



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



# **SIMULATORE DI REALTÀ VIRTUALE CONTRO LE FOBIE DEL PARLARE IN PUBBLICO**

**KA2 - COOPERAZIONE PER L'INNOVAZIONE E LO SCAMBIO DI  
BUONE PRATICHE**

**KA202 - PARTENARIATO STRATEGICO PER L'ISTRUZIONE  
PROFESSIONALE E MODULO DI FORMAZIONE ID: KA202-  
95033401**



## Indice

|  |           |
|--|-----------|
| Summary.....   | 10        |
| <b>I. IL DISCORSO PUBBLICO.....</b>                                    | <b>11</b> |
| 1. Linee guida per un public speaking efficace .....                   | 11        |
| 2. Il Discorso. Aspetti introduttivi.....                              | 13        |
| 3. Approfondire il linguaggio del corpo.....                           | 31        |
| 4. Eliminare i tic verbali.....  | 31        |
| 5. Tenere una presentazione professionale.....                         | 44        |
| 6. L'oratore pubblico.....   | 50        |
| 7. Le tredici caratteristiche di un relatore di successo.....          | 56        |
| 8. Bibliografia.....   | 62        |
| <b>II. ANALISI DEL PUBBLICO E OTTIMIZZAZIONE DEL<br/>DISCORSO.....</b> | <b>64</b> |
| Obiettivo: .....   | 64        |
| Metodo 1: alza la mano .....   | 65        |
| Metodo 2 - Interviste ai manager.....                                  | 67        |
| Metodo 3: somministrare un questionario .....                          | 69        |
| Metodo 4: l'analisi dei bisogni direttamente al corso .....            | 70        |
| Metodo 5: ottenere informazioni prima .....                            | 70        |
| Metodo 6: ti chiedono 1, preparati per 10.....                         | 70        |
| Metodo 7: osserva il pubblico mentre insegni.....                      | 71        |
| Bibliografia .....   | 76        |
| <b>III. PUBLIC SPEAKING ECCELLENTE.....</b>                            | <b>77</b> |
| 1. Perché è importante la presentazione.....                           | 77        |



|   |           |
|---|-----------|
| 2. Che cos'è e cosa non è una presentazione.....    | 78        |
| 3. Opzioni software per creare presentazioni.....   | 80        |
| 3.1. Power Point.....                               | 81        |
| 3.2 Prezi.....                                      | 82        |
| 3.3 Google Presentations.....                       | 83        |
| 3.4 Emaze.....                                      | 83        |
| 3.5. keynote.....                                   | 84        |
| 3.6 visme.....                                      | 84        |
| 3.7 Haiku Deck.....                                 | 85        |
| Bibliografia.....                                   | 86        |
| <br>  |           |
| <b>IV. CONTENUTO DELLA PRESENTAZIONE.....</b>       | <b>90</b> |
| 4.1 Struttura.....                                  | 90        |
| 4.1.1 Contenuto della presentazione.....            | 119       |
| 4.1.2 Struttura delle slides.....                   | 90        |
| 4.1.3 Riassumi la tua presentazione in 3 punti..... | 91        |
| 4.2 Contenuto scritto.....                          | 91        |
| 4.2.1. Semplifica il testo.....                     | 91        |
| 4.2.2 Stai attento con i caratteri.....             | 92        |
| 4.3 Immagini.....                                   | 92        |
| 5. Layout della presentazione.....                  | 93        |
| 5.1 Copertina.....                                  | 93        |
| 5.2 Diapositive dei contenuti.....                  | 95        |
| 5.3 Diapositiva finale.....                         | 96        |
| 5.4 Indice.....                                     | 98        |
| 5.5 Stile.....                                      | 99        |
| 5.6. Animazioni.....                                | 99        |



|   |     |
|---|-----|
| 6. Passaggi per creare una presentazione di alta qualità.....                     | 100 |
| 6.1 Step 1: Analisi preventiva del tipo di pubblic.....                           | 100 |
| 6.2 Step 2: Strutturazione.....   | 100 |
| Step 3: Progetta disegna la tua presentazione.....                                | 103 |
| Step 4: dai valore aggiunto alla tua presentazione con elementi multimediali..... | 105 |
| 7. Come ottenere il massimo dalla presentazione.....                              | 106 |
| 7.1 Abbandona lo script.....  | 106 |
| 7.2 Racconta la storia dei tuoi dati.....   | 107 |
| 7.3 Prova a goderti la tua presentazione.....                                     | 107 |
| Bibliografia.....   | 108 |

## **V. ECVET – SISTEMA EUROPEO DI CREDITI PER L’ISTRUZIONE E LA FORMAZIONE PROFESSIONALE ..... 110**

|  |     |
|--|-----|
| 1). Breve evidenziazione e importanza nell'attualità.....                        | 110 |
| 2). Competenze principali dei formatori ECVET- Qualifiche.....                   | 113 |
| a). Qualifiche.....  | 113 |
| b) Unità di risultati dell'apprendimento .....                                   | 115 |
| 3). Obiettivi di ECVET in VR nella fobia del parlare in pubblico.....            | 118 |
| 4). Risultati ottenuti:.....   | 127 |
| a) Conoscenze, abilità e competenze.....   | 127 |
| 5). Mobilità e fiducia reciproca all'interno delle istituzioni partecipanti..... | 139 |
| Bibliografia .....   | 143 |

## **VI. PROTOCOLLI PER LA RIDUZIONE DELLA FOBIA DI PARLARE IN PUBBLICO ..... 147**

|                   |     |
|-------------------|-----|
| Introduzione..... | 147 |
|-------------------|-----|



|  |     |
|--|-----|
| Ansia nel parlare in pubblico .....  | 148 |
| Affrontare il PSA.....   | 152 |
| Teoria cognitiva comportamentale.....  | 154 |
| Sviluppo della teoria cognitiva comportamentale .....  | 154 |
| Inibizione comportamentale e attribuzione dell'ansia di stato nel parlare in pubblico<br>..... | 156 |
| Tecniche di rilassamento .....   | 158 |
| Esercizi di respirazione profonda .....  | 158 |
| Rilassamento progressivo.....  | 160 |
| Visualizzazione.....   | 164 |
| Come reagire allo stress.....  | 167 |
| Non sei solo.....  | 168 |
| Puoi usare l'ansia a tuo vantaggio .....   | 169 |
| Conosci i tuoi punti di forza e di debolezza .....   | 169 |
| Il dialogo interiore come aspetto negativo.....  | 170 |
| Autocritica.....   | 171 |
| Auto-pressione.....  | 172 |
| Catastrofe.....  | 172 |
| Rimani motivato e parla con te stesso.....   | 173 |
| Acquisizione di capacità contro l'ansia di parlare in pubblico.....                            | 175 |
| Preparati in anticipo.....   | 176 |
| Scegli un argomento che ti interessa.....  | 177 |
| Diventa un esperto del tuo argomento.....  | 178 |
| Prova il tuo discorso.....   | 178 |
| Conosci bene la tua introduzione e conclusione.....  | 180 |



|  |     |
|--|-----|
| Postura.....                               | 181 |
| Contatto visivo.....                       | 182 |
| Varietà vocale.....                        | 182 |
| Gesti.....                                 | 183 |
| Bibliografia.....                          | 185 |
| Appendice 1: imparare a visualizzare.....  | 186 |
| Appendice 2: esercizi di rilassamento..... | 193 |

## **VII. METODI DI OSSERVAZIONE E LISTE DI CONTROLLO PER VALUTARE IL DISCORSO IN PUBBLICO .....**

|  |     |
|--|-----|
| Obiettivo.....                                       | 206 |
| Come applicare le tecniche osservative.....          | 207 |
| Come usare la voce.....                              | 208 |
| Indicatore - volume della voce.....                  | 208 |
| Indicatore – pause.....                              | 209 |
| Indicatore - ritmo della voce.....                   | 209 |
| Indicatore – espressività della voce.....            | 210 |
| Indicatore – uso della gestualità.....               | 210 |
| Indicatore – uso delle presentazioni.....            | 213 |
| Indicatore – Storytelling.....                       | 214 |
| Indicatore – posizionamento.....                     | 215 |
| Indicatore – lavagna a fogli mobili.....             | 217 |
| Indicatore – adattare il contenuto all’audience..... | 217 |
| Indicatore – rispondere alle domande.....            | 218 |
| Indicatore – uso dell’umorismo.....                  | 220 |
| Indicatore – struttura del programma.....            | 220 |



|   |            |
|---|------------|
| Indicatore – esercizi.....  | 221        |
| Indicatore – valutazione della qualità.....                         | 222        |
| Indicatore – contatto visivo.....                                   | 223        |
| Indicatore – gestione delle emozioni.....                           | 224        |
| Appendice – Scheda di valutazione per formatori e reportistica..... | 225        |
| <b>VIII. ESERCIZI PER MIGLIORARE IL PUBLIC SPEAKING .....</b>       | <b>238</b> |
| Sommario.....   | 238        |
| Introduzione .....  | 239        |
| Esercizi di riscaldamento.....                                      | 241        |
| 1.Esercizi di respirazione.....                                     | 241        |
| 2. Esercizi vocali.....   | 244        |
| 3. Le labbra.....   | 246        |
| 4. Scioglilingua.....   | 248        |
| 5. Esercizi per il corpo.....                                       | 249        |
| Principali esercizi di discorso pubblico.....                       | 252        |
| Esercizi non verbali.....   | 253        |
| Esercizio di postura.....   | 253        |
| Esercizio di gesti.....   | 255        |
| Esercizio sul contatto visivo.....                                  | 256        |
| Esercizio di espressione facciale.....                              | 257        |
| Esercizio felice / triste.....                                      | 259        |
| Dire sciocchezze.....   | 260        |
| La denominazione delle cose.....                                    | 261        |
| Esercizi verbali.....   | 263        |
| Esercizi di narrazione.....   | 263        |



|   |     |
|---|-----|
| Unisci i punti.....                                       | 264 |
| La vita immaginaria del mio amico.....                    | 265 |
| Divertente gioco di immagini.....                         | 265 |
| Sii entusiasta di qualcosa che non ami.....               | 266 |
| Nelle notizie di oggi.....                                | 267 |
| Crea uno spot pubblicitario.....                          | 268 |
| Esercizi di velocità.....                                 | 269 |
| Parla con il tempo, non contro di esso.....               | 269 |
| Esercizio per rallentare la tua velocità di discorso..... | 271 |
| Esercizio per accelerare la tua velocità di discorso..... | 272 |
| Un minuto in prima persona.....                           | 273 |
| Esercizi di articolazione.....                            | 274 |
| Esercizio per estendere e controllare il tuo tono.....    | 274 |
| Ravviva la tua presentazione.....                         | 275 |
| Esercizio per ridurre la respirazione.....                | 276 |
| 30 secondi di esercizio senza riempimenti.....            | 277 |
| Fai una pausa.....  | 278 |
| Esercizio sul volume.....                                 | 279 |
| Preparazione del discorso.....                            | 281 |
| Domande e risposte con un esperto.....                    | 282 |
| Conosci il tuo pubblico.....                              | 283 |
| Economia e chiarezza.....                                 | 283 |
| Usa le note mentre parli.....                             | 284 |
| Immagini.....   | 286 |
| Come creare immagini di successo.....                     | 286 |





|   |     |
|---|-----|
| Esercizi per entrare in contatto con il pubblico..... | 288 |
| Mostra vulnerabilità.....                             | 288 |
| Falli ridere.....                                     | 289 |
| Non si tratta di te.....                              | 291 |
| Tecniche di persuasione.....                          | 292 |
| Ethos (appello etico).....                            | 292 |
| Logos (appello logico).....                           | 293 |
| Pathos (appello emotivo).....                         | 294 |
| Esercizi per correggere eventuali debolezze.....      | 295 |
| Registra te stesso con audio / video.....             | 295 |
| Chiedi le opinioni del pubblico.....                  | 296 |
| Pianificare in anticipo.....                          | 297 |
| Conclusioni.....                                      | 298 |
| Bibliografia .....                                    | 299 |



## Sommario

Questo manuale consiste in una serie di processi e procedure per garantire che il programma "Simulatore di realtà virtuale contro le fobie del parlare in pubblico" supporti le istituzioni educative e gli operatori di IFP che offrono un'istruzione di alta qualità ai loro studenti.

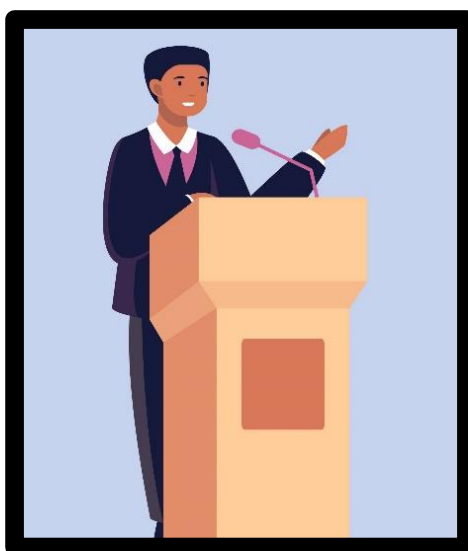
L'obiettivo principale di questo manuale è rendere i processi nell'area della formazione, grazie al supporto dalla realtà virtuale, più accessibili a beneficio di tutte le parti interessate. Questi vantaggi includono l'apprendimento continuo per i formatori IFP e si rivolgono in special modo ai consulenti degli uffici di collocamento, al miglioramento dello sviluppo delle competenze degli apprendisti e uno sviluppo della qualità di apprendimento. Il manuale si propone di fornire metodologie e meccanismi per assicurare risultati positivi a tutte le parti interessate e, pertanto, si concentrerà sulle pratiche migliori per garantire e sviluppare apprendimenti di alta qualità che, a loro volta, contribuiranno a promuovere esperienze sempre più qualificate nel settore del public speaking. Tuttavia, in questo campo, le esperienze, i concetti e la visione su come sfruttare e valorizzare al meglio il potenziale personale nella pratica e nell'apprendimento basato sul training sono, a volte, difficili. Lo scopo generale di questo manuale è quello di rendere il programma facilmente utilizzabile dai trainers VET e per consentire al sistema di valutazione di condividere equamente conoscenze, abilità e competenze.



## I. IL DISCORSO PUBBLICO

### 1. Linee guida per un public speaking efficace

Indipendentemente dalla tua professione, prima o poi probabilmente avrai la necessità e l'opportunità di parlare in pubblico. Potrà accadere in una piccola sala riunioni per cinque persone o in una grande conferenza. Al di fuori dell'ambiente professionale ti potrebbe essere chiesto di parlare anche a una festa o a un matrimonio. Indipendentemente dalla situazione, parlare in pubblico può essere molto stressante.



In effetti, gli studi dimostrano che questa è la più grande paura di molte persone. Inoltre, potrà accadere di non avere pienamente coscienza del proprio livello di efficacia e di temere il giudizio della platea o di essere in soggezione rispetto ad essa in quanto preoccupati di non essere abbastanza competenti ed efficaci. Se è così, non sei solo! Anche insegnanti o attori, con anni di esperienza, possono sentire ancora le famose “farfalle nello stomaco” prima di apparire davanti al pubblico. Queste emozioni, e questa energia, sono estremamente motivanti e stimolanti e li spingono a fare un buon lavoro rafforzando anche la loro determinazione.



Dopo molti anni di pratica e una corretta pianificazione di un corso o di una presentazione, ho imparato a controllare le mie emozioni e ora le uso a mio vantaggio. Mi sforzo di pensare a ciascuna di queste occasioni come se dovessi partecipare a uno spettacolo e, a seconda del contesto, mi calo in certo personaggio o recito un ruolo. A seconda del tipo di pubblico in aula, che può essere istituzionale o informale, considerare il tuo discorso come fosse un intervento a uno show può aiutarti a concentrarti meglio sul contenuto della tua presentazione.

Non devi essere necessariamente “carismatico” o, peggio, esaltato per essere un buon oratore pubblico. Il segreto di una presentazione di successo è la preparazione. Questa ti consente di concentrarti su ciò di cui stai parlando.

Se ti è possibile acquisisci familiarità con l'argomento da trattare: non solo potrai fare una presentazione più precisa, ma anche ridurre la paura dell'ignoto cosicché, il giorno del discorso, avrai meno timore e più sicurezza.

La preparazione non si limita all'argomento della presentazione: per avere successo è necessario riscaldare il corpo e le corde vocali e entrare nella giusta predisposizione mentale. Questo è il segreto: il corpo e la mente sono gli strumenti utilizzati per trasmettere il nostro messaggio.

Più siamo rilassati e naturali più riusciremo ad attirare e mantenere l'attenzione del pubblico.

Ognuno parte da un livello diverso, ma ti verrà insegnato che, utilizzando gli strumenti giusti, chiunque può essere un perfetto oratore.



## 2. Il Discorso. Aspetti introduttivi

Il discorso è l'oggetto della retorica, la sua parte più importante. Deve essere studiato, approfondito e strutturato. Anche se con diversi livelli di complessità esistono vari tipi di discorsi (legale, politico, parlamentare, educativo, cerimoniale, ecc.) e stili che dipendono dai diversi autori. Ci sono alcune regole da osservare durante la preparazione e l'esposizione del discorso.



### A. Definisci lo scopo del discorso

**Quando prepari la tua presentazione, la prima cosa da tenere in considerazione è:**

- Chi è la persona che ti ha proposto di tenerla?
- Qual è il tuo rapporto con lei e qual è il suo ruolo?
- È il tuo manager, un collega o un conoscente?

Dopo aver valutato ciò, è necessario trovare quante più risposte possibili alle seguenti domande: chi, come, quando, cosa e perché.

Queste risposte ti aiuteranno a creare un piano ben definito e ad adattare il tuo discorso al pubblico. Una presentazione quanto più pertinente possibile ti aiuterà ad attirare e mantenere l'attenzione del pubblico.



## **Partiamo dalla prima domanda: chi?**

Con chi parlerai? Sarà un gruppo di 200 persone, 20 o 5 persone? A seconda delle dimensioni del pubblico sarai in grado di determinare come sostieni la tua presentazione. Quindi chiediti quanto è esperto e competente il pubblico con l'argomento che presenterai.

Sono principianti o professionisti? Parlerai a un pubblico esperto di tecnologia, una stanza piena di manager o un gruppo di studenti?

Se stabilisci il segmento demografico sarai in grado di adattare il tuo vocabolario di conseguenza. Non c'è niente di peggio che assistere a una presentazione in cui l'oratore presume che il pubblico abbia esattamente la stessa esperienza e la stessa conoscenza di se stesso.

## **Seconda domanda: come sarà realizzata la presentazione?**

Il modo in cui viene effettuata la presentazione è un aspetto cruciale, qualunque sia il tema proposto. Deve tener conto del tipo di complessità e del canale di comunicazione per adattarne il contenuto. Sarà faccia a faccia? A distanza o online? Sarà registrato in anticipo? Il modo in cui viene svolta e preparata è completamente diverso se si tratta di una presentazione già registrata in anticipo o effettuata in modalità "live".

Devi considerare l'attrezzatura che avrai a tua disposizione. Avrai un microfono fisso o potrai spostarti? Sarai in grado di utilizzare le slides per la presentazione? Avrai anche un proiettore? Avrai un telecomando o dovrai portarne uno? Questi elementi condizioneranno le tue decisioni.



### **La terza domanda è "quando?"**

La dimensione temporale è un punto importante per la selezione dei concetti da presentare e per la presentazione strutturale stessa. Quando devi fare la presentazione? Quanto dovrebbe essere lungo il discorso? Ci vorranno due ore, uno o cinque minuti? Una volta definita la data e la durata della presentazione, saprai quanto tempo hai a disposizione e prepararti..

After setting the date and duration, we should direct our attention to the next aspect.

### **La domanda successiva è "cosa?"**

Di cosa parlerai esattamente? Può sembrare ovvio, ma è importante essere in grado di preparare un discorso ben strutturato. Ciò significa non essere distratti da dettagli irrilevanti. Poniti la domanda più importante: "perché?" Perché ti è stato chiesto di fare questa presentazione? Cosa ti rende la persona migliore per questo? Sei un esperto del settore? Hai esperienza da condividere? Forse hai alcune qualità che possono dare vita alla presentazione, come il senso dell'umorismo?

Il punto è che devi sapere perché sei lì: informare, educare o ispirare il pubblico?

Annota tutte queste informazioni: le tue idee e i tuoi progetti saranno sintonizzate sulle richieste esplicitate dalla platea.

Ecco un trucco per iniziare: crea due colonne, "Prima" e "Dopo". Nella colonna "Prima", annota tutto ciò che pensi che il pubblico sappia prima della presentazione. Nella colonna "Dopo" scrivi tutto quello che vuoi ricordare dal tuo discorso. Quindi unisci le due colonne con una terza, situata al centro. Qui scriverai il contenuto della presentazione. Provare!



## **B. Struttura del discorso. Modelli per strutturare un discorso**

There are no fixed rules for writing a perfect speech. However, the absence of standardised plans, diagrams or charts does not prevent the possibility of using some previously devised speech plans.

Quindi, se seguiamo questo esempio, il modello di discorso offerto da Dale Carnegie in "Come parlare in pubblico", possiamo avere alcuni riferimenti da questo esperto, che postula che abbiamo tre passaggi importanti.

1. Dichiarazione dei dati.
2. Commentarli.
3. Discutili in dettaglio.

Il seguente piano può essere utile e veramente stimolante riguardo a questo genere di strutturazione. Abbiamo:

1. Presentazione di una situazione problematica.
2. Esporre una soluzione per rimediare alla situazione.
3. L'appello al coinvolgimento di chi sta intorno.

Oppure, in altre parole:

1. Ecco una situazione che deve essere risolta.
2. Aspetti che possiamo migliorare.
3. Situazioni e motivi per cui abbiamo bisogno di supporto





Anche se semplicistica e concisa abbiamo un'altra possibilità che differisce dalle precedenti ma, anche se è diversa, ciò non significa che sia meno utile in determinati contesti:

1. Assicurati di ottenere l'attenzione del pubblico.
2. Guadagna la sua fiducia.
3. Indica i dati: condividi con il tuo pubblico i punti di forza della tua soluzione.
4. Usa le motivazioni per indurre le persone a reagire..

Qualunque sia l'argomento della conferenza, l'oratore inizia il discorso con un'introduzione, progettata per preparare gli ascoltatori e creare un'atmosfera favorevole alla diffusione e all'accettazione delle sue idee. Successivamente, rende noto l'argomento del discorso, esponendo i fatti che lo supportano, presentando gli argomenti appropriati che supportano i concetti o l'ideologia sull'argomento in questione. A volte, il pubblico desidera confrontarsi con l'opinione di chi parla. Pertanto, è necessario dedicare tempo al dibattito e tenere in considerazione i punti di vista di chi interviene. Dopo aver risolto tutte le questioni inerenti, il relatore conclude la presentazione con una ponderazione, ovvero una conclusione sommaria con implicazioni affettive.

In relazione a questi obiettivi i retoricisti hanno sistematizzato l'elaborazione nei seguenti segmenti, come insegna Cicerone nella sua razionalizzazione dell'eloquenza:

- introduzione (lat. *introducerem*): l'inizio diretto, l'inizio che significa la dichiarazione aperta dello scopo per il quale l'oratore prende la parola.
- narrazione (lat. *narratio*, greca *diegesis*)
- argomentazione (lat. *argomentazione*, grec. *pistis*)



- peroration (lat. peroratio, Greek.epilogos) .



L'introduzione deve essere adeguata al contenuto ed essere naturale, quindi è scritta dopo che il piano del discorso è stato sviluppato e ho meditato sul materiale proposto.

In questo modo il soggetto stesso ci suggerirà come iniziare il discorso. Particolare attenzione va prestata in questa apertura in quanto è il momento in cui il pubblico è più propenso che mai alle critiche. L'oratore non deve ricorrere a troppi artifici stilistici, che sono facilmente percepibili da parte del pubblico e che potrebbero portare a una squalificazione di tutto l'operato.

Cosa si può quindi dire in questa prima fase del discorso, in modo da conquistare l'attenzione e la simpatia del pubblico?

## **1. Introduzione**

L'introduzione ha come il ruolo di “aprire una porta” ai sentimenti che l'oratore intende suscitare in seguito, trasmettendo al pubblico una breve presentazione dei contenuti da affrontare. L'introduzione deve, quindi, essere svolta e condotta in modo da creare premesse favorevoli alla partecipazione e alla motivazione dei presenti. Normalmente si trasmette in tono sereno e con crescente emozione in relazione alla presentazione dei fatti. L'introduzione può o non può creare un fluido di simpatia favorevole alla comunicazione tra i relatori. Ecco perché il tono scelto all'inizio della



presentazione deve permettere questa evoluzione successiva, questa progressione. La durata dell'introduzione deve essere proporzionale alla lunghezza del discorso.

Alcuni autori, GREGOLIN<sup>1</sup> (1995), BAKHTIN<sup>2</sup> (1990) ORLANDI<sup>3</sup> (2001), prevedono che il compito di parlare al pubblico diventi più facile se le diverse parti del discorso sono suddivise in punti e sotto-punti non troppo lunghi (3-5). Infatti, tra l'introduzione e la narrazione, l'enunciazione dell'argomento e la sua divisione in punti, il contenuto dovrebbe essere breve, distinto, conciso e chiaro. L'ordine degli argomenti dovrebbe essere naturale, da semplice a complicato.

## 2. Narrative

Questo specifico segmento del discorso è formato dall'intera narrazione, essendo un'esposizione dei fatti che serve a comunicare alcuni dati riguardanti la causa o il soggetto in questione. Di solito è una parte importante del discorso e richiede molta attenzione da parte dell'oratore.

Oltre al fatto che a volte è difficile raccontare una storia interessante e coinvolgente, i fatti narrati dall'oratore devono servire come base per tutti i ragionamenti successivi. Ma evidenziare punti favorevoli e mascherare quelli svantaggiosi richiede molta abilità e intelligenza. Il relatore deve trasmettere fluidità di idee ed eloquenza, altrimenti potrebbero innescarsi sfiducia e calo della credibilità.

Pertanto, le qualità principali di una buona narrazione sono: chiarezza, verosimiglianza e concisione; in quanto un singolo fatto o circostanza che rimanga nebuloso è sufficiente a distruggere l'effetto dell'intero ragionamento dell'oratore e

---

<sup>1</sup> GREGOLIN, M. R. V. Discourse analysis: concepts and aims. Alfa (São Paulo), v.39, p.13-21, 1995.

<sup>2</sup> BAKHTIN, M. (VOLOCHINOV). Marxism and philosophy of language. São Paulo: Hucitec, 1990.

<sup>3</sup> ORLANDI, Eni Pulcinelli (2001). Discourse analysis: principles and procedures. 3ed. Campinas: Pontes. BAKHTIN, M. (VOLOCHINOV). Marxism and philosophy of language. São Paulo: Hucitec, 1990.



diminuire la qualità della presentazione. È necessario fornire specifiche in nomi, date, luoghi e tutte le altre circostanze in cui si sono verificati gli eventi, in modo che nessun dato importante venga dimenticato.

Per avere credibilità le persone menzionate devono essere descritte nella narrazione, dimostrando che le azioni costituiscono conseguenze di alcune cause naturali, poiché la narrazione comprende testi che raccontano una storia e riportano un evento.

### **3. Argomentazione**

L'argomentazione segue sempre la narrazione, è la parte della presentazione dove si esporrà tutto "l'arsenale" delle proprie argomentazioni. Lo scopo principale di chi parla è dimostrare al pubblico che qualcosa è vero, giusto o buono e pertinente. Diversi ricercatori, in momenti diversi della storia, si sono concentrati su questioni relative all'argomentazione e alla retorica. Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005)<sup>4</sup> Toulmin (1978, 2003)<sup>5</sup>, tra gli altri teorici, hanno contribuito in vario modo con le loro ricerche, un campo della linguistica: gli studi sull'argomentazione. Seguendo questa linea, e in generale, tre aspetti dovrebbero essere tenuti in considerazione nell'argomentazione: la citazione, la dimostrazione e il ragionamento logico. Pertanto, raccomandano che la forma di espressione e presentazione da scegliere tengano conto del pubblico presente, personalizzando il discorso.

Trovare gli aspetti retorici dell'attività verbale è la chiave centrale della narrazione, è la base dell'argomentazione. Gli argomenti devono essere tratti dal valore della situazione enunciata e la loro utilità si riferisce alla loro disposizione e sviluppo nel discorso.

---

<sup>4</sup> PERELMAN, Chaïm; OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. *Argumentation treaty: the new rhetoric*. Translation by Maria Ermantina Galvão. São Paulo: Martins Fontes, 2005

<sup>5</sup> TOULMIN, Stephen E. *The uses of argument*. New York: Cambridge University Press, 2003



La presentazione degli argomenti può essere effettuata analiticamente o sinteticamente. Nel primo caso l'oratore non rivela l'obiettivo che desidera raggiungere e conduce l'ascoltatore, passo dopo passo, alla conclusione desiderata (passando da una verità chiarita all'altra, fino a quando è chiaro che questa conclusione è una conseguenza delle dichiarazioni precedenti). Nella forma argomentativa sintetica, l'affermazione della tesi da dimostrare è seguita da argomenti di diverso tipo, fino a quando il pubblico è completamente convinto di quanto ha affermato il relatore. Chi parla deve immedesimarsi con gli ascoltatori e valutare quale effetto avrebbe su di sé il messaggio trasmesso.

Poiché l'argomentazione è la base del discorso, deve seguire il ragionamento e alcune regole:

- Non mischiare argomenti da fonti diverse.

Dando uno sguardo molto breve all'argomentazione in vista della costruzione di una semplice lezione orale, dobbiamo considerare tre principali questioni umane: *Debt et truth et interest*<sup>6</sup>. Indipendentemente dal gruppo target, questi tre elementi spesso portano a diversi argomenti correlati, e ciascuno ha un'enorme specificità di concetti ad essi collegati, nonché l'applicazione alla strategia argomentativa. In questo contesto, devono quindi essere tenuti separati gli uni dagli altri e discussi razionalmente.

- presentazione graduale del materiale

Possiamo rischiare un debutto con argomenti più deboli, per salire gradualmente e sviluppare verso la fine gli argomenti più solidi.

A volte, non avendo troppi argomenti a portata di mano, è preferibile presentare per primi quelli più corposi per impressionare favorevolmente il pubblico.

- Argomenti forti e conclusivi dovrebbero essere presentati separatamente.

---

<sup>6</sup> NUNES JR, Amandino Teixeira. Modern theories of justice: the discursive theory of Jürgen Habermas. Available at: <<http://www1.jus.com.br/doutrina/texto.asp?id=4386.htm>>



Quando presentano argomenti con una struttura definita, i relatori comunicativi attingono a interpretazioni trasmesse culturalmente e si riferiscono simultaneamente al mondo oggettivo. Possono fare riferimento e insistere su ciascuna di queste fonti per rivelare un significato individualizzato e suscitare la fiducia del pubblico nella capacità naturale di trasmettere il messaggio. Infatti, al termine del tempo dedicato all'argomentazione, non è consigliabile avere ancora argomenti da esporre.

#### **4. Epilogo.**

L'ultima parte di ogni discorso è l'epilogo, vale a dire la conclusione, attraverso la quale l'oratore si rivolge all'uditorio per invitarlo a fare propria e sostenere la sua tesi, e magari anche per spronarlo all'azione; in questa fase si fa particolarmente ricorso all'emotività del pubblico, si cerca di raggiungerne il cuore.

Dobbiamo parlare ai sentimenti del pubblico e metterli in moto, perché gli affetti sono le grandi sorgenti dell'azione umana. Il luogo più appropriato per affrontare i sentimenti del pubblico è la perorazione; chi parla deve stimolare l'immaginazione degli ascoltatori trasmettendo loro la propria emozione, con parole semplici e coinvolgenti. In questo momento dobbiamo astenerci da considerazioni generali, da confronti che interrompono il flusso emotivo. Inoltre, questo momento non dovrebbe durare molto tempo: le emozioni troppo vivide non durano a lungo.

“La fine completa l'opera”, recita un detto latino, di cui dobbiamo tener conto quando decidiamo di concludere un discorso.

#### **C. Scrittura del discorso e pianificazione dell'intervento.**

A seconda delle proprie caratteristiche personali l'argomento di un discorso può essere pianificato in anticipo, si può ragionare durante la sua scrittura o anche durante il discorso stesso, se l'oratore ha una grande capacità di improvvisare.



Il discorso può essere scritto anche durante la fase di raccolta dati e di documentazione sull'argomento da trattare..



Comunque, indipendentemente dal soggetto, è necessario eseguire le seguenti tre operazioni:

- identificare ciò che abbiamo da dire (o scrivere) - l'invenzione;
- mettere in un certo ordine le idee trovate - la disposizione;
- selezionare i termini più appropriati per esprimere questi concetti e argomenti.

Ogni relatore sceglie il modo in cui lavora in relazione al suo stile di memorizzazione (se ricorda più facilmente la parola pronunciata, quella pensata o quella scritta). Prima di decidere come sarà il discorso, dobbiamo riflettere su quali saranno i contenuti che vogliamo presentare.

Occorre scrivere tutto subito, velocemente, fino alla fine del ragionamento, senza interrompersi per provare a ripetere a voce ciò che si è scritto. Questo modo di scrivere offre il vantaggio di trattare l'argomento nel suo insieme o nei suoi aspetti generali e di affrontarlo in un flusso continuo, nella sua interezza. Dopo questa prima stesura del materiale si può intervenire sul testo, con una nuova lettura, tagliando, ritoccando, riprendendo ogni punto e sviluppandolo, ecc. In questa fase di scrittura, più acuto è il senso di autocritica, più efficace sarà il risultato dello sforzo.

Il discorso deve essere pronunciato nella sua interezza, e non in frammenti, con un tono il più naturale possibile e il più vicino possibile all'atmosfera reale, in modo da essere facilmente memorizzato. Un discorso è un lavoro in sé, che è costituito da introduzione, narrazione, argomentazione e perorazione. Il relatore deve decidere in



anticipo se scrivere l'intero discorso e, in questo caso, dovrà ragionarci e immaginarlo nella sua interezza, o se tratterà solo le linee generali e poi si limiterà rigorosamente a queste righe.

Pensando alla forma, è necessario avere idee chiare e precise e la forma si troverà rapidamente. L'espressione preliminare può essere una dizione più moderata, meno pronunciata e una intensità della voce ridotta.

Ma se immaginiamo la presenza del pubblico, allora dobbiamo agire come nella realtà, avendo cura di portare a termine gli argomenti prima di passare a quelli successivi e non lasciare gli argomenti solo abbozzati.

Queste condizioni sono necessarie non solo perché il pensiero diventa chiaro se il ragionamento viene portato fino in fondo, ma anche perché ciascuna di queste parti del ragionamento acquista un valore individuale.

Attraverso uno sforzo di memoria possiamo elencare brevemente le parti successive del ragionamento, ma la memoria può essere infedele proprio al momento della presentazione vera e propria, quando le varie parti le esporremo inserendo delle pause nel discorso. Molte lacune di memoria hanno la loro fonte proprio nell'ignorare questa osservazione.

Ciò detto, è necessario ripetere il discorso davanti allo specchio o no? Questo riguarda tutti. Preparare il discorso da un punto di vista formale è una questione chiave. Non esiste una regola assoluta che ci aiuti a dare una forma adeguata a un discorso e qualsiasi relatore la raggiungerà secondo le proprie qualità e inclinazioni. Tuttavia, deve essere preciso su ciò che intende dire, anche se non sa ancora come lo farà.

Anche i relatori con un eccezionale senso dell'improvvisazione devono chiarire in anticipo ciò che verrà detto, anche poco prima, altrimenti, non importa quanto siano bravi, lo sforzo di intuizione e di adattamento al pubblico sarà infinitamente maggiore di quello richiesto da una buona preparazione. I grandi oratori rimasero per ore davanti





a un foglio di carta, immaginando e scrivendo, prima di procedere con le loro famose invettive oratorie.

La memoria è coinvolta nell'atto oratorio in tre modalità:

- c'è un ricordo di ciò che è stato pensato
- un ricordo di ciò che è stato detto
- un ricordo di ciò che è stato scritto

Ci sono oratori che possono ripensare a ciò che hanno immaginato, in modo da poter trovare le tracce lasciate dal loro stesso pensiero. Al contrario, gli altri oratori hanno la memoria delle parole pronunciate, quindi devono preparare il loro discorso parlando, da soli o parlando davanti ad amici o familiari. Ci sono oratori con memoria viviva per i quali conta la forma scritta delle parole, il foglio di carta su cui sono state scritte, l'impaginazione, tutto questo torna alla memoria al momento del discorso.

#### **D. Le “prove” sono la madre dell'apprendimento**

Ma una prova solo mnemonica, “a pappagallo”, non è sufficiente.

La ripetizione intelligente, in accordo con le caratteristiche ben strutturate della tua mente, è ciò di cui avrai bisogno. Una persona che ripete continuamente la stessa cosa finché non è fissata nella sua memoria usa il doppio del tempo e dell'energia che sarebbero necessari se lo facesse a intervalli precisi. Questa stranezza della mente può essere spiegata da due fattori.

Innanzitutto, negli intervalli tra le ripetizioni, il nostro subconscio è impegnato a trovare idee associative. In secondo luogo, lo sforzo di apprendimento suddiviso in tempi diversi non sovraccarica come una ripetizione ininterrotta. Tuttavia, nessun uomo di buon senso rimanderà la preparazione del suo discorso alla sera prima di pronunciarlo. Se lo fa alla fine la sua memoria funzionerà solo a metà della sua capacità.

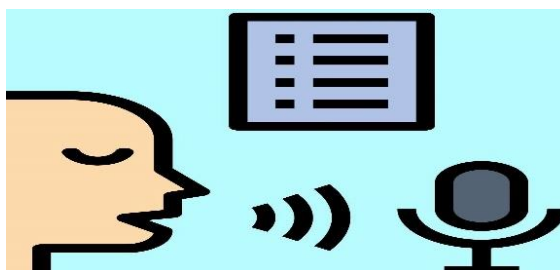
Ecco una scoperta molto utile su come dimentichiamo.



Le esperienze psicologiche hanno ripetutamente dimostrato che di ciò che apprendiamo dimentichiamo di più nelle prime otto ore che nelle trenta successive. Quindi, prima di entrare in una riunione, che si tratti di una riunione di lavoro o di genitori o di una riunione di club, prima di iniziare il tuo discorso, rivedi i tuoi dati, pensa a idee e rinfrescati la memoria.

### **E. Come ricordare i punti importanti del tuo discorso**

Ci sono solo due modi in cui possiamo ricordare qualcosa: attraverso uno stimolo esterno e attraverso un'associazione con qualcosa che già esiste nella nostra mente. Applicato a questa situazione, questo metodo presuppone che tu possa prima ricordare le idee che vuoi enfatizzare, grazie a stimoli esterni come gli appunti, e poi riuscire ad associarle a ciò che hai già in mente. Tuttavia, devono essere disposti nell'ordine più logico possibile, in modo che la prima cosa porti inevitabilmente alla successiva e la seconda alla terza, poiché qualsiasi porta conduce a un'altra porta.



Esiste però un metodo per associare i punti principali, una tecnica semplice, veloce, ma non necessariamente infallibile. Intendo l'uso di una frase priva di significato. Qualsiasi gruppo di idee può essere composto da una frase e più la frase è ridicola, più sarà facile ricordarla.

Quando iniziamo a imparare qualcosa di nuovo, non facciamo mai progressi dall'inizio, ma col tempo. C'è un periodo di salti ripidi, seguito da uno stazionario. Possiamo anche restituire e perdere parte del terreno già conquistato. Gli intervalli di ristagno o di regressione sono ben noti agli psicologi. Queste sono chiamate "linee



rette nelle curve di apprendimento". Possiamo lavorare duro per molto tempo senza riuscire a superare queste "linee rette" e iniziare con una curva verso l'alto. Alcuni, ignari dello strano modo in cui si stanno facendo progressi, si scoraggiano e rinunciano a qualsiasi sforzo. Questo è un peccato perché, se perseverassero, se continuassero a praticare, scoprirebbero che stanno facendo enormi progressi dall'oggi al domani.

- Potresti non essere in grado di parlare senza un po' di nervosismo, soprattutto all'inizio. Ma, se perseveri, ti libererai presto di tutto, a parte la paura del debutto. Ma dopo pochi secondi anche essa scomparirà.
- Nessuno dovrebbe preoccuparsi dei risultati dei propri studi, purché sia costantemente interessato a ciò che studia, senza perdere la fiducia. Coloro che hanno avuto successo non erano persone con un talento innato. Ma con perseveranza e determinazione ci sono riusciti. Hanno continuato e sono arrivati dove avevano deciso di essere.
- Pensa al successo quando decidi di parlare in pubblico. In questo caso, farai tutto il necessario per avere successo.

Indipendentemente dalla procedura utilizzata nella preparazione di un discorso, l'oratore deve fare affidamento sulla sua scrittura, prima di tutto per migliorare il suo stile. Scrivendo conferisce al suo discorso chiarezza e logica. Inoltre, la formulazione scritta del discorso ha l'effetto di evitare ripetizioni di parole, impurità del linguaggio, in conclusione una maggiore qualità complessiva.

Quindi, se l'elaborazione scritta di un discorso è fatta per lo scopo di pronunciarlo e non per la lettura, l'abbiamo già accennato, è necessario scrivere mentre parliamo, quindi rileggere il testo. In questo modo si possono seguire i meandri del pensiero, i fallimenti delle ripetizioni di espressione, idee incompiute, approssimazioni, contraddizioni, ecc. Naturalmente, la recitazione e il successivo "montaggio" possono sembrare imbarazzanti e scoraggianti per chi parla. In questo modo, però, possiamo notare tutti i difetti della nostra espressione, specifici del nostro stile.



La retorica utilizza gli stessi argomenti della logica, ma in modo più flessibile, aggiungendo ornamenti stilistici.

**a. Il sillogismo:** argomento composto da tre frasi, di cui la terza (conclusione) è dedotta dalla prima (M, premessa maggiore) attraverso la seconda (m, premessa minore);

**b. Entimeme:** sillogismo incompleto e veloce, in cui è implicita una delle premesse;

**c. Dilemma:** argomento comparato con altre due frasi, una delle quali è necessariamente vera se l'altra è falsa e da cui due conclusioni sono tratte (una delle quali deve essere accettata) o la stessa conclusione per ciascuna delle due ipotesi.

**d. Epicherema:** ragionamento sillogistico in cui ogni premessa è accompagnata da prove.

**e. Induzione:** ragionamento che consiste nel trarre una conclusione generale da uno o più rapporti particolari.

**f. L'esempio:** è un argomento basato su fatti analoghi a quello che vogliamo proporre, è un sillogismo oratorio in cui la premessa maggiore è dimostrata da un esempio che è il quarto termine.

## F. Come iniziare un discorso

La cosa più importante è fare un'introduzione che catturi immediatamente l'attenzione. Significa preparare in anticipo, quasi parola per parola, sia l'introduzione che la fine di un discorso. Un tale piano richiede tempo, richiede riflessione e richiede forza di volontà. L'attività intellettuale è un processo difficile. I novizi di solito ripongono tutta la loro fiducia nell'ispirazione del momento, assumendosene tutte le conseguenze:



**1. L'introduzione di un discorso è difficile da fare.** L'introduzione ha una grande importanza perché la mente del pubblico è riposata e relativamente facile da impressionare. L'introduzione è troppo delicata per essere lasciata al caso; occorre lavorarci con attenzione in anticipo.

**2. L'introduzione dovrebbe essere breve,** progettata in una o due frasi. A volte può anche mancare completamente e si inizia subito con l'argomentazione.

**3. I principianti sono tentati di raccontare una storia divertente o addirittura scusarsi per qualcosa.** Entrambe le soluzioni sono generalmente inappropriate. Gli aneddoti devono essere legati all'argomento, non raccontati solo per il gusto di dire qualcosa. Non chiedere mai scusa, questo indispettisce il pubblico, che si annoierà. Vai direttamente a quello che hai da dire. Esprimiti velocemente e siediti.

**4. Un oratore può attirare immediatamente l'attenzione del pubblico:**

- a. Suscitando curiosità;
- b. Raccontando una storia di interesse generale;
- c. Iniziando con un tipico esempio;
- d. Usando un oggetto;
- e. Facendo una domanda;
- f. Pronunciando una citazione famosa;
- g. Mostrando come l'argomento proposto influisce direttamente sugli interessi vitali del pubblico;
- h. Iniziando da storie di eventi sconvolgenti.

**5. L'introduzione non dovrebbe essere troppo formale.** Deve sembrare libera, spontanea, inevitabile.



## G. Come terminare un discorso

L'introduzione e la fine sono le cose più complicate in quasi tutte le attività che cerchiamo di fare. La conclusione è il punto di massima importanza strategica in un discorso: quello che dici alla fine, le ultime parole, risuoneranno nella testa di chi le ascolta e probabilmente saranno le più difficili da dimenticare.

### Qual è l'errore più spesso riscontrato?

Di solito il primo errore si verifica nel modo in cui si conclude una presentazione.

"Questo è praticamente tutto quello che avevo da dire sull'argomento, quindi mi fermo". Questa non è una conclusione, ma è un errore. Profuma di diletterantismo. Se questo è tutto quello che hai da dire, perché non finisci senza dire che devi fermarti? Fallo e lascia che il pubblico giudichi se è tutto ciò che hai avuto da dire. Poi ci sono gli oratori che dicono tutto quello che hanno da dire e non sanno come fermarsi. Così si finisce per girare in tondo, dicendo sempre la stessa cosa, ripetendosi e lasciando una brutta impressione. Il rimedio? La fine deve essere pianificata con calma e in anticipo.

In breve, un modo strutturato e definito di concludere la lezione è importante per la trasferibilità della conoscenza e non è un processo semplice e di rapida soluzione. In realtà:

1. La conclusione è sicuramente l'elemento strategico più importante di un discorso. Ciò che viene detto alla fine viene conservato per un periodo più lungo.

2. Non finire con la frase: "Questo è tutto quello che avevo da dirti su questo argomento, quindi mi fermo qui". Fermati, ma non parlarne.

3. Pianifica attentamente la conclusione. Devi sapere quasi parola per parola come terminerai il tuo discorso. Fai una bella conclusione, completa il discorso, non lasciare angoli acuti o ripidi.

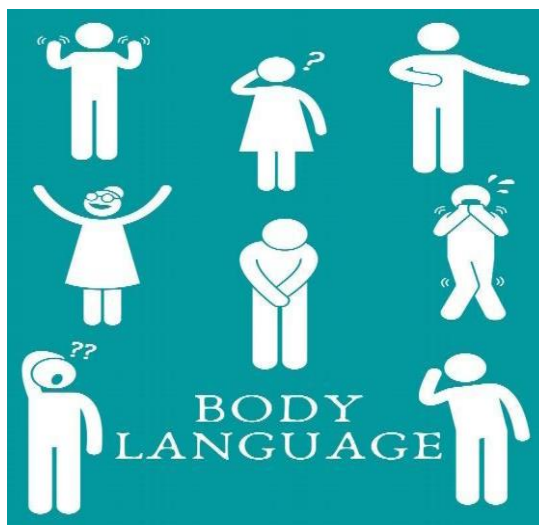
4. Esistono **sette modi per concludere** un discorso:



- a. Riassumi, restringi, evidenzia brevemente i punti principali che hai evidenziato.
  - b. Invitare all'azione.
  - c. Fai al pubblico un complimento sincero.
  - d. Ridi almeno una volta.
  - e. Cita un verso adatto.
  - f. Usa una citazione dalla Bibbia.
  - g. Evidenzia un punto fondamentale.
5. Fare una corretta introduzione e conclusione. Dopo di ciò, concepisci il discorso. Smetti sempre prima che il pubblico si annoi.

### **3. Approfondire il linguaggio del corpo**

Quando fai una presentazione o un discorso, il contenuto è estremamente importante. Tuttavia, molte persone dimenticano o non capiscono che anche il loro corpo invia messaggi al pubblico. Chiamiamo questo linguaggio del corpo o comunicazione non verbale e la posizione del corpo e del piede, i movimenti delle braccia e le espressioni facciali ne sono parte integrante.



Ad esempio lo stress: potresti incrociare le braccia o le ginocchia. Purtroppo il pubblico può capire da questi gesti che sei annoiato o che non vorresti trovarti lì, il che può darti un aspetto poco professionale. Diamo un'occhiata ad alcuni modi in cui possiamo migliorare il nostro linguaggio del corpo.

Può essere difficile alzarsi e parlare, soprattutto se non ci sei abituato. Tendiamo a stancarci e spostare il nostro peso da un piede all'altro, incrociare le gambe o traballare un po'. Pertanto, il pubblico ha l'impressione di instabilità, disagio o persino goffaggine.

Per correggere queste cose, dobbiamo trovare un centro, cioè avere una posizione chiara e stabile, che ci dia fiducia e forza.

Stai in piedi con i piedi leggermente più larghi della larghezza dei fianchi. Mantieni la tua flessibilità e il tuo relax. Le gambe non dovrebbero essere tese e le ginocchia non dovrebbero essere rigide. Tieni la schiena dritta e la testa rivolta verso il cielo. Immagina di avere un filo invisibile che ti tira su. L'idea di trovare un centro non significa restare in un posto. Anche se hai gambe forti, puoi muoverti e fare gesti con le braccia che accompagnano le tue parole. Questo ci porta a un altro argomento importante: il controllo del movimento. Se hai spazio, puoi fare dei passi. Tuttavia, evita di camminare solo per il gusto di camminare. Assicurati di avere una destinazione. Vagare senza meta può distrarre e mostrare che le emozioni ti





sopraffanno. Ad esempio, puoi attraversare la scena da un lato all'altro. Vai risolutamente, in modo da poter evidenziare le transizioni nel discorso. Qualche minuto dopo, quando cambi argomento, torna indietro.

Questa idea è utile per diversi motivi. Cambia la tua prospettiva, ti permette di riprendere fiato e, cosa più importante, ti aiuta a fare la transizione tra due parti del discorso. Nella mente degli spettatori, segna un cambiamento che li aiuterà a seguire il filo della storia.

**Ma per quanto riguarda il controllo dei gesti?** I gesti positivi iniziano con i palmi rivolti verso il pubblico. Le braccia dovrebbero fare gesti ampi e aperti, non chiusi. In questo modo eviti di sederti con le braccia incrociate. Tieni le braccia libere, non attaccate al corpo. Tienili a pochi centimetri dal busto. Inoltre, le braccia o le mani non dovrebbero nascondere il viso quando ti muovi.

Cerca di fare movimenti ampi ma non esagerati. A volte può essere difficile se sei abituato a "parlare con le mani". In questo caso, usa l'energia data dalle emozioni o dalla passione per la parola per controllare questi gesti. Usali per "primo, secondo, terzo" esempi o per far sentire il pubblico coinvolto.

Ecco cosa non fare:

- non incrociare le braccia davanti o dietro;
- non appoggiarsi al tavolo o alla scrivania;
- non giocare con una penna o un altro oggetto; questo può irritare o distrarre il pubblico.

Tutti questi movimenti danno l'impressione di noia o mancanza di autoefficacia e ti allontanano dal pubblico.

**A chi dovresti guardare?** Non fissare una sola persona in modo permanente, perché il resto degli spettatori si sentirà messo da parte. Inoltre, la persona potrebbe sentirsi sopraffatta o imbarazzata. Coinvolgi l'intero pubblico. Guardati intorno nella



stanza, fermandoti in alcuni punti. Smetti di guardare una persona, passa a un'altra e così via fino a raggiungere il punto più lontano del pubblico. Quando arrivi lì, guarda rapidamente nella direzione opposta. Fai sentire tutti inclusi, non solo il capo o le persone che consideri importanti. Guarda, parla, poi guarda e parla di nuovo. Ultimo ma non meno importante, ricordati di sorridere con la bocca, ma anche con gli occhi. Se non hai gli occhi sorridenti, il tuo sorriso sarà forzato. Se non ti piace stare lì, neanche il pubblico sarà felice di esserci.

Ricorda che non sempre siamo nati con un linguaggio del corpo adeguato. Si sviluppa attraverso l'esercizio. Quindi esercitati, applica le tue conoscenze e avrai il pubblico dalla tua parte in pochissimo tempo.

Il linguaggio del gesto e il dialogo orale sono importanti per enfatizzare, rafforzare, attenuare, incitare, sfumare e specificare le idee trasmesse. Essendo un mezzo comunicativo ausiliario, il gesto, così come la mimica, gioca un ruolo importante nel completamento della comunicazione da un punto di vista emotivo. I gesti devono essere supervisionati.

Poiché i gesti sono inevitabili, devono essere armoniosi, derivati dalla natura delle frasi pronunciate. I gesti devono essere padroneggiati e persino pianificati. Ci sono gesti che compromettono un discorso o squalificano un oratore che, magari, si gratta il naso o si tira l'orecchio, si sistema la cravatta, chiude o sbottona il cappotto. spesso questi gesti rivelano rabbia.

Questi gesti spesso trasformano le situazioni e possono avere la capacità di alterare l'umore e provocare irritabilità negli oratori.

I vestiti dovrebbero essere il più possibile formali e appropriati e l'atteggiamento deve essere composto (non chinarti sul microfono come se volessi abbracciarlo).

Può sembrare strano che in tema di gesti si debba parlare anche del modo in cui è vestito chi parla. L'aspetto deve essere decente. È interessante notare che alcuni oratori non sono in grado di parlare bene a causa di un abito troppo stretto o di un



colletto troppo inamidato o di una cravatta troppo stretta intorno al collo. La voce e i gesti ne risentono. L'immobilità degli oratori è spesso rimproverata, le braccia vicino al corpo, come se fossero incollate insieme. L'arte è nella misura dei movimenti, legati, ovviamente, al contenuto del soggetto.

Certo, quando il discorso è appassionato, energico, quando mira ad animare un pubblico, a stimolarlo nel prendere una decisione, i gesti possono essere ampi, ripetuti, anche veementi.

L'arte di parlare in pubblico risiede nell'interazione tra i movimenti, il contenuto del testo e la presentazione stessa. È auspicabile guardare direttamente al gruppo target e l'effetto può essere ottenuto solo se utilizziamo un linguaggio appropriato (senza aggressività o periodi monotoni). Naturalmente, quando il discorso è appassionato, energico, con l'obiettivo di eccitare un pubblico o di indurlo a prendere una decisione, i gesti possono essere estesi e ripetuti. Dobbiamo stare attenti ai discorsi ad alta voce, poiché la voce può diventare acuta e persa nello spazio a causa della respirazione inefficiente.

### **Quanto è rilevante la postura dell'oratore?**

Il linguaggio del corpo come veicolo per la comunicazione non verbale coinvolge gesti, atteggiamenti, espressioni facciali, movimenti degli occhi e la distanza tra chi parla e l'interlocutore. Questi aspetti sollevano domande fondamentali su quale posizione generale in termini di comunicazione non verbale un oratore può assumere durante le lezioni.

#### **Ad esempio, l'oratore dovrebbe parlare in piedi o seduto?**

Gli antichi oratori parlavano sempre stando in piedi.

La regola è valida ancora oggi. Pertanto, l'oratore moderno rispetta il suo pubblico. Capire i gesti significa anche capire l'altro. Anche i gesti più sottili



simboleggiano una reazione, un sentimento, un'emozione primaria. Nel 1945, il ricercatore Ray Birdwhistell<sup>7</sup> pose le basi di questa nuova disciplina nel campo delle scienze della comunicazione presentando una teoria molto interessante. Sostiene che l'appartenenza di un individuo a una particolare classe può essere dedotta dalle espressioni facciali e dai gesti di quell'individuo. Cerca per la prima volta di distinguere tra il carattere arbitrario, puramente accidentale dei gesti (ad esempio quando chiudiamo un occhio accidentale) e il carattere motivato dei gesti (quando "intenzionalmente ammicchiamo").

Da un lato, la diversa interpretazione data allo stesso gesto in diverse aree geografiche (ad esempio il famoso segno OK può significare ciò che tutti sappiamo in Europa e negli Stati Uniti, ma a Malta è un'allusione all'omosessualità di qualcuno e in Tunisia è l'equivalente di una minaccia di morte. Inoltre, in Giappone significa denaro).

D'altronde non si può negare l'esistenza di gesti universali, validi ovunque. Ovunque nel mondo la perplessità si esprime con un'alzata di spalle, la tristezza o la gioia sono visibili attraverso simili cambiamenti di fisionomia.

Il linguaggio del corpo o la comunicazione non verbale si riferisce a espressioni facciali, movimento degli occhi, aspetto fisico, movimenti e gesti del corpo, messaggi tattili, caratteristiche della voce, uso del tempo, dinamiche spaziali e differenze di genere ed età che si verificano in tutte queste aree e coinvolgono l'interpretazione dei gesti, espressioni facciali, postura, comportamento, ecc., scoprendo i significati e i significati che compongono tutti questi segni.

Il corpo è il luogo e lo strumento di molti sistemi di segni: intonazioni espressive e significative della voce, segni gestuali, espressioni facciali, atteggiamenti corporei e comportamentali, segni cosmetici, abbigliamento, condizione sociale, regole

---

<sup>7</sup> Ray Birdwhistell was an American anthropologist who developed studies on kinesics, thus named by him as being the "facial expression, gesture, posture and body movements", which translate into non-verbal communication



istituzionali, cortesia, etichetta e atteggiamenti, espressione di sentimenti, legati a ruoli e posizioni sociali, segni delle arti.

Paul Ekman<sup>8</sup> nel 1965 ha individuato cinque funzioni di comunicazione non verbale, vale a dire:

- ripetizione: ricalco della comunicazione non verbale;
- sostituzione: sostituzione di messaggi verbali (una faccia cupa ci dice che la persona in questione non si sente bene);
- completamento: collaborazione nella trasmissione dei messaggi verbali, che porta ad una migliore decodificazione degli stessi;
- accentuazione / moderazione: evidenziare i messaggi verbali, amplificare o diminuire il peso di ciò che viene detto (quando recitiamo slogan, alziamo il braccio e mostriamo il pugno);
- contraddizione: inviando segnali in opposizione ai messaggi verbali (diciamo che siamo felici quando incontriamo una persona conosciuta, ma guardiamo da un'altra parte quando tendiamo la mano, ci lamentiamo che non abbiamo nulla su cui vivere, ma ci presentiamo con i gioielli e vestiti costosi).

Michael Argyle<sup>9</sup> (1975/1988) considera quattro funzioni:

- esprimere emozioni;

---

<sup>8</sup> Paul Ekman is an American psychologist who has pioneered the study of emotions and facial expressions. In an empirical study using 6 criteria, Ekman was considered one of the 100 most outstanding psychologists of the 20th century

<sup>9</sup> One of the best known English social psychologists of the 20th century. He spent most of his career at Oxford University, and worked on numerous topics, notably on the Communication Cycle.



- trasmissione di atteggiamenti interpersonali (dominante / obbedienza, piacere / dispiacere);
- presentazione della personalità;
- accompagnamento vocale, quel feedback per attirare l'attenzione.



Il linguaggio del corpo (a volte chiamato "non verbale") è solitamente correlato a una situazione di comunicazione diretta (relazioni faccia a faccia). Rappresenta nella comunicazione la relazione, l'analogico, mentre il linguaggio verbale rappresenta il contenuto, il digitale. Molto spesso il linguaggio verbale trasmette informazioni mentre il linguaggio del corpo esprime l'atteggiamento interpersonale. Il gesto è separato e, in linea di principio, uguale al linguaggio. L'uso dei gesti non dipende dall'uso del linguaggio e la modalità gestuale è importante quanto quella verbale per la rappresentazione del significato. È unito alla parola solo perché vengono utilizzate contemporaneamente, per gli stessi scopi. Piuttosto che essere un sottoprodotto accanto al linguaggio o una forma di espressione più primitiva, viene utilizzato in cooperazione e funge da complemento in molti modi.



Judee K. Burgoon, David B. Buller e W. Gill Woodall<sup>10</sup> ritengono che le funzioni della comunicazione non verbale, al di là del suo ruolo nella produzione e nell'elaborazione della comunicazione verbale, siano:

- a. strutturare l'interazione (prima di iniziare la comunicazione vera e propria, funge da guida implicita per il suo sviluppo, indicando il filo dell'azione, le persone coinvolte, i loro ruoli, ecc.);
- b. l'identificazione o progettazione dell'identità personale, una funzione che si riferisce al modo in cui i messaggi vengono codificati e decodificati;
- c. la formazione dell'impressione (il modo in cui le persone sono percepite in base al loro comportamento non verbale, la formazione della prima impressione);
- d. la gestione dei rapporti di comunicazione;
- e. l'espressione e gestione delle emozioni;
- f. le conversazioni sulla gestione;
- g. la gestione delle impressioni;
- h. l'influenza sociale;
- i. l'inganno.

Quando non si usa il linguaggio verbale i gesti cambiano carattere: assumono forme stabili, standardizzate e si relazionano più sistematicamente tra loro, nel senso che mantengono le caratteristiche che li differenziano da altri gesti. Tale

---

<sup>10</sup> BURGOON, Judee K; BULLER, David B; WOODALL., W. Gill - **Nonverbal Communication: The Unspoken Dialogue.** (1995-12-01) Paperback - January 1, 1996



standardizzazione formale avviene quando anche i riferimenti diventano standardizzati.

Ecco alcuni esempi, ma devi tenere presente che, nella interpretazione dell'interlocutore, il tempo e lo spazio variano e tutto dipende dal contesto.

## **A. Gestii fatti con i palmi delle mani e con le dita**

Poiché il viso è, attraverso la mimica, principalmente espressivo possiamo produrre varie emblematiche espressioni facciali già solo con la bocca, gli occhi e le sopracciglia. Nell'intento comunicativo i più evidenti e importanti sono i gesti fatti con i palmi delle mani e con le dita.

### **a. Gestii fatti con i palmi delle mani**

I gesti sono elementi altamente osservabili durante una presentazione. Quelli fatti con le mani e le dita sono forse i più evidenti in tutto il discorso. Possiamo fare alcune considerazioni sui movimenti eseguiti con le mani e, essenzialmente, con i palmi.

Il palmo rivolto verso l'esterno rappresenta l'offerta, l'esposizione, ma anche il blocco, della difesa. Il palmo rivolto verso l'interno, d'altra parte, rappresenta moderazione, occultamento. Aprire la mano davanti agli altri (come nel giuramento in tribunale) esprime onestà e franchezza in un chiaro significato: "di non avere nulla da nascondere". Analogamente, nelle situazioni quotidiane, un bambino che nasconde i palmi delle mani (una parte della zona del palmo, o l'intero guscio del palmo nascosto dietro la schiena) quando parla (o il marito che fa lo stesso davanti a sua moglie), ha qualcosa da nascondere.

