

Seminario di formazione

# LINGUAGGIO DEL CORPO

Un weekend intensivo - 14 ore didattiche

I limiti del nostro sistema culturale ci portano a non accorgerci dei silenziosi, sottili e talvolta quasi impercettibili che il corpo produce senza sosta. Il fatto di ignorarli o di non dare loro importanza non significa che non abbiano un effetto su di noi: anzi, è proprio in funzione di questi messaggi «muti» che, semplicemente guardando qualcuno, siamo in grado di trovarlo istintivamente simpatico o antipatico e sono questi stessi segnali che fanno scattare il cosiddetto «colpo di fulmine» nei confronti di una persona appena conosciuta!



Osservazioni, studi e ricerche rigorose hanno portato alla decifrazione di questi segnali e alla comprensione di come, attraverso la gestione della stimolazione emozionale, possiamo gettare le basi per rendere appaganti tutti i nostri rapporti.

Ora queste conoscenze sono accessibili a chiunque grazie ad un corso di facile apprendimento e dai risultati immediati. Imparare il *Linguaggio del Corpo* ci rende abili e disinvolti nei rapporti sociali; ci fa diventare più persuasivi e accattivanti nelle interazioni private e professionali; ci fa acquistare prestigio, popolarità e fascino.

Questo seminario insegna a distinguere le variazioni minime del comportamento e a comprenderne il significato. Questa consapevolezza da modo di gestire al meglio la propria interazione e il dialogo *in ogni situazione e in qualsiasi tipo di relazione* interpersonale.

Sapere cosa vogliono dire azioni come sfregarsi il naso, passarsi la lingua sulle labbra accarezzarsi i capelli, ecc. fornisce una chiave di lettura per renderci conto all'istante dell'impatto emotivo di una nostra azione o argomentazione: possiamo sapere se viene gradita dalla persona con cui parliamo o se le suscita un senso di fastidio o di tensione. E soprattutto possiamo comprenderlo prima ancora che l'altro ne diventi cosciente!

Vien da sé che possiamo quindi modellare discorso e atteggiamento in modo da adattarli alle effettive reazioni emozionali dell'interlocutore, facendo sì che lo stare con noi sia vissuto come un'esperienza piacevole e stimolante!

Il seminario è completato da numerose esercitazioni pratiche, così da prendere confidenza con queste tecniche già durante lo svolgimento delle lezioni.

## IL DOCENTE:

### **Dott. Marco Pacori**

Psicologo e Psicoterapeuta; Esperto di Linguaggio del Corpo e Ipnosi.

La sua attività si divide tra l'ambito clinico, l'attività di ricerca e di insegnamento e la divulgazione scientifica.

Tiene corsi sul Linguaggio del Corpo, sulle Tecniche di Comunicazione Efficace, sull'Ipnosi Non Verbale.

Lavora anche come consulente aziendale.

Collabora inoltre con le maggiori testate giornalistiche italiane (*Quark*,

*Tuttoscienze&Tecnologia-La Stampa*, *Panorama*, *Come Stai*, *Focus*, *Newton*, ecc.).

Cura il maggior sito italiano sulla Comunicazione non Verbale:

<http://www.linguaggiodelcorpo.it>

Ha pubblicato tre LIBRI sulla comunicazione:

*Come Interpretare i Messaggi del Corpo*

(De Vecchi ed., 1997, 8ª edizione – ora pubblicato anche in Spagna)

*I Segreti della Comunicazione* (De Vecchi ed., 2000, 6ª edizione)

*L'Ipnosi non Verbale* (Goliardica Edizioni, *in corso di pubblicazione*)

## DESTINATARI:

Il corso è rivolto a chiunque desideri migliorare o affinare le proprie capacità di

socializzare, affascinare o coinvolgere. Ecco un elenco sommario di chi può

avvantaggiarsi di quanto appreso in questo corso: appassionati della materia, Consulenti

Finanziari, Venditori, Piazzisti, Commercianti, Liberi Professionisti, Studenti Universitari,

Psicologi, Psicoterapeuti, Psichiatri, Medici, Studenti in Psicologia, Medicina e Psichiatria,

Sociologia, Assistenti Sociali, Assistenti Sanitari, Infermieri, Educatori, Insegnanti, Addetti

alle Relazioni pubbliche, ecc.

