di creare modelli oggettivi di queste esperienze soggettive e definisce "strategie" i processi sintattici e neuro-fisiologici alla base del meccanismo che attua il comportamento preso in esame.

Imparare ad analizzare le modalità con cui apprendiamo ci permette di essere molto più liberi, perché in questo modo siamo in grado di correggere le autentiche cause dei nostri comportamenti.

“S. non è in grado di palesare consciamente la propria strategia di successo (e questo significa non essere in grado di replicarla a proprio piacimento).”



Questa frase approfondisce il concetto esposto al punto precedente: solo conoscendo il modo in cui facciamo le cose (e non il perché) possiamo essere autenticamente liberi di decidere come agire.

“Per aiutare S. a compiere la ricerca transderivazionale, il coach cambia sistema rappresentazionale (fatto che genera una sovrapposizione sensoriale a livello neurologico).”

"Ricerca transderivazionale" è un'espressione tecnica che significa “pensare”. Siccome molte persone confondono pensare con ricordare ("ho pensato molto a quel che è successo" e altre frasi simili significano in realtà "ho passato il mio tempo a ricordare quello che è successo e a rivivere le relative sensazioni connesse con la mia reazione all'evento") si è deciso di utilizzare tale espressione tecnica per indicare l'abitudine di cercare nuove alternative alle vecchie reazioni automatiche.

Più sopra abbiamo spiegato come il sistema rappresentazionale influenzi i ricordi, le decisioni e il modo di esporre i concetti, ecco quindi che cambiare sistema rappresentazionale può aiutare il cervello a cercare le nuove alternative di cui parliamo.

“S. palesa una strategia basata su sinestesia.”

La sinestesia è quel fenomeno per cui due o più sensi si sovrappongono e l'esperienza viene elaborata attraverso più sistemi rappresentazionali contemporaneamente; per esempio, vedo un colore e provo una sensazione corporea, sento un suono e immagino o allucino determinate forme e/o colori.

Per molto tempo, si è pensato che la sinestesia fosse possibile solo in stati di trance molto profonda, ma oggi sappiamo che non è così: la sinestesia è un contributo essenziale all'apprendimento e imparare a riconoscerla (e addirittura a favorirla) è un'ottima opportunità per accelerare i processi che portano al raggiungimento di un obiettivo.

“Il coach fa una rapida induzione ipnotica: “ora fai un passo indietro...” (il “che” viene auditivamente annullato dalla sottolineatura per analogia e l'assenza del congiuntivo è giustificata dalla necessità di generare un comando nascosto).”

Se già conosci e padroneggi il Milton Model, ti sarà facile riconoscere gli schemi esposti in questa analisi. In caso contrario, può esserti utile scoprire che il Milton Model è un insieme di modelli linguistici aventi lo scopo di rendere la comunicazione più duttile e flessibile, in modo da far arrivare istantaneamente le informazioni all'inconscio, cioè la parte della nostra mente che prende davvero le decisioni.



L'utilizzo del Milton Model per generare induzioni ipnotiche rapide e potenti è uno degli argomenti principali del Practitioner di PNL.

“L’induzione ha successo e infatti S. è in grado di consapevolizzare la propria strategia di successo.”

Chi pensa che l'ipnosi sia un sistema lento e laborioso si sbaglia di grosso e infatti questa sessione è la prova che un uso elegante ed efficace dell'ipnosi può generare trasformazioni importanti nel giro di pochi minuti.

“Il sistema rappresentazionale di riferimento della strategia di successo è quello cinestesico (il che spiega come mai all’inizio non riuscisse ad accedervi, visto che utilizzava un sistema rappresentazionale differente).”

Ecco la sorpresa: la strategia inconscia per il successo adotta un sistema rappresentazionale diverso da quello utilizzato dal cliente nelle fasi iniziali della sessione; l'utilizzo della PNL e dell'ipnosi ha permesso di far emergere l'esatta sequenza inconscia utilizzata dalla persona per agire in maniera efficace e soddisfacente.

