

Hdemia

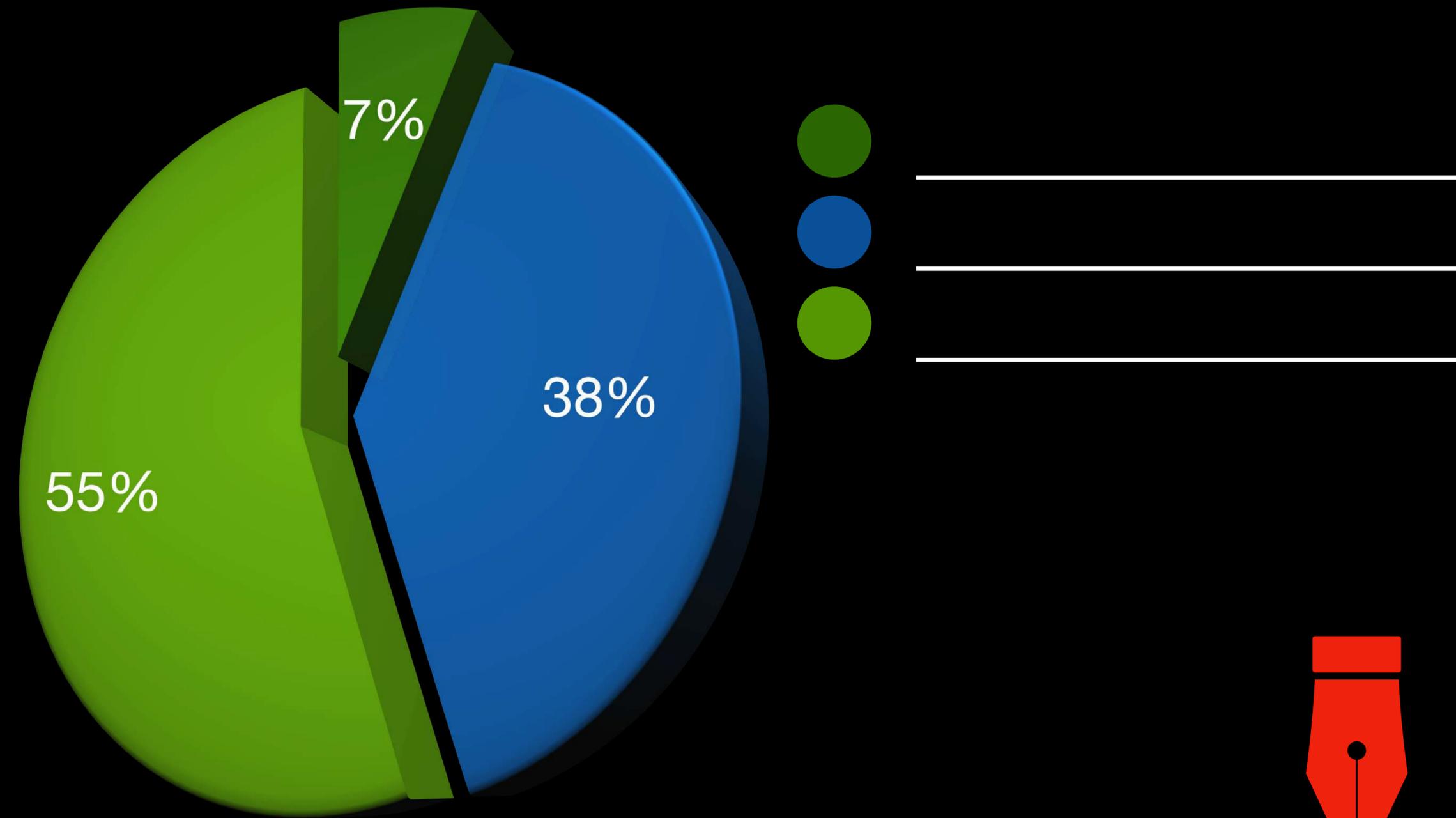
un anno per cambiare la tua vita

Notebook
giorno 1

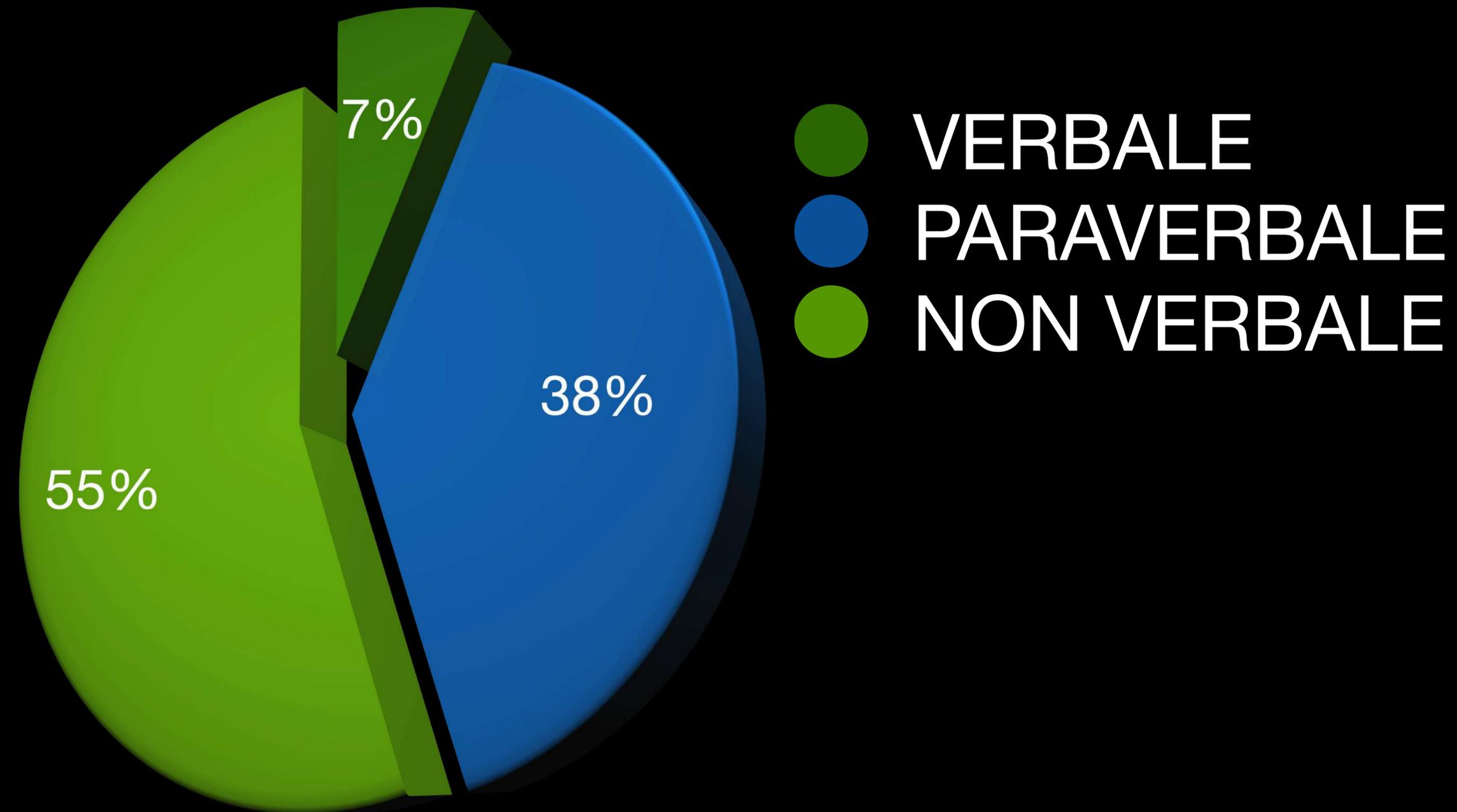
Hdemia

un anno per cambiare la tua vita

LA TORTA della comunicazione



LA TORTA della comunicazione



COMUNICAZIONE NON VERBALE

MIMICA

GESTUALITA'

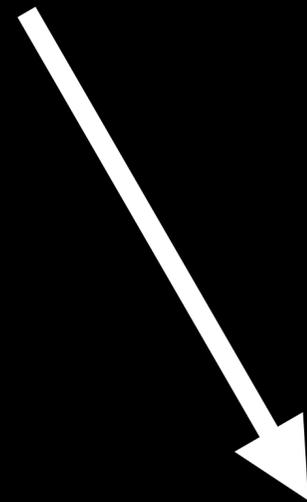
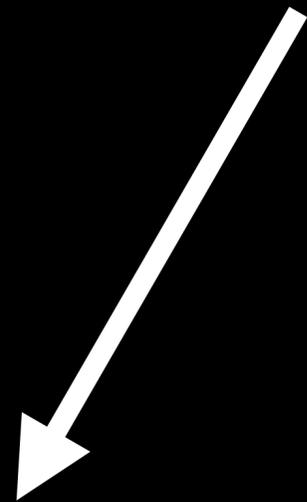
PROSSEMICA