I palmi rivolti verso l'alto verticalmente o paralleli indicano il dono (comunicazione); in posizione neutra: afferrare, tenere oggetti. Se i palmi sono rivolti verso il basso: segno negativo: strumento di lavoro, afferrare, trattenere, dominare. Quindi, le varie posizioni del palmo significano: sopra = dominio; sotto = obbedienza; parallelo = fraternità, uguaglianza.





I significati si applicano direttamente alla stretta di mano, che a seconda della posizione dei palmi è considerata: dominante, sottomessa o uguale.

Le strette di mano possono anche essere del tipo "morto", cioè flaccide, morbide, senza vita = individuo senza carattere. Se solo i polpastrelli sono tesi = l'individuo non ha abbastanza fiducia in se stesso o ti ignora (il più delle volte). Il tuo braccio si irrigidisce quando l'altra persona vuole tenerti a distanza. Al contrario, quando ti attira verso di sé, all'interno del suo spazio personale: o vuole avvicinarsi a te, appartiene a una cultura di tipo urbano (grande città) o si sente al sicuro nel suo spazio personale. La stretta di mano sulla manica, con entrambe le mani, significa profondità di sentimenti, affetto e sincerità. Ma a volte è una stretta di mano generalizzata tra i politici e imita solo la sincerità.

Il passaggio dalla mano al polso, al braccio, al gomito, all'avambraccio e alla spalla indica un aumento dell'intensità, che aumenta gradualmente man mano che uno entra nello spazio intimo dell'altro. Lo sfregamento delle mani si riferisce ad aspettative / anticipazioni positive.

A loro volta, le "mani a triangolo" (casco) verso l'alto generano fiducia in se stessi essendo associate al gesto gerarchico del "superiore" o, in generale, un semplice gesto.

Se questo gesto è accompagnato dalla testa inclinata all'indietro, suggerisce arroganza. Il movimento della testa + il movimento delle dita soprattutto quando si includono movimenti rotatori con i pollici sulla testa suggeriscono un gesto di prepotenza positivo ma dominante nei confronti dei subordinati.

Le mani in un triangolo con la testa verso il basso indicano subordinazione, obbedienza e, in alcune società, sono caratteristici gesti femminili. Entrambi i gesti anticipati dalle braccia incrociate o dalle gambe incrociate, indicano una decisione negativa e definitiva.

Questi gesti anticipati da gesti positivi come i palmi aperti, inclinando tutto il corpo in avanti, la testa sollevata, riflettono l'idea di decisione positiva.



## b. Gestì delle dita

Le dita sono ancora piú differenziate e fortemente mobili sia in termini di comunicazione che di intenzioni espressive.

Jean Chevalier e Alain Gheerbrant, nel Dizionario dei simboli, descrivono che puntare il dito indica: giudizio, determinazione, equilibrio, pace e autocontrollo. Se è il dito medio, è un'affermazione di personalità; il mignolo rappresenta desideri e poteri occulti, divinazione (esoterica); l'anulare rappresenta la sessualità e il piacere; e infine, il primo dito rappresenta la mascolinità.

Vale la pena analizzare ogni dito e il suo simbolismo in modo piú dettagliato, tenendo presente che sono solo riferimenti.

**Il pollice** rappresenta la forza di dominazione, energia, volontà: mostrare i pollici: la manifestazione di superiorità, la priorità; aggressività e orgoglio.

A seconda del raggruppamento dei gesti: segno positivo del capo in presenza di subalterni, dell'uomo cortese in presenza di un possibile partner; gesto diffuso soprattutto tra chi è vestito elegantemente. Se le mani sono tenute nella tasca posteriore, cerca di mascherare la sensazione di superiorità (a volte accompagnata da un equilibrio sulle piante dei piedi per sembrare piú alta). Le donne aggressive o dominanti hanno introiettato il gesto. Alto: OK. Reazione a stimoli frustranti. Rimosso dal resto delle dita: rilassamento. Nascosto: attività attualmente soppressa per motivi che la volontà non vuole esternare. Nei bambini: bassa energia: negli adulti: una decisione difficile.

**Il dito indice** rappresenta la volontà, l'iniziativa; simboleggia una "freccia". Nella minaccia, simboleggia l'arma, il bastone, il coltello. Alto, immobile: attenzione; se lo muoviamo e lo pieghiamo diventa il segnale di una direzione: ordine, fermo richiamo. L'indice è leggermente piegato: l'obiettivo non è da conquistare, è solo agognato. Palmò rivolto verso il basso: gesto patriarcale di dominio, utilizzato nei paesi latini; palmò in su: la forza del gesto è attenuata. Sostituisce la negazione con la testa. Strofinare l'indice con i pollici significa che la persona che fa il gesto fa riferimento al denaro.



**Il dito medio** è il più lungo e il più forte: simboleggia l'orgoglio, la consapevolezza di sé. Utilizzato per afferrare con cura oggetti fragili (che può essere fatto dall'indice e dai pollici; ma se afferriamo con il medio e il pollice l'oggetto è più importante per noi). È il dito dell'affinità: se indichiamo con esso significa che abbiamo un'affinità speciale per la rispettiva immagine; se enfatizziamo con il dito le affermazioni da contraddire, di solito provochiamo stati conflittuali. Il puntamento dell'indice e del medio, da un lato, in relazione all'anulare e al mignolo, dall'altro: stato di conflitto interiore.

**L'anulare** è il dito che rappresenta la vita spirituale. Sta per indifferenza passiva - tra il dito medio più lungo (affinità) e il mignolo (in relazione agli altri).

**Il mignolo** simboleggia le relazioni con gli altri, le relazioni esterne, perché è leggermente staccato dal resto del palmo e perché è un po' esterno. Significa la qualità della relazione ritirata nel palmo della tua mano: l'interruzione della relazione; a volte rimosso per toccare il partner: apertura alla relazione.

Anelli a questo dito: il desiderio di relazione e di accettazione in gruppi chiusi.

### **c. Gestì delle mani e delle braccia**

In the face of all these observations, the hand and arm gestures also reveal themselves to be communicative. Indeed, it is possible to perceive from the conceptualisation formulated that we have as symbolism: the strength of the arm, the power, the help, the distribution, the hand of justice. Raising our arms in the Christian liturgy refers us to the so-called state of grace, to the opening of the soul to divine blessings. On the contrary, in specific situations of conflict, it represents surrender, submission, clemency. Raising the hand refers to activity, domination and power.

Other symbolisms may be the subject of further reflection. Le mani sui fianchi o i movimenti ampi si riferiscono a un afferrare, allargando il corpo all'esibizione di sé. I gesti con le mani che giocano con i capelli, o che li pettinano, passano la mano - (che sono anche gesti di affetto, o autoesposizione erotica). Se, inoltre, lo sguardo si



sofferma brevemente sul viso della persona bersaglio (a volte abbozzando un sorriso), l'autoesposizione diventa più chiara.

Posizionare le mani dietro la schiena indica moderazione e attesa. È un gesto molto comune tra politici e insegnanti. Questo è un modo per dimostrare il potere mettendo il corpo in una posizione più vulnerabile.

D'altra parte, afferrare una mano con l'altra, accompagnati dalla testa alta, il mento piegato in avanti, è un gesto di superiorità e fiducia (famiglia reale, ufficiali superiori). Quando uno dei palmi tocca il pugno, questa è una situazione di frustrazione e autocontrollo (che impedisce alla mano di colpire con decisione l'altra mano). L'oratore che alza la mano e il braccio indica un aumento della frustrazione e della rabbia, o un tentativo di nascondere il nervosismo ("Va bene!").

Molti altri gesti, compresi i gesti di movimento e la comunicazione non verbale, utilizzano le mani e le braccia e possono essere analizzati. Di seguito vengono descritti alcuni esempi:

- Mani in tasca non sono una posizione educata e mostrano che l'individuo che sta comunicando non vuole o non è d'accordo con chi parla; non mostra alcun interesse per la comunicazione. Le mani qui svolgono il ruolo delle corde vocali del linguaggio del corpo e nasconderle nelle tasche è come coprirsi la bocca e non voler parlare.
- Le mani incrociate tra le gambe rappresentano, a loro volta, momenti di frustrazione.
- La lateralità (differenza tra lato destro e sinistro) può essere considerata e appare come un simbolismo imposto al corpo, avente una interpretazione contestualizzata in ogni cultura, con tutta l'universalità della differenza imposta dall'Occidente.



- Il riconoscimento di gesti delle mani statici e dinamici che assumono il simbolismo della lateralità impone che il lato destro appaia associato a forza e abilità, il maschile, l'ordine, il lavoro, la fedeltà, l'autorità, la gerarchia, la stabilità, la tradizione e l'autocompiacimento.
- La mano e il braccio sinistro evocano il femminile, il notturno, il satanico, il disordine, l'incertezza, l'insoddisfazione, il movimento, la pretesa e la ricerca del progresso, dell'innovazione, del rischio. Tuttavia, dobbiamo contestualizzarlo nuovamente con la cultura e il simbolismo culturale, poiché in Cina il lato sinistro è il lato onorato, maschile, rappresenta il cielo (yang); e il lato destro è la terra (yin) e appartiene alle donne. Generalmente, i doni vengono offerti con la sinistra e ricevuti con la destra. Questo simbolismo è diverso in Giappone, con la sinistra interpretata come saggezza, fede, istinto, relazione con il sole, l'elemento maschile. Il diritto è associato alla luna, all'acqua e all'elemento femminile.
- Possono essere analizzati anche altri significati: la mano destra è il contenuto della comunicazione e del business; la mano sinistra è il rapporto tra coloro che comunicano.
- Nell'atto di uno schiaffo e aggressività di un individuo possiamo eseguire una valutazione della lateralizzazione e la propria analogia. Per ogni schiaffo, mano destra o mano sinistra, se è pronunciato con il palmo verso l'alto è importante; con la mano a metà rappresenta una posizione neutra; con il palmo rivolto verso il basso rivela una situazione irrilevante.

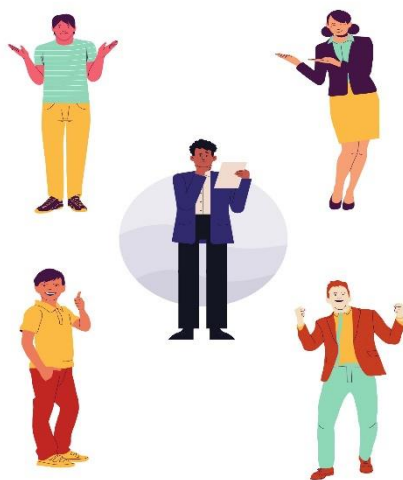


- Guardando i movimenti da una prospettiva ancora più complessa, se le mani e le braccia sono sotto il tavolo, l'oratore comunica che non è pronto ad affrontare la situazione. Se le mani sono sul tavolo c'è la capacità e il desiderio di stabilire un contatto (dalla chiusura di una barriera all'apertura del contatto sia nelle relazioni di sinistra che di contenuto, affari-destra).

In breve, presentiamo un algoritmo che ci permette di riconoscere online gli stessi gesti dinamici del passaggio precedente, ma eseguiti in sequenza, senza pause, e senza avere informazioni sull'inizio e la fine dell'esecuzione di ogni gesto, che può essere una sfida importante da superare.

#### **d. Gesti con la mano portati al viso**

Le possibilità di elaborazione e di opportunità relazionali che l'analisi del gesto ci offre sono virtualmente infinite e di complessa valutazione. Questo ampio set interattivo e dinamico dovrebbe aumentare la probabilità di selezionare gesti preesistenti con chiare associazioni logiche e azioni di comando. In questo modo facilitiamo l'apprendimento, la memorizzazione e l'uso dei gesti in applicazioni come quella che ora suggeriamo in questo manuale.





Se nei punti precedenti abbiamo esaminato i gesti relativi a mani, dita e braccio, in questo prossimo punto valuteremo i gesti associati al sollevamento della mano verso il viso. Questi gesti sono spesso associati e indicano la presenza di pensieri negativi. Possono comportare dubbio, inganno, incertezza, esagerazione, paura o menzogna. Chiarire il significato richiede un'analisi contestuale delle varie componenti del viso.

Partiamo da un'area conosciuta come lo "specchio dell'anima", situata al centro del viso: gli occhi.

L'occhio è quasi universalmente il simbolo della percezione intellettuale. Lo sguardo è il simbolo della rivelazione. Portare la mano all'altezza degli occhi può sembrare un movimento di sfregamento dell'occhio, ma, accompagnato dallo sguardo distolto, può significare il tentativo di nascondere una possibile bugia.

Quando un bambino non vuole vedere qualcosa, si copre gli occhi con le mani o con la mano; quando un adulto non vuole guardare una zona che non gli piace o vuole nascondere il suo sguardo, fa finta di strofinarsi l'occhio, invece di coprirlo come il bambino, in modo che il gesto non sia così evidente.

Il contesto circostante, l'individuo stesso, la cultura e l'età sono fattori importanti nella valutazione tempestiva di un gesto.

Come l'occhio, il naso, è il simbolo della chiarezza, dell'intuizione, del discernimento. Tuttavia, è più intuitivo che razionale. Se qualcuno si pizzica il naso con due dita, sembra che qualcosa non abbia un buon odore.

Strofinando il naso, l'oratore trasmette vergogna. Pulirsi il naso può significare un desiderio di capire, così come acuire l'olfatto (correlato con "non aveva naso per", o "dare una narice" piuttosto che "dare un'occhiata"). Un gesto simile nel significato, ma, più ristretto o camuffato, è quello dei leggeri movimenti di sfregamento sotto il naso.

Per quanto riguarda un'altra componente del viso, la bocca, e i gesti ad essa correlati in un contesto comunicativo sono facilmente osservabili e costantemente valutati. Portare oggetti verso la bocca con la mano, con il pollice che preme la guancia, può essere rappresentativo di fermare, ad esempio, una bugia (letteralmente: "tieni la



bocca chiusa") vale sia per chi parla che per il pubblico. Quando l'oratore lo fa e quando l'ascoltatore lo ripete, quest'ultimo mostra che sta pensando a informazioni false. L'oratore, osservando questo gesto, dovrebbe ad esempio fermarsi e chiedere al pubblico di commentare ciò che ha detto per chiarire la situazione. Un altro aspetto da considerare è il sollevamento del pollice verso la bocca. Può avere un significato ambiguo: gesto intimo ed erotico, ma può anche simboleggiare l'insicurezza. Ci riporta all'infanzia dove appare come un gesto rassicurante nella fase orale, quando il bambino succhia il bisogno di amore e conforto.

Tenendo presente che stiamo valutando il viso nella sua interezza, dovremmo analizzare anche le orecchie e la gola. Una prova di lieve auto-punizione sarebbe il tirare l'orecchio (che ricorda l'infanzia). Strofinare, tappare o tirare l'orecchio indica l'intenzione dell'ascoltatore di smettere di sentire ciò che gli suona male. Al contrario, spingere in avanti tutto l'orecchio è segno di prestare maggiore attenzione ad aspetti che non gli sono molto credibili, o può semplicemente significare che ci troviamo di fronte a informazioni ripetitive. Afferrare e graffiare il lobo dell'orecchio può inviare lo stesso segnale; ma, fatto diversamente, può significare accordo, informando che è buono, che è un buon affare. Grattarsi la gola suggerisce disagio e imbarazzo. Tirare il colletto può essere un tentativo di liberarsi da un imbarazzo o da una situazione imbarazzante.

Riconoscere e scomporre le varie caratteristiche di ogni gesto può portare a una migliore caratterizzazione dell'addestramento al gesto per una presentazione più sicura di fronte a un pubblico esigente.

### **e) Mano su guancia e mento**

In alcuni casi diventa molto utile analizzare i movimenti compiuti dal movimento della mano verso il mento e la guancia.

La mano come poggiatesta indica uno stato di noia, che più diventa grande più si usano il braccio e la mano (testa sul tavolo - noia massima). A sua volta, la mano posta sulla guancia, chiusa, con l'indice rivolto verso l'alto, esprime apprezzamento positivo. Se il pollice sostiene il mento, l'ascoltatore ha opinioni





critiche o negative. L'atto di accarezzare il mento ci porta a pensare che l'ascoltatore abbia preso una decisione, anche se da questo gesto è possibile evolvere fino a sostenere la testa con il pollice, il che rappresenta una diminuzione dell'interesse per ciò che viene detto.

Toccano la fronte sulla mano indica un momento ambiguo percepito dal gruppo durante il discorso; e lo sfregamento del collo appare soprattutto in quelli con atteggiamenti critici e negativi.

Strofinare la fronte segnala atteggiamenti più aperti e adattabili. Abbiamo anche la valutazione delle seguenti situazioni:

- La mano sulla tempia suggerisce di cercare idee, argomenti, controargomentazioni.
- Strofinare la radice del naso può essere correlato all'ascolto attento e a un suggerimento di affaticamento mentale. Appare quindi come un gesto di auto-rilassamento.
- Se osserviamo un afferrare il collo con una o entrambe le mani, siamo obbligati a percepire pericolo, critica o attacco.
- Il tentativo di raggiungere il proprio corpo suggerisce il desiderio di protezione o conforto, la fiducia censurata o la fiducia in se stessi.
- Le braccia poste vicino al corpo in una visibile riduzione del volume corporeo ("restringimento"), dimostrano obbedienza e buone maniere.

#### **4. Eliminare i tic verbali**



Quando si parla di lingua, è importante sia quello che dici sia come lo fai. Questo può cambiare completamente la percezione del pubblico del contenuto di una presentazione. Oltre a scegliere un registro adatto al pubblico, è importante essere consapevoli dei tic linguistici. Sono cose che ripetiamo spesso senza esserne consapevoli. A volte ci sono parole di collegamento, quel "genere", "pratico", "effettivamente", "così", "allora", o suoni, "uh", brevi ispirazioni o rumori fatti per raddrizzare le nostre voci.

Per ridurre al minimo i tuoi tic verbali, devi esserne consapevole. Quindi, puoi imparare ad ascoltarli e puoi provare a cambiarli. Se non sai se hai i tic verbali, filma te stesso. Scegli in anticipo un argomento non preparato e parla davanti alla telecamera.

Se i tuoi tic sono costituiti da parole, prepara i sinonimi e sforzati di usarli nel tuo discorso. Se sono suoni, sostituiscili con pause e respiri.

In generale, meglio prepari il tuo contenuto, più i tic scompariranno. Se pratici e ti alleni nell'arte dell'oratoria, imparerai a controllarli. Inoltre, l'allenamento ti aiuta a superare lo stress e l'ansia e a creare le improvvisazioni necessarie. È un ottimo modo per eliminare gradualmente i vizi meno piacevoli.

## **A. Chiarezza nell'espressione**

- La chiarezza è estremamente importante e spesso molto difficile da ottenere.
- Devi trasformare cose sconosciute in idee chiare parlando di cose conosciute.
- Evita termini specializzati quando ti rivolgi a un pubblico non informato.
- Assicurati che quello che vuoi dire sia molto chiaro nella tua mente.
- Usa il tuo senso della vista. Usa immagini e quanti più esempi possibile. Parla di ciò.



- Riprendi concetti importanti usando parole diverse. Varia l'espressione, ma ripeti l'idea senza che il pubblico se ne accorga.
- Fai affermazioni astratte solo se accompagnate da esempi generali, casi concreti.
- Non cercare di affrontare troppi punti nello stesso discorso. In una breve esposizione non più di una o due idee importanti da un argomento più ampio possono essere approfondite in modo coerente.
- Concludi con un breve riassunto di idee significative.

## B. Stile e qualità

Le figure di stile sono solo alcune delle risorse stilistiche esistenti. Diamo il nome di "risorsa stilistica" a tutto il processo linguistico a cui un autore ricorre per esprimere con disinvoltura, le proprietà o l'originalità della conoscenza.

Prima di parlare di figure di stile, dobbiamo prima definire lo stile e presentarne le qualità..



La parola stile deriva da stilo in greco, stilo in latino, cioè lo stilo, il bastone con cui si scriveva nell'antichità su tavolette di cera. Stile significa modo originale di,



proprio modo di esprimersi, oralmente o per iscritto, o modo individuale di essere, di agire o comportarsi in una situazione data.

Lo stile è stato definito come l'insieme delle caratteristiche lessicali, morfologiche, sintattiche, topiche e fonetiche, nonché i processi caratteristici del modo di espressione - orale e scritto - di un individuo. In un discorso, lo stile significa la scelta e l'ordinazione parole nella frase complessa, che rappresenta un aspetto distinto della modalità di espressione di un oratore. Georges-Louis Leclerc<sup>11</sup> (1707-1788), laureato alla facoltà di giurisprudenza e di medicina, diceva che lo stile è solo ordine e movimento delle idee, lo stile deve plasmare le idee; le idee fanno da sfondo allo stile, all'armonizzazione. Nel suo famoso *Discours sur le style* ha scritto che le opere ben scritte dovrebbero essere le uniche meritevoli di essere trasmesse ai posteri; la quantità di conoscenza o la loro singolarità o anche la novità della conoscenza non dovrebbero da sole garantirne l'immortalità. Se sono scritti senza buon gusto, senza nobiltà, senza genio, periranno. "Non sono il tono, i gesti e il suono delle parole che sono importanti; ci devono essere contenuti, pensieri, argomenti; bisogna saperli presentare, sfumarli, ordinarli: non basta colpire l'orecchio e catturare gli occhi; bisogna agire sull'anima e muovere il cuore, parlando alla mente. "Solo le opere scritte rimarranno per i posteri: la quantità di conoscenza, la stranezza dei fatti e anche la novità delle scoperte non sono una sicura garanzia di immortalità; se le opere che contengono si riferiscono solo a piccole cose, se sono scritte senza gusto, senza nobiltà e senza talento periranno, perché fatti, conoscenze e scoperte sono facilmente presi in prestito e trasmessi e persino guadagnano quando cadono in mani più favorevoli. Lo stile non può quindi essere preso o trasmesso e non può essere alterato; se è alto, nobile, sublime, l'autore sarà ugualmente ammirato in ogni

---

<sup>11</sup> **Georges-Louis Leclerc (1707-1788)**, better known as **Count de Buffon**, was one of the most prominent French intellectuals of the 18th century, alongside Enlightenment scholars such as **Voltaire** and **Rousseau**. This thinker developed theses, i.e. ideas based on speculation and research, on the inferiority and the degenerate and weak (i.e. imperfect and poorly formed) character of animals and people who developed outside the European continent.



momento; perchè solo la verità è duratura e perfino eterna. Oppure, uno stile bello è così solo attraverso il numero infinito di verità che esprime”.

Voltaire ha apprezzato il fatto che le persone, in effetti, abbiano più o meno le stesse idee. Ma, il modo di esprimersi, lo stile, porta alle differenze: "Lo stile trasforma in singolari le opere più comuni, fortifica quelle deboli, dà grandiosità a quelle più semplici".

La chiarezza è fondamentale nello stile. Perché un discorso o una scrittura sia chiara, ha bisogno di: purezza, precisione, semplicità. La purezza consiste nell'usare parole che appartengono alla lingua parlata, invece di usare parole di altre lingue, neologismi, persino barbarie o parole fuori dal linguaggio, vetuste o dilettevoli. Certo, molte volte sei costretto a usare un neologismo perché non hai un corrispondente nella tua lingua. Ma anche i neologismi devono essere usati con moderazione e discernimento. La purezza del linguaggio esclude l'uso dei pleonasmii che sono la prova più evidente che chi usa la parola non ha l'immagine del suo vero significato. Ad esempio, monopolio esclusivo (il monopolio presuppone l'esclusività): panacea universale (panacea dal greco panakeia e che un tempo si credeva fosse una medicina che cura qualsiasi malattia, quindi un rimedio universale).

Partiamo anche dal presupposto che lo stile per essere chiaro debba essere preciso. La parola deriva dal latino praecidere che significa tagliare. La precisione consiste nel rinunciare a tutti i tipi di lunghezze di frase; inesattezza può significare non esprimere esattamente un'idea o esprimerla in modo incompleto, ambiguo o incerto. La lunghezza delle frasi è spesso faticosa e confusa, ma nessuna espressione ellittica aiuta la comunicazione.

Ci sono circostanze in cui è sufficiente un'evocazione dell'idea in modo generale. A volte, i dettagli sono necessari solo per approfondire l'argomento. Non c'è altro criterio per preferire una frase lunga o breve al suo contenuto, al modo di pensare espresso e al modo in cui le idee si fondono nella mente dell'autore.

La semplicità consiste nell'esprimere i pensieri con eleganza, con leggera grazia, senza affettazione, usando le parole nel loro senso esatto, evitando le perifrasi.



I termini impiegati devono essere naturali non complicati, senza espressioni troppo ricercate, che potrebbero oscurare il significato della frase e soffocare il pensiero dell'ascoltatore. Il nemico della semplicità è lo stile gonfio, prezioso, pomposo.

L'armonia dello stile è creata, prima di tutto, da un certo ritmo e da una certa cadenza equilibrata della frase, da una sua musicalità. Tutti coloro che hanno cercato di definire questa armonia e cadenza, hanno fatto riferimento anche ai suoni delle parole, piacevoli, al loro accostamento che è una musica per l'orecchio. Le cacofonie sono molto dannose per lo stile; consistono nella ripetizione, per ignoranza o negligenza, il più delle volte, di suoni il cui approccio suona brutto, specialmente nell'incontro tra la fine di una parola e l'inizio dell'altra. L'armonia sarebbe, quindi, quella qualità di stile capace di sedurre, di ammaliare l'ascoltatore con una supplica, un discorso; significa musicalità di parole, frasi, periodi, musicalità creata specialmente da un arrangiamento e da una distribuzione proporzionale di parole. Lo stile parlato, ha detto qualcuno, deve essere una canzone supervisionata.

### **C. Come suscitare l'interesse pubblico**

Ci sono molti modi per risvegliare l'interesse del pubblico e ora proporremo alcune semplici pratiche:

- Espone informazioni straordinarie su temi comuni.
- Evita la singolare notorietà dell'oratore e l'assenza di argomenti.
- Abbi la capacità di promuovere l'interazione tra le parti interessate compatibile con la produzione intellettuale. L'oratore capace di questo processo è considerato abile nell'arte della conversazione, anche se parla poco.
- Evita conversazioni vuote e poco interessanti. Tuttavia, le storie vere e contestualizzate di solito mantengono l'attenzione del



pubblico. Il relatore deve evidenziare alcune idee, esemplificandole con casi di interesse generale.

- Parla al pubblico in modo fluido e naturale. Chiarisci le affermazioni, impressiona e suscita interesse senza esercitare pressioni sull'ascoltatore.
- Aggiungi al discorso espressioni che evocano immagini e parole che mettono a nudo i fatti.
- Se possibile, usa frasi equilibrate e idee contrastanti.
- L'interesse mostrato dal relatore è contagioso. Il pubblico sarà sicuramente contagiato se l'oratore è sufficientemente convinto di ciò di cui sta parlando. Tuttavia, l'interesse non può essere suscitato da un'applicazione meccanica di semplici regole.

#### **D. Migliorare lo stile**

Le seguenti qualità utilizzate nel linguaggio del discorso possono essere impiegate in modo che lo stile non perda la vivacità e il colore necessari per attirare il pubblico di destinazione. Abbiamo quattro caratteristiche valutative comuni nel discorso: cosa facciamo, come guardiamo, cosa diciamo e come lo diciamo.

- Così, spesso senza esserne direttamente consapevoli, il parlante è costantemente sottoposto a giudizi, critiche e analisi.
- Lo stile sarà in gran parte un riflesso di ciò che leggi. La tua mente sarà arricchita e lo stile migliorerà molto se leggi cose di qualità.
- Usa il dizionario, cerca parole che non conosci, cerca di capire come fissarle nella tua memoria.



- Studia l'etimologia. La storia delle parole non è affatto noiosa.
- Non usare parole obsolete e usurate. Sii preciso, esatto nell'espressione. Non qualificare tutto ciò che vedi in giro come bello solo perché è piacevole alla vista. Puoi esprimerti in modo più preciso, oggettivo ed elegante, usando i sinonimi dell'aggettivo bello-chic, elegante, raffinato, bello, aggraziato, armonioso, affascinante, appuntito, radioso, abbagliante, stupendo, magnifico, pittoresco, ecc.
- Non utilizzare confronti banali. Sforzati di trovare qualcosa di nuovo. Porta un sorriso sul tuo viso. Abbi il coraggio di essere originale.

### **E. Figures of style. Definition. Accuracy**

Le figure di stile sono trasferimenti di significato analoghi di parole che danno loro significati che non sono i loro. Le figure di stile sono generalmente caratteristiche del tipo di discorso chiamato ornatus (ornamento), che aggiunge agli effetti dell'argomentazione una forza persuasiva determinata dall'uso figurativo del linguaggio.

In questo caso, la proprietà di alcuni termini si trasforma, a causa dei tropi, in scorrettezza, allontanandosi da quella che sarebbe stata l'espressione semplice e comune.

Questa è la nota essenziale di una figura di stile: la deviazione dalla norma, essendo considerata un "grado retorico zero". Il vantaggio principale è che richiama l'attenzione sul linguaggio, predisponendo alla meditazione, alla scoperta di nuovi significati. A differenza del linguaggio trasparente, come il linguaggio logico della ragione, il linguaggio figurativo è opaco e quindi eccitante; stimola l'immaginazione, l'effervescenza ideativa e la catena del ragionamento, caratteristica dell'essere umano.





Cicerone<sup>12</sup> ha trovato la principale ispirazione di figure di stile in una debolezza del linguaggio, che non possiede termini per tutti gli oggetti e fenomeni del mondo circostante. "Il significato figurativo delle parole - dice il grande oratore - molto ampio, nasce per necessità, per la povertà delle parole, e diventa in seguito un piacere artistico, così come il cappotto è stato inventato all'inizio per la necessità di proteggersi dal freddo per poi divenire un degno ornamento del corpo, così il significato figurativo partì dalla mancanza di parole e poi fu un divertimento".

## **F. Classificazione delle figure di stile**

Antichi retorici, così come stilisti moderni, hanno cercato di classificare le figure di stile in 3 categorie:

A. Figure verbali (metafora, metonimia, sineddoche, catacrexis, litota, iperbole);

B. Figure pensanti:

- figure destinate a rendere le sfaccettature concrete della realtà esterna: descrizione, ritratto, confronto, allusione, allegoria, antitesi, riluttanza, sospensione;
- figure della passione: imprecazione, apostrofo, ironia, sarcasmo, dubbio, interrogatorio ed esclamazione retorica, prosopopea;

**B.** Figure grammaticali (inversione, iperbole, anacolut, pleonasma, ripetizione).

## **Figure di stile**

---

<sup>12</sup> Marcus Tullius Cicero, or in Latin Marcus Tullius Cicero, (106 BC - 43 BC) was a Roman orator, writer, statesman, is considered one of the greatest philosophers of Ancient Rome.



Le figure di stile sono risorse utilizzate per migliorare e migliorare il testo. Servono a suggerire idee, interpretazioni in un modo più speciale al lettore o all'ascoltatore. Esistono diversi tipi di figure retoriche che possono essere utilizzate.

- a)** metafora: la regina senza corona delle figure di stile, il pezzo fondamentale in questo sottile gioco di scacchi che è la parola. Allo stesso tempo, è un mezzo di espressione universale, già usato nei testi sumeri. La figura centrale dell'antica retorica era proprio la metafora. Anche senza essere poeti noi stessi abbiamo usato metafore nel nostro discorso attuale. Descrive diversi aspetti della realtà in base a tratti comuni (per cui è stato chiamato confronto abbreviato), può fornire una rappresentazione plastica a volte personificata, un'azione astratta. Dà a una cosa il nome di un'altra, può rappresentare un'idea sotto il segno di un'altra, che è un'operazione legata alla vera logica della conoscenza e questa è la grande importanza della metafora. Va sottolineato che questa figura mantiene valide contemporaneamente le due idee, riferite a cose diverse, ma irradianti dalla stessa parola o dalla stessa espressione. Il significato metaforico risulta dalla loro interazione, dalla chiarezza, su un piano superiore, che appare nell'immaginario del pubblico al momento della "traduzione" del significato improprio. La metafora ha una funzione estetica, di sensibilizzazione, che plasticizza la realtà. Aiuta anche ad esaltare l'impressione e, infine, la metafora ha una funzione unificante, sottolineando l'unità tra le varie forme della sensibilità umana.
- b)** metonimia è la figura stilistica con cui una parola che designa una realtà A viene sostituita da un'altra parola che designa una realtà B, come risultato di un rapporto di vicinanza, convivenza o interdipendenza che unisce A e B, di fatto e nel pensiero. Pertanto, la metonimia implica la sostituzione di un nome con un altro che si trova in una relazione logica; è, infatti, molto vicino alla metafora. Si basa sulla contiguità tra gli oggetti, sulla ricerca dei punti di contatto tra di loro.



- c) Sineddoche: si basa sulla connessione, sull'integrazione di un elemento in un'assieme sulla base di un rapporto puramente quantitativo; esprime per eccellenza un rapporto quantitativo, senza alcun cenno di qualificazione, di rivalutazione.
- d) Cataforeza è una figura grammaticalizzata, non più sentita dai parlanti come una figura di stile (non si nota più il significato improprio del termine); può assumere la forma di epiteti, confronti, metafore o personificazioni, perché può essere considerato un caso particolare di quelle figure.
- e) Litote è il dato che attenua la significatività del calcolo, per renderlo più comprensibile. L'espressione diretta è aggirata da una negazione, che è una nota caratteristica della litote.
- f) L'iperbole: opposta alla litote è una varietà di metafora, essendo un'esagerazione, un'espressione aumentativa, con l'intenzione di intensificare la suggestività.

## B. Figure pensanti

Una tale categoria di tali figure sono le figure destinate a ritrarre la realtà nel modo più vivido possibile.

- **La descrizione** (hipotipoză) è un dipinto veritiero e suggestivo che complica una scena, evoca un ambiente, un bel momento fissato nel tempo e nello spazio. Contiene dettagli pittoreschi e suggestivi che contribuiscono alla formazione dell'immagine dell'insieme. La bellezza di una descrizione sta nell'arte di scegliere gli aggettivi, nella varietà degli epiteti, nella cadenza e nell'armonia del linguaggio.
- Ritroveremo gli stessi mezzi stilistici nel **ritratto**; ma ha per oggetto un essere, le cui qualità fisiche e morali sono esaltate, con l'intento di



informarlo, di suscitare certi sentimenti ad esso legati. Il ritratto può essere fisico o morale.

- **Confronto:** è la figura di stile più semplice, che esprime una somiglianza tra due oggetti.
- **L'allusione** è la figura con cui si dice una cosa con l'intenzione di farne intendere un'altra. La parola deriva dal verbo latino ludere, ed è formata con il prefisso ad. Quindi conserviamo l'idea del gioco e, in effetti, lo stile allusivo si basa sul piacere di attirare lo spirito del pubblico in un gioco di significati e sotto-significati. Permette la rappresentazione teatrale in cui A parla a B di fronte a C, che non capisce niente. Quindi, affinché il significato diventi intelligibile, anche il pubblico deve collaborare. L'allusione è una delle più ricche che il parlante possa usare, a condizione che la usi in modo intelligente e appropriato.
- **Allegoria:** consiste in una breve narrazione; porta in scena i personaggi (esseri umani, animali, nozioni astratte personificate) i cui attributi, costumi e gesti, hanno valore di segni, costruiscono un mondo parallelo. La favola è un'allegoria perché parlando del mondo degli animali, l'autore parla del mondo degli umani.
- **Antitesi:** stabilisce un contrasto tra due idee, con l'intenzione di evidenziarne una.
- **Riluttanza:** è la cifra stilistica in base alla quale parte di ciò che resta da dire rimane inespesso, o la frase è stata interrotta bruscamente o l'oratore annuncia la sua intenzione di non continuare. Ha cause appassionate e morali.
- **Sospensione:** interruzione intenzionale della dichiarazione per stimolare la curiosità del pubblico su quanto segue. È contrassegnato da tre punti, "punti di sospensione", che annunciano un'interruzione dell'esposizione.
- **La frase o massima:** consiste nell'enfatizzare l'idea attraverso un'affermazione concisa, esprimendo con essa una riflessione profonda



e generalizzata. Ha il valore di uno strumento d'urto. "Traduttore, traditore" (traduttore, traditore).

Esempio di massima: - ad augusta per augusta- su sentieri impervi verso gesta geniali;  
- dura lex sed lex - la legge è dura, ma è legge;

- **Imprecazione:** si afferma il desiderio di punire una persona, in modo imperativo; a volte il potere soprannaturale viene invocato chiamando la maledizione sulla testa di un nemico presente o meno; è una figura nera, espressione dei sentimenti più bassi dell'animo umano, dell'odio, dell'egoismo inconscio, della crudeltà, dello spirito di vendetta; ha il suo posto naturale nel teatro e, nello spettacolo, nella tragedia.
- **Apostrofo:** il significato letterale di questa figura retorica è "rivolgersi" (dal greco apostrophein), infatti l'apostrofe è il procedimento stilistico che consiste nell'interrompere l'ordine normale del discorso per rivolgersi, con tono enfatico, a qualcuno o a qualcosa, una persona o ad una cosa personificata. I soggetti a cui l'apostrofe si rivolge, attraverso l'uso della seconda persona singolare o plurale, possono essere soggetti assenti o scomparsi, concetti personificati ed anche il lettore stesso
- **Ironia:** afferma una valutazione positiva o anche una lode simulata, per suggerire che, in realtà, si tratta di una valutazione negativa o addirittura di una presa in giro.
- **L'interrogatorio retorico:** consiste nel porre una domanda al pubblico senza attendere una risposta, ma solo per inviargli un parere, suggerendogli così di adottarlo. Attraverso la loro natura aperta, le domande retoriche esprimono forti sentimenti e passioni, in particolare indignazione, dolore, paura, ansia, dubbio, meraviglia o esaltazione.
- **Dubbio:** è la figura per cui l'autore sembra esitare tra più parole o più significati che può attribuire a un'azione, per evitare una possibile obiezione, ma soprattutto per rafforzare così la verità di quanto è stato detto.



## G. Figure grammaticali

Ci sono cambiamenti, inosservanze delle solite regole grammaticali, che sono alla base della combinazione di parole in frasi e frasi in frasi (ammesse nel discorso corrente). Guardano tutti alla sintassi del linguaggio, sono figure di costruzione grammaticale. Tra le figure di stile più importanti in questa categoria ci sono: inversione, iperbole, anacolut, pleonasma, ripetizione.

- **L'inversione** è l'inversione del normale ordine delle parole, una deviazione dall'argomento della frase. Il cambio di argomento si incontra frequentemente nel linguaggio poetico, essendo una conseguenza della necessità di espressione il più concisa possibile, espressiva, senza molti elementi di relazione;
- **Iperbole** è l'interruzione del solito ordine in un gruppo di parole, introducendovi un'altra o più parole. È un improvviso capovolgimento dell'ordine naturale della parola per produrre una sorpresa grammaticale.
- **L'anacolut** è come costruzione che nasce interrompendo e modificando un'altra costruzione, che determina una discrepanza tra la percezione psicologica e grammaticale del significato.
- **Il pleonasma** implica un'espressione che utilizza parole, sinonimi di espressioni per convincere direttamente il pubblico. Certo, in alcuni casi è dovuto all'ignoranza.
- **La ripetizione** prevede l'uso successivo della stessa parola o gruppo di parole in una comunicazione, al fine di enfatizzare l'idea. Insistendo sulla stessa parola in diverse pose, le sue valenze sono ancor meglio evidenziate.

In conclusione, le figure di stile danno forza all'espressione, impressionano, hanno il potere di imprimersi più facilmente e direttamente nella mente e nel cuore degli ascoltatori. Il loro utilizzo da parte del parlante deve soddisfare diverse condizioni: partire da un pensiero rigoroso, i termini scelti devono essere corretti e



correttamente usati grammaticalmente, per raggiungere una certa convergenza per ottenere la persuasione.

## 5. Tenere una presentazione professionale

Una delle difficoltà incontrate quando si parla in pubblico è chiamata "sentirsi traditi" e comprende stress, emozioni, disturbi addominali, tra gli altri sintomi che limitano le prestazioni. In ogni caso, l'emozione provata è disturbante e negativa per chi parla. Maggiore è la responsabilità della lezione (in un contesto di lavoro per coordinamento o colleghi, o in un contesto informale con responsabilità legate al discorso) maggiore è l'intensità del disagio.

La prima cosa da ricordare è che le emozioni sono buone. Senza emozioni non abbiamo energia. Senza energia non abbiamo il potere di essere ascoltati.

Non cercare di eliminare lo stress. È impossibile. Usalo a tuo vantaggio. Ricicla l'energia che senti. Di a te stesso che tutto fa parte del gioco e che il tuo cuore batte perché hai qualcosa di importante da dire.

Se puoi, prova a sederti da solo per qualche minuto prima della presentazione. Trova un posto dove essere solo te, allunga il tuo corpo e riscalda le nostre corde vocali. Prendi il tuo strumento, cioè il tuo corpo, scaldalo, accordalo e sei pronto.

Prima di entrare sul palco o nella stanza, ripeti la prima frase nella tua mente. In questo modo, ti assicurerai di non aver dimenticato nulla e, dopo aver pronunciato la prima frase ad alta voce, potrai continuare con il resto del discorso. Un altro sintomo comune di stress, che può ostacolare la parola, è la bocca secca. Non dimenticare di idratarti. Bevi qualcosa prima di iniziare e, se possibile, tieni a portata di mano una bottiglia o un bicchiere d'acqua nel caso avessi bisogno di reidratarti durante la presentazione. Allo stesso modo, lo stress può influenzare la nostra capacità di articolare le parole. Per combattere questo, fai un semplice esercizio. Tieni la lingua tra i denti in alto e in basso, premi con decisione con i denti (senza farti male) e



pronuncia la prima frase del discorso ad alta voce, tenendo la lingua tra i denti. Adesso parla normalmente. Dovresti avere una dizione molto più chiara. Questo esercizio ti costringe ad articolare bene per essere compreso. Se lo fai subito prima della presentazione, vedrai che parlerai facilmente, senza problemi.

Nei capitoli precedenti abbiamo parlato del linguaggio del corpo e della postura. Devi anche tenere a mente come muoverti nello spazio. Non dimenticare di tenere le mani nella posizione corretta e di provare a muoverti durante le transizioni del discorso. Spostati risolutamente, in modo da poter evidenziare queste transizioni nella presentazione. E non dimenticare di guardare. Se sei a una grande conferenza con più di 100 persone, usa il metodo W: tieni gli occhi sul pubblico seguendo la forma della lettera W. Fai sentire tutti inclusi, non solo il capo o coloro che consideri più importanti. Guarda, parla, poi guarda e parla di nuovo. Non tenere troppo gli occhi su un posto, perché i tuoi ascoltatori si sentiranno a disagio.

Non dimenticare di essere ascoltato e capito. A volte non hai un microfono o non è necessario per la stanza in cui ti trovi.

Devi parlare forte, chiaro e articolare le parole nel miglior modo possibile. Ricorda che il ritmo del discorso deve essere sostenuto, ma non troppo veloce e che alcune parole devono essere enfatizzate e messe in risalto. E il silenzio può essere tuo amico. Aggiungi brevi pause tra determinate frasi per attirare più attenzione da parte del pubblico.

Tuttavia, anche con tutta la preparazione del mondo, a volte possono sorgere problemi inaspettati. Gli scivoloni sono uno degli inconvenienti più comuni durante le presentazioni professionali. Questi non sempre sono una tragedia, poiché a volte possono passare inosservati.

Il pubblico non sempre nota una pausa di tre secondi come un errore. Quindi, se rimani bloccato, aspetta qualche secondo e respira finché non ti riprendi. Ma non dimenticare che anche se la scivolata dura più a lungo, il pubblico non si rivolterà contro di te. Nessuno si aspetta che tu abbia torto. Sono tutti umani, proprio come te.





Il consiglio principale da ricordare in questa sezione è che sei lì per un motivo: che hai qualcosa di importante da dire. Sii conciso, parla forte e chiaro, articola le parole, guarda il pubblico e rispetta il limite di tempo. La cosa più importante è che nessuno ti augura di fallire! Fidati di te stesso.

## A. Come ti comporti quando parli in pubblico?

Tratteremo in questa sezione le principali caratteristiche legate alla naturalezza del discorso. Se applichiamo solo le regole, la parola suona falsa e meccanica. Prendendo in considerazione le basi del parlare in pubblico e della conversazione, naturalmente il relatore segue una linea guida strutturata secondo le regole e l'organizzazione cognitiva dei concetti.

**Per prima cosa**, sottolinea le parole importanti delle frasi che dirai. Nelle conversazioni, enfatizziamo spesso una sillaba in una parola, accentuando meno le altre. Facciamo lo stesso con le frasi. Sottolineiamo una o due parole.

**Secondo**: cambia tono. Il tono delle nostre voci si alza e si abbassa all'infinito nella conversazione, senza mai riposarsi, mutando come il colore del mare. L'effetto è naturale e piacevole. Quando ti rendi conto che stai parlando in un tono monotono, di solito in un tono alto, fai una pausa per un secondo.

**Terzo**: varia il ritmo di espressione. Nelle conversazioni ordinarie, cambiamo costantemente il ritmo di espressione. Questo cambio di tono è piacevole, naturale e avviene inconsciamente, mette in risalto l'argomento. In effetti, è il modo migliore per enfatizzare un'idea. Un tale metodo attira invariabilmente l'attenzione.

**Quarto**: prenditi una pausa prima e dopo i punti più importanti. Questo silenzio improvviso ha lo stesso effetto di un forte rumore: desta l'attenzione. Tutti diventano più attenti, più concentrati su ciò che seguirà. "Attraverso i momenti di silenzio," disse Kipling, "parli meglio". Il silenzio è preziosissimo quando



usato con giudizio durante un discorso. Il silenzio diventa uno strumento potente, troppo importante per essere ignorato, eppure è spesso trascurato dagli oratori alle prime armi.

Di seguito sono riportate alcune situazioni o dettagli che possono verificarsi durante discorsi pubblici, che descriveremo in modo che l'oratore eviti imbarazzo:

- 1) C'è qualcos'altro oltre alle parole, quel qualcosa che conta in un discorso, il “modo” con cui parliamo.
- 2) Molti oratori ignorano il proprio pubblico, guardano in alto o in basso. Sembra che stiano dicendo un monologo. Non c'è comunicazione o scambio reciproco tra il pubblico e l'oratore. Un tale approccio uccide qualsiasi conversazione; ma anche qualsiasi tipo di discorso.
- 3) Una presentazione di successo deve essere fatta in un tono colloquiale e in modo diretto.
- 4) Chiunque può tenere un discorso. Esercitati con il tuo tono naturale. Non imitare gli altri. Se parli spontaneamente, lo farai sicuramente in modo diverso da chiunque altro in questo mondo. Usa la tua personalità quando esprimi te stesso.
- 5) Spiega al pubblico che sarai felice se qualcuno in qualsiasi momento ti faccia una domanda. Se rispondessi a una domanda, la tua espressione migliorerebbe visibilmente immediatamente. Il modo di parlare sarà più caldo e più vicino.
- 6) Metti la tua anima in quello che dici. La sincerità ti sarà di grande aiuto.

## **Elementi essenziali per parlare in pubblico**



In un mondo in cui la lingua orale prevale sempre più, saper esprimersi in pubblico è diventata un'abilità necessaria non solo per insegnanti, politici, comunicatori e relatori, ma anche per scienziati e professionisti dedicati all'area tecnica, che hanno bisogno di fare presentazioni di successo. Parlare in pubblico è un passo fondamentale per ottenere investimenti, sostenere la ricerca e differenziarsi nella propria area di conoscenza. Lavorare sulla capacità di parlare bene a pubblici diversi e di suscitare la loro attenzione, rispetto e riflessioni sono aspetti da tenere in considerazione durante tutta la vita professionale.

Pertanto, le seguenti sono le basi del parlare in pubblico: Therefore, the following are the basics of public speaking:

1. La personalità è più importante dell'intelligenza.
2. Non fare discorsi quando sei stanco. Riposa, torna indietro, raccogli una scorta di energia.
3. Mangia leggero prima di una conferenza.
4. Non bloccare la tua energia. Questo crea attrazione.
5. Vestiti in modo ordinato. Sapere che sei ben vestito aumenterà la tua autostima e la tua sicurezza.
6. Sorridi. Vai davanti al pubblico come se fossi felice di essere lì. Anche prima di iniziare a parlare, siamo spesso accettati o rifiutati. Pertanto, dobbiamo stare molto attenti che il nostro atteggiamento susciti una reazione favorevole.
7. Raduna il tuo pubblico. Un membro di un gruppo compatto riderà, applaudirà e accetterà cose che potrebbe mettere in discussione o sfidare se fosse da solo o in una grande stanza dove ci sono poche persone sparse qua e là.



8. Se stai parlando a un piccolo gruppo, radunalo in una piccola stanza.  
Non salire sul palco. Scendi allo stesso livello degli ascoltatori. La discussione dovrebbe essere intima, amichevole.
9. L'aria nell'aula deve essere pulita.
10. Inonda la stanza con la luce. Posizionati dove la luce cade direttamente sul tuo viso, in modo che i tuoi lineamenti possano essere visti.
11. Non nasconderti dietro i mobili. Sposta le sedie e i tavoli e rimuovi tutto ciò che può appesantire la scena.
12. Se hai degli ospiti sul palco con te, ad un certo punto si sposteranno sicuramente. Il minimo gesto di uno di loro catturerà la piena attenzione del tuo pubblico. Il pubblico non resiste alla tentazione di guardare tutto ciò che si muove, oggetto, animale o persona.

## **L'oratore pubblico**

L'oggetto della retorica è il discorso, ma l'oratore è la figura centrale; prepara il discorso, lo sostiene, vuole convincere e avere successo. Ci sono alcune caratteristiche rilevanti rispetto alla figura del relatore che è bene tenere a mente. Altrettanto importanti sono il fisico dell'oratore, il prestigio, la voce, la dizione e i gesti, il rapporto con il pubblico.

### **1. Carattere dell'oratore**

La qualità complessiva della persona è molto importante. Una ottima eloquenza, in una persona cattiva e malvagia, è un'arma pericolosa. Studiare e formarsi per cercare di essere quanto più etici, corretti, moralmente integerrimi, empatici e colti, è fondamentale.



L'abilità di parlare nasce dalle profondità della saggezza. La filosofia è importante nell'attività e nella formazione del relatore, perché deve stabilire il significato di ogni parola, chiarire le ambiguità, accertare ciò che è falso.

Il relatore non deve solo convincere, ma anche commuovere e deliziare il pubblico, il che richiede anche slancio, forza e fascino. E la moralità o l'etica sono utili a chi parla. Non c'è modo di persuadere in dibattiti che non coinvolgano questioni morali. Basti pensare alle questioni dibattute nei tribunali dove stabilire il significato esatto delle parole, discutere la nozione di giustizia, porta, in una certa misura, alla dialettica filosofica e morale.

## 2. Come presentarsi



Il pubblico è stato sempre e ovunque sensibile all'aspetto esteriore di colui che parla. Non è importante, come si potrebbe credere, che il relatore sia o meno bello e gradevole. Ciò che è più dannoso per chi parla è la sua mancanza di prestigio che la sua bellezza fisica.

Il più delle volte, una parola coinvolgente ed emozionante attenua o addirittura cancella la bruttezza dagli occhi del pubblico. Il fascino personale, la scintilla di genialità in un uomo, fanno sì che la bruttezza non pesi troppo sulla bilancia del successo. Sin dai tempi antichi, il pubblico ha attribuito più valore a ciò che l'oratore ha meritato piuttosto che al suo fisico.

## 3. La voce

Viviamo nell'era della parola, ma per penetrare nella mente e nell'anima di chi ascolta, essa si esprime con una buona voce. La voce può essere la nostra amica per tutta la vita o la nostra nemica. La voce può dare al relatore un fascino irresistibile o può renderlo insopportabile. Molto spesso il pubblico giudica l'oratore dalla voce e



anche dalle prime parole. Una bella voce sarà per lui una delle armi più essenziali, uno dei doni più benedetti che potrà possedere.

Quando parliamo della voce dobbiamo fare riferimento ad alcuni caratteri essenziali: intensità, timbro, intonazione, naturalezza:

- a. **L'intensità** è condizionata dalla morbidezza e dall'elasticità delle corde vocali, che si trovano sulle pareti interne della laringe. Per una buona voce è determinante una buona salute del cavo orale e della cavità nasale, delle casse acustiche della voce, nonché delle buone condizioni della laringe.
- b. **Il timbro** della voce ha una grande influenza sul pubblico. Voci piene, senza difetti, con forza e seduzione sono molto rare. Ci sono persone che già nascono con la voce di un oratore ma, a volte, è possibile correggere i difetti della voce.
- c. **Intonazione:** un oratore con una buona voce la sa padroneggiare e può ammorbidirla a piacimento. Tutti i grandi oratori ci avvertono quanto sia decisiva per il pubblico l'intonazione delle prime parole di un discorso. La voce deve essere naturale. La voce in un discorso deve essere ascendente. La tonalità dovrebbe essere naturale all'inizio e poi portata ad ottave più acute. Se la voce è alta dall'inizio, viene ascoltata per un po' e poi il pubblico si stanca.
- d. **Dizione:** le parole devono essere pronunciate correttamente. È un elemento chiave dell'eloquenza. A volte un oratore parla troppo in fretta, le idee lo bombardano velocemente, vuole dire tutto e si trasforma in una mitragliatrice. Altre volte le parole non gli vengono in mente e prolunga le vocali finali, il che è terribilmente fastidioso a sentirsi. Poi ci sono le ripetizioni di parole, che diventano tic verbali, spesso ridicole. Il pubblico comincia a farci caso e si mette a contare quante volte un oratore dice: "vedi", "per così dire", "come dire", "ripeto", "cioè", e così via. E non essere più interessato al contenuto del discorso.



#### **4. Relazione oratore-ascoltatore**

Non si può parlare del discorso e del relatore e di ignorare chi ascolta, il pubblico. Il pubblico in aula deve essere innanzitutto rispettato. Devi amare la tua aula se vuoi che lei ti ami. I più grandi scienziati, i più illuminati oratori hanno sempre beneficiato dell'ascolto della voce delle masse. Alcuni oratori sono intimiditi dalla folla, altri, al contrario, ne traggono forza e ispirazione.

In un'aula bisogna accettare le interruzioni, le risate, gli applausi durante la presentazione del discorso. Se l'oratore parla bene, viene rapidamente ascoltato.

Parlare bene significa tenere conto del livello di cultura del pubblico a cui ti rivolgi. Un bagaglio sofisticato, con troppe parole ricercate, non è affatto indicato. Il pubblico è generalmente tollerante. Superare inesattezze, mancanza di accordo, ripetizioni. Ciò che colpisce positivamente è la sincerità, l'aria di un uomo perbene.

La cortesia è un vero scudo per chi parla. Quindi evita a tutti i costi di essere pomposo, enfatico, sentenzioso. Non essere convinto che quello che dici non verrà mai più detto o che nessuno lo abbia mai detto prima. Non essere arrogante sul palco. Non sorprenderti se potrai essere contraddetto.

È bene anche valorizzare coloro che avranno un'opinione diversa. A volte quelli che ti contraddicono lo fanno in modo amichevole o sono semplicemente male informati. In ogni caso, prima di rispondere a chi ti ha contraddetto, devi conoscere benissimo il significato, l'essenza del contraddittorio.

#### **5. Paura del palcoscenico**

Riguarda l'emozione, la paura che alcune persone hanno prima di apparire davanti al pubblico. È una sensazione del tutto naturale che è giustificata dalla paura del fallimento. Spesso i dibattiti giudiziari o parlamentari sono veri e propri campi di battaglia. Ti consideri perfettamente calmo e un quarto d'ora prima di parlare, senti la



gola secca e il cervello vuoto. Eri convinto che tutto quello che avevi da dire fosse perfettamente logico e ben sviluppato e all'improvviso tutto il tuo duro lavoro sembra assurdo. Concentrati sulla validità della tua preparazione e sulla forza degli argomenti che esporrai.

Alcune regole generali sono state stabilite nell'opera "The Miraculous Power of the Tribune"<sup>13</sup> dell'americano Tom Wolfe:

- a. Un argomento ben scelto: l'unico modo per non sentirsi in imbarazzo di fronte a una platea è padroneggiare l'argomento in questione e credere nel messaggio che si desidera trasmettere.
- b. Prove generali: una volta che il discorso è pronto, è bene "recitarlo" ad alta voce, preferibilmente senza che nessuno sia presente, cercando di sostenere nel modo più convincente possibile il punto di vista. Inoltre, sforzati di "visualizzare" il pubblico futuro e "ricevere" qualsiasi feedback positivo. Se possibile fai una prova proprio nella stanza in cui parlerai, per familiarizzare con il luogo.
- c. Il discorso non va letto perché "la lettura uccide la spontaneità". Certo, non fa male avere un elenco degli argomenti principali preparati, espressi nel minor numero di parole possibile. Un'occhiata a quell'elenco ti permetterà di rinfrescare rapidamente la tua memoria. In ogni caso, meno leggi, meglio sarai in grado di comunicare con il pubblico. E quest'arte di parlare in pubblico è essenzialmente una questione di comunicazione tra chi parla e chi ascolta.

---

<sup>13</sup> Tom **Wolfe**, American of the New Yorker, Herald **Tribune**, focused with exaggeration on the **miracle pill of** the news. and demonstrates in his ideas the influence of new journalism in biographies written by journalists





- d.** esposizione naturale. Sii naturale nell'espressione. Usa parole semplici e costruisci frasi brevi. Cerca di creare una corrente di simpatia con il pubblico. Non essere troppo astratto e fornisci argomenti il più concreti possibile. Non dimenticare di guardare il pubblico e di mantenere questo contatto visivo il più a lungo possibile. Concentrati sulle figure benevoli, ignorando le altre.
- e.** L'umorismo è indispensabile per la maggior parte degli oratori solo quando mette in evidenza un argomento importante.
- f.** Senza scuse. Wolfe invita a non badare troppo ai punti deboli nella tua argomentazione. Se hai il raffreddore e sei rauco, non scusarti. Se fai un piccolo errore mentre parli, non è consigliabile scusarsi o lamentarti che la tua memoria sta giocando brutti scherzi. È preferibile ripetere l'ultimo punto, in modo da riprendere nel modo più fluido possibile o per passare al punto successivo, saltando quello che ti sei perso.
- g.** Inoltre, non ha senso preoccuparsi di avere ansia, perché un po' di tensione potenzia l'effetto della parola.
- h.** La fine. L'effetto migliore sul pubblico si ottiene quando la conclusione è espressa nel modo più conciso possibile, senza "trascinare" inutilmente il discorso. "Smetti di parlare prima che il pubblico smetta di ascoltare". Chi vuole esaurire l'argomento di cui sta parlando finirà per stancare il pubblico! L'effetto non può che essere disastroso!



## 6. Gesto

Le persone, in qualsiasi circostanza, ma soprattutto quando parlano e vogliono essere convincenti, anche quando ascoltano, fanno gesti determinati, istintivi, incontrollati. Attraverso questi gesti, idee, sentimenti, stati d'animo vengono trasmessi o ricevuti. Possono esprimere gioia, tristezza, angoscia, indifferenza, ecc.

### Le tredici caratteristiche di un relatore di successo

Poiché sempre più persone sono interessate agli “ingredienti” che compongono un ottimo oratore, ho compilato un elenco di 13 caratteristiche che considero essenziali. Ciascuna viene fornito con una raccomandazione in base alla quale può essere sviluppata.



#### 1. Competenza

Per poter emettere giudizi di valore, è necessario conoscere molto bene l'argomento di cui si parla. Non saprai mai tutto su un argomento, quindi non lasciare



che questo ti impedisca di parlarne. Ma senza un alto livello di conoscenza, sarà difficile per te ottenere la fiducia delle persone. È molto probabile che riceverai domande durante o alla fine della presentazione. Per poter gestire molto bene questi momenti è importante conoscere il campo di cui parli.

**Cosa puoi fare:** leggere libri, frequentare lezioni, guardare video, iscriversi a newsletter di interesse.

## 2. Passione

Il modo più veloce per entrare in contatto con le persone non è attraverso la perfezione del linguaggio, ma attraverso la passione con cui parli. Le persone scelgono di acquistare un prodotto, un servizio, un messaggio dietro l'emozione che provano e quindi giustificano la loro scelta con argomenti logici. Se non hai passione, se non vibri quando presenti il tuo messaggio, è molto difficile suscitare in loro una forte emozione.

**Cosa puoi fare:** scrivi un elenco di argomenti che ti appassionano, che ti piacciono e inizia a studiarli in modo più dettagliato. Cosa ti porta felicità, relax, appagamento? Guarda i video per vedere le persone che parlano appassionatamente.

## 3. Personalità

Ogni persona è unica e speciale. Abbiamo tutti una serie di tratti e abilità che ci contraddistinguono. Abbiamo un insieme di valori e principi, creati seguendo le esperienze che abbiamo vissuto, dopo di che guidiamo la nostra vita.

Che tu sia più freddo o più caldo, più solido o più permissivo, la tua personalità ti distingue dal resto del mondo. Sii te stesso quando parli con le persone. Sono curiosi di sapere qual è il tuo punto di vista, il tuo punto di vista sull'argomento, non quello dei tuoi mentori o degli autori dei libri che hai letto.



**Cosa puoi fare:** scopri i tuoi punti di forza e sfruttali al meglio sul palco. Chiedi ai tuoi amici cosa apprezzano veramente di te, in cosa sei bravo e amplifica questi tratti. Puoi scoprire i tuoi valori, talenti e punti di forza e svilupparli o migliorarli.

#### 4. Creatività

Un ottimo oratore prima di tutto crea discorsi (presentazioni). Riesce a dire cose semplici in modo interessante, attraente e cose molto interessanti e complicate in modo semplice.

Il cervello umano ha 2 emisferi: il sinistro è responsabile della logica, delle informazioni, delle strutture e quello destro è responsabile delle emozioni, dell'immaginazione, dell'intuizione. Puoi trasmettere messaggi preziosi senza tener conto di questa funzionalità, ma non sarai in grado di attivare entrambi gli emisferi cerebrali delle persone che ti ascoltano.

**Cosa puoi fare:** giocare, colorare, ballare, cantare, cucinare, andare a un corso di origami, disegnare con l'emisfero destro, ecc. Combina le attività mentali con quelle artistiche.

