



GIUSEPPE VARGIU
s i n a p s i c o a c h i n g



Come

Parlare in pubblico

(in pratica)



Ciao,

in questa nuova guida troverai:

- l'articolo **Trascina le folle. Parla in pubblico e**
- la **Guida pratica**



nella quale troverai, oltre la **mappa mentale**, una descrizione chiara e dettagliata degli aspetti da apprendere e curare. Ti offrirò una **sequenza semplice e piacevole** che ho preparato proprio per te, per fornirti una **facile guida**, passo dopo passo, **per parlare in pubblico senza ansia né paura** come un esperto oratore.

È una abilità come tante altre, che certamente hai già appreso, che puoi tranquillamente acquisire imparando a gestire il tuo stato emotivo e utilizzare tecniche efficaci.

Dedica ogni giorno il tempo che desideri per imparare e praticare la nobile arte del conversare e presto ti accorgerai di essere diventato un esperto senza preoccupazioni.

Buon divertimento.



Indice

Indice	3
Trascina le folle. Parla in pubblico. (l'articolo)	4
La guida pratica	9
Mappa mentale Come parlare in pubblico	10
Fare pratica	11
Sia a memoria che leggendo	11
Come fare a esercitarti?	11
Pezzi piccoli gestibili	12
Chiarezza dell'obiettivo	12
La struttura discorso	14
Conoscenza dell'argomento	14
Tecnica dei loci ciceroniani	15
Mappa mentale	15
Il Gobbo elettronico	15
Gestione emotiva	15
Procedura di installazione dell'ancoraggio.	16
Immagina	16
Ricorda	16
Percepisci	16
Scegli	16
Predisponi la tua performance	17
Posizione e postura	18
La dizione corretta	18
L'uso delle Slide	18
Controllo del pubblico	18
Tecniche di coinvolgimento	19
Parla a bambini di 5 anni	19
Esempi	19
Metafore	19
Storytelling	20
Citazioni	20
Storie nelle storie	20
Chi sono	22



Trascina le folle. Parla in pubblico.

(l'articolo)



Devi parlare davanti a 100 persone e ne sei terrorizzato?

Scopri come parlare in pubblico superando subito e facilmente ansia e paura.

Poche mosse essenziali per riuscire a sopravvivere ed essere memorabile.

Parlare in pubblico? Meglio morto

Taluni dicono che piuttosto che pronunciare un discorso in pubblico per commemorare un defunto durante il funerale preferirebbero stare distesi e nascosti nella bara. E questo la dice lunga sul terrore che attanaglia molte persone di fronte alla necessità di parlare in pubblico.

Le occasioni che lo richiedono

La necessità di dover parlare di fronte alle persone **può capitare molto frequentemente**, più di quanto tu possa immaginare come:

- a scuola
 - quindi fin da bambino, durante un'interrogazione
 - oppure come insegnante per tenere delle lezioni
- ai tuoi **collaboratori**, se hai il compito e la responsabilità di dirigere un gruppo più o meno ampio di persone è necessario sapere cosa e soprattutto come dirlo se vuoi coinvolgerli nel





raggiungimento degli obiettivi. A me capitava di farlo quotidianamente nel **briefing mattutino** prima di partire con le operazioni di volo previste per la giornata

- agli **azionisti** di grandi aziende per informarli su strategie e risultati
- ai tuoi **elettori** affinché di diano il loro voto o per metterli al corrente su quello che stai facendo per loro
- a **convegni e seminari**, per tenere dei corsi di formazione

Facendolo e rifacendolo

Insomma, a quanto pare non hai molte possibilità di evitare di dover parlare di fronte a un pubblico a meno di precluderti **bellissime e gratificanti esperienze** di lavoro e di vita in generale.

Quindi, **raccogli tutte le tue energie**, che sono certo possiedi e che aspettano soltanto di **essere orientate nella giusta direzione**, e seguimi nella lettura di quanto sto per svelarti.



Scoprirai che **chiunque può diventare un abile oratore** semplicemente **sapendo come fare** e, soprattutto, **facendolo e rifacendolo** fino a farla diventare una **abilità automatica**. Ti accorgerai un bel giorno di iniziare a parlare senza dover pensare cosa dire e senza curarti più di quante persone avrai di fronte. Tutto questo a una sola condizione: facendolo e rifacendolo.

Per aiutarti a farlo più facilmente e bene ho predisposto per te **la mia guida gratuita in pdf** su

Come parlare in pubblico (in pratica)

che potrai scaricare alla fine dell'articolo.

Le doti di un bravo oratore

Ricordo che durante il mio percorso di formazione come **Coach e Programmatore Neuro Linguistico** (PNL), rimasi affascinato dalle doti oratorie di un **Trainer**, un irlandese, con tanto di capelli rossicci e un'espressione un po' scanzonata che, insieme alla sua straordinaria competenza, lo rendevano irresistibile.

Quando fummo tutti seduti lo vidi finire di sistemare il suo **Apple Mac** portatile, assunse una **postura** eretta, socchiuse gli occhi e **respirò** profondamente. Ebbi la netta sensazione che fosse entrato nello **stato**, magico e rilassato, ideale per fronteggiare energicamente una numerosa platea. Poi riaprì gli occhi, fece qualche passo e si sistemò perfettamente al **centro**, di fronte al pubblico, piantato a terra come una robusta quercia.



