



CANALI SENSORIALI



Come percepiamo la realtà

Perché imparare i canali sensoriali

A cosa servono?

Comunicazione vincente



01

Perfetto oratore

Migliorano le capacità di comunicazione verso chiunque

Svelare gli inganni



02

Macchina della verità

Permette di capire chi mente e chi è sincero, tramite gli accessi oculari

Convincere chiunque



03

Diventare irresistibile

Diventa molto facile entrare in sintonia con gli altri, sfruttando questo meccanismo

Programmarsi per vincere



04

Eliminare gli ostacoli

Utilizzando le sottomodalità, tramite le tecniche di PNL è facile modificare ciò che «non funziona»

Riprogrammare sé stessi!



Cambio delle credenze

Cambiando le proprie credenze negative si eliminano i primi ostacoli contro noi stessi

Cambio delle abitudini

Possiamo quindi cambiare le abitudini che ci portano a non avere successo: rimandare, trovare scuse, sentirsi scoraggiati

Programmare gli obiettivi

Organizzando e pianificando cosa fare, si può facilmente seguire uno schema che porta al risultato

Successo ottenuto

Seguendo questa strada si ottiene sempre l'obiettivo che ci si pone!

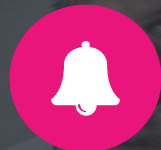
SVELARE GLI INGANNI!

I canali sensoriali sono molto utili per capire se ci stanno mentendo o se invece ci stanno dicendo la verità



PROTEZIONE DALLE FREGATURE

Ottimi per evitare le peggiori fregature e proteggerci da eventuali truffatori



RISOLVERE I PROBLEMI

Molti usano le bugie come sistema di difesa. Possiamo riuscire con i canali sensoriali a evitare che questa barriera blocchi i nostri scopi



GESTIRE MEGLIO GLI ALTRI

In tal modo possiamo molto facilmente capire come gestire e trattare meglio le altre persone



Perché ne parlo?

Chi sono e cosa faccio



Chi è Antonio Meridda?

10 anni fa mi ritrovavo con una laurea in tasca e poco altro: nessun lavoro, a casa con i miei, single e senza grandi speranze: uno sfigato. Peggio che mai, ero ingenuo e gli altri se ne approfittavano. Dovevo cambiare, e iniziai dalla comunicazione. Ora ho conseguito 3 master, scritto oltre 20 libri e sono un esperto internazionale di comunicazione non verbale.



Successo 01

Ho pubblicato oltre 20 libri

2012



Successo 02

Ho fondato la mia scuola di formazione

2013



Successo 03

Relatore a un convegno internazionale sulla comunicazione non verbale

2014

Abilità professionali

Linguaggio del corpo 90%

Comunicazione 90%

Formatore 70%

Coaching 60%



Scuse, scuse, scuse...

Perché non sarai mai bravo nella PNL

È inutile



Alla fine non importa, basta andare a cuore. Certo, se ti piace essere incompreso, preso in giro, mollato. La PNL è la base della comunicazione!



È troppo difficile



Bisogna conoscere la psicologia, la comunicazione il comportamento ecc. ecc. Sì, se vuoi farne la tua professione. No se vuoi imparare la PNL.



È troppo costoso



Diventare un esperto internazionale costa, certo, sarebbe assurdo se così non fosse. Ma ciò che a te serve ora non è questo. Il livello base ha un costo molto basso



Non son capace



La scusa più comune! Non serve essere bravi quanto esercitarsi. Non bisogna seguire migliaia di cose insieme, bisogna solo imparare una cosa per volta.



Come utilizziamo i nostri sensi

Prima le immagini!



Di sicuro sono le immagini che la fanno da padrone. Ma, anche se siamo tutti umani, non vuol dire che usiamo solo le immagini per elaborare i pensieri!

Visivi



Utilizzano sempre la vista. Quando pensano a qualcosa, inclusi discorsi o ricordi, ne rievocano **LE IMMAGINI**. Ad esempio, pensando a qualcosa che hanno studiato, ne ricordano le lettere sul libro – o sul computer.

Auditivi



Pensano per **SUONI**. Quando pensano a qualcuno ne ricordano facilmente le frasi e la voce. Se pensano allo studio, ricordano come ha spiegato l'insegnante e le frasi che ha detto.