#### 5. Semplicità

I migliori oratori usano un linguaggio semplice, evitano parole sofisticate e usano frasi brevi. Riescono a tradurre argomenti complessi in parole semplici e non usano espressioni specializzate per evidenziare la loro competenza. Invece, sfruttano al massimo i confronti e le metafore per spiegare concetti complicati.

**Cosa puoi fare:** presentare o leggere a un amico, che non conosce molto bene la tua materia, il discorso e chiedergli alla fine se c'erano parole o espressioni che non ha capito. Se necessario, sostituiscile con concetti più semplici o spiegali in metafore.



## 6. Coerenza

Non ci sono presentazioni che non possono essere migliorate. Tutti gli oratori di successo hanno tenuto discorsi memorabili, ma anche discorsi che non erano di gradimento del pubblico. Ci si migliora ed evolve attraverso esperimenti, tentativi ed errori. Prova cosa funziona per te e cosa no. Mantieni ciò che ti si addice e rinuncia al resto. Un oratore che non è disposto ad accettare che ci sono momenti in cui commetterà un errore non andrà lontano.

**Cosa puoi fare:** non fermarti finché non raggiungi 100 presentazioni, non importa quanto imperfette. Impara da ognuna cosa ha funzionato e creane una nuova.

## 7. Lavoro

"Un uomo laborioso con scarso talento supererà sempre un uomo di talento che non lavora." Per tenere un discorso di successo, analizziamo ogni parola, ogni gesto, ogni intonazione che crea una presentazione brillante.

Olivia Schofield, vice-campionessa mondiale di public speaking, ha dichiarato: "Il principio di Pareto vale anche per parlare in pubblico: puoi coprire l'80% della strada solo usando il talento, ma raggiungerai il 20% dei migliori, solo lavorando. O viceversa".

**Cosa puoi fare:** prepara le tue presentazioni in anticipo. Scrivile, ripetile, chiedi feedback, collabora con uno specialista della formazione.

## 8. Fiducia in se stessi

Non prendere le cose sul personale. Alcuni ti incoraggeranno, altri ti biasimeranno. È la loro interpretazione personale della tua performance e si basa su come vedono il mondo. Non lasciare che le loro opinioni ti definiscano. Migliore diventi, più popolare diventi, più le persone ti criticheranno. Accetta questo e non cercare di cambiare idea.



Se mai ricevi un feedback non richiesto, ricorda che non ne hai colpa, pensa che quella persona non è in uno stato di armonia. Un uomo felice e pacifico non sente il bisogno di criticare e cospargere di fango qualcun altro, solo un uomo che soffre dentro.

**Cosa puoi fare:** scrivi un elenco di cose che apprezzi di te stesso, aggiungi alla tua lista cose che i tuoi amici apprezzano di te, medita e coltiva il tuo amor proprio.

Ama te stesso perché sei una persona meravigliosa, qualunque cosa dicano gli altri.

## 9. Vulnerabilità

Ci sono persone che non sanno cosa sia la felicità, ma ci sono persone che non sanno cosa sia la sofferenza. Ti avvicinerai alle persone quando parlerai loro delle tue sfide, dei tuoi momenti di equilibrio, dei tuoi fallimenti e delle tue sofferenze.

Le persone ti ascolteranno e entreranno in risonanza con te perché si identificheranno con il tuo messaggio. Un oratore ispiratore si apre alle persone e si presenta per quello che è: con il bene e il male, ma non affrontare argomenti che non sono ancora per te risolti: meglio non mettersi a piangere sul palco!

**Cosa puoi fare:** fai un elenco di storie personali dolorose, con momenti difficili della tua vita, con fallimenti personali, ma su cui sei uscito e da cui hai tratto una lezione. Includili nei tuoi discorsi.

## 10. Voce

Uno dei motivi principali per cui le persone si annoiano quando ascoltano un discorso è la monotonia vocale. Quando lo speaker usa lo stesso ritmo, lo stesso tono e lo stesso volume per 10 minuti, la mente delle persone nella stanza presumerà che nei prossimi 5 minuti sarà lo stesso.



Se presume di sapere come parlerà l'oratore, presumerà automaticamente anche di sapere cosa dirà. Allora che senso ha ascoltarlo?

Gioca con le pause, il volume, il ritmo, il tono delle parole per coinvolgere il pubblico e sorprenderlo costantemente.

**Cosa puoi fare:** andare al karaoke, lavorare con un coach vocale o un insegnante di dizione.

## 11. Umore

È il modo più semplice e veloce per aumentare il livello di energia delle persone che ti ascoltano. Non c'è bisogno di raccontare barzellette. La migliore alternativa è l'autoironia. Condividi storie divertenti che ti sono successe. Sii disposto a ridere. Le persone ti avvicineranno molto più facilmente e ti considereranno uno di loro.

**Cosa puoi fare:** leggi 1-2 barzellette al giorno, scrivi un elenco di storie divertenti della tua vita.

## 12. Guardaroba

Dal momento in cui ho iniziato a vestirmi "a quattro zampe", ho notato che le persone in aula sono molto più attente a quello che ho da dire, mi guardano con più considerazione e rispetto e si sentono meglio perché hanno di fronte a loro un'immagine piacevole. Ciò non significa che indosso una cravatta e una camicia abbottonata ad ogni presentazione. La regola che applico è: vesti al di sopra del livello di abbigliamento del tuo pubblico. Se sono in jeans e una maglietta, prendi un paio di pantaloni e una maglietta. Se indossano un completo, mettiti in giacca e cravatta. Per le donne: evita quegli abiti che fanno sì che il pubblico presti più attenzione a ciò che



vede che a ciò che sente. Non utilizzare accessori stravaganti o che riflettono la luce (valido anche per gli uomini).

**Cosa puoi fare:** usa abiti su misura per te (si consigliano grigio scuro e blu) e chiedi consiglio a esperti di abbigliamento su ciò che fa per te.

### 13. La storia

È il pezzo più importante di un discorso. La tua credibilità da sola conferisce autenticità al tuo messaggio e, a parte questo, crea emozione, ti connette con l'aula, stimola l'emisfero cerebrale destro e rende affidabile ciò che dici.

Usa almeno una storia personale per ogni messaggio chiave. Non parlare di cose che non hai provato su te stesso. Se hai letto qualcosa di interessante, visto un documentario accattivante o ascoltato un messaggio utile durante un evento, prima prova quel messaggio nella tua vita e poi presentalo con le tue conclusioni. Racconta alle persone qual è la tua esperienza!

**Cosa puoi fare:** presta attenzione alla tua vita, vivi consapevolmente, annota su un quaderno tutti gli eventi che hai attraversato durante la giornata e tra i conclusioni e messaggi chiave da essi. Prima o poi torneranno utili in un discorso.

## Bibliografia

1. Dale Carnegie, *How to speak in public*, Bucharest, Curtea Veche Publishing House, 2008.
2. Gheorghe Constantin Dobridor, *Small dictionary of linguistic terms*, Bucharest, Albatros Publishing House, 2008.
3. Carmen Ivanov, *Pronunciation manual*, Bucharest, Favourite Publishing House, 2013.





4. Paul Magheru Getting *style et and composition*, Coresi Publishing House, Bucharest, 2011,

5. Alexandru Ticlea, *Oratory Art*, Universul Juridic Publishing House, Iasi, 2019.

## **ELECTRONIC RESOURCES**

<https://www.curteaveche.ro/carticheie/2020/03/13/cum-sa-vorbim-in-public-4-reguli-de-aur-pentru-a-scapa-de-emotii/>

<https://ro.wikipedia.org/wiki/Oratorie>

<https://www.learningnetwork.ro/articol/tu-esti-un-speaker-excelent-nu-nu-glumim/996>

<https://youth.md/invinge-ti-frica-si-trezeste-oratorul-din-tine-alaturi-de-clubul-oratorilor/>

<https://learndigital.withgoogle.com/atelieruldigital/course/public-speaking>

<https://tempoanticafe.ro/2019/08/08/descopera-supertehnici-de-comunicare/>

<https://www.facebook.com/clubuloratorilor/>

<http://docshare04.docshare.tips/files/26503/265039549.pdf>



## II. ANALISI DEL PUBBLICO E OTTIMIZZAZIONE DEL DISCORSO

### Obiettivo:

Questo capitolo ti aiuterà ad applicare diversi metodi di formazione per comprendere il tuo pubblico e, di conseguenza, modificare il contenuto del corso, i metodi di presentazione e lo stile al fine di migliorare la soddisfazione e i benefici per l'ascoltatore.

Una delle principali differenze tra parlare a un individuo e parlare a un pubblico è il livello di personalizzazione di ciò che dici. Quando sei di fronte a una sola persona puoi dedicare ad essa tutta l'attenzione possibile e personalizzare al massimo il tuo modo di fare. Quando sei di fronte a un pubblico, avrai necessariamente persone diverse, punti di vista diversi, opinioni diverse, livelli di preparazione diversi. Pertanto il modo in cui parli in una situazione pubblica dovrà tenerne conto ed essere sufficientemente dettagliato per soddisfare le esigenze di tutti.

Questo non significa che il tuo discorso non possa essere personalizzabile. Dovrai personalizzarlo a livello di gruppo.

Per fare questo hai sicuramente molti metodi, più o meno precisi, più o meno impegnativi.

Ti consiglio di usarli perché altrimenti rischi di ottenere scarsi risultati, o comunque parlare di cose che non interessano al tuo gruppo target.

In questo capitolo mostrerò diversi metodi per acquisire informazioni dal gruppo target. Ti avverto, non tutti sono sempre praticabili, per questo ti consiglio di leggere tutto il capitolo e di avere sempre una risposta pronta in ogni situazione.

Come formatore il modo ideale per produrre un corso è sempre quello di fare un'analisi completa delle esigenze, considerando tutte le parti coinvolte. Il processo di analisi dei bisogni, però, richiede tempo e costi:



- Può comportare interviste a manager e personale.
- Può includere la somministrazione e l'analisi di questionari.
- La direzione potrebbe essere disposta a dedicare poco tempo a questa attività.
- L'azienda potrebbe non voler stanziare il budget per questa attività.

Inoltre, a volte, può accadere che il contatto tra il formatore e i partecipanti avvenga direttamente in classe. A volte è il progettista della formazione che si tiene in contatto con l'azienda, senza avere informazioni così dettagliate.

Spesso hai a disposizione alcune informazioni generali: numero di persone, ruolo in azienda, ma sai poco del loro background o dei corsi di formazione che hanno frequentato in precedenza.

Infine, è sempre bene ricordare che la problematica sottoposta a livello formale dall'azienda potrebbe nascondere una reale esigenza informale non dichiarata. In qualità di formatore potresti anche scoprire le reali esigenze del gruppo direttamente in aula. La tua abilità sta nell'adattare il corso durante la sessione stessa.

Ricorda che la personalizzazione è la chiave del successo di qualsiasi corso di formazione.

## **Metodo 1: alza la mano**

Ci sono casi in cui non si hanno molte informazioni sul gruppo con cui si intende lavorare. Alzare la mano è un modo molto veloce per sapere chi hai di fronte e ti permette di personalizzare ulteriormente la tua lezione.

Certamente potresti ottenere maggiori informazioni sulle persone di fronte a te chiedendo a tutti di presentarsi.

Raccomando questo metodo come alternativa alla presentazione per vari motivi:



- È più veloce della presentazione.
- La presentazione non è consigliata a un gruppo di persone che già si conoscono (se lavorano insieme, la presentazione servirà solo a te, ma non a loro e, quindi, sarà un modo per annoiare il pubblico all'inizio).
- La presentazione generica potrebbe non avere una struttura, alcune persone potrebbero impiegare molto tempo per presentarsi o potrebbero fornire poche informazioni rilevanti. Se hai un gruppo sufficientemente piccolo, puoi chiedere una presentazione molto precisa (es. "Nome, ruolo in azienda").
- In qualche modo l'alzata di mano coinvolge tutti i partecipanti.

Molti formatori giustificano la presentazione come un modo per incoraggiare l'interazione tra le persone ma, per ottenere tutto ciò, sono necessarie molte meno informazioni di una lunga presentazione. Inoltre, l'interazione tra le persone avviene soprattutto se è il trainer a facilitarla attraverso esercizi e altri momenti dedicati. Una cosa che faccio molto spesso per capire chi ho in classe è alzare la mano per capire le aree di interesse dei partecipanti al corso, ponendo queste domande:

- "chi di voi è coinvolto nell'insegnamento?"
- "chi viene dal settore psicologico?"
- "chi lavora nel campo forense?"
- "chi è responsabile della gestione del personale?"

Domande di questo tipo richiedono pochissimo tempo, catturano l'attenzione dei partecipanti e mi permettono di capire cosa stanno facendo le persone. Se nessuno alza la mano sulla domanda "chi è responsabile della gestione del personale?" non mi soffermerò durante il corso su esempi di applicazioni della tecnica nella selezione del personale, perché saranno considerati irrilevanti da gran parte del pubblico.



A differenza della presentazione, l'alzata di mano può essere utilizzata durante tutto il corso per acquisire informazioni sul pubblico. L'utilizzo dell'alzata di mano all'inizio del corso fa abituare il pubblico a rispondere alle domande durante tutto il corso e quindi a coinvolgerlo sempre di più.

Le domande possono riguardare qualsiasi area del corso.

Ad esempio, puoi chiedere:

- i. "Chi di voi si è trovato di recente in disaccordo con qualcuno?"

e poi procedi con domande di approfondimento che ti fanno capire chi ti trovi di fronte, ad esempio:

- ii. "quando ti trovi davanti una persona con cui non sei d'accordo, lo dici sempre direttamente?".

Domande individuali, rivolte a un'udienza generale, per alzata di mano, consentono di mantenere il discorso sempre pertinente per le persone di fronte a voi. Se possibile, puoi anche personalizzare ulteriormente il discorso in base alle risposte. È sempre bene ricordare che in azienda non è consigliabile porre domande per alzata di mano, soprattutto su questioni che non sono di competenza del gruppo o su decisioni strategiche dell'azienda. Puoi certamente motivarli a una determinata decisione strategica se il tuo ruolo formale è affrontare tale questione, ma non devi sostituire il ruolo di leadership.

## **Metodo 2 - Interviste ai manager**

Fare un colloquio con i manager è sempre una buona idea per poter personalizzare il corso. Dirigenti, supervisor e leader hanno una visione primaria del gruppo di lavoro e quindi possono fornirti molte informazioni. Quando non puoi fare un'analisi completa dei bisogni ti consiglio di fare almeno un colloquio con la Direzione, anche se:



- Molti manager hanno pochissimo tempo da dedicare a questa attività.
- Molti manager potrebbero ritenere non necessaria questa attività.
- Una parte dei manager può considerare che il problema dell'azienda siano i dipendenti, mentre in realtà è lo stile di leadership.
- Non accontentarti di un titolo: "corso di comunicazione", "come esercitare la leadership", potrebbero essere frasi che non significano nulla finché non entri nei dettagli.
- Cosa c'è esattamente di sbagliato nella comunicazione di quel gruppo?
- Cosa viene criticato principalmente nella leadership di quel gruppo?

Se non facciamo ulteriori domande corriamo il rischio di presentare un corso che non ha nulla a che fare con le esigenze del gruppo di lavoro.

Quando possibile, è anche un'ottima idea intervistare alcuni dei partecipanti al gruppo, concentrandosi sempre sulle aree di miglioramento e sui punti deboli.

Qui sto scrivendo alcune domande che ti consiglio di fare quando vuoi analizzare le esigenze dell'azienda. Sentiti libero di usarli, ogni momento è buono per farlo, anche una breve telefonata, un incontro Skype, un'e-mail.

- Qual è il problema principale del target group?
- Quali sono i problemi secondari che derivano dal problema principale?
- Il tema del corso può essere sviluppato in molti modi. Qual è l'argomento specifico su cui vorresti concentrarti principalmente?
- Quale obiettivo vuoi raggiungere alla fine del corso?
- Come ti aspetti che cambino le cose dopo il corso nel tuo gruppo target?



### **Metodo 3: somministrare un questionario**

I dirigenti e i supervisor hanno un'ottica particolare del gruppo di lavoro. Potrebbe certamente essere un'ottica privilegiata, in quanto si tratta di persone che hanno una visione di processo sulle diverse attività di lavoro dei propri collaboratori, ma certamente non è una visione totale e rappresentativa.

Una cosa che puoi fare per avere una visione completa, senza impiegare troppo tempo, è quella di costruire un questionario e somministrarlo a tutti i partecipanti al corso.

Le domande di approfondimento ti consentiranno di avere il punto di vista di tutti e non solo di alcune persone. Più persone coinvolgi, più il tuo corso sarà accurato nel soddisfare le esigenze. Ricorda, però, che maggiore sarà il numero di domande, minore sarà il tasso di completamento del questionario e questo potrebbe portarti ad avere meno punti di vista alla fine.

Il vantaggio dei questionari è di poter essere aggiunti a qualsiasi procedura. Sentiti libero di fare brevi domande di approfondimento via e-mail, con questionario su carta o anche nei questionari di soddisfazione al corso. Ricorda che l'analisi delle esigenze è un processo continuo, puoi anche effettuarla a fine corso, al fine di programmare nuove attività formative.

Ad esempio, a fine questionario di gradimento potresti porre domande come:

- Alla luce della formazione completata in questo corso, quali altri temi ti piacerebbe affrontare nei prossimi corsi di formazione?

In questo modo, non solo puoi comprendere eventuali punti di debolezza del tuo corso, ma puoi anche capire cosa proporre successivamente.

Le domande del questionario possono essere simili a quelle offerte dalla dirigenza.



## **Metodo 4: puoi fare l'analisi dei bisogni direttamente al corso**

Può capitare per vari motivi di non essere in grado di fare un'adeguata analisi delle esigenze del personale o del management, per mancanza di tempo o budget. Ma ricorda che quando sei in aula, nonostante tutto, sarà tuo problema attuare un corso pertinente e adeguato.

Una soluzione può essere data dalla costruzione di esercizi e simulazioni da proporre direttamente al corso che abbiano anche finalità "diagnostiche". Ad esempio, se il tema del corso è "lavorare in gruppo", ma la direzione non è stata sufficientemente chiara nel mostrarti qual è il problema del gruppo, puoi progettare un esercizio dedicato allo studio del comportamento del gruppo di lavoro e poi orienta la lezione nel senso suggerito dai risultati dell'esercizio.

## **Metodo 5: ottenere informazioni prima**

In ogni caso, puoi studiare molto il pubblico, indipendentemente dal tempo impiegato dalla direzione. Ci sono molte informazioni open source che puoi usare. Ad esempio puoi:

- Studia il sito web dell'azienda.
- Analizza il maggior numero di recensioni frequenti pubblicati sul web su tale società.
- Puoi visitarla come cliente e avere un'idea generale di come funziona.
- Puoi leggere gli opuscoli e il loro materiale pubblicitario.

## **Metodo 6: ti chiedono 1, preparati per 10**

Preparati letteralmente per qualsiasi cosa. Solo i principianti improvvisano. Durante il corso hai un programma generale, ma le esigenze del gruppo possono essere diverse. Se accetti l'idea di dover analizzare le esigenze durante il corso e personalizzarlo, devi essere pronto ad adattare il corso in modo diverso. Ecco





perché dovresti essere sempre pronto a proporre contenuti più specifici in base alle esigenze del gruppo. Ricordati che:

- Potresti aver preparato una lezione troppo facile per i partecipanti e potresti scoprirlo durante il corso.
- Potresti aver preparato una lezione troppo difficile, quindi sarà necessario cambiare modalità semplificando alcune parti del corso.
- Potresti aver preparato una lezione su argomenti già conosciuti dai partecipanti, quindi avrai bisogno di un modulo di backup.
- Le esercitazioni e l'analisi dei bisogni svolte in aula potrebbero rivelare un argomento che merita approfondimento, è possibile aggiungere questo argomento direttamente al corso. Ricorda che non sempre ti è permesso tornare nella stessa aula per affrontare argomenti di fondamentale importanza.

## **Metodo 7: osserva il pubblico mentre insegni**

Molti pensano che il relatore sia il protagonista principale del corso. Questo è anche il motivo per cui a volte sorge il senso di ansia. La verità è che i veri protagonisti del corso sono i partecipanti. Il corso è pensato per i partecipanti e certamente non per l'insegnante, anche se molti credono il contrario.

Per questo non dovresti prestare attenzione alle tue sensazioni interne, ma osserva piuttosto attentamente il gruppo quando parli, considerando le seguenti variabili:

- Lo sguardo dei partecipanti è attento e focalizzato sui diversi stimoli presenti in classe (relatore, lavagna a fogli mobili, presentazione)
- I partecipanti non hanno le braccia incrociate
- I partecipanti prendono appunti su carta
- I partecipanti sono seduti con la schiena dritta o in avanti
- I partecipanti annuiscono e / o sorridono

In alternativa, i partecipanti possono dare segni di dissenso come:



- cipiiglio
- Incrociare le braccia
- Esprimere dubbi
- Formulare obiezioni
- Parla durante la lezione

È molto importante capire le obiezioni dei partecipanti, è l'unico modo per correggere lo stile della lezione, aggiustando il contenuto del corso o rispondendo a possibili dubbi da parte del pubblico.

Ci sono molti modi per farlo. Certo, in alcuni casi saranno i partecipanti a esprimerlo a parole, in altri casi vedrai solo disapprovazione a livello non verbale. Non aver paura e chiedi indicando la persona:

- "Vedo un dubbio su questo argomento"
- "Forse volevi parlarmi di qualcosa su questo argomento?"

Queste domande, poste durante il corso, fanno emergere le obiezioni. Ricorda che non puoi risolvere un'obiezione se non sai di cosa si tratta. Sebbene sia difficile per molti oratori, è meglio stimolare un obiettivo in classe e risolverlo, piuttosto che lasciarlo "sul tavolo" e - molto probabilmente - non risolverlo.

Saper risolvere le criticità è un'attività fondamentale, ma bisogna anche ricordare che non tutte le obiezioni hanno senso o sono realmente utili per il buon proseguimento del corso e dei suoi obiettivi.

Un'obiezione potrebbe essere basata su:

- Esigenze strettamente personali, ma non condivise o utili per il gruppo
- Esigenze strettamente personali, ma scollegate dagli obiettivi del corso
- Bassa motivazione a partecipare al corso



La bassa motivazione a seguire il corso può verificarsi molto spesso, anche in corsi di alta qualità. Devi considerare che:

- Ci sono corsi di formazione obbligatori
- La direzione potrebbe aver deciso di erogare il corso senza motivare adeguatamente i partecipanti
- Ci sono anche persone che in generale non hanno familiarità con la partecipazione ai corsi di formazione

Questi ed altri motivi potrebbero indurre un partecipante a parlare, anche per tutta la durata del corso, riducendone la qualità. Il tuo impegno deve essere sempre quello di comprendere eventuali esigenze utili al completamento del corso e di ridurre il verificarsi di situazioni critiche.

Rimproverare bruscamente i partecipanti che parlano durante il corso non è mai una buona opzione, ma devi sempre ricordare che il rumore continuo durante il corso distrae te e l'intero pubblico. Chi parla dal pubblico rende effettivamente il corso meno interessante e prende una decisione anche per gli altri partecipanti.

Possono avere valide ragioni per non ascoltare la lezione, ma non dovrebbero disturbare gli altri partecipanti.

Ci sono alcuni modi indiretti che puoi mettere in pratica prima per impedire alle persone di parlare senza dover necessariamente parlarne apertamente.

La prima strategia che puoi usare è il contatto visivo. Se qualcuno inizia a parlare apertamente durante la lezione, disturbando gli altri partecipanti, la prima cosa da fare è stabilire un contatto visivo con le persone che stanno parlando.



Questo è spesso sufficiente per inviare un messaggio, i partecipanti che parlano sentiranno l'attenzione su di loro e, generalmente, capiranno che devono rimandare la conversazione.

Ma non sempre succede, la seconda cosa che puoi fare è avvicinarti al gruppo di partecipanti che parlano. Così facendo, l'attenzione del pubblico sarà immediatamente focalizzata anche su di te e, quindi, sul gruppo che parla.

Di solito è sufficiente l'attenzione del relatore e di gran parte del pubblico per interrompere il discorso. Ma non sempre succede, posso assicurarti di aver incontrato persone molto determinate in questo. Quindi, se questo non funziona davvero, una volta che sei abbastanza vicino al gruppo target, l'ultima cosa che puoi fare prima di chiedere più attenzione e silenzio direttamente è smettere di parlare.

A questo punto in aula si potrà solo sentire la voce di quei partecipanti e, presumibilmente, l'attenzione del pubblico sarà troppa e smetteranno di certo di parlare.

Se non succede, puoi trovarti in diversi scenari:

- - Il contesto avrebbe potuto generare ilarità, in questi casi magari provare con un finale umoristico.
- - Il contesto potrebbe essere serio e questo di solito impedisce alle persone di parlare.

In ogni caso, puoi selezionare un finale umoristico o più formale in base al contesto, selezionando una o più delle seguenti opzioni:

Utilizza una o più delle seguenti richieste formali, usale sempre più, una alla volta in modo tale da sovraccaricare il sistema cognitivo del tuo interlocutore e anche per non essere troppo diretto. Alcune persone potrebbero ancora trovare offensiva la tua richiesta di silenzio, ma è anche vero che chi parla durante la lezione decide per se stesso e per gli altri. Gli altri partecipanti devono avere il diritto di poter ascoltare la lezione in pace.



Ecco alcuni esempi:

- - "Scusami se ti interrompo, ma ho un po' di difficoltà a parlare insieme a te."
- - "se continui a parlare rischio di dimenticare alcuni elementi importanti per il tema del corso, che ti ricordo, ha il seguente obiettivo, ha la funzione di [...]".
- - "il rischio è che anche le persone accanto a noi non possano seguire la conferenza".
- - "continuare a parlare significa decidere anche per gli altri partecipanti".

Siete voi a decidere quali frasi da utilizzare in base al contesto di formazione ci si trova, ma si potrebbe anche scegliere un tono umoristico:

- Siediti accanto a loro: questa interruzione dello schema potrebbe interrompere il discorso.
- Dai il microfono alla persona che sta parlando: ricorda che nessuno vuole avere un microfono in mano, questo probabilmente interromperà lo schema.

Non aver paura di esercitare i tuoi diritti, ricorda che chi parla frequentemente in classe decide per se stesso e per gli altri.

Usa sempre i momenti critici per riorientare il pubblico verso gli obiettivi del corso e i relativi benefici. Usa gli stessi momenti per ricordare le regole del corso, con script come questo:

- "Ricordo a tutti che questo corso mira a [definire l'obiettivo] al fine di [spiegare i vantaggi].



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



- È certamente consentito porre domande e approfondire argomenti [spiegare le regole e i tempi per porre domande - ad esempio, porre domande per alzata di mano / fare domande alla fine della sessione].
- Rimanderei le discussioni personali di gruppo a momenti di pausa, proprio per permettere a tutti i partecipanti di ascoltare la lezione".

## **Bibliografia**

Author: Dr. Igor Vaslav Vitale, Psychologist; Organisation: International Institute of Applied Psychology and Human; Sciences, Italy



### III. PUBLIC SPEAKING ECCELLENTE

#### Presentazione efficace

#### 1. Perché è importante la presentazione

Una presentazione PowerPoint o un software simile può essere il tuo più grande alleato quando presenti in pubblico. Completare la tua storia o il tuo discorso con un mezzo visivo è un'ottima idea per assicurarti che il tuo pubblico non perda il filo della tua presentazione, per evidenziare quegli aspetti che consideri fondamentali, per inviare messaggi concisi al pubblico ed è anche utile per te, per evitare di dimenticare di menzionare aspetti che consideri importanti.

Se hai molte cose da dire è molto probabile che dovrai tradurle tutte in numerose diapositive di PowerPoint o software simili. Ed è qui che arriva il momento critico pieno di domande e incertezze.

La mia presentazione è attraente? Includo più testo o immagini? Solo immagini? E le animazioni? Che cosa faccio?

Molte persone incontrano questo problema ogni volta che vogliono presentare un prodotto, una strategia o persino tenere una conferenza. Cosa deve avere una presentazione? Continua a leggere e avrai le chiavi.

Prima di tutto una presentazione non significa solo renderla "carina". Oltre ad essere attraente, deve seguire una linea di stile coerente, poiché la tua presentazione rappresenta la tua azienda od organizzazione. Se il tuo obiettivo è vendere o convincere, la presentazione sarà la cosa che il pubblico ricorderà maggiormente e, se è attraente ed efficace, avrai maggiori possibilità di conquistare un nuovo cliente o partner. Se, al contrario, non prendi in considerazione il marchio e il design, è possibile che il tuo lavoro sia vano.



Ogni diapositiva deve avere l'immagine del marchio, ovvero lo stesso disegno, lo stesso sfondo, lo stesso carattere, lo stesso colore. Se intendi includere il logo della tua azienda o organizzazione in ciascuna diapositiva, deve essere posizionato esattamente nello stesso punto e con le stesse dimensioni. Tutto deve seguire una correlazione e per non dare l'impressione, ad ogni cambio di diapositiva, di trovarsi di fronte a una presentazione completamente diversa.

Inoltre, ti consigliamo di utilizzare meno testo e più immagini, poiché ti aiuteranno a supportare il tuo discorso, migliorarlo e arricchirlo. E, naturalmente, perché attirano l'attenzione del pubblico.

Seguendo le raccomandazioni di cui sopra e tutte le linee guida incluse in questo manuale, l'oratore acquisirà competenze strutturate per parlare in pubblico, portando al successo. Il pubblico ricorderà la presentazione e il relatore, mantenendo una connessione emotiva con ciò che ha ascoltato, essendo un elemento di differenziazione e posizione tra istituzioni o organizzazioni. La diapositiva vuota non sarà più un problema da risolvere, ma contribuirà a momenti di creatività e interazione con il pubblico.

## **2. Che cos'è e cosa non è una presentazione**

Non tutti i documenti per la presentazione possono essere denominati "presentazione". Il software di presentazione come PowerPoint viene spesso utilizzato in modo improprio. Una presentazione non è un copia e incolla di un documento di testo; né è un semplice riassunto. Per preparare una buona presentazione è necessario concentrare gli sforzi sulla progettazione della storia che vogliamo raccontare al pubblico e definire chiaramente quali messaggi o conoscenze vogliamo trasmettere. Per trasmettere la nostra storia e i nostri messaggi, dovremo fare una presentazione che catturi l'attenzione del pubblico fin dal primo momento, che





contenga solo messaggi chiave che possiamo espandere con la presentazione orale, che il testo sia breve e con un vocabolario accessibile al pubblico.

La tabella seguente descrive le caratteristiche di cosa è e cosa non è una presentazione:

### **È una presentazione se ...**

- ✓ Ha un formato visivo e accattivante.
- ✓ Il testo si concentra su ciò che è importante e sulla consegna dei messaggi chiave.
- ✓ Il contenuto è strutturato per raggiungere il lettore.
- ✓ È necessario spiegare ed espandere oralmente il contenuto delle diapositive.
- ✓ Include immagini per completare la presentazione.
- ✓ Ha un'introduzione, uno sviluppo e una conclusione.
- ✓ Sei stato attento ad aggiungere animazioni e hai aggiunto solo quelle che aggiungono valore.

### **NON è una presentazione se ...**

- È formattato come un documento di testo.
- Include paragrafi di testo con descrizioni lunghe.
- Tutto quello che dirai è già scritto sulle diapositive.
- Il contenuto non è ben strutturato.
- Include troppi punti nella stessa diapositiva.
- Leggerai il contenuto della diapositiva durante la presentazione.
- I punti elenco vengono utilizzati per qualunque cosa.

Le caratteristiche sopra descritte costituiscono la base per la costruzione e lo sviluppo di piattaforme di apprendimento e insegnamento, essendo essenziale l'attrattiva e la funzionalità della presentazione. L'interazione tra i partecipanti



consente momenti di trasferibilità della conoscenza e/o creazione/espansione di idee strutturate dal brainstorming.

Vogliamo mostrarti, però, un set di strumenti per la preparazione di presentazioni visive, alcuni più conservativi, come PowerPoint, e altri più innovativi, come Prezi.

Sono tutti ugualmente validi, devi solo saper scegliere quello che meglio si adatta sia al relatore, che dovrà saper utilizzare correttamente lo strumento, sia alle caratteristiche della presentazione (più formale, più informale, ecc.).

### **3. Opzioni software per creare presentazioni**

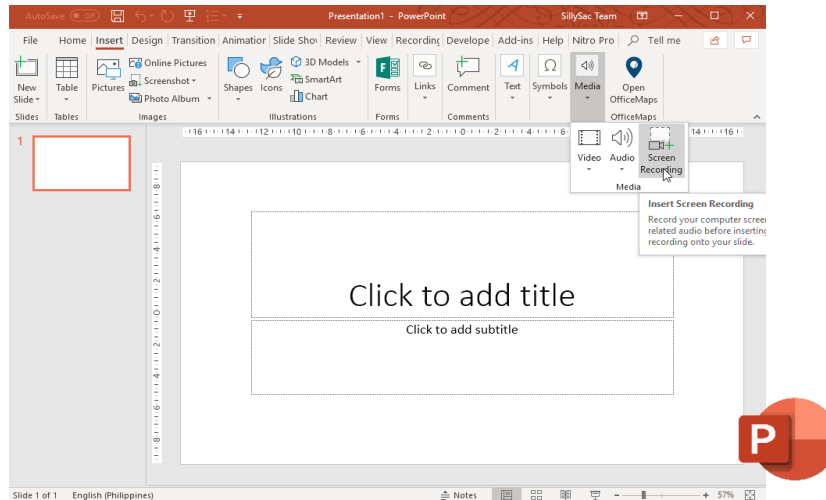
Esistono molti software specifici per la creazione di presentazioni. Di seguito sono riportate le opzioni di qualità più elevata e più disponibili. Sono state incluse sia le opzioni a pagamento che quelle gratuite.

Sicuramente conosci PowerPoint, il primo editor di presentazioni a conquistare il mercato con una moltitudine di strumenti e opzioni che si adattano alle esigenze di ogni utente. Ma questo non è l'unico disponibile e in questa sezione vogliamo mostrarti le alternative che potrebbero essere più adatte alle tue esigenze.

In questo documento viene fatta una breve introduzione a ciascuno di essi e viene fornito il collegamento alle loro pagine web dove è possibile trovare molte più informazioni. Se ne trovi uno interessante, non esitare a provarlo.



## 3.1. Power Point



Questo è il software per la creazione di presentazioni per eccellenza. Questo programma, sviluppato da Microsoft, ha una lunga storia e, dal 1987, non ha smesso di evolversi fino ad oggi. È il software per presentazioni di diapositive più conosciuto e più utilizzato al mondo. Attualmente è acquistabile insieme alla suite Microsoft Office ed è anche disponibile gratuitamente (con funzionalità ridotte), tramite la sua versione online.

Link:

<https://www.microsoft.com/es-es/microsoft-365/free-office-online-for-the-web>



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



## 3.2 Prezi



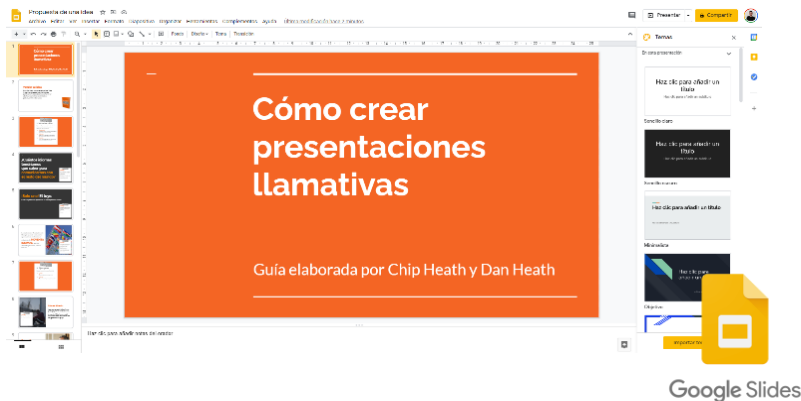
Prezi è la principale alternativa al software di presentazione Microsoft PowerPoint. La caratteristica principale di questo software sono le sue animazioni come la possibilità di zoomare sugli oggetti disposti come su una tela in cui si trova tutto il contenuto. Il suo utilizzo è relativamente semplice e fornisce diversi modelli già predisposti in cui inserire i propri contenuti.

Questo software ha una versione gratuita oppure una, più estesa, a pagamento con prezzi agevolati per alcune categorie di utilizzatori (studenti, privati o aziende o enti).

Link: <https://prezi.com/>



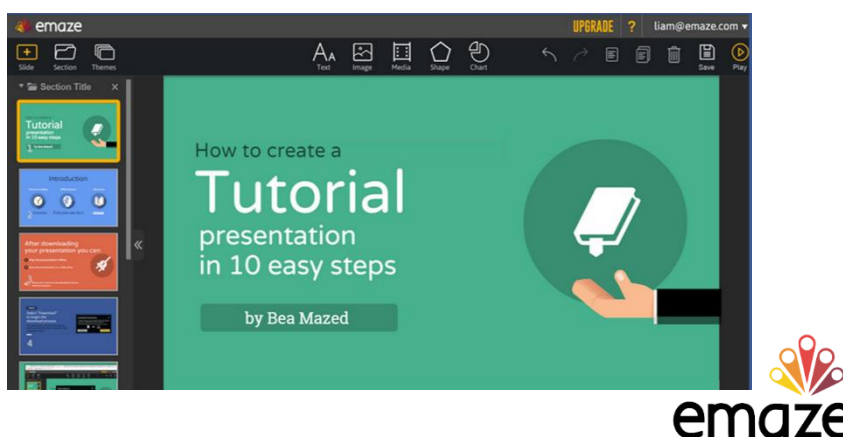
### 3.3 Google Presentations



Google Slides è molto più simile a PowerPoint rispetto all'opzione precedente. Funziona principalmente tramite il web e dispone di un'applicazione mobile. Il suo principale vantaggio è che puoi modificare le presentazioni PowerPoint senza conversioni o complicazioni. Infine, con Google Slides, la stessa presentazione può essere modificata da più persone contemporaneamente, grazie al suo funzionamento basato sul web.

Link: <https://www.google.es/intl/es/slides/about/>

### 3.4 Emaze



Con questo software puoi migliorare le tue presentazioni PowerPoint trasformandole in veri storytelling. Offre divertenti effetti e animazioni, oltre a uno



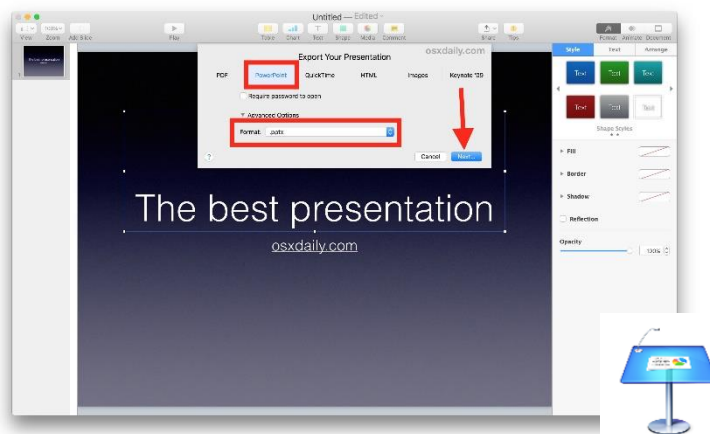
Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



strumento di traduzione e modelli 2D e 3D. Viene utilizzato online ed è completamente gratuito. Inoltre, puoi scegliere tra presentazioni per l'istruzione o per affari.

Link: <https://www.emaze.com/>

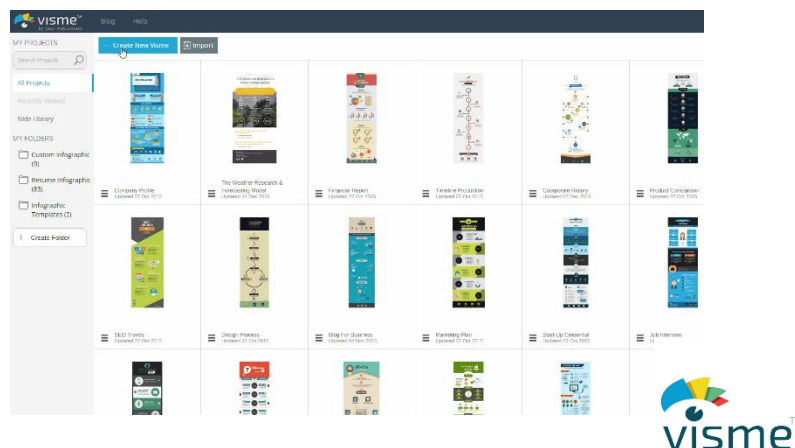
### 3.5 Keynote



Keynote è l'alternativa a PowerPoint sviluppata da Apple per il tuo Mac OS. Ha una moltitudine di strumenti utili ed effetti colorati. Keynote funziona con qualsiasi dispositivo Apple e persino con un PC tramite una versione web disponibile. Consente inoltre la modifica simultanea da parte di più di un singolo utente.

Link: <https://www.apple.com/es/keynote/>

### 3.6. Visme





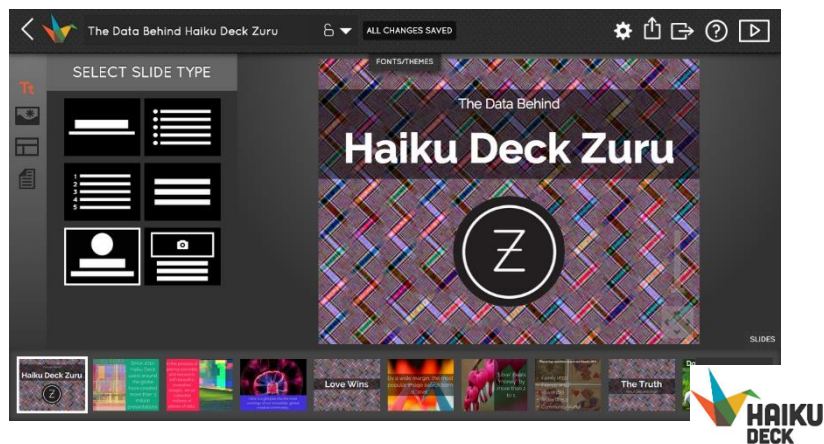
Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



Visme è uno strumento web gratuito che offre una moltitudine di modelli per creare diversi tipi di presentazioni, è molto utile per creare timeline. Consente inoltre di programmare azioni per ogni elemento o diapositiva con transizioni molto originali. Come principale aspetto distintivo, Visme ha una vasta libreria di immagini, grafici e simboli, che possono essere incorporati nella presentazione semplicemente trascinandoli. L'unico problema è che è disponibile solo in inglese.

Link: <https://www.visme.co/>

### 3.7 Haiku Deck



Se ti piacciono le presentazioni minimaliste, Haiku Deck è il tuo strumento. È molto utile per chi ha difficoltà a riassumere e semplificare le informazioni, perché costringe a limitare la presentazione a pochi elementi. Funziona tramite il browser web, sebbene abbia un'applicazione per iOS. È uno strumento a pagamento, ma puoi provarlo gratuitamente. Inoltre, ha una libreria di 40 milioni di immagini e le tue presentazioni possono essere facilmente esportate in PDF o PowerPoint.

Link: <https://www.haikudeck.com/>



## Bibliografia

- Allyson M. Blackburn, Elizabeth M. Goetter, Treatment of Anxiety Disorders in the Digital Age, *Clinical Handbook of Anxiety Disorders*, 10.1007/978-3-030-30687-8\_16, (297-313), (2020). Crossref
- Stan VanGinkel, Presenting in Front of a Virtual Audience: A Synthesis of Research in Higher Education, *Virtual Reality [Working Title]*, 10.5772/intechopen.80114, (2020). Crossref
- AlinaMakhkamova, Jan-Philipp Exner, TobiasGreff, Dirk Werth, Towards a Taxonomy of Virtual Reality Usage in Education: A Systematic Review, *Augmented Reality and Virtual Reality*, 10.1007/978-3-030-37869-1\_23, (283-296), (2020). Crossref
- SwatiPandita, Andrea Stevenson Won, Clinical applications of virtual reality in patient-centeredcare, *Technology and Health*, 10.1016/B978-0-12-816958-2.00007-1, (129-148), (2020). Crossref
- Alexzander D Lee, Albert Florencio Da Costa, Alyssa Davis, Darren L.Linvill, Larry F. Hodges, undefined, 2020 IEEE Conference on Virtual Reality and 3D User Interfaces Abstracts and Workshops (VRW), 10.1109/VRW50115.2020.00028, (133-137), (2020). Crossref
- A.Giachero, M.Calati, L. Pia, L. La Vista, M. Molo, C.Rugiero, C.Fornaro, P.Marangolo, Conversational Therapy through Semi-Immersive Virtual Reality Environments for Language Recovery and Psychological Well-Being in Post Stroke Aphasia, *Behavioural Neurology*, 10.1155/2020/2846046, 2020, (1-15), (2020). Crossref
- Hiroshi Murakami, Norio Yasui -Furukori, Hideyuki Otaka, Hirofumi Nakayama, Masaya Murabayashi, Satoru Mizushiri, Koki Matsumura, Jutaro Tanabe, Yuki Matsuhashi, Miyuki Yanagimachi, Norio Sugawara, Kazutaka Shimoda, Makoto Daimon, Coping styles associated with glucose control in individuals with type 2 diabetes mellitus, *Journal of Diabetes Investigation*, 10.1111/jdi.13225, 11, 5, (1215-1221), (2020).Wiley Online Library
- J. Cecil, Mary Sweet-Darter,AvinashGupta, undefined, 2020 IEEE Frontiers in Education Conference (FIE), 10.1109/FIE44824.2020.9274031, (1-9), (2020). Crossref





- EverlyneKimani, AmenehShamekhi, TimothyBickmore, Just Breathe: Towards Real-Time Intervention for Public Speaking Anxiety, *Smart Health*, 10.1016/j.smhl.2020.100146, (100146), (2020). Crossref
- ChloeBrandrick, Nic Hooper, Bryan Roche, Jonathan Kanter, Ian Tyndall, A Comparison of Ultra-Brief CognitiveDefusionand Positive Affirmation Interventions on the Reduction of Public Speaking Anxiety, *The Psychological Record*, 10.1007/s40732-020-00432-z, (2020). Crossref
- M.Dilgul, J. Martinez, N.Laxhman, S. Priebe, V. Bird, Cognitive behavioural therapy in virtual reality treatments across mental health conditions: a systematic review, *ConsortiumPsychiatricum*, 10.17650/2712-7672-2020-1-1-30-46, 1, 1, (30-46), (2020). Crossref
- Francisco-Javier Hinojo-Lucena, Inmaculada Aznar-Díaz, María-Pilar Cáceres-Reche, Juan-Manuel Trujillo-Torres, José-María Romero-Rodríguez, Virtual Reality Treatment for Public Speaking Anxiety in Students. *Advancements and Results in Personalized Medicine*, *Journal of Personalized Medicine*, 10.3390/jpm10010014, 10, 1, (14), (2020).Crossref
- MeriemEl-Yamri, Alejandro Romero-Hernandez, Manuel Gonzalez-Riojo, BorjaManero, undefined, 2019 IEEE 19th International Conference on Advanced Learning Technologies (ICALT), 10.1109/ICALT.2019.00108, (349-353), (2019). Crossref
- Berenice Serrano, CristinaBotella, Brenda K.Wiederhold, Rosa M.Baños, Virtual Reality and Anxiety Disorders Treatment: Evolution and Future Perspectives, *Virtual Reality for Psychological and Neurocognitive Interventions*, 10.1007/978-1-4939-9482-3\_3, (47-84), (2019). Crossref
- JacobRaber, ShaharArzy, Julie BoulangerBertolus, BrendanDepue, Haley E. Haas, Maria Kangas, ElizabethKensinger, Christopher A. Lowry, Hilary A.Marusak, JessicaMinnier, Anne-MarieMouly, AndreasMuehlberger, Seth DavinNorrholm, KirsiPeltonen, Graziano Pinna, ChristineRabinak, YoussefShiban, HermonaSoreq, Michael A. van derKooij, Leroy Lowe, Leah T.Weingast, Paula Yamashita, Sydney Weber Boutros, Current understanding of fear learning and memory in humans and animal models and the value of a linguistic approach for analyzing fear learning and memory in humans, *Neuroscience & Biobehavioral Reviews*, 10.1016/j.neubiorev.2019.03.015, (2019). Crossref



- Stan vanGinkel, JudithGulikers, Harm Biemans, OmidNoroozi, MilaRoozen, Tom Bos, Richard vanTilborg, Melanie vanHalteren, Martin Mulder, Fostering oral presentation competence through a virtual reality-based task for delivering feedback, *Computers & Education*, 10.1016/j.compedu.2019.02.006, (2019). Crossref
- Amanda A. Benbow, Page L. Anderson, A meta-analytic examination of attrition in virtual reality exposure therapy for anxiety disorders, *Journal of Anxiety Disorders*, 10.1016/j.janxdis.2018.06.006, 61, (18-26), (2019). Crossref
- Philip Lindner, AlexanderMiloff, SimonFagnäs, Joel Andersen, MartinSigeman, Gerhard Andersson, TomasFurmark, PerCarlbring, Therapist-led and self-led one-session virtual reality exposure therapy for public speaking anxiety with consumer hardware and software: A randomized controlled trial, *Journal of Anxiety Disorders*, 10.1016/j.janxdis.2018.07.003, 61, (45-54), (2019). Crossref
- AvinashGupta, J. Cecil, Oscar Tapia, Mary Sweet-Darter, undefined, 2019 IEEE International Conference on Systems, Man and Cybernetics (SMC), 10.1109/SMC.2019.8914205, (1563-1568), (2019). Crossref
- EverlyneKimani, TimothyBickmore, Ha Trinh, PaolaPedrelli, undefined, 2019 8th International Conference on Affective Computing and Intelligent Interaction (ACII), 10.1109/ACII.2019.8925438, (641-647), (2019). Crossref
- MeghaYadav, MdNazmusSakib, KexinFeng, TheodoraChaspari, AmirBehzadan, undefined, 2019 8th International Conference on Affective Computing and Intelligent Interaction (ACII), 10.1109/ACII.2019.8925509, (1-7), (2019). Crossref
- MeriemEl-Yamri, Alejandro Romero-Hernandez, Manuel Gonzalez-Rioja, BorjaManero, Designing a VR game for public speaking based on speakers features: a case study, *Smart Learning Environments*, 10.1186/s40561-019-0094-1, 6, 1, (2019). Crossref
- Theresa F. Wechsler, FranziskaKümpers, AndreasMühlberger, Inferiority or Even Superiority of Virtual Reality Exposure Therapy in Phobias?-A Systematic Review and Quantitative Meta-Analysis on Randomized Controlled Trials Specifically Comparing the Efficacy of Virtual Reality Exposure to Gold Standard in vivo Exposure in Agoraphobia, Specific Phobia, and Social Phobia, *Frontiers in Psychology*, 10.3389/fpsyg.2019.01758, 10, (2019). Crossref



- YingXie, Yan Chen, Lan Hui Ryder, Effects of using mobile-based virtual reality on Chinese L2 students' oral proficiency, Computer Assisted Language Learning, 10.1080/09588221.2019.1604551, (1-21), (2019). Crossref

- Adam G.Gavarkovs, Behavioral Counseling Training for Primary Care Providers: Immersive Virtual Simulation as a Training Tool, Frontiers in Public Health, 10.3389/fpubh.2019.00116, 7, (2019). Crossref

Web.

The influence of pervasive and integrative tools on learners' experiences and expectations of study - Open Research Online

[Ecvet-manual-for-emeu-final.pdf \(em-eu.eu\)](#)

Virtual reality for COPD rehabilitation: a technological perspective - ScienceDirect

TOPMOST-A-NEW-TOOL-BASED-ON-LEARNING-OUTCOMES-FOR-THE-ACADEMIC-MOBILITY-OF-VOCATIONAL-STUDENTS.pdf (researchgate.net)

[https://www.researchgate.net/profile/Mario\\_Lazaro/publication/314375119\\_TOPMOST\\_A\\_NEW\\_TOOL\\_BASED\\_ON\\_LEARNING\\_OUTCOMES\\_FOR\\_THE\\_ACADEMIC\\_MOBILITY\\_OF\\_VOCATIONAL\\_STUDENTS/links/5a5113d2a6fdcc769001f94f/TOPMOST-A-NEW-TOOL-BASED-ON-LEARNING-OUTCOMES-FOR-THE-ACADEMIC-MOBILITY-OF-VOCATIONAL-STUDENTS.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Mario_Lazaro/publication/314375119_TOPMOST_A_NEW_TOOL_BASED_ON_LEARNING_OUTCOMES_FOR_THE_ACADEMIC_MOBILITY_OF_VOCATIONAL_STUDENTS/links/5a5113d2a6fdcc769001f94f/TOPMOST-A-NEW-TOOL-BASED-ON-LEARNING-OUTCOMES-FOR-THE-ACADEMIC-MOBILITY-OF-VOCATIONAL-STUDENTS.pdf)

ECVET and Learning Outcomes | ECVET Toolkit (ecvet-toolkit.eu)

EU policy in the field of vocational education and training | Education and Training (europa.eu)

Il sistema europeo di crediti per l'istruzione e la formazione professionale (ECVET) | Istruzione e formazione (europa.eu) Raccomandazione del Parlamento europeo e del Consiglio del 18 giugno 2009 sull'istituzione di un sistema europeo di crediti per l'istruzione e la formazione professionale (ECVET) Testo rilevante ai fini del SEE (europa.eu)



## IV. CONTENUTO DELLA PRESENTAZIONE

### 4.1 Struttura

#### 4.1.1 Contenuto della presentazione

Una presentazione dovrebbe essere strutturata in introduzione, sviluppo e conclusione e raggruppare le conoscenze e i temi in modo intelligente in una linea guida, che consente al pubblico di acquisire informazioni continue. La trasmissione delle informazioni deve rispettare impercettibili intervalli di tempo per il gruppo target, tra momenti cognitivi intensi e momenti di rilassamento psicofisiologico. Evitare inutili momenti di arresto e costanti chiarimenti. Si consiglia di realizzare uno script precedente, che contenga i temi e le informazioni da divulgare, essendo uno strumento indispensabile per proiettare e guidare le diapositive nel periodo di pre, per e post presentazione.

#### 4.1.2 Struttura delle slides

La struttura di base di ogni diapositiva dovrebbe essere studiata in dettaglio e progettata in modo che il contenuto sia limitato alla contestualizzazione di un unico concetto per diapositiva. È importante non mescolare concetti sulla stessa diapositiva, poiché ciò rende più difficile l'apprendimento e aumenta la probabilità di dimenticare / diluire la percettibilità della conoscenza da trasmettere. Con questa organizzazione, un concetto per diapositiva, possiamo modificare blocchi di informazioni che facilitano la memoria a breve / medio termine. Le diapositive modificate per ciascuna presentazione dovrebbero seguire il concetto di cui sopra, ma il loro numero è correlato alla quantità di informazioni da spiegare, senza alcuna discriminazione numerica dell'idea per presentazione.



### **4.1.3. riassumi la tua presentazione in 3 punti**

La presentazione può essere enormemente complessa e lunga, ma i punti più importanti non dovrebbero essere più di tre e dovrebbero essere chiaramente definiti. In inglese questi punti sono chiamati takeaway, come le idee che porti a casa.

I partecipanti potrebbero non ricordare ciò di cui hai parlato nel 90% delle diapositive ma, si spera, che ricorderanno i tre punti più importanti. Per rafforzarli, aggiungili alla fine della presentazione, riepiloga, in modo che i partecipanti possano scattare foto della diapositiva o condividerla sui social network.

## **4.2 Contenuto scritto**

### **4.2.1 Semplifica il testo**

La presentazione in PowerPoint (o qualsiasi altro formato) completa la presentazione che farai di persona e quindi non è necessario, e non dovresti farlo, includere nelle diapositive tutto il testo che dirai. Nessuno avrà il tempo di leggerlo tutto e, se lo farà, non sarà in grado di prestare attenzione a ciò che dici allo stesso tempo.

Il testo delle diapositive dovrebbe essere strettamente quello necessario e utilizzato più come mappa concettuale con gli indizi principali di ciò che stai dicendo che come una storia coerente in sé. Se vuoi che la presentazione abbia un senso da sola per qualcuno che ha solo il file PPT, usa le note e i commenti.

È importante tenere presente che il testo della presentazione non deve essere lo stesso che presenterai oralmente.

Nella presentazione dovrebbe apparire molto meno testo di quello che narrerai oralmente. Devono essere inclusi solo dati e frasi specifici; e poi spiegarlo in modo più dettagliato oralmente.



Se aggiungi poco testo che sia facile da leggere, il pubblico lo leggerà. Al contrario, se aggiungi un paragrafo di testo, pochissimi o nessuno si metteranno a leggerlo.

#### **4.2.2 Stai attento con i caratteri**

Un errore comune nelle presentazioni è usare una dimensione del carattere troppo piccola: Guy Kawasaki aveva una regola su questo che è stata poi in qualche modo dimenticata: non usare una dimensione del carattere inferiore a 30 punti. È sempre più conveniente essere concisi e inserire una dimensione del carattere relativamente grande, che ne faciliti la lettura, rispetto a un paragrafo con molto contenuto scritto ma con una dimensione del carattere difficile da leggere.

Non solo la dimensione del testo è importante, ma anche la tipografia. I caratteri predefiniti sono corretti nella maggior parte dei casi e, se proprio hai bisogno di usarne un altro per qualsiasi motivo, scegli caratteri semplici, sans-serif, più facili da leggere su uno schermo.

Molte volte riteniamo che un carattere molto "speciale" o "atipico" attirerà l'attenzione del pubblico, ma questo è un errore. Ci sono font che sono anche difficili da leggere e complicano la comprensione delle parole. È molto meglio usare caratteri semplici e facilmente leggibili e accompagnarli con immagini attraenti, giocando con la dimensione del carattere e il grassetto per il contenuto che vogliamo evidenziare, ecc.

### **4.3 Immagini**

La presentazione dovrebbe contenere più immagini che testi. Possono illustrare i punti chiave, rafforzare e guidare il messaggio principale, non essere solo utilizzate come decorazione.

Oggi non hai scuse per non includere immagini di qualità nelle tue presentazioni. Ci sono molte pagine web dove puoi scaricare foto di ottimo livello esenti da royalty che



illustreranno la tua presentazione meglio di migliaia di parole. Evita clipart e immagini stock che non hai acquistato e che hanno la filigrana sopra. Le clipart sono ormai obsolete e sorpassate e faranno una cattiva impressione indipendentemente dal contenuto del tuo discorso. Fai in modo che ogni immagine che aggiungi abbia un significato, abbia un motivo per essere inserita nella tua presentazione. Non è conveniente aggiungere immagini prive di significato solamente per “fare scena”. Nel caso in cui desideri aggiungere immagini tieni presente che quelle senza sfondo sono sempre le migliori, in modo che si adattino perfettamente alla presentazione. Il miglior formato di immagine è .png

## 5. Layout della presentazione

### 5.1 Copertina

La diapositiva di apertura della presentazione è la prima cosa che vedrà il tuo pubblico ed è ciò che definirà la percezione e la prima impressione di te e dell'argomento di cui parlerai. Questo è il motivo per cui la creazione di una diapositiva di apertura corretta è molto importante e avrà un ottimo impatto sulla valutazione complessiva che il pubblico farà della presentazione.

La diapositiva iniziale deve essere caratterizzata da quanto segue:

- Deve essere concisa e chiara.
- Evita di includere testo e idee nella prima diapositiva, oltre al titolo della presentazione.
- Puoi includere la data e il tuo nome nella prima diapositiva.
- È importante chiarire l'organizzazione in cui lavori, o per conto della quale, farai la presentazione. Includi, quindi, il logo dell'organizzazione.



Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union



- Il design della diapositiva iniziale deve essere mantenuto nelle diapositive successive, ecco perché è molto importante selezionare un design adatto.

Di seguito puoi vedere diversi tipi di copertine di presentazione reali che potrebbero esserti utili:



## SOSTENIBILIDAD Y CONSUMO DE JUGUETES

Familias 0 a 12 años, 2019-2020







Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



## 5.2 Diapositive dei contenuti

Le diapositive dedicate alla presentazione dei contenuti devono seguire un'estetica comune. In genere, il titolo della sezione della presentazione viene visualizzato nella parte superiore della diapositiva. Il contenuto del testo e dell'immagine (se presente) può essere posizionato liberamente nella parte centrale della diapositiva, ma devi cercare di seguire un ordine e che il contenuto sia chiaro e facile da vedere. Infine, in basso puoi aggiungere il numero della diapositiva rispetto al totale e i loghi che consideri importanti (la tua azienda, l'ente finanziatore, ecc.). Cerca sempre di strutturare le diapositive in modo simile e coerente tra loro e, se includi loghi o intestazioni, mettili sempre nella stessa posizione sulle diapositive.

Le diapositive centrali sono quelle dove viene presentato il contenuto che il relatore vuole trasmettere al pubblico; questo è il momento perfetto per evidenziare i messaggi chiave. Per fare ciò usa un carattere diverso o, meglio, usa il grassetto. Puoi anche giocare con la dimensione del carattere, ingrandendo le parole chiave o i messaggi.



Cerca di evitare il formato di presentazione del testo predefinito nel programma (soprattutto in PowerPoint): puoi modificare l'allineamento del testo e posizionarlo in posizioni diverse. Prova a combinare il testo in modo appropriato con immagini o grafici, che completino il contenuto scritto.

Quello che segue è un esempio di una diapositiva del contenuto:

Introducción Estructura del programa **Entidad Financiadora** Descripción del Proyecto Resultados esperados Conclusión

**Erasmus+**

**Entidad financiadora**  
Programa Europeo Erasmus+

Nuestro proyecto se enmarca dentro de la **Acción Clave 2: Innovación y buenas prácticas**

Financiado con el objetivo de desarrollar y transferir prácticas innovadoras y para fomentar la cooperación, el aprendizaje entre iguales y el intercambio de experiencias a escala europea

Puoi vedere che in alto c'è l'indice dei contenuti, in formato lineare. In questa diapositiva viene visualizzata un'unica idea e il testo può essere letto in meno di 30 secondi. L'allineamento del testo ruota attorno a un punto centrale e il grassetto viene utilizzato per evidenziare il contenuto chiave del testo. Un'immagine accattivante è stata posizionata in basso occupando lo spazio rimanente sulla diapositiva.

