

# PERCORSO «PUBLIC SPEAKING»

Come valorizzare e sistematizzare l'esperienza acquisita



25 Marzo 2022  
A cura di Tiziano Botteri

# PARTIAMO DAL PREWORK



## PREWORK



PREWORK



Vi si chiede di arrivare al corso con **una breve presentazione** scegliendo **una tra queste 3 opzioni**:

1. Presentate l'apertura di un vostro recente incontro comunicativo con un cliente esterno o interno (*durata 2 min*)
2. Esponete quali erano i 3 concetti chiave che volevate 'far passare' in una recente presentazione (destinatario a piacere) (*durata 1 min*)
3. Elencate le differenze per voi esistenti tra una presentazione in presenza e una presentazione a distanza, in base alla vostra esperienza (*durata 2 min*)

**NB: siete pregati di rispettare i tempi di durata delle vostre presentazioni indicati per ogni opzione e di corredare ogni presentazione con 2 o 3 slide al max**

1. Vedremo le varie presentazioni e cerchiamo di raccogliere i **feedback percettivi** dei colleghi oltreché il proprio
2. Cerchiamo di **rispettare i tempi di presentazione**
3. Individuiamo, se possibile, lo **'stile'** che emerge per ognuno di voi, anche con riferimento alla conoscenza reale
4. Evidenziamo cosa poter fare per **potenziare** l'efficacia di ognuno

# PER OTTENERE SUCCESSO: LE 3 AREE DA PRESIDARE



Contribuiscono a definire lo «STILE»



# 1

## AREA LOGICA

*(che aiuta a comprendere il contenuto)*

# 2

## AREA PSICOLOGICA

*(che aiuta a entrare in relazione)*

# 3

## AREA SCENICA

*(che aiuta a stimolare l'attenzione)*

## Automonitoraggio sulle 3 aree

PER OTTENERE SUCCESSO: LE 3 AREE DA PRESIDARE



Contribuiscono a definire lo «STILE»



- 1** **AREA LOGICA**  
*(che aiuta a comprendere il contenuto)*
- 2** **AREA PSICOLOGICA**  
*(che aiuta a entrare in relazione)*
- 3** **AREA SCENICA**  
*(che aiuta a stimolare l'attenzione)*

	1	2	3	4
AREA LOGICA				
AREA PSICOLOGICA				
AREA SCENICA				

# AUTOVALUTAZIONE



## AREA LOGICA

- Conoscenza della materia
- Rilevanza dei concetti
- Forza argomentativa (ricchezza)
- Chiarezza dell'obiettivo
- Comprensibilità della struttura
- Capacità di analisi
- Capacità di sintesi
- Capacità di risposta

1

2

3

4

TOT.

# AUTOVALUTAZIONE



## AREA PSICOLOGICA

- Capacità di contatto iniziale
- Orientamento emotivo
- Capacità di richiedere feedback
- Capacità di ascolto e di gestione delle domande
- Capacità di percezione delle dinamiche e del clima
- Bilanciamento tra relazione e contenuto

1

2

3

4

TOT.

# AUTOVALUTAZIONE



## AREA SCENICA

- Efficacia gestuale
- Capacità di uso della voce (colore, ritmo, pause)
- Espressività del viso e mimica facciale
- Utilizzo dello sguardo
- Capacità di gestire la prossemica (non fissità)
- Intensità comunicativa
- Originalità del linguaggio
- Infonde energia
- Cifra stilistica

1

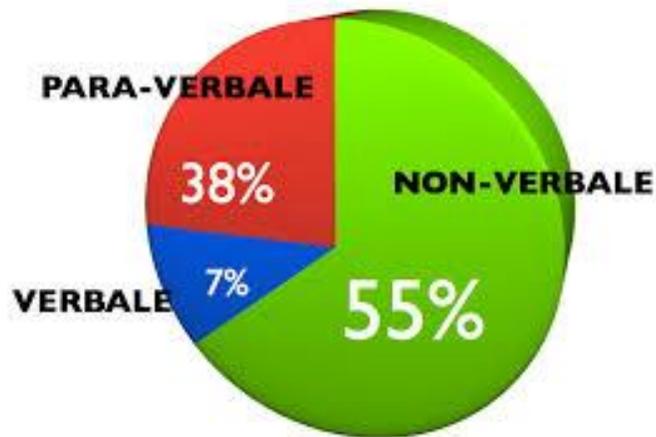
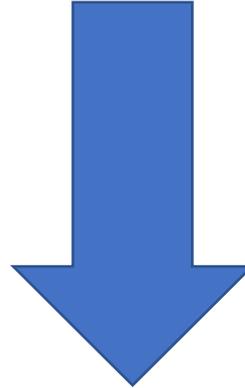
2

3

4

TOT.

