

Public Speaking

Una competenza antica e sempre attuale

27 gennaio 2020

Elisabetta Zanarini

Professional Certified Coach ICF & Speaker Coach TEDxBologna

Responsabile Area Consulenza - Fondazione Aldini Valeriani

Scegliere un obiettivo

- Informare
 - Motivare e Coinvolgere
 - Rassicurare
 - Convincere

 - Qual è il vostro PERCHE'
-

Le informazioni

Noi

Il nostro pubblico

Tre domande

Cosa?

In quanto tempo? A chi?

E quindi?

E ora?

La relazione tra informazioni e idee

Possiamo prepararci così:

- A. Qual è la finalità di questa presentazione? Qual è la mia visione, ovvero il mio contributo originale su questo argomento?
 - B. Qual è IL MESSAGGIO?
 - C. A chi mi rivolgo?
 - D. Quanto tempo dura l'esposizione?
 - E. In che ambiente fisico parlerò? Con quali condizioni di luce, suono, ecc.?
 - F. Quali sono i mezzi di cui dispongo?
 - G. Che azione voglio promuovere?
-

La preparazione

- Raccogliere ed elaborare informazioni
-

- Semplifica
 - Traduci
 - Compara
 - Connetti
-

A - Semplificare

? Esempio 1

Le vendite nel mondo ammontano a 410 milioni di metri quadrati, -28% rispetto all'anno precedente, con l'Italia particolarmente in affanno: sono 8,2 i milioni di metri quadrati commercializzati, -1,6% sul 2017, ma soprattutto meno della metà del mercato interno pre-crisi.



B -Tradurre dati

- Popolazione: “X, come gli abitanti di...”
 - Denaro: “X, che potrei usare per comprare...”
 - Carico: “che corrisponde ad X tir o container”
 - Altezza: “come un palazzo di X piani.”
 - Distanza: “se mettessi X in fila...”
-

C - Comparare

? Esempio 2

In Fondazione Aldini Valeriani nel 2019 sono entrate circa 22.000 persone.



D- Connettere

? Esempio 3

Il risultato che abbiamo ottenuto è inaspettato e straordinario: nel 2019 ci siamo posizionati al primo posto per efficienza energetica tra tutti gli stabilimenti del gruppo



- Spiegare perché

Dalle informazioni
alle idee
ai progetti

La struttura di una presentazione

- Presentazione e Apertura: annunciare l'idea principale;
 - Contesto: perché la questione è importante
 - Concetti principali
 - Implicazioni pratiche
 - Conclusioni e Chiusura: richiamare l'idea principale e lanciare una sfida.
-

Buone aperture e buone chiusure

Gestire le emozioni e i pensieri auto-limitanti

- Paura
 - Ansia
 - Energia
 - Prospettiva
-



**KEEP
CALM
AND USE
THE
FORCE**

5

respiri

Una buona apertura

- Creare sintonia
 - I ringraziamenti
 - Che cosa voglio dirvi – parole chiave, teoremi, numeri
-

Gestire gli spazi

- Respirare l'ambiente
 - Scegliere il nostro posto e la nostra posizione
 - Il tempo e la puntualità
-

Le basi per una comunicazione efficace

- Viso, occhi e bocca
 - Mani
 - Pancia, voce e respiro
 - Fianchi, gambe e piedi
-

Lo sguardo

- Non guardate nel vuoto
- Non chiudete gli occhi
- Non fuggite con lo sguardo
- Cercate lo sguardo dei vostri interlocutori
- Non guardiamo in faccia le persone solo per guardarle, ma soprattutto per *ascoltarle*
- La bocca è seria, ma lo sguardo sorride
- La vostra espressione arriva prima di quello che dite; il vostro sguardo arriva prima della vostra espressione

“You have to talk to everybody, one by one.”

Le mani

- Tenetele aperte e sciolte
 - Mostrate i palmi
 - Assecondate il parlato con gesti naturali e adeguati
 - Osservate i vostri punti di appoggio interni
 - Osservate i vostri punti di appoggio esterni
-

Gesti da non fare

–

Nella nostra cultura

- *Ringfinger*: tormentare anelli
- Movimenti "a saponetta"
- Arrotolare i capelli con le dita
- Proteggere il ventre, o le parti vitali/riproduttive in genere
- Far combaciare le punte delle dita

3 modalità:

- cuneo orizzontale aggressivo e invasivo, come un'arma;
- piramide verticale, *self-confidence* e potere;
- «sfera di cristallo» del veggente)

La pancia

- Da dove esce la vostra voce?
-

I fianchi e i piedi

- Alcuni passi e fermatevi
 - Piedi alla stessa larghezza delle spalle: non tenete i piedi accostati, paralleli e stretti, non incrociate le gambe «a X»
 - Trasferite il peso con naturalezza da un fianco all'altro, per interagire con settori laterali diversi di pubblico
 - Aprite verso l'esterno la punta del piede opposto al piede di appoggio
 - Non date le spalle
 - Non dondolate sui piedi..
-

Una buona chiusura

- Un punto
 - Un punto interrogativo
 - Un prossimo appuntamento
-

Che cosa abbiamo visto oggi

- Una storia importante e interessante, di ispirazione
 - Quanto è importante comunicare con i nostri collaboratori/clienti/partner
 - Come essere preparati e presenti, consapevoli di cosa comunicare e dei risultati che volete ottenere
-