

Hdemia

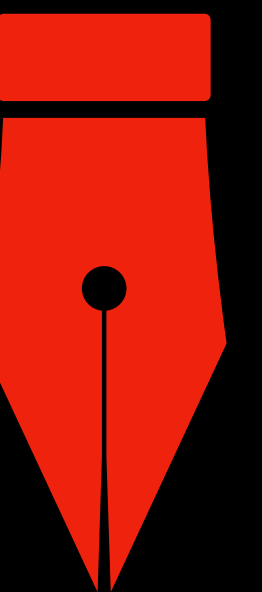
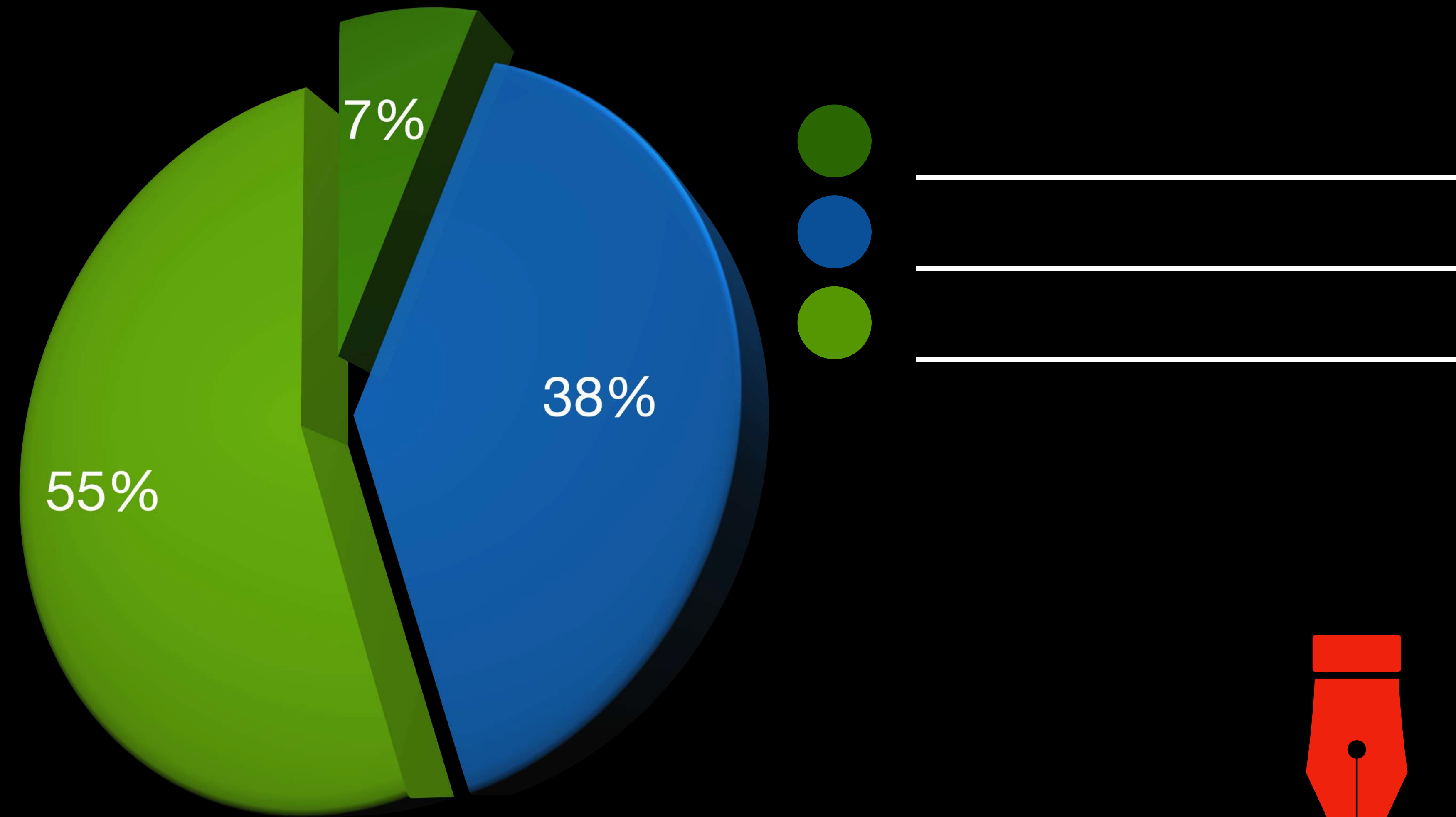
un anno per cambiare la tua vita

Notebook
giorno 1

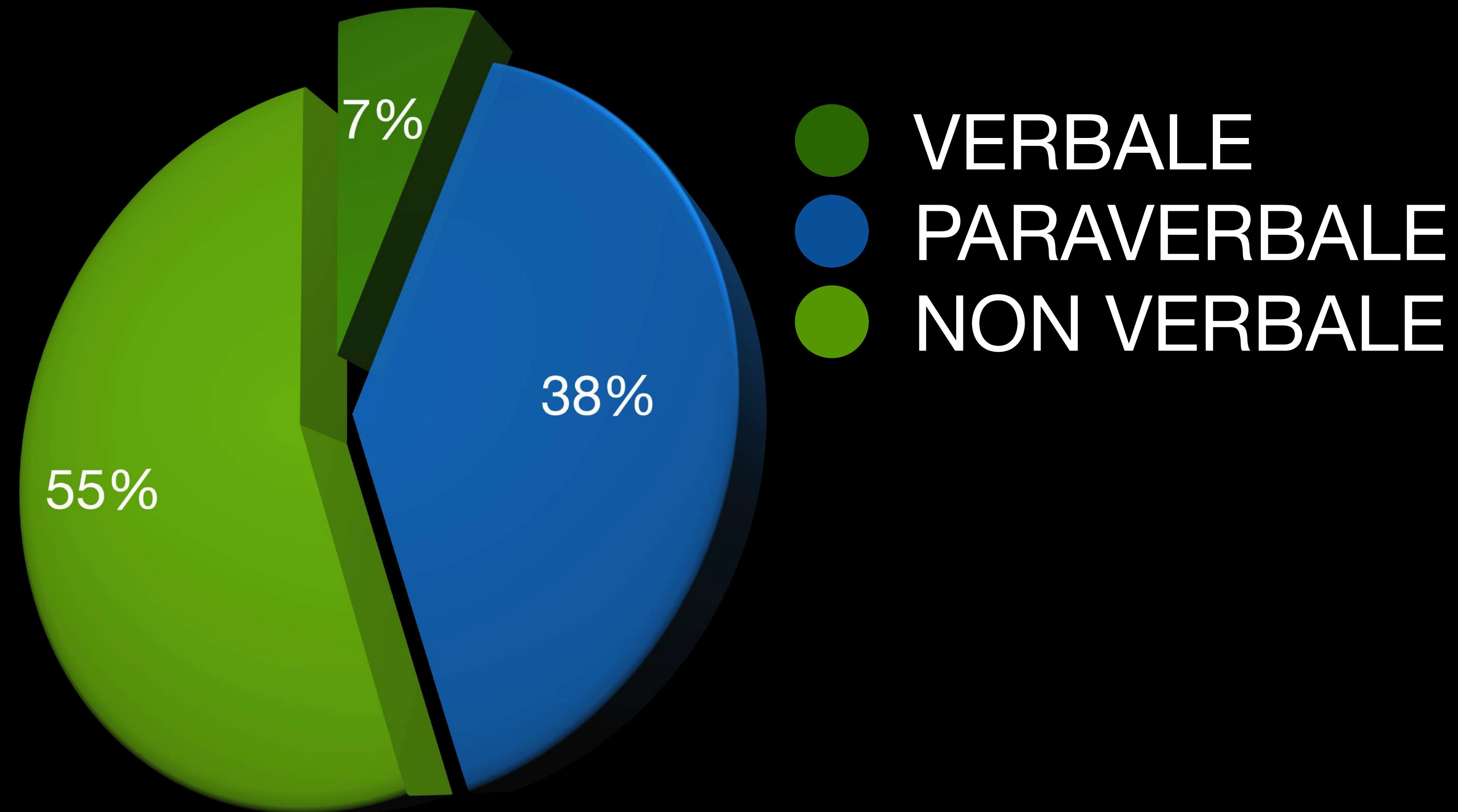
Hdemia

un anno per cambiare la tua vita

LA TORTA della comunicazione



LA TORTA della comunicazione



COMUNICAZIONE NON VERBALE

MIMICA

GESTUALITA'

