

# EFFICIENT BODY LANGUAGE TRAINING (EBL TRAINING)



Author

UnaVita, Center for Body Language

**Language: Program in English language****EFFICIENT BODY LANGUAGE TRAINING (EBL TRAINING)****Body Language Training combined with Neuro-linguistic programming**

*We "feel" other people in the broadest sense of the word: their movements, their gestures, their expressions, their feelings and emotions as we communicate.*

Dr Daniel Amen's research proves that there are parts of the brain that serve to encode and decode nonverbal communication. The brain is like a muscle and by exercising these parts of the brain we can improve our communication skills. Once we become aware of our characteristic gestures and body language, then we can match our nonverbal signals with the spoken message, and also manage the communication process better.

If we want to be better at communication, and to hear and see more clearly what the person is saying to us, it is desirable to be aware of the nonverbal messages we send to and receives from our interlocutor.

Therefore, if you want to improve your communication skills and be more skilled in detecting what a person is saying - we invite you to join now our nonverbal communication training in intensive with elements of NLP.

**WHY THIS TRAINING**

Mind, body and emotions form a whole. This means that if we change the position of our body, we can influence the change of our thoughts and emotions. If we change our thoughts, our emotions and body physiology change.

As the mind shapes the body, so the body shapes the mind.

This education is the first level in learning nonverbal communication. After we have mastered this level of nonverbal communication, the education continues at the advanced level of reading body language.

**INTERACTIVE TRAINING INCLUDES:**

- examples from practice and analysis of real cases through video clips
- scientific research in the field of non-verbal communication
- encouraging reflection on one's body language supported by a special script for self-assessment of one's nonverbal communication
- analysis of your cases with included exercises
- learning and applying NLP techniques

## GOAL OF THE TRAINING

- use body language on a conscious level
- sharpen the senses in sending nonverbal messages
- reinforce congruence and emphasize what is being said
- sharpen the senses during communication

## WHO IS THE TRAINING FOR?

- managers who want to improve their employee management skills
- emerging leaders who want to learn how to develop confidence and the ability to read people
- sales specialists who want to improve their ability to read and evaluate clients and build trust and credibility
- managers and specialists who work in human resources and want to improve the credibility assessment of potential and existing employees
- to people who work in schools and kindergartens
- to everyone else who wants to improve their non-verbal communication skills and social intelligence.

**TRAINING DURATION:** 6 days/ 48 hours

**FOR SUCCESSFULLY COMPLETING TRAINING PROGRAM**

**FOR SUCCESSFULLY COMPLETED TRAINING PROGRAM YOU WILL RECEIVE A CERTIFICATE IN: BODY LANGUAGE, basic level, IN**



## CONTENT

The training is enriched with a short theoretical part and video materials. Participants in this training will also use live exercises to build knowledge, skills and application.

### DAY 1

1. My SMART goals
2. Neuro-linguistics programming:
  - 4 pillars of NLP
  - Axiom and NLP + Practice axioms of NLP
  - Learning models + exercises
3. The power of reflection + exercise
4. Introduction to nonverbal communication – awareness
  - A short quiz on nonverbal knowledge
  - Nonverbal communication and the reptilian part of the brain
  - Four categories into which we classify people (unconsciously)
  - Ping-pong Nonverbal communication
  - Video analysis 'How it all began in the 1960s'
  - Percentage of nonverbal communication in total communication
  - N400 brain waves
  - Children and nonverbal communication
  - Video analysis 'The calm face experiment'
  - Video analysis 'Experiment first movement'
  - Is body language innate or learned? '
  - 'Halo effect' and Body Language

### DAY 2

1. First Impression
  - What is the First Impression
  - Research by Frank Bernieri - preparation for job interviews
  - Truth or Myth, can the first impression be changed
  - Video analysis "First impression"
  - Golden TTT rule
2. Trust Indicators
  - Trust indicators by defendants
  - Evolution and trust indicators
  - Clinton's box
  - Video analysis 'Clint's box'
  - The spectrum of non-verbal communication (reflection of my Body Language)