Percorse rapidamente con lo **sguardo** tutti i componenti della sala e poi, **allargando** le braccia con grande sicurezza, disse:

Benvenuti, è un vero piacere essere qui con voi oggi.

Si presentò, illustrando le sue competenze ed esperienze, e scherzò sul suo essere un po' maldestro nello scegliere un abbigliamento elegante.

Empatia

L'ambiente si scaldò subito, grazie alle risate suscitate, e si **creò una bella empatia**.

Ci disse, in maniera **chiara e sintetica**, ciò di cui avrebbe parlato, suddiviso in **tre parti** principali, gli **obiettivi** che si poneva il corso e **come** questo avrebbe positivamente influito sulle nostre vite personali e professionali. Mi immaginai, istintivamente, mentre mettevo in pratica i suoi insegnamenti e la cosa mi diede una bella scarica di adrenalina.

Spiegamelo come se avessi 5 anni

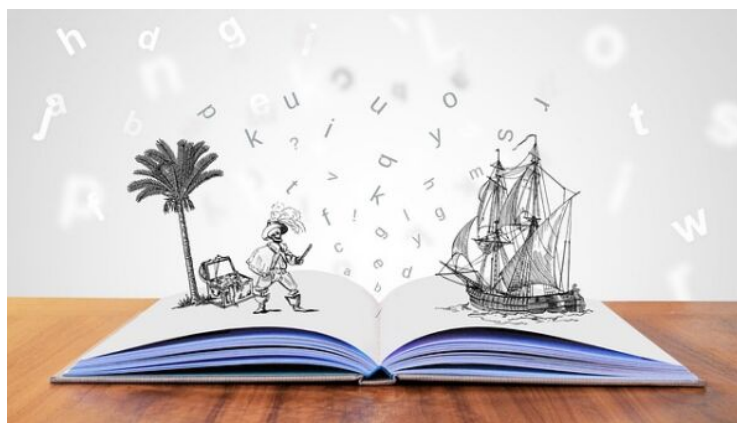
Espose i tre argomenti con grande **chiarezza e semplicità** in una maniera che, come si suol dire, avrebbe capito anche un bambino di 5 anni. Voltandomi indietro (io sono quello che siede sempre al primo banco) mi accorsi che le persone erano letteralmente rapite, dimostrando interesse misto a divertimento. L'ideale per **favorire l'apprendimento** è infatti una bella dose di **serotonina** e **ossitocina**, gli ormoni del **piacere**, che predispongono la mente a un migliore assorbimento delle informazioni quando sono ancorate a eventi piacevoli.

Lo storytelling

Il *Trainer* continuò la sua lezione integrando le nozioni con **metafore, storielle** che ricordo mi fecero visualizzare immagini stimolanti che ancora oggi ricordo e, con esse, i concetti alle quali erano collegati. Si sa, i **racconti** sono coinvolgenti, specie se esposti in maniera esemplare, con grande espressività. Mi ritrovai a desiderare che quella lezione durasse più a lungo possibile.

Riassumi quello che hai detto

Approssimandosi al termine del tempo a disposizione, **riassunse** sinteticamente gli argomenti trattati, sottolineando gli aspetti più importanti in maniera semplice e incisiva. In ultimo ci diede una bella scossa suggerendoci le **azioni** concrete da fare per mettere subito in pratica quanto imparato e, infatti, provai il desiderio di farlo subito. Infine, nel salutarci, raccontò un aneddoto divertentissimo che suscitò fragorose risate e chiuse quella





bellissima esperienza in maniera **memorabile**.

Owen Fitzpatrick

Il suo nome è *Owen Fitzpatrick*, laureato in psicologia, uno dei primi e dei pochi *Master Trainer* di PNL al mondo.



Avevo letto con piacere il suo libro *The charismatic edge* e non potei fare a meno di notare che quello che aveva scritto, lo applicava davvero e questo diede ancora più valore e credibilità a ciò che avevo ascoltato. La capacità di parlare alle persone, poche o in gruppi numerosi, e di riuscire a trascinarle orientandole al raggiungimento di obiettivi contraddistingue un *leader* efficace nel lavoro, come in famiglia o in qualsiasi altro contesto.

Esempi mirabili di persone che sono riuscite, grazie alle straordinarie doti oratorie, a trascinare folle immense ci vengono da Gesù, Gandhi, M.L King, Steve Jobs per ricordarne alcuni.

Sì, è vero, ma loro erano particolarmente dotati.

Imparare, si può.

Corsi per parlare in pubblico

La bella notizia è che quelle doti si possono imparare. Sì, hai capito bene, puoi frequentare un buon corso di **public speaking** e, soprattutto, attraverso lo **studio** e l'**esercizio** puoi diventare un ottimo oratore.

Davvero? E cosa devo imparare per riuscire a parlare davanti a tante persone senza andare nel pallone e impappinarmi?

