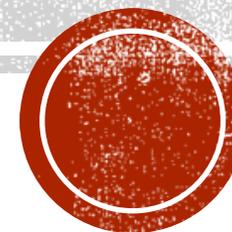
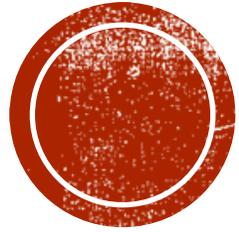


PUBLIC SPEAKING
UN'ARTE CHE SI
APPRENDE

(CON IL TEMPO E CON LA PRATICA)



Antonella de Minico, giornalista e scrittrice



**«NON ESISTE ARTE
SENZA SAPERE
ED ESERCIZIO DEL SAPERE».**

Protagora

SENZA SAPERE CHE COSA?



The image shows a detail from the painting 'The Scream' by Edvard Munch. It depicts a figure with a pale, yellowish face, wide eyes, and an open mouth in a state of intense distress or shock. The figure is wearing a dark blue garment. The background consists of turbulent, swirling colors of blue and green, suggesting a stormy sea or a turbulent sky. The overall mood is one of profound mental anguish.

SENZA SAPERE CHE COSA?

1. DELLE NOSTRE PAURE

Che sono tante, molte delle quali sono inconsapevoli, perché radicate nel nostro inconscio





PERCHÉ PARLARE IN PUBBLICO FA PAURA?



IL GIUDIZIO DEGLI ALTRI



COME MAI IL GIUDIZIO ALTRUI FA TANTA PAURA?



**NIENTE E NESSUNO PUÒ FARTI SENTIRE
INFERIORE, A MENO CHE TU NON GLIELO
CONSENTA**

Eleonor Roosevelt

Le convinzioni limitanti sono il primo ostacolo da superare



NON C'È GIUDIZIO PIÙ SEVERO DEL NOSTRO

Come dialogo con me stesso?

Pensieri. Parole. Azioni





L'IMPORTANZA DEL TONO DI VOCE INTERIORE

Con che tono mi parlo?

*Freddo

*Severo

*Amichevole

*Caldo

*Giudicante

*Implacabile

*Insindacabile

*...

IL TONO DI VOCE CON CUI CI PARLIAMO
MENTALMENTE INFULENZA
IL NOSTRO UMORE



QUALI SONO LE MIE CONVINZIONI LIMITANTI?

- Conoscere è il primo passo per cambiare direzione: esercitiamoci



COME AGISCONO LE CONVINZIONI LIMITANTI SU DI NOI

- *Le nostre convinzioni sono in grado di intrappolarci o di renderci liberi. Ciò di cui siamo convinti determinerà cosa decidiamo di fare. Se vogliamo veramente cambiare, migliorare, il primo passo sta nel convincerci al 100% di poterlo e di volerlo fare*
- *Gli altri finiscono per imporci una tale quantità di limitazioni che è sano metterne in dubbio almeno una parte*
 - *Alcuni sono convinti che parlare in pubblico non faccia per loro, perché non si ritengono le persone adatte a farlo. Sono timidi, non si sentono adeguati a esprimere le proprie idee davanti a una gruppo*



LE PAURE SI POSSONO TRASFORMARE

- **Practice learning**
- Visualizzazione di chi sono e di chi vorrei essere
- Prendiamo la nostra nuova immagine di noi, sicura e capace di parlare in pubblico, e portiamola in primo piano.
- Ascoltiamo da dove inizia la paura (nella pancia?)
- Dove va la paura? Quale direzione segue?
- Facciamo fare alla paura la direzione opposta, anziché farla salire verso l'alto, facciamo scendere verso il basso, fino a liberarcene



IN SOSTANZA...

- Se non iniziamo a dare a noi stessi il permesso di raggiungere ciò che desideriamo, difficilmente lo raggiungeremo
- Le convinzioni determinano le azioni. Le azioni determinano i risultati che otteniamo e i risultati che otteniamo determinano le convinzioni che ci creiamo



SENZA SAPERE CHE COSA?



2. COME FUNZIONE IL CERVELLO

Il nostro cervello lavora per immagini

Noi abbiamo bisogno di emozioni, sono il motore dei nostri giorni.

Le persone non ricordano ciò che non le emozionano

La chiave per arrivare alle emozioni è l'uso dei sensi e della parola

La capacità di ascolto e di entrare in empatia con chi ci ascolta è una chiave di apertura all'altro.

«Non si è interessanti se non si è interessati»



«Non importa quello che hai detto, importa ciò che gli altri ricordano» (Cit.)

COSA SI RICORDA?

Perché saperlo aiuta a comunicare meglio



Si ricorda tutto ciò che ci emoziona



Abbiamo capito che...

A woman with long dark hair, wearing a light-colored collared shirt, is shown in profile from the chest up. Her mouth is open as if speaking. From her mouth, a stream of white, three-dimensional letters and symbols (including K, I, A, N, G, Z, H, W, L, S, G, V, B, A, S, M, Y, C, B, A, F, N, F, Y, R, V, S, A, V, I, A) is blowing out, creating a sense of chaotic communication. The background is a plain, light grey wall.

K I A N G Z H W L S G V B A S M Y C B A F N F Y R V S A V I A

...comunicare non è parlare





SENZA SAPERE CHE COSA?

3. COME SI USANO LE TECNICHE

Lavorare sul public speaking richiede preparazione, l'azione del fare qualcosa prima per ottenere il risultato desiderato

Richiede esercizio del sapere degli elementi fondamentali della comunicazione

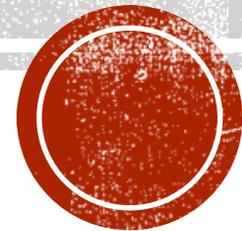
La realtà cambia a seconda del soggetto che la percepisce e delle circostanze in cui viene percepita

La responsabilità della comunicazione dipende da noi, da una serie di variabili che sono identificabili e che possono essere acquisite



I FILTRI COGNITIVI

VAK: Visual, Auditory, Kinestical





LA CORRELAZIONE TRA COME USIAMO LE PAROLE E LA NOSTRA MAPPA PERSONALE

Le informazioni entrano all'interno
del nostro patrimonio cognitivo
attraverso tre canali:

*visivo

*auditivo

*cinestesico



COME UTILIZZIAMO LE PAROLE E, SOPRATTUTTO, COME IMPATTANO SUGLI ALTRI

Se vi dico la parola casa, qual è la prima cosa che vi viene in mente?



COME UTILIZZIAMO LE PAROLE E, SOPRATTUTTO, COME IMPATTANO SUGLI ALTRI

Le persone che utilizzano di più il **filtro visivo** tenderanno a parlare più velocemente e a utilizzare parole corrispondenti al campo visivo: vedere, fissare, osservare, fotografare, proiettare, notare...

Le persone che utilizzano di più il **filtro uditivo** tenderanno a essere colpite di più dalla voce di chi parla, piuttosto che da quello che dice, saranno più concentrati sui suoni. L'immagine c'è, ma è come se fosse più reale una volta che hanno ascoltato il suono

Le persone che utilizzano di più il **filtro cinestesico** (tatto, gusto, olfatto) sarà colpito dalla sensazione o dalla consistenza delle cose. Utilizzerà parole come sentire, provare, emozionare, muovere, toccare con mano...



COME UTILIZZIAMO LE PAROLE E, SOPRATTUTTO, COME IMPATTANO SUGLI ALTRI

Le parole che utilizziamo per descrivere la realtà sono lo specchio di cosa ci ha colpito in quella realtà, cioè cosa abbiamo visto, sentito, udito...