### 5.3 Diapositiva finale

La diapositiva finale dovrebbe arrivare dopo la diapositiva conclusiva della presentazione. È tempo di includere informazioni su di te e sul tuo ruolo nell'organizzazione che rappresenti, se è il caso. È anche conveniente includere

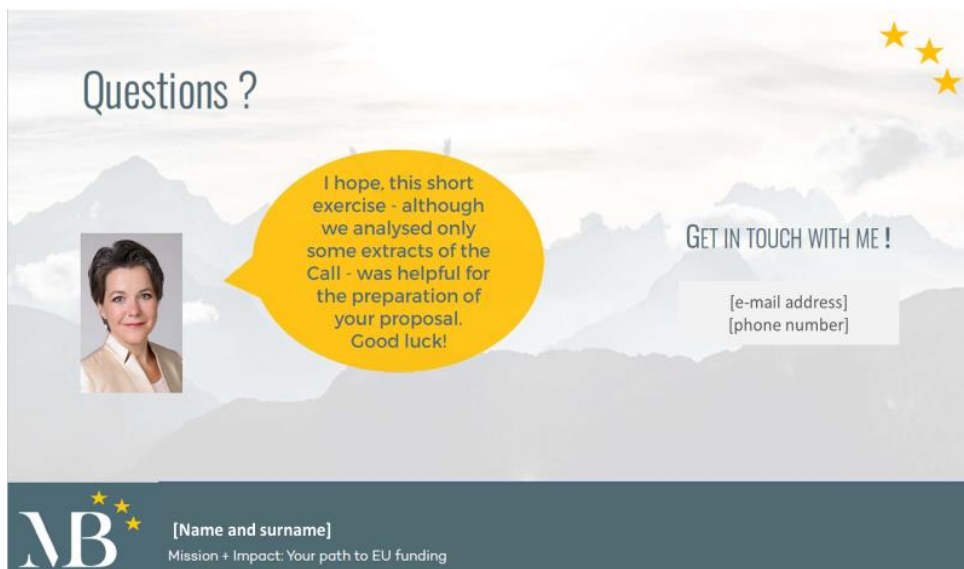
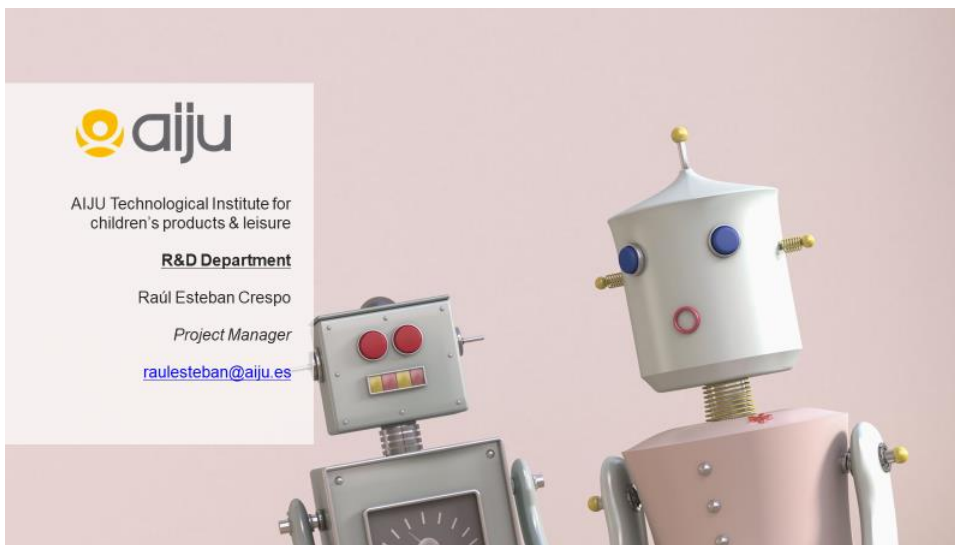


Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



almeno la tua email. È il momento di ringraziare il pubblico per la sua attenzione. Hai finito ed è tempo di rilassarti, quindi puoi usare un'immagine divertente o una frase originale di ringraziamento. Puoi anche porre domande che il pubblico potrebbe avere e alle quali desideri rispondere.

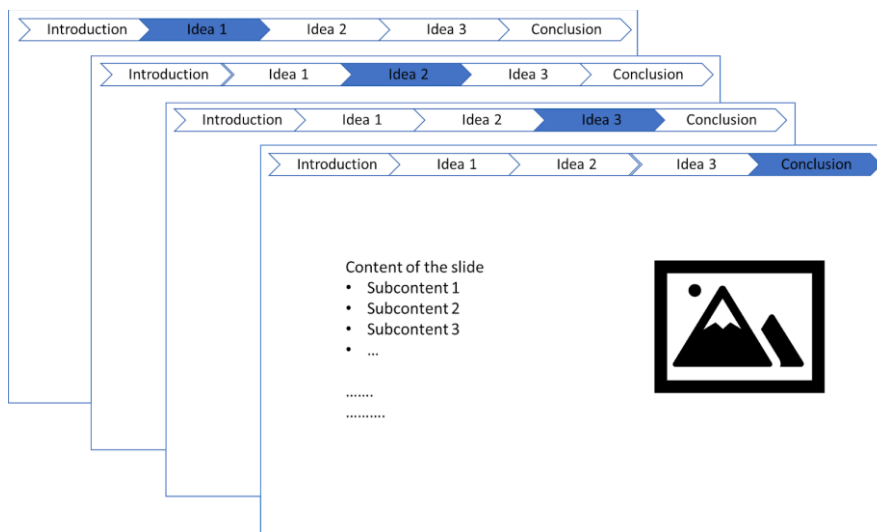
Ecco alcuni esempi:





## 5.4 Indice

Bisogna includere una diapositiva, subito dopo la diapositiva di copertina, che spieghi brevemente il contenuto da esporre successivamente. Può essere molto utile per aiutare il pubblico a comprendere e seguire il filo della presentazione. L'indice può essere molto originale, non è necessario attenersi a una struttura classica. Un consiglio molto utile per far sì che il pubblico possa seguire la presentazione è quello di includere una linea cronologica con i diversi argomenti o idee della presentazione, in cui sia segnato il punto esatto della presentazione in cui si trova.





## 5.5 Stile

Lo stile grafico della diapositiva è molto importante per l'impressione e immagine che il pubblico riceve dall'oratore. Ci sono una moltitudine di stili, così come una moltitudine di situazioni diverse; e si deve tenere conto del fatto che alcuni stili di diapositiva possono essere adatti per un tipo di presentazione, ma non per altri.

Ad esempio, non è la stessa cosa fare una presentazione per un pubblico giovane o per famiglie rispetto ad una presentazione in un ambiente di lavoro in cui convincere potenziali partner. Se, nel primo esempio, usiamo uno stile molto sobrio ed elegante, potremmo non catturare l'attenzione del pubblico che considererà la presentazione "noiosa"; in questo primo caso sarebbe meglio usare uno stile allegro e spensierato, con immagini a colori divertenti (ma sempre conformi e complementari alle informazioni sulla diapositiva). Al contrario, nel caso di una presentazione per una riunione di lavoro, uno stile sobrio ed elegante (ciò non significa che sia sciatto) fornirà un'impressione di professionalità e know-how.

Qualunque stile tu scelga, dovresti seguirlo per tutta la presentazione e su tutte le diapositive. Ciò conferisce coerenza e unità alla presentazione. Prova a utilizzare lo stesso tipo di carattere e dimensione per i titoli delle diapositive, lo stesso header e piè di pagina, la stessa tavolozza di colori e immagini con stili simili (e sempre di qualità).

## 5.6. Animazioni

Nelle animazioni c'è una linea molto sottile tra un fumetto e una presentazione professionale. Le animazioni possono, comunque, essere potenti strumenti visivi per spiegare questioni complicate. Una buona animazione non solo migliora la



comprensione, ma può anche essere la chiave giusta per trasmettere il tuo messaggio.

D'altra parte una presentazione ricca di animazioni, il cui unico obiettivo è "adornare" il contenuto, finisce per essere poco elegante e poco professionale, dando un'immagine dell'oratore poco esperta o addirittura inadeguata. Un uso corretto delle animazioni è quello in cui l'animazione ha un obiettivo specifico; come evidenziare una frase, apparire in ordine cronologico (con contenuto che prevede una successione di eventi in un tempo continuo), passare da una diapositiva all'altra in modo elegante, ecc.

## **6. Passaggi per creare una presentazione di alta qualità**

Di seguito puoi trovare quattro passaggi molto pratici da seguire durante la preparazione di una presentazione. Questi passaggi includono un'analisi del pubblico, del messaggio e l'obiettivo della presentazione, un secondo passaggio per strutturare tutte le informazioni che vogliamo aggiungere, il terzo passaggio è relativo alla scelta dello stile della presentazione e, infine, il quarto passaggio è per aggiungere valore, aggiunta che rende la tua presentazione un'esperienza unica.

1. analisi preventiva;
2. strutturazione;
3. stile e formattazione;
4. miglioramento.

In breve, nella prima fase (analisi preliminare) si effettua l'analisi del pubblico, i concetti fondamentali e gli obiettivi proposti.

La seconda fase (strutturazione) aggrega tutti i contenuti.



Il terzo (stile e formattazione) definisce lo stile delle caratteristiche specifiche delle diapositive e le linee guida per esporre le idee.

Data la sua importanza nel fornire una presentazione di qualità, è diventata necessaria un'analisi più dettagliata e approfondita di ciascuno di questi passaggi.

## **6.1 Step 1: Analisi preventiva del tipo di pubblico**

Dovremmo avere alcuni criteri di base per iniziare, come riassunti nei seguenti punti, che chiariscono come procederà la presentazione:

- Qualificazione e analisi diretta del gruppo target;
- Quali sono gli obiettivi della presentazione;
- Quali concetti si intendono trasmettere.

## **6.2 Step 2: Strutturazione**

- Dopo aver raccolto tutte le informazioni rilevanti per la tua presentazione, devi organizzarla e vedere come presentarla in modo che sia compresa da tutti e soprattutto dal pubblico di destinazione. Questo è il compito più importante di tutti. L'organizzazione della presentazione può essere composta da tre parti:
  - Introduzione della presentazione;
  - Sviluppo.
  - Conclusione della presentazione.





Di seguito analizzeremo questi temi in modo semplice, poiché sono già stati analizzati in modo più approfondito. Perciò:

- **Introduzione della presentazione**

Questo è il momento in cui il tuo pubblico deciderà se ascoltare o meno la tua presentazione. Il relatore ha quindi solo pochi secondi per concentrare il pubblico e motivarlo a rimanere in ascolto, devi approfittarne.

Lottare contro lo smartphone è oggigiorno un compito difficile e uno degli ostacoli alla concentrazione del pubblico in una presentazione. Quando qualcuno presenta un argomento, se non c'è una motivazione iniziale da parte dell'ascoltatore, ci sono molte distrazioni che distolgono l'attenzione. In che modo l'oratore può attirare quell'attenzione?

Avviare la presentazione in modo diverso può essere un buon passo da compiere. Conoscere il pubblico a cui ti rivolgi e le loro preoccupazioni è la chiave per catturare l'attenzione e l'empatia dei presenti.

Inizia con un fatto sorprendente, una frase chiave, un video che introduce l'argomento che stai presentando, ecc.

È difficile, ma se ti fermi alla fase 1 per scoprire chi sta presentando, sai sicuramente cosa li preoccupa o li interessa e il compito sarà molto più semplice.

- **Sviluppo della presentazione**

Bene, ora che hai l'attenzione del tuo pubblico devi presentare la tua idea. Sviluppa la presentazione per presentare i tuoi argomenti in modo ordinato e tenendo conto dei consigli che ti daremo ora. Finiamo di spiegarti prima i passaggi di base.

- Non dimenticare mai che le persone non sono in grado di conservare troppe informazioni nella memoria di lavoro, sono solo in grado di conservare tre o quattro concetti al massimo.





- Pertanto, quando stai strutturando la presentazione, raggruppa le idee 3 per 3 (o quattro al massimo).
- Se hai molte informazioni separa gli argomenti ma non provare a mettere 10 concetti su una diapositiva e sperare che qualcuno se ne ricordi perché non sarà così. Se lo fai, la cosa più normale è che non se ne ricordi nessuno.
- Evita il sovraccarico di informazioni.

### **Chiusura della presentazione**

Approfitta della chiusura della presentazione per sottolineare di nuovo le idee che hai presentato. Riassumi il messaggio principale e, se devi fare un invito all'azione, questo è il momento.

## **6.3 Step 3: Progetta disegna la tua presentazione**

Bene, è giunto il momento di pensare al design e al formato della tua presentazione. Dovresti tenere a mente diverse cose di base prima di iniziare:

- ✓ Colori.
- ✓ Caratteri tipografici.
- ✓ Immagini.

Non puoi fare una presentazione professionale senza tenere conto di questi tre elementi, sono ciò che distingue la tua presentazione da tutte le altre.

### **Colori**



Mantieni l'uniformità dei colori. I colori devono contrastare in modo che i testi possano essere letti. Se utilizzi uno sfondo e un testo non contrastanti, non verrà visualizzato nulla. Se non sei sicuro di quali colori usare ci sono molte applicazioni che possono aiutarti. Se pensi di non essere bravo a combinarli, usa gli strumenti che internet mette a tua disposizione.

## **Caratteri**

Lo stesso accade con i caratteri. Oggi ci sono migliaia di caratteri che puoi usare per le tue presentazioni, ma non esagerare, o otterrai un effetto indesiderato con caratteri troppo complessi che non possono nemmeno essere letti.

Scegli due caratteri al massimo e usali per creare un contrasto tra i titoli e il resto del testo. Puoi magari utilizzare diversi caratteri della stessa famiglia in modo da non sbagliare.

Si consiglia di utilizzare i caratteri Sans Serif per le presentazioni. Il testo è più chiaro e leggibile in formato digitale. (San Serif sono quelli che non hanno ornamenti alla fine).

Prendi in considerazione le dimensioni del carattere tipografico: se lo riduci sotto i 24 punti nessuno sarà in grado di leggerlo.

## **Immagini**

Cosa posso dirti riguardo alle immagini che non ti hanno già detto? Un'immagine vale più di mille parole, è vero, ma per diversi motivi:

- ✓ Ricordiamo le immagini più del testo
- ✓ Un'immagine può toccare il lato emotivo del pubblico
- ✓ Se l'immagine è ben scelta, può supportare il messaggio che stai cercando di trasmettere.



Quindi usa le immagini, ma usale con saggezza:

- ✓ Usa immagini che hanno a che fare con il tuo messaggio
- ✓ Usa immagini di qualità
- ✓ Non deformatle quando li usi nella tua presentazione

La cosa migliore che puoi fare per unificare colori, caratteri e immagini è creare un modello in modo che questi elementi siano uniformi e coerenti per tutta la presentazione.

È vero che all'inizio ci vuole più lavoro, ma poi lo apprezzerai perché non avrai bisogno di formattare gli elementi uno per uno.

#### **Step 4: dai valore aggiunto alla tua presentazione con elementi multimediali.**

Non cercare di spiegare tutto con il testo. Le presentazioni hanno tonnellate di risorse per supportare la tua presentazione.

- ✓ Usa i grafici per presentare i tuoi dati in modo più visivo.
- ✓ Usa SmartArt per rappresentare elenchi più creativi rispetto ai banali elenchi puntati.
- ✓ Incorpora video nelle tue presentazioni.
- ✓ Usa le animazioni (con parsimonia), ma usale solo se hai bisogno di evidenziare qualcosa nella tua presentazione (una grafica animata, per esempio).



Oltre a questi passaggi di base, quando vai a creare la tua presentazione, dovresti sempre seguire alcuni suggerimenti per creare le migliori presentazioni di PowerPoint.

## **7. Come ottenere il massimo dalla presentazione**

In conclusione vorremmo darti tre suggerimenti che ti aiuteranno a fare una buona presentazione. È qualcosa che ti consigliamo di seguire ogni volta che prepari le diapositive.

### **7.1 Abbandona lo script.**

È consuetudine che i relatori preparino un documento in cui scrivono tutto il discorso che verrà detto sul palco. Quando si fa una presentazione questa tecnica potrebbe però non essere la più conveniente. Per prima cosa, raramente avrai abbastanza tempo a disposizione da dedicare alla memorizzazione di una presentazione di circa 20 minuti. Inoltre, al momento della presentazione, può accadere che molte battute d'arresto ti facciano perdere il filo del testo e non sapresti più come continuare. Ad esempio, se qualcuno del pubblico ti interrompe per fare una domanda e hai solo memorizzato il copione, difficilmente sarai in grado di rispondere e associare questa risposta al contenuto della tua presentazione. Infine, non sarai mai concentrato al 100% sulla presentazione che stai facendo, poiché parte della tua mente sarà concentrata sul ricordare il testo che segue.



## 7.2 Racconta la storia dei tuoi dati

Una buona tecnica per catturare l'attenzione del pubblico è l'uso di grafici e dati. Ma attenzione: è molto importante sapere come esporli, quando e per quale scopo utilizzarli. Molte persone, soprattutto quelle con profili più tecnici, tendono ad aggiungere grafici e dati per giustificare la loro ricerca mentre spiegano il lavoro che hanno svolto.

È molto importante che tutti i grafici e i dati che aggiungiamo a una presentazione siano al solo scopo di spiegare il problema esistente (ad esempio, il 20% dei minori in Spagna è a rischio di povertà) o, al contrario, spiegare i risultati raggiunti (ad esempio, un grafico con la crescita del numero di utenti).

Se all'inizio della tua presentazione, per spiegare il problema o la situazione iniziale, utilizzi un dato o un grafico “scioccante”, sarai in grado di catturare più facilmente l'attenzione del pubblico.

## 7.3 Prova a goderti la tua presentazione

Se non ti piace esporre, non puoi aspettarti di piacere al pubblico. Quando fai la presentazione tieni presente che dovrai difenderla davanti al pubblico, quindi devi sentirti a tuo agio con il contenuto, la sua struttura, le sue immagini, ecc.

Fai una presentazione facile da capire, attraente, pulita e semplice. Se ti senti a tuo agio con ciò che presenti e difendi, lo sarà anche il pubblico.



## Bibliography

### Effective methods for answering questions from the public

- Strathman Associates, Inc (2008): Answering questions effectively. <http://www.strathman.com/pdf/answering.pdf>
- Cristina Hennessy (2019) Effective Ways to Manage Your Audience Q&A <https://www.throughlinegroup.com/2019/04/01/effective-ways-to-manage-your-audience-qa/>
- Mitchell, Olivia. The 10 steps to asking questions so you get an answer every time. <https://speakingaboutpresenting.com/audience/asking-questions-audience/>
- Johnston, Margaret. Presentation Tips 9: How to deal with audience questions. <https://newleaf-associates.com/presentation-tips-9-how-to-deal-with-audience-questions/>
- Huckle, Belinda. (2015) How to handle questions during a presentation. <https://www.secondnature.com.au/blog/how-to-handle-questions-during-a-presentation/>
- Raybould, Simon (2016). The Most Successful Ways to Answer Questions From Your Audience. <https://www.presentation-guru.com/techniques-for-handling-questions-during-a-presentation/>
- Guthrie, Georgina (2018). The 8 essential questioning techniques you need to know. <https://www.typetalk.com/blog/the-8-essential-questioning-techniques-you-need-to-know/>
- Prat, Roger. (2013). Questions and answers: 6 tips for answering poisoned questions <http://www.presentable.es/consejos-practicos/preguntas-y-respuestas-6-consejos-para-responder-las-preguntas-envenenadas/>
- [https://westsidetoastmasters.com/article\\_reference/qa\\_techniques.html](https://westsidetoastmasters.com/article_reference/qa_techniques.html)



- **Effective presentations**
- Ramírez, I. *Xataka*. (13 July, 2018) 13 tips for creating better PowerPoint presentations. <https://www.xataka.com/basics/13-consejos-para-crear-mejores-presentaciones-powerpoint>
- Brizuela, E. *Venngage*. (28 August, 2018) Presentation How-To Guide: Summarising Information for Presentations. <https://es.venngage.com/blog/como-hacer-una-presentacion/>
- Universia. (10 November, 2019). *Universia*. How to make a presentation in a simple way. <https://es.venngage.com/blog/como-hacer-una-presentacion/>
- García, F. (4 September, 2019). *Entrepreneur*. 9 tips para hacer una presentación Power Point infalible. <https://www.entrepreneur.com/article/339007>
- Fonseca, A. *Asfonseca*. The 15 best alternatives to Powerpoint. <https://asfonseca.com/blog/15-alternativas-powerpoint/>
- Paredes, L. (29 May, 2020). *DigitaltrendsES*. Las mejores alternativas a PowerPoint: desde Prezi hasta Slides. <https://es.digitaltrends.com/guias/alternativas-a-powerpoint/>



## **V. ECVET – SISTEMA EUROPEO DI CREDITI PER L'ISTRUZIONE E LA FORMAZIONE PROFESSIONALE**

### **VI.**

#### **1) Breve evidenziazione e importanza nell'attualità**

Il sistema europeo di crediti per l'istruzione e la formazione professionale (ECVET), è uno degli strumenti che l'Unione Europea ha sviluppato per supportare il trasferimento, il riconoscimento e l'accumulo dei risultati dell'apprendimento in tutta Europa. ECVET utilizza percorsi di apprendimento flessibili e personalizzati e fornisce una serie di regole e strumenti che facilitano il processo di riconoscimento dello studente, al fine di acquisire una qualifica. ECVET aiuta la mobilità transnazionale dei discenti nell'IFP ed è un potente strumento che aumenta la cooperazione transfrontaliera nell'istruzione e nella formazione.

Nel 2002, nella Dichiarazione di Copenaghen, si è fatto riferimento a un sistema di trasferimento dei crediti per l'istruzione e la formazione professionale (VET) e il sistema viene sistematicamente adattato alle realtà e alla distinzione tra i paesi europei. L'ECVET è stato creato per lavorare con altri strumenti europei e mira a rendere più comprensibile ai cittadini europei il riconoscere le loro competenze e abilità in un altro paese europeo. Aiuta a creare maggiore trasparenza e, di conseguenza, a favorire la mobilità.

L'ECVET rafforza anche la fiducia reciproca nel campo della qualifica, rendendo la mobilità più attraente in tutti i Paesi, essendo una parte cruciale dell'esperienza di apprendimento (apprendimento permanente, esperienze di gruppo e individuali, riconoscendo i risultati di apprendimento raggiunti in contesti formali e informali). L'ECVET fornisce una serie di vantaggi per l'apprendimento a lungo termine (accumulare apprendimento, cambiare percorsi, dare uno status formale ai risultati dell'apprendimento e sostenere la progressione) e la mobilità geografica (migliorare la qualità, risultati di apprendimento concordati e una comprensione condivisa, valore aggiunto dell'apprendimento all'estero, valorizzando e integrando la mobilità).





Un uso assolutamente necessario di ECVET durante la formazione è la proposizione di "evitare duplicazioni", assicurando che il tempo impiegato all'estero non sia considerato un ritardo per il raggiungimento degli obiettivi o delle qualifiche attuali della formazione.

In un ampio contesto e considerando vari punti relativi alle sfide europee, sorgono diverse questioni relative al quadro ECVET e la sua esecuzione e verifica nei diversi paesi della Comunità Europea e costantemente sottoposta all'analisi di progetto.

Uno dei problemi sollevati è la dipendenza dal finanziamento degli studi; quindi il successo di ECVET si deve ai fondi UE cosicché è difficile valutare il contributo dei singoli stati. Adottare e implementare l'ECVET nei paesi partecipanti è una scelta volontaria.

ECVET non è uno strumento stabile e immutabile e le questioni costanti e il rimodellamento alla realtà e a paradigmi futuri (medio e lungo termine) sono rilevanti per perfezionare gli strumenti disponibili e renderli più efficaci, come aumentare la qualità dell'apprendimento e la semplicità degli strumenti sviluppati nell'UE. E' un sistema complesso, che coinvolge una pletera di organizzazioni e la sua piena implementazione è complicata. In questo sistema, le esperienze transnazionali e la conoscenza dovrebbero essere una priorità per la società umana, e le difficoltà dei contatti e interazioni possono essere superate grazie a internet e altri sistemi che avvicinano tutti i popoli. Mentre la pandemia ha interrotto molti progetti, molte vite vengono ripristinate, reinventate nella vita quotidiana; possiamo riflettere sul futuro e su come valutare le reciproche esperienze, come insegnare e ricevere insegnamenti dagli altri esperti e quanto sia importante avere una misurazione accurata e l'ECVET nell'UE. Ogni comunità ha un'identità, una storia e delle tradizioni che rendono unico ogni Paese stesso e tutte le esperienze trascorse.

I progressi compiuti nell'ambito della tecnologia attualmente sono molto stimolanti e incoraggianti anche per l'ambito dell'istruzione e della formazione,



consentendo la creazione di nuovi ambienti di apprendimento per studenti e personale docente.

Un ambiente di apprendimento è un luogo, uno spazio, una comunità o un'attività che mira a promuovere l'apprendimento, tenendo conto della tecnologia che consente l'eLearning, l'apprendimento mobile, l'apprendimento collaborativo e le realtà virtuali. L'adozione e lo sviluppo di questa nuova tecnologia di apprendimento enfatizza la realtà virtuale come nuova esperienza che facilita l'apprendimento, utile agli insegnanti, ai formatori e ai leader rendendo possibili i diversi scenari scelti dall'operatore. Nonostante tutte le sfide connesse con gli strumenti e la nuova tecnologia, questo progetto è un passo avanti, perché unisce le nuove modalità tecnologiche con il miglioramento / trattamento di un patologico disturbo caratterizzato dalla paura di parlare in pubblico; tenendo sempre conto della valutazione misurabile e specifica del processo di apprendimento e dei risultati ottenuti. Anche se l'ECVET può essere applicato in un contesto molto vasto, questo manuale è progettato per supportare i formatori di realtà virtuale relativamente alla fobia del parlare in pubblico nell'applicazione di alcuni degli elementi dell'approccio ECVET ai moduli nel contesto della mobilità durante l'istruzione formale.

Questo manuale dovrebbe promuovere la cooperazione tra le istituzioni partner che strutturano azioni di mobilità transnazionale.

Queste linee guida si basano sui termini definiti nella raccomandazione ECVET e sui principi che sono stati descritti come "specifiche tecniche" per i formatori e il trattamento delle fobie del parlare con la realtà virtuale".

Nell'implementazione dell'ECVET è vitale che le qualifiche siano descritte in termini di risultati iniziali, con i risultati dell'apprendimento riuniti in unità e le unità accumulate per formare la base delle qualifiche. Anche i processi di valutazione, convalida e riconoscimento dovrebbero essere concordati in tutte le istituzioni partecipanti.



## 2) Competenze principali dei formatori ECVET

### a). Qualifiche

Le competenze dei formatori IFP devono essere spiegate in modo chiaro e strutturato, di semplice interpretazione e ricerca e trasparenza delle qualifiche.

Un'implementazione di successo di ECVET richiede che le qualifiche siano descritte in termini di risultati di apprendimento, con risultati di apprendimento riuniti in unità e unità spesso accumulate per formare la base di qualifiche o premi. I risultati di apprendimento creati con questa visione sono intrinsecamente "comuni" a tutti gli erogatori di IFP coinvolti, perché le conoscenze, abilità e competenze sono state definite con l'accordo degli insegnanti responsabili dei risultati di apprendimento specifici in ciascun fornitore di IFP.

L'istruzione e la formazione professionale (VET) insieme alla mobilità personale sono considerate dalla Commissione europea le politiche più importanti per garantire la coesione sociale in Europa. Dal Consiglio europeo di Lisbona del 2000, la Commissione europea ha fortemente promosso la creazione di un quadro educativo di riferimento (metaframework) che aiuta a confrontare le qualifiche rilasciate nei vari paesi.

Pertanto, il Quadro europeo delle qualifiche (EQF) è stato creato nel 2009, come classificazione dei livelli educativi dalla formazione professionale iniziale ai programmi universitari di dottorato più avanzati. Si può dire che l'EQF è un traduttore di qualifiche di diversi paesi. Normalmente, i Corsi di Formazione presentano un orientamento molto teorico, dimenticando due aspetti cruciali: i) il fattore umano e ii) lo stretto rapporto tra sicurezza e esperienza.



Il primo aspetto comprende la previsione e l'analisi di possibili problemi. Inoltre, quando il sistema non funziona correttamente, il responsabile deve intervenire il più rapidamente possibile, selezionando la soluzione disponibile e più efficace al problema.

Il secondo aspetto considera il rapporto tra sicurezza e esperienza.

Una politica di sicurezza deve preservare la sicurezza del sistema e viceversa.

Al fine di sviluppare le competenze richieste dai futuri professionisti della sicurezza e della sicurezza, questa breve riflessione mostra fino a che punto è necessaria esperienza in questi settori, nonché il valore della formazione che include esperienze reali fornite da professionisti in queste aree.

Sono stati, inoltre, creati due strumenti aggiuntivi per la mobilità degli studenti: il sistema europeo di accumulo e trasferimento di crediti (ECTS) per l'istruzione superiore e il sistema europeo di crediti (ECVET) per l'istruzione e la formazione professionale.

Entrambi gli strumenti consentono un riconoscimento delle conoscenze che uno studente ottiene in diversi paesi o, nel caso dell'IFP, attraverso diversi percorsi di apprendimento (formale, informale e non formale).

Poiché il focus di questo documento è sulla mobilità dei formatori IFP, viene preso in considerazione solo lo strumento ECVET. Il riconoscimento di una qualifica, o parte di una qualifica, tra paesi diversi è attualmente difficile da ottenere a causa delle profonde differenze tra i sistemi nazionali di qualificazione professionale (NVQ).

Il sistema ECVET ha lo scopo di risolvere questo problema creando un framework flessibile e generale.

In alcuni paesi europei, l'acquisizione dei risultati dell'apprendimento si traduce in una quantità di crediti attribuiti con un processo di convalida che costituisce la conclusione del processo di qualificazione.



In altri paesi, dove il sistema non prevede il conteggio dei crediti, i risultati dell'apprendimento possono essere elaborati specificamente per scopi di mobilità, dove le attività sono riconosciute come parte del curriculum, talvolta considerate come extra-credito.

In tutti i casi i risultati dell'apprendimento saranno probabilmente discussi in anticipo e comunicati a tutti i partner, in riferimento diretto al contratto di apprendimento.

ECVET consente agli studenti di accumulare e trasferire i loro risultati di apprendimento in unità man mano che vengono raggiunti. Ciò convalida la costruzione di una qualifica presso i discenti acquisita in contesti formali, non formali e informali.

## **b) Unità di risultati dell'apprendimento**

Il fulcro del sistema ECVET non è l'accettazione di una qualifica, ma il processo stesso intrapreso da un individuo in qualsiasi contesto (compreso il lavoro, la mobilità degli studenti e l'istruzione formale). Coerentemente, il sistema ECVET si basa sui risultati dell'apprendimento che sono evidenziati in termini di conoscenze, abilità e competenze quali unità minime che possono essere valutati, convalidati e accettati.

La creazione delle unità di risultati dell'apprendimento dipende dal contesto delle qualifiche specifiche e possono essere unità gestite o sviluppare unità specifiche per la mobilità. La convocazione consiste nel fatto che ciascun partner definisce il proprio curriculum di qualificazione in termini di capacità e si concentra sulle competenze che sono simili e possono essere acquisite in altri partner durante un periodo di mobilità.

Le competenze sono transnazionali e accettano diversi partner di routine in paesi simili.



La fiducia reciproca è un altro aspetto chiave della mobilità, perché i formatori IFP hanno condiviso i programmi di apprendimento, le metodologie e le procedure di valutazione utilizzate nel loro insegnamento per definire i risultati dell'apprendimento.

Inoltre, i documenti di mobilità (il contratto di apprendimento e il memorandum d'intesa) sono stati implementati nel database. Tutti i rapporti sono descritti accuratamente anche in questo documento.

Il problema principale nell'organizzazione della mobilità durante questo periodo sono le restrizioni e l'incertezza associate al Covid 19.

L'accesso alla pratica del parlare in pubblico per le persone con fobia sociale è limitato per diversi motivi e difficile da eseguire nel processo di formazione dei formatori. Questo processo richiede teoricamente un pubblico reale e preferibilmente un pubblico con un numero diverso di partecipanti e difficoltà crescenti. Per questo motivo, i simulatori di realtà virtuale sono un nuovo strumento di facilitazione che consente alle persone con fobia sociale di accedere gradualmente a questa formazione in un contesto virtualmente protetto.

L'accesso illimitato alla simulazione consentirà loro di aumentare la propria capacità senza il rischio di errori nella situazione del mondo reale e di proteggere la propria reputazione, aumentando la fiducia in se stessi e il benessere. Sosterremo la loro partecipazione in diversi modi. Nella fase iniziale del progetto creeremo un metodo di autovalutazione dedicato per la valutazione delle fobie di parlare in pubblico tra gli educatori che sarà interamente dedicato a questo. Ci impegneremo per identificare i principali bisogni e difficoltà in questo settore. Ciò aiuterà i partecipanti con fobia sociale ad accedere ai materiali, ma aiuterà anche l'esperto a realizzare una corretta applicazione e strategie di ottimizzazione per l'output su un target molto rilevante (membri dei gruppi target con fobia sociale) aumentando la qualità complessiva del progetto. Sosterremo le persone con fobia sociale con una consulenza gratuita dedicata per l'accesso alla professione di formatori IFP.



Per completare le procedure riceveranno in via prioritaria gli occhiali VR necessari per svolgere l'attività.

Gli esperti dedicheranno l'intera sessione a supportare pienamente i miglioramenti nell'apprendimento e nella qualità del public speaking:

| <b>1a parte</b>   | <b>2a parte</b>  | <b>3a parte</b>   | <b>4a parte</b>  | <b>5a parte</b>   |
|---|--|---|--|---|
| inizia sempre con sessioni di psicoeducazione individualizzata; | sessioni in cui vengono elaborati i comportamenti di fuga e di evitamento; | sessioni per creare comportamenti alternativi in situazioni che aumentano le fobie; | sessioni in cui l'insegnante e l'allievo interagiscono per raggiungere gli obiettivi principali; | sessioni totalmente dedicate alle strategie per mantenere questi cambiamenti dopo l'intervento; |

Lo studio di impatto sarà utilizzato per promuovere la la produzione intellettuale e la possibile trasferibilità in tutti i campi dei formatori IFP. Il Piano di Sostenibilità garantisce che tutte le funzionalità e i materiali saranno mantenuti accessibili a tutti al termine del progetto.

Inoltre, include diverse strategie per estendere il contenuto con: strategie di sfruttamento nei paesi partner, estensione del contenuto del progetto in diverse lingue e trasferibilità in diversi settori (istruzione, salute, politica, ecc.).



### **3) Obiettivi di ECVET in VR nella fobia del parlare in pubblico.**

La realtà virtuale può aiutare a comprendere meglio il mondo che ci circonda permettendo di simulare diverse situazioni in diversi ambienti. Negli ultimi anni l'assistenza sanitaria è diventata uno dei maggiori utilizzatori della VR, utilizzandola per integrare le attività mediche, curare le fobie e aiutare la ricerca scientifica. È nel campo del trattamento delle fobie sociali che questo progetto ha il suo nucleo, più specificamente nella fobia del parlare in pubblico.

Infatti, dal processo di implementazione di ECVET (2009), esso è stato migliorato principalmente nel campo delle piattaforme di e-learning. Poiché in questo periodo, caratterizzato da difficoltà nella mobilità e altre limitazioni per i professionisti, è difficile offrire corsi faccia a faccia, le nuove opportunità formative si basano sull'utilizzo di piattaforme di e-learning, unite allo sviluppo di piattaforme di videoconferenza, realtà virtuale, app tecnologiche più accessibili al comune cittadino / studente / insegnante / formatore. Oggi, grazie all'utilizzo di questi sistemi, i professionisti possono partecipare ai corsi indipendentemente dalla loro ubicazione fisica e condividere le loro esperienze e conoscenze con persone di diversa estrazione e cultura / area di azione. In questo senso, chiunque e ovunque può beneficiare della esperienza altrui.

Questa formazione sincronizzata può essere combinata con attività asincrone, prendendo spunto dai materiali di sistemi di apprendimento basati sul web.

Questi sistemi sono utili per la gestione dei diversi corsi e forniscono, tra le altre caratteristiche interessanti, chat, forum di discussione e servizi per caricare e scaricare documenti / esercizi / manuali di laboratorio.

Promuovere l'uso di nuove tecnologie come la realtà virtuale sembra essere il nuovo futuro per gli obiettivi dell'ECVET da raggiungere in una prospettiva più integrale e motivante.





Quest'ultimo aspetto innovativo sarà alla base del progetto Virtual Reality for Social Phobias.

Per automatizzare la creazione dei corsi è stato creato uno strumento di facile utilizzo ed economico che consente di svolgere i corsi di formazione senza molti ostacoli in qualsiasi parte del mondo e davanti a diversi tipi di pubblico.

Possiamo usare occhiali virtuali che costano poco e possono essere acquistati in siti utilizzati da tutti come Amazon. Pertanto la Realtà Virtuale (VR) nel contesto delle fobie sociali rappresenta un potente strumento per migliorare le capacità di comunicazione permettendo di personalizzare la formazione, le prestazioni, il monitoraggio e la misurazione quantitativa mediante l'integrazione di differenti dispositivi esterni.

La Realtà Virtuale, creando scenari coinvolgenti, può abilitare lo “Spostamento dell'attenzione”, distraendo chi parla da sensazioni negative (es. Mancanza di respiro, ripetizioni di parole) durante le presentazioni.

La realtà virtuale può anche essere efficace nell'aumentare la motivazione, trasformando esercizi ripetitivi e talvolta noiosi in compiti coinvolgenti e piacevoli.

La realtà virtuale aiuta a simulare scenari realistici che sarebbero altrimenti impegnativi o impossibili da riprodurre nel mondo reale, in modo sicuro e controllato.

La possibilità di fornire compiti contestualizzati che stimolino le funzioni cognitive dei relatori, favorisce il trasferimento delle competenze acquisite alle attività di convegni professionali quotidiani, workshop e altre situazioni.

Un esempio di formazione sulle fobie sociali del sistema VR è mostrato nel progetto che presentiamo. Lo scopo di questo lavoro è analizzare lo stato dell'arte attuale in questo argomento, concentrandosi sugli aspetti tecnico / psicologici e sulla percezione della tecnologia da parte dell'utente in questo specifico campo di parlare in pubblico.



Per quanto riguarda l'analisi degli aspetti tecnici, è necessario chiarire il termine "Realtà Virtuale", che i ricercatori usano spesso quando si fa riferimento a qualsiasi dispositivo computerizzato che fornisce stimoli visivi e audio, ad esempio videogiochi, su un monitor, programmi di occhiali, app.

Tuttavia, in VR, l'utente, circondato da una rappresentazione 3D generata dal computer, viene "trasportato" nell'ambiente virtuale (VE), dovrebbe essere in grado di muoversi al suo interno e di interagire con gli oggetti virtuali in modo naturale mentre / lei fa parte della scena.

Infatti, i due fattori chiave che caratterizzano un sistema VR sono l'immersione e l'interazione, elementi che influenzano il senso di presenza, che influisce su altri elementi che lavorano insieme nell'efficacia dell'esperienza VR, ad esempio la formazione.

Questo lavoro rappresenta la prima analisi che fornisce una prospettiva psicologica sulla VR per le fobie sociali relative al public speaking.

Tuttavia, il crescente interesse nel capire se e come tale tecnologia possa essere applicata efficacemente in questo campo e l'obiettivo principale del progetto per ECVET-STEP è quello di colmare il divario tra la teoria e le effettive maggiori competenze acquisite, resilienza dei formatori IFP in questo campo, riduzione delle sensazioni negative negli educatori (fobia, stress e ansia) e aumento dell'efficacia del metodo nei centri di formazione professionale, scuole ed educatori, diffondendoli nei paesi coinvolti.

Principali gruppi target del progetto: insegnanti, docenti universitari e altri del sistema educativo.

Il progetto contribuisce all'apprendimento delle innovazioni e alla qualità dell'apprendimento stesso, potendo mettere a confronto professioni del public speaking e allievi principianti.



I principali risultati del progetto si basano su un modello di mobilità per le azioni di IFP come base per il "miglioramento del ECVET Public speaking", con l'obiettivo di supportare le parti interessate impegnate nella mobilità per l'apprendimento per scoprire come possono utilizzare in modo efficace il sistema ECVET per imparare le migliori tecniche riguardo al public speaking.

Sostenere l'adozione di approcci innovativi da parte dei formatori IFP e delle tecnologie digitali per l'insegnamento e l'apprendimento; promuovere lo sviluppo professionale iniziale e continuo di insegnanti, formatori e tutor IFP sia in ambito scolastico che lavorativo; sostenere l'adozione di approcci innovativi e tecnologie digitali per l'insegnamento e l'apprendimento.

"Virtual Reality Simulator Against Public Speaking Phobias" include tecnologie digitali innovative per l'insegnamento e l'apprendimento, come il Virtual Reality Simulator (O3).

Si tratta di un sistema VR immersivo che consente ai partecipanti di simulare una sessione di public speaking al fine di aumentare le competenze degli insegnanti e ridurre le fobie sociali legate al parlare in pubblico.

Il sistema consentirà ai partecipanti di sperimentare diverse sessioni di public speaking in scenari di crescente difficoltà.

Poiché la Fobia Sociale rende estremamente difficile l'accesso alla professione a tutte le professioni di insegnamento, il progetto include un'innovativa piattaforma di e-learning (O2) che insegna agli educatori le competenze necessarie per svolgere un discorso pubblico efficace e ridurre l'ansia legata alla performance pubblica.



Lo sviluppo professionale iniziale e continuo di insegnanti, formatori e tutor dell'IFP, sia in contesti scolastici che lavorativi, è il fulcro degli output intellettuali da produrre nell'ambito del progetto "Simulatore di realtà virtuale contro le fobie del parlare in pubblico " come supporto per tutto l'IFP insegnanti, formatori e tutor a scuola che vogliono avere pratiche innovative per l'insegnamento e l'apprendimento.

Innanzitutto, il progetto produrrà un sistema di realtà virtuale per la simulazione di scenari di public speaking al fine di ridurre ansia, fobia e altri stati negativi legati all'insegnamento.

Ciò faciliterà l'accesso alla professione di formatori a persone con elevate capacità e conoscenze tecniche, ma che potrebbero incontrare alcune difficoltà in situazioni pubbliche legate alla fobia e all'ansia.

La simulazione di scenari VR di public speaking può formare i partecipanti e ridurre l'ansia e la fobia attraverso l'esposizione graduale alla situazione in un ambiente protetto.

Questa innovazione faciliterà l'accesso alla professione di formatori IFP e ad altre professioni di insegnamento, massimizzando il potenziale professionale delle persone che desiderano accedere al campo dell'istruzione.

Poiché i formatori IFP sono una professione non regolamentata, i criteri formali di accesso non sono definiti nella stragrande maggioranza dei casi.

La Validazione del modello delle competenze in ECVET e l'Attivazione del Piano di Sostenibilità produrranno risultati tangibili che saranno mantenuti aperti e disponibili con tutte le funzionalità.

Il progetto "Virtual Reality Simulator Against Public Speaking Phobias" ha diversi elementi innovativi che saranno implementati durante la vita del progetto:

- - Metodi innovativi di realtà virtuale ed e-learning per aumentare le competenze nel parlare in pubblico e ridurre le fobie nel parlare in pubblico;



- - La realtà virtuale consente agli educatori di sperimentare diversi tipi di pubblico prima di parlare in pubblico, per prevenire errori, stress e ansia;
- - La realtà virtuale consente agli educatori di affrontare il problema della fobia sociale senza rischi nel mondo "reale";
- - La realtà virtuale è un valido complemento di supporto psicologico per la riduzione delle fobie sociali;
- - La realtà virtuale include un metodo innovativo per la consegna di suggerimenti su misura sulla performance di parlare in pubblico;
- - Il sistema di realtà virtuale include un sistema per l'autovalutazione della fobia sociale e altri stati psicologici;
- - E-learning Platform ha un metodo innovativo per la motivazione degli utenti nel completare le lezioni attraverso messaggi personalizzati, chatbot, autorisponditori;
- - Il manuale include elementi innovativi per la valutazione delle competenze nell'ambito dell'ECVET per parlare in pubblico;
- - Il manuale include un test dedicato della fobia di parlare in pubblico per i formatori IFP da convalidare in 300 soggetti in 6 paesi.

Pertanto, per l'efficace implementazione del sistema ECVET, la procedura per la creazione dei risultati di apprendimento dovrebbe essere "orizzontale" perché include il modo in cui gli insegnanti si allenano in classe / laboratorio e promuove la fiducia reciproca tra insegnanti di diversi tipi di IFP fornitori.

Questo approccio significa che gli insegnanti svolgono un ruolo essenziale nel raggiungimento di risultati di apprendimento che riflettono la metodologia utilizzata.

Gli obiettivi di questo progetto seguono alcune delle priorità orizzontali e specifiche del campo:

- - migliorare il raggiungimento delle competenze pertinenti in una prospettiva di apprendimento permanente di individui che hanno fobie sociali nel parlare in pubblico;



- - migliorare il dialogo tra i diversi livelli e tipi di istruzione e formazione e dal mondo della formazione al mondo del lavoro e del public speaking;
- - istruzione transnazionale e innovativa, formazione nel campo delle fobie sociali nel parlare in pubblico, integrata nell'era digitale;
- - apprendimento basato sul lavoro in tutte le sue forme, coinvolgendo parti sociali, aziende e fornitori di VET, nonché stimolando innovazioni nel campo del parlare in pubblico.

Il progetto è incentrato sullo sviluppo e l'implementazione di uno strumento innovativo di corsi e-learning che si baserà sulla reciproca cooperazione internazionale tra docenti, docenti di materie tecniche, studenti in formazione professionale presso scuole o università.

L'obiettivo principale del progetto è migliorare la competenza linguistica VETS e la loro conoscenza degli aspetti tecnici per acquisire maggiore sicurezza e successo nel parlare in pubblico, fornendo loro un programma educativo più attraente che dovrebbe portare a un nuovo approccio per un migliore supporto per competitività su questo tema.

Recentemente è stata valutata la funzionalità di un sistema VR a basso costo, ci auguriamo che sia in grado di visualizzare un rendering in tempo reale delle caratteristiche del discorso e del pubblico visionando una serie di oggetti personalizzati.

Valutazioni verranno utilizzate per controllare il raggiungimento dei risultati in ogni sessione di VR, e ci auguriamo di rilevare una riduzione significativa e progressiva della fobia del parlare in pubblico durante lo studio, confortati dal fatto che i dati preliminari in studi simili di altri tipi di formazione con la realtà virtuale indichino già che la VR potrebbe essere una terapia benefica per le fobie sociali, e sono supportati da una serie di altre indagini in quel campo.



Inoltre, a parte il suo utilizzo come trattamento diretto delle fobie rispetto al public speaking, molti ritengono che la realtà virtuale abbia applicazioni più ampie, come l'istruzione e la riduzione dello stress anche in altri ambiti. Se la tecnica fosse realmente efficace, potrebbe avere il potenziale per migliorare l'esperienza complessiva dei formatori IFP e, a loro volta, i risultati riferiti dai formatori VET. Tutti questi aspetti tecnici contribuiscono al realismo dell'esperienza, alla soddisfazione dell'utente e, di conseguenza, all'efficacia dell'intervento. Inoltre, quando si considera un sistema per il trattamento delle fobie, due requisiti essenziali sono la fattibilità e la sicurezza, che dovrebbero essere valutate nel contesto dell'uso.

Un terzo fattore da considerare è l'usabilità, che dovrebbe essere sempre elevata per qualsiasi tipo di tecnologia. Inoltre, l'esperienza utente complessiva dovrebbe essere positiva e coinvolgente e, quindi, indagare diversi aspetti come il divertimento, l'interesse e l'accettabilità, aspetti cruciali per creare soluzioni che siano ben accolte dagli utenti. Le soluzioni digitali, inclusa la realtà virtuale, dovrebbero costituire un'esperienza d'uso positiva e, se non dovessero rivelarsi tali, non dovrebbero essere utilizzate. Per tutti questi motivi, è importante considerare questi aspetti sia durante la progettazione che durante la valutazione di un sistema VR per il trattamento delle fobie sociali. Per quanto a nostra conoscenza, questo lavoro rappresenta la prima analisi che fornisce una prospettiva tecnologica sulla VR per le fobie sociali rispetto al public speaking nei paesi partner coinvolti.

Comunque il crescente interesse nel capire se e come tale tecnologia possa essere efficacemente applicata in questo campo è dimostrato da altre recensioni pubblicate in altri campi delle fobie sociali.

Tutte le recensioni si concentrano principalmente sull'efficacia clinica dei videogiochi e della realtà virtuale per i pazienti con fobie.

Analizzano gli exergames (es. Esercizio + videogioco) per l'allenamento fisico, mentre altri includono anche studi che forniscono interventi educativi.



La nostra analisi include solo i sistemi per le fobie relativi alla formazione pubblica poiché questi sono i formatori IFP che possono trarre il massimo vantaggio da un ambiente di formazione multi-stimolo interattivo, come il nostro progetto fornito da VR. L'esame dell'efficacia degli interventi di VR rispetto ai protocolli tradizionali sulle misure di esito fisiologico, l'aderenza e il divertimento nei soggetti con fobie sociali è forse un nuovo elemento su cui lavorare in seguito. Sono ammesse tutte le condizioni di fobia, compreso l'ampliamento della popolazione target per parlare a un pubblico specifico. Poiché l'età è un fattore chiave nella percezione e nell'adozione della tecnologia, la nostra revisione si concentrerà solo su formatori IFP, insegnanti e insegnanti universitari in uno studio controllato. Sulla base degli articoli che analizziamo, gli autori concludono che exergames, in particolare app video attive con occhiali 3D con immagini di ambienti 3D, sono utili e divertenti come complemento agli studi dei formatori VET, anche se i dati sono ancora scarsi. L'utente dell'IFP a volte può cambiare o alterare l'aspetto dell'ambiente. Per quanto riguarda la realtà aumentata, questa aggiunge semplicemente grafica o suono a un ambiente di vita reale e gli occhiali AR vengono quindi utilizzati per dare vita all'esperienza. Come altre revisioni, l'analisi si concentra sui risultati clinici / psicologici (es. qualità della vita, dispnea;); la conoscenza della fobia e delle risposte fisiologiche e anche del pubblico è considerata rispetto agli interventi educativi e all'esperienza degli utenti in questo settore.

Lo scopo del nostro lavoro è quindi quello di analizzare lo stato dell'arte della tecnologia e di identificare e creare dati in letteratura sull'applicazione della VR alle fobie sociali, e in particolare esercizi di formazione per parlare in pubblico.

Tutti questi aspetti tecnici donano realismo all'esperienza, alla soddisfazione dell'utente e, quindi, all'efficacia dell'intervento.

Inoltre, tenendo conto del sistema per lavorare con fobie sociali rispetto al public speaking, ci sono due requisiti essenziali: fattibilità e sicurezza, che dovrebbero essere analizzati nel contesto di utilizzo.





Un terzo fattore, a cui si dovrebbe pensare con attenzione è l'usabilità, che dovrebbe essere sempre alta per qualsiasi tipo di tecnologia. Inoltre, l'esperienza utente generale dovrebbe essere positiva e coinvolgente e, quindi, indagare diversi aspetti come godimento, interesse, e l'accettabilità è fondamentale per creare soluzioni che siano ben percepite dagli utenti dell'IFP. Le soluzioni digitali, inclusa la realtà virtuale, dovrebbero incoraggiare un'esperienza utente positiva nei formatori IFP perché "se gli utenti sentono che la tecnologia non corrisponde alle loro esigenze e preferenze, o non può essere incorporata nelle loro routine, non verrà utilizzata".

Per tutti questi motivi, è importante considerare questi aspetti sia quando si progetta che quando si valuta un sistema VR per lavorare con fobie sociali per il public speaking.

#### **4) Risultati ottenuti:**

##### **a) Conoscenze, abilità e competenze**

L'ottenimento di risultati di apprendimento è l'obiettivo più importante dei progetti e la mobilità e la fiducia tra le istituzioni sono cruciali nel processo.

Il motivo del progetto si basa sull'analisi dei bisogni del gruppo target.

I risultati dovrebbero mostrare chiaramente l'interesse dell'IFP nel corso tecnico e-learning che sarà presentato in questo progetto, nonché la loro volontà di essere attivamente impegnati nella cooperazione internazionale e nel processo di progettazione del corso.



Oltre al miglioramento delle competenze IFP nel parlare in pubblico, ci sono altri obiettivi rilevanti e importanti del progetto, come il rafforzamento della cooperazione con partner di altri paesi e vari settori dell'istruzione (insegnanti, insegnanti di materie professionali, studenti); comprensione più ampia di pratiche, politiche e sistemi utilizzati nell'istruzione, nella formazione e nei luoghi di lavoro nei paesi partner.

L'impatto positivo su insegnanti, formatori IFP e le capacità comunicative degli studenti e la loro conoscenza di culture diverse, la cooperazione tra i Paesi dovrebbero portare alla consapevolezza culturale, rispettivamente all'ampliamento della percezione degli studenti e degli insegnanti del mondo che li circonda.

Il progetto migliora anche l'uso pratico delle abilità linguistiche e di comunicazione richieste dal mercato del lavoro, in particolare per sostenere la fiducia in se stessi degli IFP nella candidatura per un lavoro che richiede di parlare in pubblico all'estero attraverso le conoscenze e le abilità acquisite dal corso nonché dall'interazione con i partner stranieri e professionisti di società di ingegneria / università / scuole / e l'impatto positivo sulla motivazione per l'apprendimento del public speaking attraverso metodi innovativi - il corso e-learning - e dando la possibilità di incoraggiare le proprie competenze trasversali, vale a dire le loro capacità di presentazione e capacità di comunicazione;

Lo sviluppo delle competenze ICT attraverso la partecipazione attiva dei VETS ai processi mediante l'uso della realtà virtuale, prende in considerazione le differenze nello stile di apprendimento e nelle strategie per garantire il successo del corso.

I contributi sulla dimensione professionale e accademica (lo sviluppo delle competenze professionali) del programma sono:

- - la partecipazione a un programma efficiente con accesso a basso costo per fobie sociali di public speaking;
- - esperienza formativa, capacità e gestione professionale nel parlare in pubblico;



- - essere in grado di fare un confronto tra pratiche professionali all'estero e formazione nazionale senza pubblico;
- - Aumentare il livello di conoscenza in un'area specifica del parlare in pubblico;
- - Creare consapevolezza accademica sull'uso della VR nella lotta alle fobie sociali;
- - Uso della realtà virtuale per lo sviluppo professionale;
- - Incontro con varie attrezzature e progetti;
- - Essere in varie applicazioni;
- - Pratica senza un consulente e in qualsiasi luogo;
- - Opportunità di sviluppo professionale in ambienti diversi;
- - Possibilità di seguire gli sviluppi in aree specifiche;
- - Sviluppo di conoscenze e abilità accademiche;
- - Cambiare le aspettative future;
- - Utilizzo di diverse fonti: uno dei vantaggi del progetto è la maggiore autostima nel parlare in pubblico.

Basandosi sul successo della versione mobile la realtà virtuale per le fobie del public speaking consente agli utenti di controllare la direzione del discorso a un pubblico diverso, in modo che i cambiamenti nel modo in cui parlano possano essere monitorati e registrati grazie alla app mobile e agli occhiali. L'app offrirà all'ECVET diverse attività in un ambiente virtuale. Quindi perchè è importante? Questo tipo di formazione può creare un set di dati molto più dettagliato, come il monitoraggio delle skills già consolidate che può fornire ai ricercatori informazioni più accurate su come gli utenti si orientano e su quali punti esitano integrando i dati raccolti fino ad oggi.

Con questa funzionalità, i creatori sono stati anche in grado di replicare esperimenti di laboratorio altamente credibili, che non avrebbero funzionato in formato teorico / pratico non VR. Questo ha creato "una valutazione diagnostica ancora più immersiva e intuitiva dei miglioramenti nella capacità di parlare in persone che possono potenzialmente sviluppare fobia parlando in pubblico. Il progetto può anche



dimostrare come la cooperazione tra le aziende sanitarie e tecnologiche può portare a soluzioni sanitarie innovative e di successo nel campo dell'istruzione e dei formatori. Alcuni trattamenti tradizionali hanno mostrato successo nel fornire il miglioramento del livello di fobia nel parlare in pubblico, ma la maggior parte delle persone che hanno bisogno di praticare ha bisogno di un modo di allenamento più motivato e più economico. In questo campo la formazione e le attività di VR immersive hanno mostrato un potenziale.

Il progetto "Virtual Reality Simulator Against Public Speaking Phobias" è interamente dedicato alla produzione di output pensati per la riduzione della fobia sociale legata al parlare in pubblico, al fine di rendere più facile l'accesso al settore dell'istruzione e anche per aumentare la soddisfazione per la vita.

I partecipanti con fobie sociali, per accedere, si impegnano a realizzare attività che includono tutte le attività svolte dalle organizzazioni partecipanti (ogni 6 mesi).

Gli indicatori si basano sulla percentuale di attività completate secondo il modulo di domanda e sulla percentuale di attività eseguite in tempo secondo il calendario (comprese le scadenze intermedie e finali).

Altri indicatori sono i questionari di soddisfazione e qualità, inclusi elementi qualitativi e quantitativi per la valutazione dei 3 risultati intellettuali.

Il questionario di soddisfazione sarà applicato nell'ultimo mese della produzione intellettuale.

Questi questionari hanno come indicatore quantitativo la percentuale di utenti soddisfatti e qualitativo la valutazione delle domande aperte per un'ulteriore ottimizzazione degli output.



Ci sarà un rapporto sull'usabilità. Sarà applicato per E-learning (O2) e VR (O3) a 150 partecipanti ciascuno al fine di verificare le problematiche di usabilità della Piattaforma prodotta. Il rapporto usabilità anche include un indicatore quantitativo:

1. percentuale di utenti che possono utilizzare facilmente la Piattaforma;
2. percentuale di funzionalità correttamente comprese e utilizzate dai partecipanti.

Gli indicatori qualitativi sono la valutazione di domande aperte per un'ulteriore ottimizzazione dell'output.

I Proficiency test misureranno le competenze acquisite dai partecipanti e saranno applicati a O2 e O3 con una procedura di test-retest ad almeno 150 partecipanti. L'analisi statistica del t-test accoppiato a due campioni verrà eseguita con gli indicatori, percentuale di utenti che aumentano le competenze.

I risultati del t-test mostrano un aumento significativo delle competenze.

Gli incontri del progetto transnazionale saranno misurati anche con le analisi di soddisfazione fuori dal meeting. Il questionario misurerà diverse sottoscale (luogo, programma, organizzazione, workshop, ecc.).

Gli indicatori di diffusione saranno:

- nr. di articoli di notizie sul sito web ufficiale del progetto;
- nr. di siti web affiliati al progetto;
- nr. di rapporti di attività per organizzazione partecipante; nr. di organizzazioni che raccomandano - i risultati intellettuali del progetto e nr. di membri dei gruppi target che utilizzano i risultati intellettuali del progetto.

Per ridurre le fobie di parlare in pubblico tra formatori IFP, professori universitari, insegnanti scolastici e altri membri dei gruppi target, abbiamo progettato diversi strumenti diretti per raggiungere questo obiettivo.



L'output intellettuale 1 include un nuovo strumento psicometrico per la valutazione specifica del parlare in pubblico tra le professioni docenti, diverso e innovativo rispetto ai classici test di fobia sociale.

Si rivolge in modo specifico alle professioni docenti e ha il ruolo di effettuare un'accurata analisi e identificazione dei soggetti con questa specifica fobia. Ciò aiuterà gli esperti a riconoscere e quantificare la situazione. Inoltre, il test sarà convalidato in un campione di membri del gruppo target, fornendo in questo modo ulteriore know-how a centri di formazione professionale, istituti di istruzione e altre entità che si occupano del problema. Il progetto offre inoltre un output interamente dedicato alla riduzione della fobia del parlare in pubblico attraverso la simulazione in Realtà Virtuale di uno scenario reale. La graduale esposizione dei partecipanti in scenari di difficoltà crescente consentirà ai partecipanti di sperimentare e familiarizzare con il pubblico in un ambiente completamente protetto. Lo strumento VR monitorerà anche il comportamento dei partecipanti e sarà in grado di fornire un feedback personalizzato sulle prestazioni aumentando la competenza del partecipante.

La fobia ridotta, l'ansia e lo stress e la maggiore resilienza e soddisfazione dei partecipanti faciliteranno anche il loro accesso alle professioni di insegnamento. L'applicazione della Realtà Virtuale sarà promossa anche durante l'applicazione di sessioni psicologiche finalizzate alla riduzione delle fobie sociali. I risultati ottenuti attraverso l'uso dell'output intellettuale saranno analizzati e descritti nello studio di impatto, che sarà utilizzato per una ulteriore diffusione, scopi di promozione e per favorire lo sfruttamento futuro e la sostenibilità dei risultati del progetto. Le azioni incluse nel progetto faciliteranno inoltre l'occupabilità dei partecipanti nel settore dell'istruzione, riducendo in modo significativo una delle barriere più importanti per lavorare davanti a un pubblico. Il progetto offre un'ampia gamma di attività per divulgare le tecniche di formazione dei formatori per aumentare la qualità dei discorsi di formatori IFP, professori universitari, insegnanti scolastici e altri membri dei gruppi target, in particolare: un manuale, una piattaforma di e-learning, una Formazione VR.



Includiamo nella nostra strategia promozionale vari metodi di comunicazione al fine di garantire un coordinamento efficace durante la vita del progetto, ottimizzando la gestione del tempo e migliorando le prestazioni complessive, competenze che devono essere acquisite dagli ECVET durante il processo.

Pertanto, pensiamo che il progetto consentirà di aumentare le competenze del parlare in pubblico tra formatori IFP, insegnanti di scuola, professori universitari e altri membri dei gruppi target, mediante l'uso innovativo della VR nella creazione di più scenari di formazione. Gli obiettivi principali si concentrano sull'aumento della capacità dei centri di formazione professionale di fornire corsi educativi ispirati al contenuto di O1; sull'aumento delle competenze dei direttori e di altri professionisti della valutazione delle risorse umane per valutare le prestazioni dei formatori IFP attraverso il metodo osservazionale.

Un obiettivo tangibile sarà di almeno 2.000 di download del manuale disponibile gratuitamente sul sito ufficiale del progetto.

