



FEDERAZIONE
REGIONALE ORDINI
DEI DOTTORI AGRONOMI
E DEI DOTTORI FORESTALI
DELL'UMBRIA



Ministero della Giustizia



ORDINE
DEI DOTTORI AGRONOMI
E DEI DOTTORI FORESTALI
DELLA PROVINCIA DI PERUGIA



Ministero della Giustizia



**Parlare
in pubblico**
....in modo efficace

**assemblea iscritti
ODAF PG**

**Martedì 12 Dicembre 2023
ore 16:30 presso
"La Dolce Vita"
Via Gerardo Dottori, 42, 06129 Perugia PG**

Argomenti Chiave

Pianificazione strategica del discorso per massimizzare l'impatto.

Elementi fondamentali di una presentazione accattivante e informativa.

Il ruolo cruciale del linguaggio non verbale e paraverbale nella comunicazione.

Suggerimenti avanzati e tecniche retoriche per comunicare con chiarezza e persuasione.

Benefici del Partecipare



Migliorare la vostra presenza professionale attraverso una comunicazione impeccabile.



Consolidare relazioni più solide con clienti, colleghi e stakeholder.



Elevare il vostro profilo come professionista di riferimento nel settore agronomico.



ferruccio.fiordispini@gmail.com

348 9792249

Linked in

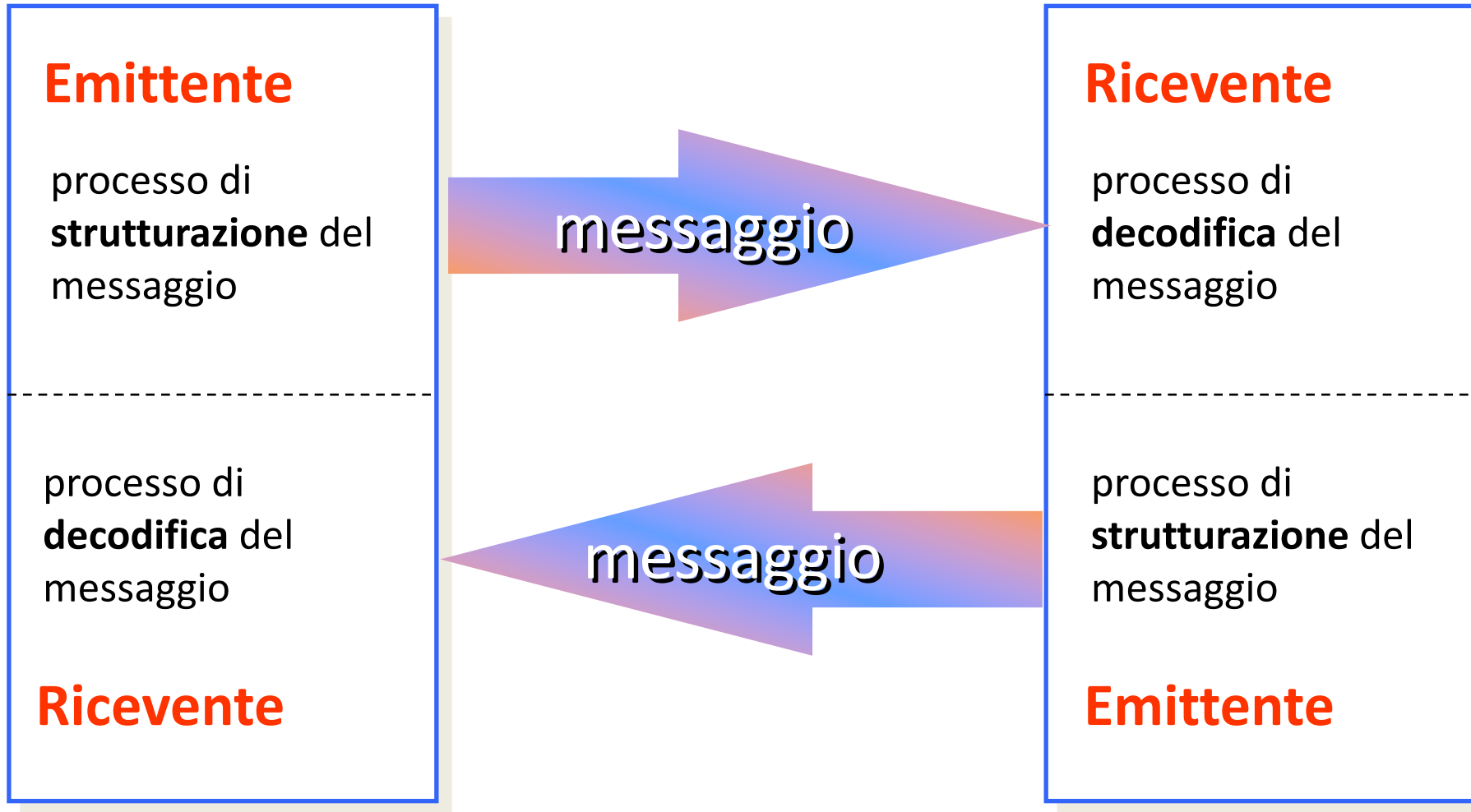


www.fiordispini.it

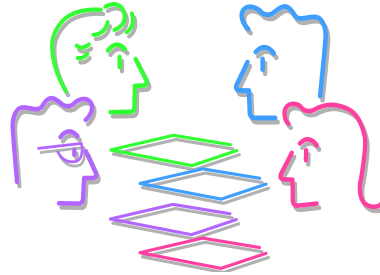
Possibili reazioni

- ...'ste cose già le conosco!
- ...'ste cose già le conosco ... ma è utile rifletterci ancora.
- Beh...ho imparato qualcosa di nuovo...

Il processo di comunicazione



LA COMUNICAZIONE: definizione



scambio di **comportamenti**

che ha come obiettivo

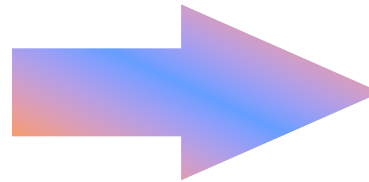
il reciproco **influenzamento**

LA PERCEZIONE: definizione

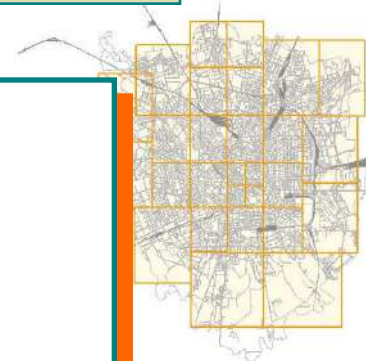
Processo attraverso il quale **elaboriamo** gli stimoli sensoriali provenienti dall'ambiente, in modo che siano per noi **significativi** e **utili** per rappresentare e definire l'ambiente stesso.