MOVIMENTI OCULARI

LINGUAGGIO DEL CORPO

COMUNICAZIONE NON VERBALE

PRESEGNALI
SEGNALI DI STRESS

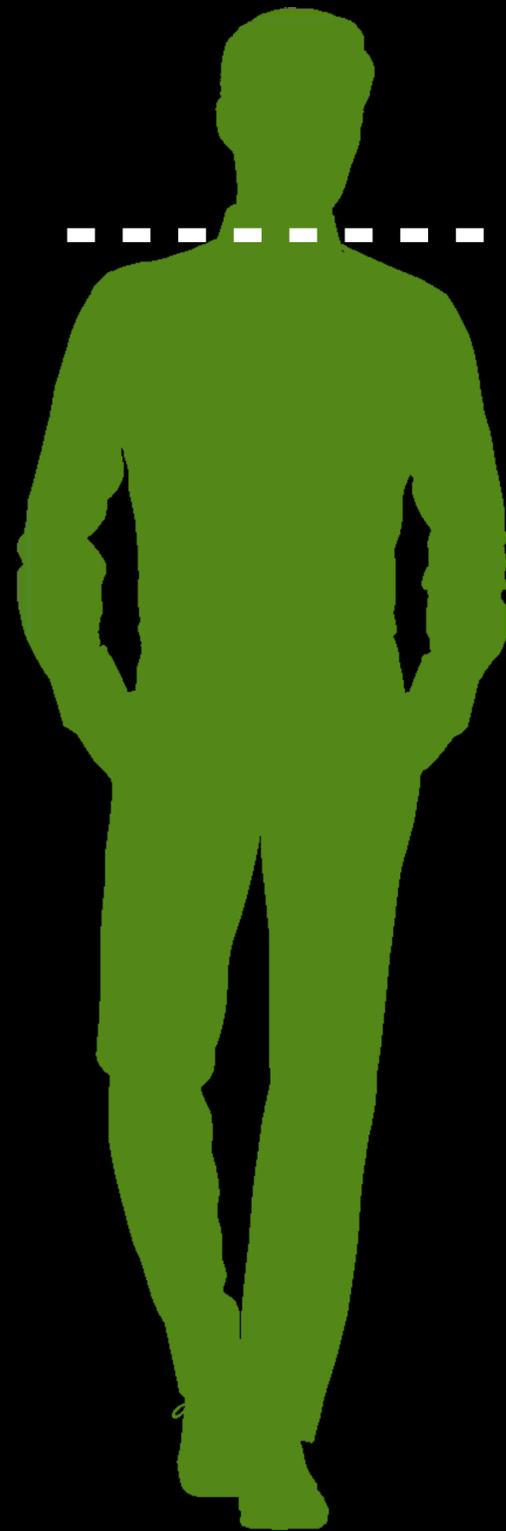


SEGNALI DI
RIFIUTO

SEGNALI DI
GRADIMENTO



PRESEGNALE O SEGNALE DI STRESS



> 50%

DEGLUTIZIONE
COLPO DI TOSSE
ROSSORE
VOCE STRIDULA
MOVIMENTI DISLOCATI
SCANNING
SGUARDO SFUGGENTE

< 50%

GRATTAMENTI
ACCAREZZAMENTI

SEGNALI DI RIFIUTO prima parte

Pupille a spillo

Allontanamento prossemico

Allontanamento di oggetti

Allontanamento analogico

Estrusione

Distogliere lo sguardo di lato

Chiudere gli occhi

Arricciare il naso

Girare la testa di lato

SEGNALI DI GRADIMENTO prima parte

Pupille dilatate

Avvicinamento prossemico

Avvicinamento di oggetti

Avvicinamento analogico

Intrusione

Guardare negli occhi / Sorriso

Avvicinare oggetti alla bocca

Bacio analogico

Erezione del piede

SEGNALI DI RIFIUTO seconda parte

Guardare orologio / polso

Stropicciarsi gli occhi (pianto analogico)

Mano davanti alla bocca (in ascolto)

Soffiare il fumo verso il basso

Sorriso falso

Pollice sotto il mento

Estrusione (naso)

Coprirsi le orecchie

Far cadere oggetti o traboccare il bicchiere

SEGNALI DI GRADIMENTO seconda parte

Accarezzarsi i lobi delle orecchie / labbra

Accarezzare oggetti / giocare con anello

Tirare su maniche / sfregarsi le mani

Giocare con i bottoni (per scoprirsi)