La piattaforma di e-learning per le competenze di parlare in pubblico è un'educazione digitale aperta basata su 10 ore di videoconferenze progettate per aumentare le competenze di parlare in pubblico e ridurre le fobie di parlare in pubblico e altri stati psicologici negativi.

La piattaforma sarà attiva sul sito ufficiale del progetto e sarà multilingua, tradotta in 7 lingue (EN, PT, IT, RO, TK, SP, GR).

Comprenderà diversi scenari che saranno appositamente sviluppati:

- l'auditorium è vuoto;
- l'auditorium è pieno;
- l'auditorium è pieno e il pubblico sta parlando.



Questi diversi scenari rappresenteranno diversi livelli di difficoltà, dal più semplice al più complicato.

Inoltre ci sarà una valutazione automatizzata della qualità del lavoro e per questo il sistema raccoglierà i seguenti indicatori di qualità del parlato:

- Contatto visivo con il pubblico: il sistema valuterà se l'utente guarda il pubblico.
- Movimento della testa: il sistema valuterà i movimenti della testa dell'utente per rilevare situazioni di stress, ecc.
- Tono vocale: il sistema valuterà il livello del volume quando l'utente parla.
- Tempo di conversazione: monitoraggio dei tempi di conversazione.

Con la misurazione di queste variabili il sistema genererà una valutazione che verrà mostrata al termine dell'attività. Questa valutazione sarà sempre in termini positivi, in modo da non minare la fiducia in se stesso dell'utente.

Al termine dell'attività verranno valutati gli item sulla autoefficacia e sulla valutazione.

Il sistema chiederà all'utente di eseguire un'autovalutazione delle emozioni, della fiducia, ecc.

Per guidare l'utente verrà sviluppato un avatar che, durante l'attività, fornirà suggerimenti all'utente riguardo alle variabili citate in precedenza, per migliorare le sue prestazioni nel presentare un discorso e per aumentare la sua motivazione..

Questa realtà virtuale offre all'utente un sistema di apprendimento automatizzato e mirato, altamente motivante e, allo stesso tempo, in un ambiente virtuale sicuro.





Questa applicazione può essere molto utile come pratica rispetto alle vere conferenze.

Inoltre, grazie all'utilizzo dello smartphone, il cui utilizzo è molto diffuso tra la popolazione, questo strumento sarà facilmente accessibile a chiunque. Sarà solo necessario acquistare gli occhiali VR, che hanno un costo molto contenuto (circa 15 euro).

Ci aspettiamo come impatto:

- aumento delle competenze nel parlare in pubblico da parte degli educatori;
- riduzione degli stati psicologici negativi associati al parlare in pubblico (ansia, fobia, stress);
- 150 persone parteciperanno alla sperimentazione, aumentando le proprie competenze e dando un feedback agli esperti per l'ottimizzazione in base alle esigenze dei gruppi target;

L'innovazione è rappresentata dal fatto che il sistema VR permette ai docenti di aumentare le competenze e imparare in uno scenario simulato. Ciò previene l'errore in situazioni reali e aiuta l'educatore a familiarizzare con il pubblico.

Il sistema VR è multilingua e realmente accessibile e include strumenti psicometrici per la valutazione delle fobie del parlare in pubblico con un metodo automatizzato per la valutazione dell'impatto.

In quanto al potenziale di trasferibilità, il sistema VR è progettato per formatori IFP, può essere facilmente adattato e trasferito in tutti i settori dell'istruzione: istruzione scolastica, istruzione superiore, istruzione per adulti.

Inoltre, tutti i professionisti che richiedono abilità nel parlare in pubblico possono trarre vantaggio da questa formazione. Il Sistema VR è progettato per aumentare le competenze nel parlare in pubblico ma può essere applicato anche - insieme al supporto psicologico - da psicologi che si occupano di pazienti con fobia sociale anche



quando il soggetto non è tenuto a parlare in situazioni pubbliche, e al lavoro per il loro sviluppo professionale iniziale e continuo.

La nostra analisi dei bisogni transnazionali ha mostrato chiaramente che non esiste un chiaro requisito accademico per accedere alla professione di formatore IFP, che resta una professione non regolamentata.

Quando c'è un requisito di formazione questo non è correlato alle abilità sociali.

Lo stesso si può chiaramente identificare per gli insegnanti della scuola, il cui accesso alla professione è regolato dalla selezione pubblica.

Tuttavia, fattori sociali come ansia sociale e fobie possono chiaramente influenzare le prestazioni di insegnanti, formatori e mentori IFP e ridurre il loro benessere. L'output supporta il loro processo di apprendimento del parlare in pubblico e lavora direttamente sulle fobie sociali legate al parlare in pubblico.

A livello locale, i formatori IFP, gli insegnanti delle scuole e i professori universitari formati nel nostro programma parteciperanno alla formazione di qualità, che migliorerà la qualità complessiva dei servizi educativi, aumentando la motivazione e la soddisfazione dei discenti e diminuendo il tasso di drop out degli studenti. La loro performance motiverà i loro coetanei ad apprezzare l'O1, O2 e O3. L'erogazione di formazione online e offline a lungo termine sosterrà lo sviluppo continuo della comunità professionale dell'istruzione / formazione.

La fornitura di prodotti intellettuali e di nuovi contenuti specifici motiverà altri centri di formazione specializzati, scuole e università a rivedere la loro offerta formativa e ad adattarla per rimanere competitivi sul mercato.

A livello regionale, l'università, le scuole, i centri di IFP che sfruttano i nostri risultati aumenteranno le loro prestazioni generali attirando l'attenzione di altri centri di istruzione / formazione.



Le organizzazioni esterne inizieranno a promuovere programmi educativi basati sui contenuti del progetto favorendo una maggiore competenza nel parlare in pubblico e lavorando per ridurre gli effetti della fobia sociale nel settore dell'istruzione.

A livello nazionale lo sfruttamento sostenibile dei risultati intellettuali e la diffusione di un quadro comune dei risultati dell'apprendimento aumenterà la qualità complessiva dei servizi educativi e il suo effetto in termini di maggiore soddisfazione e motivazione degli apprendenti, aumento delle competenze nel parlare in pubblico e riduzione dei risultati negativi (stress, ansia, fobia).

Questi fattori attireranno l'attenzione dei responsabili delle decisioni strategiche presso il governo, l'università, i centri di formazione professionale, le scuole e l'Associazione dei formatori. In tutti i casi, attirare l'interesse delle autorità nazionali può creare le condizioni per la diffusione dei risultati a livello nazionale. Tutti i partner diffonderanno i risultati del progetto ai ministeri dell'Istruzione, alle direzioni e agli ispettorati a livello nazionale. I partner diffonderanno lo studio sull'impatto e altri documenti importanti per incoraggiare lo sfruttamento e la valorizzazione dei materiali del progetto.

A livello europeo, le buone pratiche e l'applicazione di successo dei 3 output intellettuali attireranno l'attenzione di altri paesi e le loro richieste di replicare il progetto a livello nazionale. In particolare dalla presenza di enti che operano a largo raggio a livello internazionale, avendo contatti con centri di formazione professionale, scuole e università di paesi esteri. Inoltre, considerando che tutti i nostri risultati intellettuali saranno tradotti in inglese, questo processo sarà facilitato in tutta Europa e oltre.

Il profilo Facebook che sarà aperto e mantenuto dai partner attirerà l'attenzione della comunità educativa professionale e dei fornitori di formazione per il pieno sfruttamento del progetto nella sua lingua inglese, ma anche come base per altri possibili futuri progetti comuni.

La realtà virtuale crea un'esperienza coinvolgente fornendo all'utente immagini di ambienti 3D.



Come parte di questa esperienza virtuale, l'utente a volte può cambiare o alterare l'aspetto dell'ambiente. Per quanto riguarda la realtà aumentata, questo aggiunge semplicemente grafica e suono a un ambiente di vita reale e gli occhiali AR vengono quindi utilizzati per dare vita all'esperienza.

Lo sviluppo e l'implementazione dell'applicazione mobile sono legati all'apprendimento e il design dell'applicazione stessa influenza le principali componenti strutturali di teoria, informazione, interazione, riflessione e valutazione della conoscenza e dell'impatto della VR sulle fobie sociali.

La motivazione iniziale dei membri partecipanti è quella di sviluppare l'applicazione al fine di riprogettare i percorsi della Facoltà di Educazione Sociale e Psicologia.

Entrambe hanno una grande percentuale di utenti interessati alla modalità a distanza per lavorare con formatori VET con fobie.

Durante tutto il progetto, gli insegnanti saranno inseriti in team multidisciplinari in grado di ridefinire e ristrutturare il contenuto delle materie in tutte le fasi del progetto, insieme al docente e al coordinatore del corso, sviluppato con il potenziale per utilizzare l'applicazione in tutte le facoltà dell'Università.

L'utilizzo dell'app da parte dei docenti universitari mira a raggiungere i risultati attesi:

- Collegare la tecnologia mobile con le strategie di apprendimento
- Aiutare i docenti ad abbinare la tecnologia a compiti di apprendimento specifici che combattono le fobie sociali -
- coinvolgere partner associati focalizzati su entità legate alla professione docente, in particolare: centri di formazione professionale, università, scuole, associazioni di professioni didattiche (formatori VET, professori universitari, insegnanti scolastici), sindacati delle professioni didattiche, associazioni psicologiche, centri psicologici, Centri di apprendimento per adulti, Centri giovanili, Imprese, Ministeri dell'Istruzione. Il volume, la natura



e la qualità dell'apprendimento possono essere negoziati con gli utenti che devono essere flessibili e incoraggiati a svilupparsi ulteriormente nella loro pratica professionale e posizione istituzionale. L'istruttore IFP dovrebbe sviluppare una relazione più solida con la comunità di apprendimento professionale ed essere attivo nel collegamento ai siti web esistenti per ciascuna comunità, consentendo l'accesso semplice ai social media accademici al fine di facilitare il coinvolgimento di elementi chiave dei paesi partecipanti.

## **5) Mobilità e fiducia reciproca all'interno delle istituzioni partecipanti**

La formazione nell'istruzione professionale si ispira a una visione olistica e umanistica dell'istruzione e dello sviluppo, basata sui valori europei quali i diritti umani e la dignità, la giustizia sociale, la pace, l'inclusione e la protezione. Le differenze e gli obiettivi di tutte le istituzioni integrate nel processo di apprendimento e insegnamento tengono conto della diversità culturale, linguistica ed etnica; condivisione di responsabilità e partenariati inclusivi. La trasparenza delle qualifiche genera fiducia reciproca basata sulla garanzia della qualità e su un quadro di riferimento europeo, compresi livelli di istruzione standardizzati.

Questa relazione consente agli utenti di accedere a diverse forme di formazione continua (istruzione superiore), che possono essere accumulate per ottenere un nuovo livello di competenza.

Il mercato sta attraversando rapidi e fondamentali cambiamenti con le innovazioni della realtà virtuale in tutto il mondo.



Ecco perché la fiducia reciproca deve avere il memorandum d'intesa tra i partner. Il memorandum d'intesa è un accordo firmato tra i partner coinvolti nella creazione dei risultati di apprendimento ed è costruito sulla fiducia reciproca tra le istituzioni partecipanti multilaterali. Questo ambiente di fiducia è essenziale per il successo dei periodi di mobilità degli studenti e / o degli insegnanti, in modo che la fiducia reciproca sia intrinsecamente assicurata dallo strumento creato da quegli insegnanti che hanno creato i risultati dell'apprendimento. Di solito c'è un allegato con un elenco di qualifiche offerte da ciascuna istituzione partner e i relativi risultati di apprendimento.

I rapporti presentano una panoramica generale che consente a un individuo interessato a un periodo di mobilità di scoprire l'offerta formativa disponibile dai partner.

L'implementazione della strategia di apprendimento e il design dell'App della strategia di sviluppo dell'apprendimento si basa su una teoria dell'apprendimento ibrida basata su un approccio comportamentale e costruttivista.

I metodi di insegnamento, il curriculum, la valutazione e l'ambiente di apprendimento sono gli elementi chiave per la progettazione del percorso di apprendimento.

L'allineamento di queste componenti è di importanza strategica al fine di massimizzare le opportunità di apprendimento per lo studente.

Questo approccio all'apprendimento è supportato da De Freitas e Conole (2010)<sup>14</sup> che suggeriscono che il contenuto non dovrebbe essere "consegnato" agli studenti ma "co-costruito" con loro.

---

<sup>14</sup> S De Freitas, GConole - The influence of pervasive and integrative tools on learners' experiences and expectations of study. Routledge, 2010.



Ciò suggerisce che la collaborazione reciproca trae vantaggio da un co-sviluppo della conoscenza attraverso il riconoscimento del discente.

Il modello Confluence of Learning (COL) con cui è stata sviluppata l'applicazione mobile è un modello ibrido che attinge dalle teorie comportamentali e costruttiviste.

Il modello promuove l'indagine, la creazione, l'esplorazione e la cognizione.

The curriculum development issues related to the suggested technologies used as planning, dreaming and conceptualising. Users will know the design of the course delivered, always considering the information that needs to be disseminated.

The information should be relevant and challenging, yet simple to serve as a stimulus, for the use of the mobile app as an online learning agent in higher education. It should encourage the use and promote new research, new technologies and new collaborative structures in learning design, synchronous or asynchronous.

L'uso di videolezioni, Skype/connect, vodcast / podcast e altri archivi multimediali possono favorire questo scambio di informazioni e il dialogo tra formatori IFP ed esperti mentori.

Le modalità di scambio più appropriate per ottenere particolari risultati di apprendimento sono l'uso di Wiki, app e realtà aumentata per facilitare l'interazione e l'uso di segnalibri e archivi per identificare e memorizzare la conoscenza.

Una riflessione è necessaria per incoraggiare gli utenti a valutare e mettere alla prova il loro apprendimento e sviluppo con i loro coetanei e gli altri membri della comunità educativa tra i paesi partner.

La conoscenza utile dovrebbe essere acquisita in questa interazione ed essere trasformata per essere utilizzata in altre situazioni.

L'uso di blog, forum e e-portfolio consente ai formatori IFP di sviluppare il loro pensiero critico e offre l'opportunità di dimostrare il loro sviluppo della conoscenza.



Tutti i partner devono essere informati sulle decisioni chiave e un profilo di Google Drive verrà utilizzato e condiviso da tutto il personale coinvolto nel progetto al fine di avere informazioni aggiornate sui documenti chiave e sul monitoraggio dei risultati del lavoro.

Il nostro progetto include l'uso di EPALE durante l'implementazione e il follow-up del progetto. L'utilizzo di questa piattaforma ci consentirà di pubblicare articoli, post di blog e materiali in relazione alla formazione dei formatori e alle competenze degli educatori.

Le nostre organizzazioni creeranno una Comunità di lavoro per scambiare informazioni sulla formazione dei formatori e incontrare partner interessati a discutere l'argomento, ma anche per seguire il progetto proponendo l'adozione del modello in altri paesi.

Tutti gli esperti contribuiranno a trovare il contenuto più appropriato da condividere nella Comunità di lavoro, ma gli esperti di IIAPHS lavoreranno direttamente al caricamento di contenuti rilevanti per esperti interessati alla formazione dei formatori, gestendo discussioni con altri membri, considerando la loro precedente esperienza nella gestione dei social media e sistemi di blogging.

La Comunità di lavoro sarà aperta e avrà lo scopo di suscitare interesse sul nostro progetto e scambiare informazioni con altri esperti in questo campo, ma anche con chi vuole saperne di più sull'argomento. La lingua ufficiale della Comunità sarà l'inglese, che consente la comunicazione e un aumento dei livelli di fiducia tra gli elementi dei vari paesi partecipanti, sia a livello dei formatori che useranno il programma che a livello dei membri del team.

Gli obiettivi del gruppo nella sua interezza sono la diffusione di buone pratiche in VR per la riduzione della fobia sociale tra educatori/formatori e lo scambio di esperienze tra esperti, la condivisione di documenti di azione chiave relativi a tecniche di insegnamento efficaci in quest'area in diversi Paesi e la riduzione della fobia sociale





attraverso il sistema implementato, in una relazione che dovrebbe essere fiduciosa e promettente nei risultati.

## Bibliografia

Allyson M. Blackburn, Elizabeth M. Goetter, Treatment of Anxiety Disorders in the Digital Age, *Clinical Handbook of Anxiety Disorders*, 10.1007 / 978-3-030-30687-8\_16, (297-313), (2020). [Crossref](#)

Stan Van Ginkel, Presenting in Front of a Virtual Audience: A Synthesis of Research in Higher Education, *Virtual Reality [Working Title]*, 10.5772 / intechopen.80114, (2020). [Crossref](#)

Alina Makhkamova, Jan-Philipp Exner, Tobias Greff, Dirk Werth, Towards a Taxonomy of Virtual Reality Usage in Education: A Systematic Review, *Augmented Reality and Virtual Reality*, 10.1007 / 978-3-030-37869-1\_23, (283-296), (2020). [Crossref](#)

Swati Pandita, Andrea Stevenson Won, Clinical applications of virtual reality in patient-centred care, *Technology and Health*, 10.1016 / B978-0-12-816958-2.00007-1, (129-148), (2020). [Crossref](#)

Alexzander D Lee, Albert Florencio Da Costa, Alyssa Davis, Darren L. Linvill, Larry F. Hodges, undefined, *IEEE 2020 Conference on Virtual Reality and 3D User Interfaces (VRW) Abstracts and Workshops*, 10.1109 / VRW50115.2020.00028, (133-137), (2020). [Crossref](#)

A. Giachero, M. Calati, L. Pia, L. La Vista, M. Molo, C. Rugiero, C. Fornaro, P. Marangolo, Conversational therapy through semi-immersive virtual reality environments for language recovery and psychological well-being in Post Stroke Aphasia, *Behavioral Neurology*, 10.1155 / 2020/2846046, 2020, (1-15), (2020). [Crossref](#)



Hiroshi Murakami, Norio Yasui - Furukori, Hideyuki Otaka, Hirofumi Nakayama, Masaya Murabayashi, Satoru Mizushiri, Koki Matsumura, Jutaro Tanabe, Yuki Matsuhashi, Miy Yanagimachi, Norio Sugawara, Kazingaka Shimoda individuals with Makoto Daimoda glucose styles associated with Makoto Daimoda. Type 2 diabetes mellitus, *Journal of Diabetes Investigation*, 10.1111 / jdi.13225, 11, 5, (1215-1221), (2020). [Wiley OnlineLibrary](#)

J. Cecil, Mary Sweet-Darter, Avinash Gupta, undefined, 2020 IEEE Frontiers in Education Conference (FIE), 10.1109 / FIE44824.2020.9274031, (1-9), (2020). [Crossref](#)

Everlyne Kimani, Ameneh Shamekhi, Timothy Bickmore, Just Breathe: Towards Real-Time Intervention for Public Speaking Anxiety, *Smart Health*, 10.1016 / j.smhl.2020.100146, (100146), (2020). [Crossref](#)

Chloe Brandrick, Nic Hooper, Bryan Roche, Jonathan Kanter, Ian Tyndall, A Comparison of Ultra-Brief Cognitive Defusion and Positive Affirmation Interventions on the Redução da ansiedade de falar em público, *The Psychological Record*, 10.1007 / s40732-020-00432-z, (2020). [Crossref](#)

M. Dilgul, J. Martinez, N. Laxhman, S. Priebe, V. Bird, Cognitive-behavioral therapy in virtual reality treatments in mental health conditions: a systematic review, *Consortium Psychiatricum*, 10.17650 / 2712-7672-2020-1-1 -30-46, 1, 1, (30-46), (2020). [Crossref](#)

Francisco-Javier Hinojo-Lucena, Inmaculada Aznar-Díaz, María-Pilar Cáceres-Reche, Juan-Manuel Trujillo-Torres, José-María Romero-Rodríguez, Virtual reality treatment for public speaking anxiety in students. Advances and results in personalized medicine, *Journal of Personalized Medicine*, 10.3390 / jpm10010014, 10, 1, (14), (2020). [Crossref](#)

Meriem El-Yamri, Alejandro Romero-Hernandez, Manuel Gonzalez-Riojo, Borja Manero, undefined, 2019 IEEE 19th International Conference on Advanced



Learning Technologies (ICALT), 10.1109 / ICALT.2019.00108, (349-353), (2019).  
[Crossref](#)

Berenice Serrano, Cristina Botella, Brenda K. Wiederhold, Rosa M. Baños, Virtual Reality and the Treatment of Anxiety Disorders: Evolution and Future Perspectives, Virtual Reality for Psychological and Neurocognitive Interventions, 10.1007 / 978-1-4939-9482-3\_3, (47 -84), (2019). [Crossref](#)

Jacob Raber, Shahar Arzy, Julie Boulanger Bertolus, Brendan Depue, Haley E. Haas, Maria Kangas, Elizabeth Kensinger, Christopher A. Lowry, Hilary A. Marusak, Jessica Minnier, Anne-Marie Mouly, Andreas Muehlberger, Seth Davin Norrholm, Kirsi Peltonen, Graziano Pinna, Christine Rabinak, Youssef Shiban, Hermona Soreq, Michael A. van der Kooij, Leroy Lowe, Leah T. Weingast, Paula Yamashita, Sydney Weber Boutros, Current understanding of fear learning and memory in humans and animal models and the values of a linguistic approach to analyzing fear learning and memory in humans, Neuroscience & Biobehavioral Reviews, 10.1016 / j.neubiorev.2019.03.015, (2019). [Crossref](#)

Stan van Ginkel, Judith Gulikers, Harm Biemans, Omid Noroozi, Mila Roozen, Tom Bos, Richard van Tilborg, Melanie van Halteren, Martin Mulder, Fostering oral presentation competence through a virtual reality-based task to provide feedback, Computers and Education, 10.1016 /j.compedu.2019.02.006, (2019). [Crossref](#)

Amanda A. Benbow, Page L. Anderson, A meta-analytic examination of attrition in virtual reality exposure therapy for anxiety disorders, Journal of Anxiety Disorders, 10.1016 / j.janxdis.2018.06.006, 61, (18-26), ( 2019). [Crossref](#)

Philip Lindner, Alexander Miloff, Simon Fagernäs, Joel Andersen, Martin Sigeman, Gerhard Andersson, Tomas Furmark, Per Carlbring, Virtual reality exposure therapy of a therapist-led and self-directed session for public speaking anxiety with consumer hardware and software: A randomized controlled trial, Journal of Anxiety Disorders, 10.1016 / j.janxdis.2018.07.003, 61, (45-54), (2019). [Crossref](#)



Avinash Gupta, J. Cecil, Oscar Tapia, Mary Sweet-Darter, undefined, 2019 IEEE International Conference on Systems, Man and Cybernetics (SMC), 10.1109 / SMC.2019.8914205, (1563-1568), (2019). [Crossref](#)

Everlyne Kimani, Timothy Bickmore, Ha Trinh, Paola Pedrelli, undefined, 2019 8th International Conference on Affective Computing and Intelligent Interaction (ACII), 10.1109 / ACII.2019.8925438, (641-647), (2019). [Crossref](#)

Megha Yadav, Md Nazmus Sakib, Kexin Feng, Theodora Chaspari, Amir Behzadan, undefined, 2019 8th International Conference on Affective Computing and Intelligent Interaction (ACII), 10.1109 / ACII.2019.8925509, (1-7), (2019)[Crossref](#)

Meriem El-Yamri, Alejandro Romero-Hernandez, Manuel Gonzalez-Rioja, Borja Manero, Designing a VR game for public speaking based on speaker features: a case study, Smart learning environments, 10.1186 / s40561-019-0094-1, 6, 1, (2019). [Crossref](#)

Theresa F. Wechsler, Franziska Kümpers, Andreas Mühlberger, Inferiority or Even Superiority of Virtual Reality Exposure Therapy in Phobias? - A systematic review and quantitative meta-analysis on randomized controlled trials specifically comparing the efficacy of virtual reality exposure with gold standard in vivo exposure in Agoraphobia, Specific Phobia and Social Phobia, Frontiers in Psychology, 10.3389 / fpsyg.2019.01758, 10, (2019). [Crossref](#)

Ying Xie, Yan Chen, Lan Hui Ryder, Effects of using mobile device-based virtual reality on Chinese L2 learners' oral proficiency, Computer-assisted language learning, 10.1080 / 09588221.2019.1604551, (1-21), (2019). [Crossref](#)

Adam G. Gavarkovs, Behavioral Counseling Training for Primary Care Providers: Immersive Virtual Simulation as a Training Tool, Frontiers in Public Health, 10.3389 / fpubh.2019.00116, 7, (2019). [Crossref](#)

S De Freitas, G Conole - The influence of pervasive and integrative tools on learners' experiences and expectations of study. Routledge, 2010.



## VI. PROTOCOLLI PER LA RIDUZIONE DELLA FOBIA DI PARLARE IN PUBBLICO

### Introduzione

Il disagio emotivo e fisico correlato al public speaking è stato indicato con vari termini, dalla paura del palcoscenico e l'ansia del discorso alla timidezza e all'apprensione della comunicazione. Spesso inizia con una sensazione di "farfalle nella bocca dello stomaco" o palpitazioni. Può sorgere una sensazione di "cervello annacquato" che rende difficile la concentrazione. Il sudore può anche apparire sui palmi delle mani. Tutti questi segni del nostro sistema nervoso possono sorgere quando siamo ansiosi di parlare di fronte a un pubblico. Tuttavia, è necessario combatterli.

In poche parole, definiamo l'ansia di parlare in pubblico come i pensieri e i sentimenti spiacevoli suscitati dall'anticipazione di un discorso in pubblico reale o immaginario. È diverso dalla paura del palcoscenico perché riguarda il parlare in pubblico invece della recitazione. È diverso dalla timidezza perché non è il risultato di un disagio generale con le situazioni sociali. Inoltre, è diverso dall'apprensione per la comunicazione perché colpisce almeno il doppio delle persone e perché le persone che sono molto apprensive per la comunicazione sono diffidenti nei confronti della comunicazione interpersonale e in gruppo, non solo in pubblico.

Una differenza tra ansia da parlare e apprensione comunicativa è la durata dell'ambiente di risposta. L'apprensione comunicativa, che è la paura di conversazioni reali o, a volte, solo immaginate con altre persone, è indipendentemente dalla situazione e difficile da modellare anche con la formazione delle abilità. Con le tendenze naturali ad associarsi a un particolare genere o gruppo razziale, diventa più difficile superare l'apprensione della comunicazione generale. Alcuni individui con fobie non mostrano segni di ansia quando vengono avvicinati o interrogati da estranei,



mentre altri ne sono dichiaratamente angosciati. Quando le fobie si manifestano in età infantile, i bambini con questo problema lo manifestano in modo ancora più evidente quando entrano a scuola. Quindi alcuni autori come Beatty, McCroskey e Valencic sottolineano che siamo nati con un'inclinazione a comunicare (parlare) in alcune situazioni e in altre, semplicemente, non vogliamo comunicare. Questi ricercatori suggeriscono addirittura che la probabilità della presenza di apprensione comunicativa in famiglia sia maggiore e possa anche essere trasmessa dalla famiglia. Sebbene l'ansia di parlare in pubblico possa essere correlata a fattori mentali e comportamentali, è importante notare che, dentro e fuori la classe, è possibile imparare a gestirla attraverso alcune tecniche speciali.

In effetti, la ricerca contemporanea ha fornito la maggior parte degli approfondimenti sulla natura, gli effetti e la gestione dell'ansia del linguaggio. (Brydon & Scott, 2008).

## **Ansia nel parlare in pubblico**

L'ansia da parlare in pubblico (PSA) è generalmente vista come un sottotipo di apprensione comunicativa (CA) e può essere concepita come un tratto e uno stato psicologico.

Apprensione della comunicazione è un termine usato da McCroskey (JC McCroskey, 2009) dal 1968. Il termine è stato scelto da questo e altri autori poiché, fino a questa data, solo termini come "paura del palcoscenico", "paura del linguaggio" e "ansia di parlare in pubblico" " erano abituali.

Ma questi termini non erano appropriati per ciò che stavano studiando. Riconoscendo che c'erano molti termini diversi usati per descrivere l'argomento di interesse ("ansia da comunicazione"), nessuno di loro sembrava appropriato perché erano usati per descrivere cose che erano diverse da ciò che stavano studiando. Dopo



molte discussioni, McCroskey (James C., 1970) ha inventato CA ed è stato il primo ricercatore a usare il termine in una pubblicazione.

La scoperta di questo termine meno generalista ha permesso a psicologi e psichiatri di prendere in considerazione un nuovo modo di affrontare l'"ansia sociale", che è più comune e intensa dell'ansia ordinaria.

Così le fobie sono state affrontate come una forma di disturbo d'ansia. Le persone colpite sono consapevoli che le loro paure sono irragionevoli, irrazionali e possono anche aver approfondito consapevolmente la condizione che causa il blocco associato alla loro situazione. Ma, a volte, le paure sono sproporzionate rispetto al pericolo o ai problemi che possono essere presenti nella fobia. Alcuni individui si rendono conto che devono provare a risolvere il problema (Rosenhan & Seligman, 1984). Le persone che sono "fobiche" o soffrono di "ansia fluttuante" dovrebbero rivolgersi a un professionista specializzato per il trattamento.

Questi individui hanno paura della loro paura, sentono che questa paura è eccessiva, ma la controllano abbastanza bene da riuscire a tenere un discorso quando è necessario. James C. McCroskey e Beatty (1984) suggeriscono che le persone ansiose nel parlare ma che non sono fonofobiche riguardo al parlare in pubblico non migliorano se seguono specifici training per parlare in pubblico e, al contrario, sembrano peggiorare. I sentimenti di ansia sembrano addirittura scomparire se l'oratore parla semplicemente di se stesso, della sua famiglia, con una voce risonante, rilassata e confortevole in un ambiente intimo (Ayres & Hopf, 1993).



Foto 1. L'ansia del linguaggio è comune, praticamente tutti sperimentano un certo livello di ansia (le foto sono esenti da copyright - da pexels.com)

Il PSA, d'altra parte, è più spesso definito come "una specifica situazione di ansia sociale che nasce dall'attuazione effettiva o anticipata di una presentazione orale" (Bodie, 2010). Di conseguenza, la ricerca ha indicato il ruolo centrale che la presenza di pubblico gioca nella valutazione delle circostanze sociali, che include la minaccia di valutazioni insoddisfacenti e che può essere maggiore nelle persone con ansia sociale. Come descritto da Sawyer e Behnke (2009) "la paura di incontrare un pubblico mentre si parla" è il più grande ostacolo alla condivisione. Sebbene alti livelli di CA siano sperimentati in tratti simili da circa il 20% della popolazione, fino al 70% può sperimentare livelli di ansia da moderatamente alti ad alti ogni volta che devono fare una presentazione orale a un pubblico (McCroskey, 2009). Sebbene ci sia qualche perplessità su questo studio (Richmond, Wrench e McCroskey (2013), non c'è molta incertezza sul fatto che le persone provino un certo grado di ansia in situazioni di conversazione.





Per genitori e insegnanti, queste statistiche possono essere piuttosto scioccanti, ma spesso utili. Per gli studenti con CA di alto tratto, la maggior parte degli scambi di comunicazione può rivelarsi difficile. A volte, gli studenti possono sentirsi ansiosi di dover contribuire alla lezione e porre domande. Anche durante le conversazioni di gruppo o quando incontrano i loro insegnanti per colloqui individuali possono emergere difficoltà.

L'ansia sociale, come disturbo psicologico, può diventare piuttosto invalidante per il soggetto, quindi l'ansia di parlare in pubblico è stata concettualizzata come un evento che coinvolge risposte fisiologiche, psicologiche e comportamentali.

Ma i tentativi iniziali di trovare correlazioni tra queste tre risposte si sono rivelati infruttuosi. Hanno contribuito molto le scoperte di alcuni nuovi campi di ricerca, compreso lo sviluppo di tecnologie per monitorare allo stesso tempo gli stati fisiologici e psicologici delle persone (comportamentali). Le prime due risposte si riferiscono a indicatori interni di PSA, come sensazioni fisiche (cioè nausea, formicolio, vertigini, battito cardiaco e bocca secca) e/o pensieri negativi verso qualsiasi attività che coinvolge il parlare.

Allo stesso tempo, gli indicatori esterni di ASF tendono a riferirsi a comportamenti osservabili, che includono incongruenze (cioè errori di linguaggio e disfluenze), sorrisi nervosi e gesti, coprirsi la faccia, blocco del corpo, tensione posturale, una certa rigidità, silenzio e ecolalia (Daly et al., 2009). Inoltre, sono possibili cambiamenti comportamentali estremi (come l'evitare qualsiasi argomento che implichi il parlare e ritirarsi dalle cose con cui è connesso) e rifiutarsi di parlare o isolarsi dalla classe o dal pubblico.

Se il parlante è in piedi di fronte a un pubblico, potrebbe sembrare calmo, ma potrebbe, invece, provare gli stessi pensieri negativi che portano al "nodo allo stomaco" o alla "costrizione alla gola". Diventa quindi necessario riconoscere che gli individui possono sperimentare diversi livelli e combinazioni del problema (Irvine, 2020).



## Affrontare il PSA

La maggior parte della letteratura su come affrontare il PSA non considera le paure provate dalle persone quando viene diagnosticato il PSA. Lo scopo principale di questa procedura è aiutare le persone a superare queste preoccupazioni.

In altre parole, in gran parte della ricerca, affrontare il problema o i problemi (della PSA) significa trattare i sintomi con un intervento medico. Ad esempio, gli operatori sanitari possono consigliare autoipnosi, terapie comportamentali e farmaci per curare i pazienti. Possono anche ricorrere alla consulenza per aiutare i pazienti a liberare i loro pensieri e sentimenti che li fanno sentire ansiosi. In effetti, molti dei metodi di trattamento per il disturbo ossessivo-compulsivo, come la psicoterapia e i farmaci, tendono a concentrarsi sull'aiutare le persone a superare le loro paure ignorando o sottovalutando la paura (sopprimendola) o sostituendola (concentrandosi positivamente su qualcosa come un passatempo). Alcuni professionisti raccomandano anche la consulenza per aiutare i pazienti ad affrontare la diagnosi di PSA.

Un interessante studio condotto in Giappone da David Kondo (1994), ha esplorato i tipi di strategie che le persone hanno riferito di utilizzare per far fronte alla loro ASF. Kondo ha proposto tre domande di ricerca:

1. Le persone sono ingenuie al trattamento o alla ricerca per affrontare la PSA;
2. Ci sono differenze nel numero di strategie e nel tipo di strategia utilizzata da persone altamente apprensive nella comunicazione rispetto a quelle con bassa apprensione;
3. Congruenze e discrepanze possono essere rilevate tra le strategie usate dagli intervistati ingenui e i trattamenti sviluppati dagli studenti.

Nella ricerca, 181 studenti universitari hanno ricevuto il Test sull'apprensione per parlare in pubblico e poi hanno descritto le strategie che usano per far fronte ai



compiti di parlare in pubblico. L'analisi dei cluster è stata condotta per sviluppare una tipologia di strategie a sei elementi:

- Rilassamento (es. "Respiro profondo");
- Preparazione (es. "Scrivo quello che voglio dire");
- Pensiero positivo (qualcosa di piacevole o un successo raggiunto);
- Svalutazione del pubblico (ad es. minimizzando la loro importanza o immaginando le persone come verdure)
- Concentrazione (restare sul compito);
- Rassegnazione (es. "Non faccio resistenza inutile").

Per quanto riguarda le strategie di coping dei soggetti, sia gli individui più apprensivi che quelli meno apprensivi hanno utilizzato strategie come il rilassamento e/o la preparazione. I partecipanti più apprensivi hanno utilizzato principalmente metodi di rilassamento e preparazione più dei partecipanti meno apprensivi. Kondo ha suggerito che le differenze esistono in funzione di uno stato di eccitazione superiore e quindi di una maggiore necessità di ridurlo. Nel suo articolo l'autore ha anche concluso che il pensiero positivo, la svalutazione e la rassegnazione possono essere usati come esempi classici di

(1) Desensibilizzazione sistematica

(2) Modifica cognitiva.

Pertanto non consiglia il rilassamento per non togliere l'effetto di desensibilizzazione. Quindi suggerisce una combinazione di "Preparazione" e "Concentrazione" che può essere una forma di formazione delle abilità. Le attività di rassegnazione e concentrazione sono congruenti con la filosofia alla base della Morita Therapy, una terapia cognitivo-comportamentale che insegna alle persone ad imparare ad accettare l'ansia e ad agire, cioè a continuare con il compito anche se la provano.

Kondo suggerisce anche ulteriori studi in cui i partecipanti valutano l'efficacia delle loro strategie, quanto siano state efficaci queste strategie nel cambiare il loro



comportamento e il livello di efficacia personale sperimentato con l'uso di queste strategie (Erlebach, 2004). Pertanto, le differenze individuali nella percezione e nelle reazioni alle situazioni sono determinate dal tratto di ansia la cui tendenza è modellata dalla personalità a sviluppare più o meno ansia di fronte alle esperienze di vita.

## **Teoria cognitiva comportamentale**

### **Sviluppo della teoria cognitiva comportamentale**

La teoria cognitiva comportamentale (CBT) si è evoluta attraverso l'applicazione della teoria cognitiva, rispettivamente di Ellis (1975) e Beck (1975) e della teoria comportamentale (Rachman, 1997). Lo sviluppo della terapia cognitivo-comportamentale è la conclusione della CBT.

Le tecniche di esposizione pongono l'individuo in un ambiente che provoca ansia e lo aiutano a superare la paura di essere esposto all'ambiente stesso (Rachman, 1997).

La terapia basata sull'esposizione pone il paziente ripetutamente di fronte a uno stimolo, che provoca un aumento del suo livello di comfort allo stimolo. Quindi, dopo esposizioni multiple, è probabile che si abituino allo stimolo e sappiano che le cose che temono di più probabilmente non accadranno (Finn, Sawyer, Schrodt, 2009).

Questo tipo di terapia presuppone l'assuefazione e la sensibilizzazione come due processi chiave. Attraverso l'esposizione ripetuta, l'apprendimento avviene attraverso il contatto con lo stimolo, il che lo rende meno pauroso. L'ansia si riduce nel tempo, quindi attraverso un alto livello di ripetizione dello stimolo l'ansia scompare. Finn et al. (2009) forniscono una spiegazione concreta per assuefazione e sensibilizzazione come parte del processo sistematico di desensibilizzazione come segue:

- La quantità totale di ansia che un individuo prova nel tempo può aumentare anziché diminuire a causa della punizione.



È noto che, nella risposta di un individuo alla punizione, si manifesta un maggior grado di abitudine a uno stimolo avversivo. Un esempio di ciò è la paura dei ragni, dove coloro che sono abituati non mostrano paura così rapidamente come quelli che sono sensibilizzati. Apparentemente, la conclusione dell'esperimento si adatta alle mutevoli condizioni ambientali.

- Esiste un approccio comportamentale alla situazione, (favorente) dopo che i livelli di minaccia sono diminuiti. Ad esempio, se sei esposto a uno stimolo (cioè a uno stimolo fobico) che è progettato per produrre ansia (cioè, reagisci come se fossi in uno stato di paura), ti abituerai a quello stimolo perché non ti disturba più. Questo aspetto si applica anche all'apprensione della comunicazione nel contesto del parlare in pubblico;
- Percezione delle conseguenze negative inesistenti del parlare in pubblico. Nel tempo, e attraverso l'esperienza e la pratica, poiché queste conseguenze negative non si concretizzano, sentimenti più positivi sostituiranno i sentimenti negativi precedenti.

McCroskey, Ralph e Barrick (1970) furono i primi a utilizzare la desensibilizzazione sistematica allo scopo di ridurre l'apprensione comunicativa. I loro studi hanno rivelato che la SD riduceva significativamente i punteggi AC, il che significa che i pazienti erano più disposti a comunicare.

Inoltre, lo studio di Finn et al. (2009) raccomanda la terapia dell'esposizione e la desensibilizzazione sistematica come migliori pratiche per affrontare l'ansia di parlare in pubblico.

Allo stesso modo, queste pratiche sono supportate da Rachman, che teorizza che essere esposti a uno stimolo temuto, nel tempo riduce la quantità di ansia causata da quello stimolo, a condizione che la punizione effettiva sperimentata durante l'esposizione sia inferiore alla quantità di punizione prevista. Ad esempio, quando una



persona crede veramente che parlare pubblicamente la farà sentire male, provocherà un sentimento negativo che dovrà provenire da qualche altra parte sulla scala emotiva di quella persona, che alla fine lascerà il posto alla felicità e ai sentimenti positivi. Questa sensazione positiva andrà a sostituire i sentimenti di disgusto precedentemente provati di fronte allo stesso stimolo (rivalutazione cognitiva). Infatti, in molte situazioni, stare in gruppo ha un effetto calmante sulle persone ansiose. Questo argomento può essere utilizzato per supportare la necessità per tutti coloro che seguono corsi di comunicazione di base di trovare una situazione di gruppo e interagire con essa ripetutamente. Secondo Finn et al. (2009), si dovrebbe andare al limite della propria capacità di provare ansia durante la terapia di esposizione, in quanto questo aspetto massimizzerà l'efficacia della terapia di esposizione.

## **Inibizione comportamentale e attribuzione dell'ansia di stato nel parlare in pubblico**

Per quanto riguarda l'uso della desensibilizzazione sistematica (SD) come approccio terapeutico per affrontare l'aspetto centrale della CA, i risultati hanno dimostrato che gli effetti di nuovi stimoli sull'attivazione del sistema nervoso centrale possono tradursi in una maggiore esigenza di sicurezza e possono essere attenuati attraverso la desensibilizzazione. La SD è stata sviluppata da Wolpe (1980) e, come descritto da Friedrich, Goss, Cunconan e Lane (1997), è "un pacchetto" di tecniche che comprende:

- (a) allenamento al rilassamento muscolare profondo;
- (b) la costruzione di gerarchie di stimoli ansiogeni;
- (c) l'accoppiamento graduale, attraverso immagini, di stimoli che provocano ansia con lo stato rilassato.



Negli studi fino ad oggi, ci sono prove che la SD sia efficace nel trattamento dell'ansia da comunicazione, in particolare nel contesto del parlare in pubblico, senza però capire perché la SD sia efficace (Friedrich et al., 1997). Dal punto di vista della teoria dell'apprendimento sociale, può darsi che la SD assista l'individuo nell'iniziare l'associazione del rilassamento con stimoli specifici, sostituendo la sua risposta ansiosa a quegli stessi aspetti stressanti. Dal punto di vista della comunità, l'uso di immagini per affrontare stimoli che provocano ansia al più alto raggruppamento gerarchico può servire a diminuire la novità di questi stimoli, alleviando così il grave sovraccarico BIS. La novità può essere ridotta semplicemente essendo esposti agli stimoli in questione.

Da una prospettiva costruttivista sociale, le speculazioni di Freeman e colleghi (1997) sui meccanismi alla base della loro efficacia sembrano essere coerenti con la teoria dell'azione comunicativa. Citano l'affermazione di Gray (1982) secondo cui le terapie comportamentali come la desensibilizzazione sistematica possono funzionare a causa dell'assuefazione. Questa assuefazione è vista come una reazione specifica, il che significa che proviene da un fattore specifico e dipende da meccanismi neurali ben definiti. Non è legato all'entità dello stimolo ma aumenta con l'esposizione ripetuta allo stimolo.

La sensibilizzazione è una risposta a uno stimolo che si sviluppa durante un periodo di esposizione. In primo luogo, l'intensità dello stimolo aumenta, quindi diminuisce per un periodo di tempo (Freeman et al., 1997). In letteratura, Freeman et al. (1997) sono giunti alla conclusione che "Secondo questo modello, l'efficacia della desensibilizzazione sistematica varia a seconda dell'intensità dello stimolo e del tempo di esposizione complessivo. Per diminuire la sensibilizzazione, consentendo il verificarsi dell'assuefazione, sarebbe necessario uno stimolo a bassa intensità, fornito ripetutamente per brevi periodi di tempo".

È stato ipotizzato che le terapie comportamentali (Gray 1982) come la SD possano essere efficaci nel trattamento dei disturbi d'ansia, ma non sono state ancora adeguatamente testate per spiegare la loro efficacia positiva che è coerente con la teoria del sistema di inibizione comportamentale. È fondamentale capire che,



nonostante quanto spiegato sopra, il CDS non sembra trattare la paura della punizione o il desiderio di smettere di sentire, che è un aspetto centrale nella teoria delle voglie/dipendenze come basata sull'ansia. Sebbene questo aspetto possa avere il potenziale per essere efficace nel trattamento dell'ansia determinata biologicamente, può essere limitato in quanto ereditario.

## **Tecniche di rilassamento**

Tecniche come l'allenamento al rilassamento possono aiutare a ridurre i sintomi fisici dello stress, come l'aumento della frequenza cardiaca e la tensione muscolare. Praticando tecniche di rilassamento, generalmente l'individuo si sente più calmo ed è più probabile che si raggiunga il benessere. Ci sono due tecniche di rilassamento essenziali per oratori pubblici e studenti quando parlano di fronte a un pubblico o a una classe: una è la respirazione profonda e l'altro è il rilassamento progressivo.

## **Esercizi di respirazione profonda**

Un modo per diminuire il nervosismo è provocare un cambiamento nella respirazione e nella frequenza cardiaca. Le persone nervose tendono a respirare superficialmente. Per aiutare a rompere questo schema di respirazione indotto dall'ansia, prendi in considerazione di fare respiri lenti e profondi prima di alzarti per parlare. Se hai bisogno di respirare per parlare, può aiutarti un semplice gesto di inspirazione ed espirazione prima di iniziare. È importante che ti appoggi allo schienale e rilassi tutto il corpo. Respira profondamente e concentrarti su ciò che funziona meglio per te ti aiuterà a rilassarti (Beebe & Beebe, 2017).





Foto 2. Gli esercizi di respirazione e rilassamento possono essere combinati ed eseguiti individualmente o in gruppo (le foto sono esenti da royalty - da pexels.com)

È importante sviluppare buone abitudini fisiche come la respirazione profonda per ridurre lo stress e rilassarsi. Abbiamo selezionato tre diversi tipi di esercizi che possono aumentare l'efficienza della tua respirazione, ridurre il nervosismo e aiutarti a rilassarti quando ti senti ansioso di tenere un discorso.

Il primo esercizio è la respirazione diaframmatica, che prevede una respirazione dolce, utilizzando il diaframma. Siediti o stai in piedi con i piedi sul pavimento alla larghezza delle spalle. Per iniziare la respirazione profonda, metti le mani sull'addome, inspira profondamente mentre spingi fuori l'addome. Espira lentamente e delicatamente, rilassandoti e portando la pancia verso il petto.

Il secondo esercizio, chiamato meditazione respiratoria, aiuta a rilassare il corpo. Inizia respirando con una leggera focalizzazione sul diaframma, ma presta attenzione alla sensazione che tutti gli aspetti del processo ti danno e all'esperienza sensoriale di esso. Quando fai meditazione, libera la mente da tutti i pensieri e concentrati sul ritmo della tua inspirazione ed espirazione.

L'ultimo esercizio, la respirazione con rilascio di tensione, prevede la respirazione diaframmatica combinata con il rilassamento di parti specifiche del corpo.



Abbassa i fianchi e inizia osservando il tuo schema di respirazione addominale. Mentre respiri, nota le parti muscolari tese. Espira lentamente dalla bocca, inspira profondamente e poi rilassa una zona muscolare tesa. Continua questo processo finché non ti senti completamente rilassato. Questo esercizio può essere eseguito sistematicamente partendo dalla testa e scendendo verso i piedi un passo alla volta, in una combinazione di movimenti che provocano un rilassamento generale rilassante.

## Rilassamento progressivo

Il rilassamento in questo caso si riferisce a un rilascio muscolare perché non c'è stimolo. Gli esercizi muscolari in questa tecnica includono un oggetto che si contrae e si rilassa in risposta a uno stimolo. L'esercizio di rilassamento muscolare progressivo comprende una contrazione e un rilassamento ed è ottimo per respirare, dormire e altre azioni riflesse. Può essere utilizzato separatamente da altre tecniche di rilassamento per aiutarti a capire come si sentono i tuoi muscoli quando sono rilassati e quando sono tesi. Facendo una respirazione rilassata e una respirazione normale, puoi sentirti più calmo, ridurre l'ansia e migliorare la capacità del tuo cervello di apprendere e conservare le informazioni. Questi esercizi possono aiutarti a ridurre l'ansia nelle settimane che precedono il tuo discorso e persino il giorno del tuo discorso.

Il rilassamento progressivo, si pratica concentrandosi sul controllo del movimento dei muscoli in tre aree principali del corpo, a partire dai piedi.

**Piedi e gambe.** Sdraiati sulla schiena durante questa sessione su un pavimento in moquette o su un tappetino e segui i passaggi seguenti:

- Allunga le dita verso il soffitto;
- Piega le caviglie e arriccia delicatamente le dita dei piedi;



- Per massaggiare la schiena per alcuni istanti, contrarre i muscoli prima di lasciarli rilassare.
- Ripetere più volte.
- Nota come si sentono i tuoi gruppi muscolari quando sono contratti (tesi) e quando sono rilassati (sciolti/morbidi).

**L'addome.** Per questa parte dell'esercizio, sdraiati o alzati, a seconda di come ti senti più comodo.

- Tieni i muscoli addominali tesi, ma evita di creare nuove aree di dolore o pressione
- Presta attenzione a come ti senti quando si contraggono i muscoli. Rilassali in modo che la pancia si sposti verso la schiena. Puoi pensare a come ti senti con i muscoli rilassati.
- Ripetere più volte.

**Spalle e collo.** Alzati o siediti per questo esercizio, assicurandoti che le braccia siano sciolte e libere.

- Inizia incrociando le braccia fino alle orecchie e poi tienile lì per un momento;
- Presta attenzione a come si sentono i muscoli quando si contraggono.
- Ora ruota le spalle esternamente in modo che siano più rilassate.
- Anche il collo e il petto dovrebbero essere rilassati.
- Pensa alla differenza di come ti senti quando le spalle sono tese e poi rilassate.
- Ripeti questo esercizio più volte.



Questi esercizi di rilassamento per piedi, addome, spalle e collo ti aiutano ad avere uno stretching del tuo corpo rilassante, efficace e rilassato.

Ma oltre agli esercizi di cui sopra, altri esercizi possono aiutarti a rilassare il tuo corpo prima dei tuoi discorsi. Puoi esercitarti con i comandi e le tecniche di rilassamento progressivo prima di parlare o anche il giorno della presentazione. Se non hai molto tempo a disposizione, puoi fare esercizi con parti del corpo più piccole che non richiedono molto spazio per il posizionamento.

**Mani.** Quando le tue mani sono strettamente serrate, come se formassero un pugno.

- Unisci le mani in modo che i pollici si tocchino;
- Tenere la pressione per alcuni secondi, quindi rilasciare la pressione;
- Presta attenzione alla sensazione nei muscoli quando chiudi la mano e quando è aperta;
- Viene ripetuto più volte.

**La bocca.** La percezione della contrazione dei muscoli della mascella e della bocca non è sempre facilmente percepibile.

- Trova una posizione dove puoi rilassarti, sdraiato, seduto o in piedi.
- Chiudi la bocca e respira profondamente attraverso il naso, coprendoti la bocca con le labbra.
- Prendi nota di come si sentono la mascella, il viso e i muscoli della bocca quando sono tesi.
- Ora respira dolcemente, aprendo leggermente le labbra e lasciando che le tue labbra rilascino i muscoli.



- Presta attenzione a come si sentono la mascella e la bocca in questo momento.
- Ripeti più volte.

**Lingua.** La tua lingua è il muscolo più forte e più flessibile del tuo corpo e, come tutti gli altri muscoli, può anche diventare teso. Poiché hai bisogno della tua lingua per parlare e vuoi che sia rilassata, dovresti ottenere questo risultato osservando diverse tecniche per ottenere il rilassamento di cui hai bisogno.

- Per questa attività, sentiti a tuo agio in posizione seduta o in piedi.
- Quando tieni la bocca leggermente aperta, premi la lingua sul palato con la punta dietro i denti anteriori e tienila lì per alcuni secondi;
- Impara come ci si sente ad avere una lingua tesa;
- Quindi lascia riposare la parte superiore della lingua nello spazio dietro i denti.
- Si può anche vedere il rilassamento dei muscoli della bocca e della mascella.
- Ripeti più volte.

Quando rilassi tutti i muscoli che stanno vivendo i sintomi di panico, sarai in grado di rilassarti e lasciare che il tuo corpo si rilassi. Le persone che combinano la respirazione profonda e il rilassamento progressivo prima di pronunciare un discorso possono creare un ambiente più favorevole alla concentrazione e al rilassamento del corpo in modo che possano dirigere la loro attenzione ed emozione esclusivamente sul loro discorso (Coopman & Lull, 2018).



## Visualizzazione

Sono state condotte ricerche che hanno dimostrato l'efficacia della visualizzazione in una varietà di contesti, tra cui smettere di fumare, risolvere problemi matematici, completare compiti complessi in una squadra e gestire i conflitti interpersonali. Molti gruppi avevano maggiori probabilità di produrre un risultato migliore quando utilizzavano la visualizzazione. Pertanto, l'utilizzo della visualizzazione per lavorare sul problema e sulle possibili soluzioni è diventata una pratica più standard.

Se prendiamo l'idea della visualizzazione e il suo trasferimento alle presentazioni pubbliche, emergerà fondamentalmente come una serie di azioni positive, dettagliate e concrete ti aiuteranno a pensare a come superare ogni passaggio dall'inizio alla fine. In pratica, a livello di discorso, la visualizzazione ti porta a pensare al luogo della presentazione, al pubblico e a te stesso come colui che ha più successo nel presentare l'argomento. Concentrati su ciò che va bene, non su ciò che va storto. Ma pensa a come si svolgerà l'evento, realisticamente, incluso come il pubblico risponderà alle cose che dici e come reagirai al pubblico. Usando tutti i tuoi sensi, percepisci cosa potrebbe succedere. Una persona che si sottopone al processo di visualizzazione dovrebbe riflettere attentamente su tutti gli aspetti del proprio corpo che potrebbero emergere durante il discorso. Dopo aver parlato, immagina te stesso e sentiti migliorato:

- Anche se mi sento nervoso, ho un senso di buona energia;
- Usa il naso per inspirare e la bocca per espirare in modo calmo e piacevole.
- Trova il modo meno stressante.
- Concentrati intensamente sulla presentazione che ti viene data.



Questa è la tua occasione per condividere i tuoi pensieri e parlare con te stesso. Inizia a pensare ai momenti prima di iniziare la frase e non appena inizi a parlare, immagina di raccogliere i tuoi appunti e qualsiasi altro materiale, metterli in mano e andare nella parte anteriore della stanza.

- Approfitta di qualsiasi tecnologia poiché utilizzi tali diapositive digitali.
- Di fronte al pubblico, guarda qualcuno direttamente e sorridi.
- Fino a quando il pubblico non si sarà calmato, evita qualsiasi movimento.

La conversazione inizierà e per il passaggio successivo, visualizza te stesso nella parte successiva del tuo discorso, prestando attenzione alla parte principale di esso:

- Passare dall'introduzione al punto principale da presentare può essere un compito difficile, ma non arrenderti;
- Incorpora mezzi di presentazione efficaci;
- Impara dal pubblico;
- Valuta l'attività del pubblico, nonché ascoltalo attentamente.
- Mentre continui a parlare, dovresti presentare ogni idea principale.
- Scrivi la sezione conclusiva.
- Ascolta i membri del pubblico che applaudono.

Il tuo discorso è finito, e sicuramente non è ancora finito. Considera mentalmente lo scenario:

- Respirazione normale ed efficiente.
- Con risposte semplici e veloci alle domande.
- Rivolgiti al pubblico.



- Respirazione normale ed efficiente.
- Con una risposta rapida e semplice alle domande.
- Rivolgiti al pubblico.
- Tornare al tuo posto;
- Tempo di discussione per convincere le persone del tuo punto di vista;
- Torna al tuo posto.
- Tempo di discussione per convincere le persone del tuo punto di vista.

Mentre prepari la tua presentazione, dovrai quindi considerare tutte le abilità che possiedi e la tua conseguente preparazione per questo discorso. Il tuo obiettivo dovrebbe essere quello di creare una somiglianza visiva il più vicino possibile tra ciò che pensi che accadrà e l'evento reale. Cerca di mantenere la tua visualizzazione positiva e accettabile.

Una delle preoccupazioni degli psicologi che cercano di lavorare con te per farti controllare i tuoi sentimenti quando affronti la sfida di fare un discorso in una presentazione davanti a un pubblico particolare è sottolineare l'importanza di controllare i tuoi sentimenti di fronte a un pubblico. Ma il controllo e la presa in carico del tuo discorso dipendono essenzialmente da te, rafforzerà la tua fiducia e darà una presentazione più dinamica perché suonerà più convincente (Coopman & Lull, 2018).

La visualizzazione è ampiamente diffusa e utilizzata nel contesto sportivo o artistico, dove sia gli atleti che i musicisti si sono preparati per il successo attraverso la visualizzazione del successo. La maggior parte delle persone che sognano il successo immaginano di avere successo.

Di conseguenza, se controlli l'ansia comunicativa e hai successo, prova a immaginarti come un oratore di successo. Questo aspetto può aiutarti a esplorare i tuoi messaggi negativi. Pensa in modo critico a questi scenari e alla probabilità che siano reali. Pensa anche a quanto sarebbero gravi o irreparabili le conseguenze e gli





impatti derivanti dalla mancata visualizzazione. Se necessario, i pensieri dovrebbero essere ristrutturati per renderli positivi.

In effetti, l'efficacia della tua sceneggiatura scritta dipende anche dalla tua sceneggiatura visiva. Tieni presente che vuoi che quello che dirai sia efficace e convincente per i tuoi ascoltatori, pur mantenendo la bellezza della sintassi e delle immagini.

Uno script di visualizzazione di esempio può essere letto come segue:

*Salgo sul podio con fiducia in me stesso. Faccio una pausa e guardo il mio pubblico, identificando ascoltatori amichevoli e ricettivi. Comincio con la mia introduzione ben preparata e adeguata al mio discorso. Questo buon inizio aumenta la mia autostima. Durante il mio intervento mi concentro sul mio messaggio. Stabilisco e mantengo il contatto visivo con il mio pubblico. Cerco feedback da loro per capire se sono ancora interessati e se sembrano capire quello che sto dicendo. Rafforzo la fiducia mentre parlo. Presento la mia conclusione ben preparata e ben praticata, sapendo di aver fatto bene nel mio discorso.*

Cercare di scrivere il tuo discorso visivo è un passo importante come puoi vedere dall'esempio sopra. Preparare il discorso e visualizzarlo nei tempi corretti è la chiave. Elenca tutti questi elementi e visualizzali durante il discorso con la certezza che il tuo pubblico risponderà con entusiasmo (Osborn, Osborn e Osborn, 2012).

## **Come reagire allo stress**

Il nervosismo si manifesta in misura diversa nelle persone. Indipendentemente dal fatto che si tratti di risposte acute o croniche allo stress, gli individui possono utilizzare queste reazioni negative per migliorare il proprio linguaggio. Conoscere le



proprie emozioni ti aiuta a determinare perché e come migliorarle. Di conseguenza, è molto più facile prevedere e combattere queste condizioni fisiche. Non lasciarti sorprendere dalla bocca secca o dai palmi sudati, solo anticipando le condizioni fisiche puoi mascherarle al tuo pubblico e aumentare la tua capacità di tenerle sotto controllo.

Se sai che le tue mani tremano per il nervosismo, non tenere un pezzo di carta di fronte al pubblico, poiché il foglio con l'agitazione amplificherà ulteriormente il tremolio delle tue mani e mostrerà la tua ansia al pubblico. Se tendi ad avere una voce sottile e tremare quando inizi a parlare, può essere utile espirare tutta l'aria non necessaria, fare un respiro profondo, trattenere un po' il respiro e poi iniziare a parlare. È possibile irrigidirsi prima di parlare, quindi sarà utile praticare alcune tecniche di rilassamento muscolare come contrarre i muscoli di mani, braccia e spalle, e poi rilassarli lentamente. Se ti innervosisci quando ti prepari a tenere la presentazione, anche arrivare presto o anche un po' prima può essere d'aiuto. Se sei timido e hai paura di guardare il pubblico, guarda prima i posti a sedere e, quando ti rivolgi a loro, cerca le facce amichevoli tra il pubblico.

## **Non sei solo**

Il presidente John F. Kennedy è noto per parlare con una cadenza dominante, simile all'iperbole. Quando parlava alla folla, era in ottima forma. Winston Churchill è stato salutato come uno dei grandi oratori britannici del XX secolo e anche un grande leader britannico. Sia John F. Kennedy che Winston Churchill avevano un'ansia generale quando parlavano in pubblico. L'elenco di personaggi famosi che ammettono di sentirsi nervosi prima di parlare potrebbe sorprenderti. Ad esempio, cantanti come Barbra Streisand, Andrea Bocelli, Mariah Carey, Adele e Oprah Winfrey sembrano tendere a sentirsi un po' nervosi quando stanno per esibirsi. Allo stesso modo, anche gli attori Julia Roberts e Jim Carrey sembrano provare questa sensazione, così come il meteorologo Al Roker. Quando parliamo, quasi ogni individuo è un po' nervoso. Non è realistico tentare di eliminare completamente l'ansia dalla parola. Al contrario, il tuo



obiettivo principale dovrebbe essere quello di gestire il tuo stress interiore in modo che non ti impedisca di parlare in modo molto chiaro ed efficace.

## **Puoi usare l'ansia a tuo vantaggio**

L'aumento dell'adrenalina, l'aumento del flusso sanguigno e le pupille dilatate, un aumento naturale delle endorfine, l'aumento della frequenza cardiaca e altri cambiamenti fisici forniscono aumenti significativi del proprio livello di energia, aiutano a sentirsi meglio di quanto faresti altrimenti e ti ispirano a lavorare sodo. Essere in uno stato di maggiore prontezza ti consente di vedere il tuo evento di parlare in pubblico in modo più positivo, possibilmente introducendo alcune qualità che aiutano a migliorare la tua prestazione. Gli oratori che definiscono i loro intensi sentimenti di reazioni emotive come "nervosismo" hanno molte più probabilità di sentirsi ansiosi e spaventati, ma le stesse emozioni fisiologiche possono anche essere classificate come "entusiasmo" o "eccitazione". Essere ansiosi o impauriti non servirà a molto per aiutarti a migliorare le tue capacità di parlare; ti renderà solo infelice. La cosa migliore che puoi fare è pensare positivamente al parlare in pubblico, usare il dono che il tuo cervello ti dà a tuo vantaggio. Non lasciare che la tua eccessiva ansia iniziale ti faccia convincere che non puoi parlare in modo efficace.