# AREA SCENICA E NON VERBALITA'



CVB=Comunicazione verbale (la parola)

CNVB=Comunicazione non verbale (linguaggio del corpo)

CNVB=Comunicazione paraverbale (la voce)



**CNVB=Gestualità+Sguardo+Mimica Facciale+Prossemica+ Postura del Corpo**



## LA PREPARAZIONE



**PRIMO STADIO → LA CREATIVITA'**



**SECONDO STADIO → LA RIFLESSIONE**



**TERZO STADIO → LA STESURA E LA REALIZZAZIONE**





## APERTURA

- **Attirare l'attenzione**
- **Essere accettato e ascoltato**

## SVOLGIMENTO

- **Seguire un filo intellegibile**
- **Essere compreso e condiviso**

## CHIUSURA

- **Lasciare un segno**
- **Essere ricordato**

REGOLE DI FONDO PER IL «PUBLIC SPEAKING»



3

IL PERCORSO DI UNA EFFICACE COMUNICAZIONE RELAZIONALE



- Essere ACCETTATO
- Essere ASCOLTATO
- Essere COMPRESO
- Essere CONDIVISO
- Essere RICORDATO

## LA METAFORA DEL VOLO

### LA STRUTTURA DELLA COMUNICAZIONE



➤ **DECOLLO**

➤ **VOLO**

➤ **ATTERRAGGIO**



## IL DECOLLO

- ❖ **IN APERTURA è MOLTO IMPORTANTE CATTURARE L'ATTENZIONE DEL PUBBLICO**
- ❖ **LA PRIMA IMPRESSIONE PUO' AVERE IL SUO PESO**
- ❖ **DARE POTENZA AL MOTORE**





## 3 TECNICHE

1. **TECNICA MANOVELLA**
2. **TECNICA DEI SÌ**
3. **TECNICA A CANNONATA**

## IL DECOLLO



- «Quote» - Aforisma
- Immagini
- Video
- Domanda
- Oggetti



## IL VOLO

### LO SVOLGIMENTO

- DEVE ESSERE ARTICOLATO PER PUNTI SECONDO LO **SCHEMA LOGICO SCELTO**
- ILLUSTRATO NELLA FASE DI APERTURA INSIEME CON LA TECNICA ADOTTATA





## IL VOLO



**QUALE SCHEMA  
SCEGLIERE?**



## L'ATTERRAGGIO

### LA TECNICA S.V.A.

- ✓ **S**intesi
- ✓ **V**antaggi
- ✓ **A**zioni



**Non necessarie tutte le 3  
componenti**



## L'ATTERRAGGIO

**LA TECNICA**  
**S.V.A.**

- ✓ **Sintesi**
- ✓ **Vantaggi**
- ✓ **Azioni**



**Non necessarie tutte le 3  
componenti**

**Documenti**  
**Link Video**  
**Biblio**

# REGIA NEL PUBLIC SPEAKING



Tempo e durata	Argomento sessione	Obiettivo e Messaggi Chiave (MC)	Metodi	Slide e Documenti di supporto	Cosa deve o far succedere
	APERTURA				
	CORPO DELLA COMUNICAZIONE (SVOLGIMENTO)  Quale Struttura?				
	CHIUSURA				



**Domande  
Pertinenti**



**Domande Non  
Pertinenti**



**Domande  
Impertinenti**





## Domande Pertinenti

Ben  
vengano!

