

CALENDARIO E PROGRAMMA

MODULO	DATE	ORARI	ARGOMENTO	DOCENTE
1	10-11-12 Febbraio 2023	ven. 14.30/19.00 sab. 9.30/13.00 14.30/18.30 dom. 09.30/13.00 14.00/17.00	Presupposti della PNL PNL: un modello generativo, fondamenti teorici, principi epistemologici, presupposti. Modello di analisi dell'esperienza: livelli logici Mappa e territorio: costruzione della mappa e individuazione dell'orientamento soggettivo sulla realtà. Il "Sensorialmente Basato" nell'esperienza: filtri cognitivi, sistemi rappresentazionali e sottomodaltà.	Gianni Fortunato
Webinar	28 Febbraio 2023	mar. 18.00-21.00	Rapport	Gianni Fortunato
2	4-5 Marzo 2023	sab. 10.00/13.00 14.30/18.30 dom. 09.30/13.00 14.00/17.00	La comunicazione con gli altri Componenti dell'atto comunicativo. Costruzione del rapporto efficace: osservazione, calibrazione, rispecchiamento, ricalco, guida. La relazione all'interno dell'atto comunicativo: le posizioni percettive. Comunicazione e meta comunicazione.	Claudia Iormetti Ilario De Gaetanis
Webinar	28 Marzo 2023	mar. 18.00-21.00	Metamodello	Francesca Cantaro
3	1-2 Aprile 2023	sab. 10.00/13.00 14.30/18.30 dom. 09.30/13.00 14.00/17.00	Il modello linguistico Esplorare, ampliare mappe e superare limiti attraverso un modello linguistico di precisione: il Metamodello. La manifestazione della mappa attraverso il linguaggio: struttura superficiale e struttura profonda.	Angela Cucinotta
4 residen- ziale	11-12-13-14 Maggio 2023	gio. 14.30/19.00 ven. 10.00 / 13.00 14.30/18.30 sab. 9.30/13.00 14.30/18.30 dom. 09.30/13.00 14.00/16.30	Buona formulazione degli Obiettivi Dal TOTE allo SCORE: modelli operativi per il raggiungimento degli obiettivi. Spazio problema/spazio soluzione e accesso alle risorse.	Angela Cucinotta Fabrizio Pieroni
Laboratorio	10 Giugno 2023	sab. 10.00-17.00	Esercitazioni Online	Tutor e Assistenti
5	23-24 Settembre 2023	sab. 10.00/13.00 14.30/18.30 dom. 09.30/13.00 14.00/17.00	Modellamento Strategie e loro modellamento Ancoraggi: ricontestualizzazione delle risorse. Allineamento dei livelli logici: risorsa per il cambiamento.	Massimiliano Ghelfi
6	20-21-22 Ottobre 2023	ven. 14.30/19.00 sab. 9.30/13.00 14.30/18.30 dom. 09.30/13.00 14.00/17.00	Il linguaggio della Negoziazione Sleight of mouth: un modello linguistico per flessibilizzare il sistema di convinzioni. La Negoziazione interpersonale. Verifica finale del percorso.	Francesca Cantaro