3. Handshake
  - The power of handshake
  - Handshake and oxytocin
  - Handshake elements
  - Video analysis 'Handshakes in different cultures'

### DAY 3

1. Gaze + Systems Of Representation
  - Representation systems and access to information + exercise
  - Eye movement information + exercise
  - Evolution and view
  - Three types of eye contact (business, social, intimate) + exercise
  - Video materials – gaze
  - The spectrum of non-verbal communication (reflection of my Body Language)

### DAY 4

1. Power Pose And Basic Stance + Anchoring
  - Introduction anchoring and conditioned reflex
  - Moment of excellence technique
  - Circle of resources
  - Preparation for a job interview and strong body language (Harvard Business School)
  - Practice strong body language and weak body language;
  - Strong body language, weak body language, the basic attitude
  - The influence of hormones on body position
  - The spectrum of non-verbal communication (reflection of my Body Language)

### DAY 5

1. Fronting
  - What is fronting?
  - How to influence how others perceive us by applying fronting
  - When we front and when we don't front
2. Active Listening: Verbal And Nonverbal Tools
  - What makes active listening
  - Active listening exercise
  - Which non-verbal gestures enhance active listening
  - Spectrum of non-verbal communication (reflection of my non-verbal communication)
3. Voice Power
  - How to use voice to build trust and credibility
  - Video analysis of 'The power of the voice'

- Practices natural deep voice and high voice
- Video analysis of 'The power of deep and shallow voice'
- 4. Negative Nonverbal
  - What are self-comforting gestures, how to become aware of them and why do we use them
  - Spectrum of non-verbal communication (reflection of my non-verbal communication)
- 5. Understanding Space
  - What is the link between space and non-verbal communication
  - Video analysis of 'My personal space' (lady Gaga and personal space)- Video analysis of 'Entering an intimate space without permission'
  - Spectrum of non-verbal communication (reflection of my non-verbal communication)

## DAY 6

1. Mirror + Report
  - What rapport means and how to achieve it
  - Is it possible to intervene without a report?
  - Practice how to achieve a good rapport
  - What role do mirror neurons play in close friends?
  - Video analysis of 'Bad mirroring' Video analysis of 'Good mirroring'
  - Spectrum of non-verbal communication (reflection of my non-verbal communication)
2. Analysis my Body Language and next steps

For all applications and inquiries regarding the 'EFFICINET BODY LANGUAGE TRAINING (EBL TRAINING)' program, send an email to: [info@unavita.hr](mailto:info@unavita.hr) or call the contact number 00 385 91 495 04 51

## Language: Program in Croatian language

### EFEKTIVAN BODY LANGUAGE TRENING (EBL TRAINING)

#### Trening neverbalne komunikacije u kombinaciji s metodama Neuro-lingvističkog programiranja

*Druge osobe "osjećamo" u najširem smislu riječi: njihove pokrete, njihove geste, njihove ekspresije, njihove osjećaje i emocije dok djeluju u nama.*

Istraživanja Dr Daniela Amena dokazuju kako postoje dijelovi mozga koji služe za šifriranje i dešifriranje neverbalne komunikacije. Mozak je kao mišić i vježbom tih dijelova mozga možemo poboljšati svoje komunikacijske sposobnosti. Jednom kada postanemo svjesni svojih karakterističnih gesti i govora tijela tada možemo uskladiti svoje neverbalne signale s izrečenom porukom ali isto tako bolje upravljati komunikacijskim procesom.

Ako želimo biti bolji u komunikaciji, te jasnije čuti i vidjeti što nam osoba govori, poželjno je biti svjestan neverbalnih poruka koje šaljemo ali i koje primamo od sugovornika.

