

PUBLIC SPEAKING

COME
COMUNICARE
IN MODO
EFFICACE



 **CONFE
PROFESSIONI**
confederazione italiana liberi professionisti

Sommario

Perché è fondamentale saper parlare in pubblico

Mente e corpo: la comunicazione verbale e non verbale

Emozione e disciplina: il mix perfetto

Tre elementi da non trascurare

Come ottenere l'attenzione del pubblico senza distrazioni

Supporti visivi sì o no?

La regola del 3

BONUS N.1

Parla l'esperto: Nicolay Catania, Psicologo Trainer NLPba, Segretario Generale PLP

BONUS N.2

Video corso gratuito per te!

Vorresti parlare in video in maniera sciolta come Montemagno o ipnotizzare il pubblico come sapeva fare Steve Jobs ma il solo pensiero ti genera ansia? Molto probabilmente agli esordi anche per loro c'è stato imbarazzo e paura di fare scena muta.

Alcune ricerche hanno dimostrato che **la personalità può influenzare fortemente la predisposizione a parlare in pubblico**. Lo stile di pensiero o i comportamenti reiterati nel tempo agiscono sulla nostra emotività e ne influenzano l'attitudine o meno a parlare in maniera disinvolta davanti alle persone.

C'è chi pensando a una platea, un microfono e al silenzio che cala in sala con l'attenzione rivolta verso di lui comincia a sudare e viene pervaso da un senso di panico e chi invece all'idea di esporsi ed esibirsi si esalta.

Se fai parte del primo gruppo, c'è una buona notizia per te! Esistono delle tecniche che permettono, come quando si inizia a praticare un nuovo sport, di acquisire nuove abilità e apprendere con l'esercizio a parlare in pubblico.

Esistono altri casi, ma non è questa la sede per approfondire, in cui è necessario sciogliere prima un blocco psicologico che ha innescato la cosiddetta glossofobia, ossia la paura di parlare in pubblico, per poi poter affrontare la platea.

1. Perché è fondamentale saper parlare in pubblico

Tutti i grandi oratori furono all'inizio pessimi parlatori (Ralph Waldo Emerson)

Saper parlare in pubblico è importante non solo per la propria autostima ma anche per creare opportunità di business e migliorare il lavoro in team.

Spesso parlare davanti ad un video o ad una platea pone dei limiti molto forti, a volte genera paura o in casi estremi porta a fare scena muta.

Per un professionista, così come per un manager o un imprenditore, le occasioni per mettersi alla prova davanti al pubblico sono davvero diverse e possono riguardare situazioni differenti: riunioni di lavoro, incontri con i clienti, convegni, interviste o anche la gestione dei collaboratori. In tutte queste occasioni la qualità della comunicazione, il modo in cui appari e ti poni davanti agli altri può fare la differenza.

Esistono delle tecniche che aiutano a sciogliersi e a sfruttare non solo la comunicazione verbale, ma anche quella non verbale e paraverbale. In questa guida leggerai alcuni consigli su come coinvolgere la platea ed essere incisivo e persuasivo.

Il public speaking funziona come il personal branding (oltre a contribuire alla sua costruzione), è fondamentale comunicare un messaggio chiaro con un tono in grado di intrattenere, informare e motivare chi hai davanti.

A proposito, hai già scaricato la nostra guida sul personal brand? Se non lo hai fatto, puoi farlo ora: [clicca qui e leggila subito!](#)

Esporre in maniera asettica o impersonale, non catturerà l'attenzione del pubblico e soprattutto non ti permetterà di far arrivare il messaggio che vuoi veicolare.

Parlare in pubblico è una vera arte: arte della parola, ma anche del corpo.

2. **Mente e corpo: la comunicazione verbale e non verbale**

Se vuoi capire una persona, non ascoltare le sue parole, osserva il suo comportamento (Albert Einstein)

Il public speaking presuppone il perfetto equilibrio tra comunicazione verbale, paraverbale e non verbale.

Per quanto tempo spenderai nel preparare il discorso è giusto che tu sappia subito una cosa che ti lascerà a bocca aperta.

La comunicazione è composta solo per il 7% da parole, il 38% è costituito dalla comunicazione paraverbale, ossia dall'intonazione della voce, dal volume e dal ritmo, e il restante 55% è dedicato alla comunicazione non verbale, ossia alla mimica facciale e al movimento del corpo.

