

Dottor Francesco Di Fant

- esperto di Comunicazione, Linguaggio del Corpo, Public Speaking e Analisi della
Menzogna -

L'IMPORTANZA DELLA COMUNICAZIONE NON VERBALE

«Gli uomini credono di più ai loro occhi che alle loro orecchie» affermava Seneca. In effetti, ancor prima della parola, l'essere umano ha codificato nei suoi geni un linguaggio ancestrale, che si esprime con la gestualità e le espressioni.

Nel corso dei secoli e con il progredire della civilizzazione, l'abilità umana di leggere i segni del corpo è servita sempre meno ed è andata progressivamente perdendosi, fino a essere dimenticata, quanto meno a livello conscio.

Tuttavia, noi continuiamo a comunicare con il corpo oltre che con le parole; ogni nostro gesto, movimento, volontario o meno, parla di noi e per noi, parla delle nostre emozioni, dei nostri pensieri, delle nostre paure e speranze. Il linguaggio del corpo è la più antica forma di comunicazione sociale, una risorsa per l'uomo così come lo sono la parola, l'acqua o la luce del sole.

Non possiamo negare la potenza comunicativa che il nostro corpo ha in sé e riscoprire questa potenzialità è un modo anche per riscoprire se stessi.

La Comunicazione Non Verbale (CNV) include, quindi, tutti quei segni che formano un messaggio senza l'ausilio delle parole; anzi, a volte, in contraddizione con esse, perché se le parole possono mentire, il Linguaggio del Corpo no.

FORMAZIONE E ARGOMENTI TRATTATI:

La comunicazione è un argomento sempre più attuale e di primaria importanza nei contesti professionali, teorie e tecniche sempre più moderne stanno diventando realtà concrete nella formazione di alto livello. Argomenti come Comunicazione Non Verbale e Paraverbale, Public Speaking, Lie Detection, Narrazione efficace e Comunicazione interculturale si affiancano sempre più spesso ad argomenti tradizionali della formazione comunicativa e relazionale come la negoziazione, la gestione dei conflitti e la comunicazione per la vendita.

Una comunicazione efficace può diventare un importante strumento per migliorare le proprie performance lavorative, i rapporti fra colleghi e i rapporti personali.

In particolare, la formazione dedicata alla Comunicazione Non verbale si concentra su due aspetti fondamentali: una corretta interpretazione del linguaggio del corpo altrui e un efficace utilizzo del nostro linguaggio corporeo, a seconda delle diverse situazioni da gestire.

CORSI DI FORMAZIONE E ARGOMENTI:

(corsi dal vivo e online, seminari e webinar, congressi)

- **Comunicazione efficace: teorie e tecniche**

(Teorie della comunicazione, elementi della comunicazione di base, stili comunicativi, elementi psicologici nella comunicazione, elementi e tecniche di comunicazione efficace, ascolto attivo)

- **Comunicazione Non Verbale e Paraverbale**

(Comunicazione Non Verbale: lettura e comprensione della Comunicazione Non Verbale e Paraverbale altrui, uso attivo della Comunicazione Non Verbale e Paraverbale come strumento di comunicazione efficace, Mirroring)

- **Public Speaking e Slide-Kit efficace**

(tecniche di Public Speaking efficace: Comunicazione Verbale e Non Verbale, preparazione di una Slide-kit efficace)

- **Lie Detection (psicologia, analisi e riconoscimento della menzogna)**

(Psicologia della menzogna, tecniche di analisi e segnali di riconoscimento delle menzogna, analisi e riconoscimento delle emozioni)

- **Comunicazione e CNV per la vendita, persuasione e negoziazione efficace**

(Psicologia della vendita, tecniche ed elementi della vendita efficace, Comunicazione Non Verbale persuasiva, persuasione e negoziazione efficace, Gestione delle domande, Gestione delle obiezioni)

- **Comunicazione aziendale e gestione del conflitto**

(Comunicazione aziendale, comunicazione interna ed esterna, risorse e ruolo in azienda, strutture aziendali e organigramma, gestione dei conflitti)

- **Comunicazione e negoziazione interculturale**

(Comunicazione interculturale, elementi ed esempi della diversità culturale, elementi e tecniche di negoziazione interculturale, gestione del conflitto interculturale)

- **Narrazione efficace, morfologia della fiaba e prosa funzionale**

(Narrazione Efficace, Morfologia della fiaba e Prosa Funzionale)

- **Problem Solving: metodologia, tecniche ed applicazioni**

(Problem Solving, Livelli Logici, Modelli GROW e SMART, tecniche di problem solving e pensiero laterale)

CONSULENZA, TRAINING E COACHING "ONE-TO-ONE":

- **Training e Coaching "One-to-One" per manager e privati** in relazione agli obiettivi specifici dei clienti
- **Consulenza per analisi del comportamento dal vivo o attraverso l'analisi di video** (Analisi della Menzogna, "*profiling*" per Selezione del personale, Assessment aziendale e Negoziazioni basato sulla Comunicazione Non Verbale)

OBIETTIVI FORMATIVI:

- **ottenere la fiducia di clienti e colleghi** anche nei momenti più difficili, **saper interagire al meglio** con colleghi e collaboratori, saper essere assertivi
- **riconoscere le menzogne** e i loro indizi, **capire i pensieri** dell'interlocutore e **anticiparne le intenzioni** prima che ce ne parli
- **ottimizzare la gestione** del corpo come strumento attivo di comunicazione e riconoscere correttamente i segnali del **Linguaggio del Corpo** altrui
- **saper motivare**, coinvolgere e persuadere gli altri, **migliorare i rapporti interpersonali** e prendere coscienza di sé
- **saper comunicare al meglio di fronte a un pubblico** e saper creare **slide-kit efficaci**
- **saper negoziare e gestire i conflitti** in maniera efficace
- **saper gestire al meglio situazioni di vendita** attraverso la **comunicazione persuasiva**
- **saper gestire negoziazioni e incontri tra diverse culture** attraverso la conoscenza della **comunicazione e della negoziazione interculturale**

ARGOMENTI TRATTATI:

- Approfondimenti sulla comunicazione e sul linguaggio del corpo
- Prosemica
- Cinesica
- Paralinguistica
- Mimica e Microespressioni
- Vestemica (vestiti e oggetti)
- Aptica (il contatto)
- Elementi di PNL (modelli di rappresentazione sensoriale, Mirroring, ecc.)
- Lettura e analisi dei segnali del corpo
- Esprimersi attivamente con il linguaggio del corpo
- Negoziazione efficace
- Gestione dei conflitti

METODI UTILIZZATI:

- Lezioni frontali con supporto di slide e lavagna a fogli mobili
- Lavori in sessione plenaria o divisi in gruppi (esercitazioni scritte, role-play e analisi di video)
- Brainstorming e discussioni in sessione plenaria

Sito: www.francescodifant.it

Email: info@francescodifant.it