

les nouvelles
esthétiques
ITALIACongresso
italiano
di Estetica
Applicata

esthetitaly

Programma preliminare - DOMENICA 28 ottobre 2012

1° sessione - mattina: ore 10.00-12.30

Ore 10.00 - 11.00

MORFOLOGIA EPIDERMICA - DERMATOSCOPIA. Come eseguire una precisa diagnosi epidermica con innovative tecnologie. Applicazioni pratiche in estetica.
Prof. Antonino Di Pietro - Dott.ssa Christina Emmanuel* - Anna Balamonte
Estetista UNEP testimonial opinionista

**LINFOSCINTIGRAFIA.**

Il linfo-drenaggio di Vodder: scelta del percorso operativo secondo sequenze video del flusso linfatico. - Didier Tomson - Osteopata, Specialista linfo-drenaggio. Cristina Lucenti - Estetista UNEP testimonial opinionista



Ore 11.00 - 12.30

COME PROMUOVERE E SVILUPPARE L'ATTIVITA' IN TEMPO DI AVVERSITA'.

Psico Fitness, per il benessere mentale. Giampaolo Perna - Professore Università Miami e Maastricht. Gestione del Centro estetico: aspetti finanziari. Marco Postiglione - Formatore, Master in Humanistic PNL.



Incrementare la vendita. Ester Rosazza - Imprenditrice. Internet e nuovi media come supporto nella promozione, e per il successo del Centro Estetico. Andrea Alfieri, esperto di social media e digital marketing.

RICERCA: ANALISI REDDITIVITA' DEL CENTRO ESTETICO.

Come sfruttare correttamente l'operatività delle Estetiste.

Patrizia Modica - Professore universitario associato di Economia aziendale

testimonianza di Goretti Schiavoni - Estetista UNEP - Docente e Imprenditrice estetica.



Ore 12.30 - 15.00 • PAUSA •

2° sessione - pomeriggio: ore 15.00-17.30

Ore 15.00-15.30

TRATTAMENTI ESTETICI IN DIRETTA.

"Metodo Trager" - presentazione live di Maria Rosa Manicone - Docente, Presidente Ass. Trager. "Postural Massage" - Luigi Polito - Osteopata e Fisioterapista. "Face Life" - metodo, coadiuvato da vibrazioni sonore, ideato e presentato da Massimo Sottini.



Ore 15.30-17.00

INNOVATIVE APPLICAZIONI DELLA LUCE IN CAMPO ESTETICO.

Fabio Marchesi - Ricercatore indipendente

**PSICOLOGIA E SCIENZA APPLICATE NEI RAPPORTI CON I CLIENTI E I COLLABORATORI.**

Comunicazione empatica. L'importanza dei "neuroni specchio", e ultime ricerche scientifiche. Prof. Giovanni Scapagnini* - Neuroscienziato. "La leadership". Marco Cardelli - Formatore, consulente.



La gestione delle risorse umane. Professor Nader Butto, specialista in terapie psico-fisiche. Claudia Magnani - Estetista UNEP testimonial opinionista

Ore 17.00-17.30

IL MAKE-UP CHE TRASFORMA E MIGLIORA.

Stefano Anselmo - Maestro di trucco



33°

Congresso Italiano di Estetica Applicata

"Les Nouvelles Esthétiques" - **esthetiworld**

Come promuovere e sviluppare l'attività in tempo di avversità.

Gestione del Centro estetico: aspetti finanziari.

Relazione di Marco Postiglione durante il 33° Congresso LNE, svoltosi in ottobre 2012 a Malpensa fiere.



Marco Postiglione: "La parola crisi mette un po' di "scompiglio", anche perché, dal 2005, è stra-usata e abusata. Per questo motivo ho voluto dare un input diverso alla mia relazione. La domanda è: "C'è crisi o sei in crisi?". Probabilmente, entrambe le cose. Siamo in un momento difficile, in quanto quotidianamente constatiamo la complessità nell'avvicinare un nuovo cliente, fidelizzarlo, oppure gestire efficacemente la nostra azienda. Ci vorrebbe il "business-guard", che interviene quando

l'attività dà scarsi risultati, come diceva la signora Santelli. Fino a quando pensiamo che c'è crisi, continuiamo a intendere a qualcosa di passeggero. Dobbiamo comprendere però che non c'è crisi, ma ciò che stiamo vivendo è la "nuova normalità".