Cinestesici



Pensano per **SENSAZIONI**. Ricordano facilmente le sensazioni che hanno avuto e i sensi "minori" (per noi umani) cioè tatto, gusto e olfatto. Ricordano facilmente un gesto atletico o tecnico che li coinvolge sensorialmente.



Visivi

Parlare in fretta



Quando si cerca di tradurre le immagini in parole si accelera le parole. I visivi parlano molto in fretta!

Respiro rapido



Parlare in fretta richiede molto ossigeno. Quindi, i visivi hanno di solito un ritmo di respiro accelerato

Gesti ampi



Per sottolineare le loro parole, i visivi tendono a fare gesti con le mani e le braccia piuttosto evidenti

Parole “visive”



Anche le parole ne sono influenzate. I visivi usano più spesso termini come «tutto chiaro?» «mi sento di umore nero», «ci vediamo» e così via



Auditivi



Parole controllate

Gli auditivi non parlano tanto in fretta quanto i visivi. Il suono per loro è importante, quindi non «sprecano» parole



Ritmo monocorde

Un auditivo evita sia le urla che i bisbigli. Il suono è molto importante, quindi non lo modificano «per caso». Questo rende il loro ritmo «monocorde»



Gesti ridotti

Non fanno gesti esagerati come i visivi. Ci sono dei gesti, ma piuttosto controllati



Parole “auditive”

Un auditivo tende a usare più parole come «sento le campane», «ci siamo sentiti ieri», «ricordi cosa ti ho detto?»



Cinestesici



Ritmo lento

I cinestesici devono prima «provare emozioni», quindi le loro parole hanno un ritmo molto più lento di quelle dei visivi e più lento rispetto agli auditivi



Respiro calmo

Dovendo provare emozioni, il respiro è calmo e controllato rispetto alle altre due modalità. Questo fa apparire i cinestesici «troppo calmi»



Gesti assenti

I cinestesici non fanno grandi gesti. Tendono invece a toccarsi spesso, specie il ventre. Questo li mette più in contatto con le proprie sensazioni



Parole “cinestesiche”

I cinestesici usano spesso parole che riguardano le sensazioni, come «c'è qualcosa che puzza», «sei una persona dolce», «sono un vero duro» e così via

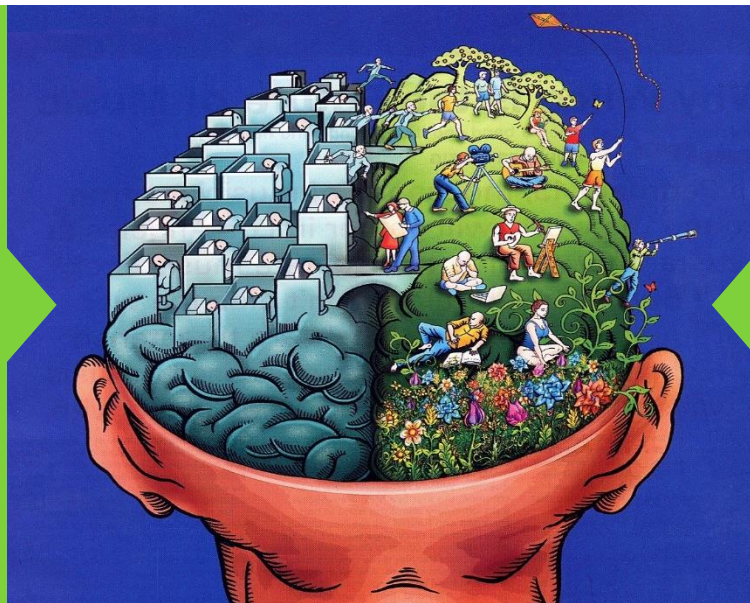


Teoria del cervello

I due emisferi

Emisfero sinistro

La parte sinistra si occupa delle funzioni più razionali, come il calcolo, la logica, il ragionamento, il pensiero complesso ecc.



Emisfero destro

La parte destra si occupa delle funzioni legate all'arte, all'immaginazione, alla fantasia, al divertimento, alla musica ecc.