Inumidirsi le labbra

Lisciarsi / arrotolarsi i capelli

Mostrare parti molli / palato

Toccarsi la collanina

Soffiare fumo verso l'alto

ESERCIZIO

OCCASIONE PER CONOSCERVI CHI SIETE E PERCHÈ SIETE QUI

In gruppi di tre

A. Fa' domande

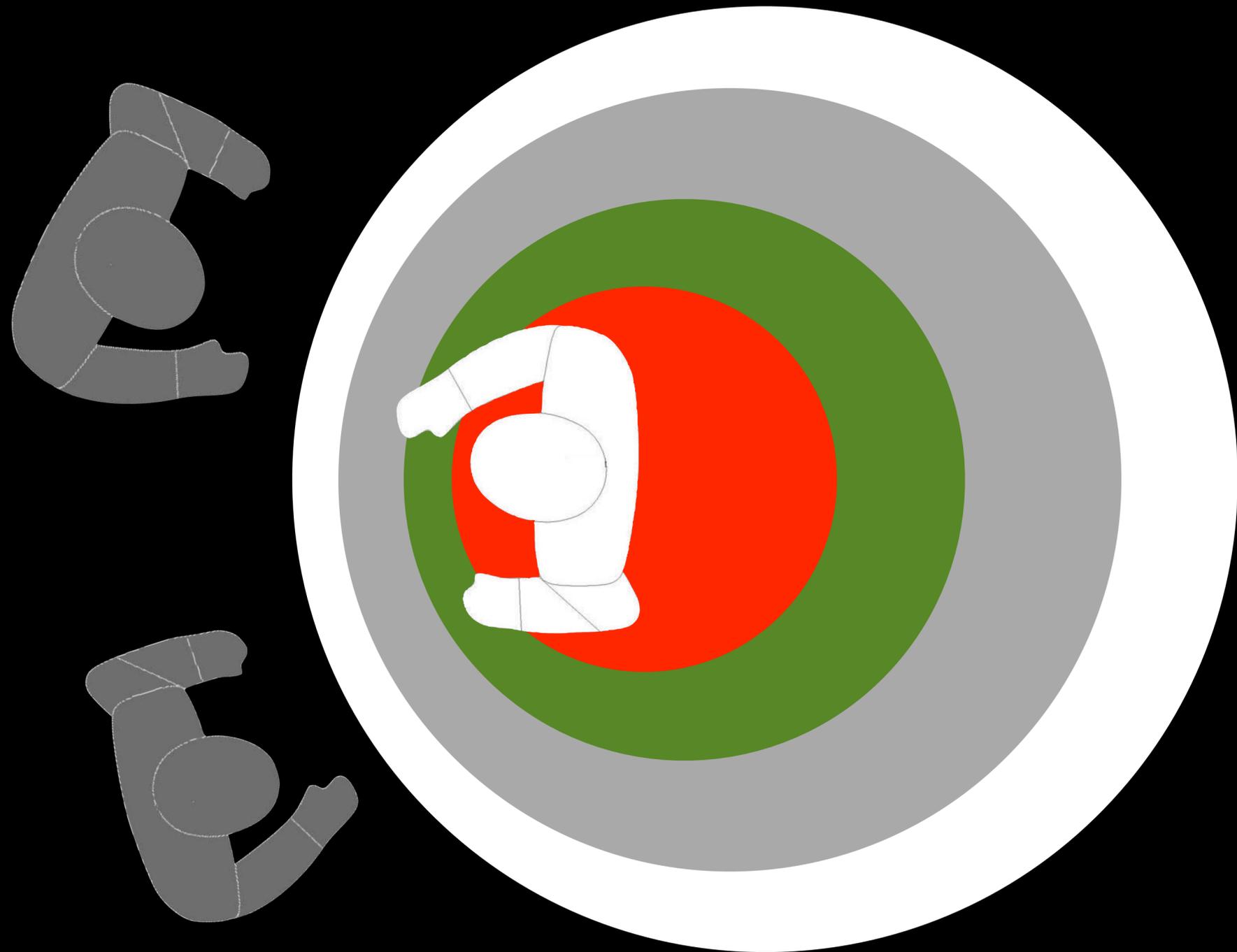
B. Risponde

C. Annota tutta la CNV

la
prossimica

e le distanze reciproche

LA PROSSEMICA



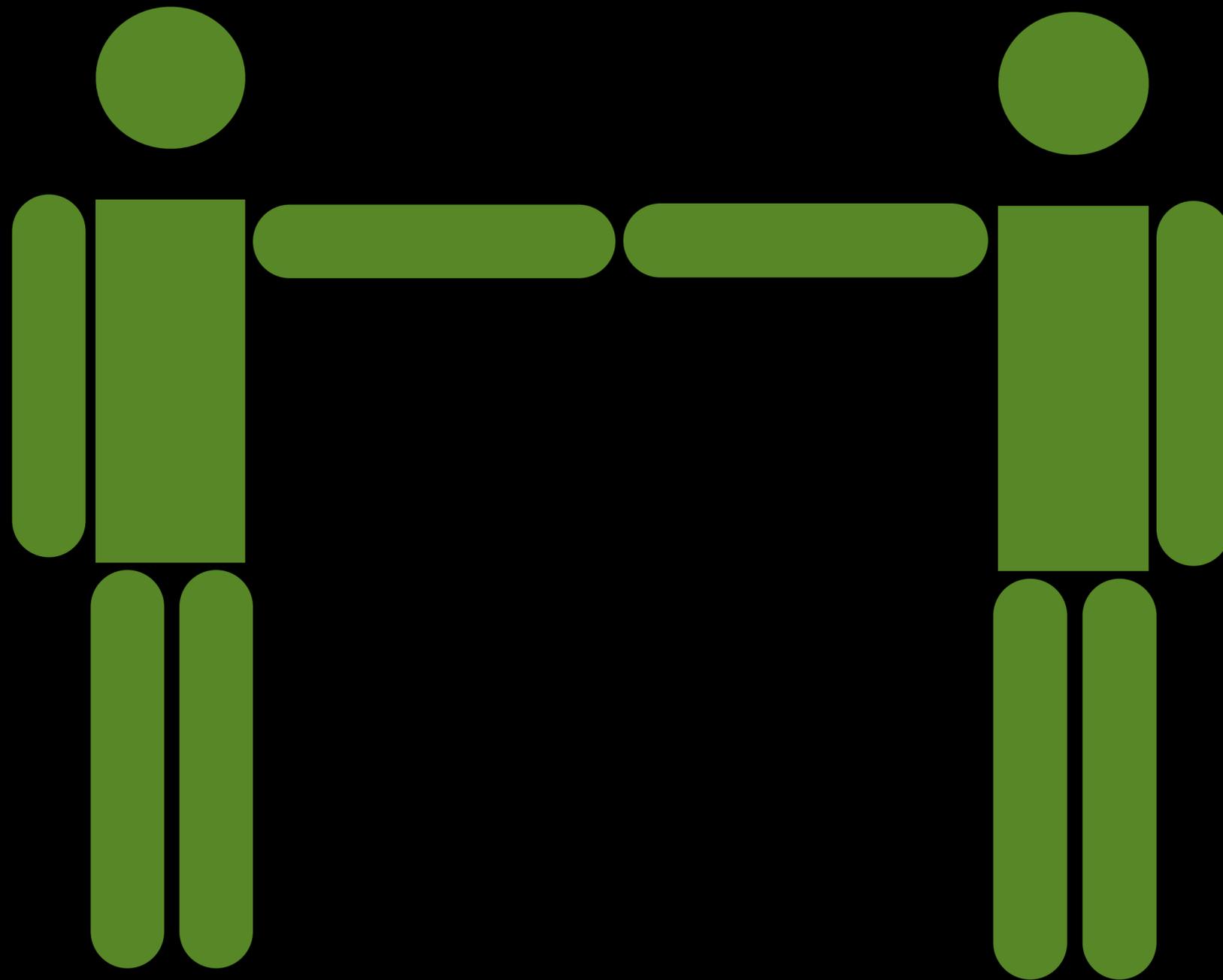
ZONA PUBBLICA

ZONA SOCIALE

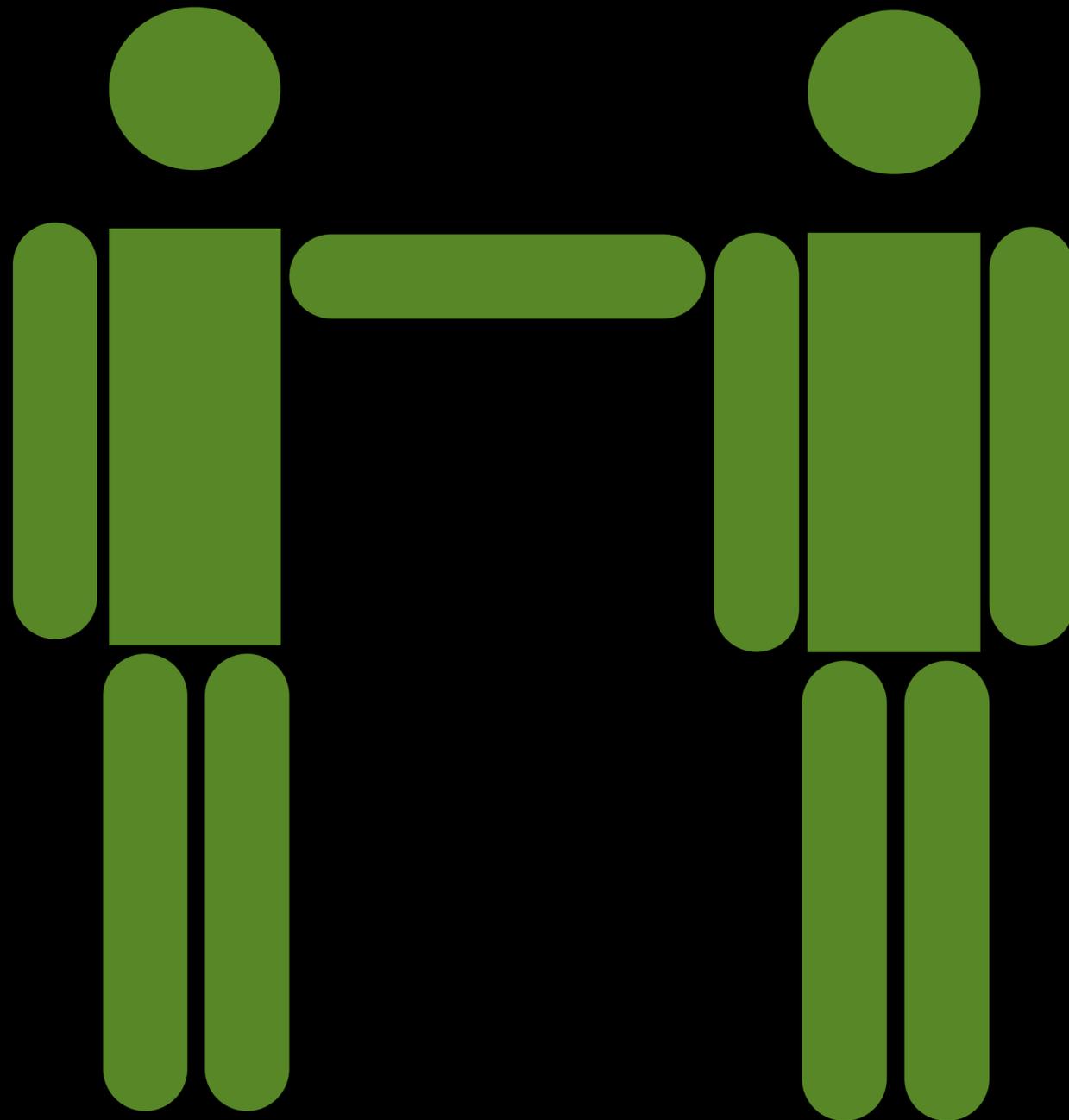
ZONA PERSONALE

ZONA INTIMA (BUBBLE)

