

## SEMINARIO INTENSIVO

di

# “LINGUAGGIO DEL CORPO”

*L'uomo non vive la realtà e la comunicazione in modo diretto. Schemi sociali, stereotipi, pregiudizi e lo stesso impiego della parola fanno da filtro per tutto ciò che cogliamo con i sensi.*

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!

In altre parole, la comunicazione non verbale costituisce la trama di fondo di ogni relazione umana! Mantenendo la metafora, noi comunemente possiamo ricamarci sopra, ma non contribuire a intesserla ... Fino adesso!

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 mano 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://digilander.iol.it/Linguaggiodelcorpo/IT>

Ha pubblicato due LIBRI sulla comunicazione:

*Come Interpretare i Messaggi del Corpo*

(De Vecchi ed., 2002, 3a edizione – ora pubblicato anche in Spagna)

## **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, Assistenti Sociali, Assistenti Sanitari, Infermieri, Educatori, Insegnanti, Addetti alle Relazioni pubbliche,

## **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:

### 1<sup>ª</sup> Giornata: SABATO

#### Mattina: 10<sup>00</sup> – 12<sup>00</sup>

- Comunicare senza parole
- Come l'Espressione corporea influenza le Relazioni umane
- Segnali «silenziosi» ed Emozioni
- Messaggi Logici e Analogici
- Le Regole della Comunicazione analogica
- Come leggere i Messaggi non verbali: Stimoli e Reazioni
- Quando è essenziale capire cosa ci rivela il Corpo
- Quando diciamo più di quanto intendiamo comunicare

#### Pomeriggio: 14<sup>00</sup> – 19<sup>00</sup>

- Come riconoscere il Modo di Pensare dal Comportamento
- Stili di pensiero: Creativi, Cerebrali e Sensitivi
- I 4 Canali della Com. Non Verbale
- 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
- Come accorgerci se l'altro accetta o rifiuta la nostra vicinanza
- Simulare l'avvicinamento senza scoprire le proprie intenzioni
- *Esercizio*: Leggere il «Sì» e il «No» nei segnali del Corpo

### 2<sup>ª</sup> Giornata: DOMENICA

#### Mattina: 10<sup>00</sup> – 12<sup>00</sup>

- La *Cinesica*
- Gesti che rivelano sentimenti e atteggiamenti segreti
- La Parti del Corpo che più tradiscono l'Emotività
- Il *Contatto fisico* e la *Pelle*
- Rossore, Pallore e Sudorazione
- La Stretta di Mano
- Il Potere del Toccamento
- *Vocalizzazioni* e *Toni di Voce*
- *Esercizio*: Sviluppare l'Abilità a cogliere le Variazioni minime del Comportamento

## **Pomeriggio: 14<sup>00</sup> – 19<sup>00</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 e Vignette
- *Esercizio*: Riconoscere ed Interpretare i Segnali di Ansietà, Gradimento e Stizza nel Dialogo

### **• SEDI DEL CORSO:**

MILANO, ROMA, GORIZIA, PADOVA

- 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.
- 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 (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:**

### **CRT-CNV:**

(SEDE DI GORIZIA)

Via Trieste 155/b - 34170 GORIZIA

Tel. 0481/20058 - 328-82 374 17

Fax: 02 - 700 500 903

e-mail: [bodylang@email.it](mailto:bodylang@email.it)