Beh, le tecniche cosiddette di *Public Speaking* sono numerose e puoi riuscire a padroneggiarle tutte se le conosci e le eserciti anche se, in particolare, ci sono alcuni aspetti che rivestono un'importanza fondamentale.

Tecniche per parlare in pubblico

Vediamoli.

Gestione dello stato d'animo

È imprescindibile riuscire a tenere sotto **controllo il tuo stato d'animo** andando tu per primo in quello che vuoi suscitare nelle persone che ti ascoltano, il principio cosiddetto del *Go first!* Se vuoi che le persone si divertano devi essere allegro, se vuoi che siano attratte dall'argomento devi amarlo tu per primo.

Come dice il proverbio, la parola conduce, l'esempio trascina.

Dunque, qualche secondo prima di parlare, entra nello stato d'animo ideale e soltanto dopo comincia.



Gestione del pubblico



Se sai in anticipo di dover parlare a un pubblico, informati su di loro, il *background*, il **linguaggio che usa**. Quando poi sarai di fronte a loro, osservali con attenzione e raccogli informazioni utili per creare la giusta **empatia**. Sono interessati, annoiati, disturbati da una sala troppo calda o troppo fredda? Intuisci le loro esigenze, **dimostragli che le hai comprese** e, se puoi, soddisfa.

Il messaggio

Il contenuto del tuo eloquio deve corrispondere alle tue competenze inconscie, devi cioè essere totalmente padrone della materia perché questo ti renderà **autorevole**. Usa un linguaggio semplice e adatto al tuo pubblico utilizzando parole che facciano sentire tutti a proprio agio secondo la modalità preferita, visiva, auditiva o cinestesica.

Sono **tre pilastri** del parlare in pubblico in maniera efficace e coinvolgente e, se vuoi saperne di più, ricorda il mio *trainer* irlandese e...**imitalo**.

Comincia subito a fare pratica scaricando gratuitamente **la mia guida in pdf**

Come parlare in pubblico (in pratica)

Gli articoli che leggi sono un mio **libero contributo** alla tua **felicità** e al tuo **benessere** e sono **gratuiti**.

Sarò veramente felice quando vorrai **condividerlo** e scriverai qui di seguito un tuo **commento**, importantissimo per me per conoscere il tuo punto di vista.