Stoga, ukoliko želite usavršiti komunikacijske vještine i biti vještiji u detektiranju što osoba zaista govori – pozivamo vas na trening neverbalne komunikacije u pojačan s elementima NLP-a.

### ZAŠTO OVAJ TRENING

Um, tijelo i emocije čine cjelinu. To znači ako promijenimo položaj tijela možemo utjecati na promjenu naših misli i emocija. Ukoliko promijenimo naše misli, mijenjaju se naše emocije i fiziologija tijela.

Kako um oblikuje tijelo, tako i tijelo oblikuje um.

Ova edukacija prva je razina u učenju neverbalne komunikacije. Nakon što svladamo ovu razinu neverbalne komunikacije edukacija se dalje nastavlja na naprednoj razini čitanja govora tijela.

### INTERAKTIVNI TRENING UKLJUČUJE:

- primjere iz prakse i analize stvarnih slučajeva putem video klipova
- znanstvena istraživanja s područja neverbalne komunikacije
- poticanje refleksije vlastitog govora tijela potkrijepljeno posebnom skriptom za samoprocjenu vlastite neverbalne komunikacije
- analizu vaših slučajeva s uključenim vježbama
- učenje i primjena tehnika iz NLP-a

**CILJ TRENINGA:**

- na svjesnoj razini koristiti govor tijela
- izoštriti čula u slanju neverbalnih poruka
- pojačati kongruentnost i naglasiti ono što se govori
- izoštriti čula tijekom komunikacije

**KOME JE TRENING NAMIJENJEN**

- ruko/voditeljima koji žele poboljšati vještine upravljanja zaposlenicima
- liderima u nastajanju koji žele naučiti kako razviti povjerenje i sposobnost čitanja ljudi
- specijalistima u prodaji koji žele usavršiti vještinu čitanja i procjenjivanja klijenata te izgradnju povjerenja i kredibiliteta
- voditeljima i specijalistima koji rade u ljudskim resursima i žele usavršiti procjenu vjerodostojnosti potencijalnih i postojećih zaposlenika
- osobama koje rade u školama i vrtićima
- svima ostalima koji žele unaprijediti vještinu neverbalne komunikacije i socijalnu inteligenciju.

**TRAJANJE TRENINGA:** 6 days/ 48 hours

**ZA USPJEŠNO ZAVRŠEN TRENING PROGRAM DOBIT ĆETE CERTIFIKAT:  
BODY LANGUAGE, osnovna razina, IN**





## SADRŽAJ TRENING PROGRAMA

Trening je obogaćeni kratkim teorijskim dijelom i video materijalima. Polaznici ovog treninga također će koristiti vježbe uživo kako bi izgradili znanje, vještine i primjenu.

### PRVI DAN

1. Moji SMART ciljevi
2. Neurolingvističko programiranje
  - 4 stupa NLP-a,
  - Aksiom i NLP-a + Vježba aksiomi NLP-a
  - Modeli učenja + vježbe
3. Moć refleksije + vježbe
4. Uvod u neverbalnu komunikaciju-
  - Poznavanje neverbalne komunikacije
  - Neverbalna komunikacija i reptilski dio mozga
  - Četiri kategorije u koje svrstavamo ljude (nesvjesno)
  - Ping-pong neverbalna komunikacija
  - Video analiza 'Kako je sve počelo 1960.-te'
  - Udio neverbalne komunikacije u svakodnevnoj komunikaciji
  - N400 moždani valovi
  - Djeca i neverbalna komunikacija
  - Video analiza 'Eksperiment mirno lice'
  - Video analiza 'Eksperiment prvi pokret'
  - Je li govor tijela urođen ili naučen?
  - 'Halo efekt' i neverbalna komunikacija