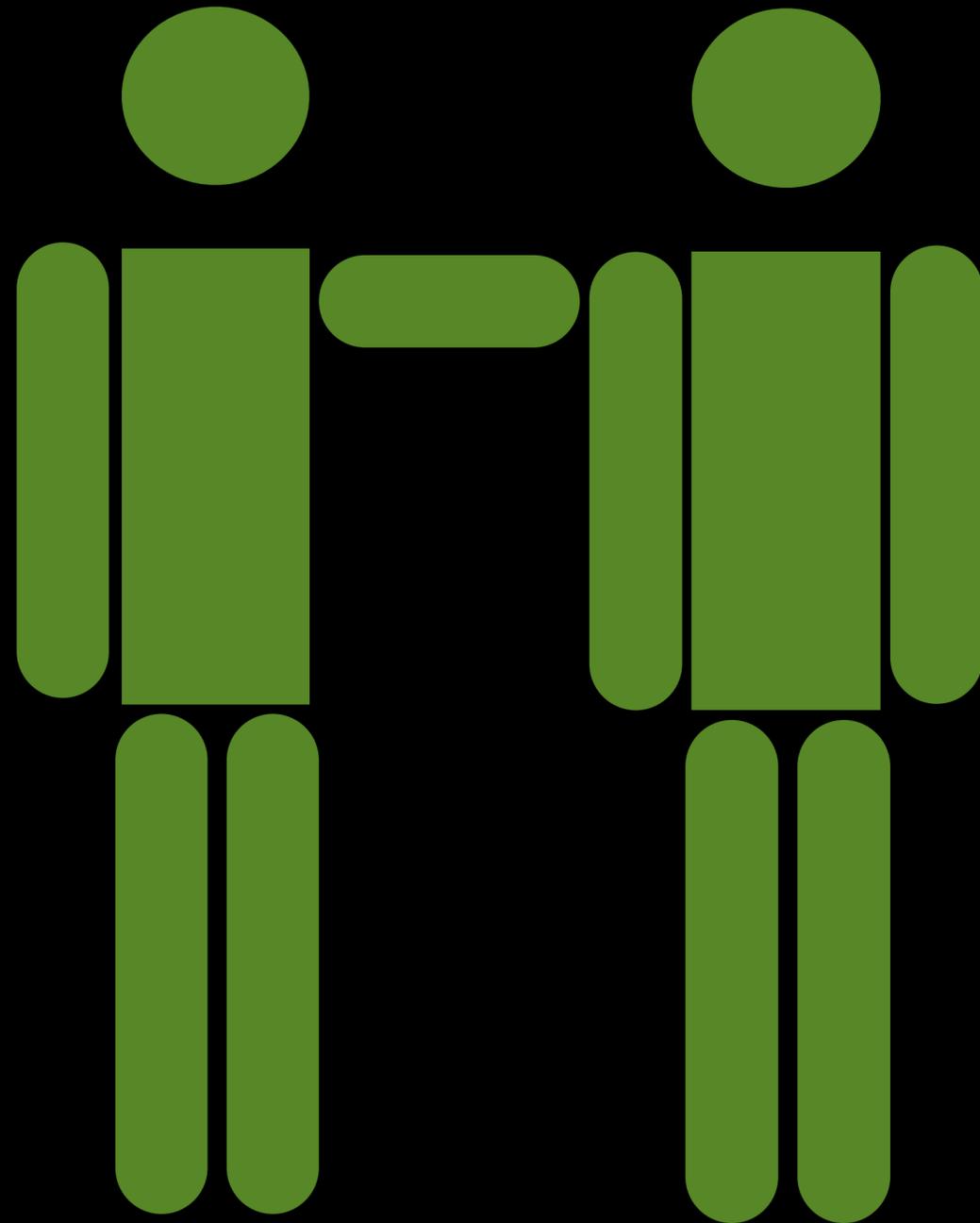
LA PROSSEMICA zona pubblica



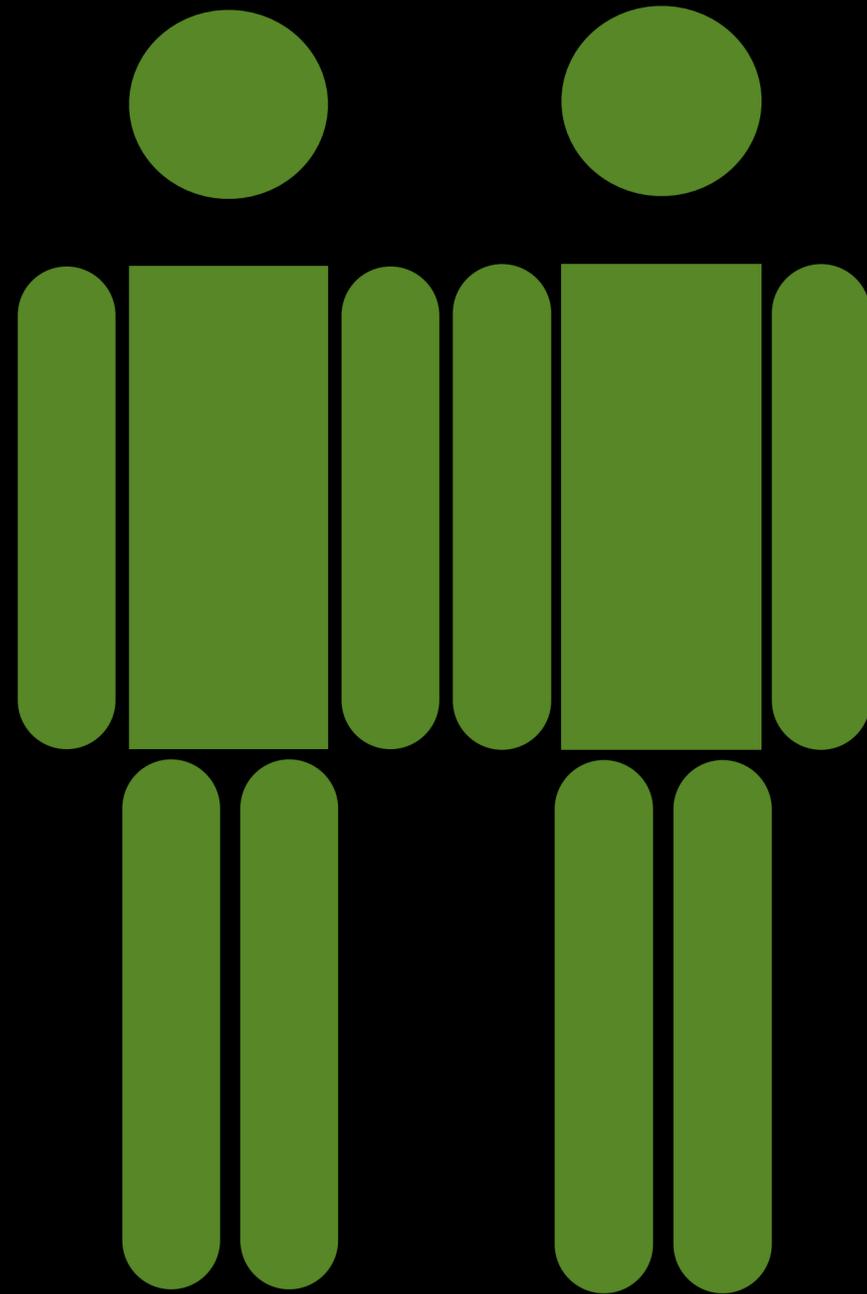
LA PROSSEMICA zona sociale



LA PROSSEMICA *zona personale*



LA PROSSEMICA **zona intima**

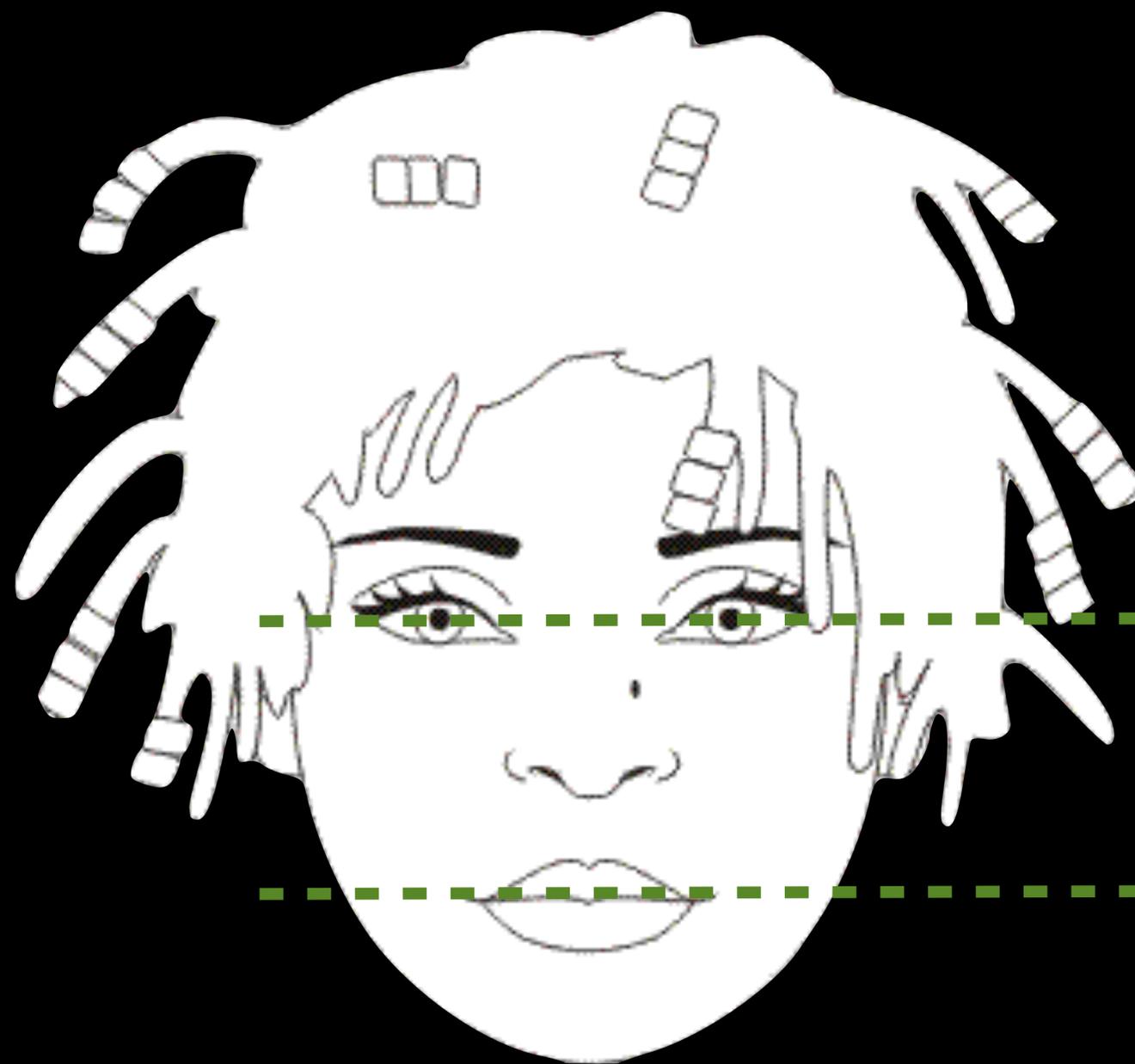


*"Un segnale non significa nulla.
Due segnali sono un indizio.
Tre segnali sono una prova."*

Primo assioma della CNV

I movimenti oculari

I MOVIMENTI OCULARI direzione



AFFARI

PERSONALE

INTIMO

ESERCIZIO

OCCASIONE PER CONOSCERVI CHI SIETE E PERCHÈ SIETE QUI

In gruppi di 2

A e B parlano di argomento neutro

A e B notano reciprocamente lo sguardo

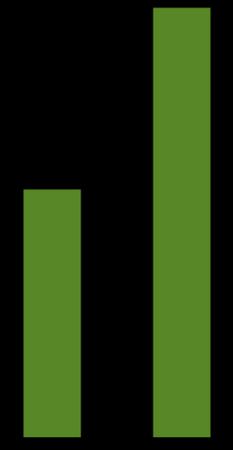
ESERCIZIO

OCCASIONE PER CONOSCERVI CHI SIETE E PERCHÈ SIETE QUI

In gruppi di 2

A e B parlano di argomento + intimo e personale

A e B notano reciprocamente lo sguardo



paraverbale

PARAVERBALE

TONO

TIMBRO

VOLUME

VELOCITÀ

INFLESSIONI TIPICHE

CADENZA

PAUSE

MUSICALITÀ

NON PAROLE

VERBALE

Il verbale è costituito dalla

TOTALITÀ DELLE PAROLE

dette da

NOI ED

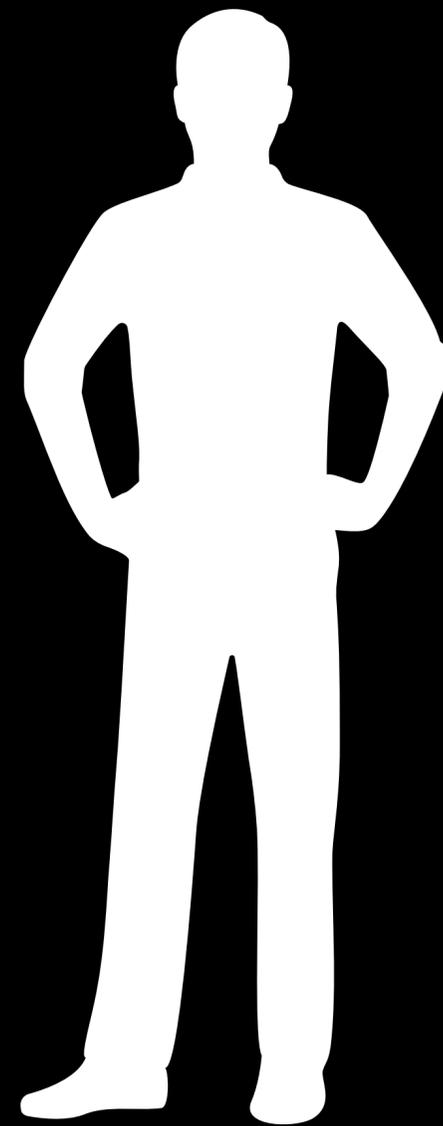
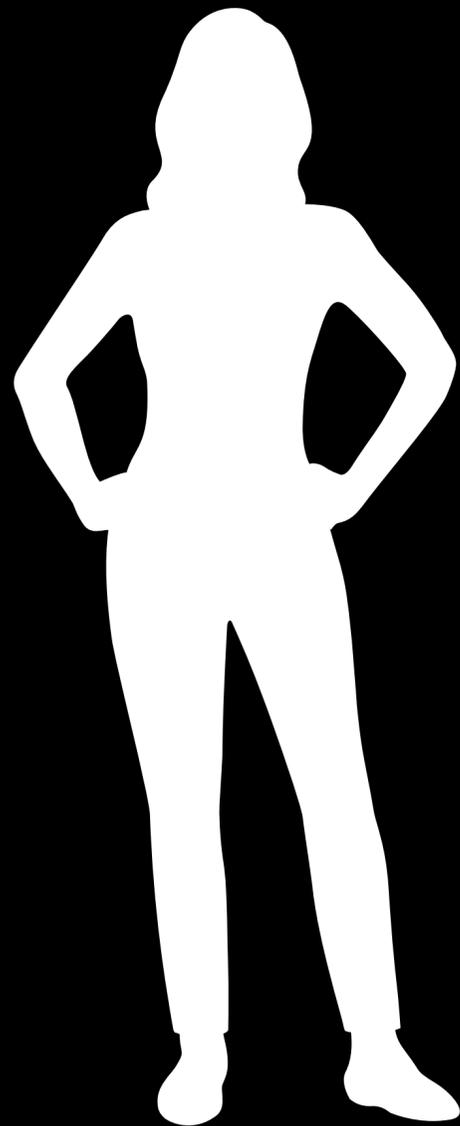
IL NOSTRO INTERLOCUTORE

il gioco della
comunicazione

*"La comunicazione non è rappresentata
dalle parole che diciamo.
La comunicazione ha a che fare
con le emozioni che creiamo."*

Luca Romito

rapport & R.E.P.



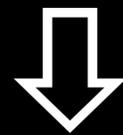
IL RAPPORT SI BASA SULLA

FIDUCIA

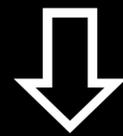
CHE L'INTERLOCUTORE HA IN NOI

GLI STEP DEL RAPPORT

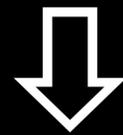
1. STATO INTERNO POSITIVO



2. ANALISI AMBIENTALE E PERSONALE



3. CREAZIONE DEL RAPPORT



4. MANTENIMENTO E CONTROLLO

1. stato interno positivo

Visualizzo la situazione

AL MEGLIO DELLA SUA

REALIZZAZIONE

immaginando

VANTAGGI CONCRETI

sia per me che per l'interlocutore

ESERCIZIO

VISUALIZZAZIONE

IMMAGINARE SITUAZIONE SFIDANTE
(LAVORO, FAMIGLIA, CERCHIE SOCIALI)
E RISULTATI AL TOP

2. analisi ambientale e personale

Cerco nell'

AMBIENTE E SULLA PERSONA

informazioni utili in merito a

FAMIGLIA, LAVORO, HOBBY

2. analisi ambientale e personale

Cerco nell'

AMBIENTE E SULLA PERSONA

Abbigliamento

Spille, pendagli, emblemi

Foto, Arredamento

Ricordi, quadri

etc.