Questa è la modalità con cui filtriamo le informazioni in entrata. Va da sé che la rappresentazione della realtà cambia da persona a persona

Prima di comunicare con qualcun altro, dobbiamo capire come noi rappresentiamo la nostra realtà



VALORI E CREDENZE PERSONALI RIVELANO ALTRI FILTRI COGNITIVI



SIGNIFICATO E SIGNIFICANTE

Quando riceviamo un'informazione, la riceviamo attraverso un significante a cui attribuiamo un significato

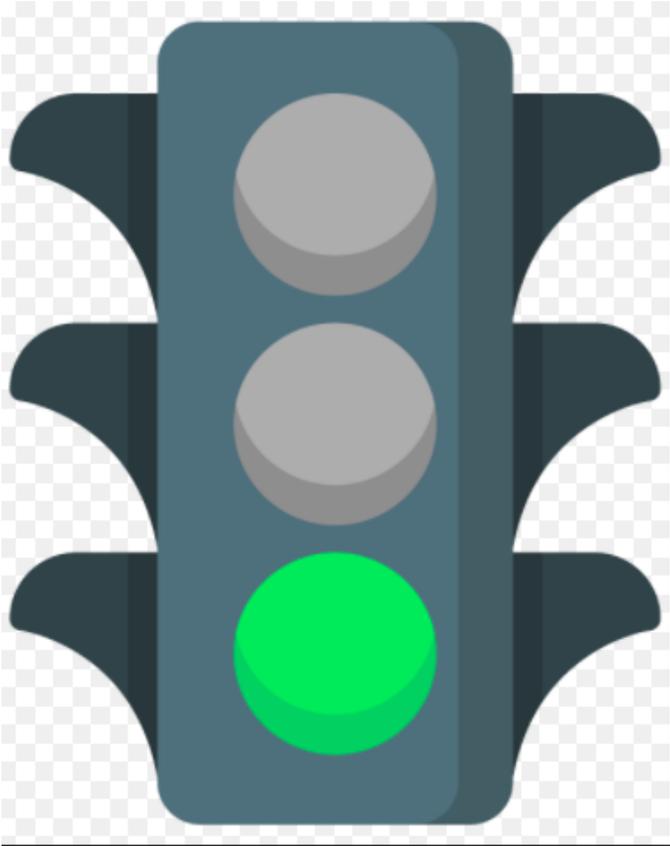
Significante: forma che il segno assume

Significato: concetto che rappresenta

Significazione: relazione tra il significato e il significante



SIGNIFICATO E SIGNIFICANTE



Significante:
semaforo verde

Significato: si può
passare, via libera,
avanti, procedere,
nessun pericolo...

Significazione:
relazione tra il
significato e il
significante

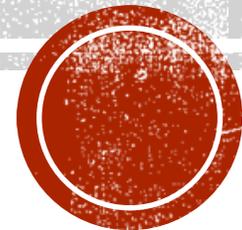
Quante volte ci è capitato
di parlare con qualcuno e,
anche se le parole usate
sono stessa lingua, il
frantendimento era alla
porta?

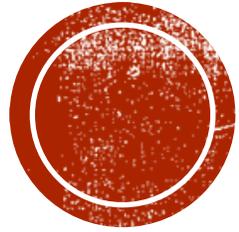
L'interpretazione dipende
dai nostri filtri cognitivi



I FILTRI COMUNICATIVI

Verbale, Paraverbale, Non verbale





**«UN MIGLIAIAIO DI PAROLE
NON LASCIANO
UN'IMPRESSIONE PROFONDA
QUANTO UNA SOLA AZIONE**

Henrick Ibsen

VERBALE

Verbale, qualcosa che riguarda il verbo. Cioè: la parola. O meglio, il parlato

Il verbale, da un punto di vista comunicativo, è il contenuto: il significato, il messaggio che vogliamo trasmettere. Ma, teniamo a mente la differenza tra significato e significante.

Il verbale è composta da:

***Le nostre parole**

***i concetti che intendiamo con le parole**



PARAVERBALE

È il modo in cui diciamo le cose. È il modo in cui esprimiamo il verbale.

L'uso del paraverbale ha la capacità di cambiare il significato a ciò che stiamo esprimendo

Si capisce meglio se leggiamo ad alta voce:
proviamo?



● PRACTICE LEARNING ●

Chi vuole leggere ad alta voce?

Proviamo con Amleto, Atto III, scena I
(solo un brevissimo estratto, eh?!)



Essere, o non essere, questo è il dilemma:
se sia più nobile nella mente soffrire
colpi di fionda e dardi d'atroce fortuna
o prender armi contro un mare d'affanni
e, opponendosi, por loro fine? Morire, dormire...
nient'altro, e con un sonno dire che poniamo fine
al dolore del cuore e ai mille tumulti naturali
di cui è erede la carne: è una conclusione
da desiderarsi devotamente. Morire, dormire.
Dormire, forse sognare. Sì, qui è l'ostacolo,
perché in quel sonno di morte quali sogni possano venire
dopo che ci siamo cavati di dosso questo groviglio mortale
deve farci riflettere. È questo lo scrupolo
che dà alla sventura una vita così lunga.



ASCOLTIAMO



Chi s'adatterebbe a portar cariche,
a gemere e vedere tutto il peso d'una
vita grama, se non fosse che la paura
di qualcosa dopo la morte
- quel terribile inesplicito dal
cui confine non torna indietro
nessun viaggiatore -
contonde e rende propinqua la morte,
e ti persuade a sopportare i malanni che già
soffrivi piuttosto che accorrere verso
altri dei quali ancor non sappiamo nulla.



IL PARAVERBALE È LA NOSTRA MUSICA INTERIORE

**Ha un tono, un ritmo, un colore,
un'appoggiatura, un tempo,
una grinta**



NON VERBALE

E adesso, dove caspita metto le mani?



IL MOVIMENTO SEGUE IL PENSIERO

**Pensate a qualcuno che dice di
essere molto contento di vedervi e
ha in mano un coltello**



**SE LE PAROLE POSSONO MENTIRE, IL
CORPO DIFFICILMENTE RIESCE A FARLO**



COME VENGONO PERCEPITI I TRE FILTRI COMUNICATIVI

Il 55% del messaggio comunicativo è dedotto dal linguaggio del corpo (mimica facciale, gesti, posture)

Il 38% del messaggio comunicativo è dedotto dal paraverbale (tono, timbro, accenti, ritmo della voce)

Il 7% del messaggio comunicativo è dedotto dalle parole pronunciate, cioè dal verbale

Albert Mehrabian, psicologo statunitense, 1971



COMUNICHIAMO PIÙ CON IL TONO DI VOCE E CON IL CORPO CHE CON LE PAROLE

Nei primi minuti di contatto con qualcuno, quello che diciamo conta per il 7%. Il 93% è il resto

Chi parla deve catturare l'attenzione e saperla mantenere per tutto il tempo dello speech

Va da sé che un qualsiasi discorso va preparato



IL METAMESSAGGIO

Le persone non si rendono conto di comunicare molto di più quello che stanno dicendo con le parole. E in alcuni casi possono usare anche dei metamessaggi killer



EVITARE I METAMESSAGGI KILLER

*Voce bassa e monotona

(suggeriscono all'ascoltatore che il messaggio è poco importante, quindi, perché dovrebbe ascoltarlo?)

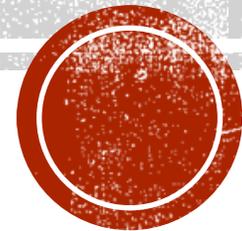
*Sguardo fisso nel vuoto

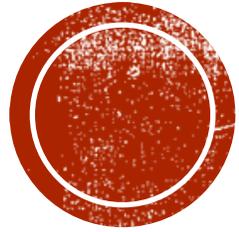
È come se si dicesse all'altro che si sta cercando l'ispirazione da non si sa che cosa e che chi è seduto ad ascoltare non abbia importanza



IL CONTENUTO

Va preparato





**«METÀ DELLA POPOLAZIONE MONDIALE
È COMPOSTA DA PERSONE CHE HANNO
QUALCOSA DA DIRE MA NON POSSONO.
L'ALTRA METÀ DA PERSONE CHE NON
HANNO NIENTE DA DIRE E
CONTINUANO A PARLARE».**

Robert Frost

1. QUAL È IL CONTENUTO CHE VOGLIO COMUNICARE?



COME SI STRUTTURA IL CONTENUTO

- 3/5 pilastri del discorso
- Transizioni
- Parole chiave
- Coinvolgimento dell'altro
- Portare dei dati, se si sostengono tesi
- Iniziare da un perché
- Incipit che stupisca
- Portare delle proprie esperienze nel discorso, ma senza diventare autoreferenziali
- Utilizzare l'ironia
- Coinvolgimento del pubblico/ascoltatore
- Utilizza di parole chiave, che emozioni
- Utilizzare codici linguistici adeguati
- Utilizzo della pragmatica, ossia l'effetto che la comunicazione crea nelle sensazioni e nel comportamento di chi riceve il messaggio



...E NON DIMENTICHIAMO L'USO DELLE PAROLE

Una comunicazione efficace richiede un'adeguata selezione delle parole nella composizione dell'enunciato.

