



ETaC
Evaluating Truthfulness
and Credibility

Mentire è una pratica quotidiana. Nascondiamo le nostre emozioni agli altri quotidianamente, e per la maggior parte del tempo ci riusciamo. Infatti l'abilità media delle persone nel distinguere menzogne e verità si avvicina, nella migliore delle ipotesi, intorno al 54%, anche per persone esperte quali addestrati agenti di polizia. Negli ultimi 30 anni Paul Ekman, pioniere nello studio delle emozioni e della loro espressione non verbale, ha affiancato alle sue prime ricerche anche studi approfonditi sulla menzogna, con l'obiettivo di identificare i segnali trasmessi dal nostro corpo e verificare la credibilità del nostro interlocutore. Ci sono cinque principali canali di osservazione su cui si basano le analisi comportamentali. Innanzitutto molte menzogne si possono leggere dalle espressioni facciali delle emozioni che appaiono involontariamente sul nostro viso in meno di 2 decimi di secondo. In secondo luogo, il linguaggio del corpo può dare segnali interessanti, anche se è necessario conoscere quali di questi elementi sono influenzati dalla cultura di appartenenza. Altri rilevanti elementi di osservazione riguardano l'analisi delle parole scelte dall'interlocutore, lo stile verbale e della voce, nelle sue componenti di ritmo, tono, volume e velocità. Il programma di certificazione internazionale ETaC - Evaluating Truthfulness and Credibility, consente di apprendere questa metodologia di analisi del comportamento verbale e non verbale dell'interlocutore per identificare, con un livello di probabilità pari al 90%, quando ci troviamo di fronte al tentativo di dissimulare o di mascherare un'emozione. Oppure per aiutare la persona che abbiamo di fronte a divenire maggiormente consapevole di vissuti emotivi che tenta di celare a sé stessa.

Il corso è in lingua italiana, è tenuto da Trainer certificati da

Paul Ekman International

L'esame finale permetterà di ottenere un attestato di competenza certificato da Paul Ekman International

Durante il seminario i partecipanti apprendono i segnali da osservare e sperimentano momenti di applicazione pratica attraverso esercizi di analisi per incrementare la capacità di valutare la credibilità dell'interlocutore e la veridicità dei fatti raccontati.

Obiettivi:

- Integrare le informazioni provenienti dai differenti canali della comunicazione per identificare gli elementi che confermano un maggiore carico emotivo per la persona;
- Superare le credenze e i falsi miti in riferimento agli indicatori di incoerenza nella comunicazione dell'interlocutore;
- Valutare il ruolo della memoria nella comunicazione dei fatti e nei vissuti raccontati, costruiti o inventati;
- Sperimentare un modello operativo di indagine per approfondire gli indizi sottili che rivelano il reale vissuto dell'interlocutore

5 giorni

Orario corso: 9.30 - 18.30

Sede: I&G Management

Via Carlo Gomes, 10

20124 Milano (MI)

Il corso è a numero chiuso: max. 14 persone.

È necessaria la preiscrizione.

Investimento: € 2.250,00 + iva =

€ 2.745,00

