

# Public Speaking – Parlare in Pubblico

Come presentare se stessi e i propri contenuti in maniera efficace

*Il Relatore si aggiusta il microfono e la cravatta, schiarisce la voce, saluta formalmente la platea ringraziando almeno 8 persone.*

*Abbassa lo sguardo su alcuni appunti e **va al sodo**:*

*“Rispetto all’importante quesito di fondo affidatomi, ritengo non sia illecito aspettarsi una mia ancorché omissiva risposta non positiva.*

*E’ invero necessario, a mio modo di vedere, da **subito** porre, con **poche parole**, in **chiara evidenza** quanto meno una dozzina di punti che definirei di urgente e irrinunciabile approfondimento.*

*Consapevole dell’impossibilità della completezza, mi piacerebbe tuttavia condividere con gli egregi Colleghi una **adeguata premessa**, non meno **degn**a di **attenzione** e densa di spunti ...”*



# TL – DL TOO LONG – DIDN'T LISTEN

*(troppo lungo, non ho ascoltato)*



*Il tempo è denaro!*

# PREPARARE L'AMBIENTE

*L'audience è un ospite, lo speaker è il padrone di casa che deve prendersi cura dei suoi ospiti*

Arrivare con largo anticipo

Preparare la sala

Predisporre le attrezzature

Durante la presentazione essere attenti ad eventuali disagi (troppo caldo, troppo freddo..)

# PREPARARE L'AMBIENTE

*Anche una sala non accuratamente predisposta può diventare un «competitor»*

Distoglie l'attenzione

Fa apparire noiosi

Abbassa la qualità della presentazione

# ANSIA DA PUBLIC SPEAKING



# I SINTOMI

Sindrome degli occhi puntati

Sentirsi isolati

Sentire di non avere riparo

Sentirsi disarmati

Salivazione azzerata

Sentire di non sapere più nulla

**Relatore=PREDA**

# I RIMEDI «FATTI IN CASA»

Distogliere lo sguardo

Fissare solo chi conosciamo

Fissare lo schermo

**Sindrome degli occhi puntati**

Leggere dai nostri appunti

Nessuno vi sta guardando da dietro un fucile. Sono solo occhi. E sono per voi. Perché vogliono ascoltare ciò che avete da dire. Ricambiateli della fiducia  
**GUARDANDOLI**

# I RIMEDI «FATTI IN CASA»

Abbassare il  
tono della  
voce

Muoversi  
nervosamente

Fissare lo  
schermo

**Sentirsi isolati**

Aggrapparsi  
al tavolo o al  
leggio

Non siamo soli davanti ad una giuria. Stiamo presentando qualcosa che conosciamo ad altri che possono comprenderla e conoscerla. E' una condivisione di informazioni, perciò non siamo soli

# I RIMEDI «FATTI IN CASA»

Barricarsi  
dietro al pc

Rimanere  
seduti al tavolo

Incrociare le  
gambe

**Sentire di non avere  
riparo**

Abbassare lo  
sguardo

La domanda da porsi è: da cosa ho bisogno di ripararmi? Stiamo «vendendo» qualcosa, perciò dobbiamo attaccare, non difenderci

# I RIMEDI «FATTI IN CASA»

Barricarsi  
dietro al pc

Gesticolare con  
in mano penne  
o matite

Puntare in  
continuazione  
il dito  
verso  
qualcuno

**Sentirsi disarmati**

Abbassare lo  
sguardo

Attaccare non vuol dire essere aggressivi verso la platea, che con questi atteggiamenti o si annoia o si sente a disagio

# I RIMEDI «FATTI IN CASA»

Tossire in  
continuazione

Bere ogni due  
parole

**Salivazione azzerata**

Balbettare

Spesso non si riesce a prevenire, ma convincersi che la calma è l'arma più convincente che abbiamo dovrebbe aiutare!

# I RIMEDI «FATTI IN CASA»

Parlare con  
tono di voce  
sommesso

Ripetersi  
mentalmente la  
presentazione  
fino a due minuti  
prima

**Sentire di non sapere  
più nulla**

Distogliere  
lo sguardo

Non bisogna pensare che siamo gli unici a sapere quell'argomento, è vero. Ma se siamo lì c'è un motivo.

# LA PRESENTAZIONE

## La tecnica di speech making

- Head Message: introduzione
- Core Message: corpo centrale
- Take on Message: conclusioni

A first-person perspective from the cockpit of a helicopter, looking forward over the rotor hub and out over a vast, flat landscape. The sun is high in the sky, creating a bright, hazy glow. The terrain below is a patchwork of green fields and brownish-grey areas, possibly a coastal plain or a large agricultural area. The helicopter's rotor hub and parts of the fuselage are visible in the foreground.

**Visione ad Elicottero: la mente umana ha bisogno di una visione di insieme per poter cogliere i dettagli**

LA COMUNICAZIONE AVVIENE ATTRAVERSO  
UNA PLURALITÀ DI CODICI IN RELAZIONE TRA LORO

VERBALE



NON VERBALE  
VOCALE



NON VERBALE  
CINESICO (motorio)



# I 3 CANALI DI COMUNICAZIONE



**VERBALE: 7%**



**VOCALE: 38%**



**VISIVO: 55%**

I AM THE  
LEFT BRAIN

Decisive!  
011001011 LOGIC

Accurate  
ANALYTIC

REASON  
1 2 3 4 5 6 7  
8 9

PRACTICAL  
Strategic

CONTROL

SCIENCE

Realistic  
Brain

WWW.CARTOONADAY.COM



I AM the  
Right BRAIN!

