

LA MOTIVAZIONE: LA CHIAVE PER IL SUCCESSO (1GG)

Obiettivi del corso:

Aumentare la capacità di comunicare per "con-vincere" e "con-vincersi"; aumentare la "respons-abilità" verso tutto quello che ci accade e dedicarsi una giornata di riflessione per focalizzare i meccanismi che agevolano lo sviluppo personale e la motivazione.

Metodologia didattica:

Si tratta di una metodologia di formazione interattiva e dinamica, metodologia esperienziale.

Non si può trasmettere l'azione che attraverso dei "laboratori / palestre" che coniughino dinamiche di gruppo e lavori individuali sulla "vita professionale reale": i partecipanti al corso di formazione non ascoltano e basta, devono lavorare attivamente.

Questi laboratori devono essere al servizio di ogni partecipante: aiutarlo a formulare i suoi obiettivi di crescita, metterlo in una posizione attiva per apprendere "sulla sua pelle", aiutarlo a partire dalla sua esperienza a tornare sull'esperienza stessa e a formulare il suo piano d'azione.

I nostri metodi didattici ci permettono di ottenere un'acquisizione più rapida del sapere, una maggiore memorizzazione e soprattutto una motivazione accresciuta dall'attuazione pratica sul campo.

La metodologia di formazione interattiva e basata su casi pratici tratti dalle specifiche realtà aziendali, è in grado di assicurare il cambiamento dei comportamenti di lavoro.

L'adattamento delle regole base ad ogni realtà personale ed aziendale, facilita l'inserimento sui comportamenti che ciascuno adotta. Lo stile di animazione è vivace e partecipativo con molti esercizi pratici e tecniche facili da usare immediatamente.

Argomenti del corso:

LA MOTIVAZIONE: LA CHIAVE PER IL SUCCESSO (1gg)

- ✂ Il nostro cervello, il servomeccanismo più sofisticato che esiste in natura;
- ✂ La comfort zone: vantaggi e rischi che influenzano la nostra motivazione.;
- ✂ "La mappa non è il territorio": siamo tutti unici, irripetibili, straordinari;
- ✂ Il potere dell'inconscio: "Il genio della lampada" capisce solo il linguaggio cibernetico;
- ✂ Credenze utili e credenze limitanti per la nostra motivazione personale: i nostri limiti sono convinzioni mentali create per proteggerci;
- ✂ I "tre cervelli": concettuale (mammifero), emotivo (neomammifero), istintivo (rettile);
- ✂ I due emisferi cerebrali, sinistro (logico, razionale, matematico) e destro (creativo, immaginativo, olistico): come farli lavorare insieme;
- ✂ I tre aspetti della comunicazione: verbale, paraverbale e non verbale;

- ✦ L'importanza di creare "rapport" per metterci in sintonia con gli altri: "non esiste una seconda occasione per una buona prima impressione";
 - ✦ La "respons-abilità": quello che ci accade è il significato che gli diamo;
 - ✦ Lo sviluppo e la motivazione personale: diventiamo quello che pensiamo;
 - ✦ Il Piano Personale di Miglioramento: costruire un piano d'azione concreto per lavorare sulle proprie aree di miglioramento individuate durante il corso di formazione:
 - cosa voglio continuare a fare?
 - cosa voglio evitare?
 - cosa voglio iniziare a fare?
-