Mappa mentale articolo

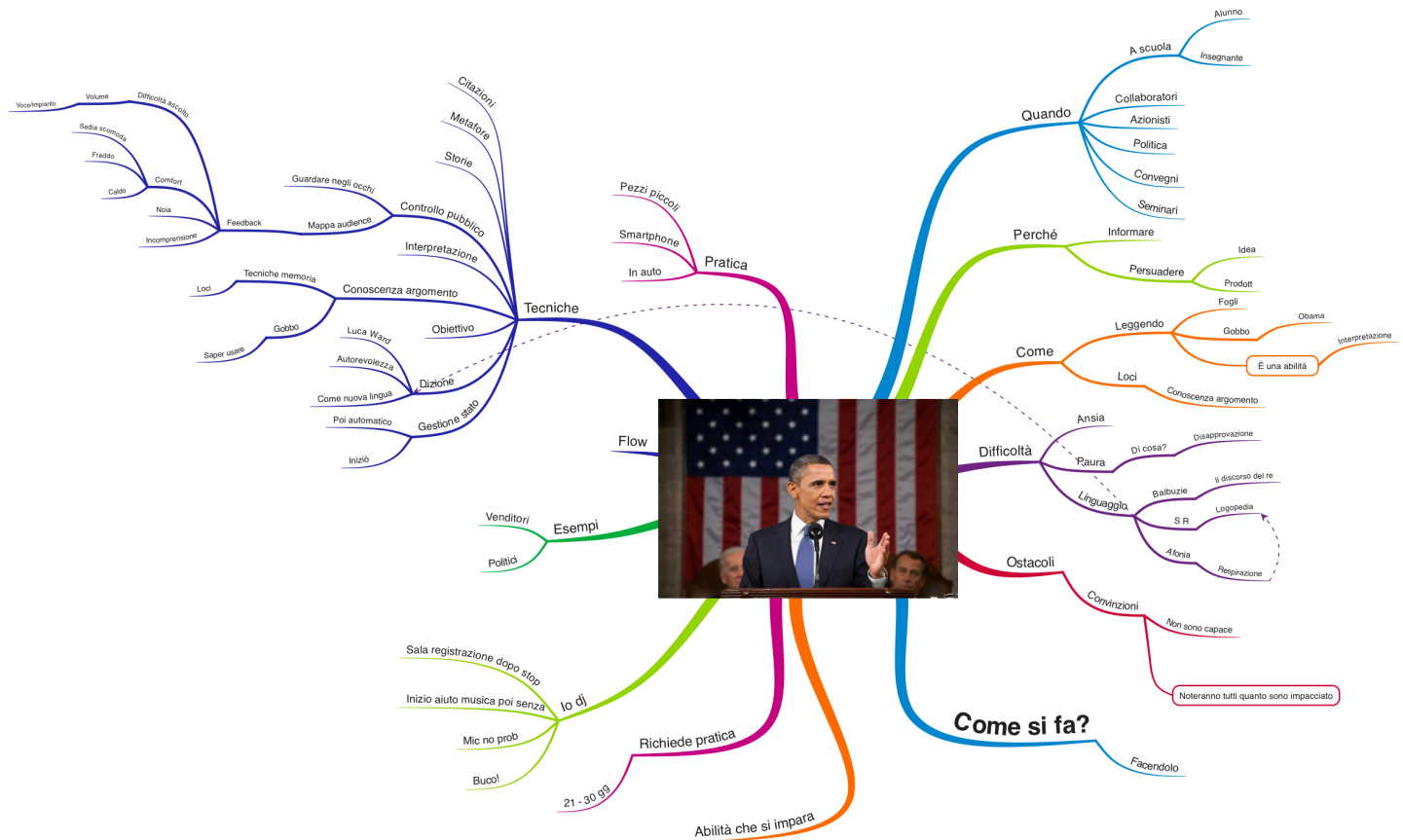


Come **Parlare in pubblico**

La guida pratica



Come parlare in pubblico



Mappa mentale Come parlare in pubblico



Come parlare in pubblico

Fare pratica

Sia a memoria che leggendo

Parlare di fronte a un pubblico più o meno numeroso gestendo insicurezza, ansia, paura e riuscendo ad essere coinvolgenti ed efficaci può anche essere una dote innata ma nella maggioranza dei casi presuppone la conoscenza di metodologie, tecniche e tanta pratica. Dunque, seguendo questa guida pratica, imparerai certamente a parlare in pubblico in maniera efficace semplicemente **facendolo e rifacendolo** e più lo farai più sarai disinvolto. E quel giorno, guardandoti indietro, penserai

Ma di cosa mi preoccupavo?

Come tante altre attività, facendo pratica, diventerà una **capacità inconscia** nel senso che riuscirai a farlo e bene senza doverci più pensare.

Anni fa, quando ero poco più che un adolescente, facevo il dj in una delle prime radio locali, Radio Luna, ove conducevo un programma, Cioccolata calda, una sorta di varietà molto divertente in coppia con un collega. Ricordo che inizialmente ero impacciato davanti al microfono, con la paura di non sapere cosa dire e come dirlo. Col tempo e la pratica riuscii a raggiungere un tale livello di padronanza dell'eloquio da prendere in mano il microfono, improvvisamente e in qualsiasi circostanza, e parlare a braccio senza mai fare pause del tutto incompatibili con i ritmi della radio.

Quella disinvoltura, tuttavia, **richiede costante e ulteriore pratica** per mantenere alto il livello di efficacia che, altrimenti, può anche regredire.

Come fare a esercitarti?

Puoi parlare immaginando di avere un pubblico di fronte, in una stanza dove ti senti a tuo agio o, come capita a me, da solo in macchina dove posso dire quello che voglio anche a voce alta.

Registrati

Può essere **utilissimo registrarti** soltanto con audio o anche e preferibilmente facendo dei video. Ormai i nostri smartphone hanno delle videocamere che non fanno rimpiangere troppo quelle professionali e, soprattutto, sono poco ingombranti, facili da usare e da portare con se.

Rivedere le registrazioni le prime volte potrà farti perfino inorridire. Noi siamo i più feroci critici di noi stessi. Ben presto tuttavia imparerai a gestire la registrazione per quello che è e serve, cioè un preziosissimo **feedback oggettivo** che ti consentirà di cogliere gli aspetti da migliorare. Quando facevo il Dj registravo regolarmente le mie trasmissioni e riascoltandole riuscivo a **individuare e correggere i miei errori**.



Come usare il Gobbo

Avrai bisogno di fare pratica anche se, per parlare, userai il Gobbo per leggere ciò che avrai da dire come faceva anche l'ex presidente degli USA Barack Obama, uno straordinario oratore secondo me.

Il Gobbo era una persona che, con in mano il copione, un tempo **suggeriva le battute** agli attori di teatro da una sorta di fossa protetta da una copertura che ricordava appunto un gobbo. Spesso bastava pronunciare a bassa voce una sola parola e l'attore ricordava il resto della battuta.

Oggi il **Gobbo è elettronico** ed è una sorta di vetro trasparente, posto davanti all'obiettivo, sul quale anche uno smartphone o un tablet proiettano il testo che scorre mano a mano che l'oratore legge. Ne puoi trovare **di tutti i tipi e di tutti i prezzi**.

Usare il Gobbo, tuttavia, richiede delle **capacità interpretative** particolari, e quindi tanto esercizio, se non vuoi sembrare uno impacciato che legge una poesia scolastica in modo penoso.

Pezzi piccoli gestibili

Come sempre puoi **cominciare dividendo il compito in piccole parti** che senti di riuscire a gestire con una difficoltà accettabile. Puoi cominciare, per esempio, immaginando di dire al tuo pubblico virtuale anche soltanto una frase e aumentare progressivamente quando percepisci maggiore sicurezza.

Inizia magari presentandoti

Benvenuti, sono (Giuseppe Vargiu), sono felice che abbiate scelto di essere qui oggi.

Poi, quando ti sentirai più a tuo agio, aggiungi una seconda frase, poi una terza e così via fino a completare il tuo discorso.