dal
territorio



alla
mappa

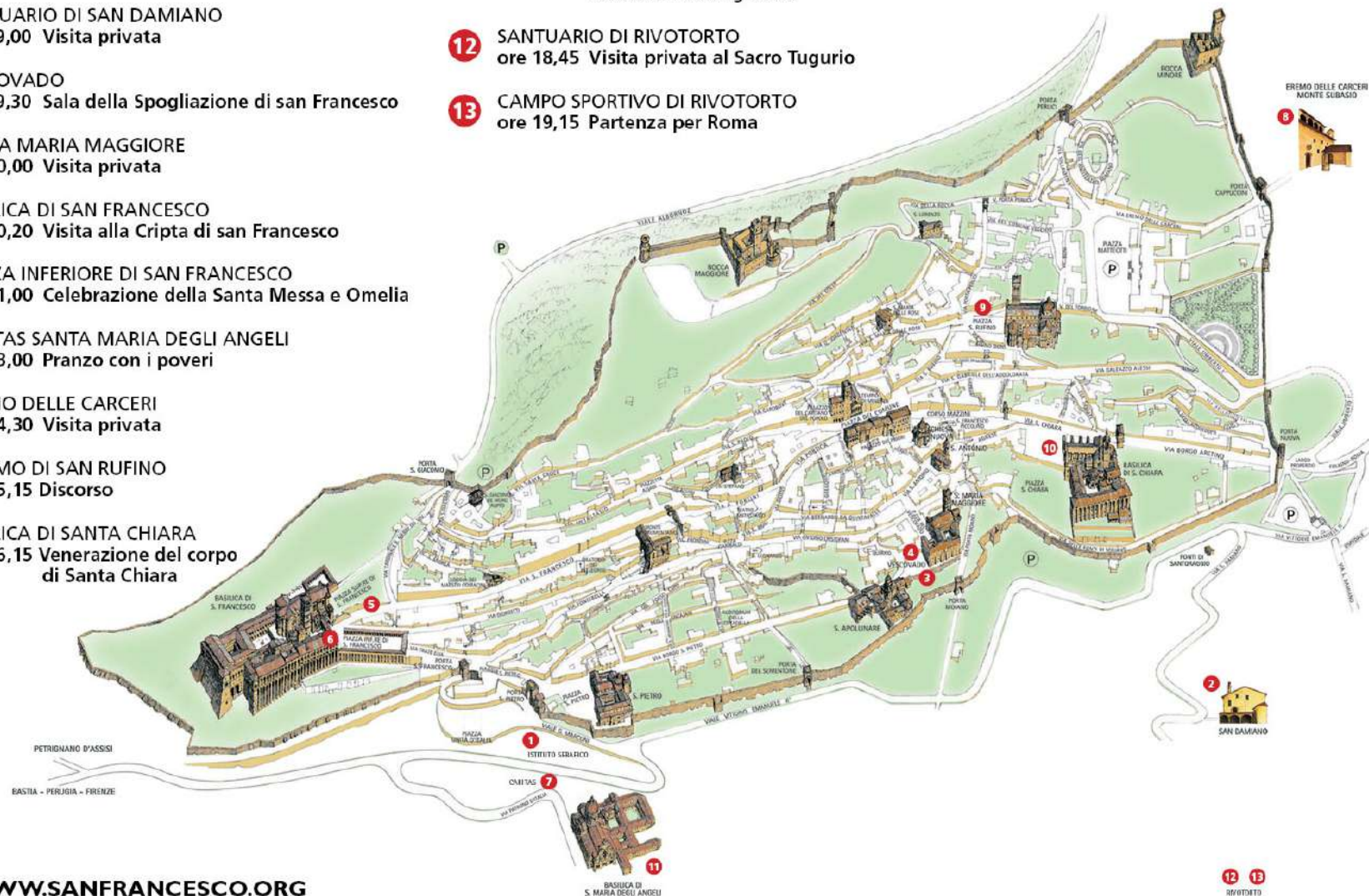


ASSISI



LEGENDA

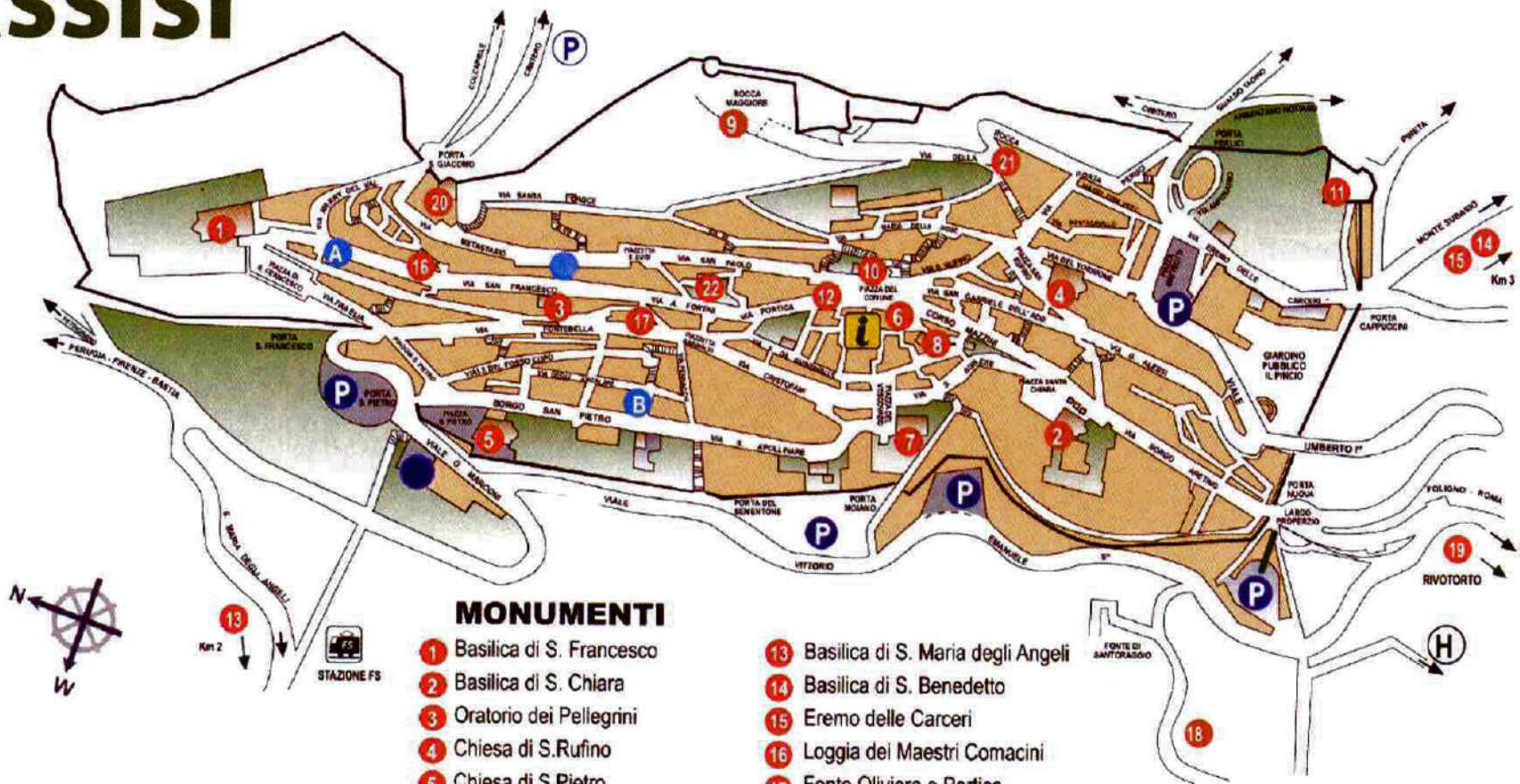
- 1** ISTITUTO SERAFICO DI ASSISI
ore 7,45 Arrivo e incontro con Istituzioni e ragazzi
- 2** SANTUARIO DI SAN DAMIANO
ore 9,00 Visita privata
- 3** VESCOVADO
ore 9,30 Sala della Spogliazione di san Francesco
- 4** SANTA MARIA MAGGIORE
ore 10,00 Visita privata
- 5** BASILICA DI SAN FRANCESCO
ore 10,20 Visita alla Cripta di san Francesco
- 6** PIAZZA INFERIORE DI SAN FRANCESCO
ore 11,00 Celebrazione della Santa Messa e Omelia
- 7** CARITAS SANTA MARIA DEGLI ANGELI
ore 13,00 Pranzo con i poveri
- 8** EREMO DELLE CARCERI
ore 14,30 Visita privata
- 9** DUOMO DI SAN RUFINO
ore 15,15 Discorso
- 10** BASILICA DI SANTA CHIARA
ore 16,15 Venerazione del corpo di Santa Chiara
- 11** SANTA MARIA DEGLI ANGELI
ore 17,30 Visita privata alla Porziuncola e incontro con i giovani
- 12** SANTUARIO DI RIVOTORTO
ore 18,45 Visita privata al Sacro Tugurio
- 13** CAMPO SPORTIVO DI RIVOTORTO
ore 19,15 Partenza per Roma



