

CORSO F.A.C.S.

BASE

IL VOLTO E LE SUE EMOZIONI: Facial Action Coding System

Obiettivi: questo corso base ti consentirà di apprendere la tecnica scientifica di riconoscimento delle emozioni basata sui sistemi di Landis (1924), Frois Wittmann (1930), Fulcher (1942), Hjortsjö (1969), Ermiane e Gergerian (1978), Ekman, Friesen e Hager (2002).

Il Facial Action Coding System è l'ultimo dei sistemi, attinge i contenuti dai precedenti metodi, ed è stato scritto da **Paul Ekman, Wallace V. Friesen e Joseph C. Hager**. I sistemi di codifica analizzano le espressioni facciali scomponendole nelle più piccole unità d'azione fondamentali (**Action Unit – AU**), attribuendo a ciascuna unità un significato le cui combinazioni permettono la lettura delle emozioni di una persona. **Il corso base fornisce l'opportunità di apprendere le Unità d'azione (AU) del FACS e del sistema di Hjortsjö, cioè codificare i movimenti della muscolatura del volto e trasformarli in emozioni complete.**

Destinatari: Professioni interessate: Psicologo, Avvocato, Giornalista, Investigatore, Mediatore, Medico, Forze di polizia, etc. **Mentre in ambito Aziendale:** Consulenti, Manager, resp. Marketing, resp. Comunicazione, resp. Commerciale, resp. Personale (HR), etc.

Docente: **Prof. Enzo Kermol, PhD**, rettore dell'Università Popolare di Gorizia, direttore del centro di ricerca FACS (CRF) e presidente dell'Associazione nazionale degli Analisti del comportamento emozionale del volto – Emotusologi (A.A.E.), riconosciuta dalla regione F.V.G., dal COLAP e in attesa di riconoscimento dal Ministero delle attività produttive.



Luogo: Firenze
(sede da definire)

Data: 30 settembre - 1 ottobre 2016

Durata: 2gg
(16 ore con orario: 9.00-13.00; 14.00-18.00)

Costo: € 300 (singolo corso base)
€ 500 (cumulativo corso avanzato)

Per Info e Iscrizioni
info@neureka.it - cell. 339.3480361
www.neureka.it



Ramo formazione
di Neureka

WWW.NEUREKA.IT



MIGLIORATI
Advertising & Communication

Dettagli e info supplementari

Il CRF - Laboratorio di Psicologia della comunicazione

Venne fondato nel 1999 all'interno del "Master in Analisi e gestione della comunicazione" dell'Università di Trieste e contattò contemporaneamente **Ekman**, invitando poi in Italia per seminari e convegni i suoi collaboratori **Rosenberg, Messinger, Frank e Oster** oltre ad altri studiosi internazionali.

Il metodo F.A.C.S.

Ha numerose applicazioni in ogni campo che preveda relazioni interpersonali ed è **utile per sapere se chi si ha di fronte prova una forte emozione, mente o dice la verità.**



WORKSHOP
WORLD
WITNESS

CORSO F.A.C.S.

AVANZATO

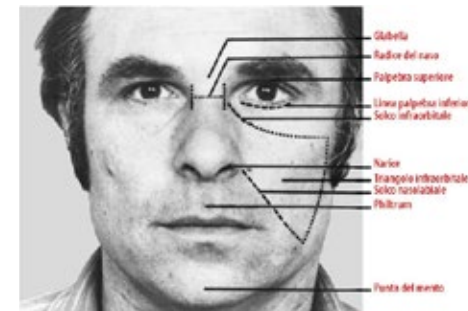
COME IDENTIFICARE LE MENZOGNE: metodologie e tecniche

Obiettivi: Questo corso avanzato si basa sul **riconoscimento emozionale** e sulle tecniche di **intervista, interrogatorio, negoziazione** in presenza di **comportamenti menzogneri**.

Particolare rilievo sarà dato alla **deontologia professionale** e ai vari settori di applicazione.

Destinatari: Professioni interessate: Psicologo, Avvocato, Giornalista, Investigatore, Mediatore, Medico, Forze di polizia, etc. **Mentre in ambito Aziendale:** Consulenti, Manager, resp. Marketing, resp. Comunicazione, resp. Commerciale, resp. Personale (HR), etc.

Docente: **Prof. Enzo Kermol, PhD**, rettore dell'Università Popolare di Gorizia, direttore del centro di ricerca FACS (CRF) e presidente dell'Associazione nazionale degli Analisti del comportamento emozionale del volto – Emotusologi (A.A.E.), riconosciuta dalla regione F.V.G., dal COLAP e in attesa di riconoscimento dal Ministero delle attività produttive.



Luogo: Firenze
(sede da definire)

Data: 14-15 ottobre 2016

Durata: 2gg
(16 ore con orario: 9.00-13.00; 14.00-18.00)

Costo: € 300 (singolo corso avanzato)
€ 500 (cumulativo corso base)

Per Info e Iscrizioni
info@neureka.it - cell. 339.3480361
www.neureka.it



Ramo formazione
di Neureka

WWW.NEUREKA.IT



Advertising & Communication

Dettagli e info supplementari

Il CRF - Laboratorio di Psicologia della comunicazione

Venne fondato nel 1999 all'interno del "Master in Analisi e gestione della comunicazione" dell'Università di Trieste e contattò contemporaneamente Ekman, invitando poi in Italia per seminari e convegni i suoi collaboratori Rosenberg, Messinger, Frank e Oster oltre ad altri studiosi internazionali.

Il metodo F.A.C.S.

Ha numerose applicazioni in ogni campo che preveda relazioni interpersonali ed è utile per sapere se chi si ha di fronte prova una forte emozione, mente o dice la verità.