Le situazioni non si evolveranno come per magia o con un mutamento ai vertici del Governo. Gli imprenditori nel campo dell'estetica che stanno facendo utili in tempi di avversità ne sono convinti: devo adeguarmi a una trasformazione. Sono io che devo adeguarmi in prima persona a questo momento storico, interessandomi ad aspetti che non fanno parte del retaggio di Estetista-artigiana. Oggi, il mercato seleziona imprenditori con la "I" maiuscola. A questo proposito, voglio mostrarvi uno studio che ho realizzato nell'ultimo anno con la mia società di consulenza.

Com'è possibile che nella stessa città, magari a poche centinaia di metri di distanza, ci siano Istituti di bellezza che vanno male e altri che assumono personale, che investono in innovazione e fanno fronte alle avversità? Qual è la differenza che fa la differenza a parità di contesto? Abbiamo preso in considerazione quasi 220 Centri estetici in tutta Italia da settembre 2011 a settembre 2012, comprese le Spa, privilegiando le aree dove il nostro gruppo è maggiormente presente con azioni di *counseling* (Lombardia, Piemonte, Triveneto, Toscana e Liguria), in modo da estrapolare dati concreti. L'incremento medio dell'incasso è pari a +23%. Io penso che un imprenditore debba darsi come primo obiettivo quello di fare *cash flow*, se così non fosse significa che la gestione dell'attività non è

ottimale, anche se questo non è l'unico parametro con il quale si misura il successo di un'impresa, per esempio, la passione è un grande potenziale. L'aumento medio di vendita di prodotti e di trattamenti è del +78% la differenza tra entrate e uscite è incrementata dal 30 all'80%. Ho sottolineato tre punti chiave, cioè tre abitudini gestionali che i vostri colleghi hanno applicato con costanza almeno nell'ultimo anno, riportando il successo nella vendita di trattamenti e prodotti.

I vostri colleghi hanno programmato in anticipo gli obiettivi di incasso. Ciò significa che oggi io non posso più vivere passivamente aspettando il resoconto del bilancio dal commercialista. Se voglio affrontare queste avversità devo iniziare a pensare al mio obiettivo di utile. I tre step fondamentali sono:

- definire l'obiettivo in euro,
- gestire fiscalmente l'attività (dovete sapere e controllare le tasse che pagherete l'anno prossimo),
- fare un resoconto settimanale su incassi, spese e margini.

Condividere con lo staff. Io devo stringere attorno a me la mia squadra, perché il successo dell'azienda non dipende solo dalla gestione finanziaria e di marketing i risultati li fanno le persone. Per questo:

- parlare apertamente di soldi, cioè di quanto si deve incassare al mese in euro,
- assegnare un premio collettivo, senza così creare rivalità, ma stimoli,
- indire riunioni settimanali, anche se non ci sono problemi.

Gioca d'anticipo seguendo questi tre punti:

- **marketing:** partire quattro mesi prima nella programmazione (per esempio, le proposte natalizie devono essere pensate ad agosto),
- **conoscere i clienti** (quanto hanno speso, quali trattamenti hanno privilegiato e quali no),

- **comunicare con i clienti.** Se vuoi che i clienti entrino nel tuo Istituto ti devi fare conoscere con informazioni di valore.

Il segreto per contrastare le avversità è diventare indispensabile per la clientela. Se vuoi ottenere di più devi osare di più.

Per fare utili, oggi, ci vuole avere coraggio e voi, se siete qui al Congresso, ne avete!"

"La crisi è la più grande benedizione per le persone e le nazioni, perché la crisi porta progressi. La creatività nasce dall'angoscia come il giorno nasce dalla notte oscura. È nella crisi che sorge l'inventiva, le scoperte e le grandi strategie. Chi supera la crisi, supera se stesso senza essere superato. Chi attribuisce alla crisi i suoi fallimenti e difficoltà violenta il suo stesso talento e attribuisce più valori ai problemi che alle soluzioni. La vera crisi è la crisi dell'incompetenza. L'inconveniente delle persone e delle nazioni è la pigrizia nel cercare soluzioni e vie di uscita. Senza crisi non ci sono sfide, senza sfide la vita è una routine, una lenta agonia. Senza crisi non c'è merito. È nella crisi che emerge il meglio di ognuno, perché senza crisi tutti i venti sono solo lievi brezze. Parlare di crisi significa incrementarla, e tacere nella crisi è esaltare il conformismo. Invece, lavoriamo duro. Finiamola, una volta per tutte, con l'unica crisi pericolosa, che è la tragedia di non volere lottare per superarla".

