



PROVA A MENTIRMI



Come imparare il linguaggio del corpo

Perché imparare il linguaggio del corpo

A cosa serve?

Comunicazione vincente



Svelare gli inganni



Seduzione efficace



Vendite più rapide



01

Perfetto oratore

Capire il linguaggio del corpo aiuta a capire e a farsi capire da chiunque

02

Macchina della verità

Permette di capire chi mente e chi è sincero, tramite i gesti rivelatori e le microespressioni

03

Sex bomb

Capire le donne e gli uomini: l'arte della seduzione passa attraverso gesti, sguardi e corpo

04

Soldi soldi soldi!

Migliora le possibilità di vendere, fare carriera e quindi guadagnare di più!

I volti della verità

Le 6 emozioni di base



RABBIA



PAURA



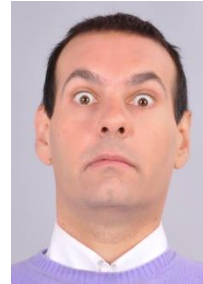
TRISTEZZA



GIOIA



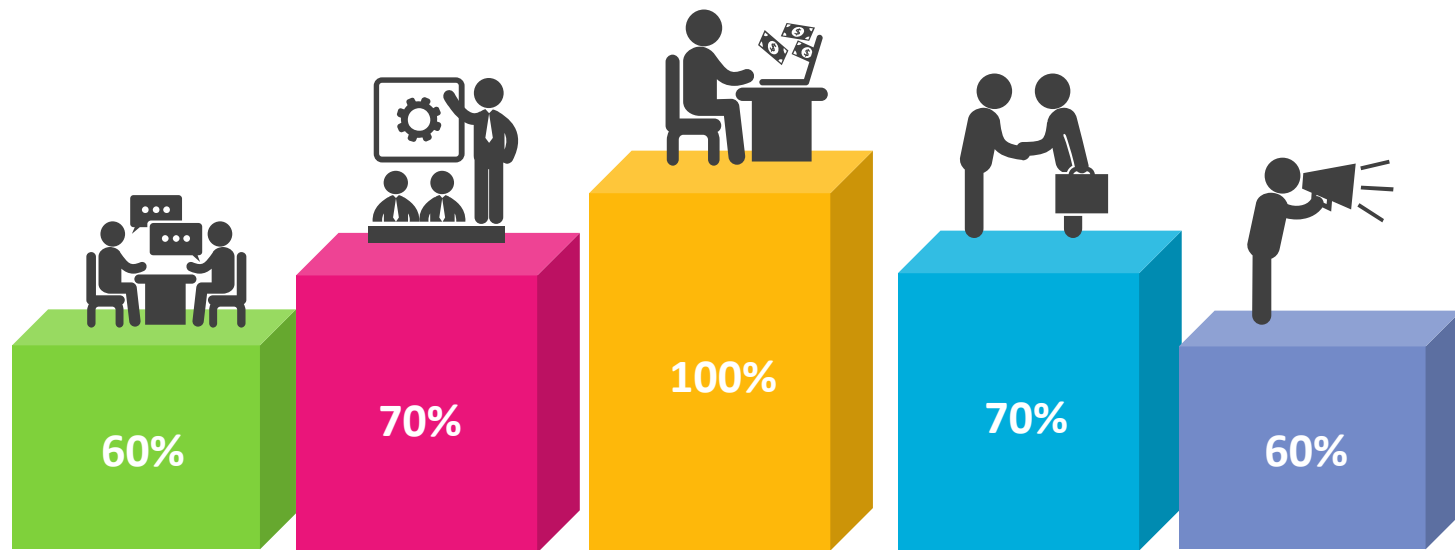
DISGUSTO



SORPRESA

Per avere il 100% di soldi in più!

Quando usare il linguaggio del corpo



Al tavolo

La disposizione e la postura al tavolo modificano del tutto la percezione altrui

Public speaking

Esperimento di chiusura: Braccia e gambe incrociate diminuiscono l'attenzione

Video online

Imparare il linguaggio del corpo rende i video molto più cliccati e condivisi

Colloqui

Harvard Business school: il giusto linguaggio aumenta le possibilità di assunzione

Vendita

L'uso di posture corrette aumenta l'efficacia delle tecniche di vendita

Per essere una bomba sexy!

Maggior successo con il potenziale partner

Effetto sulle donne

60%

La seduzione è materia femminile, quindi per le donne conta meno che un uomo sappia farlo

Ciò nonostante, la maggior parte delle donne ritiene più desiderabile un uomo che esprime decisione e sicurezza anche attraverso il proprio linguaggio del corpo, rispetto a chi appare timido, impacciato e insicuro



Effetto sugli uomini

90%

Gli uomini ritengono estremamente importante il linguaggio del corpo di una donna

Chi non sa trasmettere il messaggio giusto sarà spesso equivocata e finirà per avere problemi. Nella seduzione è fondamentale che una donna sappia utilizzare bene il proprio linguaggio del corpo



Per avere sempre ragione!

