

## IL LINGUAGGIO DEL CORPO – BODY LANGUAGE (2GG)

### **Obiettivi del corso:**

*Comprendere quali sono gli errori più comuni nella "lettura" dei segnali non verbali (SNV); capire quali sono i segnali importanti e come interpretarli; accrescere la capacità di osservazione e reazione ai SNV; acquisire consapevolezza dei propri segnali SNV e applicare quanto appreso alle situazioni di lavoro.*

### **Metodologia didattica:**

*Si tratta di una metodologia di formazione interattiva e dinamica, metodologia esperienziale.*

*Non si può trasmettere l'azione che attraverso dei "laboratori / palestre" che coniughino dinamiche di gruppo e lavori individuali sulla "vita professionale reale": i partecipanti al corso di formazione non ascoltano e basta, devono lavorare attivamente.*

*Questi laboratori devono essere al servizio di ogni partecipante: aiutarlo a formulare i suoi obiettivi di crescita, metterlo in una posizione attiva per apprendere "sulla sua pelle", aiutarlo a partire dalla sua esperienza a tornare sull'esperienza stessa e a formulare il suo piano d'azione.*

*I nostri metodi didattici ci permettono di ottenere un'acquisizione più rapida del sapere, una maggiore memorizzazione e soprattutto una motivazione accresciuta dall'attuazione pratica sul campo.*

*La metodologia di formazione interattiva e basata su casi pratici tratti dalle specifiche realtà aziendali, è in grado di assicurare il cambiamento dei comportamenti di lavoro.*

*L'adattamento delle regole base ad ogni realtà personale ed aziendale, facilita l'inserimento sui comportamenti che ciascuno adotta. Lo stile di animazione è vivace e partecipativo con molti esercizi pratici e tecniche facili da usare immediatamente.*

### **Argomenti del corso:**

#### ***IL LINGUAGGIO DEL CORPO - BODY LANGUAGE (2gg)***

---

- ✂ Imparare a cogliere i SNV;
- ✂ Gli errori più comuni sul linguaggio del corpo;
- ✂ Percezione, attenzione, intuizione;
- ✂ Cosa/come osservare nel linguaggio del corpo;
- ✂ Distinguere osservazioni e giudizi;
- ✂ Movimenti oculari;
- ✂ La CALIBRAZIONE (codifica/decodifica) dei SNV;
- ✂ Allenamento pratico;
- ✂ Rapport e persuasione;

- ✧ Schema base della persuasione: calibrazione, ricalco e guida;
  - ✧ Come creare immediatamente Rapport grazie all'osservazione dei SNV;
  - ✧ Il linguaggio delle emozioni;
  - ✧ L'espressione universale delle emozioni;
  - ✧ Emozioni di base;
  - ✧ Microespressioni (cosa sono e come coglierle);
  - ✧ Decodifica delle espressioni facciali (F.A.C.S. Facial Coding Action Sistem);
  - ✧ Come utilizzare il F.A.C.S. per creare empatia/sintonia con l'interlocutore;
  - ✧ Simulazioni guidate con riprese video;
  - ✧ Tre minuti per cogliere i propri SNV;
  - ✧ Casi: simulazioni situazioni di lavoro;
  - ✧ Il Piano Personale di Miglioramento: costruire un piano d'azione concreto per lavorare sulle proprie aree di miglioramento individuate durante il corso di formazione:
    - cosa voglio continuare a fare?
    - cosa voglio evitare?
    - cosa voglio iniziare a fare?
-