



F.O.I.L. srl

Via Moschinone 20 – 26866 Marudo (LO)

P. IVA e C.F. 01439410554

e-mail: foil@foil.it

CORSO DI COMUNICAZIONE NON VERBALE PER PROFESSIONISTI

2° MODULO

23 – 25 FEBBRAIO 2018

Lo scambio comunicativo che tutti i giorni ci troviamo a gestire nel nostro rapporto con tutti gli interlocutori comprende diversi aspetti, non soltanto il contenuto semantico del messaggio, ossia il significato letterale e logico di quello che stiamo dicendo ma anche tutti quei segnali che il nostro corpo invia mentre interagiamo con le persone come ad esempio la direzione dello sguardo mentre comunichiamo l'esito di un incontro di affari o le qualità di un prodotto, i movimenti delle mani mentre conduciamo una procedura di problem solving finanche al tono della voce.

Questo genere di comunicazione secondo alcuni autori costituisce una base importante nel processo di interazione con i nostri interlocutori, specialmente in ambito professionale dove conosciamo bene la condizione ed il contesto in cui ci troviamo ad interagire con le persone.

Il linguaggio del corpo è in gran parte innato, infatti nelle diverse culture si trovano frequentemente i medesimi segnali, e in parte appreso durante le fasi di socializzazione, e questa parte varia a seconda della cultura di appartenenza.

È intuibile quindi che una buona conoscenza di questi meccanismi comunicativi consente di dare maggiore efficacia al messaggio che intendiamo trasmettere e ci consente, contemporaneamente, di intuire in tempo reale se il messaggio è stato recepito dall'interlocutore.

Questo seminario tratterà nello specifico le diverse componenti della comunicazione non verbale umana e quindi:

- Cinesica (atti comunicativi espressi dal movimento del corpo)
- Prossemica (i messaggi inviati occupando lo spazio comunicativo)
- Paralinguistica (i suoni emessi durante la comunicazione indipendentemente dal significato della parola)
- Aptica (messaggi comunicativi espressi attraverso il contatto fisico)

Saranno approfonditi poi i segnali di comunicazione non verbali "sociali", quelli derivati quindi dall'interazione umana nei diversi contesti culturali.

La Comunicazione Non Verbale rappresenta per l'essere umano un patrimonio di gesti, posture e movimenti innati ed appresi e la suddivisione del corso in due moduli è puramente didattica.

Il modulo 1 ed il modulo 2 procedono insieme sugli stessi binari e frequentarli in sequenza non è vincolante all'apprendimento della materia, per cui anche chi non ha partecipato al 1° modulo, può comunque iscriversi al 2° modulo

Tipologia del corso: teorico e pratico con lavoro a piccoli gruppi

PROGRAMMA DEL CORSO

Il secondo modulo del corso di comunicazione non verbale & linguaggio del corpo per professionisti è prevalentemente pratico.

I partecipanti apprenderanno sotto la guida del docente ad applicare le diverse nozioni relative al linguaggio del corpo nei differenti ambiti professionali, dalla vendita, agli affari fino alla relazione terapeutica.

Prima giornata, 23 febbraio, venerdì pomeriggio 15:30

Introduzione

Breve ripasso materiale appreso nel primo modulo

- Il linguaggio del corpo
- Esercitazioni Pratiche

Seconda giornata, 24 febbraio, sabato tutto il giorno

Come il corpo comunica senza parole, lo studio del gesto

- Le applicazioni pratiche del linguaggio del corpo nella vita di tutti i giorni, negli affari e nella vita professionale
- L'uso della postura e delle diverse parti del corpo
 1. Lo studio della posizione
 2. Il bacino come motore del movimento
 3. Il torace come biglietto da visita
 4. Parlare con le mani
- Esercitazioni Pratiche

Terza giornata, 25 febbraio, fino a domenica pomeriggio alle 16:30

- Vari segnali e posture
- Esercitazioni pratiche

Fermo restando i contenuti, il programma può subire variazione nell'ordine delle tematiche affrontate, in relazione ai tempi delle esercitazioni pratiche.

Il corso è rivolto a tutti coloro che vogliono migliorare l'efficacia della propria comunicazione nei rapporti interpersonali, lavorativi, professionali, agli addetti alla gestione delle risorse umane e cultori della materia.

Obiettivi del corso: al termine del corso i partecipanti sapranno distinguere ed utilizzare nel dialogo con l'interlocutore le varie componenti della comunicazione non verbale aggiungendo efficacia al messaggio verbale, decodificando in tempo reale lo stato comunicativo raggiunto e costruendo al tempo stesso un rapporto efficace con l'interlocutore finalizzato ad una maggiore riuscita comunicativa e persuasiva.