Albert Einstein, *The World as I see*, 1935

les nouvelles
esthétiques
ITALIACongresso
Italiano
di Estetica
Applicata

esthetitaly

Programma preliminare - LUNEDÌ 29 ottobre 2012

1° sessione - mattina: ore 10.00-13.00

Ore 10.00 - 11.00

DECRETO APPARECCHIATURE: situazione dopo il ricorso al TAR.
La regolamentazione europea delle apparecchiature per uso estetico.
Giorgio D'Emilio - Presidente Fapib - Alberto Ausari - Consulenti Fapib
Giuseppe Scielzo - Fisico Medico - Blando Palmieri Accademia
Avignon dalle PMI, Bruxelles



EPILAZIONE DEFINITIVA. Quali le tecnologie veramente efficaci oggi?
Irma Lauria - Ricercatrice e Docente universitaria
Caterina Bono - Estetista UNEP testimonial opinionista



Ore 11.00 - 12.30

ABUSIVISMO: COME OGNI ESTETISTA PUÒ CONTRASTARLO.

Azioni attuate dai Sindacati, settore Estetica.

Le normative igienico-sanitarie e i requisiti strutturali nei Centri estetici.

Brigida Stomaci - Presidente nazionale DNA - Anna Parpagiolla - Presidente nazionale Confartigianato - Sonia Dalla Ragione - Estetista imprenditrice testimonial opinionista



**SVILUPPO, PROMOZIONE, VALORIZZAZIONE DEL CANALE PROFESSIONALE
ESTETISTE PRESSO LA STAMPA E IL CONSUMATORE FINALE.**

Fabio Rossello - Presidente Unipro - Davide Manzoni - Presidente Gruppo Cosmetici
Estetiste - Unipro - Interverrà il Dottor Duccio Campagnoli - Presidente Bologna Fiere
e SoGeCos Spa.



**L'unione fa la forza! Estetiste UNEP (Unione Nazionale Estetiste
Professioniste) e "Amiche della Pelle" insieme per promuovere l'ec-
cellenza della professione.** Professor Antonino Di Pietro - Presidente
fondatore Associazione "AdP" - Professor Guido Rovesti - Presidente
onorario UNEP - Nennella Santelli - Silvia Fossati.



Internazionalità dei Congressi LNE. Le 26 edizioni Les Nouvelles Esthétiques da 60 anni
hanno creato e diffuso l'Estetica nel mondo.

Michèle De Lattre Pierantoni - Direttore LNE Francia.



"L'ENERGIA DENTRO DI NOI." Esercizi bioenergetici - Professor Francesco Padrini - esperto di bioenergetica.



Ore 12.30 - 15.00 • PAUSA •

2° sessione - pomeriggio: ore 15.00-17.30

TRATTAMENTI ESTETICI IN DIRETTA. "Rebonding - La culla del cuore" - metodo
ideato e presentato da Italo Bertolasi - Body worker. "Trattamento regale all'oro e
champagne". Dimostrazione live di Goretti Schiavoni - Estetista Unep. "Rolling".
Dimostrazione live di Amellal Karima - Diplomata Rolifer



**NUOVE FIGURE PROFESSIONALI IN ESTETICA: L'Estetista nelle Spa -
Terme - Farmacia - Medicina Estetica - Turismo - Operatori Benessere
- nel Sociale.** Pro e contro di ogni carriera. Dottor Fabio Berchi - Profes-
sor Alex Gezzi - Cosmetologo e Docente universitario - Dottor Roberto
Rosso - KeyStone - Grazia Carlot - Estetista Unep testimonial opinionista.



A CHIUSURA DEL CONGRESSO "IL FASCINO IN PASSERELLA"
Spettacolo realizzato da "Ars On Stage", a cura di Elisa Calcinari e Paolo Pinna.

33^o

Congresso Italiano di Estetica Applicata

"Les Nouvelles Esthétiques" - **esthetiworld**

La scienza estetico-cosmetologica - Trattamenti attivi anti-aging. Cosmetica flash.

Relazione di Umberto Borellini - farmacista e cosmetologo.

