

**N.B.**

*Sulla comunicazione non verbale circolano abbondanti false informazioni e sottoculture di vario genere. Questo corso fa esclusivo riferimento a ciò che è convalidato da serie ricerche sperimentali e bandisce fantasiose divagazioni. Inoltre il relatore, su questi temi, ha svolto attività didattica in ambito sanitario per la formazione di medici e psicologi di strutture pubbliche.*

# La Dimensione Nascosta della Persuasione

formazione@studiolascar.it - Tel. 02-320.629.757 Fax 02-700.429.407

## Rivolto a

Tutti coloro che hanno rapporti con la clientela, con i colleghi o con i collaboratori.

## Scopo del Corso

Durante una conversazione le persone hanno consapevolezza solo di una piccola parte della rete di messaggi e di atti comunicativi che si sviluppano e intrecciano. La particolarità di questa situazione è che meno si è consapevoli della fitta rete di comunicazione che si crea (e della quale le parole dette e ascoltate costituiscono una piccolissima parte), più gli atti comunicativi hanno facoltà di influenzare le emozioni, le opinioni, i comportamenti e le decisioni.

Tutto ciò accade sia quando la conversazione è di carattere personale e privato, sia quando è di carattere professionale (anzi in questi casi l'interlocutore può essere più attento e sensibile).

Da vari studi sperimentali risulta che questa dimensione nascosta della comunicazione, di norma ignorata e trascurata, arriva a condizionare in massima parte il risultato finale di ogni interazione con le persone. Gestirla, padroneggiarla, strutturarla e finalizzarla è una risorsa fondamentale per qualsiasi circostanza di successo.

Il corso ha proprio lo scopo di rendere disponibili le competenze per agire su tutto lo spettro della comunicazione umana e quindi raggiungere quell'abilità, nell'interagire con le persone, che è fondamentale per ottenere migliori risultati in qualsiasi aspetto e settore della propria vita.

**Classificazione formativa del corso:** *Potenziamento Abilità*

**Esperienza lavorativa necessaria per frequentare con massimo profitto:** *Nessun Vincolo*

**Background di formazione consigliato per frequentare con massimo profitto:** *Nessun Vincolo*



## Argomenti e Contenuti

---

- Caratteristiche della Comunicazione Non Verbale
- Decodifica delle emozioni e delle sensazioni dell'interlocutore
- Dinamiche dell'influenza subliminale del comportamento altrui
- Leggere e interpretare le espressioni del volto
- Gestione degli spazi e delle distanze nelle manifestazioni emotive e negli atteggiamenti
- La manifestazione degli atteggiamenti nelle posizioni del corpo
- Stress, emozioni e dimensioni di senso nella modulazione della voce
- Come cambia lo sguardo in funzione delle emozioni, dei ruoli dominanza/dipendenza, dei flussi di conversazione
- Riconoscere il feedback immediato e i cambiamenti di atteggiamento e ruolo
- Come comunicare l'immagine di sé
- Strumenti per raggiungere un'ottima capacità analitica
- Autocontrollo emotivo e gestione funzionale del proprio comportamento
- Riconoscere e non farsi ingannare dalle strategie difensive non verbali dell'interlocutore.
- Come gestire sé stessi per avere autorevolezza e consenso
- Come gestire la comunicazione non verbale per:
  - Risultare gradevoli e facilitare la conversazione
  - Ridurre e riconvertire l'aggressività dell'interlocutore
  - Conquistare autorevolezza e consenso
  - Determinare i ruoli di dominanza e dipendenza

## Didattica

---

### Durata

Il corso si svolge in 2 giornate (opzione light disponibile)  
dalle ore 10.00 alle ore 13.00 e dalle ore 14.00 alle ore 17.00

### Numero di Partecipanti

Al fine di agevolare l'apprendimento e l'acquisizione di nuovi modelli comportamentali la partecipazione è a numero chiuso e limitata a 12 persone.

## Sussidi Didattici e Attestato di Partecipazione

---

La partecipazione al corso comprende:

- dispense dello Studio Lascar sugli argomenti trattati
- attestato di partecipazione a tutti coloro che hanno integralmente rispettato la frequenza.

## Quota di Partecipazione

---

€ 290,00 al netto delle imposte.

*Modalità di pagamento:* 30% dell'intera quota all'iscrizione e il saldo entro 10 giorni dall'inizio del corso.