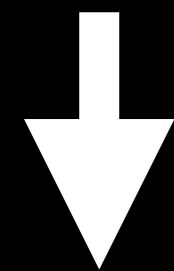
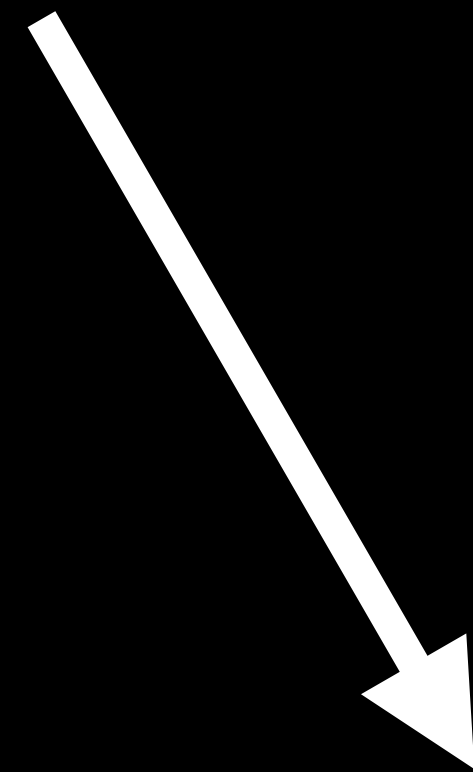
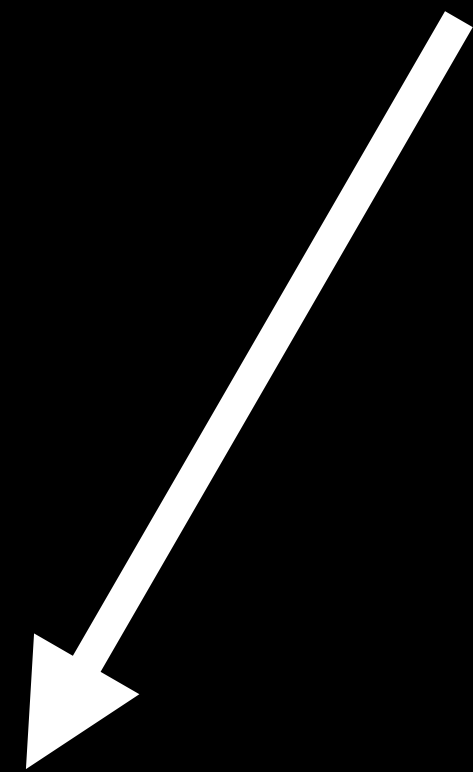
PROSSEMICA