"Una delle ultime novità è la *flash cosmetology*", che si basa sull'utilizzo di formule ad azione rapida. Si lasciano agire pochi minuti, e il loro effetto istantaneo ha un forte potere psicologico: aumenta il buonumore e l'autostima". "Ma è incentivata anche la *compliance*, la fiducia che si ha nei trattamenti. Così si è indotti ad applicare i cosmetici con maggiore regolarità e costanza.

L'Estetista quindi può proporre trattamenti in cabina sempre più mirati per ogni inestetismo (una sorta di cosmesi sartoriale), e consigliare per casa quei prodotti non solo efficaci, ma in grado di svolgere la loro azione rapidamente, al fine di trasmettere efficacia immediatamente alla propria clientela. Non antagonisti dei soliti prodotti, quindi, ma validi alleati. L'idea è proprio questa: continuare con la *beauty routine* consueta, con idrattanti, restituitivi, nutrienti, perché la pelle si mantenga e anzi migliori, affiancati, ogni tanto, da cosmetici "flash". Perché con creme e sieri curativi ci vuole pazienza, ripetendo l'applicazione giorno dopo giorno. Dipende dal problema: se per aumentare idratazione può essere sufficiente una sola settimana, quando il prodotto è quello giusto, per normalizzare una pelle sensibile può volerci un mese. Con le macchie, poi, si vedono risultati solo dopo 3 mesi, perché il *turn over* cellulare avviene ogni 28 giorni. Sono tempi medio-lunghi che possono anche scoraggiare, inducendo all'interruzione anticipata del trattamento. I cosmetici veloci, invece, durano poche ore, ma danno esiti significativi. Così, con questi piccoli segreti di bellezza, si affrontano con una padronanza maggiore *happy hour*, cene e appuntamenti importanti.

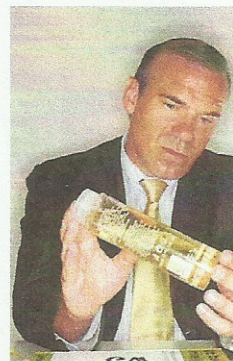
Un'altra tecnologia alla base.

Ma trattasi di formule tutt'altro che banali: dietro c'è un'alta tecnologia. In quelli ad effetto lifting, c'è una combinazione di ingredienti diversi, da quelli che forniscono una potente idratazione, tra cui l'acido ialuronico a basso peso molecolare, agli oligopeptidi, frammenti di aminoacidi capaci di stimolare le fibre del derma, alle mucillagini vegetali, che trattengono acqua e, una volta applicate sull'epidermide, si asciugano dando un effetto tensore visibile dopo pochi minuti. Le piccole rughe si distendono e il viso appare immediatamente più fresco e luminoso. Poi ci sono i cosiddetti effetti "soft-focus", dati da microparticelle che si vanno ad inserire nella cute dando l'illusione di riempimento. Agiscono attraverso meccanismi chimico-fisici: assorbono alcune radiazioni luminose e le riflettono, rendendo la pelle più luminosa e omogenea. L'effetto visivo è strepitoso, e le rughe spariscono come per magia.

Pelle e psiche sempre più vicine: la neurocosmesi.

Altro elemento importante, la gradevolezza del prodotto flash, capace, con texture e profumazioni seducenti, di fornire sensazioni sensoriali immediate. Come un nettare prezioso che tocca i sensi, genera effetti piacevoli istantanei e aumenta le endorfine, le molecole del buonumore. Qui si entra in un altro innovativo campo della bellezza, quello della "neuro cosmesi". Gli studi sui legami profondi esistenti tra pelle, sistema nervoso e sistema immunitario stanno portando a soluzioni nuove e efficaci. Anche per quelli che vorremmo sempre ad effetto istantaneo: i rimedi s.o.s. da usare come pronto soccorso nei momenti difficili, come irritazioni e arrossamenti. Oltre ai tipici componenti ad azione lenitiva e disinfiammante, quali l'acido glicirretico estratto dalla liquirizia, potente antinfiammatorio naturale, la calendula o il bisabololo della camomilla, addolcente, si usano elementi in grado di colloquiare con i recettori nervosi. Ma non è tutto: i più recenti studi hanno anche dimostrato che la stimolazione di serotonina e dopamina, i neurotrasmettitori del buonumore, ha effetto anche sulla cute, che appare più trofica, luminosa, persino più idratata.