## **Conosci i tuoi punti di forza e di debolezza.**

I chirurghi dedicano molto tempo a imparare come utilizzare le attrezzature mediche di cui hanno bisogno per eseguire un'operazione. I chirurghi sanno cosa possono fare e cosa dovrebbero fare, e questo pensiero è ciò che si sforzano di usare nel modo più efficace. In qualità di comunicatore vocale di successo, un oratore pubblico dovrebbe tenerlo a mente. Imparando a comunicare e a creare con diversi tipi di strumenti, puoi usarli in modo efficace per trasmettere il tuo messaggio.



Uno dei modi migliori per capire te stesso è chiarire i tuoi punti di forza e di debolezza. Per comunicare nel modo più efficace possibile, usa i tuoi punti di forza a tuo vantaggio. Se sei una persona vivace ed emotiva, concentra quell'energia nel tuo discorso in modo da poter comunicare con i tuoi ascoltatori con più entusiasmo. Se hai un'attitudine a formulare le tue idee in modi divertenti e memorabili, usa quel talento per attirare l'attenzione del tuo pubblico e ricordare le tue informazioni. Proprio come puoi modificare i tuoi punti di forza in questo modo, puoi evitare o ridurre al minimo i tuoi punti deboli se sai quali sono. Se vuoi essere simpatico, non iniziare il tuo discorso con una battuta a meno che non sia divertente.

Se ti senti più sicuro quando riveli i tuoi punti di forza e di debolezza, il tuo discorso sarà costruito in un modo più efficace e sarà più prolifico di quanto pensavi. Più sicuro e determinato sarai, meno sarai nervoso. Qualcosa a cui prestare attenzione è l'autocritica. Non essere duro con te stesso e non essere più negativo di quanto sei realmente. Invece, per continuare ad espandere le tue capacità, dovresti incorporare nuove strategie nel tuo parlare. Solo correndo i rischi del parlare in pubblico diventerai un oratore esperto (Grice, Skinner e Mansson, 2016).

## **Il dialogo interiore come aspetto negativo**

È ampiamente accettato che esista una correlazione tra obiettivi personali non realistici e schemi autodistruttivi di dialogo interiore prima della transazione del linguaggio. Un esempio di dialogo interiore è la comunicazione che hai con te stesso. Questo tipo di comunicazione deve avvenire prima del discorso, mentre parli e anche dopo il discorso. Lungi dal renderlo stressante, ammettere i tuoi difetti può effettivamente aiutarti ad assumere un ruolo più attivo nel cambiare o correggere lentamente le tue abitudini sbagliate quando parli. Uno dei motivi principali per cui le persone che soffrono di ansia del linguaggio hanno paura di parlare è perché usano modi di comunicare controproducenti, oltre a parlare negativamente di se stessi.

Il dialogo interiore negativo spesso deriva da pensieri negativi, mancanza di fiducia o dubbi:



- Preoccuparsi di fattori al di fuori del tuo controllo, incluso il modo in cui gli altri studenti si preparano per i loro discorsi
- Avere un'eccessiva preoccupazione per parlare in pubblico, sia positivo che negativo.
- Trascorrere troppo tempo a pensare a quali soluzioni alternative potresti avere nella pianificazione del tuo discorso
- Preoccupati dei sintomi di ansia da prestazione, muscoli tesi o battito cardiaco accelerato, come difficoltà di concentrazione mentre ti prepari per il discorso.
- Pensando alle conseguenze peggiori e inverosimili del tuo discorso (le persone rideranno o alzeranno gli occhi al cielo).
- Sensazione di non avere le capacità per essere un buon oratore pubblico.

Questo pensiero negativo di solito porta a tre tipi particolari di discorsi interiori negativi: (1) discorsi autocritici (2) discorsi autoimpressionanti (3) discorsi catastrofici.

## **Autocritica**

L'autovalutazione è estremamente importante nell'auto-miglioramento; tuttavia, esiste una ricerca credibile che afferma che oltre il 40% di noi metterà in dubbio verbalmente l'efficacia della nostra autostima prima di avere le prove per affermarla o negarla. Senza molte prove, tendiamo a umiliarci. Nella terapia della parola pratichiamo un atteggiamento di dubbio più sano e non ci abbattiamo così rapidamente.



Nonostante siano povere nel parlare in pubblico, le persone in tutti i ceti sociali si affrettano a dire a se stesse di parlare male. Molti degli avvocati odierni non sono professionisti, o hanno poca esperienza nel parlare in pubblico, ma sono stati recentemente chiamati, in molti casi, a rappresentare i querelanti in una causa collettiva o querelanti in un singolo caso a cui non hanno partecipato in precedenza. La loro incapacità di mettere insieme le loro capacità non giustifica la loro autocritica.

## **Auto-pressione**

Ci carichiamo inoltre di uno stress immenso e ingiustificato attraverso la nostra autovalutazione e i confronti che facciamo. Non pensiamo mai se quello stress aggiuntivo migliorerà le prestazioni. Possiamo allenarci a dire a noi stessi che saremo i migliori oratori del gruppo e pensare al perché. Tutti gli oratori a un certo punto inevitabilmente subiscono una moderata pressione ed eccitazione in pubblico. La pressione può essere moderata per incoraggiarli a raggiungere il livello ottimale di eccitazione necessario per tenere i loro discorsi in modo efficace. Poiché credono di dover essere i migliori o semplicemente di dover fare una presentazione davvero buona, possono esercitare una pressione inutile su se stessi che li farà fallire, danneggiando e ostacolando le loro vite. L'aumento della pressione, infatti, è analogo al successo.

## **Catastrofe**

Le persone spesso adottano un pensiero negativo rispetto agli eventi quando se li autodescrivono. Le conseguenze delle nostre azioni rischiano di provocare circostanze molto più drastiche di quanto si possa immaginare. Colori i quali provano una intensa ansia a volte se la autoprovocano. Ad esempio, possono dire a se stessi



che stanno per tenere un discorso che sarà il peggiore che abbiano mai fatto. O si convincono che non saranno in grado di fare bene al college.

Poiché gli obiettivi non realistici e il pensiero delirante che li accompagnano aumentano l'eccitazione, aumentano anche i sentimenti di ansia del discorso. Un pensiero di auto-conversazione come "farò un bel discorso" deve renderci ansiosi al punto che troviamo difficile addormentarci a causa di quanto ci rende ansiosi (Brydon & Scott, 2008).

## **Rimani motivato e parla con te stesso**

Per molte persone, la comunicazione con se stessi può essere vista come un segno di malattia mentale. Tenendo la mente occupata da attività che ti distolgono dall'ansia, ti sentirai più sicuro e capace. È chiaro che le tecniche, tuttavia, possono solo farti pensare che siano utili, poiché se credi davvero che la tua tecnica ridurrà la tua apprensione, potrebbe di fatto riuscirci.

Può essere produttivo dire verbalmente come posso farlo o posso avere la certezza di poterlo fare. Un buon esempio di dialogo interiore positivo è anche dire: "Lo so meglio di chiunque altro". Questo ti aiuterà a rilassarti e a sentirti molto più a tuo agio. L'analisi offre la prova che le persone che hanno pensieri di preoccupazione e fallimento non fanno nulla di buono. Pratica affermazioni positive e rilassati quando sei solo. Gli esempi potrebbero includere quanto segue:



**Tabella 1. Esercitati col pensiero positivo**

| <b>Pensiero negativo</b>                         | <b>Pensiero positivo</b>  |
|--|---|
| Vorrei non dover fare questo discorso.           | Questo discorso è una bella opportunità per me come relatore per esprimere il mio punto di vista e fare esperienza. |
| Non sono un bravo relatore.                      | Mi miglioro costantemente e ad ogni discorso che tengo.   |
| Quando presento un discorso sono sempre ansioso. | Voglio essere calmo. Come lo possono fare gli altri, lo posso fare anche io.  |
| Non interesserà a nessuno quello che dirò.       | Ho un discorso molto ben preparato e studiato. Sono certo che la platea lo apprezzerà.                              |

**Tabella 2. Autoconvincimenti costruttivi prima del discorso.**

| <b>Prima della pratica</b>                                 | <b>Pratica effettiva</b>  | <b>Durante il test comportamentale</b> |
|--|---|--|
| Elabora un piano positivo.<br>Per favore, non aggiustarti. | Concedi tempo per le immagini.  | Usa dichiarazioni di coping.           |
| Spero che questo vada bene per me.                         | Pensiamo a un'immagine e passiamola attraverso gli occhi della mia mente.       | Parla lentamente e sii chiaro.         |
| Mi piace parlare di questo argomento                       | Visualizza l'apertura e ascolta e sentimi esprimere il nucleo del mio discorso. | Inizialmente, comprendi il contenuto.  |





|   |   |  |
|---|---|--|
| Disegna prima uno schizzo approssimativo. c'è tempo per migliorare in seguito.              | Dovresti visualizzare la connessione con il pubblico e visualizzare i punti principali. | Okay, ora lo so                              |
| Ho tutto quello che mi serve.   | Ok, ascolta e guardami fare ogni punto.   | Stabilisci un contatto visivo con le persone |
| Sono certo che tutti troveranno interessante quello che dirò.                               | Prova a vedermi dal punto di vista del pubblico.  | Comunica con te stesso mentre parli.         |
| Rivela alcuni fatti interessanti. Dillo solo logicamente. È il momento per una riscrittura. | Visualizza il riepilogo e chiudi.   | Cerca di divertirti il più possibile.        |
|   | Riprova, ma questa volta usa anche immagini rilassanti.                                 | Mantieni il controllo mentre sei te stesso.  |

## Acquisizione di capacità contro l'ansia di parlare in pubblico

Ricorda il primo giorno all'asilo, il primo incontro, il primo giorno al nuovo lavoro. Probabilmente eri nervoso in ogni situazione perché stavi affrontando qualcosa di nuovo e sconosciuto. Una volta che ti sei abituato alla situazione, non diventa più minacciosa. Lo stesso accade con il parlare in pubblico. Per la maggior parte degli studenti e delle persone, la maggior parte della paura del palcoscenico è paura



dell'ignoto. Più impari a parlare in pubblico e più discorsi fai; i discorsi diventeranno meno minacciosi.

Naturalmente la strada verso la fiducia a volte sarà accidentata. Imparare a pronunciare un discorso non è molto diverso dall'apprendimento di qualsiasi altra abilità, procede per tentativi ed errori. Lo scopo della tua lezione di discorso è abbreviare il processo, ridurre al minimo gli errori, offrirti un'arena non minacciosa - una sorta di laboratorio - in cui provare il "processo". Il tuo istruttore riconosce che sei un principiante ed è addestrato a fornire il tipo di guida di cui hai bisogno per iniziare. Tra i tuoi coetanei hai un pubblico molto comprensivo che fornirà un feedback prezioso per aiutarti a migliorare le tue capacità di parlare.



**Foto 3. l'acquisizione di abilità richiede tempo e serie di apprendimento gerarchico (royalty free - da pexels.com)**

## **Preparati in anticipo**

Una ricerca ha confermato ciò che probabilmente era già noto: oratori che sono più apprensivi riguardo al parlare rimandano la preparazione dei loro discorsi, a differenza di oratori che sono meno ansiosi di parlare in pubblico. La mancanza di una



preparazione approfondita si traduce spesso in una scarsa performance vocale, rafforzando la percezione dell'oratore che parlare in pubblico è difficile. Renditi conto che se temi di essere nervoso quando parli, tenderai a rimandare il tuo discorso. Assumi il controllo e affronta il compito del discorso in anticipo, dandoti tutte le opportunità per avere successo. Non lasciare che la tua paura ti congeli fino all'inazione. Preparati presto.



Foto 4. concedersi abbastanza tempo per prepararsi riduce lo stress e aumenta la fiducia (royalty free - da pexels.com)

## **Scegli un argomento che ti interessa**

Se sei molto interessato al tuo argomento, ti concentrerai di più su di esso e meno su te stesso. Considera alcuni argomenti che potresti discutere con un pubblico. Sei disposto a parlarne, anche con persone che potresti non conoscere molto bene? Quanto ti sentirai nervoso a parlare di questi argomenti davanti al tuo pubblico? Un po' di nervosismo va bene, ma se pensi che parlare di un determinato argomento



renderà la tua ansia incontrollabile, evita quell'argomento. Scegli argomenti di cui ti senti sicuro parlare, che trovi convenienti e che ritieni interesseranno il tuo pubblico.

## **Diventa un esperto del tuo argomento**

Studiare attentamente il tuo argomento aumenterà notevolmente la tua fiducia e il tuo successo come oratore pubblico. Ciò che presenti nel tuo discorso comprende solo una piccola parte di ciò che sai sull'argomento. Se non fai la tua ricerca, sarai nervoso per il tuo discorso.

### **Ricerca il tuo pubblico**

Impara tutto ciò che puoi sui tuoi ascoltatori per ridurre la tua incertezza su chi sono, cosa fanno sull'argomento, come si sentono al riguardo e come probabilmente risponderanno. Acquisire familiarità con le persone del tuo pubblico rende più facile progettare il tuo discorso per loro e aumenta la probabilità che rispondano positivamente.



Foto 5. prepara il tuo discorso e te stesso per il pubblico di destinazione (royalty free - da pexels.com)



## Prova il tuo discorso

Quando ti eserciti a parlare, è necessario scoprire quali movimenti del corpo sono appropriati. Anche identificare modi efficaci per utilizzare le note e integrare i mezzi di presentazione è fondamentale in quanto aumenta i livelli di fiducia.

Prima del giorno della presentazione, è importante anche provare il tuo discorso in più fasi finché non ti senti a tuo agio a parlare del tuo argomento.

Puoi dividere i compiti:

### **Fase 1.**

Leggi lo schema alcune volte in tono colloquiale, come se stessi parlando con un amico del tuo argomento.

### **Fase 2.**

Una volta che hai sviluppato i tuoi appunti in base al tuo schema, alzati e ripeti il tuo discorso da solo, ascoltando attentamente ciò che stai dicendo.

### **Fase 3.**

Registra te stesso mentre pronuncii il tuo discorso, utilizzando qualsiasi ausilio per la presentazione, come diapositive digitali, che intendi utilizzare il giorno in cui presenti. Se possibile, esercitati in un luogo simile a quello da cui pronuncerai il tuo discorso - aula, auditorium - per ridurre la tua incertezza sull'ambientazione. Rivedi la registrazione, annotando i tuoi punti di forza e le aree di miglioramento. Sebbene tu possa pensare che guardare il tuo discorso possa aumentare la tua ansia, una ricerca con studenti universitari particolarmente ansiosi di parlare in pubblico ha scoperto che questo passaggio riduce notevolmente la loro ansia.



#### **Fase 4.**

Questa fase è la più importante per costruire la tua fiducia. Esercitati di fronte a un pubblico, registrando il tuo discorso e le reazioni del pubblico durante il discorso. Chiedi al tuo pubblico un feedback costruttivo. La ricerca mostra che praticare il tuo discorso di fronte a un pubblico, in particolare un pubblico di quattro o più persone, non solo riduce la tua ansia, ma si traduce anche in una valutazione più elevata della presentazione. Rivedi la registrazione, annotando cosa hai detto e fatto e come ha reagito il tuo pubblico.

Le persone più estroverse e assertive potrebbero non provare molta ansia quando anticipano una situazione di parlare in pubblico. Anche se una bassa ansia può sembrare un vantaggio, può risultare in poca motivazione a pianificare e praticare un discorso. Non provare un discorso aumenta la tua ansia per il linguaggio e influisce negativamente sulla presentazione. Anche i migliori oratori si esercitano.

### **Conosci bene la tua introduzione e conclusione**

Presentare con successo l'introduzione al tuo discorso aumenterà la tua sicurezza, aiuterà a calmare i nervi e ridurrà i pensieri preoccupanti che aumentano l'ansia. Sapere che finirai con una conclusione coerente, fluida e memorabile aumenterà la tua sicurezza e diminuirà il tuo nervosismo durante il tuo discorso. Scrivi la tua introduzione e conclusione parola per parola. Quindi leggili ad alta voce alcune volte, ascoltando come suonano e apportando le modifiche necessarie.

Una volta che sei soddisfatto della tua introduzione e conclusione, memorizzale nel miglior modo possibile. Anche se generalmente non vuoi memorizzare l'intero discorso, memorizzare la tua introduzione e conclusione ti aiuterà a presentarle in modo più scorrevole e a diminuire la tua ansia.



Un'attenta pianificazione e preparazione riduce alcune delle incertezze che devono affrontare i relatori pubblici. L'implementazione di queste strategie a lungo termine non cambierà la tua personalità, ma aumenterà la tua fiducia.

## Postura

Quando fai un discorso, vuoi apparire sicuro ed equilibrato. Sembrare fiduciosi è correlato alla tua postura; ad esempio, se scivoli, ti restringi o ti inclini su un lato, non apparirai equilibrato. Il seguente esercizio è progettato per aiutarti a stabilire una postura comoda ed equilibrata.

Per prepararti a questo esercizio, devi rilassarti:

- 1) Fai un respiro profondo.
- 2) Alza le spalle per rilassare il collo e i muscoli facciali.
- 3) Stringi le mani per liberare l'energia nervosa.

Ripeti ancora per alcune volte.

Ora che ti senti rilassato, illustra come ti piacerebbe stare in piedi quando vai di fronte alla stanza e "prendi posizione":

- 1) I tuoi piedi dovrebbero essere alla larghezza dei fianchi e le spalle indietro.
- 2) Visualizza una corda dai piedi alla testa e il corpo viene tirato in posizione verticale.
- 3) Fai un respiro profondo e sei pronto per parlare.



## Contatto visivo

Il contatto visivo è molto importante nei discorsi. Ti aiuta ad attirare l'attenzione del pubblico e ti fornisce informazioni su come reagisce alla tua presentazione. Quando si esercita in un discorso, l'oratore dovrebbe provare a esercitarsi nella stanza in cui verrà tenuto il discorso.

Immagina che il pubblico sia presente e lo guardi direttamente. Se lo fai, troverai molto più facile stabilire un contatto visivo quando c'è un pubblico presente. Quando un pubblico è presente, un buon modo per procedere è guardare la fronte dei membri del pubblico e poi guardarli direttamente negli occhi.

## Varietà vocale

Una delle difficoltà che incontrano gli oratori è che non usano la loro voce in modo efficace. Al fine di migliorare l'utilizzo della voce; velocità, volume e intonazione devono essere esercitate.

1. Evita di parlare troppo velocemente o troppo lentamente. Dovresti parlare tra cento e centoventicinque parole al minuto.
2. Variare la velocità è importante per parlare con successo perché può aiutarti a enfatizzare idee importanti. Se dici qualcosa troppo velocemente attira l'attenzione. Se fai una pausa, attira l'attenzione. Se modifichi intenzionalmente il tuo ritmo, può aiutarti a mantenere l'attenzione del tuo pubblico e indirizzare la sua attenzione su cose che ritieni importanti. Non puoi usare la tua voce in





questo modo se parli alla stessa velocità durante tutto il discorso. Devi variare la tua velocità per far risaltare le cose.

Per quanto riguarda l'importanza del volume, ci sono diversi aspetti da considerare:

1. Una voce debole è difficile da sentire, ma troppo alta può essere irritante.
2. Considera sempre le dimensioni della stanza e del pubblico (cioè parla abbastanza forte da far sentire le persone in fondo alla stanza). Un buon modo per verificarlo è far sedere un amico in fondo alla stanza prima della presentazione e vedere se pensa che tu stia parlando a voce abbastanza alta. Un altro modo è chiedere al pubblico se può sentirti. Ovviamente, se stai guardando il pubblico, puoi capire dalle loro reazioni se parli a voce troppo alta o bassa.

L'ultimo fattore da considerare in questa fase è la proiezione vocale.

1. La ricerca indica che le voci più forti sono irritanti e inefficaci e che il pubblico preferisce le voci più basse.
2. Il tono, così come la frequenza e il volume, possono aiutarti a dirigere l'attenzione del pubblico. Se cambi tono, attirerai l'attenzione.

## Gesti

C'è un'ampia varietà di gesti che le persone usano. Tuttavia, ci sono tre gesti di base utili a qualsiasi oratore.

Innanzitutto, un gesto del palmo verticale può essere utilizzato in modo molto efficace per rappresentare le differenze. Il gesto del palmo verticale comporta il sollevamento delle dita destre e il taglio, proprio come un praticante di karate potrebbe alzare la mano per rompere una tavola a metà. In secondo luogo, il pugno chiuso può essere utilizzato per enfatizzare un punto. Il gesto finale da praticare è usare il dito indice per segnare un punto.



**Table 3. Strategie per aumentare la tua fiducia contro la fobia del parlare in pubblico.**

| <b>Tempo prima del discorso</b>             | <b>Prima del discorso</b>                | <b>Durante il discorso</b>  | <b>Dopo il discorso</b>                                   |
|---|--|---|---|
| Inizia presto la preparazione del discorso. | Vestiti bene                             | Mostra un atteggiamento fiducioso.  | Ascolta le domande dei membri del pubblico.               |
| Scegli un argomento che ti interessa.       | Mantieni organizzato tutto il materiale. | Mi aspetto di provare ansia. Per trasformare l'ansia in energia produttiva. | Sii consapevole del fatto che può verificarsi ansia.      |
| Diventa un esperto del tuo argomento.       | Arriva presto.                           | Evita di analizzare eccessivamente la tua ansia.                            | Rafforza il tuo atteggiamento fiducioso.                  |
| Valuta il tuo pubblico.                     | Parla con gli altri.                     | Non commentare la tua ansia al tuo pubblico.                                | Identifica strategie efficaci per la gestione dell'ansia. |
| Prova il tuo discorso.                      | Usa un dialogo interiore positivo.       | Concentrati sul pubblico, non su te stesso.                                 | Sviluppa piani per gestire la futura ansia linguistica.   |
| Conosci la tua introduzione e conclusione.  | Verificare l'attrezzatura tecnica.       | Guarda il feedback del pubblico, non scusarti e non trovare scuse.          |   |



|                               |                               |  |  |
|-------------------------------|-------------------------------|--|--|
| Usa tecniche di rilassamento. | Ascolta gli altri oratori.    |  |  |
| Usa il ribasso.               | Usa tecniche di rilassamento. |  |  |
| Usa la visualizzazione.       | Usa il ribasso.               |  |  |
|                               | Usa la visualizzazione.       |  |  |

## Bibliografia

- Ayres, J., & Hopf, T. (1993). *Coping with speech anxiety*. Norwood, N.J.: Ablex Pub. Corp.
- Beebe, S. A., & Beebe, S. J. (2017). *Public speaking: an audience-centered approach* (Tenth edition. ed.). Boston: Pearson.
- Brydon, S. R., & Scott, M. D. (2008). *Between one and many: the art and science of public speaking* (6th ed.). New York: McGraw-Hill Higher Education.
- Coopman, S. J., & Lull, J. (2018). *Public speaking: the evolving art* (Fourth edition. ed.). Boston, MA: Cengage Learning.
- Erlebach, A. C. (2004). *The Experience of Public Speaking Apprehension (PSA) in the Workplace*. (Master of Arts). The University of British Columbia, British Columbia.
- Finn, A. N., Sawyer, C. R., & Schrod, P. (2009). Examining the Effect of Exposure Therapy on Public Speaking State Anxiety. *Communication Education*, 58(1), 92-109. doi:10.1080/03634520802450549
- Grice, G. L., Skinner, J. F., & Mansson, D. H. (2016). *Mastering public speaking* (Ninth edition. ed.). Boston: Pearson.



- Irvine, L. (2020). Let's talk about public speaking anxiety: Supporting and scaffolding sustainable speaking practices while at university and beyond. (Professional Doctorate). Retrieved from <https://eprints.qut.edu.au/201344/>
- Kondo, D. S. (1994). Strategies for reducing public speaking anxiety in Japan. *Communication Reports*, 7(1), 20-26. doi:10.1080/08934219409367579
- McCroskey, J. C. (1970). Measures of communication-bound anxiety. *Speech Monographs*, 37(4), 269-277. doi:10.1080/03637757009375677
- McCroskey, J. C. (2009). Communication Apprehension: What Have We Learned in the Last Four Decades. *Human Communication*, 12(2), 157-171.
- McCroskey, J. C., & Beatty, M. J. (1984). Communication apprehension and accumulated communication state anxiety experiences: A research note. *Communication Monographs*, 51(1), 79-84. doi:10.1080/03637758409390185
- Osborn, M., Osborn, S., & Osborn, R. (2012). *Public speaking: finding your voice* (9th ed.). Boston: Allyn & Bacon.
- Richmond, V. P., Wrench, J. S., & McCroskey, J. C. (2013). *Communication: apprehension, avoidance, and effectiveness* (6th ed. ed.). Boston: Pearson.
- Wolpe, J. (1980). Psychotherapy by Reciprocal Inhibition. *Current Contents/Social & Behavioral Sciences*(25), 10-10. Retrieved from < Go to ISI>://WOS:A1980JV28300001

## Allegati

Qui troverai due sessioni pratiche: visualizzazione e tecniche di rilassamento. Questi esercizi di esempio sono utili per ridurre l'ansia di parlare in pubblico.



## Appendice 1: imparare a visualizzare

[Nota: inizia il seminario presentandoti, facendo in modo che gli altri si presentino e poi presentando la seguente narrazione].

Uno dei motivi principali per cui le persone temono di parlare in pubblico è che non capiscono perché reagiscono in quel modo quando devono tenere un discorso pubblico. Queste persone, molte delle quali non sono minimamente infastidite dal parlare in piccoli gruppi o in contesti interpersonali, sono pietrificate alla prospettiva di parlare alle persone in un ambiente pubblico. La ricerca suggerisce che le persone spesso ignorano la causa principale del pensiero negativo ansioso negativo nel parlare in pubblico.

Gli oratori più timorosi pensano come "Oh no, non posso fare discorsi", "Tutti odiano i discorsi che faccio", "Divento così rosso che tutti sapranno che sono nervoso", quando sono costretti a fare un discorso. Questi pensieri negativi innescano una reazione di paura che aumenta la frequenza cardiaca, la sudorazione e il tremore. Questi sintomi fisici spesso creano disturbi comportamentali (parlare velocemente, balbettare, ecc.), che a sua volta aumenta il pensiero negativo, e quindi si verifica un circolo vizioso. Naturalmente, queste persone non sono in grado di concentrarsi mentre preparano o pronunciano il loro discorso. Questa incapacità di concentrazione può essere ricondotta a questi pensieri negativi invadenti. Il colpevole dietro l'ansia di parlare in pubblico è il pensiero negativo. Se si riesce a controllare il proprio pensiero negativo, i conseguenti disturbi fisici e comportamentali saranno notevolmente ridotti o eliminati. Per aiutarti a pensare in modo positivo, useremo una procedura chiamata visualizzazione. La visualizzazione implica il vedersi in una luce positiva mentre si presenta un discorso. Per fare questo, impareremo come visualizzare un discorso pubblico.

Per cominciare, metti comodo. Allunga le gambe e assicurati di avere molto spazio per le braccia. Appoggiati allo schienale della sedia e quando trovi una posizione comoda, chiudi gli occhi e rilassati, [pausa].



Con gli occhi chiusi, inspira profondamente contando fino a quattro.

- Uno due tre quattro

-[pausa]

- Ora espirare molto lentamente,

- [pausa]

-Facciamolo ancora.

-[pausa]

Inspirate costantemente e notate il modo in cui la tensione nel vostro corpo scompare mentre espirate;

-[pausa]

- Bene, e ancora una volta ... inspira. . . ora espira. Continua a rilassarti con gli occhi chiusi.

- Immaginare te stesso su una spiaggia o altrove che sia confortante e rilassante per te è il passo successivo. Ti suggerirò qualcosa per aiutarti a visualizzare la spiaggia. Se hai scelto un altro luogo, crea le tue visioni appropriate. Sei sdraiato sulla sabbia calda e guardi il cielo limpido e blu che ti circonda.

-[pausa]

-Ascoltate le onde che si infrangono dolcemente sulla soffice sabbia bianca;

-[pausa]

- Gli alberi ondeggiando nella brezza leggera e stai inalando l'aria dolce e fresca. Il sole riscalda dolcemente viso e corpo. [pausa]

- Continua a respirare e concentrati attentamente su tutti i dettagli di ciò che ti circonda,

[lunga pausa]



Se ti senti molto tranquillo e riposato, [pausa]

Fai un respiro profondo... inalare... ora espira. Voglio che ricordi una piacevole conversazione con un caro amico, [pausa]

Immagina la faccia del tuo amico... concentrati sul modo in cui il tuo amico ti sorride... anche ridendo di tanto in tanto,

[pausa]

Ti senti molto vicino a questa persona. Il tuo amico sembra essere lì con te. Pensa a come ti fa sentire questa persona. Concentrati su questa sensazione di calore mentre inspiri... ed espira, [pausa].

Consenti alla conversazione di progredire, [pausa].

Nota le espressioni facciali del tuo amico in modo più dettagliato. Stai parlando liberamente e naturalmente. Il tuo amico è affascinato da ciò che dici, annuendo e sorridendo d'accordo. Continua a pensare a questa conversazione e lasciati sentire come se fossi con il tuo amico,

[pausa]

Pensa all'ambiente in cui ti trovavi. Eri in piedi o seduto? C'erano dei suoni in sottofondo... musica o conversazione? Cosa hai detto? Come ha reagito il tuo amico?

[pausa]

Ora calmati e continua a sentire il calore di questa conversazione mentre entriamo in un'altra fase di questo esercizio. Tieniti libero dalle immagini.

Con gli occhi chiusi, inclina la testa verso la luce artificiale nella stanza. Crea nella tua mente un senso di spazio neutro con l'aiuto della luce intensa, [lunga pausa]

Ora torna a immaginare quella scena. Cerca di rendere la tua visione della conversazione con il tuo amico il più dettagliata e reale possibile. Ricorda quanto è stata vivace la conversazione. Ricorda questi sentimenti quando ti chiedo di immaginare di essere conversativo in seguito.



[lunga pausa]

Voglio che cancelli quella scena dalla tua mente. Con gli occhi ancora chiusi, inclina la testa verso la luce. Ricrea un senso di spazio neutro con l'aiuto della luce,

[pausa]

Essere in grado di visualizzare è molto importante per imparare a utilizzare la visualizzazione a proprio vantaggio. Quindi, esercitiamoci a visualizzare di nuovo questa conversazione. Prova a immaginare di nuovo la scena con dettagli vividi. Senti il calore della conversazione, il suono piacevole della voce del tuo amico e il tuo senso generale di benessere, [lunga pausa].

Con gli occhi ancora chiusi, inclina la testa verso la luce. Ricrea una sensazione di spazio neutro con l'aiuto della luce.

[Nota: ripeti questa immagine e cancella il maggior numero di volte possibile. Scopriamo che le persone si stancano dopo due o tre esposizioni, ma a volte possiamo farle 8 o 10 volte. L'idea è di addestrare la mente a visualizzare la richiesta. Più pratica, meglio è.

Vi mostrerò ora una videocassetta di un discorso che Barbara Jordan tenne alla Convenzione Nazionale Democratica nel 1976. Per favore, non arrabbiarti se sei in disaccordo con la signora Jordan. Non ti sto mostrando questo nastro per supportare le sue idee. Te lo mostro perché è un'eccellente oratrice e voglio che ti concentri su ciò che fa come oratore. Per aiutarti a farlo, immagina di essere la persona della telecamera.

Ora apri gli occhi e fingi di fare un film.

Ora chiudi gli occhi e immagina il film che hai fatto su Barbara Jordan. Azione... ti stai concentrando sullo stile e sui manierismi distintivi di Jordan. Guarda i suoi gesti. Nota il suo tono di voce, il suo contatto visivo. Il messaggio è stimolante... è entusiasta





dell'argomento e investe molte energie. Nota come si relaziona al pubblico. Parla a questo vasto pubblico come se ogni persona presente fosse sua amica. Tratta la situazione come una lunga conversazione,

[pausa]

Concentrati sul tuo aspetto... fiducioso, lucido, rivisitato e in totale controllo

[pausa]

Ora sposta la tua telecamera immaginaria verso il pubblico. Azione... il pubblico si sta davvero godendo il discorso. Sono affascinati da ciò che dice Jordan. Stanno annuendo in segno di rispetto e accordo

[pausa]

Lascia che la telecamera scompaia per un momento. Continua a respirare profondamente... inspira, [pausa]

...espira, [pausa]

Ok, ri-registrare il film. Azione.. Si concentra sullo stile e sui manierismi distintivi di Jordan... Guarda i suoi gesti. Nota il suo tono di voce e il contatto visivo. Il messaggio è stimolante... è entusiasta dell'argomento e investe molte energie

[pausa]

Concentrati sul tuo aspetto... fiducioso, lucido, raffinato e in completo controllo,  
[pausa]

Ora sposta la tua telecamera immaginaria nel pubblico. Azione...

Il pubblico si sta godendo il discorso. Sono affascinati da ciò che dice Jordan. Stanno annuendo in segno di rispetto e accordo,

[pausa]

Lascia che la telecamera scompaia per un momento. Continua a respirare profondamente... inalare



[pausa]

...espira, [pausa]

Ok, ancora una volta. Rivediamo il nostro filmato del discorso di Jordan. Questa volta nota alcuni dettagli che non avevi visto prima, il modo in cui muove gli occhi, il modo determinato della sua bocca, il modo attento con cui esprime le sue idee. In effetti, la sua visione è così chiara, è come vederla di persona.

[pausa]

Lascia che la telecamera scompaia per un momento. Continua a respirare profondamente... inalare

[pausa]

...espira, [pausa]

Azione... la telecamera è tornata. Ora, fingi di essere l'oratore principale del film. Sei sicuro di quello che dici... Sei eccitato per l'argomento. Guardati in azione... i tuoi gesti, il tono di voce e il contatto visivo sono eccellenti, così come quello di Barbara Jordan

[pausa]

Ti senti rilassato, come quando condividi una conversazione con un amico intimo.

[pausa]

Lascia che la telecamera scompaia ancora una volta. Hai il controllo. Puoi accendere o spegnere il film in qualsiasi momento. Azione... riaccendi il tuo film... il tuo discorso sta affascinando il pubblico. Nota i tuoi gesti chiari e distintivi, [pausa].

Notare il suo tono di voce, [pausa].

Nota il contatto visivo con il pubblico. Nota come stai parlando. Stai parlando come se ogni membro del pubblico fosse tuo amico. Stai trattando questa presentazione come una lunga conversazione. Il pubblico ti saluta e ti sorride.

[pausa]



Stai diventando ancora più sicuro della sua presentazione,

[pausa]

Ora fai un respiro profondo e lascia che la telecamera scompaia per un momento...  
spegni il film, [pausa].

Azione... accendi il film. Stai concludendo la tua presentazione. Le persone tra il pubblico sorridono e si protendono in avanti con rispetto e ammirazione. Stai rispondendo al feedback del pubblico

[pausa]

Mentre completi il tuo discorso e ti siedi, le persone ti dicono quanto hanno apprezzato il tuo discorso. Ti stanno stringendo la mano... sei pieno di fiducia

[pausa]

Prima di intraprendere qualsiasi attività in cui desideri un risultato specifico, come un discorso, dedica del tempo a visualizzare l'evento in dettaglio. Ricorda la tua cinepresa... accendilo... riproduci la scena finché non la perfezioni.

Ora inspira profondamente... Tienilo... ora espira e apri gli occhi quando ti senti a tuo agio.

## **Appendice 2: esercizi di rilassamento**

[Nota: presenta te stesso e i membri del gruppo si presentano. Spesso è utile avere una breve discussione su come le persone si sentono riguardo al parlare in pubblico. Se c'è una discussione di questa natura, l'insegnante/formatore dovrebbe modificare la seguente spiegazione per riconoscere i punti emersi durante quella discussione. Il seguente materiale viene presentato come verrebbe presentato alle persone iscritte a un seminario sull'ansia di parlare in pubblico].



Nota: il seguente esercizio di rilassamento può essere presentato in diretta o in video. Una cassetta audio a tal fine è disponibile presso la Società Speech Communication Como. Il nastro della Speech Communication Como-association è stato preparato da James C. McCroskey e serve molto bene per aiutare le persone ad apprendere il rilassamento muscolare profondo. Non c'è niente di sbagliato nel presentare questo esercizio "dal vivo", ma diventa piuttosto noioso se lo fai spesso. Sia che tu presenti queste istruzioni dal vivo o su nastro audio, assicurati di parlare in modo calmo, senza fretta e rilassato per creare la giusta atmosfera.

Ora impareremo il rilassamento muscolare profondo. Il motivo per cui stiamo facendo questo esercizio è che hai a disposizione un mezzo con cui puoi sentirti rilassato. Successivamente impareremo come associare questi sentimenti rilassati nel parlare in pubblico. Ci sono domande prima di iniziare?

Ora, voglio che ti metta a tuo agio sulla sedia su cui sei seduto. Ora chiudi gli occhi e segui le mie istruzioni.

Inspirate lentamente e profondamente. Trattenerne il respiro, [attendere 10 secondi].

Ora espira lentamente e completamente.

Inspirate lentamente e profondamente. Trattieni il fiato. [Aspetta 10 secondi]

Ok, espira lentamente e completamente.

Stringi saldamente il pugno sinistro. Mantieni questi muscoli in una posizione tesa.

[Aspetta 5-7 secondi]

Studia questa tensione. Nota come si sentono tesi i muscoli. Ora rilassa completamente i muscoli. Nota quanto è piacevole rilasciare questa tensione.

[Aspetta 10 secondi]



Stringere di nuovo con decisione il pugno sinistro. Tieni questi muscoli in posizione tesa. [Aspetta 5-7 secondi]

Studia questa tensione. Nota come si sentono tesi i muscoli. Ora rilassa completamente i muscoli. Nota quanto è piacevole rilasciare questa tensione.

[Aspetta 10 secondi]

Stringi saldamente il pugno destro. Mantieni i muscoli in una posizione tesa.

[Aspetta 5-7 secondi]

Senti la tensione nei muscoli. Studia questa tensione. Nota come si sentono tesi i muscoli. Ora rilassa completamente i muscoli. Nota quanto è piacevole rilasciare questa tensione.

[Aspetta 10 secondi]

Stringi di nuovo saldamente il pugno destro. Mantieni questi muscoli in una posizione tesa.

[Aspetta 5-7 secondi]

Senti la tensione nei muscoli. Studia questa tensione. Nota come si sentono tesi i muscoli. Ora rilassa completamente i muscoli. Nota quanto è piacevole rilasciare questa tensione.

[Aspetta 10 secondi]

Fletti i muscoli bicipiti portando le mani sulle spalle. Rimani in questa posizione.

[Aspetta 5-7 secondi]

Senti la tensione nei muscoli. Studia questa tensione. Nota come si sentono tesi i muscoli. Ora rilassa completamente i muscoli. Nota quanto è piacevole rilasciare questa tensione.

[Aspetta 10 secondi]



Fletti i muscoli bicipiti portando le mani in alto per riunire le spalle. Rimani in questa posizione.

[Aspetta 5-7 secondi]

Senti la tensione nei muscoli. Studia questa tensione. Nota come si sentono tesi i muscoli. Ora rilassa completamente i muscoli. Nota quanto è piacevole rilasciare questa tensione.

[Attendi 10 secondi]

Studia questa tensione. Nota come si sentono tesi i muscoli. Ora rilassa completamente i muscoli. Nota quanto è piacevole rilasciare questa tensione.

[Aspetta 10 secondi]

Stringi saldamente il pugno destro. Mantieni questi muscoli in una posizione tesa.

[Aspetta 5-7 secondi]

Senti la tensione nei muscoli. Studia questa tensione. Nota come si sentono tesi i muscoli. Ora rilassa completamente i muscoli. Nota quanto è piacevole rilasciare questa tensione.

[Aspetta 10 secondi]

Stringi di nuovo saldamente il pugno destro. Mantieni questi muscoli in una posizione tesa.

[Aspetta 5-7 secondi]

Senti la tensione nei muscoli. Studia questa tensione. Nota come si sentono tesi i muscoli. Ora rilassa completamente i muscoli. Nota quanto è piacevole rilasciare questa tensione.

[Aspetta 10 secondi]

Fletti i muscoli bicipiti portando le mani fino alle spalle. Rimani in questa posizione.



[Aspetta 5-7 secondi]

Senti la tensione nei muscoli. Studia questa tensione. Nota come si sentono tesi i muscoli. Ora rilassa completamente i muscoli. Nota quanto è piacevole rilasciare questa tensione.

[Aspetta 10 secondi]

Fletti i muscoli bicipiti portando di nuovo le mani sulle spalle. Rimani in questa posizione.

[Aspetta 5-7 secondi]

Senti la tensione nei muscoli. Studia questa tensione. Nota come si sentono tesi i muscoli. Ora rilassa completamente i muscoli. Nota quanto è piacevole rilasciare questa tensione.

[Aspetta 10 secondi]

Alza le spalle in modo che i muscoli siano tesi. Senti la tensione. Rimani in questa posizione.

Senti la tensione nei muscoli. Studia questa tensione. Nota come si sentono tesi i muscoli. Ora rilassa completamente i muscoli. Nota quanto è piacevole rilasciare questa tensione.

[Aspetta 10 secondi]

Scrollate di nuovo entrambe le spalle in modo che i muscoli siano fermamente tesi. Senti la tensione. Rimani in questa posizione.

[Aspetta 5-7 secondi]

Senti la tensione nei muscoli. Studia questa tensione. Nota come si sentono tesi i muscoli. Ora rilassa completamente i muscoli. Nota quanto è piacevole rilasciare questa tensione.

[Aspetta 10 secondi]



Piega la fronte. Senti la tensione. Tieni questi muscoli facciali in una posizione tesa.  
[Aspetta 5-7 secondi]

Senti la tensione nei muscoli. Studia questa tensione. Nota come si sentono tesi i muscoli. Ora rilassa completamente i muscoli. Nota quanto è piacevole rilasciare questa tensione.

[Aspetta 10 secondi]

Piega di nuovo la fronte. Senti la tensione. Mantieni questi muscoli facciali in una posizione tesa.

[Aspetta 5-7 secondi]

Senti la tensione nei muscoli. Studia questa tensione. Nota come si sentono tesi i muscoli. Ora rilassa completamente i muscoli. Nota quanto è piacevole rilasciare questa tensione.

[Aspetta 10 secondi]

Chiudi gli occhi molto strettamente. Senti la tensione intorno ai tuoi occhi. Rimani in questa posizione.

[Aspetta 5-7 secondi]

Senti la tensione nei muscoli. Studia questa tensione. Nota come si sentono tesi i muscoli. Ora rilassa completamente i muscoli. Nota quanto è piacevole rilasciare questa tensione.

[Aspetta 10 secondi]

Chiudi gli occhi di nuovo molto strettamente. Senti la tensione intorno ai tuoi occhi. Rimani in questa posizione.

[Aspetta 5-7 secondi]

Senti la tensione nei muscoli. Studia questa tensione. Nota come si sentono tesi i muscoli. Ora rilassa completamente i muscoli. Nota quanto è piacevole rilasciare questa tensione.





[Aspetta 10 secondi]

Premi saldamente la lingua sul palato. Senti la tensione. Mantieni la posizione.

[Aspetta 5-7 secondi]

Senti la tensione nei muscoli. Studia questa tensione. Nota come si sentono tesi i muscoli. Ora rilassa completamente i muscoli. Nota quanto è piacevole rilasciare questa tensione.

[Aspetta 10 secondi]

Premi ancora una volta con decisione la lingua sul palato. Senti la tensione. Mantieni la posizione.

[Aspetta 5-7 secondi]

Senti la tensione nei muscoli. Studia questa tensione. Nota come si sentono tesi i muscoli. Ora rilassa completamente i muscoli. Nota quanto è piacevole rilasciare questa tensione.

[Aspetta 10 secondi]

Premi saldamente le labbra insieme. Senti la tensione intorno alla bocca. Mantieni la posizione. [Aspetta 5-7 secondi]

Senti la tensione nei muscoli. Studia questa tensione. Nota come si sentono tesi i muscoli. Ora rilassa completamente i muscoli. Nota quanto è piacevole rilasciare questa tensione.

[Aspetta 10 secondi]

Ancora una volta, premi le labbra insieme. Senti la tensione intorno alla bocca. Mantieni la posizione. [Aspetta 5-7 secondi]

Senti la tensione nei muscoli. Studia questa tensione. Nota come si sentono tesi i muscoli. Ora rilassa completamente i muscoli. Nota quanto è piacevole rilasciare questa tensione.

[Aspetta 10 secondi]



Spingi la parte posteriore della testa contro la sedia (o indietro il più possibile senza piegare la testa all'indietro). Senti la tensione. Mantieni la posizione.

[Aspetta 5-7 secondi]

Senti la tensione nei muscoli. Studia questa tensione. Nota come si sentono tesi i muscoli. Ora rilassa completamente i muscoli. Nota quanto è piacevole rilasciare questa tensione.

[Aspetta 10 secondi]

Ancora una volta, spingere la parte posteriore della testa contro la sedia (o indietro il più possibile senza piegare la testa all'indietro). Senti la tensione. Mantieni la posizione.

[Aspetta 5-7 secondi]

Senti la tensione nei muscoli. Studia questa tensione. Nota come si sentono tesi i muscoli. Ora rilassa completamente i muscoli. Nota quanto è piacevole rilasciare questa tensione.

[Aspetta 10 secondi]

Inarca la schiena. Senti la tensione nella tua schiena. Mantieni la posizione.

[Aspetta 5-7 secondi]

Senti la tensione. Mantieni la posizione per 10 secondi. Senti la tensione nei muscoli. Studia questa tensione. Nota come si sentono tesi i muscoli. Ora rilassa completamente i muscoli. Nota quanto è piacevole rilasciare questa tensione.

[Aspetta 10 secondi]

Inarca di nuovo la schiena. Senti la tensione nella tua schiena. Mantieni la posizione.

[Aspetta 5-7 secondi]



Senti la tensione. Mantieni la posizione per 10 secondi. Senti la tensione nei muscoli. Studia questa tensione. Nota come si sentono tesi i muscoli. Ora rilassa completamente i muscoli. Nota quanto è piacevole rilasciare questa tensione.

[Aspetta 10 secondi]

Riduci lo stomaco. Mantieni la posizione. [Aspetta 5-7 secondi]

Senti la tensione nei muscoli. Studia questa tensione. Nota come si sentono tesi i muscoli. Ora rilassa completamente i muscoli. Nota quanto è piacevole rilasciare questa tensione.

[Aspetta 10 secondi]

Arriccio lo stomaco. Mantieni la posizione. [Aspetta 5-7 secondi]

Senti la tensione nei muscoli. Studia questa tensione. Nota come si sentono tesi i muscoli. Ora rilassa completamente i muscoli. Nota quanto è piacevole rilasciare questa tensione.

[Aspetta 10 secondi]

Studia i glutei spingendoti contro il sedile della sedia. Senti la tensione. Mantieni la posizione.

[Aspetta 5-7 secondi]

Senti la tensione nei muscoli. Studia questa tensione. Nota come si sentono tesi i muscoli. Ora rilassa completamente i muscoli. Nota quanto è piacevole rilasciare questa tensione.

[Aspetta 10 secondi]

Studia i glutei ancora una volta spingendoti indietro sul sedile della sedia. Senti la tensione. Mantieni la posizione.

[Aspetta 5-7 secondi]



Senti la tensione nei muscoli. Studia questa tensione. Nota come si sentono tesi i muscoli. Ora rilassa completamente i muscoli. Nota quanto è piacevole rilasciare questa tensione.

[Aspetta 10 secondi]

Ora voglio che studi i muscoli della coscia in entrambe le gambe. Tieni questi muscoli in una posizione tesa.

[Aspetta 5-7 secondi]

Senti la tensione nei muscoli. Studia questa tensione. Nota come si sentono tesi i muscoli. Ora rilassa completamente i muscoli. Nota quanto è piacevole rilasciare questa tensione.

[Aspetta 10 secondi]

Ancora una volta, esercita una forte tensione sui muscoli della coscia su entrambe le gambe. Mantieni questi muscoli in una posizione tesa.

[Aspetta 5-7 secondi]

Senti la tensione nei muscoli. Studia questa tensione. Nota come si sentono tesi i muscoli. Ora rilassa completamente i muscoli. Nota quanto è piacevole rilasciare questa tensione.

[Aspetta 10 secondi]

Punta le dita verso il viso, mettendo in tensione i muscoli delle gambe. Mantieni la posizione. [Tenere premuto per 5-7 secondi]

Senti la tensione nei muscoli. Studia questa tensione. Nota come si sentono tesi i muscoli. Ora rilassa completamente i muscoli. Nota quanto è piacevole rilasciare questa tensione.

[Aspetta 10 secondi]

Ancora una volta, punta le dita verso il viso, mettendo in tensione i muscoli delle gambe. Mantieni la posizione. [Tenere premuto per 5-7 secondi]



Senti la tensione nei muscoli. Studia questa tensione. Nota come si sentono tesi i muscoli. Ora rilassa completamente i muscoli. Nota quanto è piacevole rilasciare questa tensione.

[Aspetta 10 secondi]

Ruota le dita dei piedi verso il basso. Rimani in questa posizione. [Aspetta 5-7 secondi]

Senti la tensione nei muscoli. Studia questa tensione. Nota come si sentono tesi i muscoli. Ora rilassa completamente i muscoli. Nota quanto è piacevole rilasciare questa tensione.

[Aspetta 10 secondi]

Abbassa di nuovo le dita dei piedi. Rimani in questa posizione.

[Aspetta 5-7 secondi]

Senti la tensione nei muscoli. Studia questa tensione. Nota come hai teso i muscoli per sentirlo. Ora rilassa completamente i muscoli. Nota quanto è piacevole rilasciare questa tensione.

[Aspetta 10 secondi]

Ora voglio lavorare sui gruppi muscolari. Si prega di studiare i muscoli del viso e del collo.

[Aspetta 10 secondi]

Nota la sensazione di tensione in questi muscoli. Ora rilassa completamente i muscoli. Nota quanto è piacevole rilasciare la tensione.

[Aspetta 10 secondi]

Ancora una volta, studia i muscoli del viso e del collo. [Aspetta 10 secondi]

Nota la sensazione di tensione in questi muscoli. Ora rilassa completamente i muscoli. Nota quanto è piacevole rilasciare la tensione.



[Aspetta 10 secondi]

Ora voglio che studi i muscoli delle braccia e del busto. [Aspetta 10 secondi]

Nota la sensazione di tensione in questi muscoli. Studia questa tensione. Ora rilassa completamente i muscoli. Nota quanto è bello rilasciare la tensione.

[Aspetta 10 secondi]

Ancora una volta, studia i muscoli del braccio e del busto. [Aspetta 10 secondi]

Nota la sensazione di tensione in questi muscoli. Studia questa tensione. Ora rilassa completamente i muscoli. Nota quanto è bello rilasciare la tensione.

[Aspetta 10 secondi]

Ora voglio che studi i muscoli del corpo. [Aspetta 10 secondi]

Nota la sensazione di tensione in questi muscoli. Studia questa tensione. Ora rilassa completamente i muscoli. Nota quanto è bello rilasciare la tensione.

[Aspetta 10 secondi]

Ancora una volta, studia i muscoli della parte inferiore del corpo. [Aspetta 10 secondi]

Nota la sensazione di tensione in questi muscoli. Studia questa tensione. Ora rilassa completamente i muscoli. Nota quanto è piacevole rilasciare la tensione.

[Aspetta 10 secondi]

Ripeti la tensione e il rilassamento dei gruppi muscolari finché non ti senti completamente rilassato. Ok, questo conclude i nostri esercizi di rilassamento di oggi. Concediti qualche minuto per rilassarti e concentrarti su ciò che farai più tardi.

[Attendere qualche minuto].



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



Come compito a casa, pratica questi esercizi di rilassamento una o due volte al giorno prima della sessione successiva. L'obiettivo di queste sessioni di pratica è essere in grado di sviluppare un senso di rilassamento su richiesta, quindi pratica.



## VII. METODI DI OSSERVAZIONE E LISTE DI CONTROLLO PER VALUTARE IL DISCORSO IN PUBBLICO

### Obiettivo

L'obiettivo di questo capitolo è di insegnare ai Direttori di Centri di Formazione le tecniche di osservazione per valutare i formatori. Alla fine di questo capitolo sarai in grado di identificare punti di forza e di debolezza dei formatori, scrivere un piano di formazione a loro dedicato ed a motivarli a migliorare le proprie capacità di public speaking.

Questo capitolo è dedicato a tutte le persone responsabili di corsi di formazione. La costruzione di un corso di formazione si basa su uno sforzo notevole nel bilanciare competenze, argomenti e modalità di svolgimento. Gli esperti che si occupano di progettare la formazione devono essere molto bravi nel saper osservare i docenti a disposizione al fine di migliorare il risultato finale.

Abbiamo quindi sviluppato i metodi osservativi e le checklist per la valutazione del public speaking che puoi leggere qui di seguito.

Sentiti libero di utilizzarlo con uno dei seguenti focus:

- Progettare la formazione
- Valutare i tuoi formatori
- Comprendere i tuoi punti di forza e di debolezza
- Utilizzare questo contenuto per un corso di “formazione formatori”





## Come applicare le tecniche osservative

La prima cosa che devi fare per applicare le tecniche osservative è la selezione di un campione di osservazione. Certamente, la migliore opzione è quella di partecipare ad un corso in frequenza. In questo modo, posizionandoti dal punto di vista del corsista, potrai comprendere mediante la tua esperienza come è fatto il corso e compilare la checklist inclusa in questo capitolo.

Posso però capire che questa scelta non è sempre applicabile. Per cui ti invito a considerare anche le seguenti opzioni ed i relativi vantaggi:

- Puoi farti consegnare una videoregistrazione di un corso condotto da quel docente. Analizzare un video è una procedura lunga, che non ti consente di interagire col docente. Ha però il vantaggio di poter vedere più volte i contenuti e farsi un'idea più precisa
- Puoi analizzare il discorso del docente in altri contesti, come interviste e presentazioni pubblicate su Youtube
- Puoi intervistare il docente per capire come reagisce a situazioni critiche in aula, come intende presentare il contenuto, quali materiali andrà ad utilizzare.
- Riassumendo puoi osservare il docente usando una o più delle seguenti strategie:
  - Partecipare a un corso
  - Analizzare il video di una sua lezione
  - Analizzare video educativi di altro tipo
  - Intervistarlo, ponendo domande critiche

In questo capitolo ci focalizzeremo il più possibile sugli aspetti comportamentali osservabili. Ognuno degli indicatori di efficacia sarà discusso considerando i fattori verbali, e non verbali. Gli indicatori sono suddivisi per aree. In questo modo, potrai



identificare più chiaramente gli elementi da osservare e leggere in modo più focalizzato questo capitolo.

## **Come usare la voce**

La voce del relatore riveste un'importanza fondamentale per mantenere l'attenzione elevata in tutti i partecipanti. Esistono moltissimi elementi che possiamo considerare nel valutare la voce del relatore. È sempre una buona regola suggerire a chi si occupa di formazione di allenare la propria voce.

In questo paragrafo ci occuperemo degli aspetti fondamentali per l'esecuzione di un buon discorso in pubblico.

### **Indicatore - volume della voce**

Per quanto possa sembrare banale il volume della voce è uno dei principali elementi per mantenere l'attenzione elevata. Questo non significa che si debba usare un volume di voce altissimo, ma la voce del relatore deve essere chiaramente udibile in ogni punto dell'aula.

Vediamo qui di seguito quindi gli indicatori del volume della voce e la relativa checklist:

- La voce del relatore è chiaramente udibile in ogni punto dell'aula
- Il relatore si è assicurato di avere un impianto audio adeguato per presentare il proprio contenuto
- Il volume della voce ha un volume commisurato ai materiali audiovisivi presentati in aula



## Indicatore – pause

Le pause nel discorso facilitano nettamente la comprensione del contenuto. Inoltre, un contenuto espresso troppo rapidamente non aiuta a memorizzare bene i contenuti. Le pause dovrebbero essere utilizzate per separare i concetti. È bene inoltre fare una piccola pausa quando si introduce un termine tecnico o complesso. Questo aiuta gli ascoltatori a focalizzarsi sul termine tecnico e porsi delle domande ragionevoli su quell'elemento (ad es., “cosa significa?”, “quali implicazioni ha questo termine sulla lezione che stiamo facendo?” etc.).

La checklist per l'elemento “pause” è:

- Il relatore utilizza le pause per separare concetti diversi tra loro
- Il relatore introduce una breve pausa nel discorso dopo aver presentato un argomento complesso
- Il relatore usa pause quando vuole stimolare l'audience ad aggiungere contenuto

## Indicatore - ritmo della voce

Un buon relatore dosa il ritmo della voce per non inserire troppi elementi in breve tempo. Parlare troppo velocemente può ostacolare la reale comprensione dei contenuti, parlare troppo lentamente può distrarre. Esiste un parametro che può aiutarci a comprendere se il relatore ha un ritmo della voce ideale: 120 parole al minuto. Il ritmo però non è l'unica cosa, in quanto un rallentamento della voce o velocizzarlo può aiutare in determinate fasi del discorso.

- Il relatore ha un ritmo medio dell'eloquio di 120 parole al minuto
- Il relatore rallenta il ritmo della voce quando il contenuto diventa complesso



- Il relatore velocizza il ritmo della voce per catturare l'attenzione

## **Indicatore – espressività della voce**

Un ultimo modo per catturare l'attenzione con la voce è sicuramente basato sulle variazioni del tono della voce. I manuali per l'utilizzo corretto della voce in pubblico consigliano di variare il tono di voce spesso. Il tono di voce è un modo efficace per sottolineare determinati elementi del discorso. Il tono di voce aggiunge inoltre un significato emozionale al contenuto. Puoi inoltre favorire umorismo o esprimere ciò che intendi dire. Al contrario, il tono di voce monocorde tende ad annoiare la platea ed a ridurre la comprensibilità del contenuto.

Ecco la checklist di indicatori positivi per l'espressività della voce:

- Il relatore usa uno tono di voce vario
- Il tono di voce del relatore aiuta a comprendere meglio il contenuto
- Il tono di voce del relatore è congruente al contenuto verbale

## **Indicatore – uso della gestualità**

I gesti aiutano le persone a comprendere il contenuto della comunicazione. La gestualità dovrebbe essere utilizzata per integrare e far comprendere meglio ciò che si vuole dire. In riguardo ai gesti, però, dovremmo considerare che le culture differiscono significativamente tra loro nell'utilizzo dei gesti. I gesti inoltre possono tradire un certo nervosismo del relatore e trasferirlo alla platea.

Esistono dunque numerosi indicatori da considerare nella nostra checklist dei gesti, che possiamo riassumere qui di seguito:



- I gesti utilizzati dal relatore sono congruenti al contenuto del discorso (illustrano il contenuto del discorso)
- I gesti sono sincroni rispetto all'eloquio
- Il relatore non usa gesti di auto-contatto
- Il relatore usa gesti di apertura
- Il relatore usa gesti simmetrici
- Il relatore non usa gesti ristretti nello spazio

Per poter comprendere meglio gli indicatori appena menzionati, diamo una breve descrizione di ognuno degli indicatori. La prima categoria riguarda i gesti illustratori. Si tratta di gesti che servono ad illustrare e sottolineare elementi del discorso. Li utilizziamo per rappresentare forme, simbolizzare elementi, sottolineare punti del discorso. È consigliabile utilizzarli quando vogliamo catturare l'attenzione sul nostro discorso. La seconda categoria di valutazione è la sincronia dei gesti. Utilizzare gesti sincroni rispetto all'eloquio è un elemento che comunica certezza verso le proprie affermazioni. Questa percezione è solitamente trasferita alla platea. Essere assolutamente certi delle proprie affermazioni è un elemento che andrebbe approfondito e sosteniamo anche in questa sede il valore del dubbio. Avere un pensiero critico anche verso le proprie affermazioni è qualcosa che ci aiuta a crescere se ben dosato. Però, nel discorso pubblico, utilizzare una comunicazione dubbiosa ed incerta può ridurre la credibilità del relatore. I gesti di auto-contatto sono segni di comunicazione non verbale che denotano tensione. Un uso eccessivo di questi segnali potrebbe trasferire ansia e tensione nella platea. Questo elemento riduce la percezione di credibilità del relatore e andrebbe evitato. I gesti di auto-contatto sono gesti di grattamento, sfregamento e accarezzamento e possono denotare i seguenti sentimenti in base al punto del corpo toccato:

- Sopracciglio: vergogna o imbarazzo
- Naso: censure delle informazioni



- Bocca: ansia
- Orecchio: volontà di non ascoltare un contenuto
- Area lacrimale: Tristezza
- Collo: estrema tensione
- Nuca: estrema incertezza
- Braccio: frustrazione

La chiusura delle braccia rappresenta un ostacolo alla comunicazione ed andrebbe evitata. Sebbene molte persone trovino molto comode le posture di chiusura (ad es., braccia incrociate), queste posizioni comunicano esternamente di non essere disposti a comunicare e quindi scoraggiano la platea nel formulare domande o altre comunicazioni.

La simmetria della gestualità è utile per migliorare l'efficacia comunicativa. Di norma, utilizziamo gesti asimmetrici in condizioni di ambivalenza e di incertezza. Questi elementi andrebbero ridotti durante l'eloquio (a meno che non si voglia comunicare ambivalenza ed incertezza, ovviamente). Ci sono però degli importanti criteri di esclusione da considerare nella valutazione dei gesti asimmetrici.

I seguenti indicatori non ci permettono di comprendere l'asimmetria dei gesti

- Il relatore ha in mano un microfono (non può dunque gesticolare con un braccio)
- Il relatore è fisicamente appoggiato su una superficie (ad es., appoggia la mano su una scrivania)
- Il relatore utilizza una sola mano per indicare elementi visivi (ad es., elementi della sua presentazione o su una lavagna)

L'ampiezza dei gesti è un indicatore di certezza verso le proprie affermazioni. Un uso di gesti molto ampi è solitamente utilizzato nelle emozioni di fierezza ed orgoglio. Questo non significa che dobbiamo sempre gesticolare utilizzando ampi spazi, dobbiamo per considerare che i gesti molto limitati nello spazio comunicano grande senso di insicurezza e trasferiscono questo senso agli ascoltatori, ostacolando la buona percezione del relatore.