Dire a una persona «Il tuo problema è...», anziché dire «La tua criticità è...» cambia la realtà di chi sta ascoltando.

Freud riteneva che le parole fossero magiche, e aveva ragione



LE FUNZIONI DELLE PAROLE

Fatica: è la capacità di catturare l'attenzione attraverso suggestioni o enunciati che sorprendano l'interlocutore. Dovremmo sempre iniziare il nostro eloquio con un enunciato evocativo, come un aforisma sorprendente, un breve racconto, una massima illuminante... Oppure ponendo un dubbio in chi ascolta

Conativa: una volta catturata l'attenzione degli ascoltatori, si passa alla fase successiva, ossia all'esposizione dell'oggetto della nostra comunicazione nel modo più semplice possibile, utilizzando esempi concreti, logiche descrittive...

Referenziale: si citano fonti storiche, dati, ricerche, studi relativi al tema che si sta trattando

Evocativa: si conclude il discorso con qualcosa che rimanga impresso in chi ha ascoltato



CHE EFFETTI DA RICERCARE MENTRE SI STRUTTURA IL CONTENUTO

Il primo obiettivo da raggiungere è quello di rendere la propria posizione prima affascinante e poi ragionevole

Avere ben presente a che pubblico si sta parlando

Avere buone capacità di utilizzo dell'arte della retorica

Uso della metafora

Sembrare naturali per chi ascolta

Capacità di persuasione

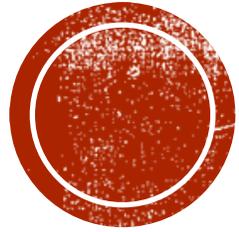


QUINDI

Nella costruzione di un discorso bisogna:

- *Aprire con qualcosa che catturi l'attenzione
- *Entrare nel contenuto con parole semplici e chiare
- *Argomentare le nostre tesi
- *Utilizzare un linguaggio sia logico che analogico
- *Chiudere con qualcosa di evocativo. Ma non sarà sufficiente chiudere con qualcosa che rimanga, deve essere qualcosa che inviti alla call to action, che porti l'interlocutore all'effetto che vogliamo ottenere





**«IL LINGUAGGIO CHE
UTILIZZI, TI UTILIZZA»**

Ludwig Wittgenstein

ASCOLTIAMO

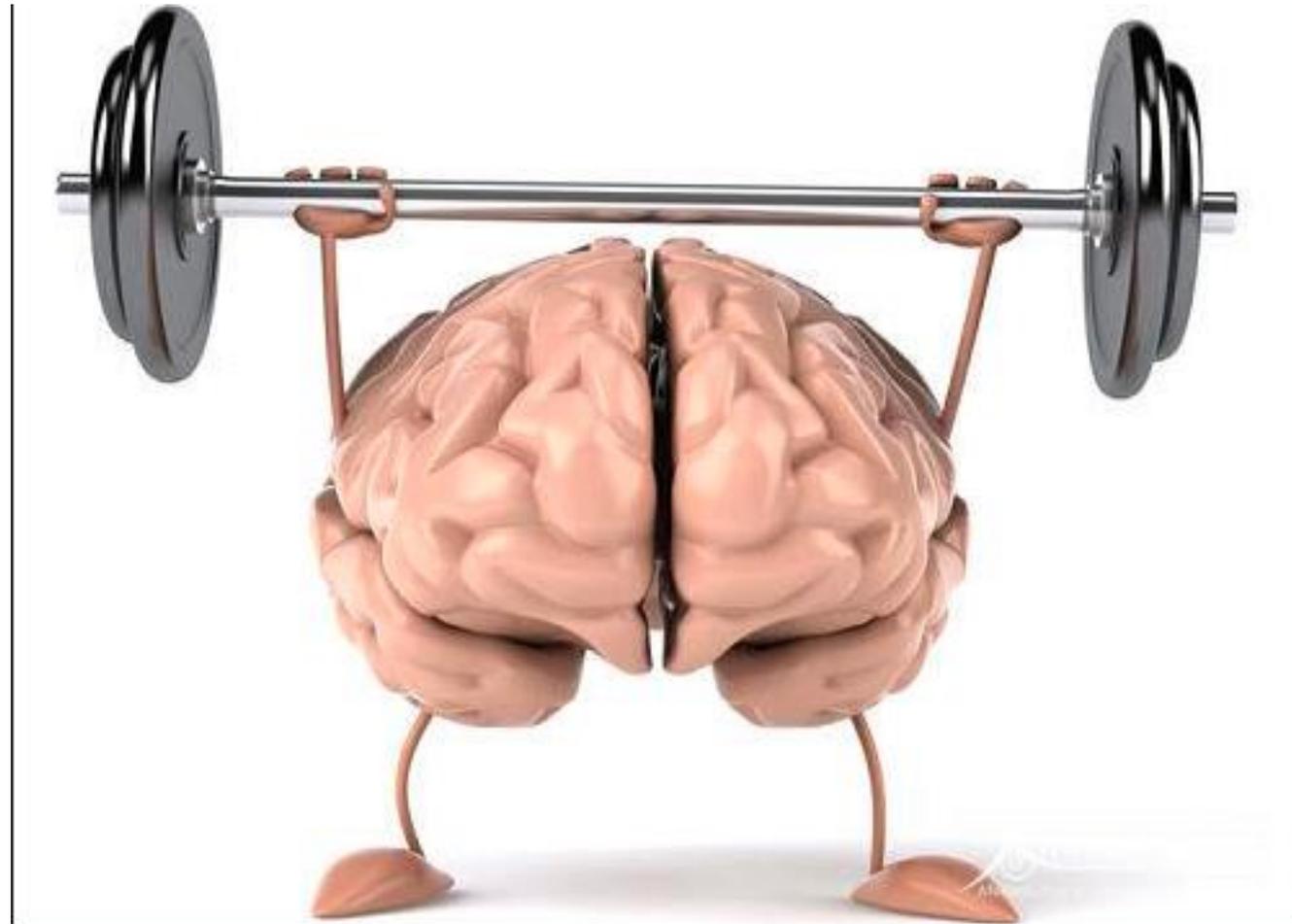


● PRACTICE LEARNING ●

Cosa ci ha colpito di questo
speech?

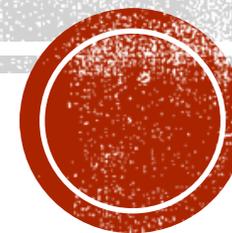


E SERVE ANCHE ESERCIZIO DEL SAPERE (RICORDATE PROTAGORA?)

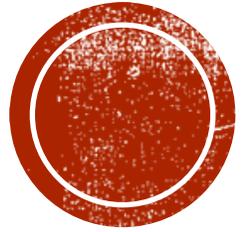


PUBLIC SPEAKING
UN'ARTE CHE SI
APPRENDE

(CON IL TEMPO E CON LA PRATICA)



Antonella de Minico, giornalista e scrittrice



**«È OPPORTUNO DISPORRE DI
ARGOMENTAZIONI RISERVATE
A UNO SPECIFICO TEMA»**

Cicerone, *Avvalersi di un repertorio*

COME SI STRUTTURA IL CONTENUTO

- 3/5 pilastri del discorso
- Transizioni
- Parole chiave
- Coinvolgimento dell'altro
- Portare dei dati, se si sostengono tesi
- Iniziare da un perché
- Incipit che stupisca
- Portare delle proprie esperienze nel discorso, ma senza diventare autoreferenziali
- Utilizzare l'ironia
- Coinvolgimento del pubblico/ascoltatore
- Utilizzo di parole chiave, che emozionino
- Utilizzare codici linguistici adeguati
- Utilizzo della pragmatica, ossia l'effetto che la comunicazione crea nelle sensazioni e nel comportamento di chi riceve il messaggio
- **ORDINE!**



...E NON DIMENTICHIAMO L'USO DELLE PAROLE

Una comunicazione efficace richiede un'adeguata selezione delle parole nella composizione dell'enunciato.

Dire a una persona «Il tuo problema è...», anziché dire «La tua criticità è...» cambia la realtà di chi sta ascoltando.