PELLE E PSICHE NON SONO MAI STATE COSÌ VICINE. ■



33° Congresso Italiano di Estetica Applicata

"Les Nouvelles Esthétiques" - *esthetiworld*

Nuove figure professionali in estetica:
L'Estetista nelle Spa - Terme - Farmacia - Medicina Estetica - Turismo
Operatori Benessere - nel Sociale.
Pro e contro di ogni carriera.



Per questo tema congressuale sono intervenuti gli esperti: Fabio Berchi, Imprenditore - Alex Gezzi, Cosmetologo e Docente universitario - Roberto Rosso, KeyStone società di ricerca - Grazia Carlot, Estetista Unep - testimoni opinionista. Troverete il testo degli altri relatori sui prossimi numeri della rivista.
Iniziamo con quanto esposto dal Professor Alex Gezzi, Cosmetologo e Docente universitario sul tema "l'Estetica in farmacia".

MANIFESTO RIVOLUZIONARIO in 7 punti (il tempo è scaduto)

Editto pronunciato dal Professor Alex Gezzi.

Punto 1 - questo Paese è fondato sull'ipocrisia e sul pressapochismo.

Punto 2 - l'argomento in questione (estetica in farmacia) testimonia l'interesse che ruota attorno al mondo dell'estetica, interesse commerciale e non culturale, ovviamente!

Punto 3 - si parla di liberalizzazione, liberalizzazione controllata, naturalmente, ovvero si fanno le regole per gli altri e le eccezioni per se stessi. Insegno a Farmacia, penso di aver diritto di parola e nessuno se ne abbia a male. Si liberalizzi tutto e non se ne parli più (l'Estetista possa vendere farmaci). Nelle farmacie più nulla si capisce. Che valenza ha uno psicofarmaco comprato dove si vendono teli da mare? Non dimentichiamo, già che ci siamo, il tragico ruolo di molta imprenditoria (imprenditoria?) degli ultimi anni.

Punto 4 - si parla di allargare il mercato, ma il sistema che vuole vendere tutto a tutti i costi non è per caso, e per fortuna, moribondo? Non si deve vendere di più, si deve vendere meglio. Vendere meglio significa essere consapevoli di ciò che si vende e per essere consapevoli occorre conoscere. Conoscere la materia, il mercato deve evolvere grazie alla conoscenza e la conoscenza va narrata. Occorre narrare, il marketing è narrativo, ma esattamente qui inizia il problema.

Punto 5 - che fare? Intervenire subito sul piano di studi. E' già tardi. Occorrono, senza se e senza ma, 5 anni di scuole superiori dedicati all'estetica - LICEO ESTETICO - più la possibilità di 3/5 anni universitari. Obbligo assoluto di titolo di studio adeguato per gli operatori di questo mercato (e non solo per le estetiste ma anche per tutti coloro che propongono in qualsivoglia maniera estetica). Siamo di fronte a una crisi culturale, un vero e proprio attacco alla democrazia. Assolutamente colpevole il non reagire.

Punto 6 - nel frattempo? Rivoluzione individuale!

Trasformare gli istituti in ambienti che abbiano a che fare con la cultura organizzando conferenze, proiezioni, eventi. On the road, la popolazione invecchia come mai prima è avvenuto, ed è quindi da raggiungere a domicilio. Se la legge non permette l'estetica a domicilio del cliente occorre cambiare la legge. Con le buone o con le cattive.

Punto 7 - giorni fa (il 10 ottobre 2012) è stato assegnato il Nobel per la chimica a Brian Kobilka e Robert Lefkowitz. Tema: "Recettori cellulari che rispondono alle stimolazioni ambientali", la funzionalità dell'organismo è strettamente dipendente da ciò che ci accade intorno. Se la salute passa per il benessere ed il tutto passa da ciò che ci sta intorno, perché allora non rendere detraibili le spese effettuate nel settore estetico ai fini fiscali (come, ad esempio, le spese mediche e farmaceutiche)?

*Appunti scritti a mano sul treno che da Venezia mi conduce a Milano, la sera del 28 ottobre 2012.
L'originale dell'editto è stato donato a Nennella Santelli.*

Comunicazione empatica. L'importanza dei "neuroni a specchio".

Psicologia e scienza applicate nei rapporti con clienti e collaboratori.



Relazione del professor Giovanni Scapagnini, ricercatore, professore di biochimica clinica presso il dipartimento di medicina e scienza della salute dell'Università di Campobasso, visiting professor per la University of Maryland (USA), durante il 33° Congresso LNE di Milano, svoltosi in ottobre a MalpensaFiere.