Questo passaggio è indispensabile, perché porta il cliente a rendersi conto di un elemento fondamentale del suo benessere: replicare risultati soddisfacenti non è frutto del caso o della fortuna, ma di una precisa sintassi neurologica che va attivata utilizzando gli strumenti opportuni (sistemi rappresentazionali, sinestesia, raffigurazioni interne, sensazioni e così via) perché l'analisi a livello puramente razionale e deduttivo delle problematiche umane è troppo superficiale.

Per generare un cambiamento, analizzare il contenuto dell'esperienza soggettiva non è sufficiente: è necessario studiare la struttura sensoriale e neurologica adottata dall'inconscio.

“Avendo nuove informazioni di qualità, il coach tende sempre di più verso una maggior precisione.”

Come abbiamo già avuto modo di sottolineare, gli aspetti che interessano maggiormente la PNL applicata al coaching sono:

- struttura (cioè la sintassi seguita dal cervello per fare ciò che fa)
- modalità (cioè le strategie messe in atto dal cervello per operare)
- schemi ripetitivi (cioè le abitudini perpetrate dal cervello, importantissime perché nel dubbio il cervello preferirà sempre - è un meccanismo di difesa - il noto all'ignoto).



Questo non significa che contenuto, cause e credenze non siano importanti, semplicemente è necessario distinguere gli ambiti di intervento e di analisi per evitare di dare significati soggettivi a eventi che sono soggetti a varie interpretazioni.

“Permane il sistema rappresentazionale cinestesico.”

Constatazione interessante perché ci mostra che passare da un sistema rappresentazionale all'altro è semplice quando dettato dalle esigenze inconscie del momento: pur utilizzando prevalentemente il sistema visivo, la persona è in grado di accedere facilmente a quello cinestesico quando deve sfruttarlo per attivare le proprie risorse inconscie.

È anche un'indicazione del fatto che la persona continua a essere connessa al proprio stato di efficacia.

“Come riprova di aver centrato il bersaglio, il coach esamina la strategia adottata per identificare un risultato insoddisfacente: in questo modo, ha la certezza che S. sia consapevole di tutto il processo che conduce alla soddisfazione personale (sapere cosa eliminare dalle nostre esperienze è importante quanto sapere cosa conservare e ricercare).”

È sempre molto importante non accontentarsi e non fidarsi delle prime impressioni (per quanto sapientemente maturate) perché il processo evolutivo è molto delicato e quindi bisogna sempre scandagliare ogni possibilità.

“Il coach vuole elicitare la strategia che S. utilizza per provare la sensazione che effettivamente ricerca quando agisce.”

Considerazione significativa per un motivo molto importante: l'essere umano agisce perché spinto da motivazioni consce e inconscie; generalmente, quest'ultime sono molto più forti e durature, quindi, riconoscere e soppesare accuratamente le motivazioni inconscie (le sensazioni che effettivamente ricerchiamo quando agiamo) è il modo migliore per comprendere il reale significato di azioni apparentemente incomprensibili, inspiegabili o contraddittorie.

“Ulteriore conferma della sinestesia alla base della strategia di successo di S. (ciò che vede e osserva induce sentimenti e la foto in qualche modo parla e arricchisce, riempie... In pratica una sovrapposizione sensoriale da manuale).”

Oltre alla spiegazione della sinestesia, questo passo dimostra come l'elicitazione delle strategie le renda molto più facilmente accessibili dal soggetto interessato, che quindi diventa in grado di meta-analizzarle e perfino arricchirle e migliorarle durante il processo di



scoperta (in pratica, con una sessione di coaching del genere, si ottengono due risultati contemporaneamente: il cliente sviluppa una maggior consapevolezza e può subito intervenire per apportare gli aggiustamenti necessari).

“Magnifica esposizione del “bello” e della sua utilità, a conferma che il senso estetico è un’autentica funzione della psiche, utile come paradigma per esplorare il mondo e per crescere come individui.”

Il senso estetico è un vero e proprio senso (come la vista o l'udito) che ci informa sul piacere che traiamo da determinate situazioni: imparare ad ascoltarlo e rispettarlo è estremamente utile.

“Ecco un’altra suggestione ipnotica ricalcando l’esperienza del soggetto e usando l’operatore modale di possibilità (“puoi”) per generare la convinzione di saper gestire le situazioni.”

L’operatore modale di possibilità è uno dei modelli del Milton Model ed è tra i più potenti ed efficaci, può infatti generare una suggestione post-ipnotica istantanea.