Freud riteneva che le parole fossero magiche, e aveva ragione

FORMA E CONTENUTO SONO INSEPARABILI



LE FUNZIONI DELLE PAROLE

Fatica: è la capacità di catturare l'attenzione attraverso suggestioni o enunciati che sorprendano l'interlocutore. Dovremmo sempre iniziare il nostro eloquio con un enunciato evocativo, come un aforisma sorprendente, un breve racconto, una massima illuminante... Oppure ponendo un dubbio in chi ascolta

Conativa: una volta catturata l'attenzione degli ascoltatori, si passa alla fase successiva, ossia all'esposizione dell'oggetto della nostra comunicazione nel modo più semplice possibile, utilizzando esempi concreti, logiche descrittive...

Referenziale: si citano fonti storiche, dati, ricerche, studi relativi al tema che si sta trattando

Evocativa: si conclude il discorso con qualcosa che rimanga impresso in chi ha ascoltato



L'INIZIO DI UN DISCORSO

Deve essere preciso, efficace, ricco di spunti, espresso in termini appropriati oltre che pertinenti all'argomento.

Deve essere sostanzialmente una sorta di sommario di quello che verrà sviscerato, o ancora si può lavorare sull'allusività, si può iniziare da una citazione che regga la nostra tesi.

MAI iniziare con toni polemici

L'inizio del discorso, quasi sempre, viene costruito alla fine, quando è ben chiaro il cuore dell'argomento



ACCATTIVARE L'UDITORIO

- Stima, simpatia, fiducia, odio, rabbia, ostilità, pietà, speranza, gioia, timore, fastidio...? Quali sentimenti vogliamo suscitare nell'uditorio?
- Es. La simpatia si suscita quando si passa il messaggio di appoggiare qualcosa di utile a tutte le persone che ascoltano, oppure creando un contenuto utile a far credere che si stiano appoggiando gli interessi delle persone che ascoltano.
- Es. La stima si ottiene quando si difende un comportamento virtuoso.
- In generale, per accattivare l'uditorio bisogna fare in modo di enfatizzare un beneficio futuro, piuttosto che rimanere su un beneficio ottenuto in passato.
- Ricorso all'ironia, ma solo se appartiene al proprio modo di essere.
- Uso del luogo comune, solo se necessario e se può essere funzionale a sostenere la propria tesi (l'ilarità è accattivante, suscita simpatia)



ABBELLIRE L'ELOQUIO

***Metafore** (creare immagini)

***Figure retoriche** (ripetizione di concetti, o
riproposizione delle stesse parole leggermente modificate)

***Figure di pensiero**
(tornare in modi diversi sul medesimo concetto; attenuare un pensiero
e/o riderne; allontanarsi dall'argomento per poi tornarvi)



FARE DOMANDE

Si può scegliere di aprire un dialogo con delle domande. Ma quali domandi? Quelle più efficaci sono quelle che aprono un bivio. Cioè aprono due possibilità, limitando lo sforzo cognitivo dell'ascoltatore, agevolando chi tiene il discorso nella persuasione dell'interlocutore.

Le domande, se ben costruite all'interno del discorso, hanno un potere enorme. Perché lavorano sul sentiment: possono fare nascere indignazione, dubbi, esaltazione, entusiasmo, commuovere, alleggerire, intristire...



MA QUALI DOMANDE?

RETORICHE – Tendono ad abbassare la resistenza dell'interlocutore

«Posso dire quello che penso, o è meglio che non mi esprima?»

«Mi permette di farle una domanda, o preferisce continuare a raccontarmi ciò che è accaduto?»

DOMANDE CHE GENERANO DOMANDE – è uno stratagemma retorico, utile a capire meglio chi abbiamo davanti

«Da quanto ci siamo detti fin qui, le è venuta in mente una domanda da farmi o preferisce che vada avanti con il discorso?»

«Se lei fosse in quella situazione, cosa chiederebbe?»

DOMANDE REFERIALIZZANTI – Aiutano a prendere una decisione mai presa prima

«Cosa ne penserebbe Tizio, che lei stima: le suggerirebbe di continuare su questa strada o di cambiare?»

DOMANDE AUTORIFLESSIVE – Stimola l'empatia, invitando l'altro a mettersi nei nostri panni

«Pensi che la risposta che mi hai appena dato sia appropriata o preferisci pensare ancora un po'?»

DOMANDE CON MESSAGGIO NASCOSTO – Si introduce un messaggio utile al cambiamento o al raggiungimento dell'obiettivo. Servono a *solcare il mare all'insaputa del cielo*

«Potrebbe cercare di avere solo dei piccoli accorgimenti in più, senza che la espongano all'opinione altrui, o ritiene che sia ancora troppo per lei?»



● PRACTICE LEARNING ●

Esercitiamoci con due maestri

Cicerone e Martin Luther King



MARCO TULLIO CICERONE DOCET

- 1 Fino a quando, Catilina, approfitterai della nostra pazienza? Per quanto tempo ancora la tua pazzia si farà beffe di noi? A che limiti si spingerà una temerarietà che ha rotto i freni? Non ti hanno turbato il presidio notturno sul Palatino, le ronde che vigilano in città, la paura della gente, l'accorrere di tutti gli onesti, il riunirsi del Senato in questo luogo sorvegliatissimo, l'espressione, il volto dei presenti? Non ti accorgi che il tuo piano è stato scoperto? Non vedi che tutti sono a conoscenza della tua congiura, che la tengono sotto controllo? O ti illudi che qualcuno di noi ignori cos'hai fatto ieri notte e la notte ancora precedente, dove sei stato, chi hai convocato, che decisioni hai preso?
- 2 Che tempi ! Che costumi ! Il Senato conosce l'affare, il console lo vede, ma lui è vivo. È vivo? Addirittura si presenta in Senato, prende parte alla seduta, indica e marchia con lo sguardo chi ha destinato alla morte. E noi, uomini di coraggio, crediamo di fare abbastanza per lo Stato se riusciamo a schivare i pugnali di un pazzo! A morte, Catilina, già da tempo dovevamo condannarti per ordine del console e ritorcerti addosso la rovina che da tempo prepari contro noi tutti!
- 3 Ma come? Un uomo della massima autorità come Publio Scipione, il pontefice massimo, fece uccidere senza mandato pubblico Tiberio Gracco, che minacciava solo in parte la stabilità dello Stato, e noi consoli dovremo continuare a sopportare Catilina, smanioso di distruggere, di mettere a ferro e a fuoco il mondo intero? Non voglio ricordare il passato, episodi come quello di Caio Servilio Ahala che uccise con le sue mani Spurio Melio, il rivoluzionario. Ci fu, ci fu un tempo tanto valore nello Stato che uomini impavidi punivano il concittadino ribelle con maggiore severità del più implacabile dei nemici! Abbiamo un decreto senatoriale contro di te: e di estrema durezza. Allo Stato non mancano né l'intelligenza né la fermezza dell'ordine senatorio: manchiamo noi, noi, i consoli, lo dico apertamente.

Tratto da «Catilinarie», Contro Catalina I





Cesare Maccari, 1880,
Palazzo Madama

I HAVE A DREAM

28 agosto 1963 – Martin Luther King, al termine della marcia sui diritti civili a Washington

Oggi sono felice di essere con voi in quella che nella storia sarà ricordata come la più grande manifestazione per la libertà nella storia del nostro paese.

Un secolo fa, un grande americano, che oggi getta su di noi la sua ombra simbolica, firmò il Proclama dell'emancipazione. Si trattava di una legge epocale, che accese un grande faro di speranza per milioni di schiavi neri, marchiati dal fuoco di una bruciante ingiustizia.

Il proclama giunse come un'aurora di gioia, che metteva fine alla lunga notte della loro cattività.

Ma oggi, e sono passati cento anni, i neri non sono ancora liberi.

Sono passati cento anni, e la vita dei neri è ancora paralizzata dalle pastoie della segregazione e dalle catene della discriminazione.

Sono passati cento anni, e i neri vivono in un'isola solitaria di povertà, in mezzo a un immenso oceano di benessere materiale.

Sono passati cento anni, e i neri ancora languiscono negli angoli della società americana, si ritrovano esuli nella propria terra.

Quindi oggi siamo venuti qui per tratteggiare a tinte forti una situazione vergognosa.