ESERCIZIO

OSSERVAZIONE

**GUARDA L'AMBIENTE INTORNO A TE E COGLI
TUTTI GLI ELEMENTI INTIMI E PERSONALI**

SVOLGI LO STESSO ESERCIZIO SU DI TE

3. creazione del rapport

Utilizzo tutte le tecniche che vedremo
in merito ad

INNER GAME & OUTER GAME

e nel prossimo modulo di

MECCANICA DELLA MENTE

4. mantenimento e controllo

il RAPPORT non è mai acquisito ma va

COSTANTEMENTE NUTRITO

per assicurarsi di non perderlo e

RISTABILITO SE PERSO

RAPPORT errori

per non correre il rischio di

PERDERE IL RAPPORT

soprattutto all'inizio

è bene evitare argomenti quali:

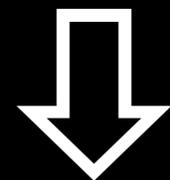
RELIGIONE, SESSO, SPORT, POLITICA

RAPPORT milton model

uno degli errori principali è

INVERTIRE L'IMBUTO

PARTIRE LARGHI



ARRIVARE STRETTI

RAPPORT milton model

uno degli errori principali è

INVERTIRE L'IMBUTO



RAPPORT errori

uno degli errori principali è

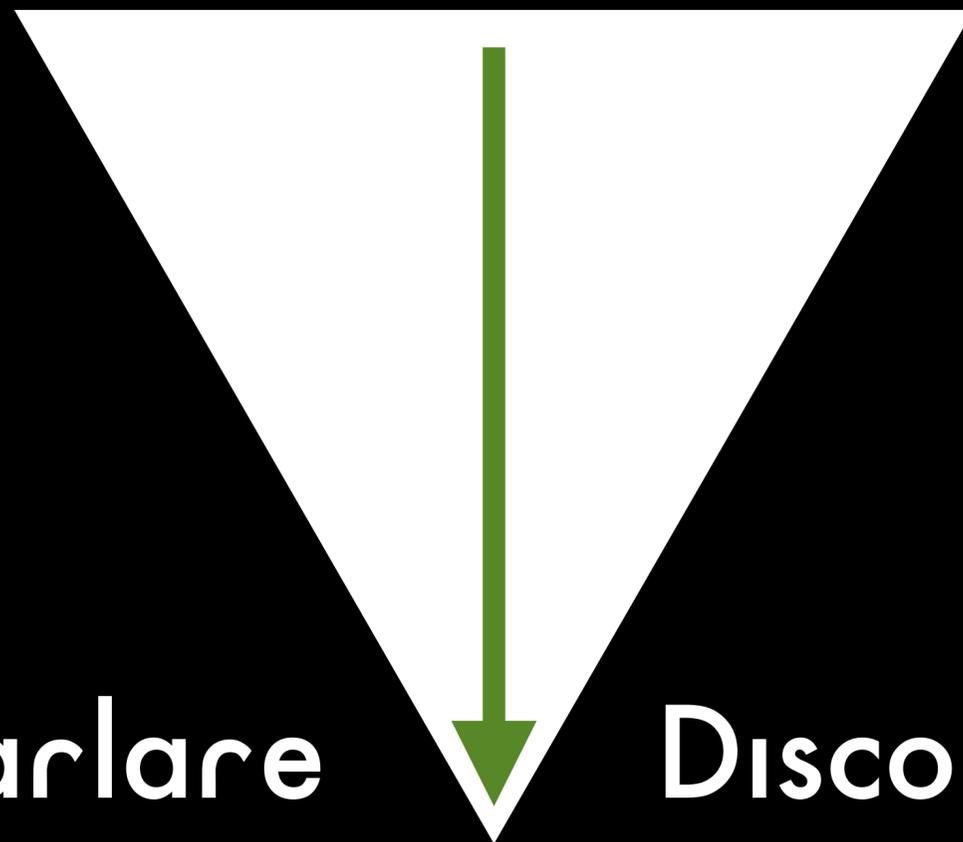
INVERTIRE L'IMBUTO

Ascoltare

Discorsi generici
non superficiali

Parlare

Discorsi specifici



ESERCIZIO

Usa il

MILTON MODEL

con il tuo buddy per aiutarlo
ad aprirsi e a parlare di sé.

R.E.P.

RAPPORTO EMPATICO POSITIVO

GLI STEP DEL R.E.P.

PER APPROFONDIRE AL

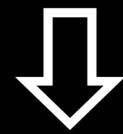
MASSIMO QUESTO

ARGOMENTO RIPRENDETE

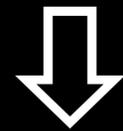
“LE REGOLE DELL'EMPATIA”

GLI STEP DEL R.E.P.

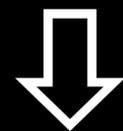
1. METTI AL CENTRO L'INTERLOCUTORE



2. DIMENTICATI DEI TUOI BISOGNI



3. FAI DOMANDE ATTE A CONOSCERE



4. GUARDA LE COSE DAL PUNTO DI VISTA
DELL'INTERLOCUTORE

ESERCIZIO

In coppia con il tuo Buddy
UTILIZZATE I 4 STEP DEL R.E.P
per indagare sui
BISOGNI RECIPROCI

INNER GAME

GIOCO INTERIORE

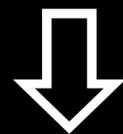
OUTER GAME

GIOCO ESTERIORE

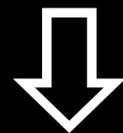


INNER & OUTER

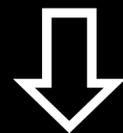
FOCUS



EMOZIONI



PENSIERI



AZIONI

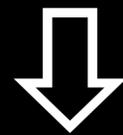
INNOVER

GAME

il persuasore

FOCUS

ASCOLTO ATTIVO



FONTI DI DISTRAZIONE



INTERNE / ESTERNE

FOCUS errori

INTERROMPERE

COMPLETARE LE FRASI

DARE CONSIGLI NON RICHIESTI

ESERCIZIO

INTERRUZIONE, PESSIMISMO E FASTIDIO

In gruppi di 2

A parla di un argomento

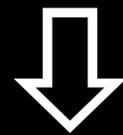
B interrompe, completa le frasi e dà consigli

Al termine ci si inverte

EMOZIONI

Saperle incanalare

NON BUONE O CATTIVE



PRODUTTIVE O IMPRODUTTIVE

EMOZIONI

Saperle incanalare

LE PIÙ PERICOLOSE



PAURA E ORGOGLIO

EMOZIONI ricorda

LE PERSONE NON ATTACCAANO MAI NOI,
ATTACCAANO CIÒ CHE

RAPPRESENTIAMO

PER LORO

ESERCIZIO

COSA HAI PERSO A CAUSA DEL TUO
ORGOGGIO?

EMOZIONI carisma

accennato in "Le Regole della Magia"

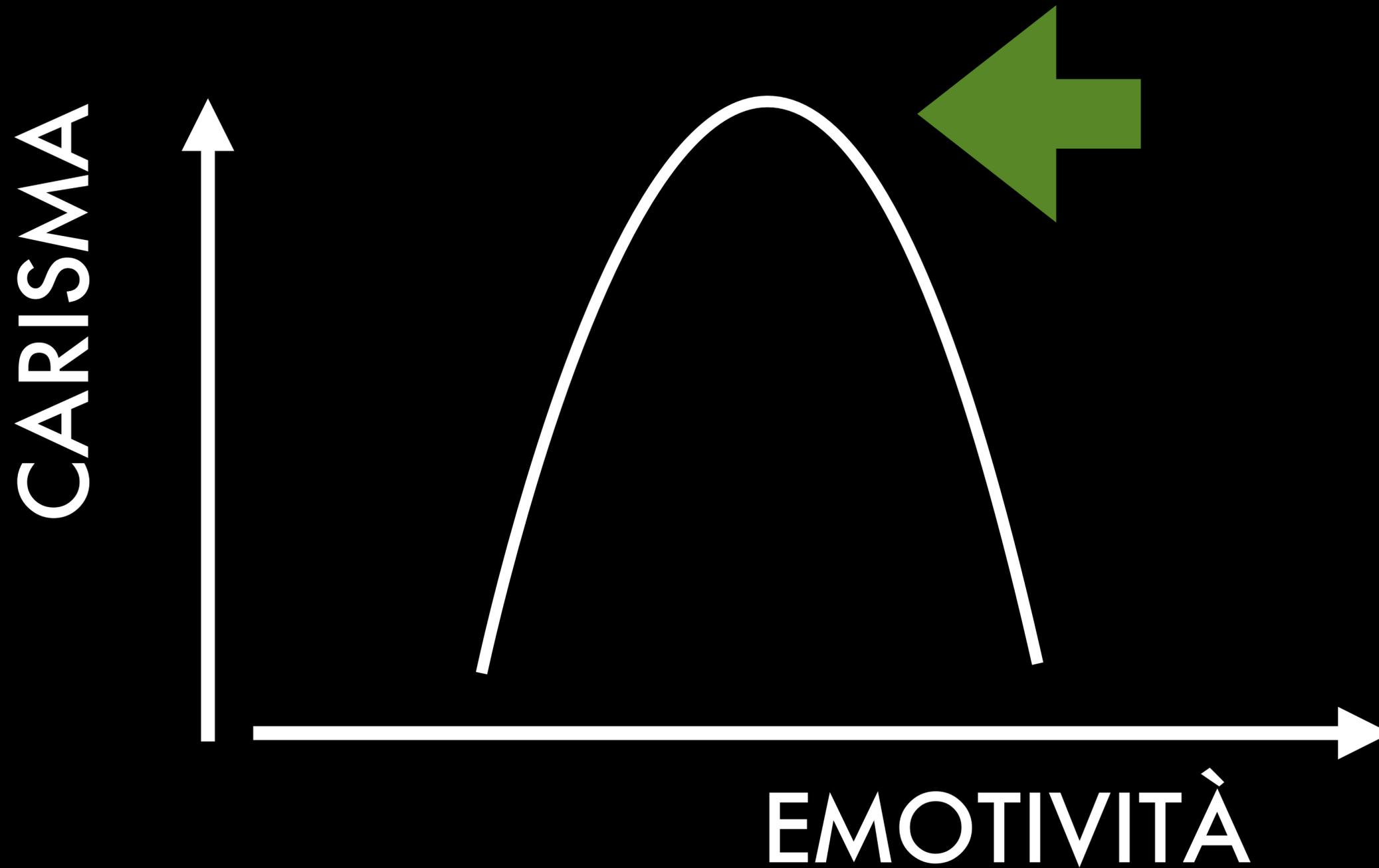
CONGRUENZA NELLA "TORTA"