INFO: WWW.SANFRANCESCO.ORG

12 13
RIVOTORTO

Assisi



MONUMENTI

- | | |
|---|--|
| 1 Basilica di S. Francesco | 13 Basilica di S. Maria degli Angeli |
| 2 Basilica di S. Chiara | 14 Basilica di S. Benedetto |
| 3 Oratorio dei Pellegrini | 15 Eremo delle Carceri |
| 4 Chiesa di S. Rufino | 16 Loggia dei Maestri Comacini |
| 5 Chiesa di S. Pietro | 17 Fonte Oliviera e Portico di Monte Frumentario |
| 6 Palazzo dei Priori | 18 S. Damiano |
| 7 Chiesa di S. M. Maggiore | 19 S. Maria di Rivotorto |
| 8 Chiesa Nuova | 20 Chiesa di S. Giacomo De Muro Ripto |
| 9 Rocca Maggiore | 21 Chiesa di S. Lorenzo |
| 10 Tempio di Minerva e Pal. del Capitano del Popolo | 22 Chiesa di S. Stefano |
| 11 Rocca Minore | |
| 12 Foro Romano | |

MUSEI

- | |
|---|
| 6 Pinacoteca Comunale c/o Pal. dei Priori |
| 4 Museo della Basilica Capitolare c/o Chiesa di S. Rufino |
| A Mostra Etnografica dell'Amazzonia |
| B Biblioteca della Pro Civitate Christiana |

— SCALA MOBILE

(H) OSPEDALE

(P) PARCHEGGIO CUSTODITO

(P) PARCHEGGIO LIBERO

(I) INFORMAZIONI

(S) STAZIONE

LA PERCEZIONE: elementi chiave

la mappa non è il territorio



la mia mappa non è la mappa degli altri

il mondo percepito non è il mondo come è

LA PERCEZIONE: elementi chiave

STIMOLI UGUALI MESSAGGI UGUALI

PRODUCONO IN DIVERSE PERSONE

RISULTATI DIVERSI

IN FUNZIONE:

- delle modalità percettive
- delle visioni del mondo
- delle idee precedenti

DELLE DIVERSE PERSONE

OGNI ESSERE UMANO E' UNICO ED IRRIPETIBILE



La Comunicazione non Verbale



“ Prima ancora che tu
abbia cominciato a
parlare il tuo corpo ha
parlato per te ”

(pubblicità di un deodorante)



Principi della comunicazione

- IN UNA RELAZIONE **NON SI PUO' NON COMUNICARE**
- OGNI COMUNICAZIONE HA DUE ASPETTI:
 - ▶ **DI CONTENUTO**
 - ▶ **DI RELAZIONE**
- SI COMUNICA IN MODO:
 - ▶ **ANALOGICO** (dove si guarda, come si muovono le mani, ...)
 - ▶ **VERBALE** (cosa si dice, cosa non si dice, come lo si dice)

I canali della comunicazione: una somma di fattori

VERBALE 7 %
LINGUAGGIO



SENSO CENTRALE



SENSO PERIFERICO

NON VERBALE 55 %
GESTI, MOVIMENTI
ESPRESSIONE
POSTURA
SPAZIO, PROSSEMICA
ABBIGLIAMENTO
ASPETTO

PARAVERBALE 38 %
MODULAZIONI DELLA VOCE
ENERGIA, RISO, SBADIGLIO...
TONO, PAUSE, SILENZI
TRATTI PARALINGUISTICI

Ogni comportamento è comunicazione

**NON SI PUO' NON COMUNICARE
PERCHE'
OGNI COMPORAMENTO
E' COMUNICAZIONE**



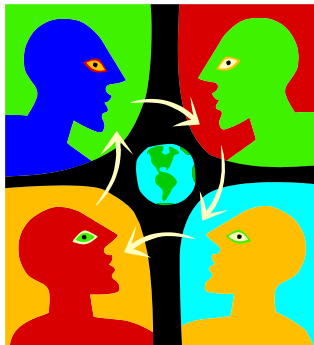
Contenuto e relazione

Ogni comunicazione presenta due aspetti:

**che cosa
dico**



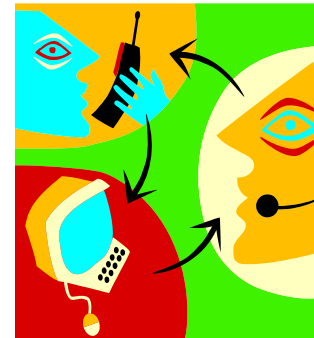
contenuto



**come
lo dico**



relazione



Comunicare efficacemente

comunicare = agire per obiettivi

~~cosa devo,
voglio,
posso dire~~



quale obiettivo devo,
voglio, posso
raggiungere

**non conta ciò che dici:
conta la reazione che ottieni**



Comunicazione e percezione

**PERCEZIONE
CONSAPEVOLE**

**PERCEZIONE
NON
CONSAPEVOLE**



- contenuto dichiarato
- azione intenzionale

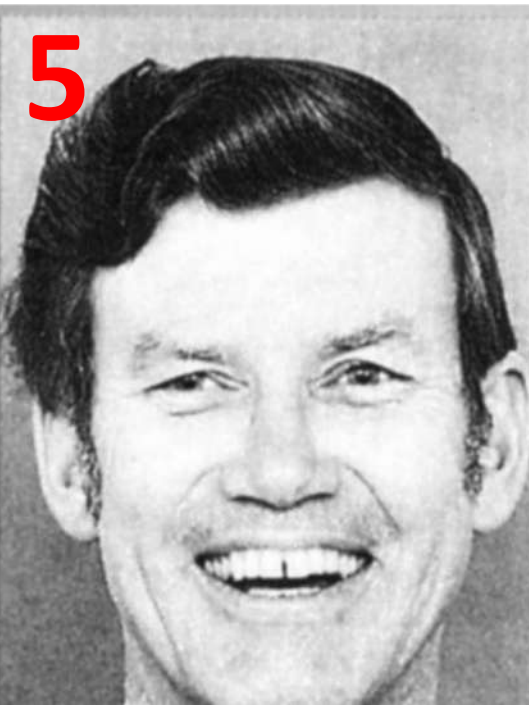
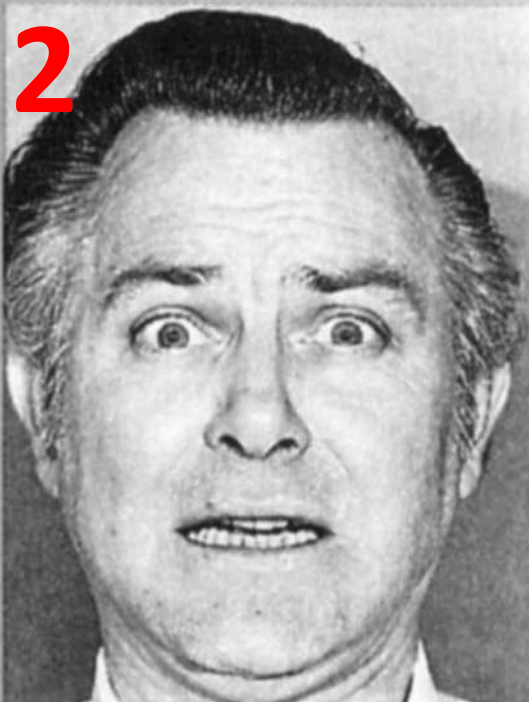
- gestualità
- espressione
- spazialità
- pause

- mimica
- postura
- ritmo
- movimenti oculari
- formulazione
- omissioni
- respiro



Charles Darwin e più di recente **Paul Ekman** hanno individuato le cosiddette «emozioni di base», che si manifestano con espressioni facciali comuni a tutte le culture umane:

- **Paura**
- **Rabbia**
- **Tristezza**
- **Disgusto/Disprezzo**
- **Sorpresa**
- **Gioia**



Arriva *Inside Out 2*, con alcune interessanti new entry nel suo team di indomabili emozioni



Ansia

Invidia

Noia

Imbarazzo

**Roberto ha organizzato
un corso su come
parlare in pubblico**

Rabbia

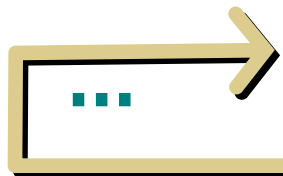
Paura

Disgusto/Disprezzo

Sorpresa

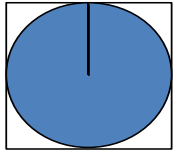
Gioia

Tristezza

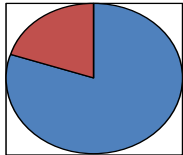


Le trappole della comunicazione

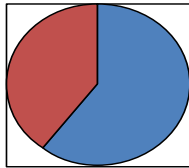
DATI SULLA MEMORIZZAZIONE E COMPRENSIONE



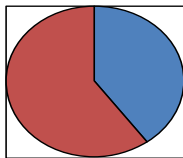
- su 100 concetti che vogliamo esprimere...