In un certo senso, siamo venuti nella capitale del nostro paese per incassare un assegno.

Quando gli architetti della nostra repubblica hanno scritto le

magnifiche parole della Costituzione e della Dichiarazione d'indipendenza, hanno firmato un "pagherò" di cui ciascun americano era destinato a ereditare la titolarità.

Il "pagherò" conteneva la promessa che a tutti gli uomini, sì, ai neri come ai bianchi, sarebbero stati garantiti questi diritti inalienabili: "vita, libertà e ricerca della felicità".

Oggi appare evidente che per quanto riguarda i cittadini americani di colore, l'America ha mancato di onorare il suo impegno debitorio.

Invece di adempiere a questo sacro dovere, l'America ha dato al popolo nero un assegno a vuoto, un assegno che è tornato indietro, con la scritta "copertura insufficiente".

Ma noi ci rifiutiamo di credere che la banca della giustizia sia in fallimento.

Ci rifiutiamo di credere che nei grandi caveau di opportunità di questo paese non vi siano fondi sufficienti.

E quindi siamo venuti a incassarlo, questo assegno, l'assegno che offre, a chi le richiede, la ricchezza della libertà e la garanzia della giustizia.

Siamo venuti in questo luogo consacrato anche per ricordare all'America l'infuocata urgenza dell'oggi.

Quest'ora non è fatta per abbandonarsi al lusso di prendersela calma o di assumere la droga tranquillante del gradualismo.

Adesso è il momento di tradurre in realtà le promesse della democrazia.

Adesso è il momento di risollevarci dalla valle buia e desolata

della segregazione fino al sentiero soleggiato della giustizia razziale.

Adesso è il momento di sollevare la nostra nazione dalle sabbie mobili dell'ingiustizia razziale per collocarla sulla roccia compatta della fraternità.

Adesso è il momento di tradurre la giustizia in una realtà per tutti i figli di Dio.

Se la nazione non cogliesse l'urgenza del presente, le conseguenze sarebbero funeste.

L'afosa estate della legittima insoddisfazione dei negri non finirà finché non saremo entrati nel frizzante autunno della libertà e dell'uguaglianza.

Il 1963 non è una fine, è un principio.

Se la nazione tornerà all'ordinaria amministrazione come se niente fosse accaduto, chi sperava che i neri avessero solo bisogno di sfogarsi un po' e poi se ne sarebbero rimasti tranquilli rischia di avere una brutta sorpresa.



In America non ci sarà né riposo né pace finché i neri non vedranno garantiti i loro diritti di cittadinanza.

I turbini della rivolta continueranno a scuotere le fondamenta della nostra nazione finché non spunterà il giorno luminoso della giustizia.

Ma c'è qualcosa che devo dire al mio popolo, fermo su una soglia rischiosa, alle porte del palazzo della giustizia: durante il processo che ci porterà a ottenere il posto che ci spetta di diritto, non dobbiamo commettere torti.

Non cerchiamo di placare la sete di libertà bevendo alla coppa del rancore e dell'odio.

Dobbiamo sempre condurre la nostra lotta su un piano elevato di dignità e disciplina.

Non dobbiamo permettere che la nostra protesta creativa degeneri in violenza fisica.

Sempre, e ancora e ancora, dobbiamo innalzarci fino alle vette maestose in cui la forza fisica s'incontra con la forza dell'anima.

Il nuovo e meraviglioso clima di combattività di cui oggi è impregnata l'intera comunità nera non deve indurci a diffidare di tutti i bianchi, perché molti nostri fratelli bianchi, come attesta oggi la loro presenza qui, hanno capito che il loro destino è legato al nostro.

Hanno capito che la loro libertà si lega con un nodo inestricabile alla nostra.

Non possiamo camminare da soli.

E mentre camminiamo, dobbiamo impegnarci con un giuramento: di proseguire sempre avanti.

Non possiamo voltarci indietro.

C'è chi domanda ai seguaci dei diritti civili: "Quando sarete soddisfatti?".

Non potremo mai essere soddisfatti, finché i neri continueranno a subire gli indescrivibili orrori della brutalità poliziesca.

Non potremo mai essere soddisfatti, finché non riusciremo a

trovare alloggio nei motel delle autostrade e negli alberghi delle città, per dare riposo al nostro corpo affaticato dal viaggio.

Non potremo mai essere soddisfatti, finché tutta la facoltà di movimento dei neri resterà limitata alla possibilità di trasferirsi da un piccolo ghetto a uno più grande.

Non potremo mai essere soddisfatti, finché i nostri figli continueranno a essere spogliati dell'identità e derubati della dignità dai cartelli su cui sta scritto "Riservato ai bianchi".

Non potremo mai essere soddisfatti, finché i neri del Mississippi non potranno votare e i neri di New York crederanno di non avere niente per cui votare.

No, no, non siamo soddisfatti e non saremo mai soddisfatti, finché la giustizia non scorrerà come l'acqua, e la rettitudine come un fiume in piena.

Io non dimentico che alcuni fra voi sono venuti qui dopo grandi prove e tribolazioni.

Alcuni di voi hanno lasciato da poco anguste celle di prigione.

Alcuni di voi sono venuti da zone dove ricercando la libertà sono stati colpiti dalle tempeste della persecuzione e travolti dai venti della brutalità poliziesca.

Siete i reduci della sofferenza creativa.

Continuate il vostro lavoro, nella fede che la sofferenza immeritata ha per frutto la redenzione.

Tornate nel Mississippi, tornate nell'Alabama, tornate nella Carolina del Sud, tornate in Georgia, tornate in Louisiana, tornate alle baraccopoli e ai ghetti delle nostre città del Nord, sapendo che in qualche modo questa situazione può cambiare e cambierà.

Non indugiamo nella valle della disperazione.

Oggi, amici miei, vi dico: anche se dobbiamo affrontare le difficoltà di oggi e di domani, io continuo ad avere un sogno.

E un sogno che ha radici profonde nel sogno americano.

Ho un sogno, che un giorno questa nazione sorgerà e vivrà il

significato vero del suo credo: noi riteniamo queste verità evidenti di per sé, che tutti gli uomini sono creati uguali.

Ho un sogno, che un giorno sulle rosse montagne della Georgia i figli degli ex schiavi e i figli degli ex padroni di schiavi potranno sedersi insieme alla tavola della fraternità.

Ho un sogno, che un giorno perfino lo stato del Mississippi, dove si patisce il caldo afoso dell'ingiustizia, il caldo afoso dell'oppressione, si trasformerà in un'oasi di libertà e di giustizia.

Ho un sogno, che i miei quattro bambini un giorno vivranno in una nazione in cui non saranno giudicati per il colore della pelle, ma per l'essenza della loro personalità.

Oggi ho un sogno.

Ho un sogno, che un giorno, laggiù nell'Alabama, dove i razzisti sono più che mai accaniti, dove il governatore non parla d'altro che di potere di compromesso interlocutorio e di nullification delle leggi federali, un giorno, proprio là nell'Alabama, i bambini neri e le bambine nere potranno prendere per mano bambini bianchi e bambine bianche, come fratelli e sorelle.

Oggi ho un sogno.

Ho un sogno, che un giorno ogni valle sarà innalzata, ogni monte e ogni collina saranno abbassati, i luoghi scoscesi diventeranno piani, e i luoghi tortuosi diventeranno diritti, e la gloria del Signore sarà rivelata, e tutte le creature la vedranno insieme.

Questa è la nostra speranza.

Questa è la fede che porterò con me tornando nel Sud.

Con questa fede potremo cavare dalla montagna della disperazione una pietra di speranza.

Con questa fede potremo trasformare le stridenti discordanze della nostra nazione in una bellissima sinfonia di fraternità.

Con questa fede potremo lavorare insieme, pregare insieme,



lottare insieme, andare in prigione insieme, schierarci insieme per la libertà, sapendo che un giorno saremo liberi.

Quel giorno verrà, quel giorno verrà quando tutti i figli di Dio potranno cantare con un significato nuovo: “Patria mia, é di te, dolce terra di libertà, é di te che io canto.

Terra dove sono morti i miei padri, terra dell’orgoglio dei Pellegrini, da ogni vetta riecheggi libertà”.

E se l’America vuol essere una grande nazione, bisogna che questo diventi vero.

