

SCUOLA DI COMUNICAZIONE NON VERBALE

21-22 Ottobre 2023
11-12 Novembre 2023
25-26 Novembre 2023

Sede: **TORINO—Luserna S. Giovanni**

Orario:

Sabato: 9.30-12.00 e 14.00-17.30

Domenica: 9.30-12.00

PROMOZIONE "ISCRIVITI PRIMA":

Per adesioni inviate
entro il **15 SETTEMBRE 2023**

QUOTA DI PARTECIPAZIONE RIDOTTA:
CONTATTACI SUBITO



Scheda di adesione

da inviare a: sinergos@comunicazionenonverbale.com

Cognome.....

Nome.....

Via.....CAP.....

Città.....Prov.....

Tel.....

E-mail.....

Cod.fisc. / P.Iva.....

Professione.....

Mi iscrivo alla

SCUOLA DI COMUNICAZIONE NON VERBALE

Autorizzo ai sensi del Reg. UE 679/2016 il trattamento dei miei dati personali, utilizzati esclusivamente per l'invio di materiale dell'Associazione, preso atto dell'informativa riportata sul sito internet all'indirizzo www.associazione-genesis.it/contatti

Data _____ Firma _____

Docente:

Dr. Rudy LANZA

Alla fine degli anni Novanta si è diplomato presso una Scuola Triennale Canadese in analisi del linguaggio non verbale, diventando il primo esperto italiano in questo campo.

Psicologo, psicoterapeuta (quadriennio in Analisi del Comportamento), Diplomato in "Coerenza Cardiaca", formazione professionale presso I.F.E.D.O. (Montréal, Québec, Canada), 2020.

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

Numero limitato di iscritti

per consentire le esercitazioni pratiche.

Sinergos[®]
comunicazione non verbale
by Rudy Lanza

Info: Dr RUDY LANZA—Via Fuhrmann, 74

10062 LUSERNA S. GIOVANNI (TO)

Tel.: +39 335 6149241

sinergos@comunicazionenonverbale.com



Sinergos[®]
comunicazione non verbale
by Rudy Lanza

SCUOLA DI COMUNICAZIONE NON VERBALE



21-22 Ottobre 2023
11-12 Novembre 2023
25-26 Novembre 2023

www.comunicazionenonverbale.com

Scuola di SCUOLA DI COMUNICAZIONE NON VERBALE

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, forze dell'ordine, avvocati, psicologi, medici, sociologi, insegnanti, politici, professionisti della comunicazione dello spettacolo, cultori della materia.**

Obiettivi:

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



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

I'80% SI SVELA CON

Sinergos®
comunicazione non verbale

PROGRAMMA:

- 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
- Tre categorie di gesti
- Gli incroci delle mani
- La dinamica del gesto: la logica cerebrale e la logica neurosimbolica
- Gli items della statua
- Micropruriti del viso, movimenti della lingua
- Le mani e gli oggetti
- Le nove posizioni sulla sedia
- I micropruriti del corpo
- Discussione relativa agli items individuati
- Esercitazioni pratiche tra i partecipanti con la supervisione del docente
- Condivisione di analisi di video condotte dai partecipanti.

**AL TERMINE DEL CORSO E' RILASCIATO
L'ATTESTATO DI FREQUENZA
"COUNSELOR IN COMUNICAZIONE
NON VERBALE"**