

IL CORPO NON MENTE

Conoscere il linguaggio del corpo

Capire l'altro al primo sguardo, comprendere quando abbiamo davanti una persona sincera o una persona che mente, riuscire a comunicare in modo efficace, aumentare il nostro potenziale di seduzione, ma soprattutto conoscerci meglio ed entrare in empatia con le persone che ci stanno vicino per migliorare le nostre relazioni.

Perchè conoscere il linguaggio del corpo? (*Questa è la parte che fa nella prima facciata interna*)

Le ricerche scientifiche dimostrano che soltanto il 7% della nostra comunicazione si basa sul linguaggio verbale mentre il restante 93% si basa sul linguaggio non verbale.

Siamo consapevoli soltanto di una piccolissima parte del linguaggio del corpo e quindi la nostra capacità di riconoscere le emozioni dell'altro è molto bassa.

Conoscere il “linguaggio segreto del corpo” permette di entrare in contatto profondo con le emozioni dei nostri interlocutori e questo permette di: migliorare le relazioni intime e lavorative, raggiungere più facilmente gli obiettivi, conoscere meglio noi stessi, essere più seduttivi e riconoscere se una persona ci sta mentendo.

Modalità didattica

Il corso alterna una modalità di lezione “frontale” in cui vengono illustrati i vari comportamenti non verbali con l'ausilio di video e slides, con una modalità esperienziale in cui i partecipanti sono chiamati in prima persona a partecipare in simulazioni di vario tipo.

Obiettivi del corso

Il programma comprende l'insegnamento della decodifica delle emozioni e il linguaggio non verbale. L'allievo, al termine della corso, sarà in grado di capire in quale attitudine mentale ed emozionale si trova il suo interlocutore basandosi sulle informazioni non verbali a disposizione nonché di avere maggiore consapevolezza delle sue stesse emozioni. Queste competenze permettono di migliorare le proprie relazioni e raggiungere più facilmente i propri obiettivi siano essi di vendita, seduzione, empatia o consolidamento di rapporti intimi.

PROGRAMMA CORSO “IL CORPO NON MENTE”

BASI TEORICHE GENERALI

- Comunicazione logica ed analogica
- Biologia evoluzionista e linguaggio del corpo
- Basi neuronali del linguaggio del corpo
- Comunicazione, empatia e crescita personale

LINGUAGGIO NON VERBALE STRUTTURALE

- L'interpretazione dei segmenti corporei
- Le tipologie attive/yang e passive/yin
- Le tipologie istintive, emozionali e mentali
- Le sei strutture psicosomatiche di base
- La morfopsicologia e l'analisi strutturale del volto

LINGUAGGIO NON VERBALE FUNZIONALE

- I segnali di gradimento e di rifiuto
- I segnali di ansia e tensione
- Le micro-espressioni
- La prossemica
- Interpretazione dello sguardo e delle pupille
- Interpretazione del movimento delle mani
- Interpretazione dei movimenti dei piedi
- Le diverse tipologie di “stretta di mano”

INDICATORI NON VERBALI DELLA MENZOGNA

- Indicatori gestuali
- Indicatori vocali
- Indicatori concettuali
- Indicatori fisiologici

LA SEDUZIONE

- I segnali di seduzione dell'uomo e della donna
- I segnali di gradimento sessuale
- Gestii di sublimazione
- I rituali di seduzione
- Le basi biologiche dell'attrazione

DOCENTE: Dr. Giuseppe Pagliaro, Psicologo clinico e del benessere, Master in psicosomatica e crescita personale. Ricercatore in neuropsicologia degli stati di coscienza e docente di counseling. Ha pubblicato articoli di psicosomatica e ricerche di neuropsicologia. Insegna counseling olistico e conduce gruppi di crescita personale in diverse regioni d' Italia. E' presidente dell' Associazione di Psicosomatica e Crescita Personale Kirone.