Integrarle  
col vostro  
discorso

## Domande Non Pertinenti



## Domande Impertinenti





## Domande Pertinenti

**Ben vengano!**

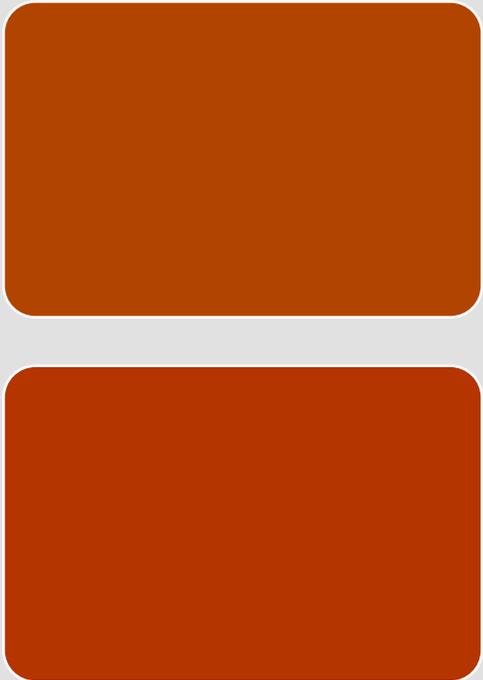
**Integrarle col vostro discorso**

## Domande Non Pertinenti

**Accettarle**

**Rimandarle in altra sede**

## Domande Impertinenti





## Domande Pertinenti

Ben vengano!

