



ACCADEMIA DI
MEDICINA VIBRAZIONALE

PROGRAMMA ED ARGOMENTI DELLA SPECIALIZZAZIONE METODO RESONANCE

METODO RESONANCE

- La Medicina Vibrazionale: i sistemi energetici, loro funzionamento e possibili cause di disarmonia.
- Le Frequenze Innate e Acquisite, loro origine e fattori di squilibrio.
- Gli Armonici delle Frequenze Innate e Acquisite: come riconoscere i patterns disarmonici in base agli armonici frequenziali.
- Il Principio di Risonanza.
- I Tre Passi Fondamentali per l'armonizzazione delle Frequenze Innate e Acquisite: Motivazione, Fiducia, Gratitudine.
- I Condizionamenti Limitanti: come riconoscerli e le tecniche di autosuggestione per modificarli.
- Soma e Psiche: la Memoria del Corpo.
- Le tre Coscienze: razionale, inferiore e superiore.
- I Diapason Resonance: loro utilizzo personale e professionale e utilizzo dei Battimenti Binaurali.
- Creare le Affermazioni di Riarmonizzazione e che siano approvate dalle tre Coscienze.
- Analisi dei diversi metodi di autosuggestione: autoipnosi, metodo Couè, metodo Silva.
- I Suoni di Riarmonizzazione del Metodo Resonance©: Alfa, Theta e Delta; Chakra, Meridiani, Organi, Visceri e Sistemi Fisiologici.
- Come valutare le disarmonie emozionali, psicosomatiche e mentali.
- Utilizzo del Metodo Resonance©
- Somministrazione professionale dei suoni: quali suoni scegliere.

- Strumenti di supporto al Metodo: i Mudra di SOS, il Diario del Ringraziamento, Immaginazione Creativa, incontrare la propria Guida Spirituale.

BONUS TRACK

INTRODUZIONE ALLA MINDFULNESS

- Introduzione alla Consapevolezza
- Essere vs Ego
- Che cos'è la Mindfulness e come si pratica
- La Mindfulness in occidente
- Mindfulness Based Stress Reduction – MBSR
- Cosa non è la Mindfulness
- Presenza mentale - i fondamenti della pratica
- Che cosa si intende per suono?
- Il concetto di Risonanza
- La Risonanza nel corpo umano
- Entrainment
- Il potere dell'Intenzione
- Le caratteristiche di un Suonoterapeuta

MARKETING ETICO & PERSONAL BRANDING

- Differenza tra Marketing Tradizionale e Olistico
- I Sette gradini per un business di successo
- Le cinque W del marketing olistico
- La quattro D dell'efficacia
- Le principali cause dell'insuccesso
- Le sette paure
- Gli aspetti fondamentali del marketing olistico
- Le nove motivazioni
- Le qualità essenziali dell'Operatore Olistico
- I cinque critici interiori.