

## **METODOLOGIA**

*Il lavoro si svolge in un'alternanza di brevi spunti teorici e sperimentazioni pratiche. La nostra modalità di lavoro si avvale del ricorso all'esame di casi reali portati dai partecipanti. Sono forniti materiali didattici e bibliografia relativi al percorso. La metodologia didattica e i contenuti sono originali grazie al lavoro e alle competenze maturate in 20 anni dai docenti, esperti qualificati in Tecniche di Comunicazione Verbale e Non Verbale. **L'80% delle lezioni sono svolte in modo pratico tramite esercitazioni, analisi di video e proiezioni di slide didattiche.***

**La formazione acquisita è immediatamente applicabile.**

## **DOCENTI**

### **Rudy LANZA**

Psicologo, Psicoterapeuta (quadriennio in Analisi del Comportamento), ha insegnato "Analisi del Linguaggio non Verbale" presso l'Ordine Avvocati di Milano, presso il Corso in Scienze Forensi, Psicologiche e Criminologia (Questura di Roma), presso Forze dell'Ordine, Swisscom (Svizzera), Università della Svizzera italiana.

### **Susanna MAZZESCHI**

Consulente in management e sviluppo della performance; coach e counselor presso Performance Network. Specialista in team-building per il miglioramento dei risultati nello sport, nelle organizzazioni e nel no profit. Ha studiato presso lo Strategic Therapy Center - Arezzo.

### **Manlio M.MILANO**

Medico Chirurgo, Specialista in Medicina Legale, Perfezionamento in Psicopatologia Forense, Master Universitario abilitante alle Funzioni di Medico Competente, Master privato in Criminologia, F.A.C.S.

## **A CHI È RIVOLTO:**

Liberi professionisti, professionisti della comunicazione, imprenditori, aziende, organizzazioni, responsabili vendite, promotori finanziari, insegnanti, sociologi, avvocati, professionisti della sanità, professionisti dello spettacolo, forze dell'ordine, cultori della materia.

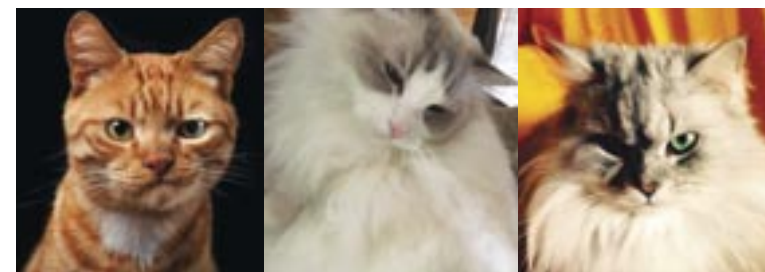
**Al termine dell'iter didattico, a seguito del superamento del relativo esame, si consegue il titolo di**

**Counselor in Comunicazione Verbale e Non Verbale**

Sinergos®

Scuola di

# **Counselor in COMUNICAZIONE VERBALE e NON VERBALE**



Sinergos®

Via Fuhrmann,74  
10062 LUSERNA S. GIOVANNI (TO)

Tel.: +39.0121.954452

Fax: +39.0121.900005

E-mail: [sinergos@comunicazionenonverbale.com](mailto:sinergos@comunicazionenonverbale.com)

[www.comunicazionenonverbale.com](http://www.comunicazionenonverbale.com)

***Essere dei comunicatori  
efficaci è oggi  
una necessità***

[www.comunicazionenonverbale.com](http://www.comunicazionenonverbale.com)

## **Counselor in COMUNICAZIONE VERBALE E NON VERBALE**

La nostra capacità di comunicare determina la nostra efficacia e i nostri risultati. Parlare in pubblico, saper gestire una riunione, essere a proprio agio davanti ad un gruppo di persone è sempre più parte integrante della nostra vita.

**Essere dei comunicatori efficaci è dunque oggi una necessità.**

**Il Counselor in Comunicazione Verbale e Non Verbale** è una figura in grado di attuare interventi finalizzati allo sviluppo delle abilità di problem solving, decision making del cliente, ovvero sulle capacità di risolvere difficoltà e trovare soluzioni in merito alla presa di decisioni e alle abilità sociali nel comunicare con gli altri.

### **UNA FORMAZIONE INNOVATIVA**

A tutti noi è capitato di trovarci davanti ad un **oratore “eccellente”... insomma un leader**. Poi, ad un tratto succede qualcosa, **avvertiamo qualcosa che non ci convince**.

