



Programma del corso

Linguaggio del Corpo

Programma

- La struttura della comunicazione
- I vari tipi di comunicazione
- L'amigdala nel linguaggio del corpo
- Elementi anatomico fisiologici nella menzogna
- Riconoscere la menzogna come incongruenza comunicativa
- La psicologia del bugiardo
- Errore di Otello, effetto Brokaw, falso positivo e negativo
- Il primo impatto, la forma mentis del primo incontro
- Il contesto nella corretta interpretazione dei segnali non verbali
- La Stretta di mano e le sue varianti personali e relazionali (con esercizi)
- Modalità percettive
- I segnali oculari
- Esercizio: riconoscere i movimenti oculari
- Segnali di gradimento - rifiuto - tensione – auto conforto
- Mimiche emotive universali
- Differenze tra disgusto, rabbia, sorpresa, disprezzo, gioia, paura, tristezza
- Microespressioni
- Uso di software per allenarsi a riconoscere le microespressioni in frazioni di sec.
- Le emozioni di base, quali sono e come riconoscerle
- Creare rapport con le modalità percettive (con esercizi)
- Come usare i Messaggi del Corpo nelle Interazioni umane
- Riconoscere i segnali della seduzione e persuasione
- La Prosemica
- La Cinesica
- La Paralinguistica
- Il contatto fisico
- Le 4 distanze: intima, personale, sociale e pubblica
- La comunicazione persuasiva
- Come comunicare con l'inconscio attraverso il linguaggio del corpo
- Esercizi di prosemica e invasione della sfera intima
- Posture di Dominanza/Sottomissione
- Esercizio: la violazione della distanza interpersonale e le risposte involontarie del corpo
- Sviluppare abilità a cogliere le variazioni minime del Comportamento

Docenza del corso



Docente: dr. Pandiscia Fabio

Dott. in psicologia ad ind. clinico e di comunità, Ricercatore e Master Trainer PNL, Autore di vari libri sul linguaggio del corpo e PNL, Coach Counselor con certificazione ISI-CNV. Imprenditore e Partner di varie aziende del centro italia. Fondatore della scuola di formazione FormaeMentis dove svolge corsi di PNL riconosciuti da NLP International. Codificatore F.A.C.S. (Facial Acting Coding System) e Certificato METT Advanced by Paul Ekman Group. Ospite di vari programmi: radiofonici e Televisivi.

Spesso intervistato da giornali e riviste come esperto di comunicazione e linguaggio del corpo. Da vari anni tende ad estendere la sua formazione anche in ambito sportivo, dopo venti anni di pratica nelle arti marziali ha fondato nel 2004 l'A.S. Fight club Rieti dove svolge il ruolo di istruttore Wing Tzun (Ebmas system) e corsi di motivazione e sistemi di rilassamento utili nel training sportivo. Nel 2005 ha ottenuto la licenza di Bodyguard con la quale offre corsi di addestramento, comunicazione, preparazione e motivazione ai suoi allievi e agli agenti preposti alla sicurezza pubblica e privata.

Pubblicazioni effettuate

- "Comunicare bene, la comunicazione come forma mentis" (edizioni Psiconline)
- "L'adolescente in Psicoanalisi" (Edizioni Psiconline)
- "Prova a Mentirmi" (Edizioni Franco Angeli)
- "Il metodo Antiballe" (Edizioni Anteprima)
- "Comunicare con la PNL" (Edizioni Franco Angeli)
- "Come ottenere ciò che vuoi" (Edizioni Franco Angeli)
- "M.A.D.E. Costruisci il tuo Successo" (Edizioni Psiconline)
- "Perché succede tutto a me" (Edizioni Franco Angeli)
- "Il metodo Anticorna" (Edi. Anteprima)
- "Venditori eccellenti con la PNL" (Edi. Franco Angeli)

Il Dr. Pandiscia Fabio è autore dei seguenti libri:



Le pubblicazioni sono presenti in tutte le librerie. Acquistabili anche online presso:

- *La Feltrinelli*
- *Webster*
- *Il Giardino dei libri*
- *Libreria universitaria*
- *Hoeply*
- *Unilibro.it*

Di cosa si tratta

Raschiarsi la gola, toccarsi il naso, passarsi la lingua sulle labbra, portare una mano sulla nuca sono esempi di tutti quei segnali che produciamo quotidianamente con il nostro corpo, senza neanche esserne consapevoli. Generalmente siamo portati ad ignorare questi gesti e anche se ci dovessimo far caso non diamo loro nessun significato.

Saper interpretare il linguaggio del corpo ci fornisce una chiave di lettura per renderci conto all'istante dell'impatto emotivo di un nostro comportamento, infatti possiamo sapere in tempo reale se i nostri argomenti o le nostre azioni vengono gradite dall'interlocutore o se invece suscitano rifiuto o anche tensione. Comunque, cosa più importante, il corso ti darà la capacità di renderti conto di ciò che accade prima ancora che l'altro ne diventi cosciente! Queste conoscenze sono accessibili a chiunque grazie ad un metodo di facile apprendimento e prove pratiche. Il corso di Linguaggio del Corpo ti permetterà di essere più persuasivo nelle interazioni private e professionali.

Destinatari

Il corso di linguaggio del corpo è rivolto:

Appassionati della materia, a chi vuol scoprire le menzogne, sedurre, giocatori di poker che vogliono conoscere meglio le microespressioni, a chi desidera migliorare o affinare le proprie abilità comunicative sia sul piano privato che su quello professionale.

Particolarmente utile per:

Addetti alle Relazioni Pubbliche, Avvocati, forze dell'ordine, addetti alla sicurezza pubblica e privata, giocatori di poker, Consulenti, Promotori Finanziari, Assistenti Sociali e Sanitari, Psicologi, Psicoterapeuti, Sociologi, Studenti di Psicologia, Medicina e Psichiatria, Educatori, Insegnanti, Pubblicitari, Commercianti, Liberi Professionisti, ecc.

Per iscrizioni

Telefonare al [numero verde 800 032 882](tel:800032882)

Oppure inviare una mail a: info@formaementis.net oppure info@linguaggiodelcorpo.eu

Modalità di pagamento: Bonifico bancario o sul sito tramite paypal

I nostri siti di riferimento:

www.formaementis.net

PNL – Miglioramento personale - Motivazione

www.linguaggiodelcorpo.eu

Linguaggio del corpo – Microespressioni – F.A.C.S.

www.fabiopandiscia.it

Coaching