### DRUGI DAN

1. Prvi dojam
  - Što je prvi dojam
  - Neverbalna komunikacija i priprema razgovora za posao
  - Istina ili mit, može li se promijeniti prvi dojam
  - Video analiza 'Prvi dojam'
  - Zlatno TTT pravilo
2. Pokazatelji povjerenja
  - Pokazatelji povjerenja kod optuženika
  - Evolucija i pokazatelji povjerenja
  - Cilntonova kutija
  - Video analiza 'Clinova kutija'
  - Spektrum neverbalne komunikacije (refleksija moje neverbalne komunikacije)

3. Rukovanje
  - Snaga rukovanja
  - Rukovanje i oksitocin
  - Elementi rukovanja
  - Video analiza 'Rukovanje u različitim kulturama'

### TREĆI DAN

1. Svrhovito gledanje i sustavi reprezentacije
  - Sustavi reprezentacije doživljaja svijeta
  - Pokreti očiju i pristup informacijama
  - Evolucija i pogled
  - Tri vrste kontakta s očima (poslovni, društveni, intimni)
  - Video materijali svrhovitog gledanja
  - Spektrum neverbalne komunikacije (refleksija moje neverbalne komunikacije)

### ČETVRTI DAN

1. Snažan položaj i osnovni stav i sidrenje
  - Uvod sidrenje i uvjetovani refleks
  - Tehnika Moment of excellence
  - Krug resursa
  - Snažan položaj tijela i priprema za intervju za posao (Harvard Business School)
  - Snažan govor tijela, slab govor tijela, osnovni stav
  - Utjecaj hormona na položaj tijela (primjeri znanstvenog istraživanja)
  - Spektrum neverbalne komunikacije (refleksija moje neverbalne komunikacije)

### PETI DAN

1. Frontiranje
  - Što je to frontiranja
  - Kako utjecati na to kako nas drugi doživljavaju primjenjujući frontiranje
  - Kada frontiramo, a kada ne frontiramo
2. Aktivno slušanje: verbalni i neverbalni alati
  - Što čini aktivno slušanje
  - Vježba aktivnog slušanja
  - Koje neverbalne geste pojačavaju aktivno slušanje
  - Spektrum neverbalne komunikacije (refleksija moje neverbalne komunikacije)
3. Snaga glasa
  - Kako koristiti glas u izgradnji povjerenja i vjerodostojnosti
  - Video analiza 'Snaga glasa'

- Vježba prirodni duboki glas i visoki glas
- Video analiza 'Snaga dubokog i plitkog glasa'
- 4. Negativno neverbalno
  - Koje su to samoutješne geste, kako ih osvijesiti i zašto ih koristimo
- 5. Razumijevanje prostora
  - Koja je poveznica prostora i neverbalne komunikacije
  - Video analiza 'Moj osobni prostor' (lady Gaga i osobni prostor)
  - Video analiza 'Ulazak u intimni prostor bez dopuštenja'
  - Spektrum neverbalne komunikacije (refleksija moje neverbalne komunikacije)

## ŠESTI DAN

1. Zrcaljenje + rapport
  - Što znači rapport i kako ga ostvariti
  - Je li moguća intervencija bez rapporta
  - Vježba kako ostvariti dobar rapport
  - Koju ulogu zrcalni neuroni imaju kod bliskih prijatelja
  - Video analiza 'Loše zrcaljenje'
  - Video analiza 'Dobro zrcaljenje'
  - Spektrum neverbalne komunikacije (refleksija moje neverbalne komunikacije)

Za sve prijave i upite oko programa 'EFEKTIVAN BODY LANGUAGE TRAINING (EBL TRAINING pošaljite email na: [info@unavita.hr](mailto:info@unavita.hr) ili nazovite navedene kontakt brojeve: 00385 91 495 04 51.



### CONTACT DETAILS

UnaVita, Center for Body Language

Web: [www.unavita.hr](http://www.unavita.hr)

e-mail: [info@unavita.hr](mailto:info@unavita.hr)

Mobile: 00385 91 495 04 51 or 00 385 91 155