MOVIMENTI OCULARI

LINGUAGGIO DEL CORPO

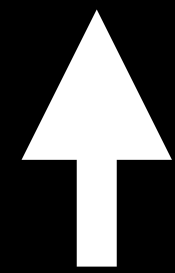
COMUNICAZIONE NON VERBALE

PRESEGNALI
SEGNALI DI STRESS

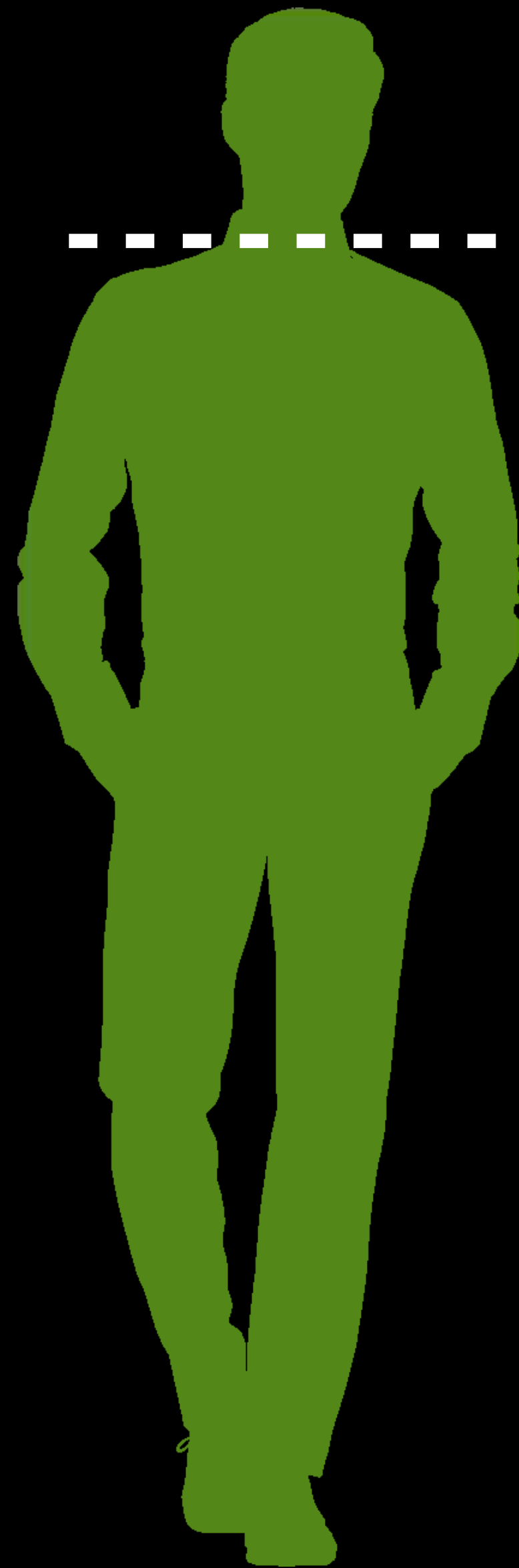


SEGNALI DI
RIFIUTO

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

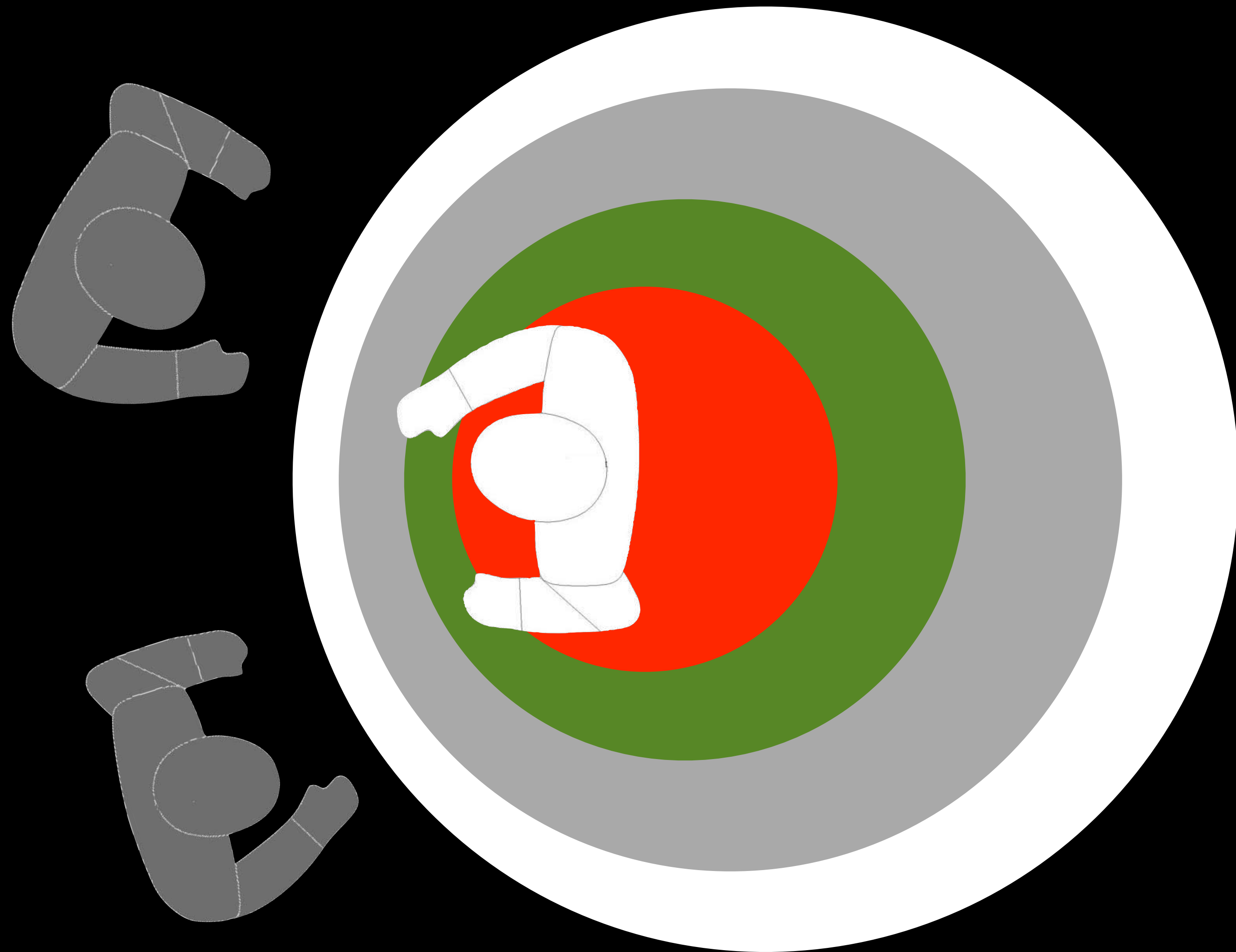
B. Risponde

C. Annota tutta la CNV

la
prossimica

e le distanze reciproche

LA PROSSEMICA



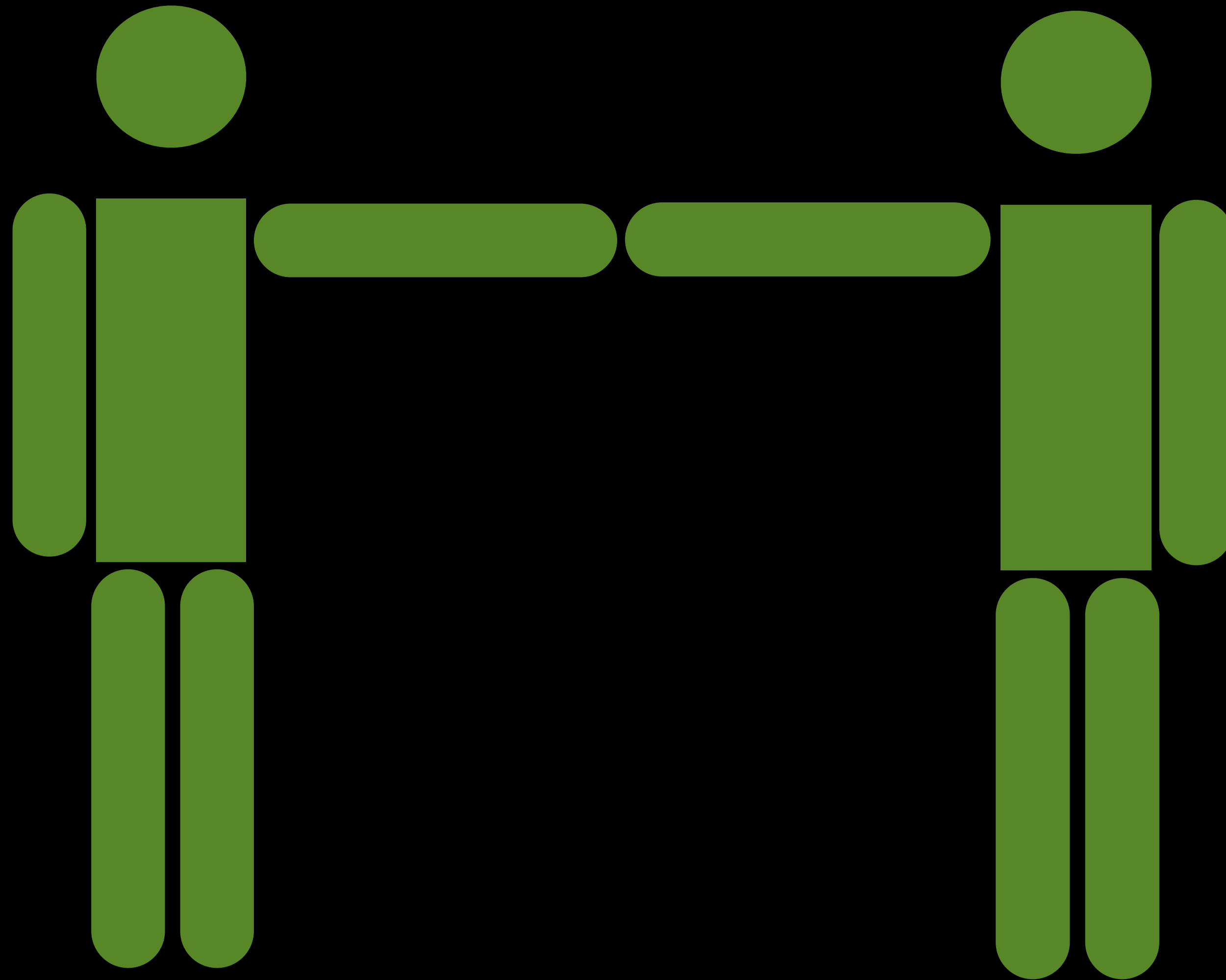
ZONA PUBBLICA

ZONA SOCIALE

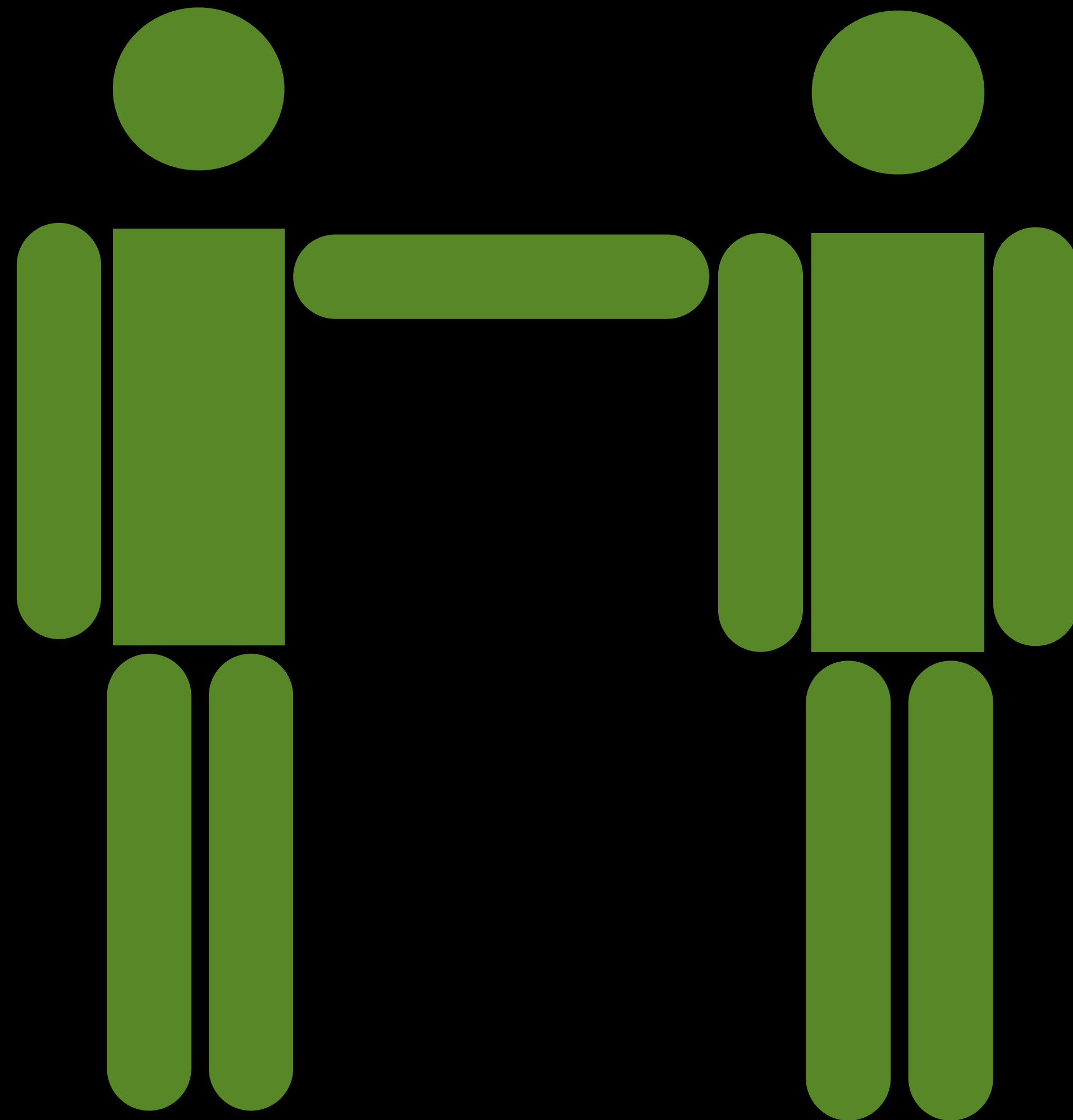
ZONA PERSONALE

ZONA INTIMA (BUBBLE)