Scrivi tre frasi introduttive per il tuo discorso

Chiarezza dell'obiettivo

Quale risultato vuoi ottenere col tuo discorso? Usa il **modello SMART** per definire precisamente il tuo obiettivo.

Quando parli, a una sola persona o a un pubblico numeroso, lo fai perché vuoi ottenere un risultato, un cambiamento nel comportamento.

È fondamentale, perciò, avere chiaro in mente qual'è il risultato che vuoi ottenere esattamente che potrebbe essere:



- semplicemente **informare**
- **Dare direttive** su un compito da svolgere come capitava a me, come Comandante, durante il briefing che precedeva l'inizio delle operazioni della giornata.
- **Persuadere**, convincere le persone a condividere le tue idee, ad acquistare un prodotto o un servizio.

Come qualsiasi altro obiettivo verifica che abbia le caratteristiche SMART ovvero:

- **Specifico**, cioè che descriva oggettivamente il risultato
- **Misurabile**, quale comportamento dovrai riconoscere nel pubblico che ti possa dire che hai ottenuto il risultato
- **Achievable** (raggiungibile), possibile da realizzare
- **Realistico**,
- **Tempificato**, che abbia una scadenza.

Supponi, per esempio, di dover presentare il tuo ultimo libro. L'obiettivo SMART potrebbe essere

S ottenere l'attenzione del pubblico e vendere almeno 20 copie del libro

M capirò di aver raggiunto l'obiettivo notando che le persone mi guardano attentamente mentre parlo, e, al termine della presentazione, almeno 20 di loro si avvicineranno per acquistare una copia del libro da me autografata

A è realizzabile in base a precedenti feedback positivi raggiunti che mi fanno verosimilmente stimare di poterci riuscire

R si

T terrò il discorso il prossimo venerdì sera, presso l'hotel Roma ed entro mezz'ora dal termine del discorso avrò venduto i 20 libri.

Descrivi ora l'obiettivo SMART del tuo prossimo discorso, sia esso reale o, per cominciare, simulato.

S _____

M _____

A _____

R _____

T _____



La struttura discorso

Usa il modello 4MAT per strutturare il discorso in maniera chiara ed efficace rispondendo alle domande:

- di Cosa parlerò
- Perché sarà utile
- Come vi sarà utile
- Cosa accadrà quando avrete imparato ciò che sto per dirvi

Continuando con l'esempio precedente potresti dire:

Benvenuti, oggi vi presenterò il mio ultimo libro su **Come imparare a parlare in pubblico** senza ansia né paura. Troverete informazioni, tecniche ed esercitazioni pratiche per imparare a parlare di fronte a qualsiasi pubblico. Potrete essere efficaci nel fare formazione, coinvolgere i vostri collaboratori e informare correttamente le persone su qualsiasi argomento. Scoprirete quanto è semplice ed efficace e, facendo molta pratica, diventerete presto dei provetti oratori.

Ora tocca a te. Scrivi la struttura del tuo discorso.

Conoscenza dell'argomento

Tenere un discorso e avere successo presuppone che tu:

- abbia chiaro in mente ciò che vuoi ottenere e che tu
- sia più possibile **padrone dell'argomento**.

Se sarai impreparato il pubblico lo capirà e la tua autorevolezza sarà di conseguenza molto bassa. Quando invece l'argomento è tuo e non devi pensarci per parlarne, emanerai un'**energia particolare, ipnotica** che coinvolgerà le persone che ti ascoltano così come sei coinvolto tu stesso.

Puoi avvalerti di **strumenti e tecniche** che possono aiutarti a **gestire discorsi lunghi e complessi**.



Tecnica dei loci ciceroniani

È quella che usava appunto Cicerone per ricordare gli argomenti da trattare nei suoi discorsi al Senato di Roma.

Si tratta di scegliere un **elenco di parole chiave** che siano in grado di richiamare dalla tua memoria i concetti che vuoi esporre, ma che conosci molto bene. Basterà collegarli mentalmente, con le **tecniche di visualizzazione e associazione**, ai punti che hai scelto, i loci (luoghi), lungo un percorso che conosci benissimo, come ad esempio quello da casa al posto di lavoro.

Nell'articolo **Ricordare è facile con le tecniche di memoria** troverai una semplice spiegazione su come applicare questo metodo.

Mappa mentale

Le stesse parole chiave puoi scriverle su una mappa mentale, come quelle che hai trovato in questa guida, che ti potrà inoltre aiutare ad avere chiara in mente la **gerarchia e l'ordine** degli argomenti.

Il Gobbo elettronico

Come dicevo prima, il Gobbo **ti suggerisce le cose da dire** ma se vuoi essere efficace devi essere un **buon interprete** altrimenti sarà evidente che stai leggendo e apparirai noioso.

Se scegli questa soluzione cerca tra tanti il prodotto che preferisci e comincia a fare pratica leggendo e interpretando. Una soluzione semplice, efficace ed economica puoi trovarla a **questo indirizzo**.

Se per te è una cosa nuova puoi cominciare semplicemente **leggendo** un qualsiasi testo, magari proprio i tuoi discorsi, ad **alta voce**, possibilmente registrandoti per individuare eventuali correzioni da apportare.