Kennedy VS Nixon, 1960



Primo dibattito

Nel 1960 si fece il primo dibattito in tv. Kennedy e Nixon concorrevano per la Casa Bianca. Molti americani non avevano ancora la tv, quindi seguirono tutto alla radio. Il risultato dimostrò perfettamente l'importanza del linguaggio del corpo: chi aveva sentito il dibattito alla radio era più convinto da Nixon, chi aveva visto in tv era dalla parte di Kennedy!

Risultato del dibattito

Votanti per Kennedy

70%

Di cui avevano visto il dibattito

90%

Votanti per Nixon

30%

Di cui avevano sentito il dibattito

80%

Perché ne parlo?

Chi sono e cosa faccio



Chi è Antonio Meridda?

10 anni fa mi ritrovavo con una laurea in tasca e poco altro: nessun lavoro, a casa con i miei, single e senza grandi speranze: uno sfigato. Peggio che mai, ero ingenuo e gli altri se ne approfittavano. Dovevo cambiare, e iniziai dalla comunicazione. Ora ho conseguito 3 master, scritto oltre 20 libri e sono un esperto internazionale di comunicazione non verbale.



Successo 01

Ho pubblicato oltre 20 libri

2012



Successo 02

Ho fondato la mia scuola di formazione

2013



Successo 03

Relatore a un convegno internazionale sulla comunicazione non verbale

2014

Abilità professionali

Linguaggio del corpo 90%

Comunicazione 90%

Formatore 70%

Coaching 60%



Scuse, scuse, scuse...

Perché non sarai mai bravo nel linguaggio del corpo

È inutile



Alla fine non importa, basta andare a cuore. Certo, se ti piace essere incompreso, preso in giro, mollato. Il linguaggio del corpo è la base della comunicazione, sempre!



È troppo difficile



Bisogna conoscere la psicologia, l'etologia, la comunicazione ecc. ecc. Sì, se vuoi farne la tua professione. No se vuoi imparare il linguaggio del corpo.



È troppo costoso



Diventare un esperto internazionale costa, certo, sarebbe assurdo se così non fosse. Ma ciò che a te serve ora non è questo. Il livello base ha un costo molto basso



Non son capace



La scusa più comune! Non serve essere bravi quanto esercitarsi. Non bisogna seguire migliaia di cose insieme, bisogna sapere dove e come guardare.



Cambiare vita!

Come ho cambiato me stesso

75%



Capacità lavorative

Offerte di lavoro come
esperto, seminari, [scrittore](#),
[videocorsi](#), [corsi dal vivo](#),
webinar

65%



Entrate mensili

Oltre al lavoro ho
incrementato le mie entrate
di ben oltre la metà (circa
1000 € al mese oltre il
normale stipendio)

85%



Gentil sesso

Successo con quasi tutte le
donne cui ero interessato
modificando la
comunicazione non verbale

95%

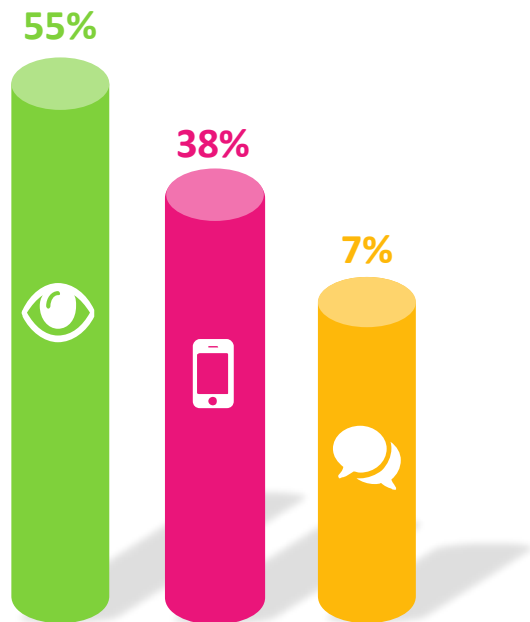


Sicurezza

Miglioramento di tutta la
comunicazione:
comprensione degli altri,
miglior modo di esprimermi,
riconoscere gli inganni

Prima impressione addio!

Durante una prima impressione



01

Comunicazione non verbale

Gesti, vestiti, espressioni facciali, accessori, postura, trucco, pettinatura, simboli, tatuaggi

02

Paraverbale

Le componenti della voce: ritmo, timbro, volume, tono

03

Comunicazione verbale

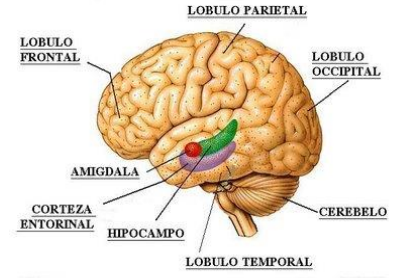
Le parole, la parte che ci esercitiamo a usare a scuola

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.