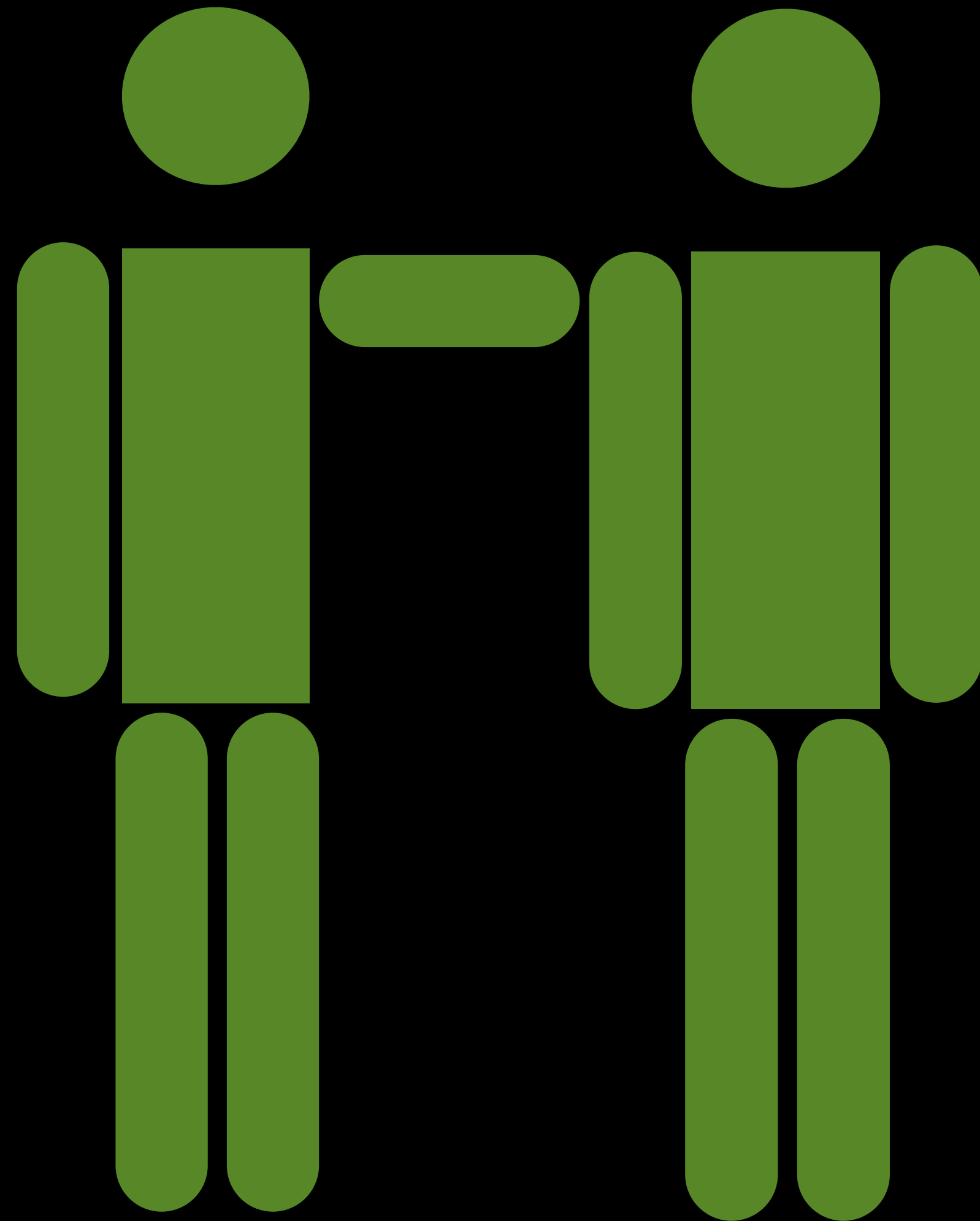
LA PROSSEMICA zona pubblica



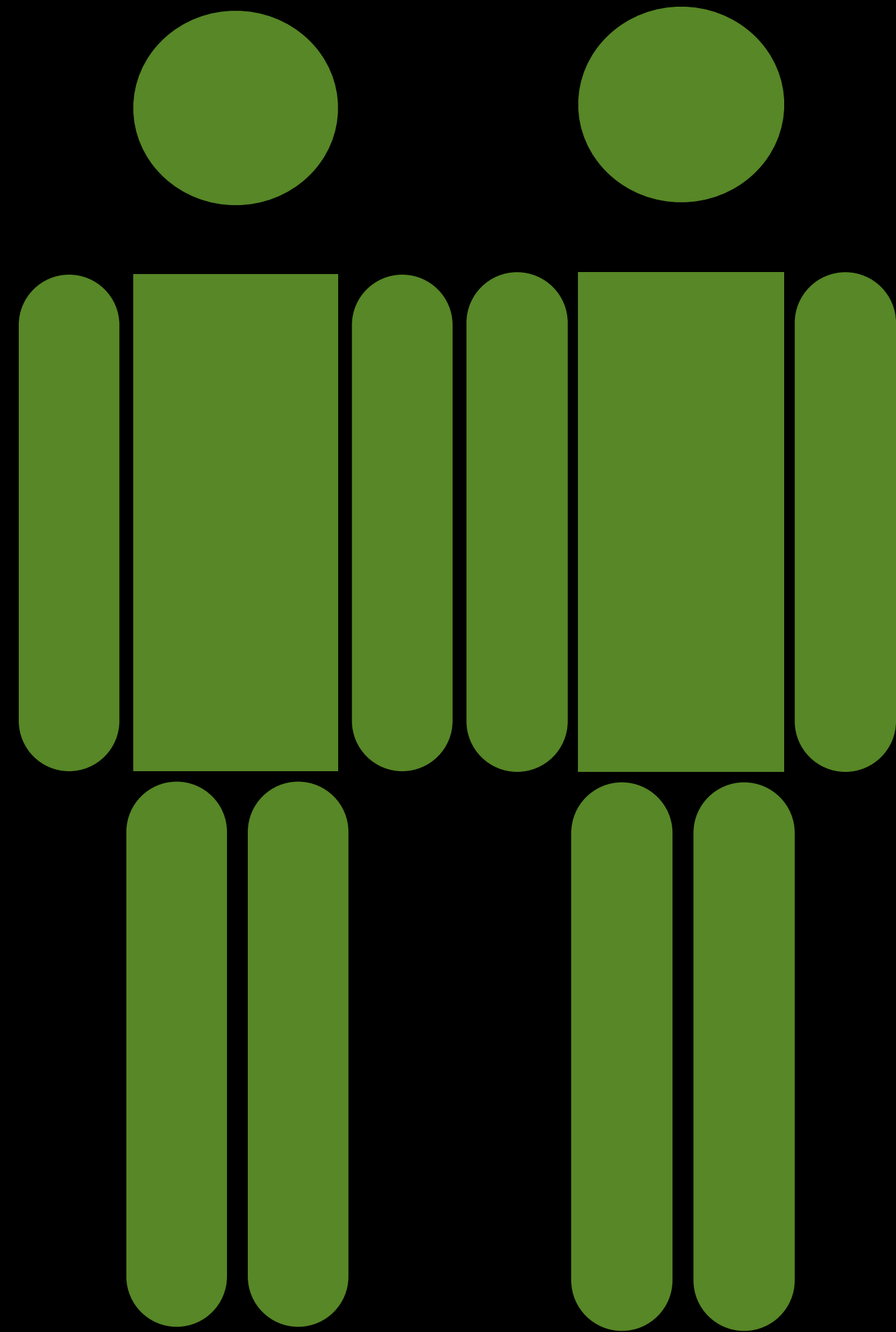
LA PROSSEMICA zona sociale



LA PROSSEMICA *zona personale*



LA PROSSEMICA **zona intima**

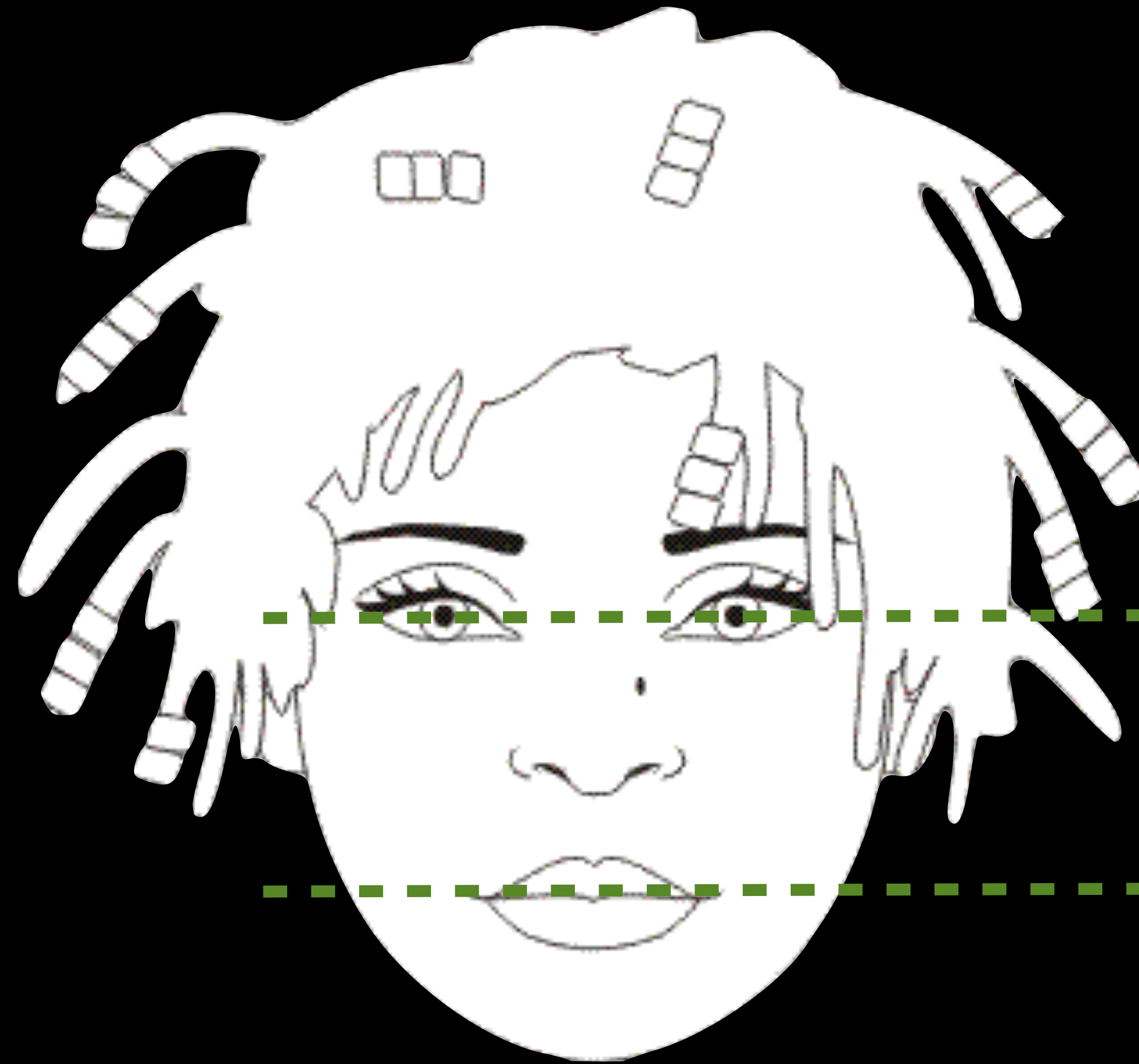


*"Un segnale non significa nulla.
Due segnali sono un indizio.
Tre segnali sono una prova."*

