

Aprender a Desvendar os Segredos da Linguagem Corporal

Objetivos Gerais:

Este Curso é dirigido a todos os profissionais que pretendam adquirir conhecimentos através dos “segredos” que o corpo denuncia que:

- Permitam compreender melhor as pessoas: os seus pensamentos, as suas emoções, os seus comportamentos e as suas verdadeiras intenções.
- Permitam antecipar o comportamento dos outros.
- Contribuam para criar maior impacto nos relacionamentos interpessoais.
- Possibilitem a obtenção de melhores resultados, procurando soluções que beneficiem todas as partes envolvidas.

Objetivos Específicos:

No final do curso os formandos ficarão aptos:

- Reconhecer e interpretar os sinais da linguagem corporal.
- Desenvolver uma imagem positiva e causar nos outros uma impressão positiva.
- Adequar as expressões faciais, a postura, os gestos e a voz às mensagens que se pretendem transmitir.
- Ler os pensamentos e as emoções dos outros.
- Argumentar e influenciar com mais naturalidade.
- Avaliar a credibilidade e detetar a verdade em diferentes contextos.
- Utilizar padrões corporais que revelem confiança e criem impacto na relação com os outros.
- Aprender a reconhecer e interpretar os principais perfis comportamentais, de modo a estabelecer comunicações mais eficazes.

Destinatários:

Este Curso destina-se a todos os profissionais que organizam e dirigem recursos humanos, efetuam vendas e negociações, gerem conflitos ou reclamações e a todos os que necessitam melhorar a sua comunicação interpessoal e obter resultados mais eficazes, quer em contexto pessoal quer profissional.

Carga Horária:

18 Horas

Conteúdo Programático:

Módulo I – A Comunicação e a Perceção Pessoal

- A Comunicação Não-Verbal.
- A Comunicação Não-Verbal como reveladora de Emoções e Pensamentos.
- O Papel da Perceção Pessoal.

Módulo II – A Linguagem Corporal

- Breve Introdução ao Tema.
- O Poder da Primeira Impressão.
- As Regras Básicas para uma correta Leitura da Linguagem Corporal.
- Principais Emoções Básicas e Interligação com as Expressões Faciais e Corporais Correspondentes.
- Aprender a Desvendar a Mentira.

Módulo III – Técnicas para Avaliar, Interpretar e Influenciar Pessoas

- A Aparência Visual.
- A Cabeça: movimentos, os olhos, as sobrancelhas, a testa, a boca e outras microexpressões faciais.
- Os Membros: posição das mãos, dos braços, dos joelhos, das pernas, dos pés e os apertos de mão.
- A Postura e Movimentos do Tronco: inclinação, ombros e direção do umbigo.
- A Voz: timbre, ritmo, velocidade e sons.
- Os Silêncios.

- O Espaço no qual se estabelece a Comunicação.
- Outras Técnicas de Influência.
- Casos Práticos.

Módulo IV – Perfis Comportamentais

- Identificação e Caracterização dos Principais Perfis.
- Como Interpretar, Lidar e Influenciar Pessoas de Diferentes Perfis.
- Casos Práticos.