Durante la lettura **cura in particolare**

- il rispetto della **punteggiatura**,
- Il **ritmo** e la **velocità**
- i **toni di voce**, variandoli in relazione all'enfasi da attribuire al discorso
- la **postura**, eretta e ben centrata
- Le **espressioni del viso** adeguate all'emozione che vuoi trasmettere

Gestione emotiva

Puoi superare tranquillamente le tue preoccupazioni iniziali gestendo il tuo stato d'animo in modo da **entrare in quello migliore** per ottenere un'ottima prestazione, condizione



questa **essenziale** anche per coinvolgere il tuo pubblico. Sarà molto più efficace attrarre l'attenzione delle persone se ti sentirai sicuro, entusiasta, appassionato **tu per primo**.

Per far questo puoi utilizzare l'infallibile **tecnica dell'ancoraggio** la quale ti consentirà di entrare istantaneamente nello stato d'animo ideale un momento prima di iniziare il tuo discorso.

Esegui attentamente questa semplice procedura di installazione e rimarrai esterrefatto dalla rapidità ed efficacia del risultato.

Procedura di installazione dell'ancoraggio.

Immagina

Immagina il momento nel quale terrai il tuo discorso con lo stato d'animo ideale per te per affrontarlo nella maniera più efficace. Potresti desiderare di sentirti per esempio **calmo e sicuro**.

Ricorda

Ricorda un momento qualsiasi del passato nel quale **ti sei sentito calmo e sicuro**. Potrebbe essere una circostanza che padroneggi molto bene e nella quale ti senti a tuo agio, quindi calmo e sicuro. Trovato? Ora **rivivi quel momento intensamente**, come se fossi lì. Vedi quello che vedevi, ascolta gli stessi suoni e percepisci quelle sensazioni. Immergiti completamente nell'esperienza.

Percepisci

Ora **percepisci** quello stato di calma e sicurezza riconoscendo le sensazioni fisiche che avverti dentro di te. Potrebbe essere un senso di calore nel petto o una luce che si irradia in tutto il corpo o ancora un senso di freschezza nella testa. Sono comunque sensazioni soggettive.

Dai una valutazione all'intensità, su una scala da 0 a 10, così da prenderne maggiore consapevolezza.

Scegli

Scegli adesso uno stimolo neutro (gesto, immagine, suono) che non hai mai usato prima, e che sia tranquillamente ripetibile in pubblico. Potrebbe essere per esempio toccarti tra le sopracciglia con la mano sinistra se sei destro o tirarti il pollice o altro ancora, scegli tu. L'importante è che non sia un gesto che fai abitualmente.

I prossimi passi **esegui molto velocemente**, modalità più efficace di apprendimento per la tua mente.

Sei pronto?



1. **Torna a quel ricordo, vivilo ancora e intensifica** al massimo possibile lo stato desiderato e, un po' prima di raggiungere la massima intensità, **esegui lo stimolo neutro**, toccandoti tra le sopracciglia per esempio. È importante **fare il gesto un po' prima del massimo** proprio per sincronizzarlo meglio con il momento di massima intensità.
2. Quando l'intensità comincia a diminuire interrompi stimolo, smetti di toccare la fronte.
3. **Ripeti ancora ricordo – gesto – rilascio** per almeno **altre 3-5 volte** affinché l'associazione stimolo – sensazione sia abbastanza forte.
4. Ora **interrompi lo stato**, pensando o facendo **qualcosa che ti distraiga** da quelle sensazioni per pochi minuti.
5. E alla fine **verifica il funzionamento dell'ancoraggio** facendo il gesto che avevi scelto e notando se la mente ti fa riaffiorare istantaneamente quello stato d'animo di calma e sicurezza.

Non è fantastico? Hai notato quanto è veloce ed efficace?

Se non dovesse funzionare, tranquillo, potrebbe semplicemente essere necessario **ripetere ancora i punti 1 e 2 altre 3-5 volte** e vedrai che funzionerà perfettamente.

Predisponi la tua performance

Adesso che hai a portata di mano questo **potentissimo interruttore per accedere rapidamente** al tuo stato d'animo ideale, fai ancora quel gesto per riattivarlo ancora.

Immagina ora di essere proprio lì, davanti al pubblico al quale stai parlando con quella sensazione di calma e sicurezza e nota la strabiliante differenza.

Lo so, è incredibile, ma è vero.

Per essere certo che l'ancoraggio si fissi correttamente, **ripeti periodicamente i passaggi per almeno una settimana** e presto ti accorgerai che basterà soltanto pensare di fare il gesto per richiamare rapidamente quello stato d'animo.

Quando verrà il momento reale **attiva l'ancoraggio poco prima di cominciare** in modo da trovarti di fronte al pubblico già calmo e sicuro. È un po' quello che fanno, per esempio, i calciatori quando, entrando in campo usano fare dei gesti evocanti la loro condizione ottimale. Alcuni si inchinano a toccare il prato, altri fanno il segno della croce, altri ancora fanno una piroetta su se stessi e così via.