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

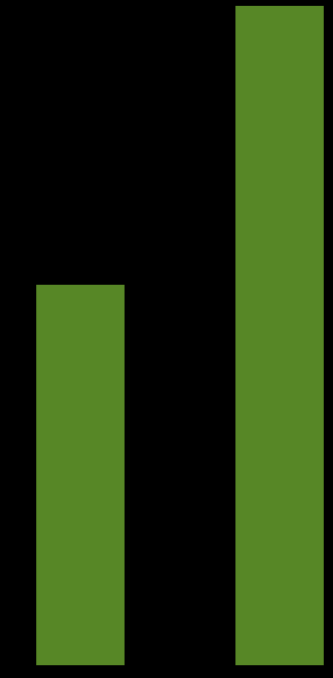
ESERCIZIO

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

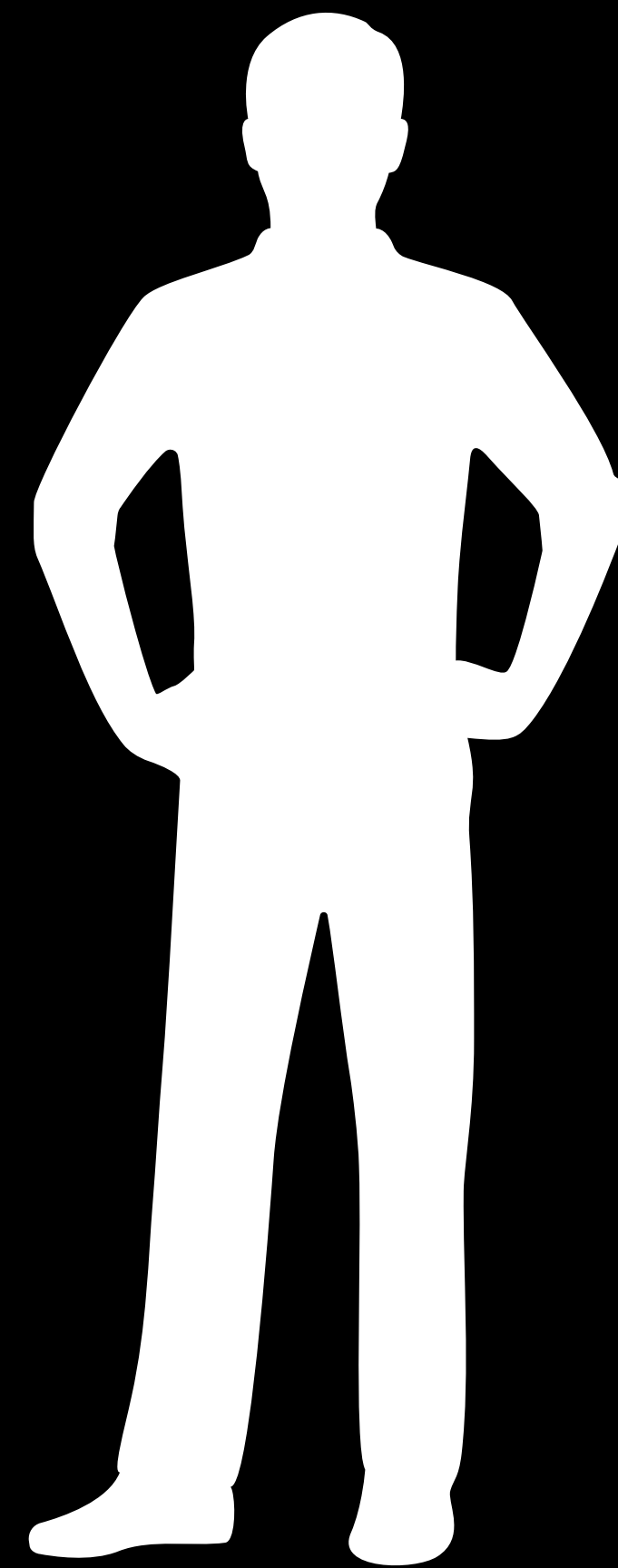
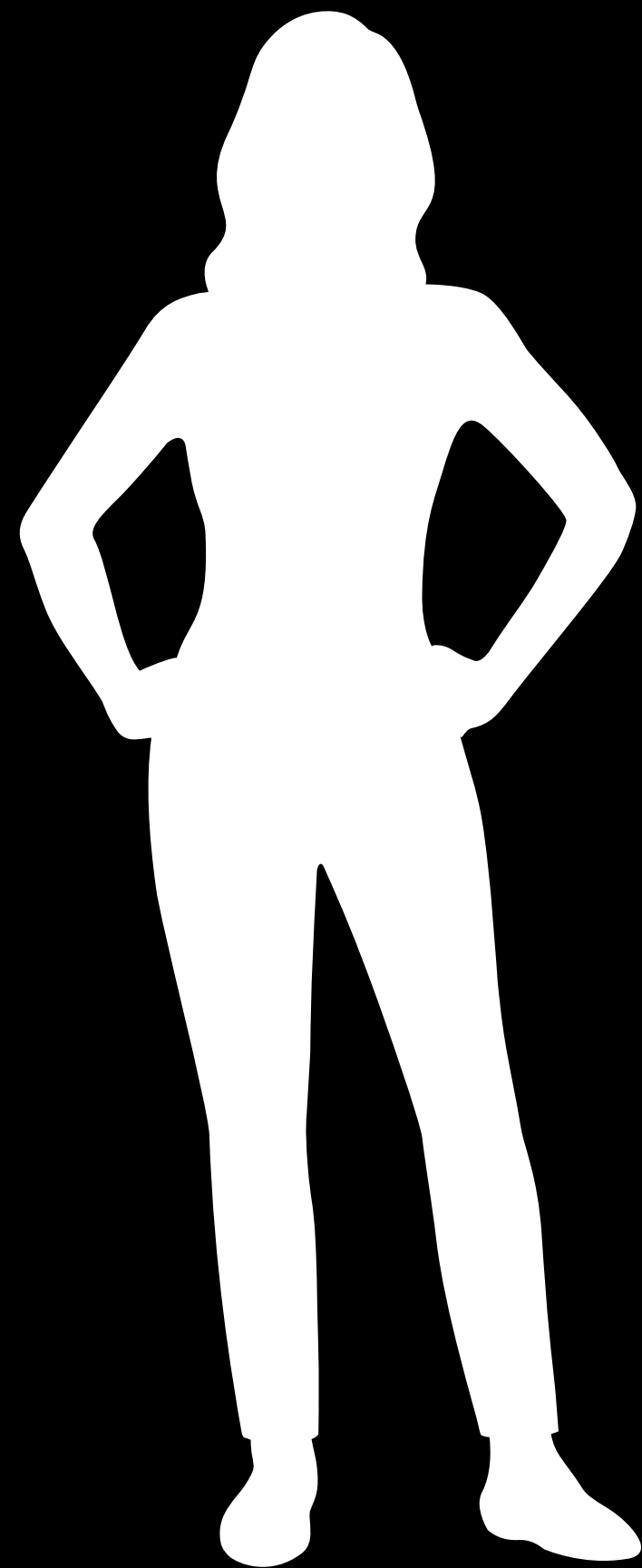
IL NOSTRO INTERLOCUTORE

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.



