

**MIGLIORA
LE TUE**

***relazioni
interpersonali***

**NEL LAVORO E NELLA
VITA QUOTIDIANA**

Docente

Dr. Rudy Lanza



Psicologo, psicoterapeuta (quadriennio in Analisi del Comportamento), ha insegnato l'Analisi del Linguaggio non Verbale presso l'Ordine Avvocati di Milano, presso il Tribunale di Torino, presso il Corso in Scienze Forensi, Psicologiche e Criminologia (Questura di Roma), presso Forze dell'Ordine, Swisscom (Svizzera), Crédit Suisse (Svizzera), Università della Svizzera italiana, Compagnie assicuratrici, aziende e privati.

Sinergos®
il metodo scientifico
che studia e decodifica

***il linguaggio
del corpo***

**CORSI
INDIVIDUALI E DI GRUPPO**

con programmi
mirati alle singole esigenze.

**I corsi sono attivi nelle date
e sedi a richiesta.**

yellostudio.it



**I GESTI CHE
*parlano***

**SCUOLA DI
COMUNICAZIONE
NON VERBALE**

Sinergos®
comunicazione non verbale

Sede organizzativa

Via Fuhrmann,74

10062 LUSERNA S. GIOVANNI (TO)

Tel. **0121.954452** Fax. **0121.900005**

sinergos@comunicazonenonverbale.com



Numero Verde
800-911-854
servizio gratuito

www.comunicazonenonverbale.com

Sinergos®
comunicazione non verbale

www.comunicazonenonverbale.com

SCOPRIRE

*i segreti***DELLA COMUNICAZIONE NON VERBALE CON RUDY LANZA**

L'obiettivo è individuare le dissonanze e le incoerenze tra il verbale e il non verbale, cioè le eventuali contraddizioni tra questi due aspetti.

Non si tratta di un metodo intuitivo, ma si basa sui principi delle neuroscienze.

Valuta le macro, le microespressioni, la mimica e la gestualità in relazione ad ogni singolo contesto.

Nella biblioteca video di Sinergos® migliaia di casi permettono all'allievo di comprendere che un segno non ha significato se non è analizzato in relazione ad altri segni.

A CHI SI
rivolge

A chi vuole comprendere e migliorare il rapporto con se stessi e con gli altri nel lavoro e nella vita di tutti i giorni: imprenditori, liberi professionisti, responsabili vendite, promotori finanziari, forze dell'ordine, avvocati, psicologi, medici, sociologi, insegnanti, professionisti della comunicazione e dello spettacolo, cultori della materia.

obiettivi

- Apprendere la lettura delle evidenze e delle contraddizioni per una più profonda decodifica delle dinamiche inconscie nei rapporti interpersonali.
- Saper cogliere le emozioni, svelare il non-detto e le vere intenzioni dell'interlocutore.
- Individuare ciò che l'altro pensa ma non può o non vuole rivelare.
- Evidenziare la coerenza o la dissonanza tra il verbale e i segni del non-verbale quali indici di possibili inganni e menzogne.

**LE PAROLE
SONO IL 20% DELLA
COMUNICAZIONE**

L'80%

SI SVELA CON

Sinergos®
comunicazione non verbale

1° Livello (durata 1 w.e.)

- Le emozioni e il linguaggio non verbale
- Come interpretare l'inclinazione e la rotazione del capo: i tre assi della testa. Gli anelli di retroazione
- Lettura dello sguardo e verifica degli items: i quadranti dello sguardo. Il Sanpaku
- La configurazione delle mani e l'empatia: esempi pratici
- Le categorie gestuali come segnali del disagio emotivo: tecniche di analisi
- Come distinguere il vero NO e il falso NO attraverso l'esame della mimica del viso
- Esercitazioni pratiche.

2° Livello (durata 2 w.e.)

- Tre categorie di gesti
- La dinamica del gesto: la logica cerebrale e la logica neurosimbolica
Gli incroci delle mani
- Gli items della statua
- Micropruriti del viso, movimenti della lingua
- Le mani e gli oggetti
- Le nove posizioni sulla sedia
- I micropruriti del corpo
- Esercitazioni con la supervisione del docente.

**Numero limitato
di iscritti per
consentire
le esercitazioni
pratiche.**