Dunque, applica la procedura per installare nella tua mente il collegamento gesto - stato d'animo, ripeti l'attivazione più volte al giorno per almeno una settimana e qualche secondo prima di andare davanti al pubblico. Abbi fiducia e vedrai, sarà un successone.



Posizione e postura

Prima di iniziare a parlare prendi posizione **di fronte al pubblico al centro**, non troppo vicino alla prima fila altrimenti rischi di tagliare fuori dal tuo campo visivo le persone sedute ai lati estremi. 3 o 4 passi dalla persona seduta di fronte a te in prima fila potrebbero essere sufficienti per comprendere anche quelle ai lati.

Assumi una **posizione eretta, rilassata**, con i piedi paralleli e le mani lungo i fianchi magari aperte verso il pubblico ad indicare disponibilità e accoglienza.

Evita di camminare troppo e soprattutto quando lo fai **non parlare**. Quindi, se vuoi spostarti a lato, smetti di parlare, muoviti per raggiungere la nuova posizione e una volta raggiunta rimettiti di fronte al pubblico eretto e centrato e riprendi il discorso.

Questo **eviterà distrazioni** e ti darà **maggiore autorevolezza**.

La dizione corretta

Per essere più **autorevole** e anche **comprensibile**, esercitati nell'uso di una corretta dizione, cioè la **pronuncia delle parole**.

Controlla le regole generali e la fonetica **avvalendoti di un dizionario** o di questo **utile strumento che trovi su questo sito** (Dizionatore) per conoscere l'esatta dizione delle parole.

Un modo divertente per esercitarti consiste nel **ripetere le battute** degli attori/doppiatori mentre guardi un film. La loro dizione è solitamente perfetta come quella di Luca Ward, tra i migliori doppiatori italiani. È quello che ha reso famosa la frase del Gladiatore *Al mio segnale scatenate l'inferno*, ricordi?

Puoi ovviamente esercitarti con i tuoi testi, magari proprio quelli del discorso, curando sempre di registrarti per riascoltarti e individuare gli errori.

L'uso delle Slide

Usa le slide con estrema parsimonia, proiettando **pochissimo testo**, preferibilmente le **parole chiave** che ovviamente dovrai assolutamente **evitare di leggere** e, ancor meno, voltando le **spalle al pubblico**.

I grandi oratori non le usano come Richard Bandler che riesce a parlare per ore catturando in maniera straordinaria l'attenzione del pubblico.

Controllo del pubblico

Mantieni alta l'**attenzione sul comportamento** delle persone perché ti fornirà preziose indicazioni sulla loro **comprensione e gradimento**. Immagina che i tuoi occhi siano come un faro marittimo e illumina tutti facendo una sorta di **scansione continua** di punti strategici come gli angoli esterni della platea, la zona centrale, suddivisa in sinistra, centro e destra se la sala è molto ampia.



In particolare:

- **acquisisci** prima, se possibile, **informazioni sul pubblico** per conoscere in anticipo il background, gli interessi
- **adegua** quindi **il tuo linguaggio** al loro, prediligendone uno semplice e comprensibile a tutti
- **guarda tutti negli occhi**, come se il tuo discorso fosse rivolto esclusivamente a ciascuno di loro. Questo li farà sentire importanti e potrà produrre una sorta di effetto ipnotico
- **raccogli tutte le informazioni e indicazioni possibili** che ti diano un **feedback** su come sta andando. Puoi notare se, per esempio, cambiano spesso posizione sulla sedia, espressioni che rivelano dubbi, incomprensioni o anche disaccordo con quello che stai dicendo.

Tecniche di coinvolgimento

Ci sono diverse tecniche utili a coinvolgere il pubblico. Ecco quelle secondo me più utili ed efficaci.

Parla a bambini di 5 anni

Immagina di parlare a un bambino utilizzando nel tuo discorso lo stesso **entusiasmo** che usi quando vuoi coinvolgerlo in un gioco, il **linguaggio semplice**, l'**atteggiamento sorridente**.

Esempi

Spiega il concetto e, subito dopo, **fai degli esempi che aiutino a chiarirlo**. Questa tecnica sfrutta il principio in base al quale colleghi il concetto nuovo a uno già presente in memoria. Per esempio, quando spesso dici *Hai presente...ecco, è qualcosa di molto simile*.

Metafore

Insieme agli esempi puoi usare le metafore, che sono straordinariamente efficaci. Se non le usi potresti fare...un buco nell'acqua (non ottenere niente).

Scrivine almeno 3



Storytelling

Esponi i concetti mimetizzandoli in **piccole storie**. A chiunque piace ascoltarle specie se ben raccontate.

Ricordo che una volta un uomo anziano, seduto da solo in un bar a bere un tè caldo, raccontò di quando era in trincea con i suoi commilitoni e di quanto fosse stato **importante avere delle persone con le quali condividere quelle esperienze difficili**.

Scrivi tu ora una storia breve, anche di fantasia, per esprimere un concetto

Citazioni

Puoi inserire nelle storie o nei tuoi discorsi citazioni di terze persone.

E poi, l'uomo anziano, con malcelata emozione disse *Circondati di amici e persone alle quali vuoi bene e la vita sarà più semplice e gradevole*.