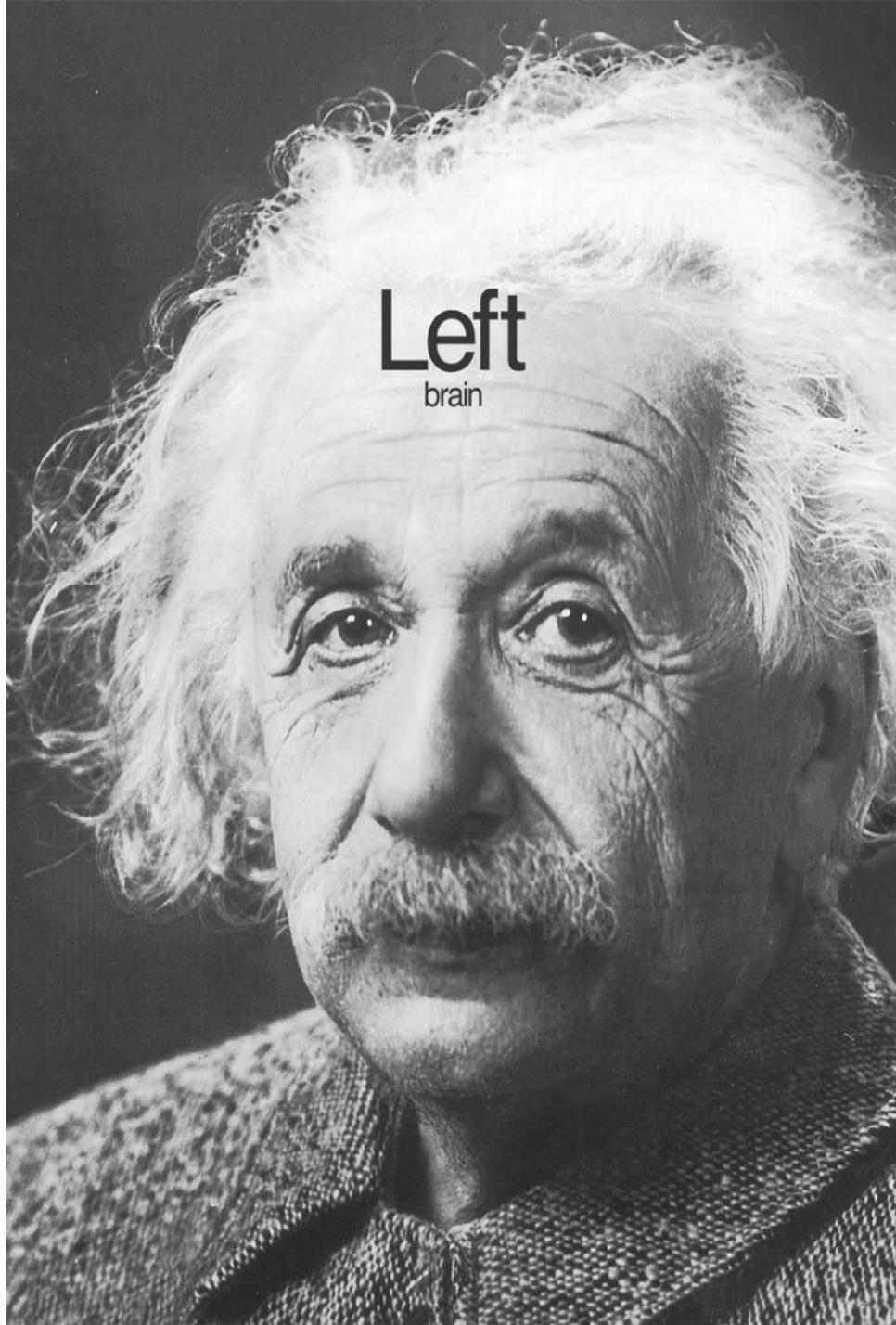
Intuition  
Love LOVE Love  
Love thou art  
Poetry