Integrarle col  
vostro discorso

## Domande Non Pertinenti

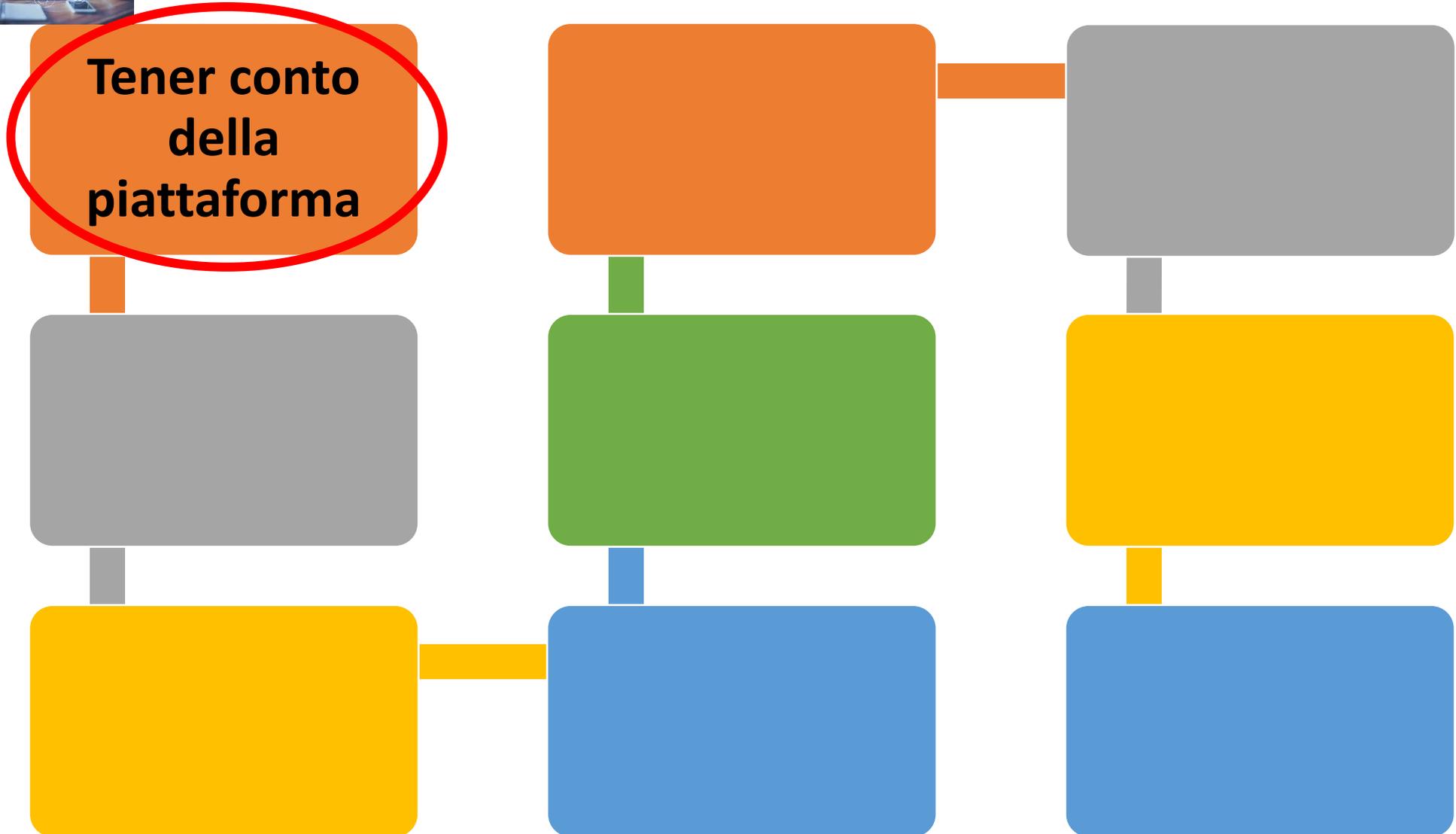
Accettarle

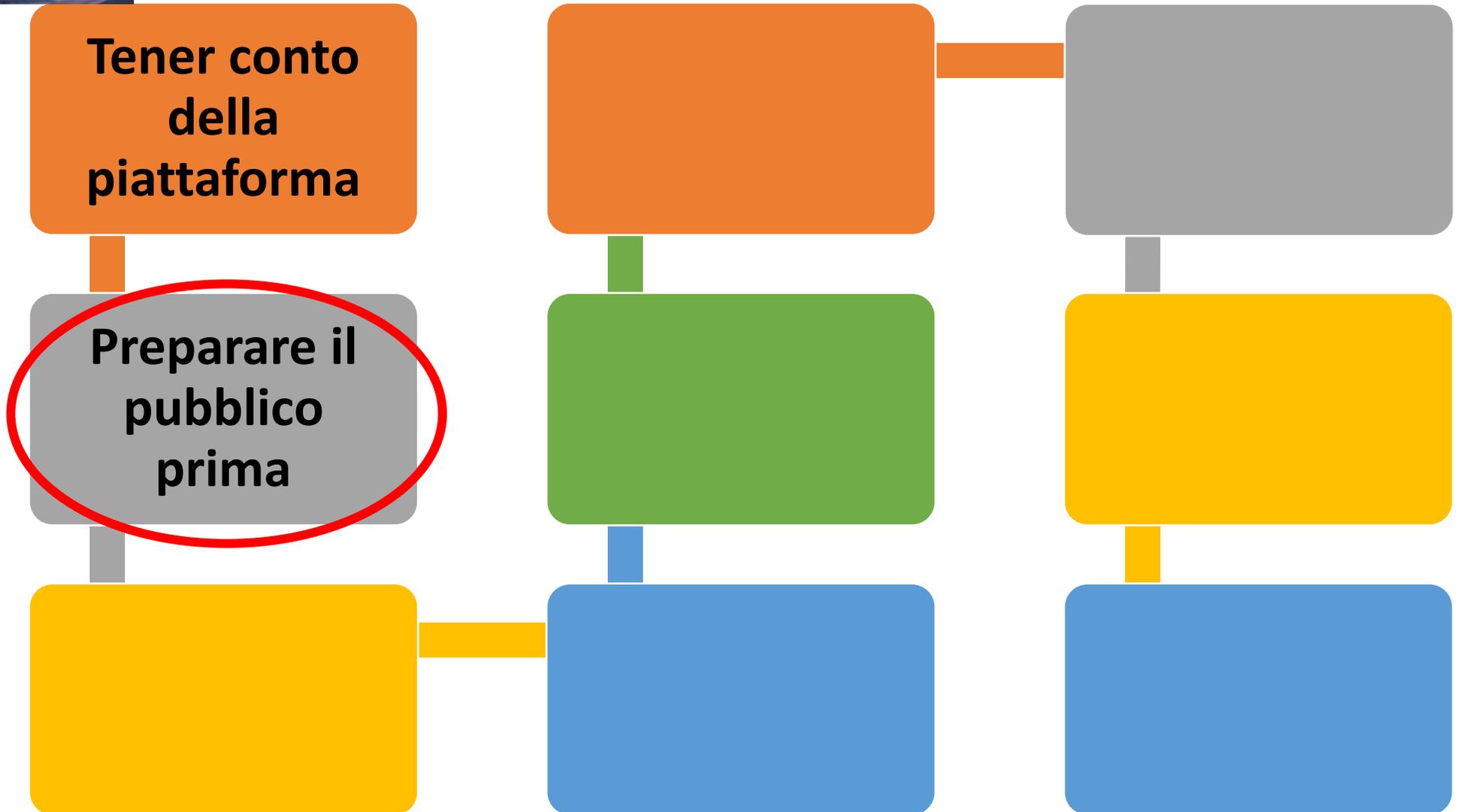
Rimandarle in  
altra sede

## Domande Impertinenti

Gestirle

Sono provocatorie  
(verso il contenuto  
o verso di voi?)



