



Digilands

Dott. Francesca Minuto

*Pillole di psicologia della comunicazione*



## 3 PILASTRI:

1. PRESENTATORE
2. PUBBLICO
3. MESSAGGIO



# MOTIVAZIONI

- QUALI SONO?
- PERCHE' PROPRIO TE?
- COSA C'E' DI STRAORDINARIO IN QUELLO CHE HAI DA DIRE ?
- CHE TI APPASSIONA ?
- CHE VUOI TRASMETTERE ?



# PAURE

QUALI SONO?

COSA PUO' SUCCEDERE SE PARLO IN PUBBLICO?  
( GIUDIZIO, NON ESSERE CAPITI, ANNOIARE...)

AUTOCONVINZIONI

ASPETTI FISILOGICI ( SUDORE , TACHICARDIA, RESPIRO...)



## LINGUAGGIO DEL CORPO

### ALCUNI SUGGERIMENTI PER MIGLIORARE DALL'INIZIO L'IMPATTO CON IL NOSTRO PUBBLICO:

1. parlare di preferenza stando in piedi
2. comunque, sia in piedi che seduti, evitare nel modo più assoluto di incrociare le braccia e le gambe
3. qualora decidi di parlare in piedi, distanzia i piedi di circa 30 centimetri.
4. evita di apparire aggressivo
5. prima di cominciare, per alcuni secondi, allo scopo di un reciproco apprezzamento visivo con il pubblico, fai scorrere lo sguardo sulla sala e guarda i presenti con simpatia
6. sorridi!



## SUGGERIMENTI PER PARLARE IN PUBBLICO

- PROVA LA PARTE
- PRONTI, PARTENZA, VIA!
- IL CORPO
- IL VISO E LO SGUARDO
- LA VOCE
- NO PANIC!



DIGILANDS

*Pillole di psicologia della comunicazione*

Public speaking

## ACQUISIRE LA SICUREZZA PER PARLARE IN PUBBLICO

1. guardati attentamente allo specchio
2. valuta se parlare in piedi o seduti
3. prova il tono della voce
4. osserva che l'uso delle pause sia pianificato
5. mantieni il viso disteso e sereno
6. guarda negli occhi tutti, senza infastidire
7. se possibile niente mani in tasca: denotano timidezza e paura
8. non giocherellare con oggetti e penne



# PUBBLICO

- COSA DEVO NOTARE DEL MIO PUBBLICO?
- COSA E' IMPORTANTE PER IL MIO PUBBLICO?
- A CHI E' RIFERITO IL MESSAGGIO?





## DOMANDE

- PARLI DI UN ARGOMENTO CHE CONOSCI SOLO TU?
- SEI CONSIDERATO DAL PUBBLICO UN ESPERTO DELL' ARGOMENTO?
- IL PUBBLICO PENSA DI OTTENERE DEI VANTAGGI DAL TUO INTERVENTO?
- IL PUBBLICO E' OBBLIGATO AD ASCOLTARTI O E' CONVENUTO SPONTANEAMENTE?



PRIMA DI INIZIARE IL DISCORSO PONITI SEMPRE QUESTE DOMANDE:

1. A CHI STO PARLANDO?
2. IN CHE CONTESTO STO PARLANDO?
3. CON QUALE OBIETTIVO STO PARLANDO?



# RAPPORT

- COMUNICAZIONE
- CONTESTO
- AZIONE



# SGUARDO

- DEMOCRATICO
- 2/3 SECONDI
- DAL FONDO



# DOMANDE

1. CHIAREZZA
2. ACCORDO
3. ESPERIENZA
4. UTILIZZABILITA'



DURANTE LA FASE DI PREPARAZIONE DEL DISCORSO  
PONITI MENTALMENTE QUESTE DOMANDE:

1. Qual' è l'argomento?
2. Qual' è la finalità di questa presentazione?
3. A chi ci si rivolge?
4. Quanto tempo dura l'esposizione?
5. Quali sono i mezzi di cui dispongo?



DIGILANDS

*Pillole di psicologia della comunicazione*

## Public speaking

IL DISCORSO SI STRUTTURA IN TRE PARTI :

1. DECOLLO: Annuncia l'argomento che vai a trattare.
2. VOLO: Esponilo.
3. ATTERRAGGIO- CONCLUSIONE: Riassumi ciò di cui hai parlato.



# DECOLLO

- PRESENTAZIONE CORSO/TRAINER
- CORNICE TEMPORALE
- BENEFICI
- GESTIONE DELLE DOMANDE
- ANTICIPO OBIEZIONI





# VOLO

- IDEA CENTRALE
- 3 / 4 PUNTI
- STORIE ANEDDOTI



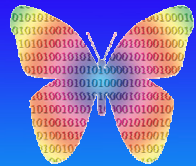
# ATTERRAGGIO

- RIEPILOGO
- INVITO ALL'AZIONE
- SENSAZIONI



## IN SINTESI PER COMUNICARE BENE OCCORRE:

1. conoscere il destinatario;
2. usare appropriati veicoli di trasmissione;
3. saper suscitare interesse;
4. informare esaurientemente;
5. ascoltare e valutare le reazioni del destinatario;
6. migliorare, se necessario, il contenuto dell'informazione trasmessa, usando differenti e più efficaci mezzi di comunicazione;
7. suscitare interesse con nuovi stimoli;
8. riascoltare e valutare di nuovo le reazioni del destinatario, sempre, all'infinito.



DIGILANDS

*Pillole di psicologia della comunicazione*

Public speaking

**FINE**