



GESTI DI RIFIUTO

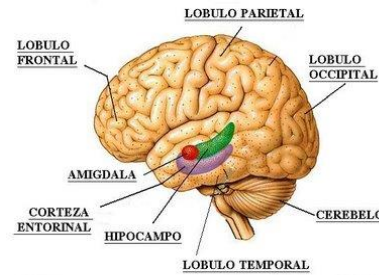
Se li vediamo significano guai!

Il segreto da 1 milione di dollari!



Amigdala

Reazione dell'amigdala (fuga, avvicinamento, lotta)



Stimolo

Percezione di uno stimolo (bella donna, torta, brutto ceffo)



Corteccia prefrontale

Corteccia prefrontale blocca la reazione perché non la ritiene utile



Linguaggio del corpo

L'amigdala è contrastata dalla corteccia. Il corpo produce un effetto: prurito, contrazione di un muscolo ecc.



Scarichi nel volto

Come agisce il prurito



Segnali di gradimento

La bocca è legata a ciò che è gradevole. I pruriti in questa zona sono **spesso** associate a segnali positivi

Segnali di tensione

La fronte è sede del pensiero. I pruriti in questa zona sono associate a profondi pensieri, **e in genere** indicano tensione

Segnali di rifiuto

Il naso serve per scovare cosa non va. Questa zona è **di solito** legata a pruriti molto negative e di rifiuto

Segnali di rifiuto comuni



GRATTARSI IL NASO

Il più negativo tra i segnali di rifiuto è questo! Ci sono pochi dubbi: grattarsi il naso non ha mai un senso positivo



MANO SULLA GOLA

Il gesto è simile a quello del colletto, ma il significato è più truce: qui si vorrebbe far tacere l'altro, anche mettendogli le mani sulla gola!



INDICATORIO

Quando si indica qualcuno si sta minacciando. Si sta in breve "puntando un bersaglio" e non è mai positivo!



INDICATORIO E MANO SUL FIANCO

MOLTO negativo! Si minaccia con l'indice e in più si poggia la mano sul fianco, per sembrare più grandi e pericolosi



STORCERE LA BOCCA

Qualcosa decisamente non va! La bocca si storce perché non vuole essere coinvolta



EMBLEMA

Gli emblemi sono gesti automatici che richiamano gesti noti a livello inconscio. Fare le corna ne sono il tipico esempio. Esistono anche emblemi positivi, molto rari



MORDERE L'INTERNO DELLA BOCCA

Ci si morde in questo modo quando si sente un profondo disagio. A volte è solo una forte tensione, il più delle volte un vero e proprio rifiuto



SOPRACCIGLIO ALZATO

Il sopracciglio "solitario" si alza perché qualcosa ci lascia perplessi



SFREGARE IL MENTO

Emblema italiano. Indica “non me ne frega proprio nulla”



SFREGARE IL MENTO CON UNA PENNA

È lo stesso emblema di prima, mascherato dall'uso di una penna. Indica sempre che non si vuole ascoltare



TIRAR SU LE MANICHE

Lo si fa quando ci si prepara a combattere! Vuol quindi dire che si è pronti ad aggredire



GRATTARE VICINO ALL'OCCHIO

È un sinonimo di tristezza, quindi indica che ciò che si è detto o sentito porta a ricordi negativi



COPRIRSI UN ORECCHIO

Specie se in direzione di chi parla, indica che non si vuole ascoltare nulla



LINGUA CONTRO LA GUANCIA

Spingere la lingua sulla guancia indica rabbia trattenuta e in generale impazienza



INDICE SULLE LABBRA

Quando si mima questo gesto, si vuole che chi parla faccia subito silenzio



LABBRA SERRATE

Le labbra strette indicano che mal si sopporta quello che si sta sentendo. È anche un segnale di rabbia, quindi molto negativo!