E dunque, che la libertà riecheggi dalle straordinarie colline del New Hampshire.

Che la libertà riecheggi dalle possenti montagne di New York.

Che la libertà riecheggi dagli elevati Allegheny della Pennsylvania.

Che la libertà riecheggi dalle innevate Montagne Rocciose del Colorado.

Che la libertà riecheggi dai pendii sinuosi della California.

Ma non soltanto.

Che la libertà riecheggi dalla Stone Mountain della Georgia.

Che la libertà riecheggi dalla Lookout Mountain del Tennessee.

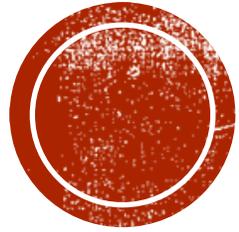
Che la libertà riecheggi da ogni collina e da ogni formicaio del Mississippi, da ogni vetta, che riecheggi la libertà.

E quando questo avverrà, quando faremo riecheggiare la libertà, quando la lasceremo riecheggiare da ogni villaggio e da ogni paese, da ogni stato e da ogni città, saremo riusciti ad avvicinare quel giorno in cui tutti i figli di Dio, neri e bianchi, ebrei e gentili, protestanti e cattolici, potranno prendersi per mano e cantare le parole dell’antico inno: “Liberi finalmente, liberi finalmente.

Grazie a Dio Onnipotente, siamo liberi finalmente”.







«ERA IL TIPO DI VOCE CHE LE ORECCHIE SEGUONO COME SE OGNI PAROLA FOSSE UN ARRANGIAMENTO DI NOTE CHE NON VERRÀ MAI PIÙ SUONATO».

Francis Scott Fitzgerald

LA VOCE È...

Parte di chi siete

Questa è la prima cosa che è la voce.

Con la voce possiamo mormorare, sussurrare, gridare, ruggire, suggerire, domandare, asserire, dichiarare, confermare, smentire, insinuare dubbi, evocare ricordi, confortare...

Tutto questo bagaglio di possibilità, se non si è consapevoli, non si riesce a utilizzare al meglio.



LA VOCE È...

Il contenitore di un metamessaggio

L'inconsapevolezza su come si utilizza la voce rende i messaggi che si trasmettono criptati anche a chi li sta emettendo.

Se usi la voce in modo monotono, monocorde, con un volume basso, stai dando all'interlocutore la tua versione di Killing me softly.

Chi parla a bassa voce, con tono monocorde, sta dicendo che lui stesso è insicuro del messaggio che sta trasmettendo. Trasmette anche insicurezza nelle proprie idee: voi credereste a qualcuno che parla così? (Domanda retorica)



LA VOCE È...

Emozione

Ogni emozione che noi viviamo passa attraverso la nostra voce.



GLI ELEMENTI DEL PARLATO

- La frequenza (U: 100-125Hz; D:200-250Hz; 400-450Hz)

Con il nostro strumento vocale, noi emettiamo delle frequenze, così come si fa con uno strumento. Emettiamo un suono, quindi.

Perché il suono della nostra voce è così com'è, oggi?

Per 4 ragioni:

*per quello che abbiamo ascoltato

*per come ascoltiamo

*per la nostra conformazione fisica

*per come inconsciamente scegliamo di usare la voce, alla luce della nostra personalità ed esperienza di vita



GLI ELEMENTI DEL PARLATO

- La frequenza (U: 100-125Hz; D:200-250Hz; 400-450Hz)

Frequenze troppo alte catturano l'attenzione, ma danno fastidio. (voce che risuona in testa)

Di contro, frequenze troppo basse non catturano l'attenzione ma creano sonnolenza. (voce che risuona nel petto)

Le frequenze medie, tra i 100 e i 200Hz sono capaci di compiere vere e proprie magie. Queste frequenze sono capaci allo stesso tempo di tenere alta l'attenzione e di indurre la calma in chi ascolta. Anche chi utilizzerà queste frequenze si sentirà calmo e tranquillo. (voce che risuona in bocca)

Lavorare sulle frequenze medie, rende anche più credibili mentre si parla.



● PRACTICE LEARNING ●

Dove senti la tua voce?

Nella testa, nella bocca o nel petto?



GLI ELEMENTI DEL PARLATO

- Il volume

Serve un volume adeguato alle situazioni e al contenuto che si sta trasmettendo.





PRACTICE LEARNING



Prova a sbadigliare sonoramente

**Hai trovato il volume e la frequenza
perfetti**



GLI ELEMENTI DEL PARLATO

- L'articolazione

Ogni lettera che compone ogni singola parola deve avere la stessa durata e pronunciata con lo stesso volume.

(sempre che non si voglia enfatizzare un aspetto)



GLI ELEMENTI DEL PARLATO

- Il tempo

È fondamentale scegliere il tempo tra le lettere che pronunciamo; decidere se una parola pronunciata lentamente voglia suscitare ironia (gli impiegati stanno lavorando v-e-l-o-c-e-m-e-n-t-e); se fare una pausa voglia dire mettere un due punti al discorso che si sta tenendo, o una virgola, o un punto interrogativo o esclamativo o un punto e virgola.



GLI ELEMENTI DEL PARLATO

- Il movimento

Con che movimento pronunciamo le frasi?

Vorrei tanto andare al mare (attenzione sul verbo volere, su qualcosa che vorrei ma non ho)

Vorrei **tanto** andare al mare (l'attenzione è sull'aggettivo, qualifica il mio desiderio)

Vorrei tanto **andare** al mare (attenzione sul verbo andare, sul bisogno di movimento)

Vorrei tanto andare al **mare** (attenzione sul luogo di arrivo)



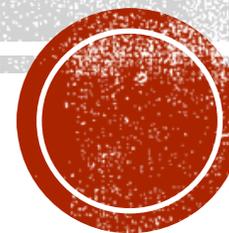
GLI ELEMENTI DEL PARLATO

	GIALLO Amicizia	VERDE Fiducia	BLU Autorevolezza	ROSSO Passione
<small>Ciro Imparato's</small> FOURVOICECOLORS™ 				
dosaggio dei colori	sorridente cordiale	sincera rassicurante	affidabile sicura	propositiva coinvolgente
Volume →	medio alto	medio basso	medio alto	alto
Tono →	variabile alto basso	basso	basso conclusivo	medio alto
Tempo →	quasi veloce	lento	medio	veloce
Ritmo →	variato	pause esitanti	pause nette	incalzante
Sorriso →	pronunciato	dolce	pizzico	forte

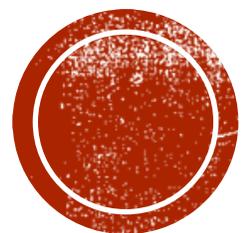


PUBLIC SPEAKING
UN'ARTE CHE SI
APPRENDE

(CON IL TEMPO E CON LA PRATICA)