## Indicatore – uso delle presentazioni

Le presentazioni possono essere un elemento determinante per facilitare la comprensione del contenuto. Esistono contenuti che possono essere espressi molto meglio mediante l'uso di stimoli visivi. Le presentazioni possono altresì essere un ostacolo alla buona comunicazione. Quando progettiamo le nostre presentazioni, dovremmo sempre considerare che l'attenzione dell'audience è limitata, per cui non dovremmo sovraccaricare le presentazioni di informazioni. Anche perché esistono numerosi altri elementi di ostacolo al livello di attenzione:

- La durata dello speech. È difficile mantenere sempre salda l'attenzione dell'audience per 8 ore.
- Un impianto audio non adeguato
- La disposizione della platea
- Altri partecipanti che parlano durante la presentazione

Sebbene l'uso delle presentazioni sia un argomento sterminato che merita un approfondimento, in questo paragrafo andremo a definire i requisiti minimi per una buona presentazione. Ti invito inoltre a leggere il capitolo “Effective Presentations” di questo manuale, dove puoi approfondire l'argomento.

Ecco qui la checklist di elementi delle presentazioni:

- Le presentazioni non hanno una quantità di informazioni eccessiva per slide
- Il contenuto delle slide completa e spiega meglio ciò che il relatore può dire con le parole
- Lunghi contenuti di testo vengono utilizzati solo quando è necessario focalizzarsi su importanti definizioni (ad es., definizione di un costrutto, elementi scritti di una legge, presentazione di una tabella)



- Colore del testo e dello sfondo hanno un contrasto elevato
- Le immagini esprimono contenuti che non possono essere ben rappresentati a parole. Hanno un effettivo valore aggiunto.
- Le presentazioni includono elementi audiovisivi
- Le presentazioni sono varie e catturano l'attenzione dell'audience in modi diversi (alternando titoli semplici, contenuto di testo, stimoli visivi, video)
- L'attenzione dei partecipanti non è costantemente suddivisa tra discorso del relatore e contenuto delle presentazioni. È molto chiaro quando gli ascoltatori devono focalizzarsi sul relatore e quando devono focalizzarsi sulla presentazione
- Il contenuto di testo delle slide non è un equivalente del discorso

## **Indicatore – Storytelling**

Lo storytelling è un elemento fondamentale per catturare l'attenzione degli ascoltatori e convogliare contenuto in modo innovativo. Siamo immediatamente catturati dal contenuto delle storie, in quanto stimolano la nostra immaginazione. Le storie efficaci, o anche semplicemente gli aneddoti, possono essere ampiamente utilizzate in un discorso pubblico. Non è un caso se osserviamo un aumento di corso di storytelling nell'offerta formativa per formatori. I partecipanti ad un corso, quando ascoltano una storia, possono:

- Immedesimarsi nel protagonista
- Chiedersi come agirebbero in una particolare condizione, stimolando quindi le implicazioni pratiche di un determinato scenario
- Imparare qualcosa dal finale della storia

Quando osservi un corso di formazione occorre pensare che lo storytelling può verificarsi anche in tempi brevissimi, nelle seguenti modalità:





- Intere storie
- Aneddoti
- Esperienze personali del relatore
- Citazioni storiche

È consigliabile alternare queste modalità tra loro, il corso non dovrebbe essere solo una collezione di esperienze del relatore.

È però importante che lo storytelling non sia fine a se stesso o che non sovrasti il contenuto generale del corso. Esistono dunque delle regole e criteri che possiamo includere nella nostra checklist:

- Il contenuto della storia ha una finalità educativa per l'ascoltatore. Il finale della storia è utile
- Il contenuto della storia ha un contenuto umoristico e provoca una risposta emotiva positiva
- Il livello di storie è ben bilanciato rispetto al contenuto (il corso non è una collezione di aneddoti e storie)
- Le storie spiegano il contenuto meglio di una semplice definizione del contenuto
- La storia comprende esempi rilevanti per l'ascoltatore
- La storia ha elementi che facilitano l'immedesimazione dell'ascoltatore (ad es., si parla di un gruppo target rilevante: il protagonista della storia è uno studente di psicologia e la platea è composta di studenti di psicologia)

## **Indicatore – posizionamento**

Il posizionamento del relatore nella platea è di fondamentale importanza per la conduzione di una buona sessione. Il relatore va pensato come punto fondamentale



di attenzione per l'ascoltatore, ed anche la posizione che assume sulla platea può avere un impatto positivo.

Occorre però considerare che il posizionamento può essere limitato dal contesto fisico e dalla struttura della platea. La platea può avere un palco, può avere barriere fisica come il podio, la scrivania, può avere o non avere un'area per la proiezione, può avere o meno una lavagna, una lezione potrebbe anche essere condotta in esterna, in un luogo aperto etc.

Non tutti questi elementi sono sotto il controllo del relatore, per cui è bene adattare la seguente checklist al contesto fisico in cui ci troviamo:

- Il relatore limita l'uso di barriere, si posiziona dietro la scrivania o sul podio solo se necessario
- Il relatore adotta una postura salda e stabile, non scarica la tensione con piccoli passi
- Il relatore si muove solo quando vuole catturare l'attenzione
- Il relatore si sposta in avanti quando vuole stimolare una risposta della platea
- Il relatore si avvicina al pubblico in momenti chiave della presentazione
- Il relatore non cammina continuamente sulla platea
- Il relatore non si posiziona di fronte alla presentazione quando è necessario leggere degli elementi
- Il relatore si pone a lato della presentazione per illustrare degli elementi
- Il relatore non dà le spalle alla platea
- Il relatore utilizza efficacemente i vari elementi presenti in platea (ad es., posiziona una lavagna a fogli mobili solo se intende utilizzarla)
- Se ha una platea piuttosto grande, il relatore si posiziona in modo alternato in diversi punti della platea o al centro per non essere troppo distante da una parte della platea



## **Indicatore – lavagna a fogli mobili**

Gli elementi presenti sulla platea devono avere una funzione, altrimenti rappresentano essenzialmente un distrattore per la platea. Gli indicatori da considerare in questo caso sono:

- I contenuti presentati in una lavagna sono scritti con una buona grafia
- La grandezza dei caratteri è chiaramente leggibile anche per i partecipanti all'ultima fila
- La lavagna a fogli mobili è usata solo se è indispensabile per rappresentare un contenuto

L'indispensabilità della lavagna a fogli mobili può verificarsi in questi casi:

- È necessario disegnare un contenuto, questo contenuto è variabile e dunque non può essere pre-pianificato e proiettato sullo schermo (ad es., può dipendere dalle risposte della platea, e certamente disegnare col mouse è più lungo e complesso)
- È necessario scrivere contenuti o disegnare grafici in base alle risposte della platea
- È altamente sconsigliato scrivere lunghi testi sulla lavagna a fogli mobili in quanto questa procedura impiega molto tempo inutilmente. Le presentazioni possono presentare contenuto di testo molto più rapidamente

## **Indicatore – adattare il contenuto all'audience**

Un buon formatore deve saper adattare il contenuto alle persone che frequentano il corso. Per poterlo fare ha molte strade disponibili. Per comprendere come adattare il contenuto della platea ti invitiamo a leggere il capitolo dedicato a



questo argomento. Qui ci limitiamo ad elencare gli elementi di base che puoi osservare durante un corso di formazione. Precedentemente al corso, il docente potrebbe aver condotto delle azioni di analisi delle esigenze notevoli che non puoi osservare direttamente al corso, ma dedurre.

Ecco gli indicatori di “adattare il contenuto”:

- Il corso presenta esempi rilevanti rispetto al gruppo di partecipanti in oggetto
- Se il gruppo di partecipanti è eterogeneo, gli esempi presentati rispettano tutte le parti dell’audience, facendo riferimento ai diversi settori di applicazione
- Il livello di difficoltà dei contenuti è organizzato in modo crescente, in modo tale da poter essere d’aiuto per tutti i partecipanti
- Eventuali termini tecnici derivanti da settori di intervento diversi da quelli dell’audience sono spiegati in maggiore dettaglio

## **Indicatore – rispondere alle domande**

Saper rispondere alle domande è una qualità fondamentale del relatore, ma non così banale come si ritiene. Le domande infatti lasciano libertà ai partecipanti di interagire col docente, ma non sempre soddisfano le esigenze generali del gruppo. Alcune domande possono presentare criticità notevoli, ad esempio:

- Esprimono punti di vista opposti a quelli del relatore
- Possono essere offensive verso il relatore o una parte della platea
- Possono essere fuori tema
- Possono esprimere contenuti già spiegati in precedenza

Il docente deve dunque saper accomodare tutte le domande e riorientarli in base alle caratteristiche del gruppo e le finalità del corso.



Gli elementi di checklist da considerare per questo indicatore sono:

- Il relatore non interrompe le domande, a meno che non siano effettivamente troppo lunghe (durata superiore al minuto)
- Il relatore ha definito una regola chiara per formulare le domande (ad es., domande libere durante la lezione, spazio dedicato alle domande, domande solo nei momenti di pausa)
- Il relatore utilizza un criterio chiaro per dare la parola ai partecipanti, seguendo l'ordine dell'alzata di mano e favorendo i partecipanti che sono intervenuti meno spesso
- Il relatore risponde alla domanda chiaramente, rispettando ogni parte della domanda
- Il relatore orienta la risposta alla domanda rispetto alle caratteristiche del gruppo
- Il relatore orienta la risposta alla domanda rispetto alla finalità del corso
- Il relatore si assicura di aver risposto completamente alla domanda
- Il relatore invita i partecipanti che necessitano di risposte molto lunghe o troppo personali a discuterne durante la pausa o successivamente via e-mail
- Il relatore si mostra disponibile a fornire risposte a domande anche dopo il corso
- Il relatore modera efficacemente domande ripetitive o troppo personali
- Il relatore identifica i partecipanti che vogliono fare domande e si mette a disposizione durante la pausa



## **Indicatore – uso dell’umorismo**

Le emozioni positive facilitano la memorizzazione e l’apprendimento. Per questo motivo un utilizzo moderato dell’umorismo può rendere più piacevole la lezione, ma è importante saperlo dosare correttamente.

La parola divertimento deriva dal latino e fa riferimento al verbo divergere, ovvero, dirigere l’attenzione altrove. Non è un caso se molte delle tecniche per divertire si basino su uno spostamento brusco dell’attenzione, in modo inatteso.

Saper catturare ed orientare l’attenzione verso ciò che desideriamo è un’abilità fondamentale del relatore, ma l’umorismo non deve sostituire lo svolgimento della lezione e certamente non dovrebbe essere la parte fondamentale del corso.

Similmente e ciò che facciamo con lo storytelling, l’umorismo deve avere una funzione fondamentale all’interno della lezione e deve essere utilizzato in modo commisurato alle finalità del corso.

Qui di seguito possiamo studiare la checklist di indicatori:

- Il relatore utilizza l’umorismo
- L’umorismo non risulta offensivo verso gruppi di persone
- L’umorismo utilizzato aiuta a spiegare un concetto relativo agli argomenti in programma

## **Indicatore – struttura del programma**

Esistono molti aspetti del contenuto e della struttura del programma che possono essere considerati. In questo paragrafo ci limitiamo a soffermarci sugli elementi di base per produrre un corso soddisfacente:

- I contenuti del programma sono organizzati in termini di difficoltà crescente



- Il relatore rispetta ognuna delle parti del programma, trattandole tutte adeguatamente
- Il programma chiarisce molto bene i requisiti di accesso al corso
- Il programma definisce in modo chiaro gli obiettivi del corso
- Gli obiettivi del corso sono rispettati
- Il programma definisce in modo chiaro i benefici derivanti dalla partecipazione al corso
- Il programma raggiunge i benefici promessi
- Il programma ha un sistema di verifica dei benefici promessi a lungo termine
- Il programma si focalizza su implicazioni pratiche e rilevanti per i partecipanti
- Il programma si basa su una solida base di dati, derivante da database, ricerca scientifica, buone pratiche in ambito lavorativo. Il relatore è in grado di fornire i riferimenti bibliografici ed i dati di settore per sostenere le proprie ipotesi

### **Indicatore – esercizi**

La lezione di un corso di formazione dovrebbe alternare diversi tipi di modalità di erogazione, prevedendo adeguatamente momenti di lezione frontale, analisi di casi di studio, momenti di interazione tra partecipanti ed esperienze pratiche. Nell'ambito della pratica, è di vitale importanza la produzione di esercizi che possano consolidare l'apprendimento dei partecipanti. I criteri di base per l'efficacia degli esercizi sono i seguenti:

- Il corso prevede esercizi pratici
- Gli esercizi pratici coinvolgono tutti i partecipanti
- Gli esercizi pratici prevedono interazione tra i partecipanti
- Gli esercizi hanno istruzioni chiare e comprensibili per tutti



- Gli esercizi hanno una tempistica chiara
- In caso di tempistica di completamento variabile, il relatore monitora i risultati degli esercizi dei gruppi che hanno già completato
- Il relatore offre un feedback a fine esercizio ed entra nel merito del risultato dei singoli gruppi
- Gli esercizi offrono un chiaro valore aggiunto rispetto alla sola spiegazione degli stessi concetti e delle relative implicazioni pratiche
- Gli esercizi hanno un livello di difficoltà commisurata al gruppo, non sono dunque troppo facili o troppo difficili.
- Dopo la consegna delle istruzioni, il relatore si sposta dal palco, affinché l'attenzione sia unicamente sui partecipanti. Rimanere sul palco infatti potrebbe comunicare a livello non verbale che si debba ulteriormente focalizzare l'attenzione sul relatore
- Gli esercizi sono connessi ad attività che i partecipanti mettono normalmente in pratica nella loro attività lavorativa

## **Indicatore – valutazione della qualità**

Valutare la qualità di un corso è determinante, ma non è solo un requisito di determinati standard. La rilevazione della qualità avviene anche per mezzo informale da parte del relatore, che si mostra in ogni caso aperto alla ricezione di valutazioni di qualità da parte di partecipanti e supervisori:

- Il corso presenta un questionario di valutazione della qualità
- Il questionario utilizza indici di soddisfazione mediante indicatori qualitativi e quantitativi
- Il questionario utilizza domande aperte finalizzate ad identificare punti di forza





- Il questionario utilizza domande aperte finalizzate ad indicare punti di debolezza
- Il formatore analizza costantemente i feedback della qualità ed adatta il contenuto del corso in base ai feedback ottenuti
- Il formatore è aperto alle critiche e formula domande di approfondimento per comprendere le reali necessità dell'audience e dei singoli partecipanti
- Il formatore bilancia il punto di vista e le esigenze di tutti i partecipanti, senza lasciar prevalere il punto di vista di chi esprime i propri pareri con più vigore

## **Indicatore – contatto visivo**

Il contatto visivo è un elemento fondamentale per poter catturare e mantenere l'attenzione degli ascoltatori. Così come accade per la posizione del relatore sulla platea, anche il contatto visivo deve essere bilanciato tra tutti i partecipanti in modo uguale. Questo faciliterà l'ascolto da parte di tutti. Quando il corso ha un numero di partecipanti piuttosto limitato, il relatore può effettivamente mantenere singolarmente il contatto visivo con tutti i partecipanti alternativamente. Se invece hai un numero elevato di partecipanti, il relatore dovrà soffermarsi su vari punti della platea in termini di macro aree, seppur bilanciando i punti della platea.

È opportuno ricordare che molti relatori trovano spontaneo soffermarsi soprattutto sui partecipanti che offrono un linguaggio del corpo di gradimento della lezione (ad es., annuiscono, hanno posture rilassate ed aperte o sorridono), mentre trovano più spiacevole soffermarsi sui partecipanti che gradiscono meno la lezione.

È importante però notare che sono proprio i partecipanti che gradiscono meno ad aver maggiore bisogno di attenzione e focus. Solo in questo modo il relatore potrà identificare criticità in tempo e gestirle correttamente.

Gli indicatori del contatto visivo sono i seguenti:

- Il relatore osserva i partecipanti molto spesso



- Il relatore bilancia il contatto visivo in tutti i punti della platea
- La durata del contatto visivo non è continua e dura alcuni secondi per area
- Il relatore osserva la presentazione solo quando è necessario che lo faccia anche la platea
- Il relatore identifica i partecipanti meno soddisfatti e mantiene con loro un contatto visivo

## **Indicatore – gestione delle emozioni**

Le emozioni possono tradire sicuramente il relatore e possono impattare negativamente sulla buona riuscita del corso. Questo non significa non si debbano mostrare le proprie emozioni durante il corso. Felicità, orgoglio o addirittura commozione sono proprie di diversi discorsi pubblici. Saper trasferire queste emozioni alla platea è di fondamentale importanza per motivarle al completamento del corso.

Al contrario, paura, ansia e rabbia possono ostacolare sensibilmente la buona riuscita del corso. Quando gestiamo le nostre emozioni in un discorso pubblico, dovremmo sempre ricordare di non essere gli unici protagonisti del corso. Il nostro stato d'animo influenza anche lo stato d'animo dell'audience. Per cui, abbiamo una grande responsabilità. In termini osservativi, ecco gli elementi che devi considerare se il docente riesce a gestire correttamente le proprie emozioni:

- Il docente non balbetta
- Il docente non usa vocalizzazioni
- Il docente sorride frequentemente, senza sforzo ed in modo naturale
- Il docente non utilizza un ritmo della voce rapidissimo
- Il docente non usa segnali di scarico della tensione
- Il docente risponde con emozioni positive anche ad obiezioni e critiche
- Il docente non mostra ansia nella preparazione della platea e nell'organizzazione del corso



- Il docente adatta facilmente il corso, in caso di imprevisti

## Appendice – Scheda di valutazione per formatori e reportistica

Il modo migliore per poter valutare il comportamento del docente in aula è utilizzare la seguente scheda di osservazione. La scheda comprende inoltre una serie di frasi che puoi usare per dare un feedback al docente per migliorare i suoi punti di forza.

| Volume della voce   | SI | NO |
|---|----|----|
| Voce udibile in ogni parte dell'aula  |    |    |
| Impianto audio adeguato   |    |    |
| Volume della voce commisurato ai materiali audiovisivi  |    |    |
| Note di osservazione  |    |    |
|   |    |    |
| Esercizi consigliati in caso di punti di debolezza  |    |    |
| Assicurarsi dell'efficacia dell'impianto audio  |    |    |
| Testare i materiali audiovisivi, uniformare il volume mediante programmi di audio-editing   |    |    |
| Condurre esercizi di riscaldamento della voce in preparazione al discorso, mediante l'uso di vocalizzi  |    |    |
| Praticare l'igiene vocale prima del corso evitando di parlare troppo a lungo in caso di perdita di voce. Contattare il medico in caso di cali di voce frequenti |    |    |
| Testare il volume della voce per 3 minuti, con l'aiuto di un collaboratore che valuti il volume della voce seduto all'ultima fila                               |    |    |



| Pause   | SI | NO |
|---|----|----|
| Utilizza pause per separare concetti  |    |    |
| Utilizza pause dopo aver introdotto nuovi termini tecnici   |    |    |
| Utilizza pause per stimolare la risposta della platea   |    |    |
| <b>Note di osservazione</b>   |    |    |
|   |    |    |
| <b>Esercizi consigliati in caso di punti di debolezza</b>   |    |    |
| Rivedere il materiale didattico ed individuare tutti i termini tecnici<br>Stimolare il docente a fare brevi pause quando si cambia nettamente argomento<br>Produrre 3 pagine di un testo tipo utilizzato durante una lezione, identificare tutti i momenti in cui è necessario fare una breve pausa e testare lo speech |    |    |

| Ritmo della voce   | SI | NO |
|--|----|----|
| Utilizza 120 parole al minuto  |    |    |
| Rallenta il ritmo della voce quando il discorso è più complesso  |    |    |
| Velocizza il ritmo della voce per catturare l'attenzione   |    |    |
| <b>Note di osservazione</b>  |    |    |
|  |    |    |
| <b>Esercizi consigliati in caso di punti di debolezza</b>  |    |    |
| Rivedere il materiale didattico e selezionare momenti più difficili e momenti più complessi<br>Produrre 3 pagine di un testo tipo utilizzato durante una lezione, identificare tutti i momenti più complessi e più facili. Testare il discorso modificando il ritmo della voce in base al livello di complessità |    |    |



| Espressività della voce  | SI | NO |
|--|----|----|
| Tono di voce vario   |    |    |
| Tono di voce che aiuta a comprendere il contenuto  |    |    |
| Tono di voce congruente al contenuto verbale   |    |    |
| <b>Note di osservazione</b>  |    |    |
|  |    |    |
| <b>Esercizi consigliati in caso di punti di debolezza</b>  |    |    |
| <p>Identifica i punti del discorso in cui vuoi produrre una risposta emotiva</p> <p>Modifica frequentemente il tono di voce</p> <p>Identifica i punti in cui vuoi esprimere solidità ed usa un tono di voce più grave</p> <p>Identifica i punti dove vuoi sollevare dubbi ed usa per quelli un tono di voce leggermente più acuto</p> <p>Interpreta emotivamente il contenuto che vuoi esprimere. Esaspera il tono emotivo durante le prove. Durante la lezione ti sarà più spontaneo rendere più espressiva la voce</p> <p>Frequenta un corso dedicato alla gestione della voce</p> |    |    |

| Gestualità                           | SI | NO |
|--------------------------------------|----|----|
| Gesti congruenti                     |    |    |
| Gesti sincroni                       |    |    |
| Assenza di gesti di auto-contatto    |    |    |
| Gesti di apertura                    |    |    |
| Gesti simmetrici                     |    |    |
| Non usa gesti ristretti nello spazio |    |    |
| <b>Note di osservazione</b>          |    |    |
|                                      |    |    |



### Esercizi consigliati in caso di punti di debolezza

Il miglioramento della qualità dei gesti può verificarsi progressivamente, considerata la complessità di doverli gestire assieme all'eloquio

Prepara 3 pagine di discorso

Chiediti: come potrei esprimere con i gesti ciò che voglio dire a parole?

Ripeti il tuo discorso utilizzando solamente i gesti, senza parlare. Continua fino a che non hai coperto tutte le aree del discorso

Ripeti il discorso utilizzando parole e gesti

Ripeti il discorso gesticolando a tempo con le parole

Ripeti il discorso assicurandoti di usare una gestualità asimmetrica

Ripeti il discorso senza mai chiudere le braccia

Ripeti il discorso amplificando i gesti

| Presentazioni  | SI | NO |
|--|----|----|
| Quantità di informazioni per slide non eccessiva   |    |    |
| Il contenuto delle slide è più esplicativo delle parole  |    |    |
| Lunghi testi vengono utilizzati solo se occorre focalizzarsi su definizione                          |    |    |
| Alto contrasto tra colori dello sfondo e del testo   |    |    |
| Le immagini hanno un effettivo valore aggiunto   |    |    |
| Include materiale audiovisivi  |    |    |
| Le slide sono varie e stimolano l'attenzione con mezzi diversi (titoli, stimoli visivi, video, etc.) |    |    |
| È molto chiaro ai partecipanti quando devono ascoltare il relatore e quando vedere le slide          |    |    |
| Il testo delle slide non è un equivalente del discorso   |    |    |
| Note di osservazione   |    |    |
|  |    |    |



### Esercizi consigliati in caso di punti di debolezza

Apri la tua presentazione, elimina tutte le parole non necessarie a convogliare significato

Riassumi e parcellizza il testo, separando i concetti

Elimina tutte le immagini non strettamente necessarie a dare valore aggiunto

Prova con uno sfondo scuro ed un testo chiaro

Se hai slide di solo testo, inserisci elementi grafici, video

Aumenta il font del testo se hai una platea molto grande

Leggi il capitolo “Presentazione Efficaci” di questa Guida

| Storytelling   | SI | NO |
|--|----|----|
| La storia ha una finalità educativa utile per l'ascoltatore                                  |    |    |
| La storia provoca una risposta emotiva positiva  |    |    |
| Il numero di storie non è eccessivo e non rappresenta la maggioranza del corso               |    |    |
| Le storie presentano bene il contenuto del corso   |    |    |
| La storia include elementi rilevanti per l'ascoltatore                                       |    |    |
| La storia favorisce l'immedesimazione del lettore  |    |    |
| Note di osservazione   |    |    |
|  |    |    |
| Esercizi consigliati in caso di punti di debolezza   |    |    |
| Chiediti qual è il valore educativo della storia e come si connette agli obiettivi del corso |    |    |



Racconta la storia che intendi utilizzare in pubblico ad una singola persona, e verifica la sua reazione e coinvolgimento. Identifica ciò che cattura più spesso l'attenzione

Chiediti se la storia è in grado di spiegare meglio alcuni concetti tecnici

Costruisci una storia con due personaggi che rappresentino bene comportamenti adeguati e comportamenti non consigliabili

Personalizza la storia affinché sia rilevante per il gruppo target del corso a cui ti riferisci

Allenati ad usare storie ed aneddoti supplementari. Costruisci almeno una storia per argomento, partendo dal tuo materiale didattico.

| Posizionamento   | SI | NO |
|--|----|----|
| Il relatore non usa barriere come scrivanie o podio se non strettamente necessario   |    |    |
| Postura salda e stabile  |    |    |
| Cambia posizionamento solo quando vuole catturare l'attenzione                       |    |    |
| Il relatore si sposta in avanti quando vuole provocare una reazione della platea     |    |    |
| Non da le spalle alla platea   |    |    |
| Usa solo elementi necessari in platea  |    |    |
| Distribuisce il proprio posizionamento bilanciando la presenza a sinistra e a destra |    |    |
| Non cammina continuamente  |    |    |
| Non si pone di fronte alla presentazione quando ne parla                             |    |    |
| Il relatore si pone a lato della presentazione per illustrarla                       |    |    |
| Note di osservazione   |    |    |
|  |    |    |





### Esercizi consigliati in caso di punti di debolezza

Suggerisci al relatore di immaginare i propri piedi come radici che affondano lentamente verso terra. Questa immagine mentale lo aiuterà a limitare i propri movimenti dei piedi

Consiglia al docente di dedicare tempo al setting del palco, rimuovendo tutte le barriere non necessarie. Consiglia al docente di identificare un punto dove poter esporre senza alcuna barriera

Identifica nel discorso i punti in cui vuoi stimolare una risposta del pubblico e suggerisci al docente di spostarsi proprio in quelle fasi

| Lavagna a fogli mobili  | SI | NO |
|---|----|----|
| Buona grafia  |    |    |
| Visibilità dei caratteri da ogni punto della platea   |    |    |
| Uso della lavagna a fogli mobili solo se necessaria   |    |    |
| <b>Note di osservazione</b>   |    |    |
|   |    |    |
| <b>Esercizi consigliati in caso di punti di debolezza</b>   |    |    |
| <p>Invita il docente a seguire le indicazioni sulla lavagna a fogli mobili</p> <p>Trasferisci il contenuto che solitamente descrivi nella lavagna a fogli mobili su contenuto slide</p> <p>Limitati ad usare la lavagna per il contenuto descritto dalla platea, o solo se è più comodo disegnarlo che rappresentarlo in modo digitale</p> <p>Se la sala non dispone di un proiettore, riduci il contenuto scritto al minimo indispensabile</p> |    |    |



| Adattare il contenuto all'audience   | SI | NO |
|--|----|----|
| Buona grafia   |    |    |
| Visibilità dei caratteri da ogni punto della platea  |    |    |
| Uso della lavagna a fogli mobili solo se necessaria  |    |    |
| <b>Note di osservazione</b>  |    |    |
| <br><br><br><br><br><br><br><br><br><br>   |    |    |
| <b>Esercizi consigliati in caso di punti di debolezza</b>  |    |    |
| Invita il docente a seguire le indicazioni sulla lavagna a fogli mobili<br>Trasferisci il contenuto che solitamente descrivi nella lavagna a fogli mobili su contenuto slide<br>Limitati ad usare la lavagna per il contenuto descritto dalla platea, o solo se è più comodo disegnarlo che rappresentarlo in modo digitale<br>Se la sala non dispone di un proiettore, riduci il contenuto scritto al minimo indispensabile |    |    |

| Rispondere alle domande  | SI | NO |
|--|----|----|
| Non interrompe le domande (se non sopra il minuto di durata)                         |    |    |
| Ha una regola chiara per far formulare le domande                                    |    |    |
| Ha un criterio chiaro per dare priorità alle domande                                 |    |    |
| Risponde chiaramente alla domanda, considerando ogni aspetto della domanda formulata |    |    |
| Orienta la risposta rispetto alle caratteristiche del gruppo                         |    |    |
| Orienta la risposta rispetto alle finalità del corso                                 |    |    |
| Si assicura di aver risposto del tutto alla domanda                                  |    |    |



|   |  |  |
|---|--|--|
| Invita i partecipanti che fanno domande troppo ampie, lunghe o personali di discuterne in pausa o mediante e-mail   |  |  |
| È a disposizione anche dopo il corso per rispondere alle domande  |  |  |
| Modera domande ripetitive o troppo personali  |  |  |
| Identifica partecipanti che vogliono fare più domande e si mette a disposizione durante la pausa  |  |  |
| <b>Note di osservazione</b>   |  |  |
|   |  |  |
| <b>Esercizi consigliati in caso di punti di debolezza</b>   |  |  |
| <p>Annota sempre le domande in modo tale da individuare le più frequenti</p> <p>Prepara le risposte alle domande più frequenti</p> <p>Memorizza chi ha formulato le domande ed usa un meccanismo per dare priorità alle domande più importanti</p> <p>Leggi il capitolo “Metodi efficaci per rispondere alle domande” di questa guida</p> |  |  |

| <b>Struttura del programma</b>   | <b>SI</b> | <b>NO</b> |
|--|-----------|-----------|
| Gli argomenti sono di difficoltà crescente                             |           |           |
| Tratta tutti i temi presentati a programma                             |           |           |
| Requisiti di accesso al corso chiari                                   |           |           |
| Obiettivi presentati chiaramente                                       |           |           |
| Gli obiettivi del corso vengono rispettato                             |           |           |
| I benefici del corso sono presentati chiaramente                       |           |           |
| I benefici del corso sono rispettati                                   |           |           |
| Presenza di un sistema di verifica degli obiettivi e benefici promessi |           |           |



|   |  |  |
|---|--|--|
| Il programma si basa su una solida base di dati   |  |  |
| <b>Note di osservazione</b>   |  |  |
|   |  |  |
| <b>Esercizi consigliati in caso di punti di debolezza</b>   |  |  |
| <p>Ripercorri le slide e cerca la congruenza tra materiale presentato ed ogni elemento indicato nel programma</p> <p>Inserisci un questionario di verifica dell'apprendimento</p> <p>Inserisci un questionario di verifica dei benefici a breve e lungo termine</p> |  |  |

| <b>Esercizi</b>  | <b>SI</b> | <b>NO</b> |
|--|-----------|-----------|
| Gli esercizi sono presenti   |           |           |
| Coinvolgono tutti i partecipanti   |           |           |
| Gli esercizi hanno istruzioni chiare e comprensibili                                     |           |           |
| Gli esercizi hanno una tempistica chiara   |           |           |
| Il relatore monitora i risultati degli esercizi già completati                           |           |           |
| Il relatore offre un feedback dettagliato per gruppo                                     |           |           |
| Gli esercizi offrono un valore aggiunto non raggiungibile dalla lezione frontale         |           |           |
| Gli esercizi non sono troppo facili o troppo difficili                                   |           |           |
| Dopo aver consegnato gli esercizi, il relatore si sposta dalla platea                    |           |           |
| Gli esercizi sono connessi alle attività pratiche normalmente condotte dal gruppo target |           |           |
| <b>Note di osservazione</b>  |           |           |
|  |           |           |



### Esercizi consigliati in caso di punti di debolezza

Produci gli esercizi

Scrivi le istruzioni esatte, nel modo più chiaro possibile

Definisci a priori una modalità di gestione per eventuali partecipanti che non vogliono eseguire gli esercizi

Connetti gli esercizi con finalità e benefici del corso

Chiediti in che cosa esattamente l'esercizio garantisce un apprendimento migliore della spiegazione frontale

| Valutazione della qualità  | SI | NO |
|--|----|----|
| Presenta un questionario di valutazione della qualità  |    |    |
| Indici di soddisfazione qualitativi e quantitativi presenti  |    |    |
| Presenza di domande aperte per i punti di forza  |    |    |
| Presenza di domande aperte per i punti di debolezza  |    |    |
| Il formatore legge i feedback ed adatta il corso   |    |    |
| Il formatore è aperto alle critiche e fa domande di approfondimento per capire le esigenze dei partecipanti                                    |    |    |
| Il formatore bilancia il punto di vista di tutti, senza lasciar prevalere solo il punto di vista di chi esprime i propri pareri con più vigore |    |    |

### Note di osservazione

### Esercizi consigliati in caso di punti di debolezza

Favorisci l'autocritica nel docente, identificando i punti di debolezza

Consiglia l'uso di questionari di qualità

Indica i punti di debolezza sulla base dei risultati al questionario

Identifica cambiamenti del corso in base ai risultati ottenuti



Metti in pratica un'analisi statistica dei risultati ottenuti

| Contatto visivo   | SI | NO |
|---|----|----|
| Osserva i partecipanti  |    |    |
| Bilancia il contatto visivo tra tutti i partecipanti o nelle aree principali  |    |    |
| Il contatto visivo non è continuo, dura alcuni secondi  |    |    |
| Osserva la presentazione solo quando è necessario che lo faccia anche la platea   |    |    |
| Identifica i partecipanti meno soddisfatti e usa il contatto visivo   |    |    |
| <b>Note di osservazione</b>   |    |    |
|   |    |    |
| <b>Esercizi consigliati in caso di punti di debolezza</b>   |    |    |
| <p>Invita il docente a seguire le indicazioni relative al contatto visivo</p> <p>Suggerisci al docente di familiarizzare con l'aula e provare le tecniche di contatto visivo in assenza dei partecipanti, in modo tale da essere pronto a metterle in pratica in presenza</p> |    |    |

| Gestione delle emozioni                             | SI | NO |
|---|----|----|
| Parla senza balbettare                              |    |    |
| Parla senza vocalizzi                               |    |    |
| Sorride in modo autentico                           |    |    |
| Parla senza usare segnali di scarico della tensione |    |    |



|   |  |  |
|---|--|--|
| Risponde con emozioni positive anche ad obiezioni e critiche  |  |  |
| Non mostra ansia nella preparazione del corso   |  |  |
| Adatta facilmente il corso in caso di imprevisti  |  |  |
| <b>Note di osservazione</b>   |  |  |
|   |  |  |
| <b>Esercizi consigliati in caso di punti di debolezza</b>   |  |  |
| <p>Invita il docente a sostituire i vocalizzi con le pause</p> <p>Invita il docente a praticare tecniche di meditazione, auto-ipnosi e rilassamento prima di partecipare al corso</p> <p>Se la questione appare seriamente invalidante, consiglia di seguire il consulto di uno psicologo</p> <p>Consiglia al docente di preparare una lista delle più probabili domande e di preparare le risposte in anticipo</p> <p>Suggerisci al partecipante l'utilizzo dei tre prodotti intellettuali di questo progetto: il Manuale, la piattaforma E-learning e il sistema di Realtà Virtuale</p> <p>Sconsiglia l'uso di caffè, the ed altre sostanze che potrebbero peggiorare il senso d'ansia</p> <p>Legg il capitolo "Protocolli per la riduzione della fobia di parlare in pubblico" di questo manuale</p> |  |  |



## VIII. ESERCIZI PER MIGLIORARE IL PUBLIC SPEAKING

### Sommario

Parlare in pubblico è qualcosa con cui la maggior parte delle persone non si trova a proprio agio. Quando gli viene chiesto di parlare di fronte a un pubblico, si trovano di fronte alla paura o non hanno le capacità per eseguire con successo il compito. Questo documento si propone di evidenziare l'importanza del saper parlare in pubblico nella vita quotidiana e di fornire al lettore gli strumenti necessari per affinare le sue capacità di farlo con tranquillità e disinvoltura. In questo contesto parlare in pubblico è definito come il processo di progettazione e consegna di un messaggio a un pubblico.

In questo documento, una varietà di esercizi, attività e strategie per parlare al meglio in pubblico sono raccolti e presentati per il principiante o l'oratore esperto. Questi esercizi sono stati raccolti e divisi in unità tematiche per consentire al lettore di accedervi facilmente e di valutarli in base al loro utilizzo. Nello specifico, le due principali unità tematiche sono gli esercizi di riscaldamento e le tecniche principali per esercitarsi per parlare in pubblico. Gli esercizi di riscaldamento sono poi divisi in tre sezioni; esercizi di respirazione, esercizi vocali ed esercizi per il corpo.

Tutto ciò può essere utilizzato dall'oratore prima dell'evento per preparare il proprio corpo e i muscoli della voce al discorso. Anche i principali esercizi di public speaking sono suddivisi in tre sezioni; il non verbale, il verbale e gli esercizi per correggere qualsiasi lacuna.

Questi sono meticolosamente pianificati e catalogati per affrontare le due questioni centrali del parlare in pubblico: avere contenuti chiari e coerenti e comunicarli in modo efficace. Nella sezione del non verbale, l'oratore pubblico può esercitare la propria postura, i gesti, il contatto visivo, le espressioni facciali e l'autorità vocale. Nella sezione verbale, lui / lei può esercitare le proprie capacità di narrazione,





velocità e articolazione e imparerà a scrivere il proprio discorso pubblico in un modo utile a trasmettere il proprio messaggio in modo efficace, connettersi e persuadere il pubblico. Nella sezione finale relativa alla risoluzione dei punti deboli, verranno forniti suggerimenti su come prepararsi per l'evento e su come eliminare eventuali problemi, esercitandosi di fronte a un pubblico fittizio o registrandosi.

Affinché un oratore pubblico pronunci un discorso efficace, che raggiunga i suoi obiettivi, commuova il pubblico e abbia un impatto positivo, dovrà esercitarsi con queste abilità. Questo documento offre un numero significativo di esercizi che possono aumentare la fiducia degli oratori nelle loro abilità aiutandoli a migliorare le loro capacità e creare così un discorso memorabile.

## Introduzione

Parlare in pubblico è diventato un'arte e una scienza. È un'abilità vitale da avere e da affinare. Il modo in cui trasmetti il tuo messaggio e il messaggio stesso possono avere un enorme impatto sulla tua carriera, sulla tua vita e su quella degli altri. Ecco perché imparare e praticare il modo giusto per trasmettere il tuo messaggio al mondo è un'abilità di cui avrai bisogno per tutta la vita.

Quando un individuo si trova di fronte ad un pubblico attento alle sue particolari caratteristiche e al discorso pronunciato, è normale la comparsa di tipici segni di ansia quali: mani e piedi freddi, voce tremante, sudore freddo, fastidio. Anche nel caso di trainer più esperti è possibile che abbiano ansia, ma riescono a rendere meno evidenti questi segni attraverso esercizi di autocontrollo. Quando si confrontano con la necessità di alzarsi in piedi o di affermare la propria conoscenza di fronte a un gruppo, i formatori possono provare emozioni più intense e negative ed esternare i segni di paura e rifiuto (mani giunte). Diverse ricerche sulla paura hanno dimostrato che la paura specifica di parlare in pubblico è frequente nell'elenco enunciato, essendo in cima all'elenco di riferimento (sopra la paura di morire). Questo perché, a livello



primordiale, le persone hanno paura di essere rifiutate nel gruppo sociale, condannate all'ostracismo. Tuttavia, tutte le persone hanno bisogno di parlare in pubblico nella loro vita, sia in una classe come studente o insegnante, in presentazioni accademiche o professionali, o semplicemente enunciando un discorso persuasivo di un'idea o di uno strumento. L'elenco potrebbe continuare all'infinito, poiché gran parte della comunicazione nella società si svolge attraverso la parola. Parlare in pubblico gioca un ruolo cruciale nella vita delle persone e lo sviluppo di capacità di miglioramento e autocontrollo (strategie per tenere un discorso) è molto importante per affrontare la paura e le diverse circostanze della vita. La comunicazione consente di creare connessioni, influenzare le decisioni e motivare il cambiamento. Senza capacità di comunicazione, la capacità di progredire nel mondo del lavoro e nella vita sarebbe quasi impossibile. Un parlare in pubblico efficace implica un processo complesso di comprensione e studio del gruppo target, valutazione degli obiettivi, scelta appropriata degli elementi per il discorso, degli argomenti al fine di raggiungere un messaggio specifico. Un oratore di alta qualità tecnica pianifica il suo discorso, organizza le idee e riformula tutti gli elementi presenti. Lo scopo di questo documento sarà enunciare e istruire il formatore all'uso di vari strumenti che facilitano il parlare in pubblico e tutte le abilità associate al processo di creazione e trasmissione della conoscenza attraverso semplici strategie ed esercizi.

All'inizio ti verranno presentati esercizi di riscaldamento che ti permetteranno di allungare i muscoli del corpo e della voce e diventare consapevole dell'ansia che potrebbe essersi accumulata dentro di te.

Questi esercizi ti permetteranno di rilassarti e prepararti per la parte centrale della presentazione. Quindi troverai i principali esercizi per allenarti a parlare in pubblico. Questi sono stati raccolti e messi insieme per aiutarti a mettere in pratica le tue abilità. Sono divisi in tre parti; gli esercizi non verbali, gli esercizi verbali e gli esercizi per correggere eventuali debolezze.



## Esercizi di riscaldamento

Gli esercizi di riscaldamento sono esercizi eseguiti prima della presentazione al pubblico e hanno come obiettivo principale il rilassamento del corpo. Proprio come gli atleti, gli oratori pubblici devono riscaldarsi prima che si verifichi il discorso vero e proprio. Sia il corpo che la voce devono essere preparati e rilassati affinché il discorso sia naturale e coinvolgente per il pubblico.

Una comunicazione verbale efficace non dipende solo da ciò che dici, ma anche da come lo dici. Il tuo contenuto potrebbe essere ottimo, ma se la tua presentazione è rigida e monotona, se sei fissato a pensare a quale sarà il tuo prossimo punto elenco, allora il gioco del parlare in pubblico è perso. Inoltre, riscaldare la voce può prevenire lesioni vocali e può aiutare la voce a fluire in modo più naturale.

I seguenti esercizi possono aiutarti a preparare la tua voce e il tuo corpo prima della presentazione. Puoi farli a casa, prima di esercitarti nel tuo discorso o prima dell'ora del discorso pubblico.

### 1. Esercizi di respirazione

La respirazione è fondamentale nel processo del parlare, primordiale alla vita è indispensabile per proiettare la voce. Per quanto sciocco possa sembrare, l'oratore deve prestare molta attenzione alla sua respirazione e ai movimenti respiratori. Quando un individuo è sotto pressione, c'è la possibilità che i movimenti respiratori non siano sincroni il che rimanda direttamente a un segno di nervosismo intrinseco e facilmente osservabile dal pubblico.



La maggior parte degli oratori non ha una formazione specifica nel canto o non è in condizioni fisiche perfette e, probabilmente, ha una respirazione superficiale e mal indirizzata. Praticare un tipo di respirazione più profondo e più controllabile come la respirazione diaframmatica può aiutare a rendere la voce più stabile, mantenere il volume o variare la proiezione della voce.

## 1.1 Respirazione diaframmatica

Possiamo caratterizzare la respirazione diaframmatica come una respirazione prevalentemente addominale in cui l'addome si espande e si contrae. Insieme alla parete addominale, il diaframma si appiattisce e si rilassa ed è quindi responsabile della produzione di suoni durante l'espirazione.

Come praticare la respirazione diaframmatica:

- Stai in piedi tenendoli alla stessa larghezza delle spalle.
- Sostieni il peso del tuo corpo attraverso i fianchi e le gambe invece di bloccare le ginocchia.
- Rilascia e rilassa consapevolmente le spalle.
- Se stai trattenendo lo stomaco, lascialo andare.
- Metti le mani sullo stomaco. Quando respiri bene, le tue mani si solleveranno durante l'inspirazione e si abbasseranno durante l'espirazione.
- Inspira attraverso il naso contando fino a 4. Conta lentamente: 1 - 2 - 3 - 4. Mentre inspiri, senti il diaframma e guarda le mani alzarsi.
- Espira attraverso la bocca contando fino a 4 e ora senti il tuo diaframma espandersi e vedi le tue mani abbassarsi.
- Esegui diversi cicli di inspirazione ed espirazione assicurandoti di mantenere le spalle, lo stomaco e le gambe rilassati.



- Una volta che hai imparato il conteggio 4, aumentalo. Attraverso la pratica regolare, sarai presto in grado di estenderlo per un conteggio di 8 o anche 10.

Variazioni dell'esercizio:

- Sdraiati sul pavimento o sediti su una sedia con le gambe non incrociate e segui la procedura descritta sopra.
- Usa il respiro per far suonare a turno ciascuno dei suoni vocalici. Lascia che ognuno fuoriesca senza forza, fluendo dolcemente dalla tua gola rilassata. Per esempio:
  - 'A' diventerà ahhhhhhh...
  - 'E' è Eeeeeeeeeeeee...
  - 'I' è iiiiii...
  - 'O' è Ooooooo...
  - 'U' è Uuuuuuuu...

## 1.2 Allenare le costole

Questo esercizio serve per allenare le costole in modo che possano aprirsi e consentire all'aria di scendere nell'addome.

Come esercitarsi:

- Intreccia le dita e mettile dietro la testa.
- Tieni le spalle basse e rilassate.



- Apri la bocca, tira fuori la lingua e ansima come un cane.
- Dovresti sentire le costole entrare e uscire rapidamente.
- Ripeti come fossi un cane felice e un cane arrabbiato. Puoi anche alternare tra ansimi veloci e lenti.

## 2. Esercizi vocali

Quando parli, emetti un suono nella laringe (scatola vocale) con le corde vocali. Ogni persona ha un tono di voce diverso a seconda delle dimensioni delle corde vocali e degli effetti che la gola, la bocca e i passaggi nasali hanno sul tono vocale. Il riscaldamento allunga le corde vocali e aumenta il flusso sanguigno alla laringe e ad altre parti del corpo, compresi i polmoni, le labbra e la lingua. Ciò riduce l'affaticamento vocale e la raucedine quando si usa la voce per lunghi periodi. Ti consente anche di raggiungere una gamma più ampia di tonalità, che è importante per elevare il tuo discorso.

- La mascella

La prima cosa che devi riscaldare è la mascella. La tua bocca deve essere in grado di aprirsi completamente. Potresti anche parlare con la mano davanti alla bocca oppure parlare con i denti e le labbra semichiuse. Apri la bocca.

Come esercitarsi:

- Pronuncia i seguenti suoni con un ampio movimento della mascella. Esagera e prolunga le vocali:

wee-ee-ee-ee-ee

why-yyyyyy



wo-oooooooo

wah-ah-ah-ah-ah-ah

- Pronuncia le seguenti sillabe mentre esageri i movimenti della mascella:

bah-bah-bah-bah-bah

mah-mah-mah-mah-mah

wah-wah-wah-wah-wah

fah-fah-fah-fah-fah

pah-pah-pah-pah-pah

bee-boh-fee-foh-mee-moh

wee-woh-de-doh-gee-goh

jee-joh-pee-poh-tee-toh

kee-koh-lee-loh-nee-noh

kwee-kwoh-ree-roh-see-soh

- Mentre pronunci le seguenti sillabe, esagera i movimenti della lingua e della mascella:

dah-dah-dah-dah-dah

jah-jah-jah-jah-jah

lah-lah-lah-lah-lah

kwah-kwah-kwah-kwah-kwah



sah-sah-sah-sah-sah

thah-thah-thah-thah -thah

gah-gah-gah-gah-gah

kah-kah-kah-kah-kah

nah-nah-nah-nah-nah

rah-rah-rah-rah-rah

tah-tah-tah-tah-tah

- Con la mascella completamente rilassata, poggia normalmente la lingua in fondo alla bocca. Quindi spingi verso il basso la lingua e pronuncia le seguenti sillabe, tornando alla posizione rilassata dopo ciascuna:

sah say see so soo

zah zay zee zo zoo

kah kay kee ko koo

gah gay gee goo

### 3. Le labbra

- Dopo la mascella vengono le labbra. Allentare le labbra è estremamente importante per l'articolazione. Rendi le tue labbra flessibili e pronte ad articolarsi praticando il seguente esercizio.





## Come esercitarsi:

- Allunga il labbro inferiore sul labbro superiore, quindi allunga il labbro superiore verso il basso sopra quello inferiore. Alterna questo processo con una rapidità crescente.
- Arriccia le labbra il più strettamente possibile, quindi allargale vigorosamente. Fatelo lentamente 10 volte, quindi fatelo altre 10 volte rapidamente. Rilassati e ripeti.
- Ripeti lentamente le seguenti sillabe, quindi aumenta la velocità, esagerando i movimenti delle labbra:

be-me-be-me-be-me-be-me

bo-po-bo-po-bo-po-bo-po

flee-flee-flee-flee-flee

vro-vro-vro-vro-vro-vro

whee-whoa-wa-who

blee-be-kee-blee-bee-kee

mle-mle-mle-mle-mle-mle

flack-mack-flack-mack

- Con la mascella e la lingua rilassate in una posizione normale, cerca di usare solo le labbra mentre leggi i seguenti suoni vocalici. Fai un cambiamento distinto tra ciascuno:

ah-aw ah-aw ah-aw ah-aw

ay-oh ay-oh ay-oh ay-oh

ee-oo ee-oo ee-oo ee-oo

- Ora, con le labbra e la lingua rilassate, pronuncia i seguenti suoni vocalici chiudendo e aprendo la mascella:



ee-oo ee-oo ee-oo ee-oo

oo-aw oo-aw oo-aw oo-aw

ee-aw ee-aw ee-aw ee-aw

ee-ah ee-ah ee-ah ee-ah

## 4. Scioglilingua

Mentre la lingua di solito agisce senza la tua direzione cosciente, quando parli in pubblico a volte può intralciare le parole e causare errori di pronuncia. Con il seguente esercizio, riscalderei la lingua per essere pronto per una pronuncia corretta e chiara.

Come esercitarsi:

- Di seguito troverai alcuni scioglilingua. Inizia dicendo uno per uno lentamente all'inizio.
- Continua aumentando la velocità senza commettere errori
- Se commetti un errore, ricomincia da capo con lo scioglilingua, un po' più lentamente
- Pronuncia distintamente tutte le consonanti finali (come t, d, e p)
- Assicurati di enunciare distintamente i suoni vocalici (come a, e, i, o e u)

*Peter Piper picked a peck of pickled*

*peppers;*

*A peck of pickled peppers Peter Piper*



*picked.*

*If Peter Piper picked a peck of pickled*

*peppers,*

*Where's the peck of pickled peppers Peter*

*Piper picked?*

*When a twister twisting would twist him a*

*twist,*

*For twisting a twist, three twists he would*

*twist.*

*But if one of the twists untwists from the*

*twist,*

*Then the twist, untwisting, untwists the*

*twists.*

*If Theofilus Thistle, the thistle-sifter, sifted*

*a sieve of unsifted thistles,*

*where is the sieve of unsifted thistles that*

*Theofilus Thistle the thistle sifter sifted*

## **5. Esercizi per il corpo**

A meno che tu non sia bloccato dietro un podio perché devi usare un microfono fisso, non dovresti mai restare fermo in un posto solo durante un discorso. Tuttavia, devi stare attento che il troppo muoversi non metta in secondo piano ciò che dirai. In



qualità di oratore devi essere consapevole di come ti muovi mentre parli. Un metodo comune per integrare facilmente alcuni movimenti nel tuo discorso è fare alcuni passaggi ogni volta che passi da un'idea all'altra. Spostandoti solo nei punti di transizione aiuti a focalizzare l'attenzione del tuo pubblico sulla transizione da un concetto all'altro e puoi anche aumentare la tua direzionalità non verbale avvicinandoti a diversi segmenti del tuo pubblico. Praticando i seguenti esercizi aiuterai il tuo corpo a rilassarsi e diventerai consapevole del posto che occupi nello spazio.

Questo esercizio ti aiuterà a rilassare tutte le parti del corpo, una per una, e ad allentare la tensione che potresti avere.

Come esercitarsi:

- Inizia dalla tua testa. Concediti un massaggio alla testa. Quindi tira delicatamente i capelli per risvegliare il cuoio capelluto. Schiaccia il viso con le mani, presta particolare attenzione alle guance e alle labbra che lavoreranno molto durante la presentazione. Con la punta delle dita, colpisci delicatamente il viso. Con i palmi delle mani massaggia delicatamente i muscoli dei cardini della mascella.
- Continua con il collo. Sii delicato ma allungalo. Lascia cadere il mento sul petto e senti l'allungamento lungo la parte posteriore del collo. Quindi avvicina l'orecchio sinistro alla spalla sinistra. Porta il braccio sinistro sull'orecchio destro e tira molto delicatamente il collo verso la spalla per sentire un allungamento lungo il lato del collo. Fai lo stesso sull'altro lato.
- Quindi spostati sulle spalle. Porta le spalle vicino alle orecchie e poi lasciale cadere in una posizione rilassata. Durante la presentazione vorrai sentire una piacevole sensazione provenire dalle tue spalle che saranno rilassate e senza tensioni. Scuoti le spalle: allunga le braccia con un angolo di 45 gradi e muoviti da un lato all'altro, scuotendo le spalle.
- Adesso concentrati sulle tue costole. Assumi una posizione ampia e piega il ginocchio sinistro, tieni la gamba destra dritta e porta il braccio destro in alto e



sopra la testa. Dovresti sentire un allungamento lungo il lato destro. Questo allunga i muscoli delle costole. Fai lo stesso sull'altro lato.

- Dopo le costole l'attenzione si sposta sulla tua colonna vertebrale. Con i piedi un po' più larghi della larghezza dei fianchi, lascia cadere il mento sul petto, poi le spalle si abbassano, i fianchi tornano indietro, le ginocchia si piegano e la testa pende con le braccia abbassate. Rimani qui per tre respiri e durante l'espiazione finale, torna di nuovo nella direzione opposta.
- Poi vengono i fianchi. Assumi una posizione ampia, metti le mani sui fianchi e fai grandi cerchi con i fianchi. Torna indietro dall'altra parte. Scuoti il sedere - piega le ginocchia, porta le braccia in una posizione di boxe vicino al tuo corpo. Quindi scuoti il tuo corpo, muovendo leggermente i pugni su e giù.
- Infine, le caviglie. In equilibrio su una gamba, prendi una posizione da ballerina con il piede sollevato e fai dei cerchi con la caviglia mentre la punta del piede rimane nello stesso punto per terra. Torna indietro nell'altra direzione. Cambia piede.

### **Cammina come...**

Questo esercizio è ottimo per osservare dove viene portato il peso, quale parte del corpo conduce e quali cambiamenti emotivi / mentali si verificano quando si cerca di camminare "nei panni di qualcun altro".

Come esercitarsi:

- Pensa a una persona che conosci che cammina in un modo che trovi interessante. Se non riesci a pensare a nessuno, prova ad osservare le persone intorno a te, la tua famiglia, gli amici, i passanti e persino gli oratori pubblici dai video.



- Imita il modo in cui camminano. Dai a ciascuno stile di camminata circa 20 secondi prima di passare a quello successivo.
- Cammina su e giù per lo spazio e osserva come ti senti a camminare in un certo modo. Stai curvo? Le tue spalle sono arrotondate? Trascini i tuoi piedi? Come ti senti con ogni stile di camminata?
- Ora prova a parlare quando ti muovi con stili diversi. Ti senti diverso quando cammini e parli a gambe incrociate rispetto a quando lo fai a testa alta?
- Osserva come ti piace muoverti nello spazio, quale stile di camminata trovi più efficace e potente.

Tutti gli esercizi sopra menzionati, oltre ad aiutarti a preparare il tuo corpo e la tua voce per il discorso pubblico, ti aiuteranno anche a distogliere la mente dall'ansia da prestazione concentrandoti su uno specifico compito ripetitivo. Ma ricorda, solo tu conosci il tuo corpo, quindi fai sempre questi esercizi entro i limiti di ciò che sei in grado di fare fisicamente. Il riscaldamento dovrebbe essere un'esperienza piacevole, quindi fai attenzione e sii dove ti senti a tuo agio.

## **Principali esercizi di discorso pubblico**

La prima parte per trasmettere il tuo messaggio è il messaggio stesso. Quando quello che dici è chiaro e coerente è più probabile che le persone prestino attenzione. D'altra parte, quando un messaggio è ambiguo, le persone spesso smetteranno di prestare attenzione. La seconda parte per far sentire il tuo messaggio è avere competenze comunicative efficaci.

Potresti avere le migliori idee del mondo ma, se non possiedi le capacità di base di parlare in pubblico, avrai problemi a convincere qualcuno ad ascoltare.



Le attività riportate di seguito ti aiuteranno a migliorare la tua velocità di parola, a gestire le tue capacità di narrazione necessarie per parlare a un pubblico e ti daranno modo di entrare in contatto con il tuo pubblico.

Inoltre imparerai ad utilizzare segnali non verbali come gesti, espressioni facciali e linguaggio del corpo per rendere il tuo discorso più coinvolgente.

## **Esercizi non verbali**

Come la ricerca ha dimostrato, la maggior parte della comprensione del messaggio parlato da parte del pubblico risiede nella comunicazione non verbale che lo accompagna. Nello specifico, come ha affermato Albert Mehrabian, la faccia dell'oratore trasmette il 55% delle informazioni, la voce trasmette il 38% e le parole trasmettono solo il 7%. Ciò significa che, quando pronunci un discorso, un linguaggio del corpo appropriato e i gesti che farai ti aiuteranno a trasmettere il tuo messaggio in modo efficace. Considerando questo fatto, è naturale prestare particolare attenzione alla parte non verbale della tua presentazione preparandoti consapevolmente e praticando i seguenti esercizi.

### **Esercizio di postura**

Il modo in cui ti trovi di fronte al tuo pubblico connota come ti senti. Quando stai dritto, comunichi senza dire una parola, ricopri una posizione di potere e prendi sul serio la tua posizione. Se, tuttavia, sei ingobbito, curvo o appoggiato a qualcosa, potresti essere percepito come mal preparato, ansioso, privo di credibilità o non serio riguardo alle tue responsabilità di oratore. Come accennato in precedenza, devi muoverti quando parli e non stare fermo in un posto. Tuttavia, se hai bisogno di stare fermo per qualche motivo, questa attività ti aiuterà a farlo in modo efficace. Ti fornirò una



consapevolezza della postura che devi avere durante la presentazione di un discorso e può essere abbinata all'esercizio di riscaldamento "Cammina come".

Come esercitarsi:

- Esercitati in piedi su entrambi i piedi. Potrebbe sembrare logico, ma spesso le persone stanno su un piede con l'altro nascosto dietro la gamba eretta, quindi si scambiano e l'altro piede ruota. Questo non solo non sembra carino per il pubblico; può anche essere fonte di distrazione.
- Esercitati a stare in piedi "a tuo agio". Posiziona i piedi a una distanza comoda rispetto alla larghezza delle spalle. Assicurati di stare su tutto il piede in modo che i piedi siano completamente collegati al pavimento. Questa posizione supporta tutto il tuo corpo mentre distribuisce il tuo peso in modo uniforme attraverso i fianchi e le gambe senza stress eccessivo. Nel linguaggio del corpo qualcuno che sta comodamente in piedi in questo modo trasmette sicurezza, capacità, controllo ed equilibrio.
- Esercitati a stare in piedi, tirati su a tutta altezza, immagina una corda che ti attraversi dalla sommità della testa ai tuoi piedi. Ora immagina che quella corda venga tirata delicatamente verso il cielo. La tua schiena si raddrizzerà. Il tuo collo terrà la tua testa alta. Nota la sensazione e l'aspetto di stare dritti. Quando vedi altre persone in piedi allo stesso modo, le riconosci come qualcuno che si sente bene con sé stesso. Sembrano avere energia, presenza e potere.





## Esercizio di gesti

Quando si parla di fronte a un pubblico, piccolo o grande che sia, è inevitabile gesticolare. Quei gesti sono importanti per supportare il tuo discorso ma non dovrebbero essere né eccessivamente drammatici né sottomessi. La chiave per un buon gesto nel parlare in pubblico è mantenerlo chiaro e appropriato. Il seguente esercizio ti aiuterà a controllare i tuoi gesti e a essere consapevole quando li usi. Puoi esercitarti usando il tuo discorso, un discorso che potresti trovare online o semplicemente presentandoti.

Come esercitarsi:

- Per prima cosa, esercitati a parlare con le braccia lungo i fianchi. Non hai bisogno di stringere le mani. Rilassati e lascia che le tue braccia penzolino naturalmente.
- Successivamente esercitati con gesti specificamente correlati ai tuoi contenuti. I movimenti o i gesti devono derivare organicamente dal contenuto per essere efficaci. Cioè, se stai descrivendo qualcosa di enorme, potresti indicare la taglia con le braccia spalancate. O forse vuoi indicare qualcosa su un grafico. Usa un gesto chiaro e ampio.
- Infine esercitati usando un po' di recitazione nel tuo discorso. Questo potrebbe significare assumere una voce, un gesto per illustrare un punto. Ancora una volta, deve essere audace e chiaro in modo che il pubblico possa leggerlo come previsto. Una volta terminata la recitazione torna direttamente al tuo normale stile di presentazione.



Puoi anche fare questo esercizio davanti allo specchio per ottenere risultati migliori. Guardarti mentre pratichi potrebbe sembrare un po' imbarazzante all'inizio, ma dopo un po' ti ci abituerai.

## **Esercizio sul contatto visivo**

Il contatto visivo può essere uno strumento potente. Può comunicare un'ampia gamma di emozioni: tristezza, compassione, paura. Ha anche il potere di trasmettere significato ed è un segno di fiducia. Tuttavia, quando ti trovi di fronte al pubblico, potresti dimenticarti del contatto visivo e fissarti sui tuoi appunti, guardare per terra e in genere evitare la comunicazione diretta con gli occhi. Questo esercizio ti fornirà consigli utili per stabilire un contatto visivo.

Come esercitarsi:

- Fai una finta presentazione. Raduna alcuni amici, colleghi o familiari e fai pratica con loro. Non hai bisogno di molte persone; due o tre sono sufficienti.
- Esercitati a parlare davanti a loro. Assicurati di mantenere il contatto visivo con loro, ma non concentrarti solo su una persona. Alterna la tua attenzione su ogni persona del tuo pubblico dopo 3-5 secondi.
- Se ritieni che guardare il tuo pubblico ti intimidisca, puoi anche ricorrere a un "finto" contatto visivo guardando il muro sopra le loro teste o spostando lo sguardo attraverso la stanza. Ma fai attenzione perché questo può sembrare meccanico se continui a farlo per un lungo periodo. Prova ad alternare il contatto visivo "falso" al contatto visivo effettivo per un processo più naturale.