Oggetti in “barriera”

BICCHIERE



Usare un oggetto come barrier è molto semplice e funziona bene.
In questo caso si usa un bicchiere per tenere lo sconosciuto a distanza

BORSA/GIACCA



Quando si è seduti si possono usare altri oggetti, come borse o giacche, per delimitare il proprio territorio e far capire agli altri che non devono avvicinarsi troppo

Gambe incrociate

E loro significato

UOMO: CHIUSURA



Le gambe accavallate in un uomo sono sempre negative. Possono indicare tensione o chiusura

GAMBA TRATTENUTA



Tipica in chi non accetta per nulla la situazione. Molto negativa

4 americano



Posa maschile. Può anche essere indice di sicurezza e forza se assunta da un occidentale

4 trattenuto



Più "insicura" della precedente, posizione che indica una maggiore paura e chiusura

Gambe incrociate nelle donne

CHIUSURA



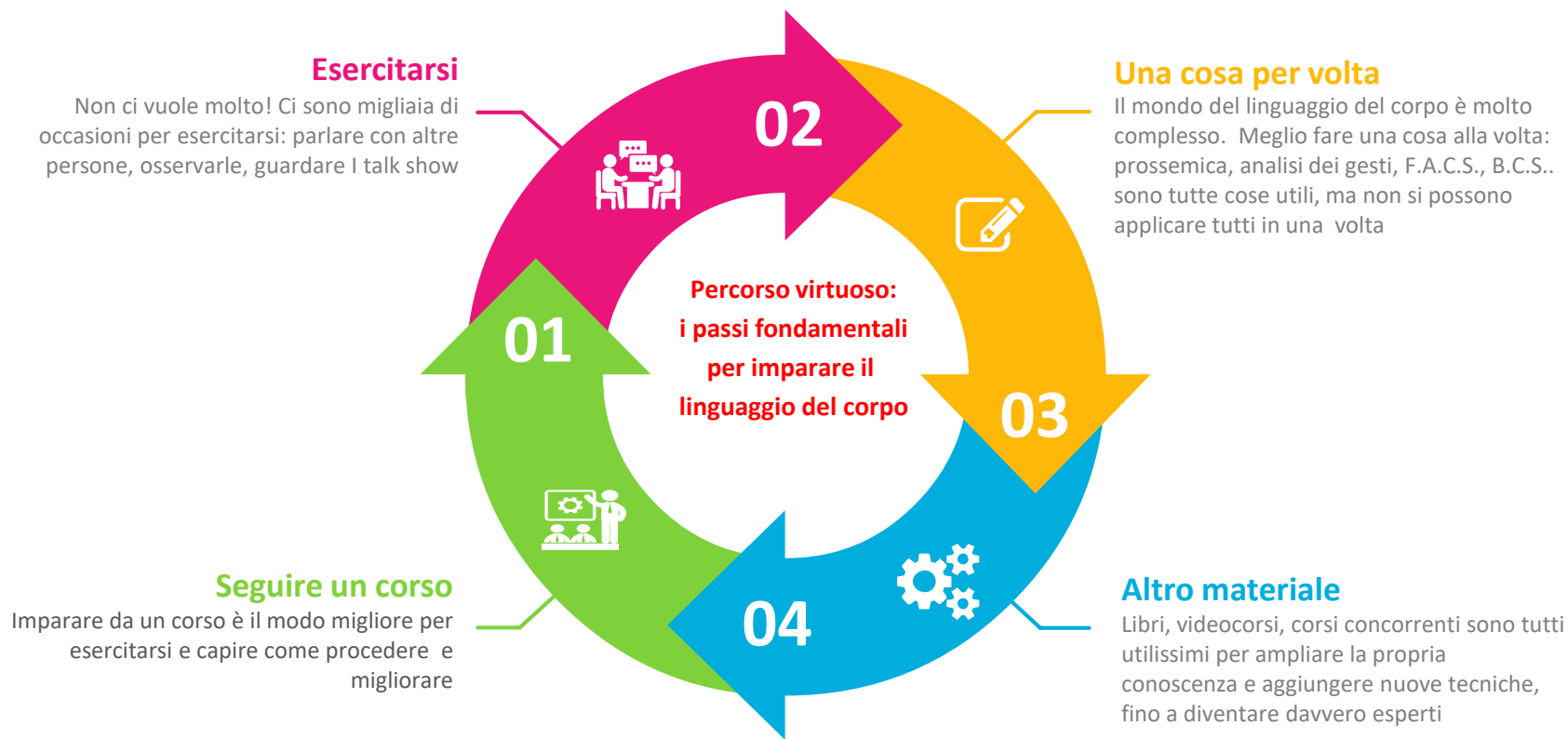
Le donne usano le gambe incrociate per indicare una chiusura quando anche il corpo manda segnali simili. Per esempio, il bacino è ruotato, la posizione è all'indietro e l'espressione è tesa