Secondo la teoria del dr. Robert Spelly, il cervello umano suddivide i compiti nei due emisferi. Questo vuol dire che le funzioni cerebrali non sono del tutto identiche. Le varie aree collaborano, ovviamente, ma il cervello «specializza» le due parti in modo da svolgere meglio i compiti

Accessi oculari

Leggere i pensieri altrui

Alto a sinistra



Verità

Secondo la teoria della PNL ciò significa ricordare un'immagine, quindi essere sinceri

Alto a destra



Menzogna

Guardare in alto a destra vuol dire invece costruire un'immagine, quindi dire una balla

Medio a sinistra



Verità

Guardare qui vuol dire ricordare ciò che si è sentito, quindi essere sinceri

Medio a destra



Menzogna

Guardare qui vuol dire pensare a dire qualcosa che non si è sentito ma si sta inventando, quindi dire una balla

In basso



Dialogo interno

Guardare in basso vorrebbe dire dialogare con sé stessi quindi provare emozioni. Non sono né balle né verità

Sottomodalità



Cosa sono

Quando creiamo una rappresentazione interna utilizziamo suoni, immagini e sensazioni. La nostra tipologia di preferenza attingerà più all'una che all'altra cosa, ma tutti usiamo una combinazione di queste. Questi elementi sono chiamati **SOTTOMODALITÀ**.