“Tanto spontaneamente quanto meravigliosamente, S. si dà la risposta più utile in questo momento (“è un’attività che deve essere praticata”) e perfino le strategie per attuarla in qualsiasi situazione.

Il fatto che le risposte siano sue e non suggerite dal coach, le rende potentissime e subito pratiche.”

Una delle caratteristiche fondamentali del coaching (a maggior ragione in un percorso di life coaching) è quella di aiutare il cliente a trovare autonomamente le proprie risposte.

Spesso capita di sapere subito cosa sarebbe bene dire, ma semplicemente evitiamo perché sarebbe lettera morta nello stato emozionale del cliente che ha bisogno di assistenza.

Accompagnare la persona a trovare le proprie risposte, invece, è molto efficace, perché diventa una specie di incantesimo che porterà la persona a rispettare il proprio principio di coerenza e a trasformare di conseguenza la propria realtà.

“Il coach non si accontenta e per suggellare questi successi indirizza la mente di S. verso i livelli logici più alti (è un’ulteriore provocazione generativa).”

I livelli logici (ambiente, comportamenti, abilità, convinzioni, valori, identità e spiritualità) costituiscono un paradigma molto utile per analizzare una situazione e progettare una struttura d'intervento; sono preziosi in tutti gli ambiti di coaching e rappresentano la base



strategica del nuovo protocollo di feedback ideato da Formazione Coach e trasmesso durante i percorsi di business coaching e formazione aziendale.

“S. dà vita a un’autoinduzione ipnotica esplicitando la propria strategia di successo perfezionata e resa praticabile in qualsiasi momento e in qualsiasi contesto.”

Un aspetto decisamente affascinante del coaching è quanto velocemente può rendere autonoma una persona che chiede assistenza.

“La centratura raggiunta è tale da permettere a S. di comprendere il reale significato dell’autostima: fare ciò che sappiamo di voler fare veramente.”

Molti formatori hanno colto un'esigenza del mercato e su questa hanno strutturato un'idea commerciale molto alla moda ma purtroppo totalmente fuorviante: si tratta dell'idea che l'autostima sia una risorsa e che "quando avrò più autostima, riuscirò a fare ciò che voglio..."

Su questa assurdità si basano moltissimi corsi motivazionali che servono solo a esaltare, mentre fanno pochissimo per la reale felicità delle persone, perché l'autostima non è una risorsa ma un indicatore, come quello della riserva del carburante nelle macchine:
autostima bassa significa che sai cosa devi fare e non lo fai
autostima alta significa che sai cosa devi fare e lo fai
nient'altro!

È davvero così semplice e solo incominciando ad agire possiamo sentirci meglio.

Negli anni, abbiamo ripetutamente constatato come moltissime persone insoddisfatte cerchino semplicemente di sentirsi meglio di come sono invece di impegnarsi a essere migliori di come si sentono.

“Il coach suggerisce un piano d’azione pratico per attuare la strategia in futuro: in pratica, è un comando post-ipnotico.”

È sempre utile avere un piano d'azione concreto per consolidare le nuove scoperte.

“Il coach ricalca l’esperienza di consapevolezza e l’acquisizione del senso estetico come funzione pratica e attiva della psiche per generare una metafora potentissima (S. = macchina fotografica, naturalmente) in modo da integrare ai livelli più autentici e profondi del subconscio di S. la convinzione di poter concretizzare facilmente ciò che le dà maggiormente gioia e soddisfazione.”



Il bravo coach usa le caratteristiche strutturali e sintattiche della psiche del cliente per fornire strumenti adatti alla personalità del cliente: ecco quindi che ogni intervento è unico e inimitabile.



La PNL è definibile come la tecnologia per il cambiamento
più elegante, pratica ed efficace
che si conosca in questo momento.

Ti permette di generare tutti quei cambiamenti importanti per migliorare la tua vita e quella delle persone che hai vicino:

- ti permette di superare le tue paure e i tuoi limiti
- ti svela i segreti per comunicare in modo strategico ed efficace
- ti aiuta a trovare le soluzioni migliori per te e per coloro con cui lavori.