+

BASSA EMOTIVITÀ

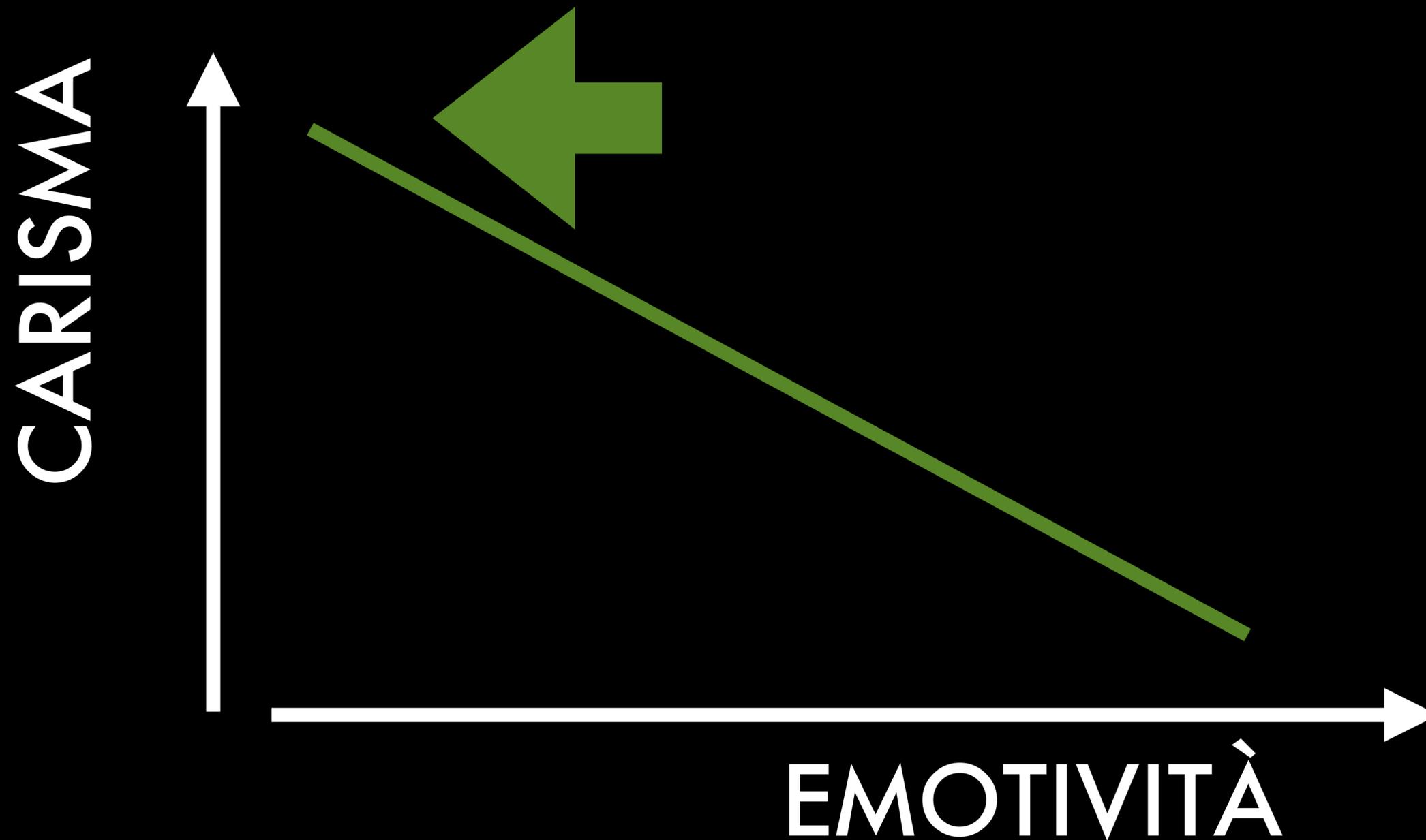
EMOZIONI carisma

in situazioni "normali"



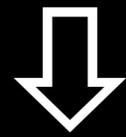
EMOZIONI carisma

in situazioni "di conflitto"



PENSIERI e convinzioni

non sono SPONTANEI



DIPENDONO DALLA

ABITUDINE

PENSIERI e convinzioni

POSSONO ESSERE



FRENO O ACCELERATORE

PENSIERI e convinzioni

COME GUIDARLI

Sia i nostri pensieri
che quelli altrui
possono essere guidati dalle
DOMANDE

ESERCIZIO

SCRIVI QUALI DOMANDE POTENZIANTI
POTRESTI FARTI e FARE IN UN MOMENTO
DI TENSIONE O CONFLITTO

OUTTER

GAMME

il persuasore

*"Di buone intenzioni è lastricata
la strada che porta all'Inferno"*

Ignoto

AZIONI errori

CREDERE CHE IL

CONTENUTO

CONTI PIÙ DEL

CONTENENTE

AZIONI errori

FARE ABUSO DI

NEGAZIONI

E DI

AVVERSATIVE

ESERCIZIO

NEGATIVE E AVVERSATIVE

In gruppi di 2

A parla di un argomento cercando di evitare no, non, ma, però e ogni parola negativa e/o avversativa

B agevola la conversazione

Al termine ci si inverte



contraddittorio

l'arte di vincere insieme

ESERCIZIO

NEGATIVE E AVVERSATIVE

In gruppi di 2

A parla di un qualcosa

B contraddice su tutto

Al termine ci si inverte

ESERCIZIO

scrivete le sensazioni che avete provato
nell'essere

CONTRADDETTI

AZIONI errori

MAI

CONTRADDIRE

O CREARE UNA

ROTTURA

Hdemia

un anno per cambiare la tua vita

Notebook

giorno 2

AZIONI errori

USARE

NON PAROLE

SUONI, LOCUZIONI INUTILI,
ALLUNGAMENTI / TRASCINAMENTI

ESERCIZIO

NEGATIVE E AVVERSATIVE

In gruppi di 2

A parla di un qualcosa

B segna tutte le **NON PAROLE**

Al termine ci si inverte

AZIONI errori

USARE IL

MÒŃO TÒŃO

ESERCIZIO

leggete questo brano con la massima
variazione di VOLUME

MASSIMA VARIAZIONE DI VOLUME

Considera le fortune che hai. Una volta che ti sarai reso conto di quanto vali, tornerai a sorridere, vedrai risplendere il sole, sentirai la musica suonare, riuscirai finalmente ad andare incontro alla vita, con grazia, forza, coraggio e fiducia.

Ogni giorno fai più di quanto tu sia pagato per fare. Una volta appreso il segreto di rendere più di quanto ti sia richiesto, il successo sarà quasi raggiunto. Fai in modo di essere così importante nel tuo lavoro da diventare indispensabile. Esercitati a percorrere qualche chilometro in più e goditi le ricompense che riceverai.

Te le meriti!

Og Mandino - Il più grande venditore del
Mondo

*"Le parole arrivano alla Mente,
il tono arriva al Cuore"*

Luca Romito

ESERCIZIO

Leggete il brano con tono:

sicuro

interrogativo

amorevole

ansioso

solenne

divertito

TONO SICURO

Considera le fortune che hai. Una volta che ti sarai reso conto di quanto vali, tornerai a sorridere, vedrai risplendere il sole, sentirai la musica suonare, riuscirai finalmente ad andare incontro alla vita, con grazia, forza, coraggio e fiducia.

Ogni giorno fai più di quanto tu sia pagato per fare. Una volta appreso il segreto di rendere più di quanto ti sia richiesto, il successo sarà quasi raggiunto. Fai in modo di essere così importante nel tuo lavoro da diventare indispensabile. Esercitati a percorrere qualche chilometro in più e goditi le ricompense che riceverai.

Te le meriti!

Og Mandino - Il più grande venditore del
Mondo

TONO INTERROGATIVO

Considera le fortune che hai. Una volta che ti sarai reso conto di quanto vali, tornerai a sorridere, vedrai risplendere il sole, sentirai la musica suonare, riuscirai finalmente ad andare incontro alla vita, con grazia, forza, coraggio e fiducia.

Ogni giorno fai più di quanto tu sia pagato per fare. Una volta appreso il segreto di rendere più di quanto ti sia richiesto, il successo sarà quasi raggiunto. Fai in modo di essere così importante nel tuo lavoro da diventare indispensabile. Esercitati a percorrere qualche chilometro in più e goditi le ricompense che riceverai.

Te le meriti!

Og Mandino - Il più grande venditore del
Mondo

TONO AMOREVOLE

Considera le fortune che hai. Una volta che ti sarai reso conto di quanto vali, tornerai a sorridere, vedrai risplendere il sole, sentirai la musica suonare, riuscirai finalmente ad andare incontro alla vita, con grazia, forza, coraggio e fiducia.

Ogni giorno fai più di quanto tu sia pagato per fare. Una volta appreso il segreto di rendere più di quanto ti sia richiesto, il successo sarà quasi raggiunto. Fai in modo di essere così importante nel tuo lavoro da diventare indispensabile. Esercitati a percorrere qualche chilometro in più e goditi le ricompense che riceverai.

Te le meriti!

Og Mandino - Il più grande venditore del
Mondo

TONO ANSIOSO

Considera le fortune che hai. Una volta che ti sarai reso conto di quanto vali, tornerai a sorridere, vedrai risplendere il sole, sentirai la musica suonare, riuscirai finalmente ad andare incontro alla vita, con grazia, forza, coraggio e fiducia.

Ogni giorno fai più di quanto tu sia pagato per fare. Una volta appreso il segreto di rendere più di quanto ti sia richiesto, il successo sarà quasi raggiunto. Fai in modo di essere così importante nel tuo lavoro da diventare indispensabile. Esercitati a percorrere qualche chilometro in più e goditi le ricompense che riceverai.

Te le meriti!

Og Mandino - Il più grande venditore del
Mondo

TONO SOLENNE

Considera le fortune che hai. Una volta che ti sarai reso conto di quanto vali, tornerai a sorridere, vedrai risplendere il sole, sentirai la musica suonare, riuscirai finalmente ad andare incontro alla vita, con grazia, forza, coraggio e fiducia.

Ogni giorno fai più di quanto tu sia pagato per fare. Una volta appreso il segreto di rendere più di quanto ti sia richiesto, il successo sarà quasi raggiunto. Fai in modo di essere così importante nel tuo lavoro da diventare indispensabile. Esercitati a percorrere qualche chilometro in più e goditi le ricompense che riceverai.

Te le meriti!

Og Mandino - Il più grande venditore del
Mondo

TONO DIVERTITO

Considera le fortune che hai. Una volta che ti sarai reso conto di quanto vali, tornerai a sorridere, vedrai risplendere il sole, sentirai la musica suonare, riuscirai finalmente ad andare incontro alla vita, con grazia, forza, coraggio e fiducia.

Ogni giorno fai più di quanto tu sia pagato per fare. Una volta appreso il segreto di rendere più di quanto ti sia richiesto, il successo sarà quasi raggiunto. Fai in modo di essere così importante nel tuo lavoro da diventare indispensabile. Esercitati a percorrere qualche chilometro in più e goditi le ricompense che riceverai.

Te le meriti!

Og Mandino - Il più grande venditore del
Mondo

ESERCIZIO

In coppia con il Buddy leggete il brano
utilizzando tutti i toni

sicuro, interrogativo, amorevole, ansioso, solenne, divertito

Il Buddy ha il compito di
riconoscere i toni utilizzati

LEGGI IL BRANO CON IL BUDDY

Considera le fortune che hai. Una volta che ti sarai reso conto di quanto vali, tornerai a sorridere, vedrai risplendere il sole, sentirai la musica suonare, riuscirai finalmente ad andare incontro alla vita, con grazia, forza, coraggio e fiducia.

Ogni giorno fai più di quanto tu sia pagato per fare. Una volta appreso il segreto di rendere più di quanto ti sia richiesto, il successo sarà quasi raggiunto. Fai in modo di essere così importante nel tuo lavoro da diventare indispensabile. Esercitati a percorrere qualche chilometro in più e goditi le ricompense che riceverai.

Te le meriti!