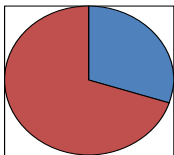
- ...ne esprimiamo solo l'80%...



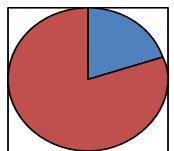
- l'interlocutore ne ascolta solo il 60%...



- ... di cui ne comprende il 40% ...



- ...e ne accetta solo il 30% ...



RICORDANDONE POI SOLO IL 20%

Parlare in pubblico

Tenere viva l'attenzione, farsi capire,
convincere chi ascolta

Ricerca

quali sono le maggiori fobie
delle persone?

Guerra

Calamità naturali

Malattie

Parlare in pubblico

I sintomi più comuni



Respiro affannato

Sudorazione



Ansia



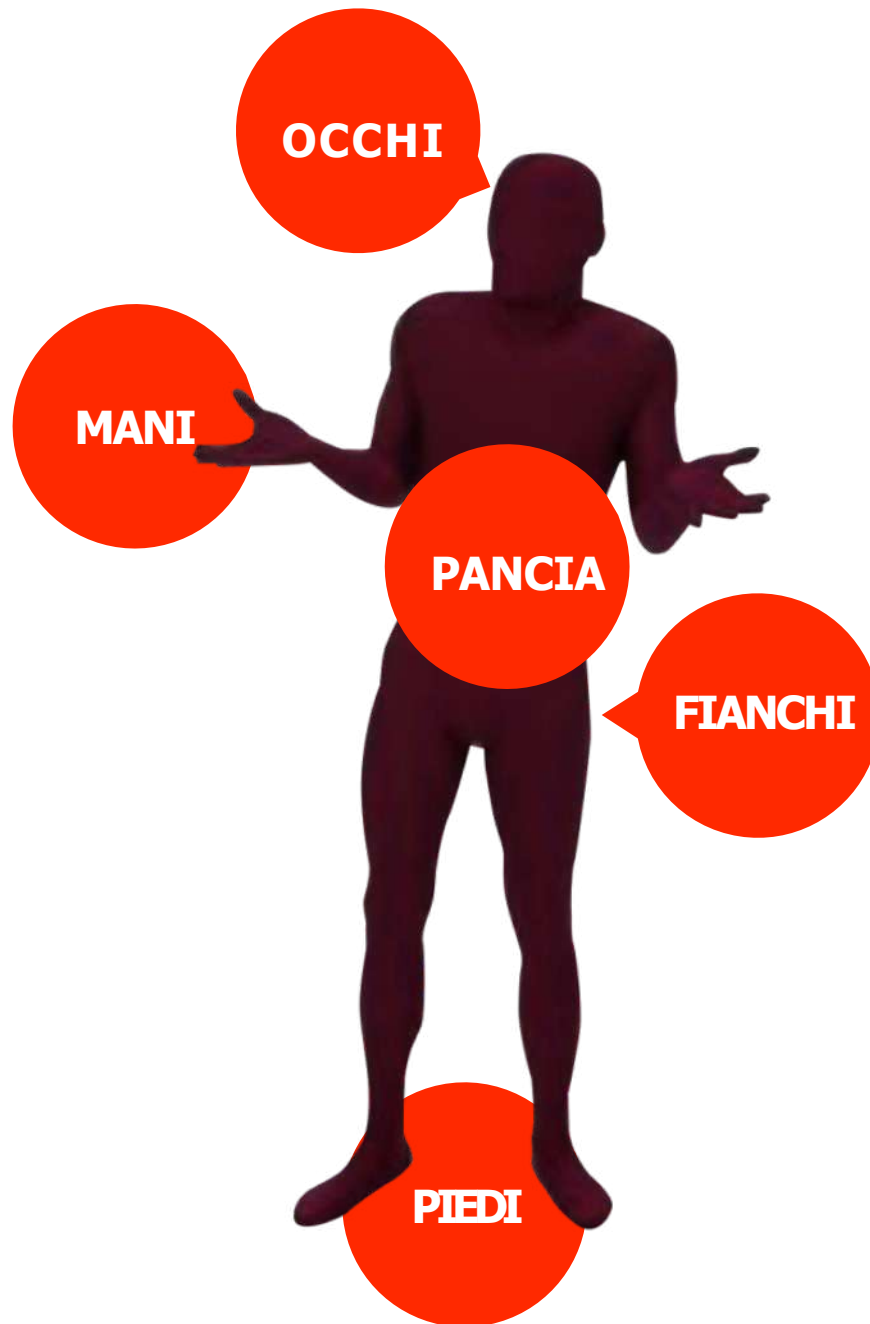
Risultato?



