



Information summary: Parlare in pubblico

- Copia ad esclusivo uso personale dell'acquirente -

© Olympos Group srl

Vietata ogni riproduzione, distribuzione e/o diffusione sia totale che parziale
in qualsiasi forma senza il preventivo consenso scritto.

Indice:

Introduzione	pag. 3
Paure e fantasie	pag. 3
La raccolta dei fatti	pag. 5
Elaborare la presentazione	pag. 7
Le prove della presentazione	pag. 8
I primi 15 minuti	pag. 11
15 errori imperdonabili che NON occorre fare	pag. 12
Impiego di sussidi visivi	pag. 13
La gestione del gruppo	pag. 16

1 Introduzione

“Per parlare in pubblico non occorre sviluppare nuovi aspetti della nostra personalità, ma rimuovere gli ostacoli che ci rendono poco naturali”.

(Dale Carnegie)

Non c'è dubbio che le persone vincenti siano quelle che osano uscire dalla propria zona di sicurezza (la zona psicologica entro la qual ci si sente tranquilli) cioè coloro che corrono dei rischi con uno scopo ben preciso in mente.

Tuttavia, per avventurarsi al di fuori della propria zona di sicurezza è necessario in primo luogo comprendere i confini.

Il successo o il fallimento della presentazione di un programma sono determinati più dall'atteggiamento psicologico dell'oratore che dalle sue capacità intellettuali.

Dovete concentrarvi sulla comunicazione di idee che abbiano valore, in modo da aiutare gli altri. Espressioni stravaganti e parole ricercate non possono sostituire una buona idea comunicata in modo semplice e sincero.

In primo luogo gli spettatori si domandano "Cosa c'è qui che può interessare me?".

Nella preparazione e nella presentazione dell'argomento l'esperto deve rafforzare i vantaggi per i partecipanti, se vuole ottenere l'impatto desiderato, in secondo luogo i partecipanti si aspettano di poter trasferire nel proprio lavoro le nuove conoscenze acquisite.

1.1 Paure e fantasie

Paura del fallimento: che in realtà nasconde il timore di essere respinti. Nel caso della presentazione di un argomento si teme di essere rifiutati all'audience e/o dai propri pari.

Paura del successo: che nasconde in realtà il senso di colpa. Ci si sente colpevoli di avere successo quando gli altri non ne hanno.

Paura di un “pericolo mortale”: che rappresenta l'istinto innato alla fuga o al combattimento. (Aumento del battito cardiaco, sudorazione, ansia...)

Paura dell'ignoto: che in realtà è associata alla paura del cambiamento. Gli esseri umani tendono a mantenere schemi di comportamento prevedibili, perciò il cambiamento che significa diventare diversi, è talvolta temuto.

Ricordate che la paura è un fatto naturale e se gestita in modo corretto, può servire da impulso energetico per la presentazione stessa.

- Per sentirvi coraggiosi siatelo;
 - Concentratevi sull'argomento della presentazione e non pensate a voi stessi: la continua preoccupazione di sé è una delle principali cause del nervosismo.
 - Evitate la caffeina e soprattutto l'alcool...
 - Concentratevi sulla respirazione: concentratevi su una respirazione ritmica e regolare.
-
- Limitare l'argomento ad una sola idea specifica.
Bisogna selezionare il materiale specifico adatto allo scopo limitato.
 - E' necessario sistemare il materiale, le illustrazioni, gli esempi, i fatti e le statistiche in un ordine coerente.

Una volta organizzato il materiale ponetevi queste domande:

1. Ho sufficiente familiarità con questo argomento per sostenere un dialogo con l'audience?
2. Il materiale è strutturato per esprimere le mie idee in modo chiaro e conciso?
3. Il messaggio che voglio trasmettere è semplice e sincero?

4. Il materiale preparato è stato organizzato tenendo conto delle esigenze dell'audience?

Visitate in anticipo la sala dove si svolgerà la presentazione, quando è ancora vuota. Questo vi aiuterà ad immaginarvi realmente impegnati nella presentazione del vostro argomento: provate ad esporre parte della presentazione nella sala vuota, in modo da sentirvi a vostro agio in un ambiente divenuto familiare.

1.1.1 Fantasie negative

Essere ben preparati ad esporre la propria presentazione è fondamentale. Per iniziare pensate alla cosa peggiore che potrebbe accadere durante la vostra presentazione. Ciò significa porsi queste due semplici domande:

1. Quali sono le probabilità che questo fatto si verifichi ?

2. Che significato ha per me che si verifichi il fatto?

1.2 La raccolta dei fatti

Data inizio e durata della presentazione sono fattori essenziali da stabilire.

Altri tre fattori sono:

1. argomento,

2. scopo