INTERESSE



Se gli altri segnali sono positivi, le gambe incrociate nelle donne non sono per forza una chiusura. Al contrario, possono indicare un interesse

Come faccio a imparare?



Perché fare i nostri corsi



Obiettivi del corso

ANALISI CORPO E VOLTO, FACS,
MICROESPRESSIONI, PROSSEMICA

SVELARE GLI INGANNI,
BASI DI SEDUZIONE,
SUCCESSO AL LAVORO,
MIGLIORARE LA COMUNICAZIONE

16 ORE DI FORMAZIONE,
PREPARAZIONE AL M.E.T.T.,
BASI PER IL F.A.C.S.

€ 550

Prova a Mentirmi

Formae
Mentis

SCOPO PRINCIPALE



01

FOCUS DEL CORSO



02

VALORE



03

Superofferta

Valida solo per gli iscritti

Corso “Prova a Mentirmi” (550 €)



CORSO DAL VIVO

16 ore di formazione su: F.A.C.S.,
linguaggio del corpo, M.E.T.T., prossemica

Hotel “Serena” (45 €)



PERNOTTAMENTO GRATUITO

Pernottamento gratuito a Rieti nell’hotel
dove si svolge il corso dal vivo

Libri sul linguaggio del corpo



MANUALE SUL LINGUAGGIO DEL CORPO

Chi compra uno dei nostri libri, “Il Metodo Antiballe” e “Prova a Mentirmi”, avrà il
prezzo scontato al corso dal vivo

ULTERIORI 50 € DI SCONTO PER CHI SI ISCRIVE DAL WEBINAR

Totale offerta 500 € anziché 595 e costo del libro scontato!

Coaching personale del valore di 50 € in omaggio!

Soddisfatti o rimborsati



Valore 83,5 €
CORSO BASE

Videocorso base di linguaggio del corpo: prossemica, stare a tavola, in piedi, corpo, viso, gambe, mani, piedi



Valore 37 €
SEDUZIONE LEI

Videocorso specifico sul linguaggio del corpo seduttivo compreso dagli uomini, quali segnali lanciare, quali interpretare come positivi



Valore 43 €
SEDUZIONE LUI

Videocorso specifico sul linguaggio del corpo seduttivo compreso dalle donne, quali segnali lanciare, quali interpretare come positivi



Valore 24,5 €
LAVORO

Videocorso specifico sul linguaggio del corpo al lavoro, come relazionarsi ai superiori, come presentarsi, come tenere una vendita efficace

Prenota ora



Prenota

I posti sono limitati! 50 € di sconto se
prenoti il corso + pernottamento
gratuito



Omaggio

I libri [Venditori eccellenti con la PNL](#) e [Comunicare con la PNL](#) saranno scontati dal costo del corso dal vivo



Iscriviti subito

Ottieni subito I codici promozionali su
[Formaementis](#)



Coaching omaggio

Per chi acquista I videocorsi:

[Linguaggio del corpo base](#)

[Seduzione per lui](#)

[Seduzione per lei](#)

[Linguaggio del corpo al lavoro](#)





GRAZIE MILLE !

Grazie per aver seguito fino a qui

