

**"Quello che il calabrone non sa."  
Convinzioni limitanti e potenzianti.  
Esempi e soluzioni**

*"Secondo alcuni autorevoli testi di tecnica aeronautica, il CALABRONE non può volare a causa della forma e del peso del proprio corpo, in rapporto alla superficie alare.*

*Ma il calabrone non lo sa e perciò continua a volare."*

*I. Sikorsky*

**Relatore: dott. Osvaldo Barba**

La nostra vita fondamentale si basa su convinzioni cui spesso attribuiamo sensazioni di certezza, ma non necessariamente di verità, che possono funzionare da **catene invisibili** o da **binocoli** da sfruttare per allargare la propria realtà. Pur non facendoci caso siamo circondati da convinzioni di ogni tipo, **limitanti e potenzianti**, che ci portano dal pensare che quel gusto di gelato non ci piaccia fino a credere che non possiamo fare una determinata cosa perché non ne siamo in grado.

Fornire tutte quelle informazioni utili a far sì che, **eliminare le convinzioni limitanti**, possa essere facile o difficile se poste in diretta relazione con quanto le stesse sono radicate nella mente di ognuno di noi, a quanto c'è di vero in esse, e soprattutto, da quanto siamo disposti a **cambiare una realtà per un'altra**.

**PROGRAMMA DIDATTICO**

Ore 08.00 – 08.15 Registrazione discenti

Ore 08.15 – 09.15 La comunicazione a 360°

Ore 09.15 – 09 .45 Comunicare: qualcosa di cui “parlare”

Ore 09.45 – 10.45 I pilastri della comunicazione efficace

Ore 10.45 – 11 .45 Convinzioni limitanti e potenzianti: esempi

Ore 11,45 – 12,45 Esercizi

Ore 12,45 – 13.15 Pausa Pranzo

Ore 13.15– 14.15 Valori

Ore 14.15 – 15.15 Foglie e Radici

Ore 15.15 – 16.15 La PNL

Ore 16.15 – 17.15 Esercizi

Ore 17.15 - 18.15 Il linguaggio del corpo

Ore 18,15-18,45 Valutazione ed apprendimento