Giovanni Scapagnini: "Buongiorno e grazie a Nennella Santelli per l'invito. Io sono professore di biochimica e da quando mi sono laureato in medicina, nel 1992, mi occupo del cervello e in particolare dei meccanismi di invecchiamento cerebrale. Quando ci si occupa di neuroscienza la vera chimera è comprendere realmente che cos'è il nostro cervello, quanto i funzionamenti biochimici, anatomici e cellulari siano la sede delle percezioni e dello stato di coscienza, che sconfinano nel campo dell'epistemologia, cioè della "filosofia della scienza". Il più grande epistemologo dell'era moderna che si è occupato dei neuroni a specchio, senza in realtà conoscerli, era il medico inglese Gregory Bateson, che ha studiato il passaggio dall'empatia alla comunicazione tra le persone, sottolineando l'importanza del linguaggio, al di là del suo significato.

me specie, nasce gentile". La domanda è: dietro questa tendenza innata all'altruismo, esiste una base genetica, cioè innata, nella struttura cerebrale, che viene poi modificata da cultura e comportamento? Ed è importante per comprendere cosa sia l'empatia, ovvero fare propria un'esperienza vissuta e percepita da un altro, che altro non è che un'unione emotiva.

Foto 2

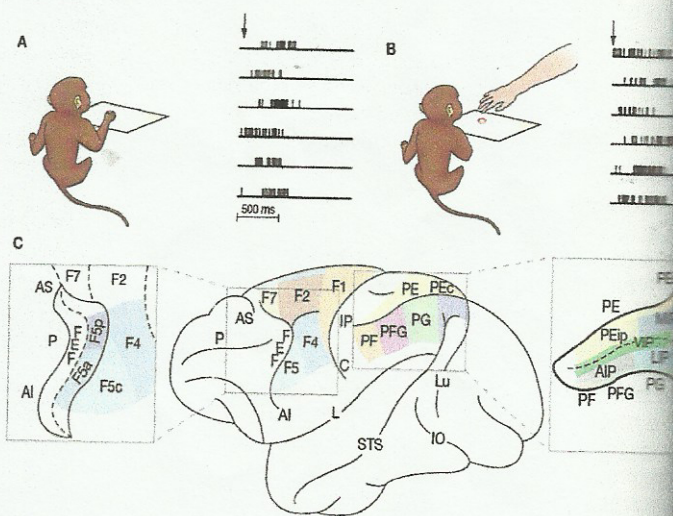
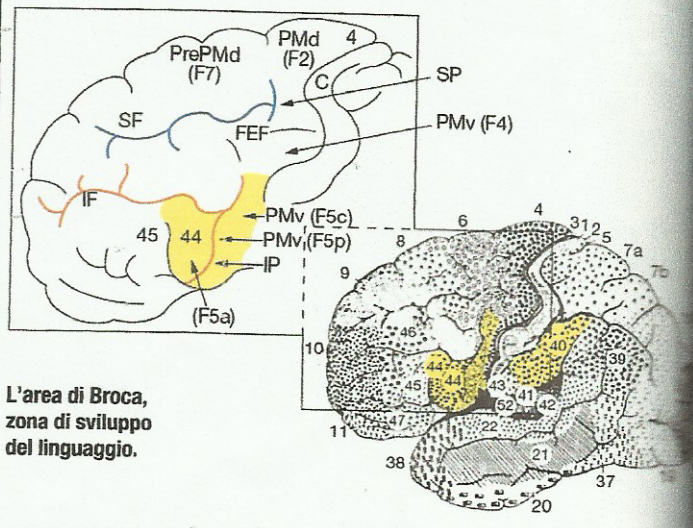


Foto 3



L'area di Broca,
zona di sviluppo
del linguaggio.