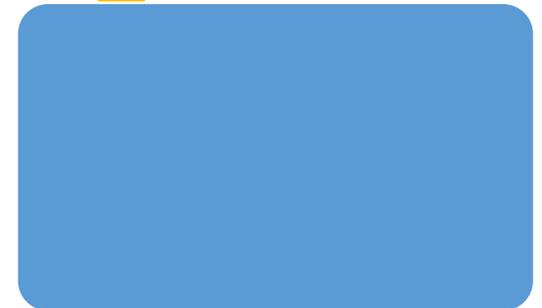
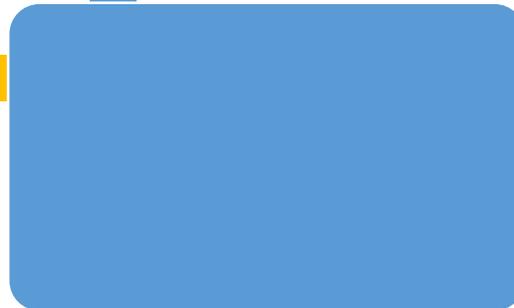




**Tener conto della  
piattaforma**

**Preparare il  
pubblico prima**

**Preparazione  
attenta per tempi  
(sintesi) e slide**











**Tener conto della  
piattaforma**

**Preparare il  
pubblico**

**Preparazione  
attenta per tempi  
(sintesi) e slide**

**Identificare con  
precisione i 3 o 4  
messaggi-chiave**

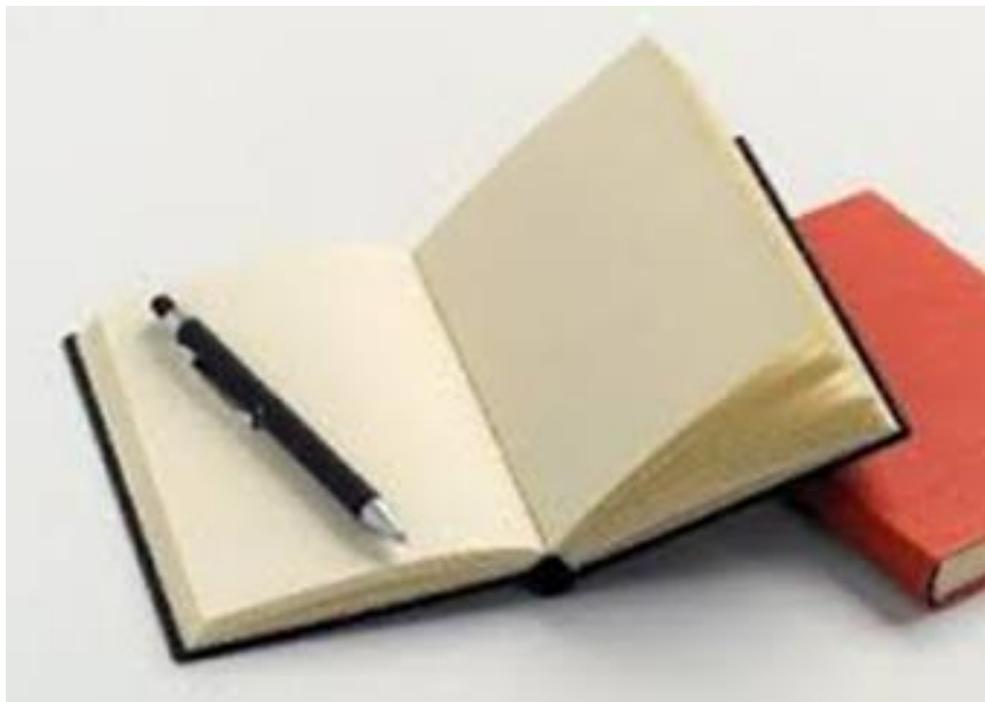
**Slide poco scritte e  
con facilitazioni  
schematiche**

**Informazioni  
accessorie erogate  
tramite risposte a  
domande**

**Convivialità: cura  
della voce, mimica  
facciale aperta,  
guardare in cam**







- **RIFLESSIONI DI MIGLIORAMENTO**
- **ESERCIZI PER IL FUTURO**

Quali azioni	Con quali interlocutori	In quali situazioni	Con quali indicatori