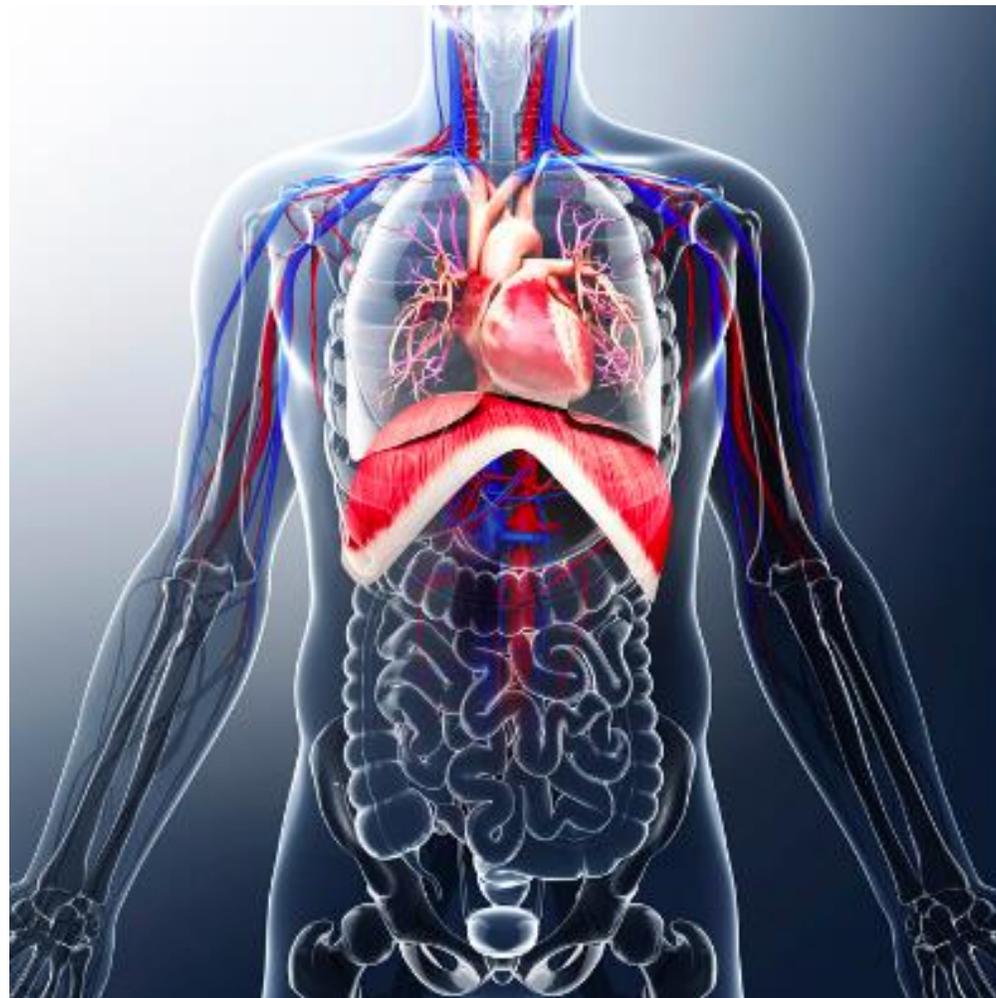


Antonella de Minico, giornalista e scrittrice



RIPRENDIAMO (CI) LA VOCE

IL DIAFRAMMA



È UN MUSCOLO E VA ALLENATO

- Il diaframma è un muscolo semivolontario.
- Inspirando si espande ed espirando si contrae.
- La colonna d'aria che esce mentre espiriamo va a colpire le corde vocali (quando siamo silenti, non succede niente, eh)
- L'aria che sale nella gola e nella bocca e attraverso il naso, causando un continuo cambio di pressione nell'aria circostante a chi sta parlando. Ecco le onde sonore.
- Come si allena il diaframma?



● PRACTICE LEARNING ●

Respiriamo di pancia



● PRACTICE LEARNING ●

Esercitiamoci con l'Om

Se hai usato il diaframma sentirai
vibrare la parte sotto allo sterno



GLI ELEMENTI DEL PARLATO

- L'articolazione

Ogni lettera che compone ogni singola parola deve avere la stessa durata e pronunciata con lo stesso volume.

(sempre che non si voglia enfatizzare un aspetto)





PRACTICE LEARNING



Articoliamo!



IL PICCOLO PRINCIPE INCONTRA LA VOLPE

In quel momento apparve la volpe.

"Buon giorno", disse la volpe.

"Buon giorno", rispose gentilmente il piccolo principe, voltandosi: ma non vide nessuno.

"Sono qui", disse la voce, "sotto al melo..."

"Chi sei?" domandò il piccolo principe, "sei molto carino..."

"Sono una volpe", disse la volpe.

"Vieni a giocare con me", le propose il piccolo principe, sono così triste..."

"Non posso giocare con te", disse la volpe, "non sono addomesticata".

"Ah! scusa", fece il piccolo principe.

Ma dopo un momento di riflessione soggiunse:

"Che cosa vuol dire <addomesticare>?"

"Non sei di queste parti, tu", disse la volpe, "che cosa cerchi?"

"Cerco gli uomini", disse il piccolo principe.

"Che cosa vuol dire <addomesticare>?"

"Gli uomini" disse la volpe, "hanno dei fucili e cacciano. E' molto noioso! Allevano anche delle galline. E' il loro solo interesse. Tu cerchi delle galline?"

"No", disse il piccolo principe. "Cerco degli amici. Che cosa vuol dire <addomesticare>?"

"E' una cosa da molto dimenticata. Vuol dire <creare dei legami>..."

"Creare dei legami?"

"Certo", disse la volpe. "Tu, fino ad ora, per me, non sei che un ragazzino uguale a centomila ragazzini. E non ho bisogno di te. E neppure tu hai bisogno di me. Io non sono per te che una volpe uguale a centomila volpi. Ma se tu mi addomestichi, noi avremo bisogno l'uno dell'altro. Tu sarai per me unico al mondo, e io sarò per te unica al mondo".

"Comincio a capire" disse il piccolo principe. "C'è un fiore... credo che mi abbia addomesticato..."

"E' possibile", disse la volpe. "Capita di tutto sulla Terra..."



GLI ELEMENTI DEL PARLATO

- Il tempo

È fondamentale scegliere il tempo tra le lettere che pronunciamo; decidere se una parola pronunciata lentamente voglia suscitare ironia (gli impiegati stanno lavorando v-e-l-o-c-e-m-e-n-t-e); se fare una pausa voglia dire mettere un due punti al discorso che si sta tenendo, o una virgola, o un punto interrogativo o esclamativo o un punto e virgola.



GLI ELEMENTI DEL PARLATO

- Il volume

Serve un volume adeguato alle situazioni e al contenuto che si sta trasmettendo.



● PRACTICE LEARNING ●

Lavoriamo sul tempo e sul volume!



"Ci sono dei cacciatori su questo pianeta?"

"No".

"Questo mi interessa. E delle galline?"

"No".

"Non c'è niente di perfetto", sospirò la volpe. Ma la volpe ritornò alla sua idea:

"La mia vita è monotona. Io do la caccia alle galline, e gli uomini danno la caccia a me. Tutte le galline si assomigliano, e tutti gli uomini si assomigliano. E io mi annoio perciò. Ma se tu mi addomestichi, la mia vita sarà illuminata. Conoscerò un rumore di passi che sarà diverso da tutti gli altri. Gli altri passi mi fanno nascondere sotto terra. Il tuo, mi farà uscire dalla tana, come una musica. E poi, guarda! Vedi, laggiù in fondo, dei campi di grano? Io non mangio il pane e il grano, per me è inutile. I campi di grano non mi ricordano nulla. E questo è triste! Ma tu hai dei capelli color dell'oro. Allora sarà meraviglioso quando mi avrai addomesticato. Il grano, che è dorato, mi farà pensare a te. E amerò il rumore del vento nel grano..."

La volpe tacque e guardò a lungo il piccolo principe:

"Per favore... addomesticami", disse.

"Volentieri", disse il piccolo principe, "ma non ho molto tempo, però. Ho da scoprire degli amici, e da conoscere molte cose".

"Non ci conoscono che le cose che si addomesticano", disse la volpe. "Gli uomini non hanno più tempo per conoscere nulla. Comprano dai mercanti le cose già fatte. Ma siccome non esistono mercanti di amici, gli uomini non hanno più amici. Se tu vuoi un amico addomesticami!"

"Che cosa bisogna fare?" domandò il piccolo principe.

"Bisogna essere molto pazienti", rispose la volpe. "In principio tu ti sederai un po' lontano da me, così, nell'erba. Io ti guarderò con la coda dell'occhio e tu non dirai nulla. Le parole sono una fonte di malintesi. Ma ogni giorno tu potrai sederti un po' più vicino..."

Il piccolo principe ritornò l'indomani.

"Sarebbe stato meglio ritornare alla stessa ora", disse la volpe.

"Se tu vieni, per esempio, tutti i pomeriggi alle quattro, dalle tre io comincerò ad essere felice. Col passare dell'ora aumenterà la mia felicità. Quando saranno le quattro, incomincerò ad agitarmi e ad inquietarmi; scoprirò il prezzo della felicità! Ma se tu vieni non si sa quando, io non saprò mai a che ora prepararmi il cuore... Ci vogliono i riti".

"Che cos'è un rito?" disse il piccolo principe.

"Anche questa è una cosa da tempo dimenticata", disse la volpe. "È quello che fa un giorno diverso dagli altri giorni, un'ora dalle altre ore. C'è un rito, per esempio, presso i miei cacciatori. Il giovedì ballano con le ragazze del villaggio. Allora il giovedì è un giorno meraviglioso! Io mi spingo sino alla vigna. Se i cacciatori ballassero in un giorno qualsiasi, i giorni si assomiglierebbero tutti, e non avrei mai vacanza". Così il piccolo principe addomesticò la volpe.