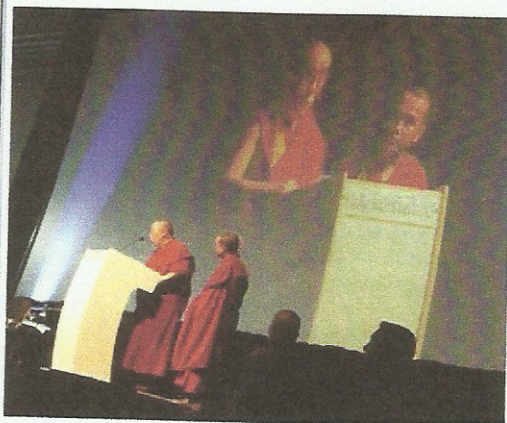


Foto 1

Durante il *Neuroscience Meeting*, il più importante convegno annuale che riunisce tutti i neuroscienziati del mondo, tenutosi a Washington nel 2005, il Dalai Lama venne invitato per presentare una relazione introduttiva ai lavori del congresso (foto 1). Il motivo di questo suo intervento è stato quello di sottolineare come la meditazione sia in grado di alterare alcuni aspetti delle funzioni cerebrali, a seguito di alcune ricerche effettuate dall'Università della California. E come questo metodo sia efficace nel riequilibrare alcune patologie del comportamento, in particolare i disturbi bipolari. Il Dalai Lama è poi sconfinato in un discorso generale sulla conoscenza. L'aspetto che più mi ha colpito è stato un concetto semplicissimo, ma dal mio punto di vista rivoluzionario, lui disse: "Al di là di quello che succede nella storia individuale di una persona, l'uomo, co-

"Les Nouvelles Esthétiques" - esthetiworld

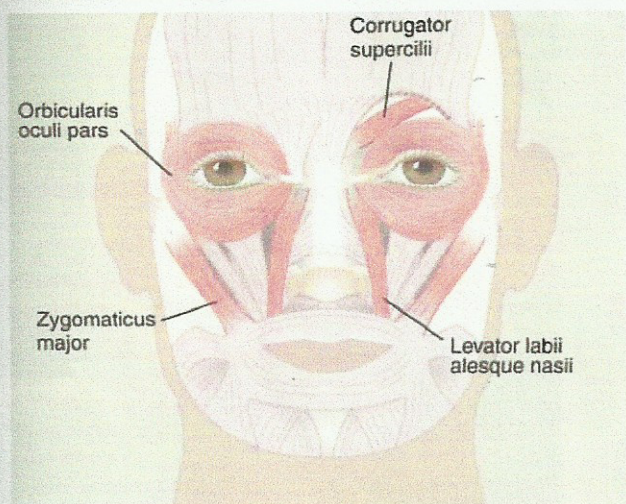
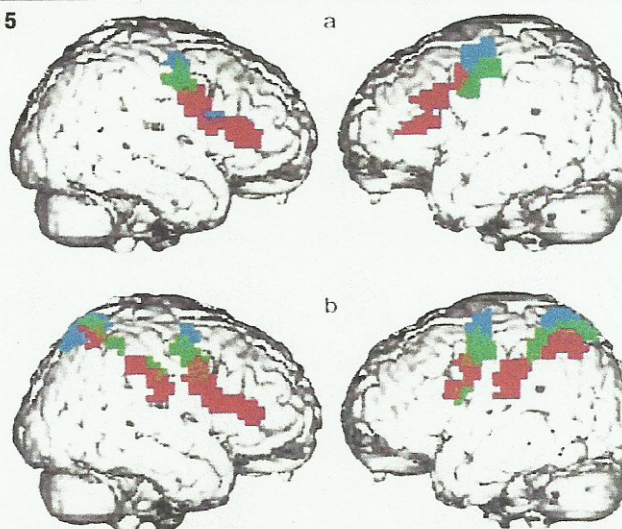


Foto 4

La scoperta: i "neuroni a specchio", il nostro cervello emozionale.

È stato il professor Giacomo Rizzolatti, neuroscienziato di Parma, con l'aiuto della sua équipe a scoprire i neuroni a specchio, strutture neuronali che "si accendono" a prescindere dal fatto che una persona svolga un'azione o la osservi in un'altra. Questo rilevamento è stato notato quando il professore e il suo staff stavano studiando gli assi motori dei macachi, analizzando quali neuroni si accendevano, se la scimmietta afferrava una nocciolina. A un certo momento, Rizzolatti constatò che quei neuroni si accendevano senza un motivo apparente (foto 2). Si accorse che un suo assistente stava mangiando delle noccioline e intuì che l'osservazione delle stesse azioni potesse influenzare tali neuroni. Nell'uomo, la zona del cervello interessata da questo processo è l'area di Broca, a livello corticale, importantissima per lo sviluppo del linguaggio (foto 3). Nell'uomo sono state analizzate la capacità dell'uomo di guardare le espressioni

Foto 5



sioni di un volto e associarle velocemente a concetti e a stati emotivi (foto 4). È notevole l'effetto di un sorriso o di un saluto amichevole che attivano i neuroni a specchio e consentono di entrare in sintonia sorridendo. Essere in grado di percepire situazioni viste in un altro è indipendente dai nostri pensieri, si tratta di schemi neuronali che si attivano senza un filtro di pensiero (foto 5).