FREEDOM

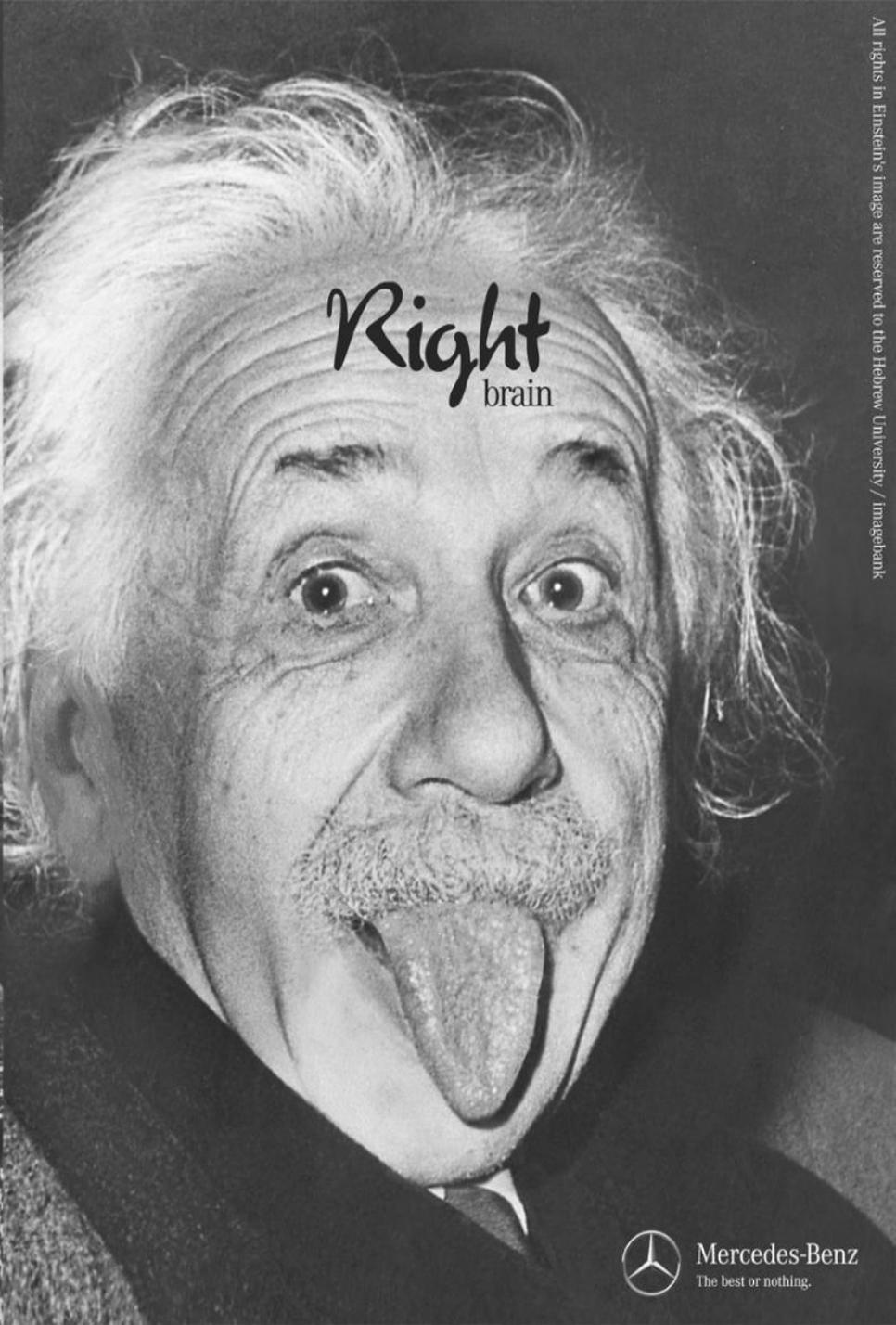
Passion  
vivid

creative

YEARNING  
PEACE



Left  
brain



Right  
brain

# LA PRESENTAZIONE

## Consigli pratici per non annoiare

**No eccesso di testo**

**Semplicità**

**Tante immagini**

**Tanti colori**

**Interruzioni per comunicare con canali diversi (video, audio, dialoghi, storie)**

# LA PRESENTAZIONE

## Altri elementi utili



# LA PRESENTAZIONE

## Altri elementi utili

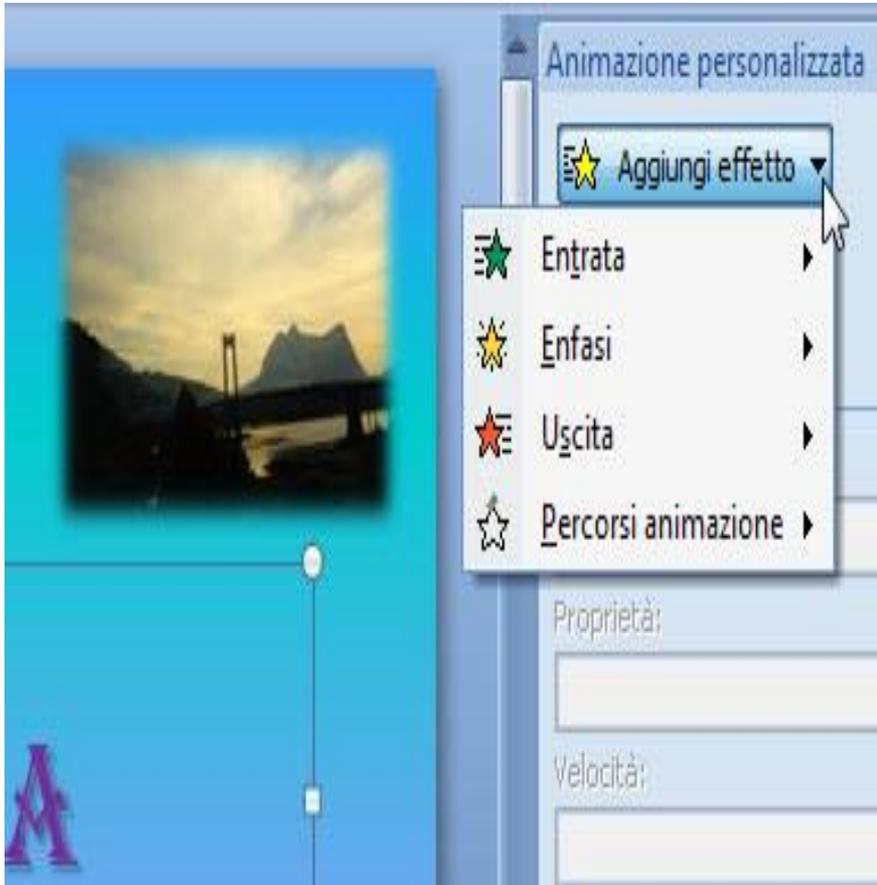


Essere entusiasti!