Di cosa parleremo

Comportamento spaziale



Territorio, contatto corporeo, prossemica

Comportamento motorio-gestuale



Gesti simbolici, illustratori, emotivi, interattivi, di adattamento

Comportamento mimico del volto



F.A.C.S., EMFACS



Comportamento visivo

Effetto dello sguardo



Aspetti non verbali nel parlato

Paraverbale



Aspetto esteriore

Cura del volto, look, abiti, dettagli, simboli, tatuaggi



Il comportamento spaziale

Rapporto con lo spazio esterno



Deriva da fattori culturali, socio/emozionali e dalla struttura dell'ambiente

Territorio



Luogo da difendere in cui si trovano le risorse. Diviso in comune e personale

Prossimità



Territorio personale. Dipende dal rapporto con l'altro

Contatto corporeo



Funzionale, intimo, sessuale, amichevole, sociale



Il comportamento motorio-gestuale

Gesti illustratori

«illustrano» ciò che si dice. Tipici di chi è sincero



Gesti simbolici

Hanno un significato specifico. Aumentano in chi mente



Gesti di adattamento

Istintivi, si fanno per adattarsi a uno stato di tensione



Gesti interattivi

Sincronizzano la comunicazione tra individui



Il comportamento mimico del volto



L'area più importante per la comunicazione

Canale principale per trasmettere emozioni e messaggi



Due aree differenti

Parte superiore e inferiore



F.A.C.S.

Analisi dei muscoli del volto



Volto e comunicazione

Il volto si modifica sempre mentre si parla



Il comportamento visivo



Lo sguardo

Tra tutti i messaggi del volto, lo sguardo è il principale



Fattori importanti

Salienza, capacità di coinvolgere, potere attivante



Cosa comunica

Forza, timidezza, bisogno di affiliazione, sfida, controllo, amicizia, seduzione



Il paraverbale



L'aspetto più variabile della comunicazione

Si può cambiare intonazione, ritmo, volume anche moltissime volte in una stessa frase



Da cosa è costituito

Timbro, ritmo, volume, tono



Quanto è importante

Nella prima impressione conta molto più del verbale



Quanto è usato

Da tutti, ma pochissimi gli danno attenzione vera



L'aspetto esteriore

Aspetto statico e dinamico

✓ Statico: abiti, lineamenti, dimensioni. Dinamico: gesti, espressioni

Molto importante

✓ Anche chi dice di non pensarci, è molto attento alle reazioni che suscita

Quanto è importante

✓ Tra tutti, è ciò che conta di più in una prima impressione

Cosa comunica

✓ Praticamente tutto: l'abito fa il monaco!



Leggiamo le persone

Come fare un'analisi



Faccia

Dividiamo in 3 parti: fronte e sopracciglia, naso e guance, bocca: ci sono movimenti rispetto al volto neutro? Quali?



Postura

Il corpo è rilassato? Com'è la schiena? Le braccia? Le gambe?



Prossemica

Ci sono altre persone presenti? A che distanza? Come reagiscono?

