

# PUBLIC SPEAKING

## Obiettivi del corso

- Migliorare le abilità, l'incisività e la chiarezza espositiva in riunioni, conferenze, assemblee;
- Fornire le tecniche per "agganciare" la platea, mantenere elevato il livello di attenzione, trasformare l'ansia in un'emozione positiva.

## Metodologia didattica

- Il corso prevede una didattica "attiva", prove pratiche di interviste e role play.
- Ogni "performance" viene commentata dal docente con suggerimenti migliorativi personalizzati.

## Svolgimento:

2 giornate d'aula, orario 9:00-18:00

## Sede:

Indicata dal committente

## Attestato di partecipazione:

Ai partecipanti è prevista la consegna di un attestato di partecipazione del Centro Enrico Cagno - Trainer & Consultant

## PROGRAMMA

### Tecniche di base di uno speech

- Tipologie dei discorsi in pubblico: speech dal podio, dal tavolo di presidenza, dal palco.
- Comunicare con il pubblico, non al pubblico
- Come semplificare senza impoverire: levare il superfluo e sintetizzare l'indispensabile.
- Comprendere le attese dell'audience per sintonizzarsi sull'uditorio.
- L'analisi dell'efficacia comunicativa: la comunicazione si misura all'arrivo.
- La velocità ottimale nella comunicazione per i mass media: il calcolo delle parole/minuto necessarie per una esposizione comprensibile.
- L'uso delle pause.
- L'uso del microfono in relazione alle diverse tipologie: a spillo, a mano, da tavolo, a giraffa.
- L'uso dello sguardo nelle riprese televisive.

### Prove pratiche

- Speech individuali da parte dei partecipanti
- Commenti personalizzati in base all'analisi del ritmo espositivo, della comprensibilità del messaggio, del controllo dei tempi, della costruzione delle frasi e della consequenzialità espositiva
- Il controllo del timbro, del tono e del volume della voce, degli accenti, delle "colorazioni" del parlato e della corretta dizione

### Comunicazione non verbale

- Cinesica: analisi della mimica facciale e tecniche di controllo dell'espressione del volto
- L'analisi delle posture del corpo e della gestualità che segnala la "chiusura psicologica"
- I tic ed i gesti disfunzionali: la lista degli errori da evitare
- Prosemica: l'analisi della "territorialità psicologica" nelle interviste e la distanza tra interlocutori.

### Tecniche di preparazione dell'intervento

- Preparare un discorso non significa leggerlo
- La tecnica della "scaletta"
- L'individuazione delle parole-chiave ai fini della "scaletta"

- Tecniche di schematizzazione
- Tipologia delle scalette:
  - la griglia “Nucleare Tematizzata”
  - la griglia “Fatti & Eventi”
  - la griglia “Decalogo per la Complessità”
  - La tecnica del Lead o della vetrina di un negozio
- La grafica della scaletta
- Come usare la scaletta in pubblico

### Le tre fasi espositive

- Ogni speech è diviso in tre fasi, come un volo aereo: decollo, volo, atterraggio.
  - a) La fase di decollo
    - Come conquistare l’attenzione
    - Come guardare tutti negli occhi in modo rilassato
    - Le tecniche della vetrina: far capire di cosa si parlerà ed in quanto tempo.
  - b) La fase di volo
    - Come evitare le frasi controproducenti
    - La “colorazione” del discorso
    - Le figurazioni: metafore, aneddoti, esempi
    - Il controllo dei tempi.
    - Tecniche di attivazione dell’uditorio
  - c) La fase di atterraggio
    - Come concludere in modo positivo ed efficace
    - La tecnica della presegnalazione della conclusione.

### Come gestire lo stress

- Analisi delle due tipologie della tensione: *eustress* e *distress*
- Come ridurre la tensione e l’angoscia (evitando il distress)
- Tecniche di rilassamento e di ossigenazione
- Come evitare le tecniche di induzione di stress da parte di interlocutori maldisposti

### Prove pratiche individuali e commento

Per maggiori approfondimenti:

**ENRICO COGNO** - Trainer & Consultant

333 81 89 369

06 39 38 88 53

06 30 36 68 23

[e.cogno@enicocogno.it](mailto:e.cogno@enicocogno.it)