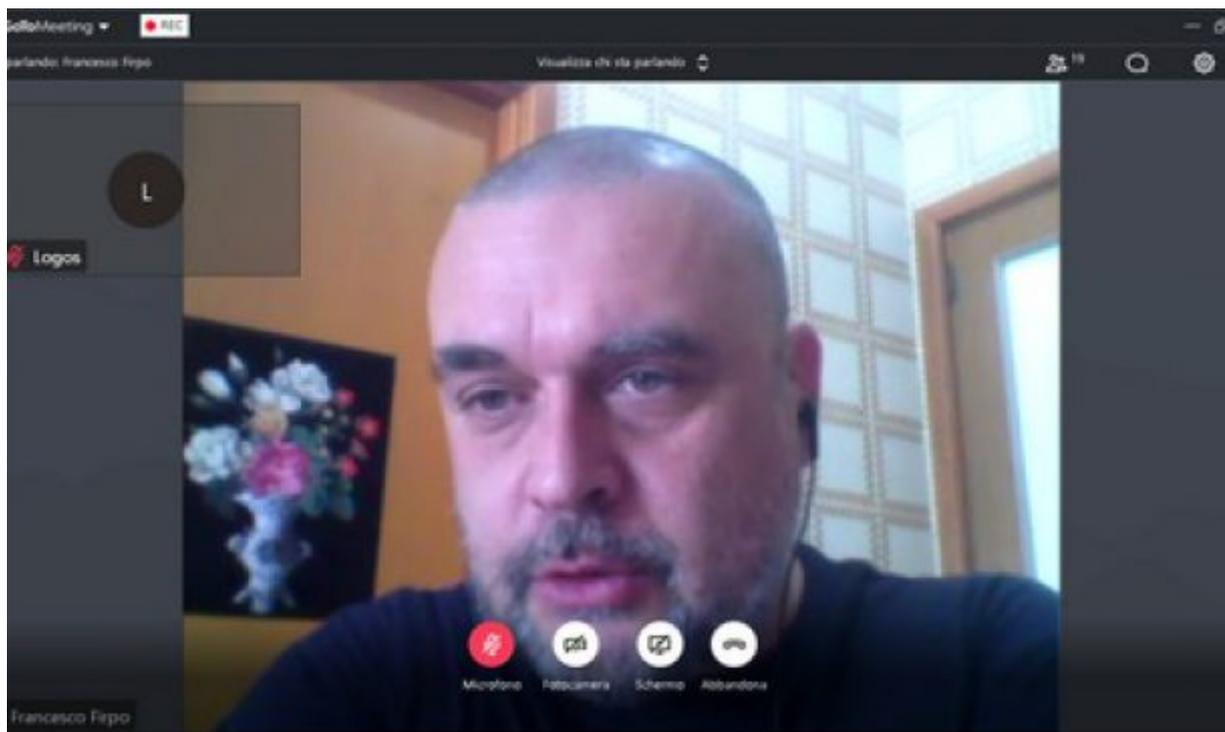


Riconoscere gli obiettivi e saper comunicare: la ricetta di Firpo per rialzarsi dalla crisi

notizia pubblicata 14 Maggio 2020 alle ore 12:19 nella categoria Cronaca



Un primo approccio alle tecniche della PNL (Programmazione Neuro Linguistica) è stato offerto stamattina nel corso di un incontro virtuale promosso da travelnostop.com in collaborazione con lo Skal International che ha visto protagonista Francesco Firpo.

Firpo, trainer di PNL, è Life & Business Coach professionista (socio AICP, Associazione italiana coach professionisti) ed esperto di Tecniche di Apprendimento Rapido, e vanta sette anni di esperienza in aula. Nel corso dell'incontro Firpo ha esposto alcuni punti base della PNL partendo dal suo mantra: "non c'è crescita professionale senza crescita personale". Secondo Firpo è importante l'allineamento tra chi sono e cosa voglio per ottenere la migliore performance. Il consiglio è quello di "fingere fino a crederci per ottenere risultati positivi. "Dobbiamo inviare al nostro inconscio messaggi positivi fino a crederci, messaggi che sono inviati tramite la nostra fisiologia, nei primi 30 secondi è possibile farsi un'idea veritiera di com'è la persona che ci si trova davanti, ovvero questo significa comunicare con la nostra fisiologia", ha spiegato Firpo.

"In questo momento di crisi – ha aggiunto – ancora di più crisi significa scegliere e scegliere significa raggiungere i propri obiettivi, che in questo caso vuol dire riaprire le proprie attività. Ma per raggiungere l'obiettivo dobbiamo ricordare che deve essere SMART. Smart oltre a significare intelligente è anche un acronimo: Specifico, Misurabile, Attraente, Realistico, Temporalmente misurabile. Ma l'obiettivo deve

essere anche ecologico, nel senso che non deve nuocere al gruppo dei miei pari, delle persone che mi stanno accanto. E non deve essere posto al negativo”.

“Oggi la padronanza della parola è tutto, se sai comunicare diventerai un bravo imprenditore”, ha chiosato Firpo.