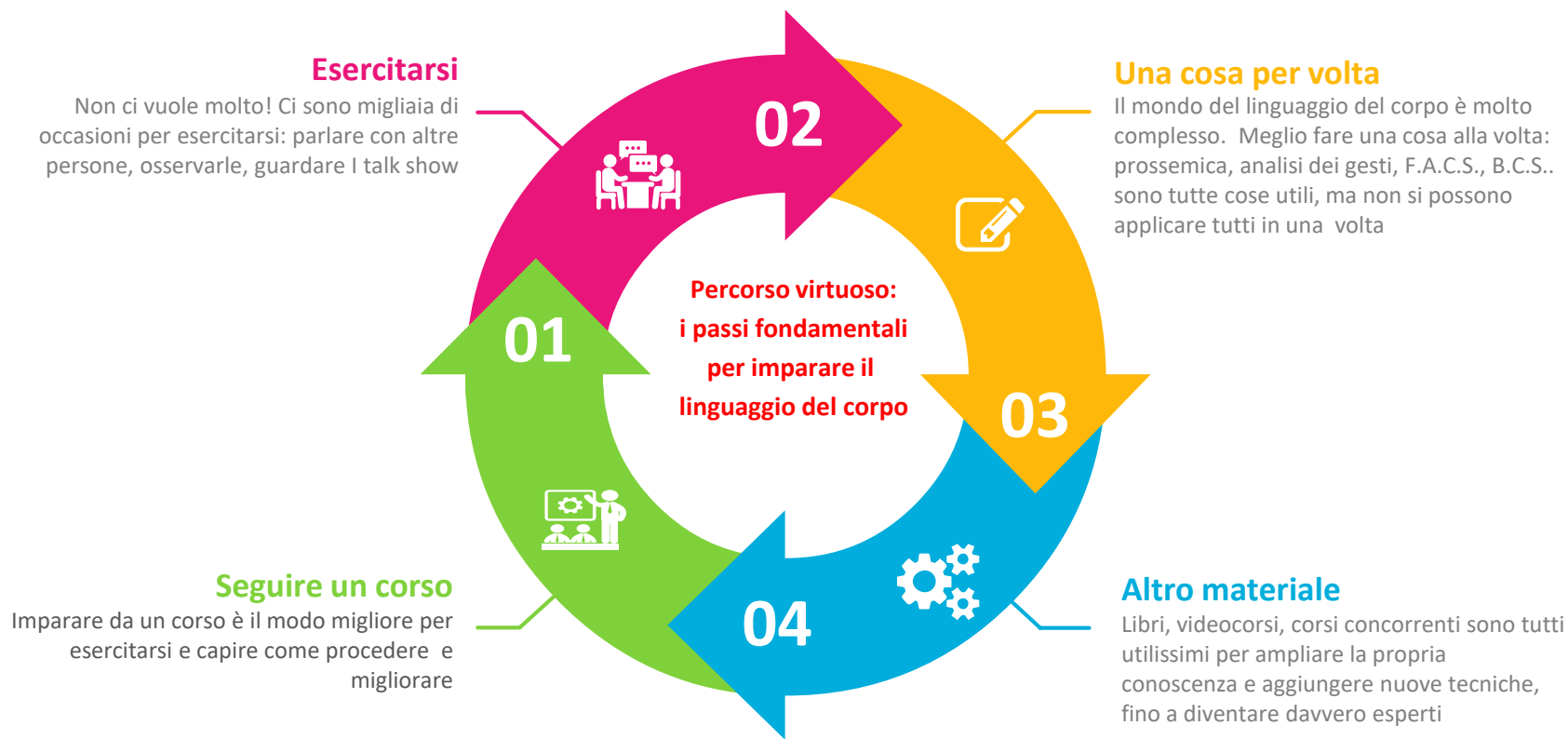


Gesti

Come sono gli arti? Rilassati o fanno gesti particolari?



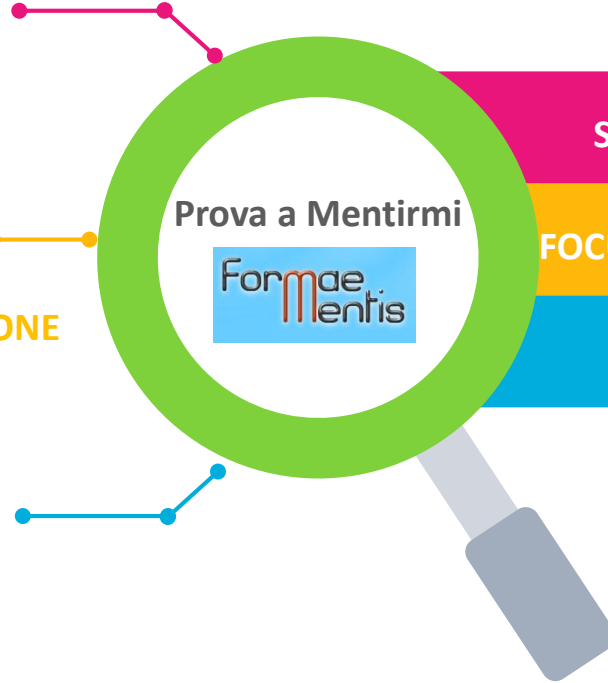
Come faccio a imparare?



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.

€ 350

SCOPO PRINCIPALE



01

FOCUS DEL CORSO



02

VALORE



03

Superofferta

Valida solo per gli iscritti

Corso “Prova a Mentirmi” (350 €)



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 300 € anziché 395 e costo del libro scontato!

Sconto del 75 e 25% + coaching personale!

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

Superofferta a € 20,85



Valore 37 €
SEDUZIONE LEI

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

In offerta a € 27,5



Valore 43 €
SEDUZIONE LUI

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

In offerta a € 32,25



Valore 24,5 €
LAVORO

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

Superofferta a € 6,15

Prenota ora



Prenota

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



Omaggio

I libri Il [Metodo Antiballe](#) e [Prova a Mentirmi](#) saranno
scontati dal costo del corso dal vivo
Sessione di coaching per chi acquista un videocorso



Iscriviti subito

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



Sconto immediato

Del 75 e 25% sui 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

