

**ATEMA ACADEMY**  
**Presenta il Pomeriggio di Formazione**  
*Stefano Lascar*  
**IL LINGUAGGIO DEL CORPO**  
**Lunedì 12 aprile 2010**  
**ore 14.30 – 18.30**  
**Milano, sede ATEMA, via G. Sacchi, 7**

Nell'ambito del progetto formativo che ATEMA sviluppa per i propri Soci e per tutti i Temporary Manager, ATEMA ACADEMY è lieta di presentare il pomeriggio di formazione curato da Stefano Lascar

**IL LINGUAGGIO DEL CORPO**

C'è una dimensione nascosta nell'interazione tra persone. Mentre l'attenzione cosciente è rivolta alla comunicazione verbale, a quel che viene detto e ascoltato, una fitta rete di segnali e di stimoli agisce a livello subliminale tra gli interlocutori: sono i segnali del corpo, i gesti, la postura, l'impostazione della voce, la gestione dello sguardo.

**La “rete di segnali” del linguaggio non verbale condiziona oltre il 90% della comunicazione complessiva, e spesso, erroneamente, se ne trascura il valore.**

Al contrario, padroneggiare il linguaggio del corpo significa avere un preciso feedback dell'interlocutore, disponendo nel contempo di validi strumenti per intervenire sulla sua condizione emotiva e sul senso e valore che darà alla nostra identità ed alla nostra interazione con lui.

**Il pomeriggio di approfondimento, a cura di Stefano Lascar, è proprio rivolto ad accrescere la consapevolezza su queste tematiche.**

Per la partecipazione è richiesto un contributo di:

- € **120,00** IVA compresa per i Soci ATEMA
- € **216,00** IVA compresa per i non Soci

da pagare direttamente prima dell'incontro, o tramite bonifico bancario, presentando la relativa ricevuta alla reception.

Gli estremi per effettuare il bonifico sono:

*ATEMA Associazione per il Temporary Management c/o Banca Popolare di Milano*  
*Piazza Cadorna, 14/16 – 20123 Milano*  
*IBAN: IT 32 K 05584 01603 000000027262*

Preghiamo di effettuare l'iscrizione sul sito [ATEMA](http://www.ATEMA.it)

---



---

### *Profilo di Stefano Lascar*

Nato a Pisa nel 1960. Oltre agli studi in Lettere e Filosofia presso l'università di Pisa avvia un primo processo di formazione con l'Associazione Psicoanalitica Italiana, successivamente si forma in Comunicazione Umana e "linguaggio del corpo".

Opera prevalentemente come consulente (sistemi relazionali, negoziazione soci, gestione risorse umane) e formatore. La nicchia di mercato di forte specializzazione è quella dell'intermediazione immobiliare, in tale ambito ha avuto esperienze di T.M., ha pubblicato e collabora con le associazioni di categoria.