Si tratta di uno strumento straordinario per ogni individuo e per ogni interesse, infatti, può portare ottimi risultati in qualunque campo e bada che non si tratta di una bacchetta magica: sarai infatti tu, con le tue risorse e i tuoi comportamenti, a realizzare la vita che desideri.

La PNL ti aiuta a prendere consapevolezza del tuo reale valore, delle tue risorse interiori e ti porta a esprimere al meglio il tuo potenziale.

Immagina di poter usare la tua mente come un potente aiutante: quante volte hai rinunciato a qualcosa o hai abbandonato un progetto importante perché non riuscivi ad avere il giusto atteggiamento?

O perché non riuscivi a coinvolgere altre persone che avrebbero potuto aiutarti...

E come migliorerà la qualità della tua vita nel momento in cui prenderai saldamente in mano il controllo del tuo **stato d'animo**, delle tue **risorse** inconscie e della tua **capacità di comunicare**?

Immagina di poter:

- superare le tue convinzioni limitanti
- gestire al meglio il tuo stato d'animo
- motivarti costantemente
- andare verso la tua eccellenza personale
- superare la reazione emotiva negativa verso le persone che ti criticano o le situazioni più sfidanti
- sconfiggere quella vocina che ti tormenta e ti ripete "tanto non ce la farai"
- comprendere al meglio anche le situazioni più complesse
- migliorare la tua identità e la tua autoimmagine
- modellare i successi dei tuoi idoli e mentori
- creare il futuro che desideri
- trasformare i ricordi negativi e privarli del loro potere depotenziante



- pianificare in maniera strategica e funzionale i tuoi obiettivi
- comunicare in modo convincente e persuasivo
- scoprire i modelli decisionali del tuo interlocutore
- comprendere i segnali che ti mandano (inconsiamente) le altre persone e saperli calibrare correttamente
- programmarti per il successo
- sprigionare il vero potere delle parole
- capire finalmente cosa sono i sistemi rappresentazionali e come usarli vantaggiosamente
- padroneggiare efficacemente Metamodello, Metaprogrammi e Milton Model

Tutto questo non è magia, ma è frutto di esperienza e professionalità nello sviluppo e nella diffusione delle più aggiornate strategie per il miglioramento personale e l'eccellenza nelle performance.

La PNL non ritiene di avere tutte le risposte o le soluzioni definitive e migliori per tutti, semplicemente elabora strategie affinché le persone siano in grado di ottenere il meglio, sia nelle situazioni più impegnative sia nella quotidianità.

Questo approccio ha portato alla combinazione delle abilità del Trainer con quelle del Coach per formare un percorso unico, in cui si uniscono teoria e tecnica, preparazione e pratica, abilità e flessibilità.

 **CLICCA QUI PER INCOMINCIARE SUBITO LA TUA FORMAZIONE PROFESSIONALE IN PNL**



Troppo spesso, le persone sono sprovviste delle reali informazioni necessarie per sviluppare gli strumenti adatti a creare una vita davvero soddisfacente.

Forse, anche tu hai dovuto frequentare più volte lo stesso corso prima di imparare davvero qualcosa.

Formazione Coach è un team di professionisti:

- che realmente hanno studiato e fatto pratica per diventare tali
- con 15 anni di esperienza
- che ha realizzato info-prodotti di successo
- che garantisce risultati reali e concreti

Siamo in grado di erogare:

- corsi dal vivo
- info-prodotti
- coaching individuale
- formazione su misura
- assessment (job analysis e job matching)

Siamo un team per offrire servizi specialistici, approfonditi, professionali e qualitativamente elevati.

I metodi e gli strumenti che utilizziamo sono:

- PNL
- ipnosi
- coaching
- PSYCH-K®
- Original Play®
- EFT
- PET
- mentoring
- consulenza



Benefici che otterrai grazie a Formazione Coach:

- apprendimento reale
- competenza tecnica
- competenza pratica
- atteggiamento più produttivo
- strumenti che funzionano
- risparmio di tempo

I nostri valori sono:

- professionalità
- serietà
- preparazione
- cura dei dettagli
- personalizzazione
- attenzione
- disponibilità
- flessibilità
- creatività

 **CONTINUA A SEGUIRCI**



[facebook](#)



[instagram](#)