*«Nulla  
di grande è mai stato raggiunto  
senza entusiasmo»*

# LA PRESENTAZIONE

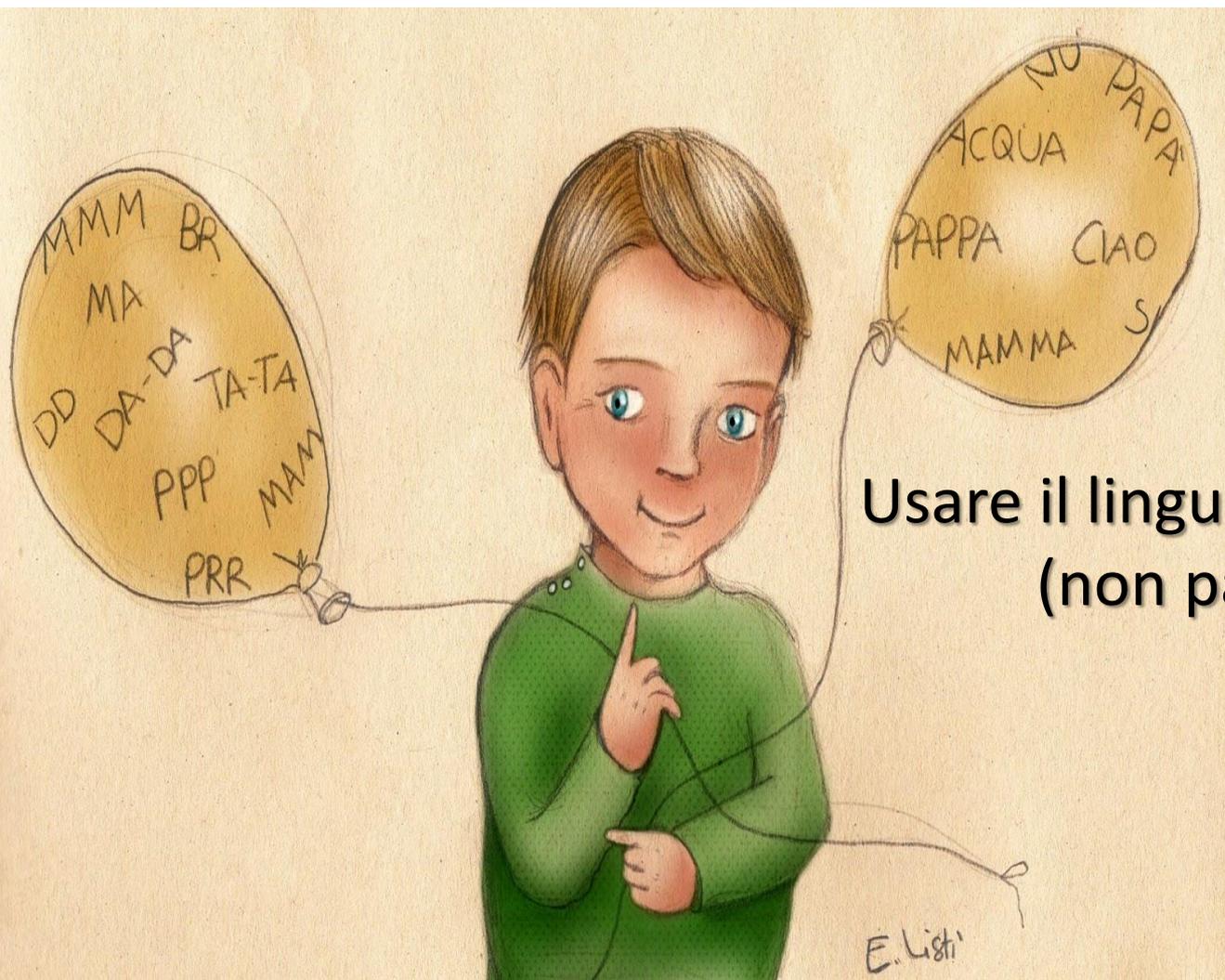
## Altri elementi utili



Inserire animazioni  
x evitare che  
venga letto  
tutto in anticipo

# LA PRESENTAZIONE

## Altri elementi utili



Usare il linguaggio di chi ascolta  
(non parlare per sé)