Scrivi almeno 3 citazioni che ti piacciono e che ti possano essere utili.

Storie nelle storie

Questa è una **tecnica molto potente** che facilita l'**apprendimento inconscio**. Si tratta anche qui di raccontare una storia che però **comprende altre storie** senza un apparente collegamento. Ciò induce un **senso di confusione in chi l'ascolta** e aiuta a evitare le resistenze dovute a schemi mentali e convinzioni. Per usarla devi iniziare una storia, passare a un'altra, poi a un'altra ancora e collegare il concetto che vuoi esprimere. Poi devi chiudere a ritroso tutte le storie che hai aperto.

1. Ieri ho incontrato un caro amico che non vedevo da una vita mentre andavo in ufficio. Ci siamo abbracciati e
2. mi ha detto di aver conosciuto una nuova ragazza molto carina e intelligente con la quale parlano di tante cose.
3. La ragazza lavora in un ospedale e quando incontra un paziente gli dice



Abbi fiducia, presto sarai di nuovo in forma e riprenderai a vivere meglio di prima.

3. Il mio amico è molto orgoglioso di lei e pensa di sposarla.
2. Ci siamo quindi salutati dandoci un appuntamento per bere una cosa insieme e
1. sono andato in ufficio a lavorare con tanto buon umore.

Ora scrivine una tu. Vedrai, sarà divertente.

Bene, hai fatto un ottimo lavoro.

Continua a praticare questa abilità, fino a **farla diventare un'abitudine**, e sono certo diventerai presto un ottimo oratore come Steve Jobs o Barrack Obama.

Mi farebbe davvero piacere se mi facessi conoscere la tua opinione fornendomi un prezioso feedback che mi consentirà di migliorare ulteriormente.

Se vuoi saperne di più su **Come parlare in pubblico** **prenota la tua sessione di Coaching gratuita**. Potrai capire come lo applico nel coaching e quali straordinarie opportunità puoi cogliere avvalendoti di un **Coach**.

A presto su www.sinapsicoaching.com

Giuseppe Vargiu





Chi sono



Giuseppe Vargiu

Benvenuto in SinaPsiCoaching

Sono un uomo **innamorato della vita** e delle straordinarie potenzialità che la mente può offrire per viverla nel modo più pieno e soddisfacente.

Non avevo nemmeno 18 anni quando feci la prima sessione di rilassamento con delle audiocassette di **Training Autogeno** comprate in edicola. Mi stupii delle piacevoli sensazioni che mi fece provare e mi fece incuriosire su quanto ci potesse essere ancora di sconosciuto delle infinite **risorse della mente umana**.

Da allora ho continuato a studiare e a sperimentare, sul campo, le conoscenze e le tecniche per **usare la mente in maniera efficace** al fine di migliorare il benessere mio, delle persone che amo e che hanno collaborato con me.

Nei quasi **42 anni** di servizio prestati nella Guardia di Finanza, quasi 38 li ho passati pilotando elicotteri e **gestendo equipaggi come pilota operativo, istruttore e collaudatore**.

È stato proprio nell'ambiente aeronautico che ho cominciato ad **approfondire gli aspetti psicologici** legati alle dinamiche che si creano operando in gruppo attraverso il CRM, Crew Resource Management – **Gestione delle Risorse dell'Equipaggio**. Il CRM è il risultato degli studi condotti negli anni '70 da un team di psicologi ed esperti del settore riguardo l'influenza del Fattore Umano sugli incidenti di volo.

Comunicazione, Gestione dello Stress, Dinamiche di gruppo, Leadership, erano le aree di maggior interesse su cui si concentrarono studi ed esperimenti degli psicologi i



quali individuaronο nuove metodologie per l'interazione efficace tra i membri dell'equipaggio. E da allora, infatti, il numero degli incidenti di volo diminuì drasticamente. Ho avuto modo, a mia volta, di applicare le tecniche suggerite durante le quasi **5.000 ore** di volo sugli elicotteri nella **gestione dei membri dell'equipaggio**. Gli stessi principi mi sono stati di grande aiuto nello svolgimento delle mie funzioni di **Comandante nella gestione dei miei collaboratori**.

Come **Responsabile della Sicurezza dei Lavoratori (RSPP)** ho inoltre tenuto numerosi seminari sulla Gestione dello Stress da lavoro correlato.

Ho continuato poi, e continuo senza sosta, la mia formazione con l'**eccellenza della PNL** e del **Coaching** come **Richard Bandler**, cocreatore stesso della PNL, **Anthony Robbins**, considerato il Coach numero 1 al mondo, **NLP Italy Coaching School** con la quale ho avuto il piacere di collaborare, Owen Fitzpatrick, stretto collaboratore di Bandler, **Centro di Ipnosi di Milton Erickson** e sto completando gli studi di Psicologia con la più antica e prestigiosa **Uninettuno University**, leader tra le università telematiche.

Voglio dedicare questa parte della mia vita alla divulgazione delle esperienze maturate in questi lunghi anni nella convinzione che **la condivisione contribuirà a migliorare le persone e il mondo** in cui viviamo.