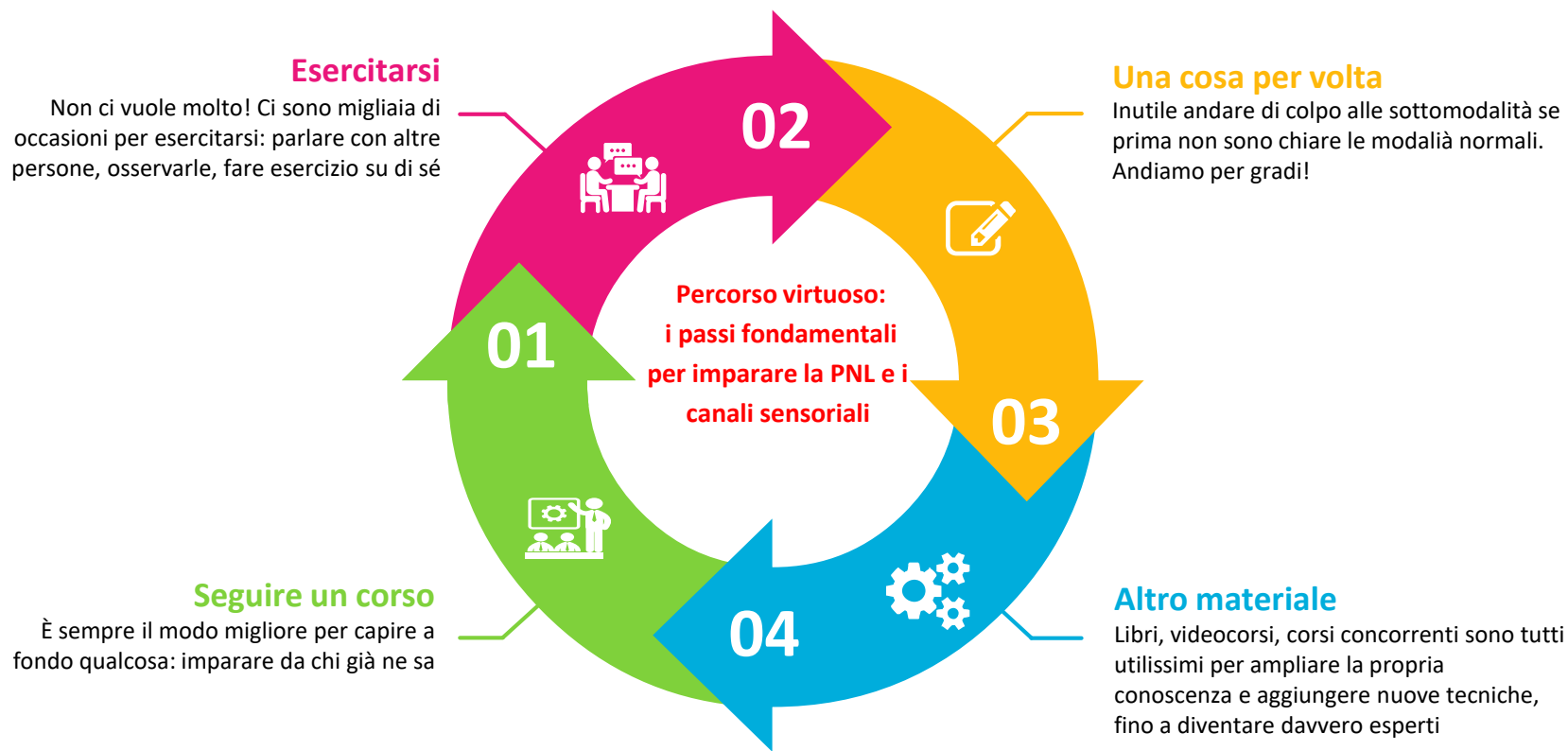


A cosa servono

La realtà oggettiva, ricordiamolo, NON è la realtà soggettiva.
Cambiando le sottomodalità, possiamo **CAMBIARE LA NOSTRA REALTÀ!**

VISIVE	AUDITIVE	CINESTESICHE
Colore/ bianco e nero Associata/dissociata Luminosità Dimensione Distanza Ferma/in movimento Panoramica/incorniciata Nitida/offuscata A fuoco/sfuocato Vicino/lontano ... e altre	Volume Direzione del suono Allontanamento/avvicinamento Timbro e tonalità Tempo Ritmo Suono continuo/interrotto Dialogo interno Durata Mono/stereo ... e altre	Temperatura Peso Durezza Pressione Localizzazione Durata Intensità Movimento Consistenza Odore/sapore ... e altre

Come faccio a imparare?



Perché fare i nostri corsi



Obiettivi del corso

COMUNICAZIONE VERBALE E NON
VERBALE, ENNEAGRAMMA,
TECNICHE PRATICHE

IMPARARE LA PERSUASIONE,
CAMBIARE SE STESSI,
SUCCESSO AL LAVORO,
MIGLIORARE LA COMUNICAZIONE

24 ORE DI FORMAZIONE,
CERTIFICATO
INTERNAZIONALE DI PNL
€ 699

PNL praticitioner

Formae
Mentis

SCOPO PRINCIPALE



01

FOCUS DEL CORSO



02

VALORE



03

Superofferta

Valida solo per gli iscritti

Corso di PNL (699 €)



CORSO DAL VIVO

32 ore di formazione su: enneagramma.,
linguaggio ipnotico, antifobie, comunicazione
non verbale, ancoraggi, credenze, obiettivi

Hotel "Serena" (50 €)



PERNOTTAMENTO GRATUITO

Pernottamento gratuito a Rieti nell'hotel
dove si svolge il corso dal vivo

Libri sulla PNL



MANUALE SUL LINGUAGGIO DEL CORPO

Chi compra uno dei nostri libri, "Comunicare con la PNL" e "Venditori eccellenti con la PNL", avrà
il prezzo scontato al corso dal vivo

ULTERIORI 100 € DI SCONTO PER CHI SI ISCRIVE DAL WEBINAR

Totale offerta 600 € anziché 749 € (20% in meno) e costo del libro scontato!

Videocorso Antifobia



ELIMINARE LE PROPRIE FOBIE

Sconfiggere una volta per tutte le fobie che ci spaventano e ci fanno vivere male

SEMPLICE E VELOCE

Tecniche semplici, senza alcun tipo di difficoltà e spiegate nel modo più chiaro possibile. In poche ore assisterai al cambiamento totale delle tue fobie

RISOLVERE GLI OSTACOLI

Eliminando le fobie si rimuovono gli ostacoli che ci limitano nella vita!

**SEDUTA DI COACHING DEL VALORE
DI 50 € INCLUSA!**

Prenota ora



Prenota

I posti sono limitati! **150 € di sconto** se
prenoti il corso



Omaggio

I libri Comunicare con la PNL e Venditori Eccellenti
con la PNL saranno scontati dal costo del corso dal
vivo



Iscriviti subito

Ottieni subito i codici promozionali su
Formaementis



Coaching

Gratuita per chi compra il videocorso

Antifobia con la PNL





GRAZIE MILLE !

Grazie per aver seguito fino a qui