# LA PRESENTAZIONE

## Altri elementi utili

Modulare il tono della voce



# I CONTENUTI

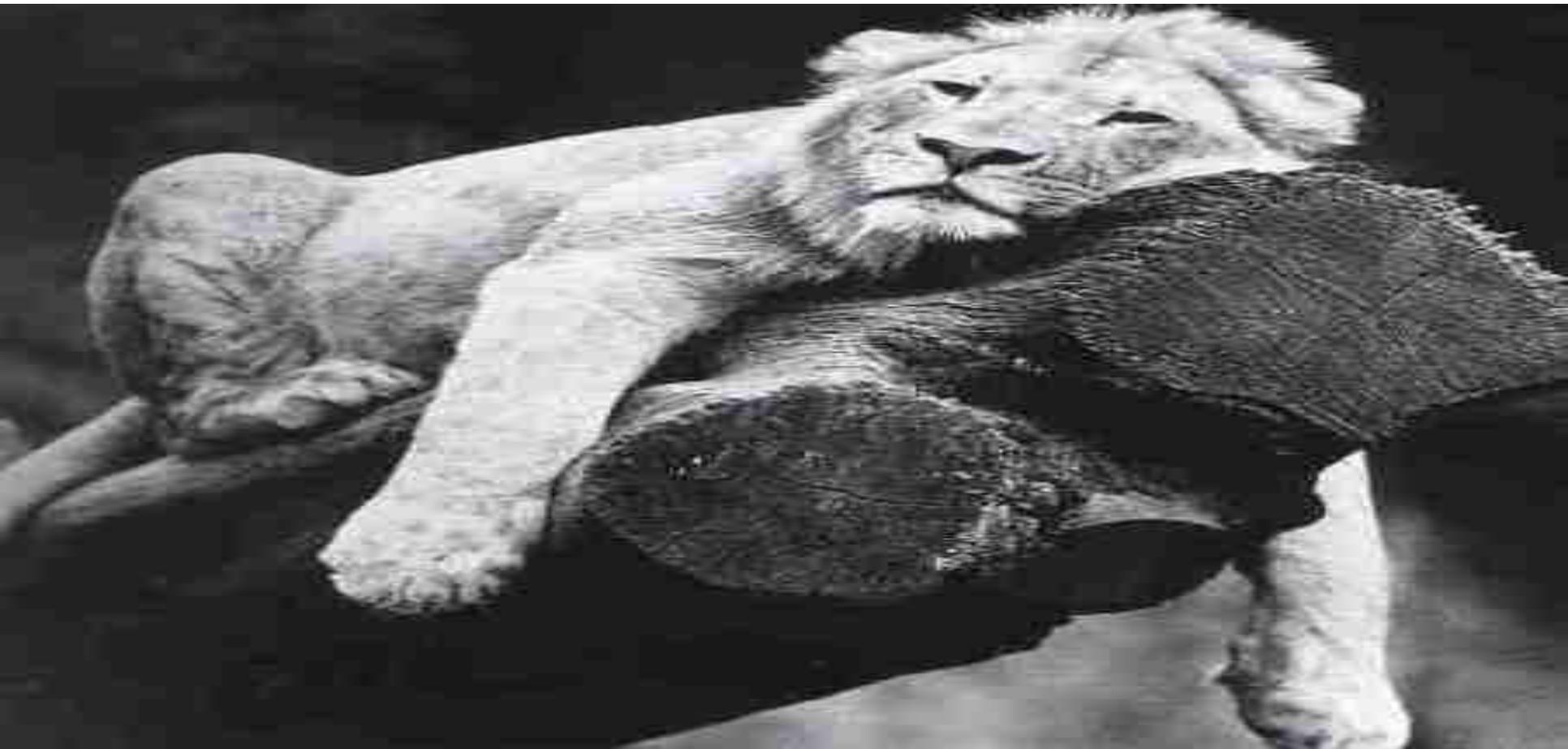
*«Un uomo che usa cinque parole per esprimere un concetto che si può dire con tre, è capace di qualunque delitto.»*

*(Oscar Wilde)*

# I CONTENUTI

## 5 regole chiave

1. Le premesse sono noiose





# I CONTENUTI

## 5 regole chiave

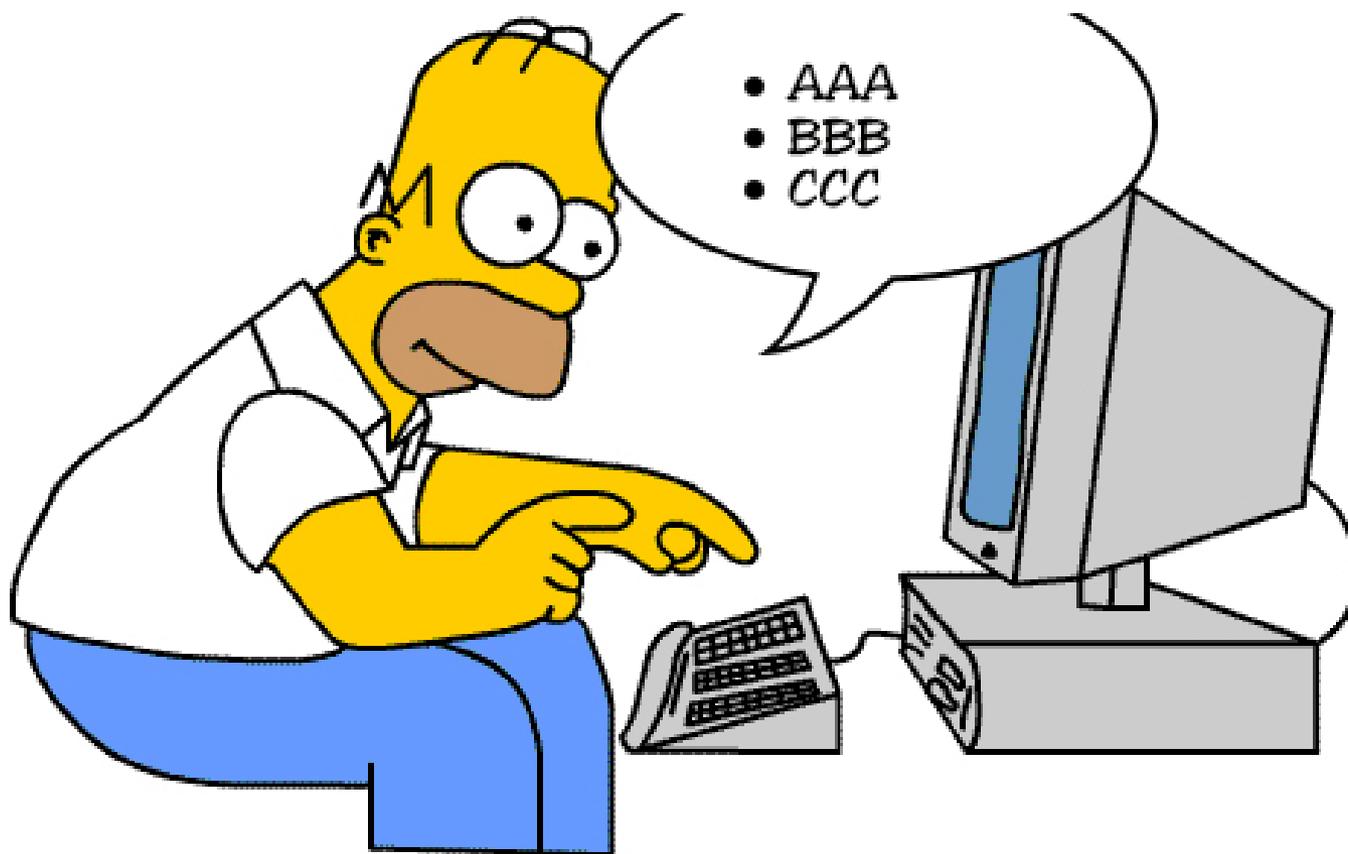
3. Il pubblico deve poter vedere chiaramente tutto ciò che è sul ppt