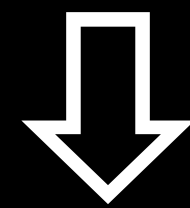
IL RAPPORT SI BASA SULLA

FIDUCIA

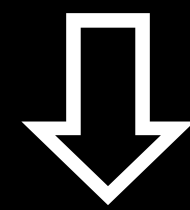
CHE L'INTERLOCUTORE HA IN NOI

GLI STEP DEL RAPPORT

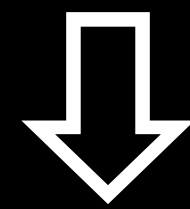
1. STATO INTERNO POSITIVO



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:

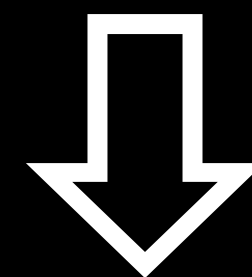
RELIGIONE, SESSO, SPORT, POLITICA

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

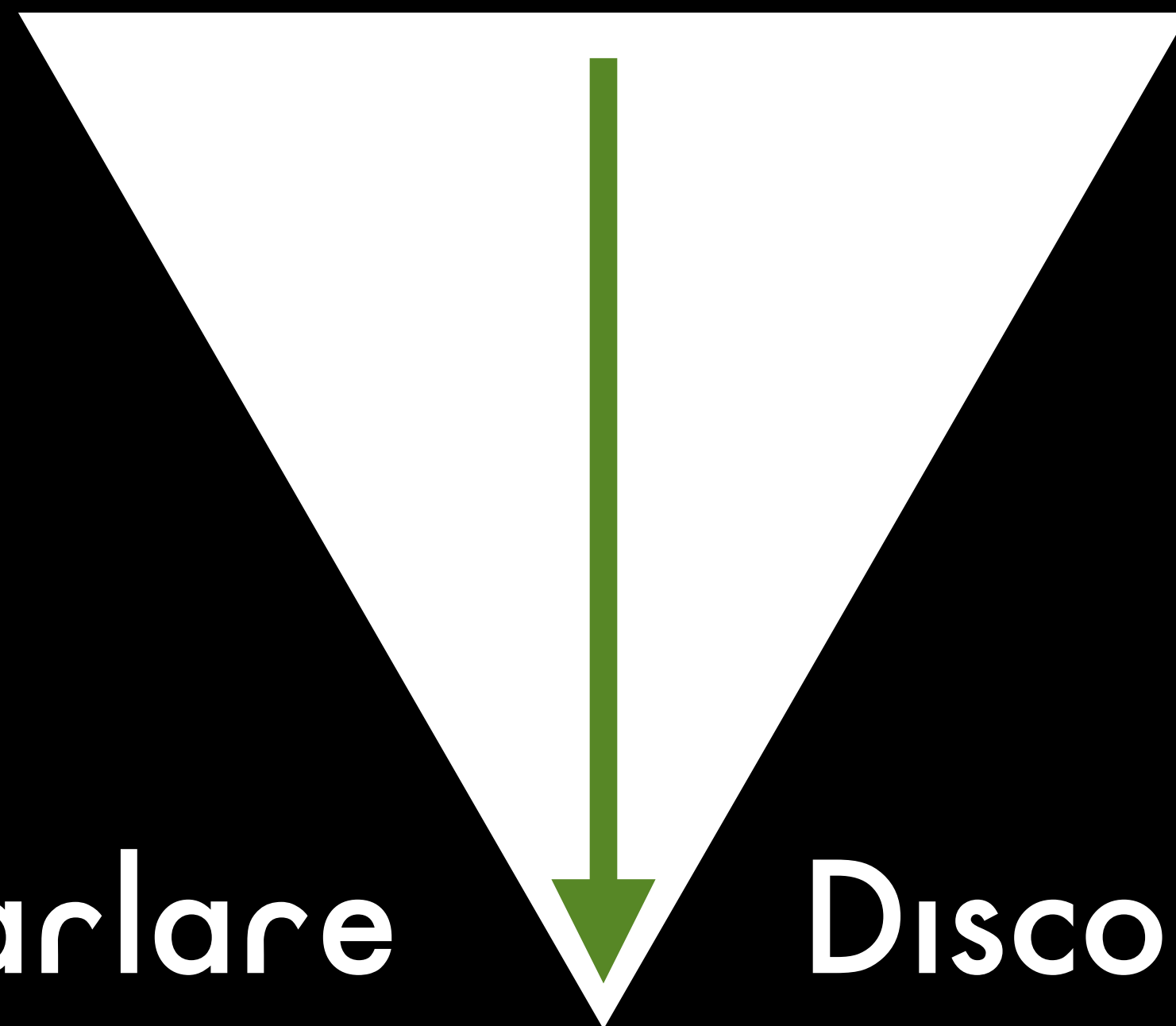
INVERTIRE L'IMBUTO

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

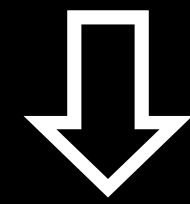
MASSIMO QUESTO

ARGOMENTO RIPRENDETE

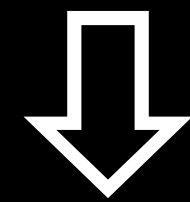
“LE REGOLE DELL'EMPATIA”

GLI STEP DEL R.E.P.

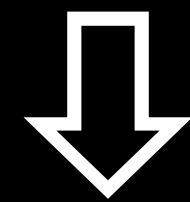
1. METTI AL CENTRO L'INTERLOCUTORE



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

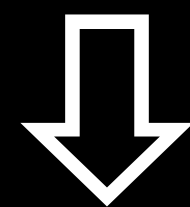
OUTER GAME

GIOCO ESTERIORE

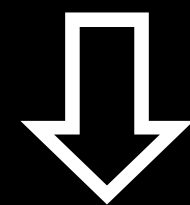


INNER & OUTER

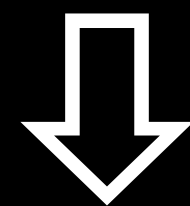
FOCUS



EMOZIONI



PENSIERI



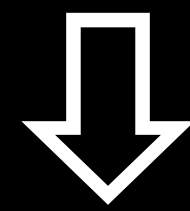
AZIONI

INNER GAME

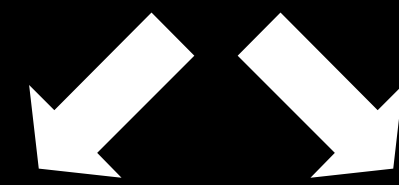
il persuasore

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

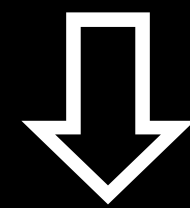
B interrompe, completa le frasi e dà consigli

Al termine ci si inverte

EMOZIONI

Saperle incanalare

NON BUONE O CATTIVE

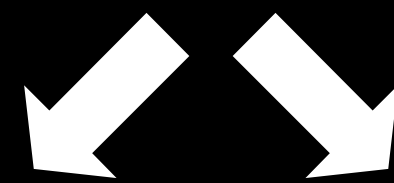


PRODUTTIVE O IMPRODUTTIVE

EMOZIONI

Saperle incanalare

LE PIÙ PERICOLOSE



PAURA E ORGOGLIO

EMOZIONI ricorda

LE PERSONE NON ATTACCANO MAI NOI,
ATTACCANO CIÒ CHE

RAPPRESENTIAMO

PER LORO

ESERCIZIO

**COSA HAI PERSO A CAUSA DEL TUO
ORGOGGIO E DELLA TUA PAURA?**

EMOZIONI carisma

accennato in "Le Regole della Magia"

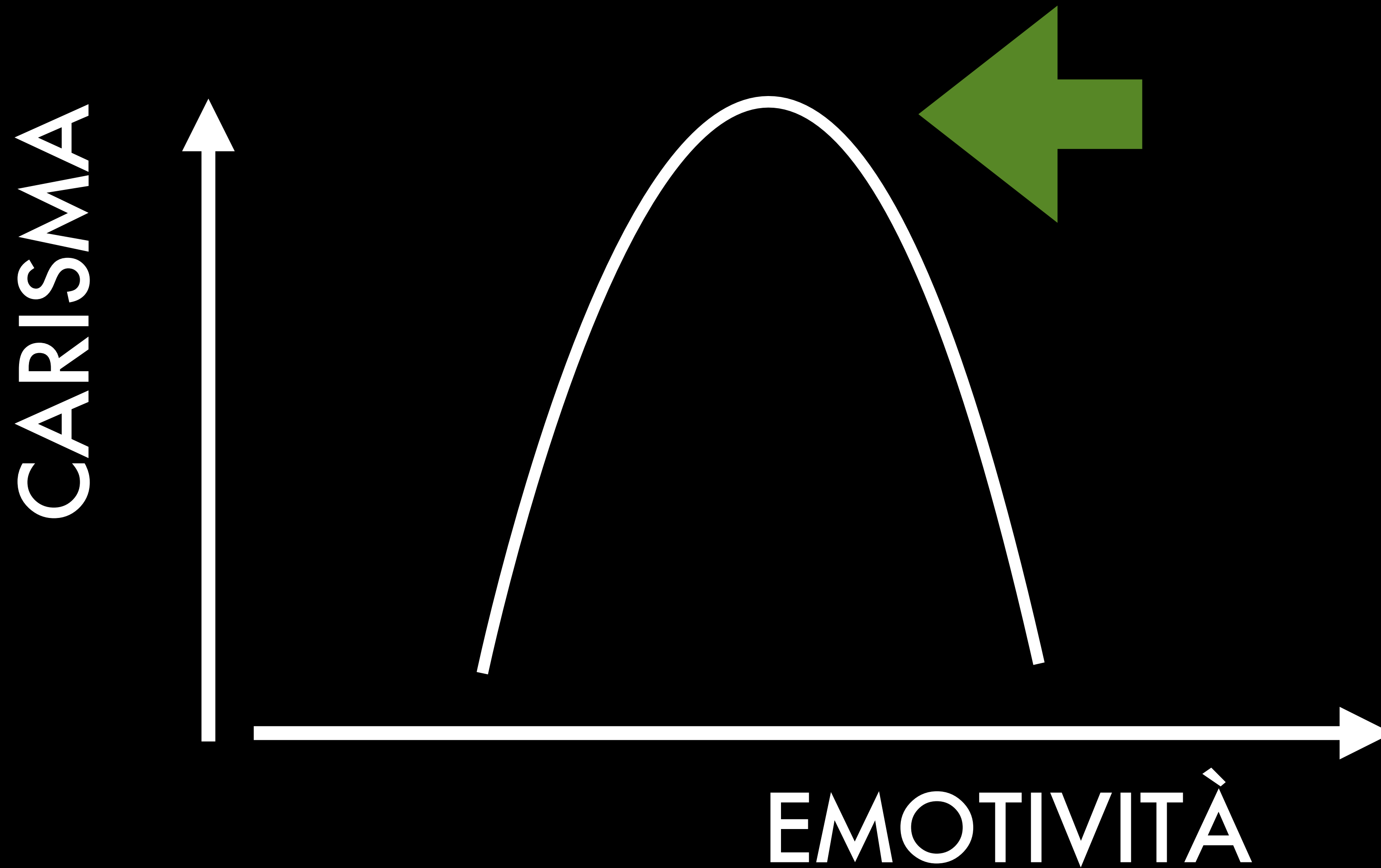
CONGRUENZA NELLA "TORTA"