## OBIETTIVI:

- ✓ Scoprire la personalità e il lati nascosti degli altri
- ✓ Migliorare o cambiare i propri rapporti umani personali e professionali
- ✓ Svelare le menzogne
- ✓ Capire da gesti e altri segnali cosa l'altro pensa veramente di noi
- ✓ Riconoscere i segnali dell'attrazione fisica
- ✓ Conoscere fatti e intenzioni dell'interlocutore senza che ce ne parli
- ✓ Trovare sempre argomenti e parole per coinvolgere ed interessare
- ✓ Conoscere se stessi

## PROGRAMMA E ORARI:

### 1ª Giornata: *sabato*

**Mattina: 10<sup>30</sup> – 12<sup>00</sup>**

- Comunicazione Logica e Analogica
- Perché il nostro corpo “parla”: il ruolo dell'amigdala nel comportamento non verbale
- I primitivi parametri di valutazione degli stimoli emotivi
- Le caratteristiche degli stimoli in grado di suscitare una risposta non verbale
- Comunicazione emotiva e comunicazione relazionale
- Il ruolo del contesto nella corretta interpretazione dei segnali non verbali
- Esempi concreti di come si legge e si interpreta la RSC (Reazione-Stimolo-Contesto)

**Pomeriggio: 13<sup>30</sup> – 18<sup>30</sup>**

- Segnali oculari e posturali che riflettono il modo di pensare
- Esercizio: imparare a riconoscere i movimenti oculari
- La Prossemica
- Dimensione fisica e psicologica
- Posture di Dominanza/Remissività
- Il concetto di Territorio
- La Distanza interpersonale
- Le 4 «sfere» prossemiche: intima, personale, sociale e pubblica
- I segnali non verbali che indicano che si sta invadendo la bolla prossemica
- Esercizio: la violazione della distanza interpersonale e le risposte involontarie del corpo

### 2ª Giornata: *domenica*

**Mattina: 10<sup>00</sup> – 12<sup>30</sup>**

- Come comunicare con l'inconscio e coinvolgere, attraverso la lettura del linguaggio del corpo
- La Stretta di mano e le sue varianti personali e relazionali
- Il Potere
- La comunicazione persuasiva
- *Esercizio:* Sviluppare l'Abilità a cogliere le Variazioni minime del Comportamento

**Pomeriggio: 13<sup>30</sup> – 18<sup>30</sup>**

- I principali Atti Non Verbali
- I «punti caldi» dell'espressione corporea
- Come usare i Messaggi del Corpo nelle Interazioni umane
- Segni di Paura ed Apprensione
- Indici di Piacere e Interesse
- Atti che tradiscono Fastidio, Disgusto/Disprezzo e Collera
- *Esercizio:* Interpretare il Senso dei Comportamenti Non Verbali in Fotografie
- *Esercizio:* Riconoscere ed Interpretare i Segnali di Ansietà, Gradimento e Stizza nel Dialogo

## **SEDI DEL CORSO:**

MILANO, ROMA, GORIZIA, PADOVA

## **COME SI PARTECIPA:**

**ISCRIZIONE:** per motivi didattici, l'iscrizione è a numero chiuso (il numero massimo di partecipanti è fissato in 15 persone per sessione); le adesioni, pertanto, saranno accettate fino ad esaurimento dei posti disponibili e, comunque, non oltre il termine di una settimana prima del giorno di inizio corso.

**COME CI SI ISCRIVE:** l'Adesione va fatta mediante compilazione di un apposito modulo allegato all'e-mail o eventualmente da richiedere alla sede o referente precisati qui di seguito: la scheda verrà inviata a scelta: via e-mail, fax o posta ordinaria (vedere in fondo al programma)

**QUOTA PARTECIPAZIONE:** da chiedere al referente di zona o alla sede centrale.

**AGEVOLAZIONI E SCONTI** □ Studenti, Psicologi Tirocinanti e Gruppi di almeno cinque persone godono di una riduzione sulla quota di partecipazione: per conoscere importi e altre forme di facilitazione rivolgersi al referente o alla sede indicati sotto.

**TESTI:** In sede di seminario viene fornito del materiale didattico che riassume il contenuto delle lezioni.

**ATTESTATO:** Al termine del seminario viene rilasciato un attestato di frequenza.

**RIFREQUENZA:** Se un iscritto vuole fare esercizio delle tecniche apprese, mantenersi aggiornato sulle novità, ecc., può tornare a frequentare tutte le successive sessioni del corso seguito gratuitamente per un anno intero (vale solo per i corsi base).

**APPROFONDIMENTI:** Per chi è interessato ad approfondire la materia, c'è l'opportunità di iscriversi in seguito ai corsi avanzati.

□ **INFORMAZIONI:** per ogni ulteriore chiarimento, informazione o per dare la propria adesione al corso, contattare il responsabile di zona o la sede precisata qui sotto.

## **INFORMAZIONI:**

### **CSR-CNV:**

(SEDE DI GORIZIA) :

Via Trieste 155/b - 34170 GORIZIA

Tel. 0481- 2 00 58

Cell. 340 – 051 00 47

Fax: 0481 – 2 00 58

e-mail: [info@linguaggiodelcorpo.it](mailto:info@linguaggiodelcorpo.it)