Og Mandino - Il più grande venditore del
Mondo

AZIONI errori

SGUARDO EVITANTE

SCANNING

SGUARDO SFUGGENTE

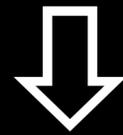
INNER

GAME

l'interlocutore

FOCUS

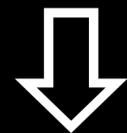
CONTROLLARE



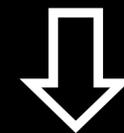
FONTI DI DISTRAZIONE



INTERNE / ESTERNE



LDC

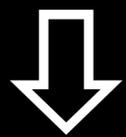


LUOGO

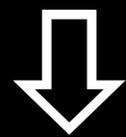
FOCUS tecnica

TENERE ALTA LA

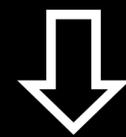
TENSIONE



PROSSEMICA



SGUARDO



TOCCO

MAGNETISMO

EMOZIONI tecnica

OGNI PERSONA TENDE AD ESSERE

PREVALENTEMENTE



EMOTIVA



RAZIONALE

EMOZIONI tecnica

LE PERSONE PREVALENTEMENTE

EMOTIVE

TENDERANNO A PARLARE DI RELAZIONI,
EMOZIONI, SENSAZIONI E DEL MONDO
INTERIORE LORO E DEGLI ALTRI

EMOZIONI tecnica

LE PERSONE PREVALENTEMENTE

RAZIONALI

TENDERANNO A PARLARE DI FATTI, CONCETTI,
DATI E DEL MONDO ESTERIORE RISPETTO A
LORO E AGLI ALTRI

EMOZIONI **attenzione**

ANCHE LE PERSONE PREVALENTEMENTE

RAZIONALI

SONO MOSSE DALLE

EMOZIONI

SEMPLICEMENTE VI ARRIVANO

ATTRAVERSO UNA STRADA RAZIONALE

ESERCIZIO

SCOPRI SE IL TUO INTERLOCUTORE È

EMOTIVO O RAZIONALE

Dove andrai in vacanza?

Come va con Tizio?

Cosa ne pensi di X?

EMOZIONI tecnica

OGNI PERSONA TENDE AD ESSERE

PREVALENTEMENTE



POSITIVA



NEGATIVA

EMOZIONI tecnica

LE PERSONE PREVALENTEMENTE

POSITIVE

TENDERANNO A PARLARE DI OBIETTIVI,
DESIDERI E SARANNO PRINCIPALMENTE
FOCALIZZATE SULLE PROPRIE AZIONI
E SUL FUTURO

EMOZIONI tecniche

LE PERSONE PREVALENTEMENTE

NEGATIVE

TENDERANNO A PARLARE DI PERSONE,
RELAZIONI E SARANNO PRINCIPALMENTE
FOCALIZZATE SULLE AZIONI DI ALTRI
E SUL PASSATO

ESERCIZIO

SCOPRI SE LE EMOZIONI DEL TUO INTERLOCUTORE
SONO PREVALENTEMENTE

POSITIVE O NEGATIVE

Dove andrai in vacanza?

Come va con Tizio?

Cosa ne pensi di X?

EMOZIONI tecnica

UNA VOLTA SCOPERTE LE
EMOZIONI DOMINANTI
DEL TUO INTERLOCUTORE DEVI
SEMPLICEMENTE USARLE COME
LEVE MOTIVAZIONALI

EMOZIONI tecnica

NEL MODULO

MECCANICA DELLA MENTE

VEDREMO LA TECNICA DELLA

LEVA DOLORE / PIACERE

E COME CREARE LE

NEUROASSOCIAZIONI

EMOZIONI tecnica

ANCORA PIU' IMPORTANTE E' SCOPRIRE

VALORI E REGOLE

DELL'INTERLOCUTORE

"Perchè è così importante per te?" (valori / bisogni)

"Come fai a sapere che ti ama?" (regole)

"Cosa ti faceva sentire amato?" (regole)

ESERCIZIO

SCOPRI

VALORI E REGOLE

Perché è così importante per te?

Come fai a sapere che provi X?

Come ti fa sentire Y?

il guidare il pensiero

le domande

DOMANDE

QUALE AZIONE VOGLIO



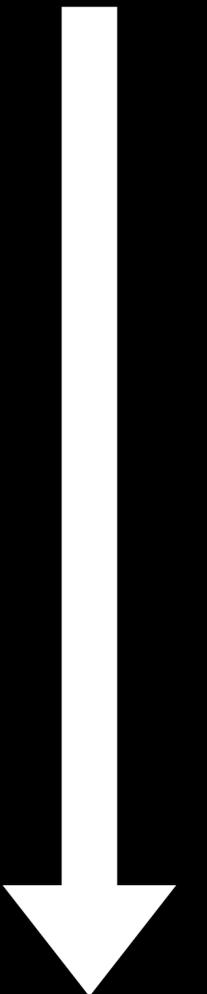
QUALE EMOZIONE MI SERVE



QUALE SITUAZIONE LA SUSCITA



QUALE DOMANDA LA ATTIVA



DOMANDE

AZIONE



EMOZIONE



SITUAZIONE



DOMANDA

bacio



eccitazione



vicinanza



cosa ti fa sentire

intimo con una persona?

DOMANDE

AZIONE



EMOZIONE



SITUAZIONE



DOMANDA

acquisto



desiderio / interesse



bisogno



a cosa ti sarebbe

utile il prodotto/servizio xx?

PENSIERI tecnica

ABBIAMO DUE TIPI DI DOMANDE

APERTE E CHIUSE



portano ad
argomentare



a/b;
si/no;
giusto/sbagliato

PENSIERI tecnica

ABBIAMO DUE TIPI DI DOMANDE

APERTE E CHIUSE



PER INDAGARE PER GUIDARE

chi, dove, come
quando, perché

PENSIERI tecnica

ABBIAMO DUE TIPI DI DOMANDE

APERTE E CHIUSE



fanno pensare
in maniera attiva



fanno
consapevolizzare
una emozione

PENSIERI **tecnica**

COSA VOGLIAMO

SCOPRIRE?

passioni

desideri

paure

valori

regole

PENSIERI tecnica

PER INDAGARE LE

MOTIVAZIONI

POSSIAMO USARE DOMANDE COME

Qual è la tua esigenza...?

Cosa vuoi da...?

Cosa ti spinge a...?

Perché fai...?

ESERCIZIO

USA LE

DOMANDE PER GUIDARE

A Si pone un obiettivo emotivo
(l'emozione da far provare)
E guida B attraverso le domande

FEEDBACK

Cosa hai scoperto del tuo buddy?

PENSIERI tecnica

FATTA LA DOMANDE

CAVALCA L'EMOZIONE

AMPLIFICA IL NECESSARIO



EMOZIONI POSITIVE



EMOZIONI NEGATIVE

PENSIERI tecnica

SITUAZIONE ⇒ cena

OBIETTIVO ⇒ seduzione

EMOZIONE ⇒ amore

PREPARAZIONE ⇒ indirizzo la conversazione

domanda:

"cos'è che ti ha fatta/o innamorare?"

PENSIERI errori

MAI INDIRIZZARE E IDENTIFICARE SU

NEGATIVO

domanda da non fare:

“perchè non vuoi acquistare il mio prodotto?”

“perchè non ti piaccio?”

Hdemia

un anno per cambiare la tua vita

Notebook

giorno 3



**PUBLIC
SPEAKING**

*"La maggioranza
della gente informa.
Solo pochi sanno comunicare."*

obbiettivo

della comunicazione

ESERCIZIO

SCRIVI QUAL E' SECONDO TE

L'OBIETTIVO

DELLA COMUNICAZIONE

obiettivo

L'obiettivo della comunicazione è
FAR COMPIERE UNA AZIONE

Questo vuol dire che se l'interlocutore
non compie l'azione che vogliamo

LA NOSTRA COMUNICAZIONE HA FALLITO

leggi questa affermazione

“Ho un buon livello culturale,
sono molto informato sull'argomento
e so esprimermi bene
ergo non ho problemi di comunicazione.”

falso

vero

ESERCIZIO

Crea uno speech

Crea un discorso motivazionale su un
argomento fra:

Crea un discorso motivazionale su un argomento fra:

- A - B - C Elogio della mosca
- D - E - F Esaltazione della mutanda bianca
- G - H - I Come addestrare un unicorno da combattimento
- J - K - L La storia segreta del formaggio spaziale
- M - N - O Come sopravvivere a un'apocalisse zombie
- P - Q - R Il potere curativo delle patate dolci viola
- S - T - U Il segreto per parlare con i gatti
- V - W - X Come diventare un ninja usando la frutta
- Y - Z La scienza della levitazione

ESERCIZIO

Crea uno speech

Tieni questo discorso ai tuoi Buddy

ESERCIZIO

Datevi un voto da 1 a 10



**PREPARARE
LO SPEECH**

le 7 fasi

irrinunciabili

per uno speech che spacca

LE 7 FASI irrinunciabili

1. ⇒ Partenza
2. ⇒ Domande
3. ⇒ Overview
4. ⇒ Regole del gioco
5. ⇒ Montagne russe
6. ⇒ Percorso logico
7. ⇒ Chiusura

*"Mi ci vogliono più di tre settimane
per preparare una improvvisazione."*

Attribuita a Mark Twain

PREPARAZIONE tecnica

STUDIARE UNA BUONA

PARTENZA



Ad effetto



Normale

La partenza deve comprendere

LA PRESENTAZIONE

1. PARTENZA normale

SI COSTITUISCE DI
3 FASI

1. Presentazione
2. Referenze
3. Obiettivo

1. PARTENZA ad effetto

PUOI SFRUTTARE DIVERSE
STRATEGIE

⇒ Una storia

⇒ Un oggetto

⇒ Una domanda

⇒ Un giro di tavola

2. DOMANDE all'inizio

AL MASSIMO ENTRO

30 SECONDI

FARE UNA DOMANDA

⇒ coinvolgente per tutti

⇒ semplice

⇒ chiara

⇒ risposta nota

2. DOMANDE durante

COSTELLARE LO SPEECH DI

DOMANDE RETORICHE

⇒ coinvolgono

⇒ emozionano

⇒ fanno memorizzare

⇒ ASPETTARE LA RISPOSTA

3. OVERVIEW

SPIEGARE QUALI SONO

OBIETTIVI E RISULTATI

DELLO SPEECH

⇒ cosa si ottiene

⇒ cosa bisogna fare

4. REGOLE DEL GIOCO

PER OTTENERE RISULTATI CI SONO

REGOLE DA SEGUIRE

⇒ chiarezza e onestà

⇒ non fare sconti

⇒ rispetto reciproco

5. MONTAGNE RUSSE

SE NON C'È

EMOZIONE

NON C'È

COMUNICAZIONE

⇒ battute

⇒ domande

⇒ coinvolgimento

⇒ storie e metafore

⇒ esempi

⇒ musica

5. MONTAGNE RUSSE tecnica

UNA DELLE STRATEGIE

PIÙ EFFICACI

È LA TOTALE

IMMERSIONE EMOTIVA

“Imagina che...”

“Come sarebbe se...”

“Come ti sentirai quando...”