+

BASSA EMOTIVITÀ

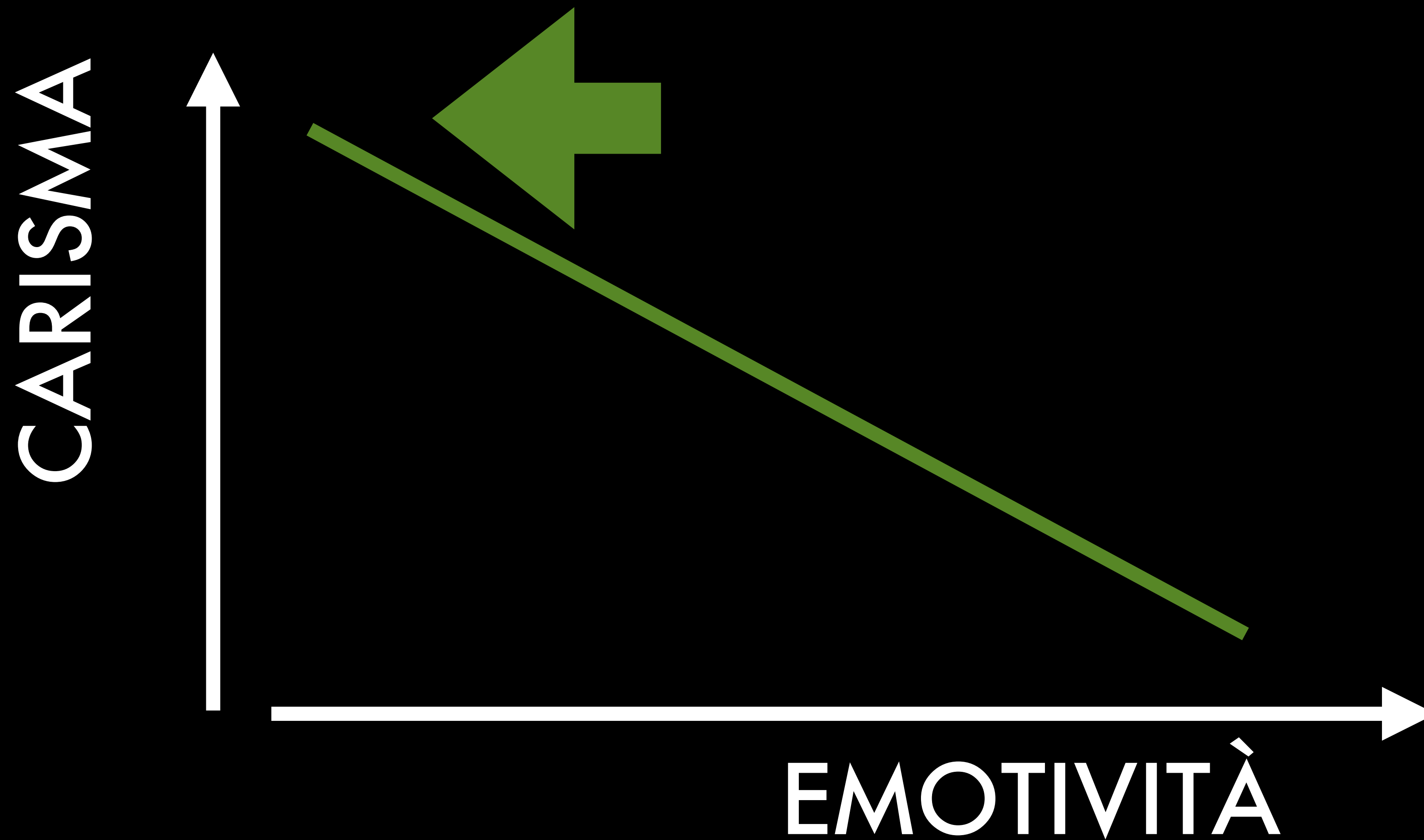
EMOZIONI carisma

in situazioni "normali"



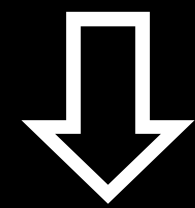
EMOZIONI carisma

in situazioni "di conflitto"



PENSIERI e convinzioni

non sono SPONTANEI

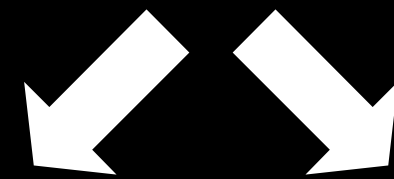


DIPENDONO DALLA

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

OUTER GAME

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

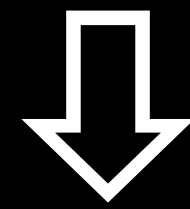
SGUARDO SFUGGENTE

INNER GAME

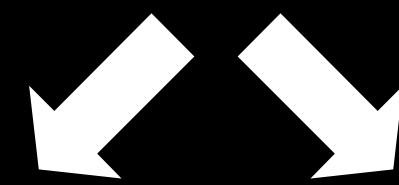
l'interlocutore

FOCUS

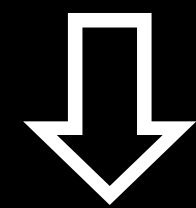
CONTROLLARE



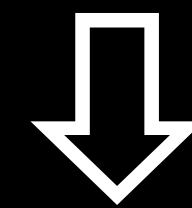
FONTI DI DISTRAZIONE



INTERNE / ESTERNE



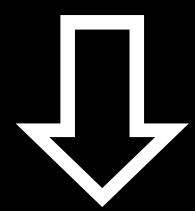
CNV



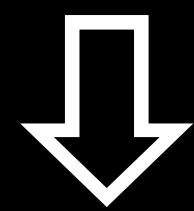
LUOGO

FOCUS tecnica

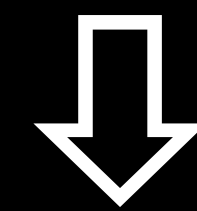
TENERE ALTA LA
TENSIONE



PROSSEMICA



SGUARDO



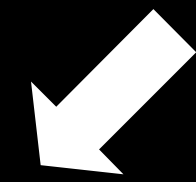
TOCCO

MAGNETISMO

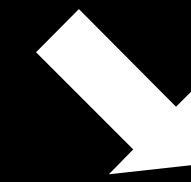
EMOZIONI tecnica

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?

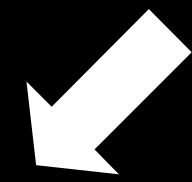
Come va con Tizio?

Cosa ne pensi di X?

