

IC Rita Levi Montalcini- Noceto (Parma)

Ambito 13 dell'Emilia Romagna

PUBLIC SPEAKING

Formatrice Prof.ssa ANNALISA FILIPPONI

*“Coloro che hanno idee ma
non le sanno presentare
sono, a poco a poco, esclusi
dai dibattiti”*

Bernard Werber



PER INIZIARE:

- Quando qualcuno vi incontra per la prima volta, a cosa presta più attenzione?
 - Tono e volume 38%
 - Linguaggio non verbale 55%
 - Contenuto 7 %



LO STILE DELL'ESPOSIZIONE EFFICACE

- Dinamico - energetico
- Mediamente emotivo (non indifferente/distante)
- Disteso
- Tranquillo (rilassante, ma non soporifero!)

Un eloquio dinamico presta attenzione alla formazione del pubblico a cui è rivolto e dimostra una partecipazione del relatore (o Debater nel contesto del Debate) ai segnali che coglie dagli uditori (feedback) per ricalibrare al meglio il suo intervento.

QUALITA' CHE IL RELATORE/DEBATER DEVE TRASMETTERE

- Affidabilità
- Credibilità
- Competenza
- Spontaneità
- Disponibilità all'ascolto attivo..

Lo stile del discorso deve adattarsi al pubblico e non viceversa. L'oratore sviluppa capacità empatiche per andare incontro alle esigenze del pubblico.

(Nel Debate: pubblico = giudici di gara)

LA COMUNICAZIONE VERBALE NON VERBALE E PARAVERBALE

LA VOCE

IL TIMBRO è elemento INTRINSECO alla persona e può suscitare empatia o antipatia

IL VOLUME invece può e deve essere variato per ottenere l'effetto desiderato su pubblico e giuria

VOLUME DELLA VOCE



- ALTO
- MEDIO
- ~~BASSO~~



VOLUME DELLA VOCE

- **VOLUME ALTO E CONTROLLATO** è indice di **trasporto emotivo**
- **VOLUME MEDIO ALTO, FERMO** indica **sicurezza, pieno controllo** del discorso

L'INTONAZIONE DELLA VOCE E IL RITMO

- **Naturale**
- **Adatta al registro stilistico**
- **Modulata** per suggerire/indurre stati d'animo, sentimenti
- **Ritmo e velocità** devono venire **variati**, senza cadere in un'eccessiva lentezza o rapidità

Costante deve essere la verifica del riscontro da parte del pubblico (o giuria) dell'efficacia della comunicazione in atto.

LINGUAGGIO NON VERBALE

- Mantenere **SEMPRE** il contatto visivo con **TUTTO** il pubblico
- Evitare gesti troppo eccessivi
- Non nascondere i gesti
- Eliminare tutte le possibili distrazioni (penne, bottiglie,...)
- Espressioni facciali → **SORRIDERE**
- **POWER POSES?**



COMUNICAZIONE NON VERBALE

IL VOLTO

- **Espressione distesa, non contratta**
- **Contatto visivo con tutto l'uditorio (on line – difficile)**
- **Relazione dinamica con il pubblico**

Il volto esprime uno stato d'animo.

Il contatto visivo trasmette onestà, stabilisce una relazione dinamica tra il relatore e il pubblico. Trasmette credibilità e autorevolezza.

COMUNICAZIONE NON VERBALE

LA GESTUALITA'

- **Raccordata con la comunicazione**
- **Richiama l'attenzione**
- **Influisce positivamente sull'ascoltatore**

La gestualità rafforza la comunicazione delle idee e contribuisce a trasmettere empatia con il pubblico.

Non deve mai essere meccanica, ripetuta in gesti "rituali".

Suggerimenti utili... (penna, schede etc.)

COMUNICAZIONE NON VERBALE

LA POSTURA

- Il **CORPO** deve trasmettere **spontaneità e calma**
- **Controllo di sé stessi e del contesto**
- La **POSTURA** deve essere **rivolta e aperta** al pubblica

Una postura aperta verso l'uditorio, eretta e rilassata trasmette un clima positivo, tranquillo e costruttivo... (possibile anche nel web)..

LA COMUNICAZIONE NON E' SOLO FORMA...

Uno **STILE COMUNICATIVO** efficace
(*anche nel contesto del Debate*)
non è pura FORMA, ma soprattutto

CONTENUTO!!!

SELEZIONARE L'ARGOMENTO

“Da chi è composto il pubblico?”

“Di quanto tempo dispongo per presentare il discorso?”

“Nel tempo concesso quante informazioni posso comunicare?”

“Quali aspetti potrebbero interessare il pubblico?”






INTRODUZIONE

CORPO

CONCLUSIONE



INTRODUZIONE

- Testimonianza
 - Esempio
 - Domanda
 - Aneddoto
 - Oggetto/fotografia
 - Sorriso
 - Tre parole
 - Frasi celebri
- 
- Presentazione personale
 - Anticipazione degli argomenti



LET'S DEBATE

- Discorso su tema a scelta
- 2 minuti
- Usare le tecniche di public speaking
- **NON LEGGETE**



PER COMINCIARE.....

**Presentare al pubblico la propria
materia preferita in un minuto**

Tempo di preparazione : tre minuti

ALTRI ESERCIZI UTILI PER RAFFORZARE LE PROPRIE ABILITA' COMUNICATIVE

- **IL GIOCO DELLE TRE PAROLE:**

Tre persone del pubblico suggeriscono **una parola ciascuno** e sulle parole date un volontario costruisce una **storia** della durata di 1 minuto e mezzo....

- **IL GIOCO DELLA “PROVA FINALE”**

Ognuno sceglie un argomento assegnandogli un titolo e lo espone in un tempo dato (five-minute speech) seguendo lo schema:

Introduzione o “Gancio”: frase ad effetto, citazione etc.

Corpo: smontare e esporre in tre punti centrali il discorso preparato

Conclusione: riassumere e “chiamare l’attenzione” attraverso una conclusione ad effetto