- Infine, dopo aver provato queste tecniche, puoi alternare lo sguardo dagli appunti al pubblico. Durante il tuo discorso pubblico, dovrai guardare i tuoi appunti di tanto in tanto; è solo naturale. Spostare lo sguardo dalle note alle persone è estremamente importante. Cerca però di non muovere gli occhi troppo velocemente dalle note al pubblico; deve sembrare naturale. Ricorda, i tuoi appunti sono lì per aiutarti a ricordare ciò che hai da dire. Il tuo obiettivo principale dovrebbe essere il tuo pubblico.

Non devi mettere in pratica tutto il tuo discorso in questa finta presentazione, solo una parte di esso. L'obiettivo è acquisire familiarità con il contatto visivo e utilizzarlo in modo efficace.

## **Esercizio di espressione facciale**

Quando parli la tua faccia racconta una storia. Come oratore, devi essere consapevole di come appare il tuo viso mentre parli. Proprio come i gesti, le espressioni facciali possono essere utilizzate strategicamente per migliorare il significato. Durante il tuo discorso pubblico, ci sono due estremi che vuoi evitare: nessuna espressione facciale ed espressioni facciali troppo vivide. Il tuo obiettivo è mostrare una varietà di espressioni facciali appropriate mentre parli e questo è ciò che otterrai con la seguente attività.

Come esercitarsi:

- Di seguito troverai un piccolo testo. Prova a dirlo con diverse espressioni facciali per notare quali segnali non verbali stai trasmettendo mentre parli. Puoi anche usare un altro testo a tua scelta.
- Prova a dirlo con le sopracciglia sollevate, lasciando intendere stupore.



- Quindi prova a dirlo con la fronte accartocciata, il che potrebbe implicare rabbia o contemplazione.
- Puoi anche provare a dire l'intero testo sorridendo come se fossi estremamente felice.
- Osserva come ti senti con ogni espressione facciale, come cambia il significato del tuo testo e il messaggio che vuoi trasmettere. Queste espressioni facciali sono appropriate per il contesto specifico?

## Il testo

La fortuna non è una questione di fortuna. Sei fortunato!

Thomas Jefferson una volta ha detto: "Sono un grande sostenitore della fortuna e trovo che più lavoro duro, più ne ho". Ma cos'è la fortuna? Il dizionario Webster suggerisce che la fortuna è "gli eventi o le circostanze che operano a favore o contro un individuo".

In verità, la fortuna non ha nulla a che fare con qualcosa che opera a favore o contro di te. La fortuna non è una questione di fortuna. Si tratta di essere aperti a nuove esperienze, perseveranza, duro lavoro e pensiero positivo.

Quando il diciassettenne Steven Spielberg trascorse del tempo con suo cugino nell'estate del 1965, fecero un tour della Universal Pictures. Il tram non si fermò in nessuno dei palcoscenici. Spielberg sgattaiolò via durante una pausa del tour per guardare un po' della vera azione. Quando incontrò uno sconosciuto che gli chiese cosa stesse facendo, gli raccontò la sua storia. L'uomo si rivelò essere il capo della redazione. Spielberg ottenne un permesso per visitare l'area riservata per il giorno successivo e ha mostrò a Chuck Silvers, molto colpito, quattro dei suoi film da otto millimetri. Questo evento è stato il piede nella porta di cui Spielberg aveva bisogno per "entrare nel giro", una decisione che ha portato al suo primo contratto con gli Universal Studios.



## Esercizio felice / triste

Quando parli, non solo devi dire quello che vuoi, ma devi anche trasmettere il significato che intendi usando il paralinguaggio. Devi usare il tuo tono o espressione vocale per comunicare il tuo messaggio in modo non verbale. Ad esempio, potresti dire "Sono così felice di essere qui oggi", ma la tua voce potrebbe sembrare spaventata, tremante o addirittura annoiata. Devi supportare le tue parole con le tue espressioni vocali e questa attività ti aiuterà a mettere in pratica le tue abilità paralinguistiche.

Come esercitarsi:

- Di seguito troverai piccole frasi per esercitarti a cambiare il tuo tono. Se vuoi puoi usare frasi diverse che potresti trovare online o anche parti del tuo discorso pubblico.
- Immagina di aver appena visto la cosa più eccitante e di volerla raccontare a tutti! Inizia dicendo le frasi sotto con eccitazione.
- Quindi immagina che qualcosa ti faccia arrabbiare. Pronuncia le frasi con rabbia.
- E così via. Puoi usare tutte le emozioni che ti vengono in mente; annoiato, triste, frettoloso, ridendo, ecc.
- Dopo aver provato a usare un'emozione alla volta, mescola le cose alternando le tue emozioni mentre parli. Ad esempio, puoi prendere triste e felice. Inizia con un'emozione e passa gradualmente a quella successiva. Il passaggio da un'emozione all'altra deve essere naturale e graduale perché è così che parli nella vita reale.



- All'inizio questa attività potrebbe sembrarti imbarazzante, ma è molto importante esercitarti a sembrare reale quando parli.

Le frasi

Panino al cetriolo

Torna al punto di partenza

Per me è tutto greco

Riduci il calore a medio-basso e fai sobbollire finché le verdure non sono tenere

Pulisci la tua stanza

Per favore aiutami a portare queste scatole su per le scale.

## Dire sciocchezze

Come accennato in precedenza, la tua trasmissione conta ancora più di quello che dici e questo esercizio ti aiuta a perfezionarlo. Per questo esercizio, ciò che dici non è importante. Ma il modo in cui trasmetti il tuo messaggio, anche se non ha assolutamente senso, è ciò che vince.

Come esercitarsi:

- Di seguito troverai un paragrafo dal generatore di testo lorem ipsum. È un testo casuale in latino, che può essere letto facilmente.
- Esercitati a pronunciare il testo ad alta voce come se stessi facendo un discorso.



- Presta attenzione al tuo tono, alle tue espressioni facciali e anche ai movimenti del corpo mentre parli.
- Fallo sembrare interessante usando la tua voce anche se non ha senso.

## Il testo

*Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Duis in velit nec lectus vestibulum eleifend. Nulla in bibendum sapien, ac dapibus arcu. Sed laoreet, sapien et auctor vestibulum, turpis sapien vestibulum ipsum, in tempor magna nulla ut diam. Vestibolo vel neque congue, rhoncus leo ut, fringilla dui. Aenean ornare nisi dui, non lacinia arcu laoreet at. Phasellus egestas eget nisl eu mattis. Suspendisse euismod erat id eros suscipit cursus. Praesent enim odio, tempor quis elit id, ornare interdum tortor. Etiam sapien massa, tincidunt ut urna a, vulputate luctus massa. Etiam lacinia metus augue, sed efficitur turpis porta dignissim. In hac habitasse platea dictumst. Etiam mattis consectetur orci ad aliquet. In urna mauris, bibendum ac mi in, aliquam elementum nisi. Curabitur condimentum mauris ac velit ullamcorper, nec fermentum orci mollis.*

*Nunc metus felis, luctus gravida ornare et, elementum sed lectus. Sed luctus quam vel lorem accumsan pretium. ID intero placerat nulla. Curabitur mattis tortor ac molestie condimentum. Donec dignissim arcu et molestie faucibus. Quisque rutrum neque sed malesuada aliquam. Curabitur quis fringilla magna. Intero aliquam arcu et porta faucibus. Sed efficitur dolor feugiat, dapibus sapien nec, convallis ante. Suspendisse sollicitudin porttitor euismod. Nullam id tortor presso velit cursus elementum facilisis presso ex. In hac habitasse platea dictumst. Nullam pellentesque nisl vitae odio cursus, ac venenatis ante mollis.*

## La denominazione delle cose

Anche se questo è un esercizio drammatico, può essere utile anche per parlare in pubblico. Un buon oratore pubblico ha bisogno di ciò che offre questo gioco



di improvvisazione: una consapevolezza del linguaggio del corpo e della comunicazione non verbale mentre sviluppa la concentrazione. Questa attività è brillante per la concentrazione o focalizzazione e funziona solo se sei presente nel presente.

Come esercitarsi:

- Cammina autorevolmente nello spazio chiamando tutto ciò che vedi con un altro nome.
- È necessario puntare all'oggetto mentre si dichiara il suo nuovo nome.
- Ad esempio, vedi una lampada. Indicalo ed esclama a voce alta e autorevole "cane".
- Continua a camminare con un ritmo costante, indicando le cose che vedi rinominandole.
- Se vuoi puoi chiamare qualcuno della tua famiglia per tenere il ritmo in modo che tu possa camminare e indicare ritmicamente.

All'inizio, potrebbe sembrare strano e potresti sentirti sciocco a farlo, ma dopo un po' ti renderai conto di quanto sia profonda la tua connessione con le parole e inizierai a sentirti presente e consapevole del tuo linguaggio del corpo, dei tuoi gesti e delle tue parole.

Nel complesso, il tuo compito come oratore è diventare il più consapevole possibile di come comunichi, il che include la consapevolezza dei messaggi subconsci che puoi trasmettere tramite il linguaggio del corpo abituale. Un linguaggio del corpo aperto è quando ti alzi in piedi, cammini con sicurezza, gesticoli in modo appropriato, sorridi quando necessario e stabilisci un contatto visivo. Questi sono i valori non





verbali che ti rendono un oratore pubblico capace e connotano che sei un grande leader.

## **Esercizi verbali**

Sebbene la parte non verbale del tuo discorso sia importante, il discorso vero e proprio è anche estremamente significativo.

Per un discorso pubblico di successo, la chiave è una buona presentazione. Il modo in cui trasmetti le tue idee, la coesione e la coerenza della tua storia e la tua connessione con il pubblico possono creare o distruggere il tuo discorso. Le parole sono uno strumento potente che hai. Puoi usarle per persuadere, narrare, spiegare e connetterti con il tuo pubblico. Ma molti oratori pubblici, quando arriva il momento di esibirsi, si trovano incapaci di trasmettere il loro messaggio in modo efficace. Hai scritto il tuo discorso, sai cosa vuoi dire, ma è abbastanza? È la giusta dose di conversazione e la giusta quantità di formale, o suona secca e poco interessante? Con le attività che trovi di seguito, perfezionerai le tue capacità di parlare in pubblico sotto l'aspetto verbale.

## **Esercizi di narrazione**

Lo storytelling è fondamentale per coinvolgere il pubblico e aiutarlo a conservare le informazioni che condividi. Le persone amano le storie poiché generano interesse, empatia ed emozione. Possono stabilire magistralmente il contesto di un discorso e far sì che le persone si preoccupino di un argomento. Puoi usare una storia come apertura di una presentazione o nel mezzo della conversazione per renderla più vivida. Anche il tuo intero discorso può avere una forma simile a una storia, anche se questa è una situazione rara. Tuttavia, devi stare attento. Usa storie autentiche. Ciò



non significa necessariamente che essi devono essere reale dall'inizio alla fine. Assicurati solo che derivino dall'esperienza personale, che si colleghino all'argomento del tuo discorso e che non siano eccessivamente vanagloriose o emotivamente manipolatorie.

## Unisci i punti

Questo esercizio ti aiuta a esercitarti a passare da un'idea all'altra senza intoppi, in un modo che può essere facilmente compreso e seguito dal tuo pubblico.

Come esercitarsi:

- Di seguito troverai un insieme di parole di nomi. Puoi usare questi o altri nomi a tua scelta.
- Scegli due nomi e metti insieme una storia collegando entrambe le parole in modo convincente. La storia non deve essere lunga, complicata o vera. Hai solo bisogno di passare da un'idea all'altra senza intoppi.
- Le parole che scegli non devono essere connesse semanticamente. È meglio se sono irrilevanti l'una per l'altra! In questo modo metterai la tua mente al lavoro per pensare a connessioni fluide creative.

Parole:

Uccello, carriola, martello, mucca, strega, luna, erba, cappello, elefante, computer, libro, vaso, gomito, foto, verde, candeliere, scarpa, pittura, boccale, aereo, eclissi, Regina Elisabetta, operazione, alone, coltello, occhio, tempesta, ragazza, cuscino, coperchio, termometro, giungla, bar, ruota, cardo, vapore, fango, bici, rosa, Madonna.



## La vita immaginaria del mio amico

Questa attività aiuta a sviluppare la tua creatività e capacità di narrazione improvvisata.

Come esercitarsi:

- Pensa a uno dei tuoi amici o familiari.
- Mettiti di fronte a uno specchio e presentali e introducili al tuo pubblico immaginario. Tuttavia, invece di introdurli in modo normale, crea loro una vita immaginaria.
- La tua presentazione deve essere vivace ma non deve essere lunga.
- In alternativa, puoi svolgere questa attività di fronte a un piccolo pubblico di amici. Prendi ognuno dei tuoi amici che vedi e crea una storia immaginaria per loro. Quindi presentalo a tutti di fronte a te.

## Divertente gioco di immagini

Proprio come le due attività sopra, questa aiuta a sviluppare le tue capacità di narrazione, ma questa volta attraverso un'immagine.

Come esercitarsi:



- Trova alcune foto divertenti / interessanti online. Puoi trovarne diversi su Google, Unsplash o Pixabay.
- Prendi una delle immagini che hai trovato e crea una storia al riguardo.
- Pronuncia la storia ad alta voce, davanti a uno specchio. Se vuoi puoi anche registrare te stesso per ascoltare in seguito.
- Ricorda di rendere la tua storia coerente. Non deve essere vero, deve solo avere un senso e suonare coinvolgente.
- Discuti su cosa pensi sia il retroscena, chi sono le persone, i loro sogni, le loro motivazioni e qualsiasi altra cosa che possa raccontare una storia avvincente su di loro.

## **Sii entusiasta di qualcosa che non ami.**

Nella sezione dei segnali non verbali è stata discussa l'importanza di mostrare emozioni attraverso le tue parole. Trasmettere entusiasmo in modo persuasivo è molto importante per far passare il tuo messaggio. È più facile sembrare entusiasti di qualcosa che ami, ma cosa succede se devi parlare di qualcosa che non ti interessa? Con questo esercizio, ti eserciterai a mostrare entusiasmo quando conduci un discorso pubblico anche nei momenti in cui non ti senti così sicuro.

Come esercitarsi:

- Scegli qualcosa di cui sei indifferente. Può essere un utensile da cucina, una lampada, un muro. Più banale è, meglio è.
- Inizia a parlare dell'elemento con entusiasmo.



- Usa la tua voce, enfasi e linguaggio del corpo per farlo sembrare la cosa più eccitante dell'universo.
- Dopo un po' inizierai a sentire l'entusiasmo, anche se l'oggetto è del tutto ordinario, e ti osserverai scoprendone aspetti più interessanti di quanto ti aspettassi.

## **Nelle notizie di oggi**

In questo esercizio dovrai parlare di qualcosa che è successo nella tua giornata come se fossi un giornalista. L'evento può essere completamente banale, come rimanere bloccato in un ingorgo mentre vai al lavoro. L'esercizio mira a fornire a qualunque argomento tu scelga il formato standard delle notizie. Questo ti aiuterà a esercitarti a parlare per diverse occasioni e a creare e fornire una storia con un inizio, una parte centrale e una fine.

Come esercitarsi:

- Pensa a un evento accaduto nella tua giornata.
- Non importa quanto sia banale. Trattala come se fosse la notizia più importante.
- Parlane per circa un minuto.
- Puoi parlare davanti a uno specchio o riunire un piccolo pubblico di amici a cui presentare.
- Ricordati di coprire le 5 W. Chi, cosa, dove, quando e perché. Inoltre, parla del come.



- Una volta che hai imparato puoi sperimentare, aggiungere ganci introduttivi, interviste sul posto, riepiloghi.

## **Crea uno spot pubblicitario**

Oltre a mostrare entusiasmo per ciò che stai presentando e plasmare magistralmente la tua storia, devi essere in grado di vendere questa idea che hai al pubblico usando la tua storia. Con questo esercizio eserciterai le tue capacità di vendita.

Come esercitarsi:

- Trova un articolo per la casa che ti piace e crea uno spot pubblicitario di 1 minuto su di esso.
- Nella tua storia includi cose come ciò che lo rende speciale, perché migliora la vita e perché tutti hanno bisogno di un oggetto del genere.
- Sii preciso nel tuo messaggio, usa slogan se puoi e usa i tuoi segnali non verbali per migliorare il tuo punto di vista.
- Quello che dici sull'articolo non deve essere necessariamente vero, devi solo farlo sembrare come se fosse qualcosa che vale la pena acquistare.
- Se vuoi rendere le cose più impegnative, il tuo oggetto può essere un'idea astuta. Ad esempio, l'amore. Cerca di persuadere il tuo pubblico immaginario perché ha bisogno di avere amore, come migliora le loro vite.
- Fai la tua pubblicità davanti a uno specchio. Se vuoi puoi persino registrare te stesso per farlo sembrare più reale.



## Esercizi di velocità

Tutti parlano con velocità diverse. Alcune persone parlano velocemente, altre parlano lentamente. Il tuo ritmo linguistico riflette il ritmo della tua vita. Se sei una persona molto energica, con molte cose da fare durante il giorno, il tuo discorso sarà probabilmente veloce. Mentre se le tue attività quotidiane sono lente e suddivise nel corso della giornata, è molto probabile che tu sia un oratore lento. In ogni caso, puoi allenarti a rallentare o aumentare la velocità di pronuncia per un discorso pubblico. Probabilmente non sarai in grado di mantenere una velocità di parola diversa da quella a cui sei stato abituato per tutta la vita, ma imparerai come sfruttare questa capacità quando ne avrai bisogno.

### Parla con il tempo, non contro di esso

Per determinare se sei un oratore veloce o lento, devi calcolare il tempo per parlare. Questa attività ti aiuterà a farlo prima di passare ad accelerare / rallentare la velocità del parlato.

Come esercitarsi:

- Di seguito troverete un passaggio di un discorso di JF Kennedy.
- Leggi il brano nel tuo modo di parlare quotidiano.
- Non tentare di leggere interpretativamente o usare varietà vocali.



- Viene visualizzata una barra (/) a intervalli di 50 parole. Usa un cronometro o un orologio con una lancetta dei secondi per misurare il tempo e determinare la tua velocità di parola.

Il testo:

Il messaggio del presidente degli Stati Uniti sull'istruzione al Congresso, 29 gennaio 1963:

*L'istruzione è la chiave di volta nell'area della libertà e del progresso. Niente ha contribuito di più all'ampliamento della forza e delle opportunità di questa nazione del nostro sistema tradizionale di istruzione elementare e secondaria gratuita e universale, insieme alla disponibilità diffusa di istruzione universitaria.*

*Per l'individuo le porte della / scuola, biblioteca e college portano ai più ricchi tesori della nostra società aperta: per il potere della conoscenza - alla formazione e le competenze necessarie per l'occupazione produttiva - alla saggezza, gli ideali e la cultura che arricchiscono la vita - e alla comprensione creativa e auto-disciplinata della / società necessaria per una buona cittadinanza nel mondo in evoluzione e stimolante di oggi. Per la nazione, aumentare la qualità e la disponibilità dell'istruzione è vitale sia per la nostra sicurezza nazionale che per il nostro benessere interno. Una nazione libera non può elevarsi al di sopra dello standard di eccellenza fissato nelle sue scuole e college. / Ignoranza e analfabetismo, lavoratori non qualificati e abbandono scolastico: questi e altri fallimenti del nostro sistema educativo generano fallimenti nel nostro sistema sociale ed economico: delinquenza, disoccupazione, dipendenza cronica, spreco di risorse umane, perdita di potere produttivo e potere d'acquisto, e un aumento dei benefici fiscali. La perdita / economica di un solo anno a causa della disoccupazione è superiore rispetto al costo totale di dodici anni di istruzione attraverso la scuola. L'incapacità di migliorare il rendimento scolastico non è quindi solo una cattiva politica sociale, è una cattiva economia.*

*John F. Kennedy*





## 1. Esercizio per rallentare la tua velocità di discorso

Se parli velocemente (oltre 150 parole al minuto), questo esercizio ti aiuterà ad articolare più lentamente.

Come esercitarsi:

- Di seguito troverai un elenco di parole.
- Dedica due (2) secondi interi per pronunciare ciascuna delle parole.

Lista di parole:

|                 |                |             |
|-----------------|----------------|-------------|
| cadente         | brontolare     | allegro     |
| ruggito         | fiocco di neve | passione    |
| bello           | pigro          | silenzio    |
| barlume         | passeggiare    | contento    |
| fruscio         | soffice        | farfugliare |
| solitario       | tenebroso      | mormorio    |
| schianto        | succulento     | allungare   |
| gemito          | amante         | delizioso   |
| raccapricciante | rombo          |             |

Puoi continuare l'esercizio scrivendo un breve testo che descrive un'attività quotidiana. Prenditi il tuo tempo per leggerlo, non avere fretta.



## Esercizio per accelerare la tua velocità di discorso.

Se parli lentamente (meno di 120 parole al minuto), questo esercizio ti aiuterà ad articolare più velocemente.

Come esercitarsi:

- Come prima, di seguito troverai un elenco di parole.
- Pronuncia rapidamente ciascuna di esse.

Lista di parole:

|            |            |          |
|------------|------------|----------|
| colpo      | scatto     | flip     |
| disinvolto | clip       | patata   |
| mancia     | nit        | tagliare |
| pip        | svolazzare | un po'   |
| blib       | tuffo      | tagliare |
| fib        | luccichio  | clic     |

Anche in questo caso, puoi continuare l'esercizio scrivendo un breve testo che descrive un'attività quotidiana. Questa volta leggilo il più rapidamente possibile.



## Un minuto in prima persona

Ci sono momenti in cui dovrai parlare in pubblico senza aver preparato nulla; questo è chiamato parlare improvvisato. Probabilmente hai parlato molte volte estemporaneamente in contesti informali e conversazionali. Ad esempio, ti potrebbe essere chiesto di presentarti di fronte a una classe. Questo è parlare improvvisato. Il vantaggio di questo modo di parlare è che è spontaneo e reattivo in un contesto di gruppo animato. Lo svantaggio è che all'oratore viene concesso poco o nessun tempo per riflettere sul tema centrale del suo messaggio. Di conseguenza il messaggio può essere disorganizzato e difficile da seguire per gli ascoltatori. Il seguente esercizio ti aiuterà a prepararti nel caso in cui devi tenere un discorso improvvisato.

### Come esercitarsi

- Imposta un timer sul tuo telefono per un minuto e registrati mentre pronunci un discorso improvvisato su qualsiasi argomento che ti interessa.
- L'unica regola è che non puoi prepararti in alcun modo. Puoi prendere un momento, respirare e poi iniziare a parlare, ma la preparazione è fuori discussione.
- La registrazione di se stessi non è necessaria ma, come vedrai più avanti nella sezione 6, è davvero utile osservarti dopo aver pronunciato il discorso per correggere eventuali punti deboli.

Questa attività ha lo scopo di farti sentire più a tuo agio a parlare spontaneamente e ridurre al minimo l'ansia che deriva dalla paura di non avere niente da dire.



## Esercizi di articolazione

Il tuo più grande strumento come oratore è la tua voce. Quando parli la tua voce è il collegamento principale tra te e i tuoi ascoltatori. È il mezzo del tuo messaggio. Eppure molto probabilmente la voce che stai usando ora non è la tua voce migliore. Potresti aver sepolto la tua voce ottimale sotto strati di cattive abitudini nel parlare. Tuttavia, devi trovarla e metterla al lavoro se vuoi diventare un buon oratore. Una voce efficace non è necessaria solo per parlare in pubblico. Una buona voce controllata è una risorsa in ogni contatto con gli altri. Questi esercizi ti aiuteranno ad aggiungere dimensione, forza, vitalità e autorità alla tua voce.

### **Esercizio per estendere e controllare il tuo tono.**

Ognuno di noi ha un tono naturale con cui parla. Può o non può essere buono. La maggior parte degli oratori parla con un tono troppo alto. Un tono sottile e acuto manca di autorità e fascino ed è spesso aspro e sgradevole. Coltiva toni più profondi. Fai attenzione a non sviluppare un tono troppo basso, il che si traduce in un discorso rumoroso, indistinto e pesante. D'altra parte, se il tuo tono naturale è abbassato, lavoraci abbassando consapevolmente la tua voce in tutte le conversazioni. Cambia un mezzo tono alla volta. Parlare con un'enunciazione abbondante e con un tono relativamente morbido ti aiuterà a stabilire il cambiamento.

Come esercitarsi:

Mentre lavori su questi esercizi, ricorda di mantenere la gola rilassata e il respiro che proviene dal diaframma o dall'addome.

- Canta il suono ah a un volume normale. Aumenta il volume finché non ti senti sforzare o perdere la chiarezza del suono. Ripeti questo processo più volte in



segmenti più piccoli fino a raggiungere il livello di volume massimo confortevole per te.

- Canta il suono ah come prima, ma questa volta fallo a vari livelli di intonazione più alti e più bassi. Non fare questo esercizio per più di pochi minuti alla volta e fermati ogni volta che senti lo sforzo.
- Riposa periodicamente la voce eseguendo esercizi di respirazione e rilassamento della gola. Non eseguire questo esercizio se si ha il raffreddore, il mal di gola o altre irritazioni che influiscono sulla voce.
- Ripeti i due esercizi precedenti, ma questa volta recita lettere dell'alfabeto, numeri, giorni della settimana o mesi dell'anno. Cercare sempre il totale rilassamento dell'apparato vocale.

## **Ravviva la tua presentazione.**

Questa è un'altra attività di pratica dell'intonazione. Dopo aver eseguito la precedente, spostati su questa per concentrarti maggiormente sull'intonazione delle frasi che dici. Esistono quattro tipi di modifiche di intonazione che puoi apportare all'interno delle parole. Il tono può andare su, giù, su e giù o giù e su. Può anche rimanere lo stesso.

Come esercitarsi:

- Di seguito troverai alcune parole e frasi su cui puoi esercitarti.
- Esercitati a dire le parole e le frasi a diverse altezze. Inizia con rimanere piatto, spostati verso l'alto e poi esercitati a scendere.
- Puoi anche usare frasi che troverai online o su giornali e libri.



Le frasi:

*Ciao, arrivederci, sì, no, smettila di fare, è questo che intendi? Cosa vuoi? Per favore vattene, vieni dentro.*

## **Esercizio per ridurre la respirazione.**

Questo esercizio è ottimo per aiutarti a ridurre il respiro affannoso della tua voce. Richiede che registri la tua voce per la riproduzione o che qualcuno ti ascolti per aiutarti a distinguere tra la tua voce ansimante e la tua voce piena.

Come esercitarsi:

- Emetti un suono "ee" mentre registri la tua voce o parli all'ascoltatore. Il respiro affannoso o l'aria che fuoriesce si sentiranno insieme al tono vocale.
- Ripetere finché il tono vocale e il flusso d'aria non possono essere ascoltati indipendentemente l'uno dall'altro.
- Quindi, ripetere questo processo utilizzando il suono ah.
- Quindi, produrre suoni sempre più forti. Il flusso d'aria che fuoriesce diminuirà ad un certo punto nella gamma del volume, il che significa che ti stai esprimendo completamente.
- Fai lo stesso con una serie di suoni ah.
- Concentrati sulla sensazione e sul suono della tua voce. Dovresti sentire la sensazione da qualche parte intorno al ponte del naso; questo è noto come focus vocale elevato.



- Mantieni la stessa sensazione e suono mentre diminuisci lentamente il volume. Ogni volta che si manifesta il respiro affannoso, aumenta il volume finché non lo senti più.
- Quindi abbassa di nuovo la voce.
- Ripeti questo esercizio finché non riesci ad abbassare la voce senza produrre respiro affannoso.

### **30 secondi di esercizio senza riempimenti.**

Le pause sono periodi di silenzio tra parole e frasi. La maggior parte delle persone quando parla in pubblico tende a riempire le pause con parole di riempimento come "uh", "um" e "eerr". Queste parole di riempimento non solo rendono il tuo discorso più difficile da ascoltare, ma ti fanno anche sembrare meno preparato e autorevole. Questa è una delle abitudini più difficili da eliminare per la maggior parte delle persone poiché viene eseguita meccanicamente.

Come esercitarsi:

- Per questo esercizio registra te stesso mentre pronunci una parte del tuo discorso per trenta (30) secondi.
- Fate attenzione a omettere le parole di riempimento.
- Ogni volta che si utilizza una parola di riempimento, ricominciare e riprovare.
- Ripeti questo esercizio dieci volte, senza riempitivi.



Dopo aver praticato così tante volte, omettere le parole di riempimento ti verrà naturale.

## Fai una pausa

Le pause sono periodi di silenzio tra parole e frasi. La loro funzione è separare le idee e mantenere l'attenzione. Sono fondamentali quando si tiene un discorso pubblico in quanto danno al pubblico il tempo di elaborare una nozione che hai spiegato o attribuiscono importanza ai tuoi detti. Danno anche respiro al tuo discorso e sostituiscono le parole di riempimento. In questo esercizio ti eserciterai ad aggiungere pause quando necessario e a mantenerle per il giusto tempo; non troppo lungo, non troppo corto.

Come esercitarsi:

- Di seguito troverai un passaggio di uno dei discorsi di Winston Churchill.
- Tra le parole ci sono dei trattini. Quando vedi il trattino, fai una breve pausa.
- Rendi la pausa naturale e fluida, non troppo meccanica.

Il testo:

*Tutta la furia e la potenza - del nemico - devono presto essere rivolte a noi. Hitler sa - che dovrà distruggerci su quest'isola - o perdere la guerra. Se riusciamo a resistere a lui, tutta l'Europa può essere libera e la vita del mondo può andare avanti, in ampi altopiani illuminati dal sole. - Ma se falliamo - allora il mondo intero - compresi gli Stati Uniti - compreso tutto ciò che abbiamo conosciuto e di cui ci siamo preoccupati - sprofonderà nell'abisso - di una nuova era oscura - resa più sinistra - e forse più*





*protratta - dalle luci di scienza perversa. Dobbiamo quindi - prepararci ai nostri doveri - e quindi sopportare che - se l'Impero britannico e il suo Commonwealth durano per mille anni - gli uomini diranno - "Questa - è stata la loro ora più bella".*

*(Winston S. Churchill)*

## Esercizio sul volume

Parlare di fronte a un pubblico non richiede solo di articolare chiaramente, ma significa anche che la tua voce deve essere ascoltata dalla parte anteriore a quella posteriore della stanza. Ovviamente questo dipende dalle dimensioni della stanza, dal fatto che il discorso si svolga all'aperto o al chiuso, se c'è un microfono e così via. In ogni caso, devi imparare a controllare la tua voce e proiettarla portandola “fuori dalla gola” e focalizzandola in avanti dove appartiene. Il seguente esercizio ti aiuterà a farlo.

Come esercitarsi:

- Di seguito troverai il famoso testo "I Have a Dream" di Martin Luther King Jr.
- Leggilo ad alta voce e interpreta quali parole dovrebbero essere pronunciate ad alta voce e quali a bassa voce.
- Ricordarsi di utilizzare la respirazione diaframmatica per proiettare il volume.

Il testo:

*Ho un sogno*

*Non mi dimentico che alcuni di voi sono venuti qui da grandi prove e tribolazioni. Alcuni di voi sono appena tornati da anguste celle di prigione. Alcuni di voi*



*provengono da aree in cui la ricerca della libertà vi ha lasciato martoriati dalle tempeste della persecuzione e sbalorditi dai venti della brutalità della polizia.*

*Torna in Mississippi, torna in Alabama, torna in South Carolina, torna in Georgia, torna in Louisiana, torna negli slum e nei ghetti delle nostre città del nord, sapendo che in qualche modo questa situazione può e sarà cambiata. Non sguazziamo nella valle della disperazione.*

*Oggi vi dico, amici miei, che nonostante le difficoltà e le frustrazioni del momento, ho ancora un sogno. È un sogno profondamente radicato nel sogno americano.*

*Ho un sogno che un giorno questa nazione sorgerà e vivrà il vero significato del suo credo: "Riteniamo che queste verità siano evidenti; che tutti gli uomini sono creati uguali"... Sogno che i miei quattro figli piccoli un giorno vivranno in una nazione dove non saranno giudicati dal colore della loro pelle, ma dal contenuto del loro carattere.*

*Ho un sogno oggi ...*

*Ho un sogno che un giorno ogni valle sarà esaltata, ogni collina e montagna sarà abbassata, i luoghi aspri saranno resi sempliciù , i luoghi tortuosi saranno raddrizzati e la gloria del Signore sarà rivelata e ogni carne lo vedrà insieme.*

*Questa è la nostra speranza. Questa è la fede con cui torno al Sud. Con questa fede saremo in grado di strappare dal monte una pietra di disperazione, una pietra di speranza. Con questa fede saremo in grado di trasformare le tintinnanti discordie della nostra nazione in una bellissima sinfonia di fratellanza.*

*Con questa fede saremo in grado di lavorare insieme, pregare insieme, lottare insieme, andare a vivere insieme, difendere la libertà insieme, sapendo che un giorno saremo liberi.*

*Questo sarà il giorno in cui tutti i figli di Dio potranno cantare con un nuovo significato: "Il mio paese è tuo, dolce terra di libertà, di te io canto. Terra dove morirono i nostri padri, terra dell'orgoglio dei Pellegrini, da ogni lato della montagna risuoni la libertà".*



*E se l'America vuole essere una grande nazione, questo deve diventare vero. Quindi risuoni la libertà dalle prodigiose cime delle colline del New Hampshire. Risuoni la libertà dalle possenti montagne di New York. Risuoni la libertà dai crescenti Alleghenies della Pennsylvania!*

*Risuoni la libertà dalle Montagne Rocciose del Colorado innevate! Risuoni la libertà dai pendii sinuosi della California! Ma non solo quello; risuoni la libertà dalla Stone Mountain della Georgia! Risuoni la libertà dalla Lookout Mountain del Tennessee!*

*Risuoni la libertà da ogni collina e molehill del Mississippi. Da ogni lato della montagna, lascia che risuoni la libertà.*

*E quando questo accadrà, quando lasciamo risuonare la libertà, quando la lasciamo risuonare da ogni villa e ogni villaggio, da ogni stato e ogni città, saremo in grado di accelerare quel giorno in cui tutti i figli di Dio, uomini neri e bianchi uomini, ebrei e gentili, protestanti e cattolici, potranno unirsi per mano e cantare con le parole del vecchio spiritual negro: "Finalmente liberi! Libero finalmente! Grazie a Dio Onnipotente, siamo finalmente liberi! "*

*Martin Luther King, Jr.*

- Non dimenticare di usare correttamente il tono, l'articolazione e l'espressione quando ti eserciti per il volume. All'inizio concentrati solo sul volume perché sarà difficile ricordare tutto. Ma dopo aver acquisito familiarità con la nozione di volume, aggiungi gli altri segnali verbali e non verbali.

## **Preparazione del discorso**

Ti sei esercitato con la tua voce e velocità, ti sei preparato per parlare e ora ti senti più sicuro. Ma questo non è tutto. Il parlare in pubblico si basa sul messaggio che vuoi trasmettere e per poterlo comunicare con il tuo pubblico, devi conoscere il



tuo materiale. Ciò non significa che devi saperlo a memoria, ma solo che lo conosci e sei sicuro di te quando trasmetti il tuo messaggio.

## **Domande e risposte con un esperto.**

A volte ti potrebbe essere chiesto di parlare di un argomento che non conosci. A seconda del contesto del discorso, potrebbe essere necessario presentare un argomento o introdurre una nozione di cui non sei un esperto. La chiave qui è sembrare autorevole e non lasciarti intimidire dal fatto che non sei un esperto in materia. È anche accettabile se ammetti di non essere un'autorità in materia e continui con fiducia a presentare le cose che sai. La seguente attività ti aiuterà a praticare questa abilità con fiducia.

Come esercitarsi:

- Dovrai trovare un amico per questo.
- Scegli un argomento o un lavoro di cui non sai molto.
- Chiedi al tuo amico di intervistarti e di rispondere alle sue domande come se fossi un esperto ben informato.
- Questo ti aiuterà sia con la consegna che con l'autorità.



## **Conosci il tuo pubblico.**

Conoscere il tuo pubblico è estremamente importante prima di scrivere il tuo discorso. Qual è la loro età e il loro background sociale? Sono ben informati sull'argomento di cui parlerai o questa è la prima volta che sentiranno qualcosa del genere? Tutte queste informazioni sono fondamentali per preparare il tuo discorso. Devi assicurarti che il tuo pubblico possa seguire il tuo argomento e non si perda quando parli.

Come puoi fare:

- Scopri chi sarà il tuo pubblico dai coordinatori dell'evento.
- Usa queste informazioni per adattare il tuo discorso al tipo di persone che parteciperanno.
- Conoscere meglio il tuo pubblico aiuterà a ridurre i livelli di stress riguardo al tuo discorso.
- Inoltre, ti farà sentire come se non ti trovassi di fronte a una forte rabbia, ma a un gruppo di persone che condividono gli stessi interessi.

## **Economia e chiarezza.**

Una cosa significativa da considerare quando scrivi il tuo discorso è usare un linguaggio che il tuo pubblico capirà e che non lo stancherà. Gli errori più comuni che fanno la maggior parte dei nuovi oratori pubblici è pensare che più parole siano più impressionanti o che le parole difficili denotino competenza. In un contesto in cui parli in pubblico, meno è meglio. Quindi, le due cose da tenere a mente mentre scrivi il tuo discorso sono chiarezza ed economia.

Come puoi fare:



- Usa un vocabolario che trasmetta chiaramente il tuo messaggio senza complicarlo eccessivamente.
- Sii il più preciso possibile. Non devi usare frasi perifrastiche per esprimere qualcosa che puoi dire con una parola. Ad esempio, non dire "parente femmina anziana" se vuoi parlare di tua nonna; dì semplicemente "nonna".
- Tuttavia, fai attenzione che la tua lingua non sia troppo elementare o troppo semplificata. Il tuo pubblico potrebbe sentirsi deriso.
- Assicurati di mantenere un equilibrio tra i due estremi; troppo semplice e troppo complicato.
- Il tuo obiettivo è che il tuo pubblico comprenda il tuo messaggio e che tu sia in grado di connetterti con loro attraverso esso e il tuo uso delle parole può definirlo.

## **Usa le note mentre parli.**

Parlare in pubblico può essere un processo snervante, soprattutto per qualcuno che non è abituato. Parlare interamente a memoria o interamente grazie al manoscritto può essere catastrofico per un discorso pubblico. Come accennato in precedenza, parlare in pubblico non è solo parlare o leggere; è una via di mezzo in termini di formalità e prende in prestito anche molti attributi dal dramma. Ecco perché è importante tenere con te brevi note che puoi consultare mentre parli. Questo si chiama parlare estemporaneo. Utilizzando le note, puoi stabilire e mantenere il contatto visivo con il pubblico e valutare quanto bene stanno comprendendo il discorso mentre procede.

Come preparare:



- Scrivi brevi frasi invece di frasi complete. Quando guardi i tuoi appunti, è più facile trovare il tuo posto se cerchi una frase piuttosto che un'intera frase, queste ti aiutano anche a parlare in modo colloquiale invece di leggere da un copione.
- Utilizza molto spazio bianco. Non cercare di stipare tutti i tuoi proiettili su una pagina; includi spazi tra ogni punto in modo da poter trovare facilmente il tuo posto.
- Stampa pagine su un solo lato. L'uso di carta su un solo lato ti aiuta a passare facilmente da una pagina all'altra, mentre le note a due facciate richiedono di capovolgere la carta avanti e indietro, il che può confonderti. Scrivi i numeri di pagina all'inizio di ciascuna pagina nel caso in cui non funzionino prima o durante il discorso.
- Usa caratteri grandi. Stampa o scrivi i tuoi punti elenco in caratteri grandi in modo da non dover strizzare gli occhi su un pezzo di carta: sarà più veloce e più fluido guardare in basso se puoi leggere facilmente le parole.
- Esercitati nel discorso con gli elenchi puntati di fronte a te. Parlare da elenchi puntati richiede pratica poiché dovrai aggiungere transizioni e descrizioni da solo. Trova il tempo per esercitarti a pronunciare il discorso con gli elenchi puntati in modo da familiarizzare con il punto in cui le parole cadono sul foglio.
- Durante il discorso, appoggia le note su un leggio o un tavolo. Cerca di non tenerli in mano, altrimenti potrebbero rivelare le tue mani tremanti o potresti inconsciamente iniziare a giocare con la carta. Inoltre, sentiti libero di muoverti sul palco, lontano dal leggio. Crea una migliore connessione con il tuo pubblico e puoi sempre tornare ai tuoi appunti quando ne hai bisogno.
- Tuttavia, se non è disponibile un leggio, tieni gli appunti come un'estensione della mano. Non provare a gesticolare con la mano che tiene la nota ma con la mano libera.
- Non scusarti per aver guardato in basso. È naturale per noi guardare in basso e trovare il nostro posto; non è una colpa o un errore. Metti semplicemente in



pausa, annuisci pensieroso, guarda in basso e continua. Ricorda l'esercizio del contatto visivo.

A meno che tu non stia tenendo un discorso TED, è accettabile usare una qualche forma di elenchi puntati - sono sempre preferibili a un copione. Ci vuole più tempo per prepararsi, ma porta a un discorso più autentico e più coinvolgente per tutti i soggetti coinvolti.

Ci sono due versioni di ogni discorso: la versione che scrivi e la versione che fornisci. Raramente sono uguali, e va bene perché mantiene il tuo discorso fresco e autentico.

## Immagini

Fotografie, illustrazioni, grafici, infografiche, animazioni, video, audio, tutto può sintetizzare sia il potere esplicativo di un discorso che il suo fascino estetico. Nonostante ciò, la prima domanda da porsi è se ne hai bisogno. È necessario tenere presente che le diapositive spostano almeno un po' di attenzione dall'oratore sullo schermo. Se tutto il potere di un discorso risiede nella connessione personale tra l'oratore e il pubblico, le diapositive possono intralciarlo. Tuttavia, la maggior parte dei discorsi beneficia di grandi diapositive e, per alcuni discorsi, le immagini rappresentano l'assoluta differenza tra il successo e il fallimento. Quali sono le caratteristiche delle grandi diapositive e come inserirle nel tuo discorso?

## Come creare immagini di successo

Sono disponibili tre passaggi per la creazione di elementi visivi che accompagnano la presentazione.





- **Rivelazione.** Il caso più ovvio per le immagini è semplicemente mostrare qualcosa che sarebbe più complicato descrivere. Esattamente ciò che fa un artista o un fotografo presentando le sue opere. Un esploratore che illustra un suo viaggio o uno scienziato che svela una scoperta usa le immagini proprio in questo modo. Le immagini non devono necessariamente essere intense e drammatiche. La chiave è collegarsi al meglio all'oggetto del discorso e al contesto, coinvolgere il pubblico e quindi lasciare che le immagini compiano il loro incantesimo.
- **Potere esplicativo.** Un'immagine vale più di mille parole. Spesso le migliori spiegazioni si hanno quando parole e immagini lavorano insieme. Gran parte del nostro mondo è immaginato visivamente. Se vuoi spiegare qualcosa di nuovo, spesso il modo più semplice e potente è mostrarlo e raccontarlo. Ma fai attenzione a limitare ogni diapositiva a un'idea di base. Non complicare eccessivamente e appesantire il tuo pubblico.
- **Attrazione estetica.** Un contributo spesso trascurato delle immagini è la loro capacità di conferire a un discorso un immenso fascino estetico. Esistono numerosi modi per strutturare un discorso che può consentire momenti di indulgenza visiva che aumenteranno in modo significativo il senso di gioia del pubblico, anche quando l'argomento in sé non è necessariamente bello. Quando raccogli le tue immagini è sbagliato presumere che devi spiegare ogni singola immagine che proietti. Il tuo contenuto visivo deve essere correlato a ciò che dici, ma le tue immagini possono semplicemente essere lì per rendere la tua presentazione più accattivante esteticamente.



## Esercizi per entrare in contatto con il pubblico

Prima di poter influenzare il tuo pubblico e costruire un'idea nella sua mente, devi fare in modo che si fidi di te. Le persone di solito sono caute nell'aprire la loro mente agli estranei. Devi trovare un modo per superare questa cautela e, in questo modo, mostrare che condividi le loro stesse paure, pensieri e valori; che sei umano. Per farlo devi tenere presente che non si tratta solo delle parole che dirai, ma anche da come ti proporrà come persona. I tuoi contenuti potrebbero essere fantastici, ma se non c'è connessione a livello umano, non c'è alcun impatto. Di seguito troverai esercizi che ti daranno strumenti per entrare in contatto con il tuo pubblico.

### Mostra vulnerabilità

Uno dei modi migliori per disarmare un pubblico è rivelare la tua vulnerabilità. In questo modo puoi mostrare loro che ti senti ansioso quanto loro e questo li aiuta a rilassarsi. Dato che stiamo parlando di emozioni in questa sezione, non esiste un esercizio specifico che ti preparerà, ma ci sono alcune cose che puoi fare prima o durante il tuo discorso.

Come esercitarsi:

- Prendi un esempio dalle attività di narrazione improvvisate viste sopra e condividi una piccola storia personale all'inizio del tuo discorso.
- La storia può riguardare la paura che hai provato quando hai accettato di parlare di fronte a un pubblico.



- Puoi anche ammettere che questa sensazione di ansia non ti ha ancora abbandonato mentre parli. Le persone tendono a simpatizzare con gli altri che esprimono i loro sentimenti perché possono relazionarsi alle proprie paure.
- Se hai bisogno di più tempo puoi anche fare una pausa, bere un sorso d'acqua e continuare. Prenderti uno o due secondi ti aiuterà a rilassarti e ad essere pronto a continuare il tuo discorso.

## Falli ridere

Concentrarsi su un discorso può essere un duro lavoro e l'umorismo è un modo meraviglioso per portare il pubblico dalla tua parte. Parte dello scopo evolutivo della risata è proprio il creare legami sociali. Quando ridi con qualcuno vi sentite entrambi dalla stessa parte. È uno strumento fantastico per costruire una connessione. Ed è uno strumento che puoi facilmente inserire nel tuo discorso pubblico. Le persone con le quali ridi sviluppano presto una forte simpatia verso di te. E se tu gli piaci, gli piacerà anche ciò che dirai.

Come esercitarsi:

- Racconta aneddoti rilevanti per il tuo argomento, dove l'umorismo venga spontaneo. Il miglior umorismo si basa sull'osservazione delle cose che accadono intorno a te per poi esagerarle o rimescolarle.
- Tieni pronta un'osservazione divertente se sbagli le parole, l'audio / video si inceppano o se il clicker non funziona. Il pubblico sarà comprensivo perché hai subito conquistato la loro simpatia.



- Crea umorismo grazie alle immagini che usi. Puoi anche fare in modo che l'umorismo sia il contrasto tra ciò che stai dicendo e ciò che stai mostrando. Ci sono molte possibilità per ridere.
- Usa la satira, dicendo l'opposto di ciò che intendi, quindi rivelando le tue intenzioni, anche se è difficile da capire.
- Il tempismo è fondamentale. Se c'è un momento di risata, dagli il tempo di concludersi da solo. Potrebbe volerci coraggio a fare una pausa solo per un momento. E a farla senza che sembri studiata solo per prendere un applauso.

Molto importante: se non sei divertente, non cercare di esserlo forzatamente. Metti alla prova il tuo umorismo con familiari o amici, o con un collega. Stanno ridendo? In caso contrario, modifica la battuta o eliminala.

Tuttavia, ci sono alcune cose che dovrai evitare o a cui prestare attenzione quando usi l'umorismo, in modo da non essere offensivo.

- Commenti e linguaggio volgari.
- Limericks o altre poesie apparentemente divertenti. A meno che tu non stia facendo un discorso pubblico sulla poesia o recitazione di poesie slam, questo non è il posto giusto per usare i limerick.
- Giochi di parole.
- Sarcasmo.
- Insistere troppo con l'umorismo.
- Qualsiasi tentativo di umorismo basato su religione, etnia, identità di genere, politica. I membri di quelle comunità possono farlo; gli estranei sicuramente no.



## Non si tratta di te

Nulla mina le possibilità di successo di un discorso più della sensazione che l'oratore sia egocentrico. Potresti essere invitato a parlare di te, della tua storia di vita, di come sei riuscito e di come sei diventato quello che sei oggi. Ma se ti vanti di quanto sei fantastico, di quanto sei superiore al resto del pubblico, allora il gioco è perso. Stai tenendo un discorso pubblico per ispirare le persone. Stai parlando per responsabilizzare le persone, per farle desiderare di assomigliarti, per dire loro che possono ottenere ciò che hai ottenuto.

Come ottenerlo:

- Racconta una storia, non per metterti in mostra ma per mostrare come sei riuscito a essere chi sei, perché parli lì e come il pubblico può trarne vantaggio.
- Sii te stesso. Non devi inventare risultati fantasiosi per stupire il pubblico. Se la tua storia è umile e pensi di non avere molto da offrire, ripensaci. Crea la tua storia in modo interessante e le persone vorranno ascoltarla.
- Ricorda che lo scopo del tuo discorso è regalare un'idea, non autopromuerti.

A volte può essere difficile distinguere se sei troppo egocentrico. Pertanto, è utile che pratichi il tuo discorso di fronte a un piccolo pubblico di cui ti fidi e chiedi loro un feedback sincero.



## Tecniche di persuasione

Un'altra parte importante del parlare in pubblico è la persuasione. In molti casi i discorsi sono usati semplicemente come un modo per raccontare una storia o per trasmettere un messaggio. Ci sono altre occasioni, però, nelle quali il tuo discorso vorrà motivare le persone a fare qualcosa. Quando un oratore tiene un discorso di persuasione intende stimolare una risposta nel pubblico, creando più canali di comunicazione. L'obiettivo comune nei discorsi persuasivi è influenzare il punto di vista del pubblico su un determinato argomento, sia che ciò significhi cambiare completamente la propria opinione o semplicemente rafforzare una visione già esistente. Per ottenere ciò al meglio, gli oratori utilizzano una varietà di argomenti e strategie, la maggior parte delle quali può essere riassunta nei tre appelli retorici di Aristotele: *ethos*, *logos* e *pathos*.

### **Ethos (appello etico)**

L'etica è correlata alla persona o alla reputazione associata all'oratore che è costruita sulla base delle sue credenziali e della sua affidabilità. Spesso può essere stabilita prima di un discorso o di una presentazione in situazioni in cui l'oratore è già conosciuto dal pubblico. Fondamentalmente, l'*ethos* è una garanzia di competenza.

Come stabilire un *ethos* favorevole.

- La cosa principale che devi fare è convincere il pubblico che sai di cosa stai parlando. Ciò include la conoscenza dei vari aspetti di un argomento e la presentazione di ciascuno di essi in modo accurato. Questo aiuta a garantire al pubblico che ti sei preparato prima della presentazione.



- Conosci il tuo pubblico. Come esposto sopra, conoscere il tuo pubblico è vitale e può essere estremamente importante anche quando miri alla persuasione.
- Cita fonti credibili. Ad esempio, se stavi cercando di persuadere il tuo pubblico a utilizzare un determinato prodotto farmaceutico e non fossi tu stesso un medico o un farmacista, potresti fare riferimento o citare medici noti. Dai credibilità al tuo discorso e mostra al pubblico che sai di cosa stai parlando, anche se non sei un esperto in materia.

## Logos (appello logico)

Il logos è l'appello logico basato in gran parte su fatti o logica e tenta di fare appello alla capacità di ragionamento di una persona.

Come utilizzare il logos in modo efficace.

- La strategia alla base del logos non è semplicemente citare un fatto o dei dati e fare in modo che quello sia il tuo argomento ma, piuttosto, usare informazioni fattuali o concordate per fornire una base solida al tuo argomento.
- Questa strategia utilizza un fatto o un evento che può essere confrontato col soggetto corrente per provare la sua logica. Questa strategia segue una logica "se" "allora" - "se" questo è vero "allora" non sarebbe vero anche questo?
- Logos offre al pubblico un confronto tangibile ed è particolarmente utile perché è estremamente difficile confutare con una logica ineccepibile.



Comunque ci sono sempre quelle persone che richiedono un approccio completamente diverso per essere persuase, magari con un tocco più personale. È qui che l'appello emotivo noto come pathos potrebbe essere particolarmente utile.

## **Pathos (appello emotivo)**

Pathos fa appello al pubblico in un modo che si basa sulla loro connessione emotiva o personale con l'argomento. Usando le tecniche ed esercizi visti prima, come la narrazione, gli approcci visivi o la connessione con il pubblico, puoi rendere più affascinante il tuo discorso.

Come usare il pathos in modo efficace.

- **Uso di immagini.** È comune che i discorsi persuasivi includano immagini per rappresentare scene che hanno lo scopo di evocare una forte risposta emotiva negli spettatori. Ad esempio, l'immagine di una lontra ricoperta di petrolio può essere mostrata ai residenti lungo la costa del Golfo per invocare sensi di colpa o rabbia nei confronti delle grandi compagnie petrolifere.
- **Uso della narrazione.** Trasmettere al pubblico una visione "utopica" - di come potrebbe essere la vita rispetto a com'è - può essere uno strumento utile per invocare una risposta emotiva in un pubblico. Con un fattore volatile come l'emozione è importante sapere quando usare un richiamo emotivo e quando no. In alcuni casi una manipolazione così diretta delle emozioni di un pubblico può complicare l'esposizione dell'argomento. In queste situazioni sarebbe essere meglio evitare di usare richiami emotivi o inserirli in un modo più delicato.
- **Connettiti con il pubblico a livello personale.** Questa tecnica potrebbe anche rientrare nella categoria di un richiamo etico. Gli oratori utilizzano spesso questa strategia in situazioni in cui vi è un'ovvia divisione tra oratore e pubblico, come l'età, l'etnia o la situazione finanziaria. In queste situazioni l'oratore deve





affrontare questi problemi in un modo che rimuova lo stigma e metta le due parti in condizioni di parità. Se utilizzata in modo efficace, questa strategia può creare una connessione tra le due parti in cui il pubblico sente che le proprie convinzioni e valori vengono presi in considerazione e quindi viene coinvolto emotivamente.

### **Esercizi per correggere eventuali debolezze.**

Hai provato le attività per segnali verbali e non verbali. Ti sei esercitato e sei diventato molto più bravo nell'usare il contatto visivo, nell'usare la tua voce per trasmettere emozioni e nel formulare il tuo messaggio nel modo giusto. Ora è il momento per le correzioni finali del tuo discorso. Parlare in pubblico è un'abilità che si rafforza con la pratica, quindi questi esercizi ti permetteranno di risolvere eventuali problemi che potresti avere osservando te stesso e gli errori che commetti. Fare pratica non significa leggere i tuoi appunti, scorrere mentalmente il tuo discorso o persino pronunciare il tuo discorso ad alta voce più e più volte. Devi più che altro esercitarti a identificare i punti deboli nel tuo modo di parlare, migliorarli e costruire buone abitudini nel parlare.

### **Registra te stesso con audio / video.**

Registrare te stesso durante un discorso è un ottimo modo per identificare i punti deboli e risolverli in modo proattivo, cioè prima del tuo vero discorso pubblico. Il video, ovviamente, ti offre il vantaggio di essere in grado di vedere te stesso come ti vedono gli altri, mentre l'audio ti consente di concentrarti sugli aspetti udibili del tuo intervento. Tuttavia, se non sono disponibili né il video né l'audio, puoi sempre osservarti esercitandoti davanti a uno specchio.



- Registra te stesso mentre pronunci tutto il tuo discorso. Ricordati di colorare la voce, osserva la tua velocità e presta attenzione ai segnali non verbali.
- Dopo la registrazione guarda il video/ascolta l'audio. Questo potrebbe sembrare imbarazzante ma rimarrai piacevolmente sorpreso. Il più delle volte verrai percepito in modo migliore di quanto ti aspettassi.
- È molto utile guardarti nel video in quanto osserverai cose che non puoi notare mentre parli. Ad esempio, potresti pensare di stabilire un forte contatto con il tuo pubblico, ma i tuoi appunti sono così tanti che cederai alla tentazione di leggerli. Scoprendo dal video che hai valutato male il tuo contatto visivo, puoi essere motivato a riscrivere i tuoi appunti in modo che non ti venga la tentazione di leggere così tanto.
- È molto probabile che, guardando la registrazione, trarrai beneficio dalla scoperta dei tuoi punti di forza e dall'individuazione di aree deboli che puoi rafforzare.

## **Chiedi le opinioni del pubblico**

Uno dei modi migliori per migliorare la tua resa è cercare critiche costruttive da parte degli altri. Raduna alcuni dei tuoi amici o familiari e esercitati con il tuo discorso. Esercitandoti di fronte agli altri prima che sia il momento di presentare il tuo discorso, puoi anticipare i problemi e correggerli in modo da poter essere nella tua forma migliore quando pronuncerai il discorso nell'evento reale.

- Pronuncia l'intero discorso come se questo fosse il tuo vero pubblico.
- Ricorda di utilizzare le tecniche vocali che hai sviluppato durante le prove.
- Chiedi ai tuoi osservatori di essere onesti nel giudicarti.



- Se i tuoi osservatori sembrano riluttanti a offrire critiche utili, fai domande. Come è stato il tuo contatto visivo? Ti sentivano bene? La tua voce era ben modulata? Hai pronunciato male qualche parola? Com'era la tua postura? I tuoi gesti sono stati efficaci?
- Annota il feedback che hai ricevuto e assicurati di concentrarti sui tuoi punti deboli la prossima volta che proverai il tuo discorso.

## **Pianificare in anticipo**

Un oratore competente progetta in anticipo, dedicando attenzione a ogni minima sfumatura del discorso e della presentazione. In tal modo avrà identificato le aree che potrebbero essere critiche e avrà provveduto a correggerle prima che possano accadere nella realtà.

Cosa potrebbe andare storto?

Gli elementi che intendi utilizzare sono adatti?

- Tutti possono vederli facilmente?
- Se li consegni mentre parli, ciò interromperà e distrarrà dal tuo discorso?
- Sarebbe meglio aspettare fino a quando non hai finito?

Stai dando una presentazione PowerPoint?

- Hai controllato le prese di corrente?
- Il cavo che intendi utilizzare è abbastanza lungo?
- Hai bisogno di portare uno schermo?
- Chi installerà l'attrezzatura per te? Nessuno? Ti sei esercitato a farlo da solo?



- Hai controllato tutta l'attrezzatura nella stanza che intendi utilizzare? Il microfono? Le luci? Le lavagne?
- Conosci il nome della persona che ti presenterà in aula e dove incontrarla prima del tuo discorso?
- Esamina l'intera presentazione del discorso osservandola da un'angolazione di "cosa potrebbe andare storto". Per ogni possibilità che scopri, fai un piano per scongiurare il pericolo.

Una pianificazione e una preparazione approfondite riducono la possibilità che tutto si trasformi in caos. Tuttavia, sei solo umano ed è naturale che tu possa dimenticare qualcosa o calcolare male una situazione. Se ti sei preparato bene ma qualcosa andrà storto, accetta semplicemente l'imprevisto e vai avanti.

## Conclusione

La comunicazione è la spina dorsale della società; è ciò che tiene insieme le persone, ciò che le fa desiderare di ottenere di più dalle loro vite. Parlare in pubblico gioca un ruolo importante in questo poiché aiuta a comunicare i messaggi in modo efficace. In questo articolo hai appreso le tecniche di discorso pubblico che possono aiutarti a comunicare al meglio il tuo messaggio. Ti sono stati insegnati diversi esercizi preparatori per renderti consapevole delle diverse parti del tuo corpo. Ti sono stati inoltre presentati strumenti che puoi utilizzare per sviluppare le tue capacità di comunicazione non verbale e verbale. Hai imparato l'importanza dei movimenti e dei gesti del corpo, del tono della voce e delle espressioni facciali e come la narrazione sia una parte cruciale del parlare in pubblico. Inoltre, ti sono state fornite informazioni su come pianificare il tuo discorso in modo efficace per entrare in contatto e persuadere il tuo pubblico.



Questi esercizi possono aiutarti a sviluppare le tue capacità di parlare in pubblico e la tua autostima, tutto ciò che devi fare è esercitarti. I vantaggi di riuscire bene a parlare in pubblico superano qualsiasi esitazione che potresti avere al riguardo. Puoi spronare le persone, ispirarle, fornire loro speranza e direzione. Hai la possibilità di istruire, informare e ispirare. Devi solo credere in te stesso. Non lasciarti condizionare dalla voce nella tua testa che dice che non puoi, che è troppo difficile. Quando senti ansia e paura ricorda a te stesso che son solo istinti primordiali e concentrati sulle attività che hai imparato e praticato qui. Usa le tue storie, esempi della tua vita, sii entusiasta nella tua voce ed evidenzia il tuo messaggio con il movimento del corpo e sarai sulla strada giusta. Inoltre, sii coraggioso e articola le tue idee in modo semplice. Prenditi il tuo tempo e sii te stesso. Se pratici questi esercizi e hai fiducia non c'è dubbio che raggiungerai il tuo obiettivo di parlare in pubblico.

### Bibliografia

- GREGOLIN, M. R. V. Discourse analysis: concepts and aims. Alfa (São Paulo), v.39, p.13-21, 1995.
- CARNEGIE; Dale - Public Speaking and Influencing Men of Business; Kessinger Publishing Co 2003;pp.184.
- BAKHTIN, M. (VOLOCHINOV). Marxism and philosophy of language. São Paulo: Hucitec, 1990.
- BENVENISTE, E. Problemas de linguística geral II. Campinas, SP: Pontes, 1989.
- DUCROT, O. O dizer e o dito. Campinas, SP: Pontes, 1987.
- ORLANDI, Eni Pulcinelli (2001). Discourse analysis: principles and procedures. 3ed. Campinas: Pontes
- PERELMAN, Chaïm; OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. Argumentation treaty: the new rhetoric. Translation by Maria Ermantina Galvão. São Paulo: Martins Fontes, 2005.



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



- TOULMIN, Stephen E. The uses of argument. New York: Cambridge University Press, 2003.
- KOCH, Ingedore Grunfeld Villaça. Argumentação e linguagem. São Paulo: Cortez, 2009.
- FERREIRA, Aurélio Buarque de Holanda. Novo Aurélio Século XXI: o dicionário da Língua portuguesa. 3rd ed. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1999.

Erasmus Project, Virtual Reality Simulator Against Public Speaking Phobia 2020-1-  
PT01-KA202-078436

Il sostegno della Commissione Europea per la produzione di questa pubblicazione non costituisce un'approvazione dei contenuti che riflettono solo le opinioni degli autori, e la Commissione non può essere ritenuta responsabile per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in essa conten