*"Se vuoi essere sicuro
di annoiare tutti
di' tutto ciò che sai"*

Luca Romito

6. PERCORSO LOGICO

TUTTO QUELLO CHE DICI

SI DEVE COMPRENDERE

E DEVE AVERE UN

FILO LOGICO

6. PERCORSO LOGICO

ESISTONO NOTEVOLI
VANTAGGI

- ⇒ dà credibilità all'oratore
- ⇒ dà sicurezza
- ⇒ migliora l'apprendimento
- ⇒ aiuta la decisione

7. CHIUSURA must

FACCIAMO COMPIERE UNA
AZIONE

- ⇒ senza non c'è decisione
- ⇒ anche piccola
- ⇒ immediata

7. CHIUSURA tecnica

FACCIAMO COMPIERE UNA

AZIONE

INFATTI LA CHIUSURA È SEMPRE

FISICA

ESERCIZIO

Crea uno speech

Rispettando le 7 fasi irrinunciabili

IL SEGRETO
DELLA
MOTIVAZIONE

COSA

COME

PERCHÉ



COSA

COME

PERCHÉ



ESERCIZIO

Crea uno speech

Rispettando le il segreto della motivazione

ESERCIZIO

Datevi un voto da 1 a 10

Hdemia

un anno per cambiare la tua vita

qualità
di un bravo oratore

qualità

di un bravo oratore

CONTATTO OCULARE

GESTUALITA'

POSTURA E PROSSEMICA

MOVIMENTI

ABBIGLIAMENTO

*"Per farsi capire dalle persone
bisogna prima di tutto
parlare ai loro occhi"*

Napoleone Bonaparte

CONTATTO OCULARE **must**

guardare

OGNI PERSONA /
GRUPPO / SETTORE

CONTATTO OCULARE errori

guardare

IN FONDO ALLA SALA

NEL VUOTO

fare

ORFANI

CONTATTO OCULARE errori

altri errori:

SPALLE AL PUBBLICO

LEGGERE TESTI / APPUNTI

GUARDARE POSITIVI/NEGATIVI

CONTATTO OCULARE **benefici**

elimina le **DISTRAZIONI**

sensazione di **INTIMITÀ**

gestione dello **STRESS**

aumento dell'**ATTENZIONE**

DOMINANZA / LEADERSHIP / CARISMA

ESERCIZIO

da fare a casa

disporre degli oggetti nella stanza e tenere
uno **SPEECH** guardando **TUTTI** negli occhi
(evitare scanning)

supporti

VISIVI

alla comunicazione

ESERCIZIO

qual è il più grande supporto visivo alla
comunicazione?

SUPPORTI VISIVI

il più grande ed importante

SUPPORTO VISIVO ALLA COMUNICAZIONE

siamo

noi

SUPPORTI VISIVI errori

cosa non fare con le braccia

BRACCIA CONSERTE / IN TASCA

BRANDIRE OGGETTI

POSIZIONE "BARRIERA"

POSIZIONE "BRAVO BAMBINO"

MANI SUI FIANCHI

SUPPORTI VISIVI **must**

cosa fare

LIBERARLE DA OGGETTI
ALL'INIZIO LUNGO I FIANCHI
VERIFICARE IL SINCRONISMO
NON TEMERE DI
GESTICOLARE TROPPO

ESERCIZIO

Fai uno speech usando la gestualità

le posizioni

rispetto agli altri

LE POSIZIONI

cosa vogliamo trasmettere?

SICUREZZA E PADRONANZA
PRIMA IMPRESSIONE EMOTIVA
INTERESSE PER L'UDITORIO

LE POSIZIONI errori

FRAPPORRE BARRIERE

STARE SEDUTI

STARE DI LATO

(soprattutto all'inizio)

STARE SU UNA GAMBIA

APPOGGIARSI

DARE LE SPALLE AL PUBBLICO

ESERCIZIO

Fai uno speech usando
la posizione del corpo in maniera corretta

la prossimica

vicinanza e distanza

LA PROSSEMICA **benefici**

cosa ci permette la prossemica?

MANTIENE ALTA L'ATTENZIONE
AIUTA A SCARICARE LO STRESS
TIENE ALTA L'ENERGIA
ESPRIME SICUREZZA

LA PROSSEMICA strategie

questi aspetti sono fondamentali:

SE SONO A DX GUARDO A SX
(e il contrario)

PER AUMENTARE LA TENSIONE
(obiezioni, distrazione etc...)

MAI CASUALE = INCERTEZZA!

LA PROSSEMICA strategie

questi aspetti sono fondamentali:

INIZIO: distanza massima

PIAN PIANO: riduco la distanza

POI: entro nel pubblico

(con una scusa)

LA PROSSEMICA **errori**

mai commettere questi errori:

FARE PASSI INDIETRO

TROPPIA DISTANZA

(commisurata al numero di persone)

MUOVERSI SOLO IN UN MODO

ESERCIZIO

Fai uno speech usando avvicinandoti e allontanandoti da due oggetti in posizioni diverse

*"L'abbigliamento sta alla persona
come la cornice al quadro.
Deve esaltarlo senza essere notata."*

Luca Romito

ABBIGLIAMENTO must

queste sono le caratteristiche

ADEGUATO ALL'UDITORIO

NON TROPPO VISTOSO

NO PARTICOLARI DISTRATTORI

CURATO

la
gestualità

il potere nelle tue mani

LA GESTUALITÀ strategie

questi aspetti sono fondamentali:

assertiva: indice di autostima

gesti lenti e netti

gesti verso il basso

LA GESTUALITÀ errori

mai commettere questi errori:

verso l'alto

brandire oggetti

shaker

"in barriera"

bravo bambino

incrociate

LA GESTUALITÀ **must**

questi sono gli obblighi

liberarsi da oggetti
all'inizio lungo i fianchi
(se proprio non sai dove)
verificare il sincronismo

tono e
volume

della voce

TONO E VOLUME strategie

ricorda di:

RESPIRARE PROFONDAMENTE

INIZIARE A VOCE ALTA

(senza urlare)

⇒ scarica la tensione

⇒ attira l'uditorio

TONO E VOLUME strategie

ricorda di:

VARIARE IL TONO IL PIÙ POSSIBILE
VOLUME MEDIAMENTE ALTO
(la percezione interna è falsata)

TONO E VOLUME must

questi sono gli obblighi

allenare il diaframma
riscaldare la voce

TONO E VOLUME errori

questo va sempre evitato:

COLPO DI TOSSE

VOLUME TROPPO ALTO / BASSO

ALZARE LA VOCE

per ottenere attenzione

ESERCIZIO

Sull'uso del diaframma e della voce



paraverbale

IL PARAVERBALE ricorda

Esistono due tipi di voci



Funzionale e Disfunzionale

LA VOCE disfunzionale

⇒ troppo compiacente

⇒ troppo rassicurante

⇒ ritmo troppo veloce

⇒ TRASMETTE INFERIORITÀ
E INSICUREZZA

LA VOCE funzionale

⇒ **motivante**

⇒ **assertiva**

⇒ **TRASMETTE FIDUCIA E
SICUREZZA**

IL PARAVERBALE **must**

questi sono gli obblighi

Gassmann

riscaldare la voce

MVP: massima variazione possibile

IL PARAVERBALE **must**

Un tono di voce

BASSO E GRAVE

(ma non troppo)

è percepito come rassicurante, credibile
e competente

IL PARAVERBALE **must**

Una strategia fondamentale è

SORRIDERE

per stemperare la tensione e risultare

meno minacciosi

le pause

diventa un vero maestro

AZIONI errori

NON USARE SAPIENTEMENTE LE

PAUSE

PER SOTTOLINEARE I CONCETTI E

FAR RIFLETTERE

L'INTERLOCUTORE

LE PAUSE **benefici**

cosa ci regalano le pause?

IDEA DI GRANDE SICUREZZA
POSSESSO DELLA SALA
ASSENZA DI PAURA
GRANDE EFFETTO

LE PAUSE errori

questo va sempre evitato:

Non usare pause

Non respirare

Troppa velocità

Non dare tempo di metabolizzare

ESERCIZIO

LEGGETE IL SEGUENTE BRANO
SOTTOLINEANDO LE PARTI PRINCIPALI
CON LE DOVUTE

PAUSE

LEGGI USANDO LE PAUSE

Considera le fortune che hai. Una volta che ti sarai reso conto di quanto vali, tornerai a sorridere, vedrai risplendere il sole, sentirai la musica suonare, riuscirai finalmente ad andare incontro alla vita, con grazia, forza, coraggio e fiducia.

Ogni giorno fai più di quanto tu sia pagato per fare. Una volta appreso il segreto di rendere più di quanto ti sia richiesto, il successo sarà quasi raggiunto. Fai in modo di essere così importante nel tuo lavoro da diventare indispensabile. Esercitati a percorrere qualche chilometro in più e goditi le ricompense che riceverai.

Te le meriti!

Og Mandino - Il più grande venditore del
Mondo

ESERCIZIO

Fai uno speech usando
le pause in modo corretto

il verbale

in principio era il verbo

LE PAROLE must

bisogna sempre usare un linguaggio

adatto all'argomento
calibrato sull'uditorio

LE PAROLE errori

Evita sempre le parole

NEGATIVE:

rubare

problema

disturbo

preoccupazione

insistere / forzare

mentire / prendere in giro

LE PAROLE must

Dobbiamo sostituire
queste parole con:

vantaggio
felicità

risparmiare
facile / semplice

sfida

migliorare

LE PAROLE errori

Evita sempre le frasi

NEGATIVE:

"Ha un minuto da dedicarmi?"

"Le rubo solo un minuto"

"Non vorrei disturbare/la disturbo?"

LE PAROLE strategie

ricorda di gratificare

Chi è positivo

Qualsiasi domanda

Qualsiasi intervento



**GESTIONE
EMOTIVA**

*"Cercare di controllare le emozioni
ha l'unico effetto di potenziarle."*

LE PAROLE strategie

ricorda sempre di

Memorizzare i primi 3 minuti

Usare tecniche di rilassamento

La percezione interna è esagerata

ESERCIZIO

Usiamo il rilassamento

4-4-4

ESERCIZIO

Usiamo la

VISUALIZZAZIONE GUIDATA

*"In principio era il Verbo, e il Verbo era presso Dio
e il Verbo era Dio.*

*Egli era, in principio, presso Dio:
tutto è stato fatto per mezzo di lui
e senza di lui nulla è stato fatto di ciò che esiste."*

Gv 1,1-18

le obiezioni

e la loro gestione

LE PAROLE errori

Evita sempre di

Strappare i vestiti

Ignorare le domande

LE OBIEZIONI **attenzione**

Denotano sempre

INTERESSE

INVESTIMENTO EMOTIVO

SONO RICHIESTA DI

attenzione e sicurezza

LE OBIEZIONI strategie

ricorda sempre che non sono

UN ATTACCO PERSONALE

ma

UN ATTACCO AL MESSAGGIO
O A QUELLO CHE RAPPRESENTI

LE OBIEZIONI must

usa la tecnica

3R+3K

Replay istantaneo

Risposta chiara (KKK)

Richiesta di conferma

LE OBIEZIONI **attenzione**

La sala si schiera sempre

CON CHI VINCE

e non

CON CHI HA RAGIONE

supporti

VISIVI

le slide

LE SLIDE errori

ricorda sempre di

SCRIVERE POCO
SOLO PAROLE CHIAVE
LEGGERE CON UDITORIO

LE SLIDE strategie

SLIDE IN ORIZZONTALE
NO TESTI INTERI
"STRIPTease"

ALTRI SUPPORTI VISIVI

LAVAGNA

flip chart

SALA

luminosa e ampia

FILMATI

brevi e impattanti

Hdemia

un anno per cambiare la tua vita