

Public Speaking **Strategie per esprimersi efficacemente in pubblico**

Premessa

Parlare in pubblico, gestire una presentazione, comunicare con efficacia durante una riunione, porsi in modo empatico e in ascolto attivo con un cliente/paziente sono skills fondamentali per chi svolge un'attività professionale ad alto contenuto e frequenza relazionale.

Progettazione didattica

OBIETTIVI

Aumentare la capacità di comunicare efficacemente, così da ridurre lo stress, gli errori e le incomprensioni, e, di conseguenza, entrare in maggiore sintonia con l'altro.

RISULTATI ATTESI

- saper presentare idee e progetti in maniera coinvolgente
- essere ascoltato e saper ascoltare
- rimandare all'altro senza "giudizio"
- sviluppare leadership e carisma

DESTINATARI

Professionisti, consulenti, commerciali e posizioni apicali.

CONTENUTI

1. I capisaldi della comunicazione
 - Valore pragmatico della comunicazione: il comportamento
 - Ascolto e tecniche di ascolto
Esperienza: Ascolto reciproco
 - Feedback
 - Linguaggio verbale e non verbale

2. Il Public Speaking: una forma comunicativa

Esperienza 1: allenare la capacità di osservazione

- I pilastri della prima impressione

Accessibilità: stile, contenuto e Metamodello

Esperienza 2: *il Metamodello* (saper riconoscere le cancellazioni, distorsioni e generalizzazioni)

- andare oltre sé stessi (LNV, l'arte di ascoltare e di rispondere)
- L'argomento: gli ingredienti per renderlo attraente
- Rivelarsi agli altri
- Il ritmo, la dinamica della conversazione (accelerare o rallentare, le interruzioni come gestirle?)
- La prospettiva: il fil Rouge, l'obiettivo
- Percezione di sé: leadership autorevole, autoefficacia, autostima
- Esprimersi: entrare in contatto con il momento presente, con il proprio corpo ed emozioni, gestire l'ansia e il giudizio altrui

Esperienza 3: come mi percepisco e come percepisco gli altri? (autoverifica con scheda di autovalutazione)

- Aspetto vocale: altezza, intensità, ritmo
- Aspetto corporeo: la prossemica (gesti, gestione spazio, postura)
- Efficacia della comunicazione (persuasione, assertività, prospettiva, ascolto, gestione emozioni)

METODOLOGIE DIDATTICHE

- ✓ Analisi sistemico relazionale e debriefing di gruppo sulla propria modalità comunicativa
- ✓ Brainstorming
- ✓ Filmati
- ✓ Esercitazioni

DURATA

Il corso ha durata 16 ore.