

**Quota di iscrizione € 20,00** ( esente IVA ex dall'art. 10, comma 1, numero 20, del DPR n. 633/1972)

La verifica della presenza sarà effettuata con sistema elettronico a badge tramite QRcode che sarà inviato per mail dopo il pagamento.

Tale codice dovrà essere esibito in fase di registrazione partecipanti il giorno del Seminario.

*Il seminario sarà svolto al raggiungimento di minimo **45** partecipanti e le iscrizioni verranno chiuse al raggiungimento massimo di **100** partecipanti.*

L'Ordine Ingegneri della Provincia di Forlì-Cesena riconoscerà ai partecipanti n. **4 CFP**.

**Iscrizioni sul sito [www.iscrizioneformazione.it](http://www.iscrizioneformazione.it)**



## **ORDINE DEGLI INGEGNERI Di FORLÌ'-CESENA**

**Organizza il Seminario di Comunicazione non verbale:**

### **Emozioni e microespressioni del volto**

**Introduzione al metodo di codifica  
della mimica facciale**

**FACIAL ACTION CODING SYSTEM**

**21 settembre 2018**

**ore 14.30-18.30**

**CEDAIIER-Forlimpopoli,  
Via Maestri del Lavoro d'Italia 129**

## PROGRAMMA

**14:15** Iscrizione partecipanti  
**14:25** Apertura dei lavori del Presidente Ordine degli Ingegneri di Forlì-Cesena

**14:30 – 16:20** Le origini

Le funzioni principali

Il Comportamento spaziale

Il Comportamento motorio gestuale

Il Comportamento mimico del volto

Il Comportamento visivo

**16:20 – 16:30** Coffee break

**16:30 – 18:30** Gli aspetti non verbali del parlato

L'aspetto esteriore

La menzogna

La teoria neuro culturale

Introduzione al Facial Action Coding System

Docente:

**Enzo Kermol**

Psicologo, Docente universitario, Codificatore metodo F.A.C.S.

## Il Facial Action Coding System (FACS)

Il paradigma centrale del sistema di codifica della mimica facciale (**Facial Action Coding System** o **FACS**), ideato da Paul Ekman e Wallace V. Friesen (1978), con il successivo contributo di Joseph Hager (2002), si basa sulla scoperta dell'universalità dell'espressione emotiva in risposta a sette principali emozioni di base: rabbia, tristezza, paura, felicità, sorpresa, disgusto e disprezzo. Questo strumento permette di:

- Riconoscere, attraverso l'analisi del linguaggio non verbale, l'emozione provata dalla persona in esame al momento dell'osservazione, con l'individuazione delle **Unità d'Azione (AU) muscolari in azione.**
- Individuare tracce di **microespressioni inibite o mascherate**, quasi impercettibili da individuare a occhio nudo.

- Scorgere espressioni derivanti da emozioni miste o simulate.



**Imparare a individuare le micro espressioni legate alle emozioni può essere utile in molti contesti nella professione dell'ingegnere, ad esempio:**

- Nella **negoziazione** le due controparti spesso tendono a guardare esclusivamente al proprio interesse ed è proprio in questi contesti che le informazioni effettivamente date dai negoziatori possono essere parziali o non rispecchiare la realtà, una sapiente analisi tramite la tecnica FACS può aiutarci a capire meglio le **reali intenzioni della controparte.**
- Nei **contesti peritali-forensi e giuridico-legali** dove un semplice colloquio con le parti può essere migliorato dall'analisi delle microespressioni facciali che aggiungono sempre ulteriore materiale di analisi sapientemente utilizzato per formulare domande di approfondimento.
- Nella **selezione del personale** in cui sia il candidato sia il selezionatore possono mentire a proposito delle reali informazioni date. Il candidato può tendere a mentire sulle sue reali informazioni di curriculum, così come il selezionatore, che ha l'obiettivo di mostrare in luce positiva la propria azienda e la posizione offerta.

Inoltre

- **Accresce l'Intelligenza Emotiva** in quanto a differenza del linguaggio, saper leggere il viso aiuta a riconoscere le proprie emozioni e quelle degli altri. Le espressioni del viso che contraddicono talvolta le parole pronunciate sono indicatori da cogliere nel contesto della credibilità/menzogna.
- **Incrementa l'empatia e le relazioni**, le persone in grado di identificare le micro espressioni facciali, secondo le più recenti ricerche nel campo della comunicazione non-verbale, sono in generale preferite come colleghi e/o collaboratori.