Si inizia a parlare o a leggere il
proprio intervento
velocemente con la testa
tuffata sul proprio testo scritto
senza guardare il pubblico

Un oratore che non sa usare il linguaggio del corpo, il tono della voce, che non interagisce con l'uditorio, non consente di far arrivare il suo messaggio

Come dare un'immagine di
sicurezza e di professionalità?



OCCHI

MANI

PANCIA

FIANCHI

PIEDI

Contatto visivo

*Il più potente mezzo di
comunicazione che possediamo*



Risveglia l'attenzione

Aumenta la propria concentrazione

Focalizzandosi solo sugli occhi degli interlocutori elimina le distrazioni



Occhi

Usa i tuoi occhi
per «ascoltare»,
non per «guardare»

Si controlla l'uditorio

*si colgono segnali
calo dell'attenzione,
affaticamento,
calo di interesse*

Si acquisisce sicurezza

Errori comuni



Sguardo fisso nel vuoto

Guardare solo una persona

es. la più importante nel gruppo

*o una persona che sembra seguire con
maggior attenzione*

o solo una parte del gruppo

Come si fa contatto visivo?



Rivolgere lo sguardo a tutti
per 3-5 secondi

Gestualità

*il più forte supporto visivo per la
nostra comunicazione
parte integrante del processo di
comunicazione*



Mani

aperte e sciolte,
palmi in vista

**Mostra
i palmi**

Errori comuni

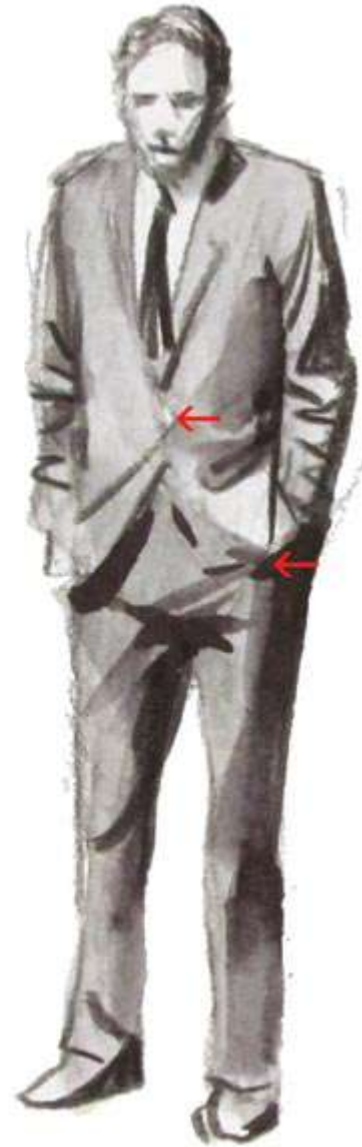


Braccia conserte

(chiusura)



Mani in tasca





Mani in tasca

© AFP/GETTY IMAGES

Giocherellare con penne
o altri oggetti

Avere paura di gesticolare

*(per anni si è insegnato che non
bisognava farlo)*

Mani congiunte



Come fare?



Gesti naturali
Usare tutto il corpo
non solo la voce



Closed



Open

Postura

*importante per
trasmettere sensazione di
professionalità e sicurezza*

Fianchi

bilanciati
ed elastici



A photograph of a person's feet on a sandy beach. A small puddle of water in the foreground reflects the feet and the person's legs. The background shows the ocean waves. Two white circular callouts are overlaid on the image, containing text.

Piedi

Grounding
Movimento

Stop&Go

Errori comuni



Oscillare sul posto



Gambe incrociate



Posizioni dei piedi incerte



Come fare?





in piedi al centro della sala

(se possibile non seduti e dietro la cattedra/scrivania)

A man in a dark suit and yellow tie stands on a stage, speaking into a microphone. He is gesturing with his right hand. In the foreground, the backs of several audience members are visible, seated at desks. The scene is dimly lit, with a spotlight on the speaker.

*Posizione equilibrata
sulle gambe*

Spalle aperte



Braccia distese lungo il corpo

*Pronte per accompagnare il
discorso con la gestualità*

Voce



Pancia

Feeling

**Respiro, ritmo, tono,
emozioni**

Il nervosismo fa brutti scherzi



Voce tremolante



Bassissima



Ritmo velocissimo

come se ci si volesse sbrigare più in fretta possibile o per condensare lunghi messaggi

Come fare?



Voce alta e ferma



Sì, ma come?



Respirazione



Posizionarsi idealmente sulla
persona più lontana e voler
arrivare a farsi sentire da quella

Pause



- servono per sottolineare concetti chiave
 - per attirare l'attenzione
 - indispensabili per rafforzare l'efficacia
-

Quando



All'inizio

*«signori buonasera» – e attendere che
tutti si siedano*

Prima e dopo concetti chiave

Gestione dello stress

Ricerca

quali sono le maggiori fobie
delle persone?

Parlare in pubblico

Guerra

Calamità naturali

Malattie

insetti e ragni

fallimento

serpenti

morte

Perché?