# I CONTENUTI

## 5 regole chiave

### 4. No elenchi puntati





# IL VALORE DELL'INTENZIONE

**Parlare per se stessi**

**VS.**

**Parlare al/per il pubblico**



# LA TRIADE DEL MESTIERE DI SPEAKER

Conoscenza e padronanza dei contenuti  
**(sapere)**

Abilità di trasferimento degli stessi  
**(saper far sapere)**

Stile di conduzione e relazione  
**(saper essere)**

# I CONTENUTI

## Alcuni suggerimenti

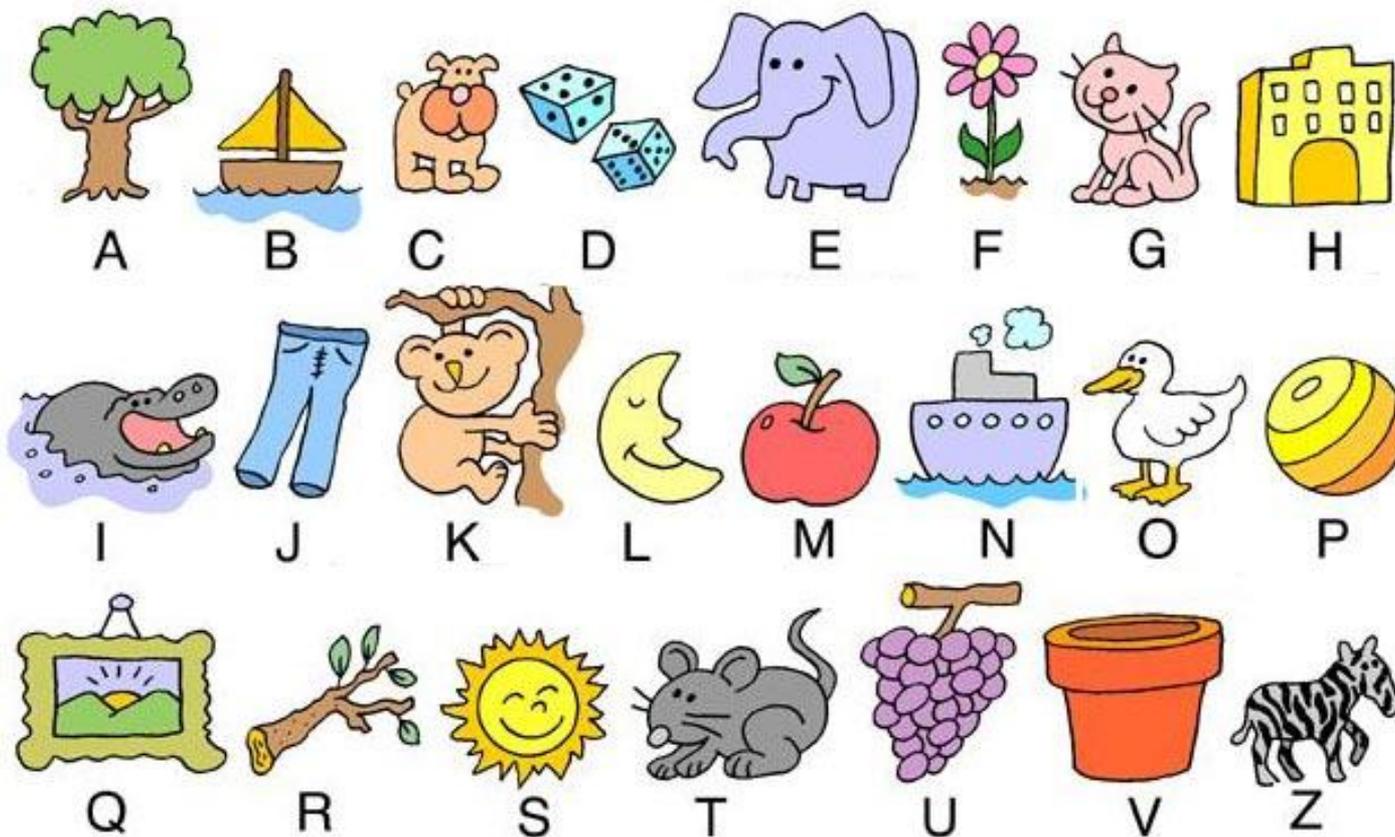
1. Qualunque cosa può essere raccontata



# I CONTENUTI

## Alcuni suggerimenti

2. Chiedersi sempre: mio figlio capirebbe ciò che sto dicendo?



# I CONTENUTI

## Alcuni suggerimenti

3. Le parole forbite ed il linguaggio tecnico non sono per forza sintomo di professionalità



# I CONTENUTI

## Alcuni suggerimenti

4. La vera professionalità è spiegare i concetti con parole semplici ed esempi



# I CONTENUTI

## 5 domande guida per preparare l'intervento



Chi sono i miei interlocutori?