I neuroni a specchio e l'imitazione

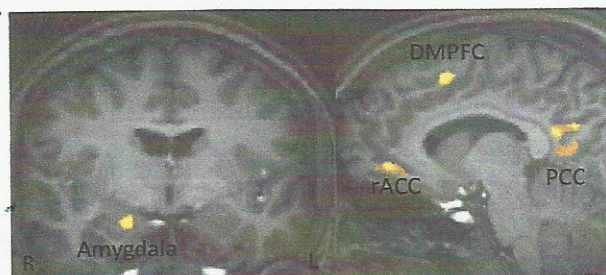
I neuroni a specchio sono fondamentali per quanto riguarda l'imitazione. Per esempio, un bambino piccolo (fino a due mesi) non ha la minima percezione del proprio corpo, non ha idea dei muscoli in termini di azioni compiute, ma se gli mostriamo, per esempio, la lingua, lui farà lo stesso, perché si attiva un circuito già strutturato (foto 6).

Anche la capacità di intuire le intenzioni di un comportamento sembrano collegate a questo magico meccanismo dei neuroni a specchio. Il linguaggio è condizionato dall'osservazione dell'altro, quindi è ➔

Foto 6



Foto 7



Attivazione
Amigdala:
Eventi futuri
positivi o negativi

Eventi futuri positivi



Eventi futuri negativi

les nouvelles
esthétiques
ITALIACongresso
Italiano
di Estetica
Applicata

esthetitaly

Programma preliminare - SABATO 27 ottobre 2012

REALIZZATO DA
NENNELLA SANTELLI, IN COLLABORAZIONE CON SILVIA FOSSATI.

1° sessione - mattina: ore 10.00-12.30

Ore 10.00 - 12.30

LA SCIENZA ESTETICO-COSMETOLOGICA.

COSMETOLOGIA E MEDICINA ANTIAGING.

Neuroinduzione cosmetica. Cosmeto-galenica estetica.

Aspetti cosmetologici legati alla genetica. Trattamenti con attivi
contro l'invecchiamento precoce.

Intervengono gli esperti: Dott.ssa Chiara Andolfatto - Damiano Galimberti - Umberto Borellini - Rita Parente.

Break Stretch. Con esperti di tecniche corporee.



Ore 12.30 - 15.00 • PAUSA •

2° sessione - pomeriggio: ore 15.00-17.30

Ore 15.00-15.30

TRATTAMENTI ESTETICI IN DIRETTA.

Goretta Schiavoni/Trattamento all'olio di mare - Giovanna Puntarolo/Trattamento al-
la Foglia d'oro - Tiziana Gargiulo/Arya Metode. Estetiste Unep.

Ore 15.30-16.20

I GRANDI MAESTRI DEL TRUCCO.

GLI EFFETTI PSICOEMOZIONALI DEL MAKE-UP SULL'IMMAGINE E SULL'AUTOSTI-
MA.TRASFORMAZIONI TIPOLOGICHE. In diretta operano i make-up artist:
Rossano De Cesare - Paolo Pinnà - Elisa Calcinari.

Ore 16.20-17.00

LA TRICODERMOPIGMENTAZIONE E LA DERMOPIGMENTAZIONE OGGI.

Aspetti umanitari e sociali.

Intervengono: Milena Lardi - Rosa Maria Suarez, Presidente ATEC
Rita Parente - Estetista Unep testimonial opinionista.

SICUREZZA NEL PRODOTTO E NELLE ATTREZZATURE.

Massimo Froio* - imprenditore.



Ore 17.00

49° BODY PAINTING SHOW®.

Ai primi quattro classificati verranno attribuite borsa di studio, inoltre a tutti i truccatori concorrenti
verranno elargiti premi offerti da qualificate Aziende del settore.SPAZIO MASSAGGI ESTHETIRING
METODI PROVENIENTI
DA DIVERSE PARTI DEL MONDO.Nello spazio dedicato all'evento dell'area espositiva si svolgeranno durante i tre giorni
dimostrazioni live di tecniche corporee eseguite da grandi maestri provenienti da
India, Perù, Cina, Bali, Giamaica, Francia.

* in attesa di conferma.