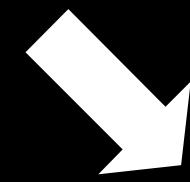
EMOZIONI tecnica

OGNI PERSONA TENDE AD ESSERE

PREVALENTEMENTE



POSITIVA



NEGATIVA

EMOZIONI tecniche

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



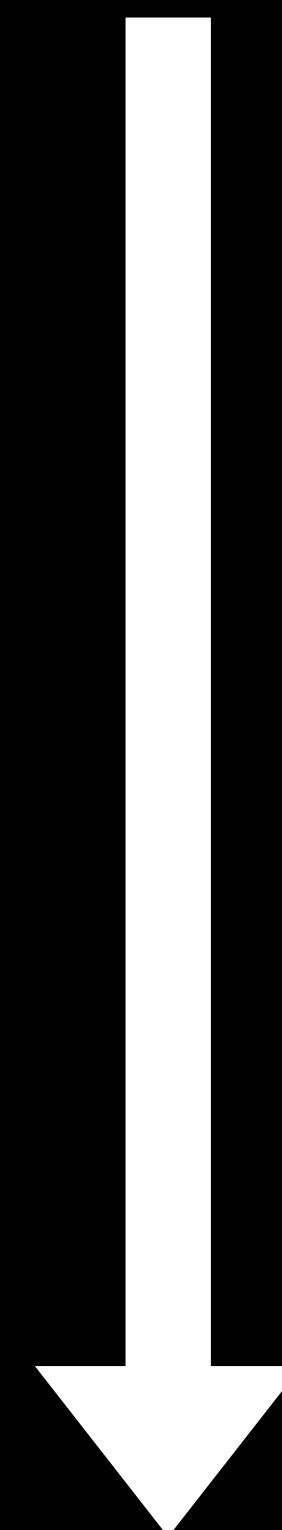
QUALE EMOZIONE MI SERVE



QUALE SITUAZIONE LA SUSCITA



QUALE DOMANDA LA ATTIVA

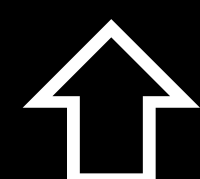


DOMANDE

AZIONE



EMOZIONE



SITUAZIONE



DOMANDA

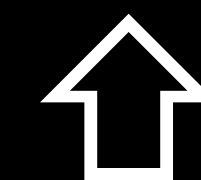
bacio



eccitazione



vicinanza

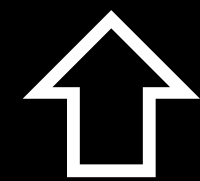


cosa ti fa sentire

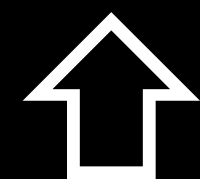
intimo con una persona?

DOMANDE

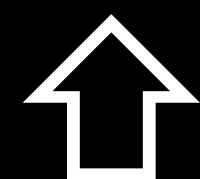
AZIONE



EMOZIONE

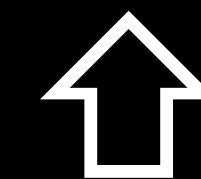


SITUAZIONE

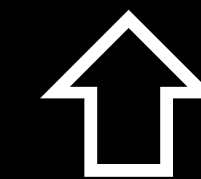


DOMANDA

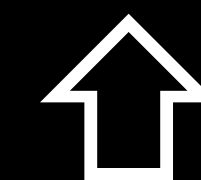
acquisto



desiderio / interesse



bisogno



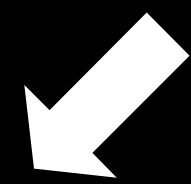
a cosa ti sarebbe

utile il prodotto/servizio xx?

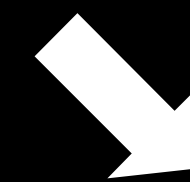
PENSIERI tecnica

ABBIAMO DUE TIPI DI DOMANDE

APERTE E CHIUSE



portano ad
argomentare

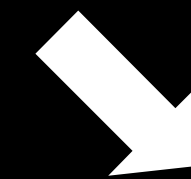
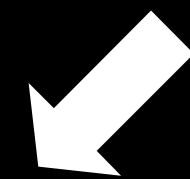


a/b;
si/no;
giusto/sbagliato

PENSIERI tecnica

ABBIAMO DUE TIPI DI DOMANDE

APERTE E CHIUSE



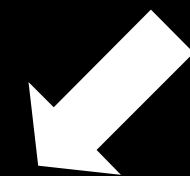
PER INDAGARE PER GUIDARE

chi, dove, come
quando, perché

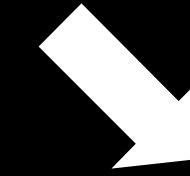
PENSIERI tecnica

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

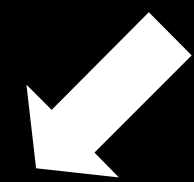
Cosa hai scoperto del tuo buddy?

PENSIERI tecnica

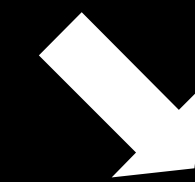
FATTA LA DOMANDE

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**

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



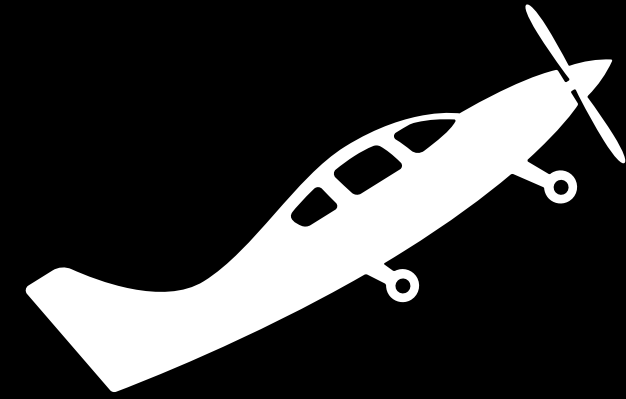
**PREPARARE
LO SPEECH**

Le fasi

irrinunciabili

per uno speech che spacca

PUBLIC SPEAKING



PARTENZA

CANONICA

presentazione

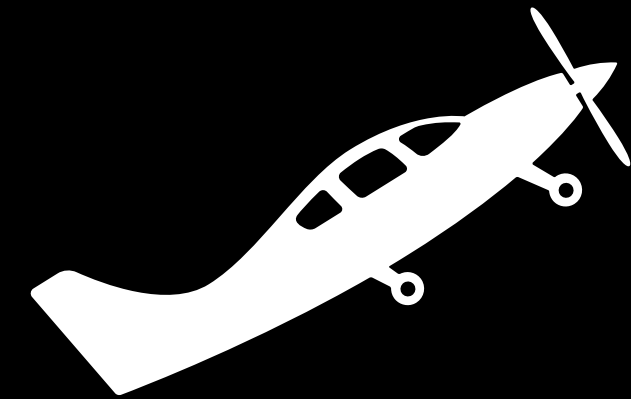
D'IMPATTO

queste verranno
spiegate al corso di
Public Speaking

PUBLIC SPEAKING

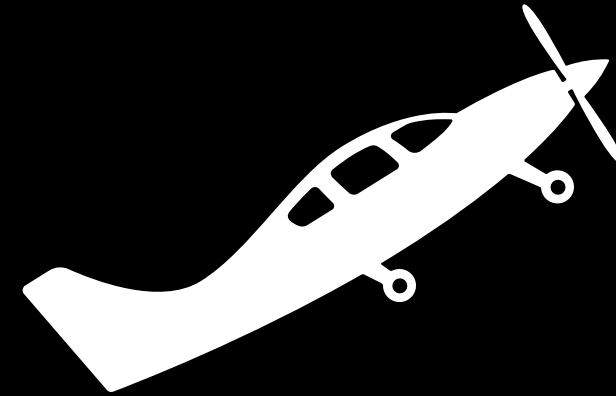


2



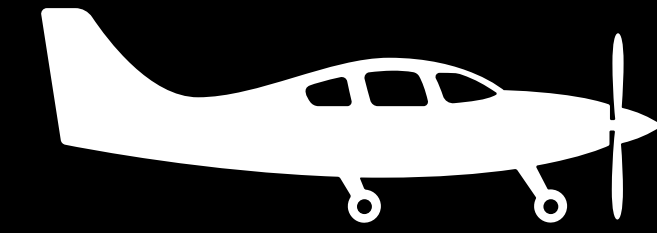
OVERVIEW

obiettivo dello speech



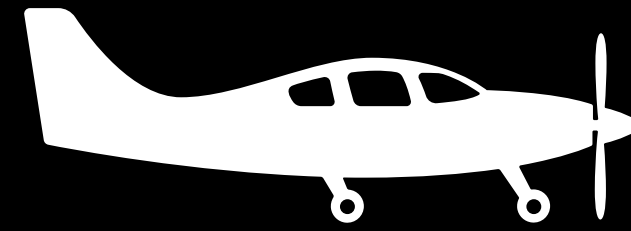
REGOLE DEL GIOCO

quali sono le regole
per raggiungere l'obiettivo



CREAZIONE DEL BISOGNO / PROBLEMA

far nascere nella sala la
necessita impellente
di acquistare il prodotto / servizio
o acquisire la vostra idea



SOLUZIONE

spiegare come il vostro
prodotto / servizio / idea
risolva il problema

PUBLIC SPEAKING



DOMANDE E OBIEZIONI



mai evitare una
domanda / obiezione

mai instillare
il dubbio



CHIUSURA



quale azione immediata
bisogna compiere
per risolvere il problema

IL SEGRETO
DELLA
MOTIVAZIONE

COSA

COME

PERCHÉ



COSA

COME

PERCHÉ



Hdemia

un anno per cambiare la tua vita