

Enzo Kermol

Come identificare le menzogne Metodologie e tecniche

Corso in due giorni orario 10-18.30

Programma

Il corso si basa sul riconoscimento emozionale e sulle tecniche di interrogatorio, negoziazione e intervista in presenza di comportamenti menzogneri. Le professioni interessate sono quelle di Avvocato, Psicologo, Giornalista, Investigatore, Mediatore, Forze di polizia.

Lezione 1 ore 10 -13

Introduzione

- Definizione di Cross-examination - interrogatorio incrociato
- La piramide di Maslow - Le motivazioni psico-sociali

Il Role-playing

Come creare la simulazione - Le tecniche

- I metodi pedagogici attivi
- Il role-playing
- Come si costruisce un role-playing
- Esercizi di warming-up
- Esercitazioni di role-playing
- Applicazioni

Lezione 2 ore 14 -18.30

Falsificazione

I segni della menzogna: espressioni facciali e linguaggio del corpo

- Quali caratteristiche possiedono coloro che sono più portati a mentire
- È possibile insegnare ad essere accurati “cacciatori” di asserzioni false?
- Quali accorgimenti sono necessari per scoprire gli indizi comportamentali di inganno tenendo conto delle differenze individuali
- Gli indizi dell’inganno nei rapporti interpersonali

- I segni dell'inganno

Riconoscere l'inganno dalle parole, dalla voce o dai gesti

- Le parole
- La voce
- Il linguaggio del corpo
- Il linguaggio degli occhi
- Indizi dal sistema vegetativo
- L'utilizzo di tecniche di riconoscimento (misure elettrofisiologiche)

Indizi di menzogna nel volto

- Microespressioni
- Espressioni soffocate
- Segni che trapelano attraverso i muscoli facciali meno controllabili, ammiccamento
- Dilatazione della pupilla
- Lacrima
- Rossore e pallore
- Asimmetria
- Errori nei tempi e nella scelta del momento
- Sorrisi falsi
- L'utilizzo di tecniche di riconoscimento (Facs)

Lezione 3 ore 10 -13

Intervista e interrogatorio

- Tecniche di approccio
- I presupposti della comunicazione
- La comunicazione
- Capacità di comunicazione
- Preparazione della comunicazione

Tecniche d'intervista e interrogatorio

- Intervista investigativa
- Reid technique
- Tecniche di colloquio – F.B.I.
- Tecniche di colloquio – P.E.A.C.E.
- Kubark counterintelligence interrogation
- Tecniche di colloquio – “Mutt and Jeff”
- Il metodo Koubi
- L'intervista cognitiva
- Prove pratiche di codifica e decodifica delle emozioni durante un interrogatorio
- Esercitazioni di interviste con role-playing e analisi dei video dell'interrogatorio/intervista (Facs)

La perizia psicologica in ambito civile e penale

- Brevi cenni

Lezione 4 ora 14 -18.30

- L'utilizzo del Criteria-Based Content Analysis (CBCA) - L'analisi del contenuto basata su determinati criteri

- L'utilizzo dello Statement Validity Assessment (SVA) - L'esame della validità della deposizione
- L'utilizzo del "Protocol for Investigative Interviews of Alleged Sex Abuse Victims" del National Institute of Child Health and Human Development (NICHD)

La manipolazione

- Definizione
- Elementi manipolativi emozionali ed affettivi
- Danni psicologici
- La figura del manipolatore
- Come resistere alla manipolazione

La comunicazione subliminale

1. INTRODUZIONE
2. LA COMUNICAZIONE SUBLIMINALE – UN ESPERIMENTO
3. LA NASCITA DEL MESSAGGIO SUBLIMINALE
4. I MESSAGGI SUBLIMINALI
 - 4.1. GLI EFFETTI
 - 4.2. L'EFFICACIA
 - 4.3. LE TECNICHE
5. ESEMPI DI MESSAGGI SUBLIMINALI
6. CONCLUSIONE
7. BIBLIOGRAFIA

Role-playing conclusivo

Prova finale