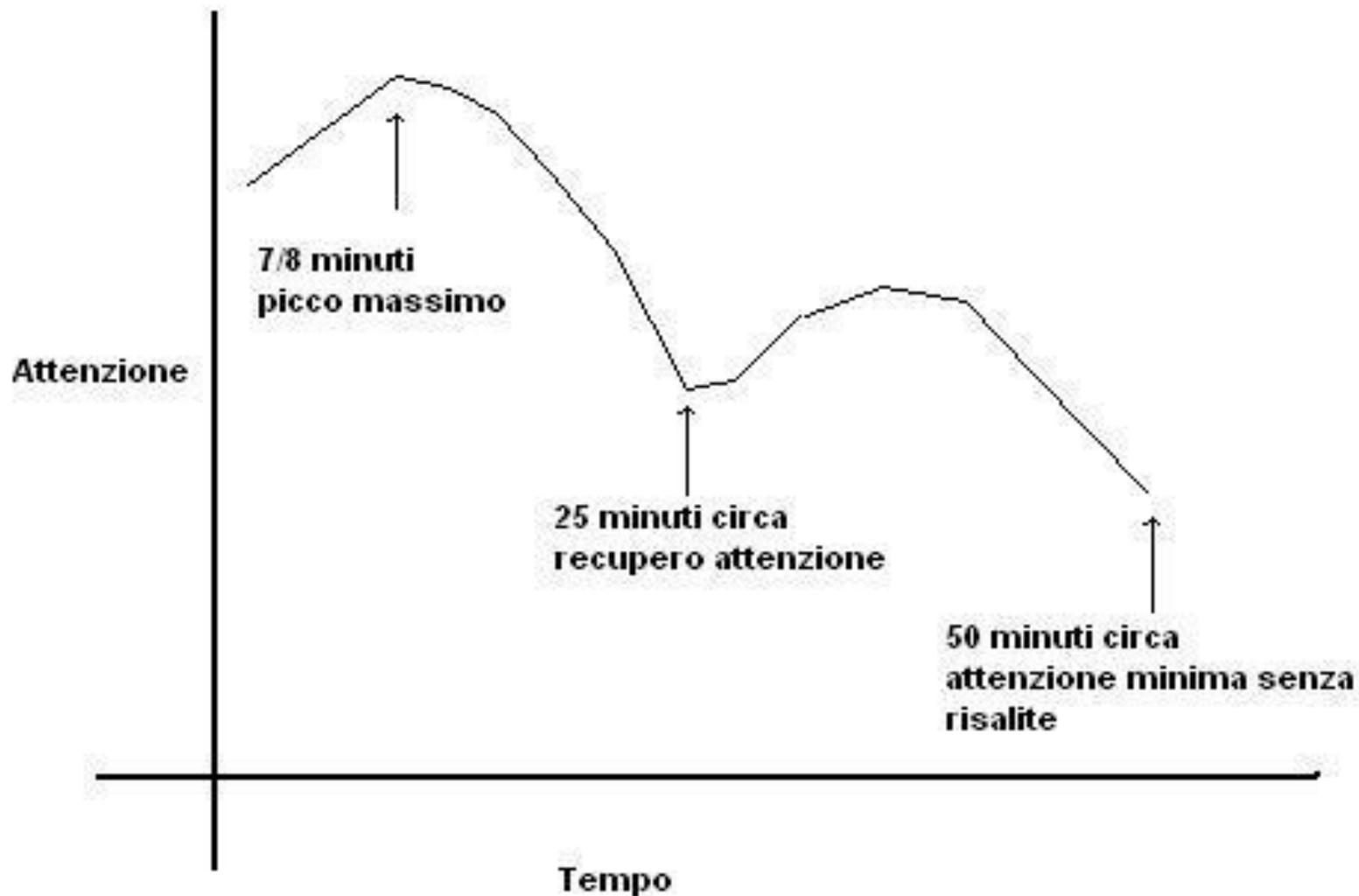
Se io fossi in loro, cosa susciterebbe il mio interesse?

Quali sono le aree di maggiore interesse pratico?

Cosa si aspettano?

Quali obiezioni potrebbero sollevare?