In caso di situazioni nuove il
cervello crea uno stato di
allerta

Non è un fenomeno negativo
ma serve a risvegliare
l'organismo

C'è un'ansia buona

*Che ci fa percepire l'importanza di un
compito o di una sfida*

E una “cattiva”

Che ci impedisce di ottenere risultati

Voce alterata

Palpitazioni

Sudorazione

Tremolio

Scarsa lucidità (perdita di memoria)

Come gestire l'ansia e
trasformarla in positivo?

Cinque consigli



1 – Lo stress è comune a tutti,
anche ai grandi oratori

2 - Fare esercizi di respirazione

3 –Cogliere tutte le occasioni
possibili per parlare in pubblico

4 – Attenzione a tutti gli aspetti
fisici che influenzano
positivamente la riduzione
dell'ansia

(Postura, contatto visivo, voce)

5 - Prepararsi

(provare, provare, provare)

LE FASI DELLA PRESENTAZIONE

Preparazione

Apertura

Corpo e contenuto

Chiusura

LA PREPARAZIONE

Ogni volta che ci troviamo di
fronte a un pubblico
è fondamentale

PREPARARSI

LA PREPARAZIONE

Il contesto: dove parleremo?

Il pubblico: chi sarà?

Occasione: anniversario?
convegno?

LA PREPARAZIONE

preparare quello che dobbiamo **dire**,
conoscere la composizione del
pubblico,
individuare le **aspettative** e i bisogni,
preparare tutto il **materiale** di
supporto.

LA PREPARAZIONE

Curate ogni parte...

Il discorso va preparato e

NON va imparato a memoria...

L'APERTURA

Presentatevi

e raccontate qualcosa di voi.

L'APERTURA

Potete cominciare con una domanda,
con una citazione per stimolare la
curiosità dei partecipanti.

CORPO E CONTENUTO

Benjamin Franklin disse:

Dimmi e io dimentico.

Insegnami e io ricordo.

Fammi partecipe e io apprendo!

CORPO E CONTENUTO

Interrompete la presentazione con confronti, interventi, stimolate chi vi ascolta a partecipare.

E ad agire...

(il pubblico è lì per voi, vi sta dando il proprio tempo... Rispettatelo!)

CORPO E CONTENUTO

Rendete chi vi ascolta protagonisti
del vostro discorso.

Create un **clima favorevole**
fin da subito.

CORPO E CONTENUTO

Credete in ciò che dite, fatelo vostro e regalatelo a chi è lì per voi.

CORPO E CONTENUTO

Ricordare che

COMUNICARE

significa METTERSI IN RELAZIONE.

L'ASCOLTO

CORPO E CONTENUTO

INTRODUZIONE

Si spiega in poche parole:

- Di cosa si parlerà
 - Perché è importante per gli ascoltatori
-

CORPO E CONTENUTO

PRIMA PARTE

Si fa passare il **primo messaggio**

Con gli argomenti e gli esempi scelti

CORPO E CONTENUTO

SECONDA PARTE

Viene introdotta con una frase di transizione (per esempio “Si è visto come possiamo finalmente realizzare la semina nel vostro campo»)

Il secondo messaggio viene poi proposto con la stessa convinzione di prima

CORPO E CONTENUTO

CONCLUSIONE

E' spesso una formalità (quando c'è) ed è un grave errore.

In realtà è quello che probabilmente gli ascoltatori ricordano meglio del discorso. Essa deve riprendere, brevemente e in forma particolarmente forte, le idee che sono state esposte

ESERCIZIO

Raccontiamo una storia.

La nostra.

MODELLO INTENTO-IMPATTO

INTENTO

Il modo in cui le persone percepiscono le proprie azioni.



IMPATTO

Il modo in cui gli altri interpretano quelle azioni



MODELLO INTENTO-IMPATTO

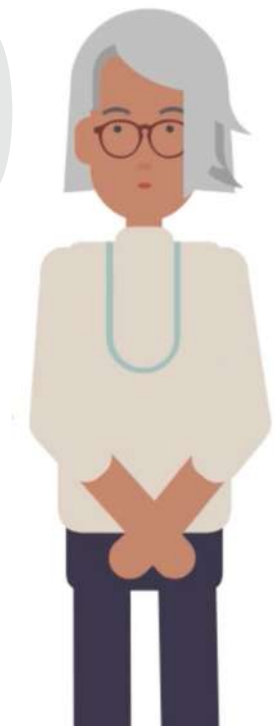
Riduci il gap di comunicazione valutando l'intento e l'impatto del tuo messaggio.



MODELLO INTENTO-IMPATTO

INTENTO = IMPATTO

Una comunicazione ottimale che tenga conto delle esigenze di chi parla e di chi ascolta aiuta a garantire che il messaggio desiderato sia perfettamente compreso.



LA REGOLA DI PLATINO



**Tratta gli altri come essi
vogliono essere trattati.**

- Tony Alessandra Ph.D



ferruccio.fiordispini@gmail.com

348 9792249

Linked in



www.fiordispini.it