Paul Watzlawick distingue: si comunica in modo digitale e in modo analogico: il primo riguarda i contenuti e le parole, il secondo riguarda soprattutto il comportamento non verbale (gesti, tono, ritmo, spazio, ecc.). Quando i due livelli sono interconnessi e coerenti, la comunicazione risulta credibile, invece se sono in contrasto, in dissonanza, percepiamo in chi parla scarsa autorevolezza e di conseguenza lo giudichiamo poco attendibile.

La ragione è semplice: **il corpo è la parte più “onesta”** di noi e noi ci affidiamo inconsciamente ai suoi messaggi.

L'integrazione tra i due livelli è la modalità per assicurare efficacia comunicativa: per cui noi offriamo **una formazione originale e di alto contenuto professionale**.

Di conseguenza vogliamo guidarvi ad essere consapevoli e ad **apprendere le tecniche** per riconoscere le incoerenze in voi e negli altri, fornendovi strumenti - verbali e non verbali - che consolidino la vostra leadership.

### **OBIETTIVI**

*La Scuola di Counselor in Comunicazione Verbale e Non Verbale è finalizzata alla formazione di esperti nel **gestire tecniche comunicative a livello professionale** nel counseling. Nel contesto attuale i processi comunicativi sono indispensabili per realizzare obiettivi concreti, risolvere situazioni complesse, attivare cambiamenti efficaci, ottimizzare le risorse umane. Il partecipante al corso apprende le modalità d'intervento in tempi brevi e **realizzerà molto rapidamente gli obiettivi richiesti dal cliente, migliorando la propria performance professionale.***

***La Scuola è a numero chiuso per favorire un apprendimento pratico e immediatamente applicabile.***

### **PROGRAMMA**

#### **STRATEGIE E TECNICHE DI COMUNICAZIONE**

*Susanna Mazzeschi*

##### **Come colpire dal primo istante**

Significato e funzionamento della “prima impressione”; Aspetto, linguaggio, immagine personale; Affermarsi davanti a un pubblico.

##### **La comunicazione secondo P. Watzlawick**

Assiomi della pragmatica e i suoi effetti; Potere del silenzio e della percezione.

##### **Dall'affermare al domandare per aumentare l'efficacia**

L'ascolto “pulito”; Domande per sapere, per orientare, per convincere; Stabilire la sintonia attraverso il feed-back.

##### **La persuasione è un viaggio congiunto**

Le emozioni nella comunicazione; Il linguaggio analogico; Il sentire e il descrivere.

##### **La resistenza al cambiamento**

Impossibilità, incapacità, paura di cambiare; Mancanza di volontà o di motivazione; Rigidità e luoghi comuni.

### **COMUNICAZIONE NON VERBALE**

*Rudy Lanza*

- Le emozioni e il linguaggio non verbale.
- Le modalità per un'analisi relazionale:
- I 3 assi della testa: analisi dell'empatia e del distacco.
- L'empatia e la configurazione delle mani.
- I quadranti dello sguardo: analisi delle contraddizioni.
- Le mani e gli oggetti.
- La dinamica gestuale: logica cerebrale e la logica neurosimbolica.
- Analisi della mappa dei micropruriti.
- Esercitazioni pratiche e simulazioni.

#### **F.A.C.S. (Facial Action Coding System)**

*Decodifica della Micro-Espressioni Facciali*

*Manlio M. Milano*

Le espressioni emozionali principali secondo Ekman: gioia, rabbia, disprezzo, disgusto, sorpresa, paura, tristezza.

Le Unità d'Azione relative alla parte superiore del volto.

Le Unità d'Azione relative alla parte inferiore del volto: i movimenti orizzontali, i movimenti obliqui ed esercitazioni.

Esercitazioni di decodifica delle Unità d'Azione relative alla parte superiore del volto.

Le Unità d'Azione relative alla parte inferiore del volto: i movimenti orbitali ed esercitazioni.

Azioni della mascella e codifiche supplementari.

Orientamento della testa e direzione dello sguardo. Interpretazione delle espressioni facciali.

Esercizi di decodifica delle emozioni principali e interpretazione delle espressioni facciali

Il F.A.C.S. come sistema complesso: integrazione e utilizzo dei messaggi emozionali