# LA CURVA D'ATTENZIONE



# Come farla risalire?

## 1. «Aceto balsamico»

Piccoli tocchi di comunicazione  
«right brain»: colore, emozioni,  
sentimenti, umore



# Come farla risalire?

## 2. Movimento

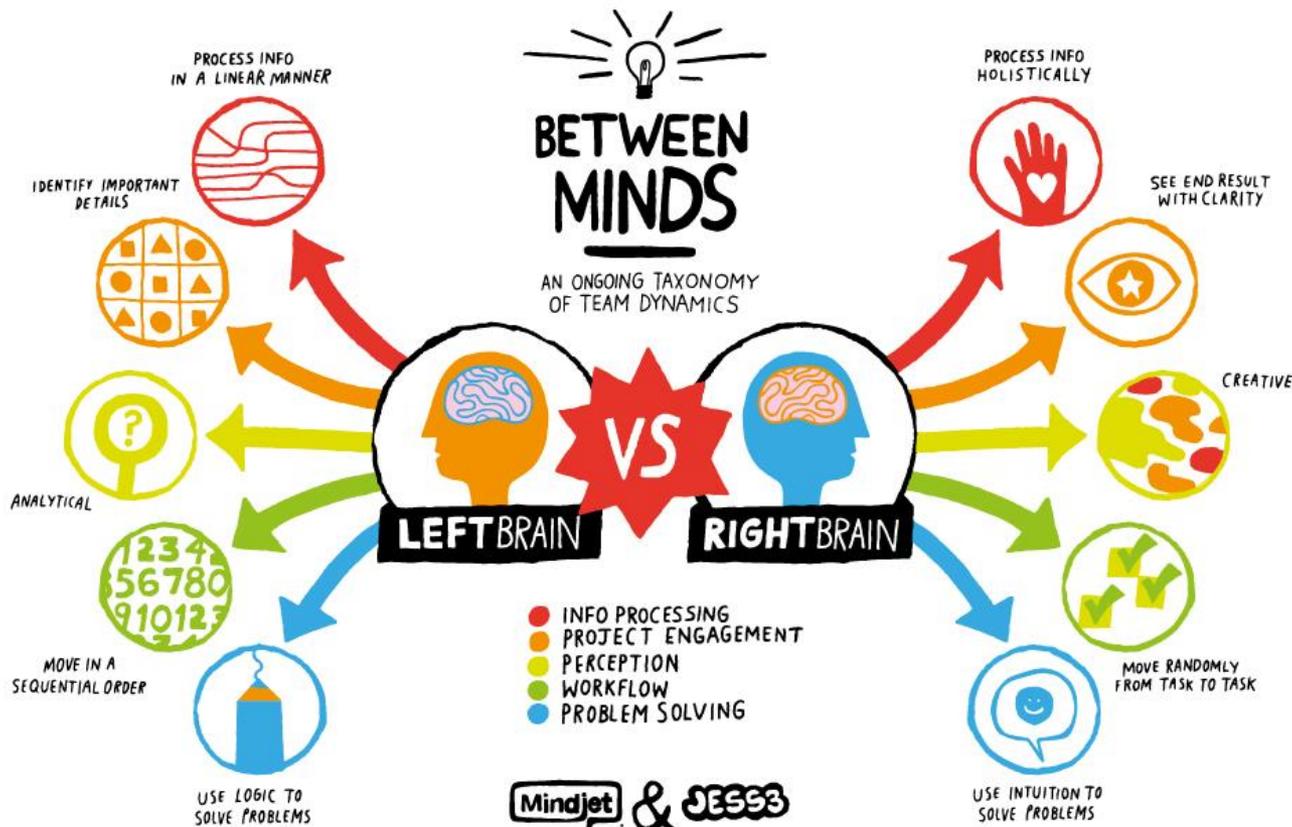


Camminare,  
modulare la voce,  
movimenti a sorpresa

# Come farla risalire?

## 3. Usare le immagini

Influiscono sulla parte  
destra  
del cervello e  
permettono la  
comprensione  
d'insieme



# Come farla risalire?

## 4. Usare il sonoro



Per svegliare  
chi si sta addormentando 😊

# Come farla risalire?

5. Il materiale va sempre distribuito alla fine o diventa un room competitor



Il pubblico deve ascoltare e guardare noi, non il materiale didattico

# Come farla risalire?

6. Le domande possono interromperti. Devono.  
O nessuno le farà più



# ELEMENTI DI RETORICA

**1. Invenzione:** cosa dire. Scelta degli argomenti in funzione dell'obiettivo e del tempo a disposizione



# ELEMENTI DI RETORICA

**2. Disposizione:** ordinare gli argomenti in funzione degli scopi



# ELEMENTI DI RETORICA

## 3. Elocuzione: uso della lingua e dei costrutti sintattici



# Il corpo: il primo mezzo di comunicazione

Le barriere tra il nostro corpo e la platea non aiutano la comunicazione.



# Il corpo: il primo mezzo di comunicazione

L'abito fa il monaco: *dress to impress*, ma dimostra anche che abbiamo rispetto del compito affidatoci



# Il corpo: il primo mezzo di comunicazione

Ready position: spalle rilassate, piedi paralleli, mani sciolte...



# Il corpo: il primo mezzo di comunicazione

Le mani: mai dietro la schiena, con braccia conserte, puntate.. Gesticolare con senso e a polsi scoperti



# Il corpo: il primo mezzo di comunicazione

## Gli occhi

### Benefici del contatto visivo



1. Si esprime sicurezza
2. Si trasmette interesse all'interlocutore
3. Si controlla il nervosismo
4. Si acquisisce padronanza dell'uditorio

# Il corpo: il primo mezzo di comunicazione

Interazione: non aver paura di coinvolgere anche fisicamente



# Ultimi due suggerimenti

1. Coinvolgimento: vale come per l'entusiasmo, è garanzia di successo



# Last but not least..

2. Impegno: curare il proprio intervento in tutti i suoi aspetti è essenziale.. dall'ambiente al proprio corpo, dal ppt alle parole da usare.



impegno=  
amore per  
quello che si  
fa



GRACIAS

FRANCESCA VALENTE

f.valente@unibo.it

*Merci*

