



F.O.I.L. srl

Via Moschinone 20 – 26866 Marudo (LO)

P. IVA e C.F. 01439410554

e-mail: foil@foil.it

PROGRAMMA

CORSO DI COMUNICAZIONE NON VERBALE PER PROFESSIONISTI

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.

E' 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.

Durata del corso: due fine settimana dal venerdì pomeriggio alla domenica pomeriggio

1° livello: 6-8 ottobre 2017 a Lizoni

2° livello: febbraio 2018

Il primo livello fornirà al partecipante le necessarie basi teoriche e pratiche per riconoscere e utilizzare i principali segnali di comunicazione non verbale che intercorrono tra gli interlocutori.

Il secondo livello è un'applicazione pratica in diversi contesti degli elementi forniti nel primo livello.

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

PROGRAMMA DEL CORSO di 1° livello

Prima giornata, 6 ottobre, Venerdì pomeriggio 15:30

- La comunicazione al di là della parola
- Segnali nascosti
- Basi biologiche ed evolucionistiche della CNV
- La “fuga” di notizie
- Come il corpo influenza la comunicazione
- Stimoli e risposte
- I canali della CNV
- Il significato nascosto dei gesti
- Esercitazioni pratiche guidate tra i partecipanti

Seconda giornata, 7 ottobre, Sabato tutto il giorno

- A. Le categorie di atti non verbali
 - I segnali di rifiuto
 - I segnali di gradimento
 - I segnali di aumento tensionale
 - I segnali di ostilità
 - I segnali di controllo del territorio
 - I segnali di ansia
 - I segnali di rassicurazione
- B. Le categorie dei segnali non verbali sociali
 - Consenso e dissenso
 - Gestualità appresa
 - Culture giovanili

Terza giornata, 8 ottobre, fino a Domenica pomeriggio alle 16:30

- Vari segnali e posture
- 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 il l'interlocutore finalizzato ad una maggiore riuscita comunicativa e persuasiva.