GLI ELEMENTI DEL PARLATO

- Il movimento

Con che movimento pronunciamo le frasi?

Vorrei tanto andare al mare (attenzione sul verbo volere, su qualcosa che vorrei ma non ho)

Vorrei **tanto** andare al mare (l'attenzione è sull'aggettivo, qualifica il mio desiderio)

Vorrei tanto **andare** al mare (attenzione sul verbo andare, sul bisogno di movimento)

Vorrei tanto andare al **mare** (attenzione sul luogo di arrivo)



● PRACTICE LEARNING ●

Pronti con il registratore?



...CONTINUIAMO A ESERCITARCI

Buongiorno a tutti. Sono davvero felice di partecipare a questo corso.

In queste lezioni, ognuno di noi ha dato il meglio di sé per raggiungere l'obiettivo di parlare con maggiore efficacia in pubblico.

Abbiamo capito che non è semplice come sembra parlare in pubblico e che di naturale c'è ben poco: servono tecnica, conoscenza, allenamento, tenacia e tanta fatica.

Chi vuole continuare con me questa sfida?



GLI ELEMENTI DEL PARLATO

	GIALLO Amicizia	VERDE Fiducia	BLU Autorevolezza	ROSSO Passione
<small>Ciro Imparato's</small> FOURVOICECOLORS™ 				
dosaggio dei colori	sorridente cordiale	sincera rassicurante	affidabile sicura	propositiva coinvolgente
Volume →	medio alto	medio basso	medio alto	alto
Tono →	variabile alto basso	basso	basso conclusivo	medio alto
Tempo →	quasi veloce	lento	medio	veloce
Ritmo →	variato	pause esitanti	pause nette	incalzante
Sorriso →	pronunciato	dolce	pizzico	forte



...AGGIUNGIAMO I COLORI

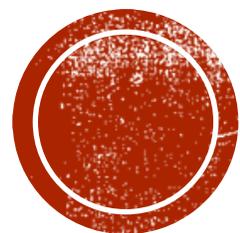
Buongiorno a tutti. Sono davvero felice di partecipare a questo corso. (giallo)

In queste lezioni, ognuno di noi ha dato il meglio di sé per raggiungere l'obiettivo di parlare con maggiore efficacia in pubblico. (verde)

Abbiamo capito che non è semplice come sembra parlare in pubblico e che di naturale c'è ben poco: servono tecnica, conoscenza, allenamento, tenacia e tanta fatica. (blu)

Chi vuole continuare con me questa sfida? (rosso)





I COLORI DELLA VOCE RACCONTANO LA PERSONALITÀ

LA TUA **PERSONALITÀ** IDEALE È UN EQUILIBRIO

PERSONALITÀ GIALLA

Simpatico, socievole, capace di creare immediatamente un clima cordiale e piacevole



PERSONALITÀ BLU

Deciso e sicuro del fatto suo, dopo aver conquistato la fiducia, sa guidare da capace leader con grande autorevolezza



PERSONALITÀ VERDE

Ematico, capace di entrare in sintonia con tutti, conquistando la fiducia dimostrando di saper ascoltare, comprendere e rispettare le emozioni altrui.



PERSONALITÀ ROSSA

Entusiasta e passionale ma mai sopra le righe, sa incoraggiare e condurre all'azione senza esitazioni.

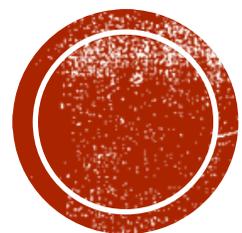


GUARDIAMO LUCA VULLO

COACH DI COMUNICAZIONE DEL CORPO

https://www.ted.com/talks/luca_vullo_come_parlare_senza_parlare/transcript?language=it





IL LINGUAGGIO DEL CORPO



LA PROSSEMICA

- zona **intima**
- zona **personale**
- zona **sociale**
- zona **pubblica**



LA ZONA INTIMA

- Si estende tra i 20 e i 50 cm intorno a noi
- Corrisponde circa alla distanza a cui possiamo arrivare con le mani
- Da questa distanza si può sentire l'odore di una persona
- In questa zona non possono entrare tutti, ci entrano il partner, gli amici, le persone di cui ci fidiamo



LA ZONA PERSONALE

- Si estende tra i 50 e i 120 cm dal nostro corpo
- Corrisponde circa alla distanza a cui possiamo arrivare allungando le braccia
- È la distanza da cui si può sentire un tono di voce moderato, ma non l'odore di una persona
- In questa zona possono entrare i colleghi, per esempio



LA ZONA SOCIALE

- Si estende tra i 120 e i 240 cm dal nostro corpo
- È la zona della neutralità affettiva ed emozionale, quella che in genere si riserva ai rapporti puramente di lavoro
- A questa distanza non è possibile né toccarsi né distinguere i particolari



LA ZONA PUBBLICA

- Si estende tra i 240 cm agli 8 metri dal nostro corpo
- Non esiste rapporto in questa zona.
- I gesti del corpo, per essere visti, devono essere amplificati.
- La voce deve essere amplificata.



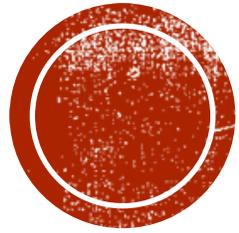
I GESTI



SUSCITANO INCONSAPEVOLI EFFETTI

- Il palmo della mano rivolto verso il basso, fa pensare a una minaccia (se si vuole essere aggressivi, palmo verso il basso)
- Il palmo della mano rivolto verso l'alto è un gesto di apertura (se si vuole esprimere fiducia, palmo verso l'alto)
- Il dito puntato genera pressione in chi ascolta
- Pollice e indice uniti dicono Ok, va tutto bene
- **GESTI DI CONTATTO**
- Sono quelli che facciamo quando entriamo in relazione con qualcun altro, come stringersi la mano





SERVE ASSERTIVITÀ



Molte persone pensano che per essere ascoltate bisogna alzare la voce, in realtà serve assertività.

A un assertivo non interessa avere ragione o torto, gli interessa il confronto costruttivo

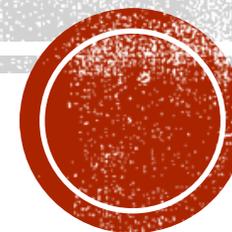
Chi è assertivo è vero, autentico, onesto

Chi è assertivo sa fare di ogni momento un'opportunità

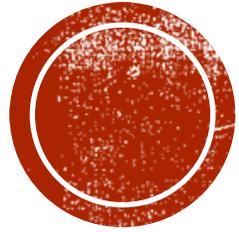


PUBLIC SPEAKING
UN'ARTE CHE SI
APPRENDE

(CON IL TEMPO E CON LA PRATICA)



Antonella de Minico, giornalista e scrittrice



LE DIFFERENZE TRA PUBLIC E VIDEO SPEAKING



PRIMA DI TUTTO IL SETTING

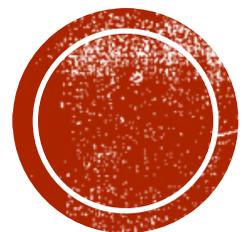
- Lo sfondo non deve distrarre l'ascoltatore
- Bisogna illuminare bene il viso
- I colori degli abiti devono essere adeguati a ciò che si vuole comunicare
- Accertarsi che la connessione sia stabile
- Accertarsi che il microfono funzioni correttamente



LA GESTUALITÀ

- Si può usare, ma con moderazione.
- Attenzione alla mimica facciale
- Osservare il punto luminoso della telecamera
- Attenzione ai movimenti oculari





COME FARE UN VIDEO SPEACH PER PRESENTARE TE STESSO?

ANCHE IN QUESTO CASO NON SI IMPROVVISA

- Evitare di iniziare con il buongiorno, o le solite cose che annoiano tutti
- Iniziare con una domanda, potrebbe essere un'idea....
- Evitare un linguaggio tecnico
- Creare connessioni raccontando una storia, un aneddoto...
- Chiudere con una call to action





PRACTICE LEARNING



Sperimenta il tuo «Elevator Pitch»