In sostanza, mentre parli tutto il tuo corpo parla insieme a te.

Se sorridi trasmetterai entusiasmo che influenzerà lo stato d'animo di chi ti ascolta. Mostrare le mani, è un segno di apertura e onestà. Presta attenzione al tono di voce, deve essere piena, chiara con i suoni ben articolati in modo da far percepire la punteggiatura del tuo discorso.

Se pratichi lo yoga usa le tecniche di respirazione che conosci per controllare il diaframma e avere un atteggiamento più rilassato.

Non è raro sentire affermazioni di persone che, con il corpo e con la voce, dicono l'esatto contrario. **L'atteggiamento di chiusura, lo sguardo, la postura, l'abbigliamento e anche gli accessori che scegli possono influenzare il raggiungimento del tuo obiettivo di comunicazione.**

Tutto ciò che facciamo, o non facciamo, anche il semplice rimanere fermi o in silenzio comunicano qualcosa.

Il linguaggio del corpo è quindi l'elemento principale di una comunicazione; eppure, non siamo in grado di gestire il nostro corpo. Infatti, non di rado le persone scelgono di frequentare corsi di recitazione per prendere dimestichezza con il gesticolare, con la mimica facciale, con le espressioni e il tono di voce.

Guidare il nostro corpo non è un'impresa facile, ma più riesci a tenere sotto controllo la comunicazione non verbale (il gesticolare, in particolare) più trasmetterai fermezza e convinzione.

Prova ad analizzare chi hai davanti, guarda prima di ascoltare, osserva ciò che non dice. Ti sarà più facile accorgerti e sperimentare il tuo linguaggio non verbale.

3. Emozione e disciplina: il mix perfetto

Nessuna parola è tanto efficace quanto una pausa fatta nel tempo giusto (Mark Twain)

Abbiamo detto che chi parla in pubblico deve saper intrattenere, coinvolgere, ispirare e informare la platea. Se in un intervento pubblico quindi vuoi lasciare il segno, non devono mancare due cose essenziali:

- 1) il contenuto di qualità per essere riconosciuto come persona interessante e autorevole
- 2) la componente emozionale per stimolare e catturare l'attenzione e coinvolgere

Tutto quello che con non dirai con le parole, lo dirai con i gesti e con il corpo. Le posture, i movimenti, le espressioni facciali, il contatto visivo che instaurerai con la platea, la modulazione della voce sono tutti aspetti in grado di influenzare il modo in cui il messaggio viene trasmesso e ricevuto.

Dominare l'ansia e contemporaneamente convincere e porsi in maniera attrattiva, senza preoccuparsi del giudizio degli altri non è facile, per questo l'esperienza del public speaking si acquisisce solo con la pratica.

Leggi libri che trattano l'argomento, frequenta corsi, informati. Abbi sete di sapere, ma soprattutto provaci!
L'unico modo per imparare a parlare in pubblico è parlare in pubblico!

4. Tre elementi da non trascurare

I migliori oratori danno l'impressione di improvvisare, ma in realtà si preparano tutto (J.F. Kennedy)

Empatia, stile personale e preparazione sono alla base del public speaking.

Vediamo tutti e tre queste caratteristiche. Partiamo dall'ultimo. Preparare un discorso che sia lineare, chiaro ed efficace permette di saperlo comunicare meglio. Uno dei consigli è non presentarsi davanti alla platea impreparati. Esercitarsi prima consente di essere padroni dell'argomento, sentirsi più confidenti e saperlo presentare al meglio e in maniera più esaustiva.

L'improvvisazione, soprattutto se si è alle prime armi, potrebbe rischiare di compromettere il risultato. Allo stesso modo però è sconsigliato imparare a memoria il discorso parola per parola, immagina se improvvisamente hai un vuoto di memoria! Oltretutto, a meno che non sei un attore, rischieresti di esprimerti in modo meccanico, senza alcuna enfasi. L'importante è conoscere i concetti chiave e sapere da dove partire per esporre in maniera efficace il tuo discorso.

Il fattore emozionale ha un ruolo decisivo nel public speaking, per questo più riuscirai ad essere te stesso più risulterai autentico, originale e saprai coinvolgere gli ascoltatori.

Per essere convincente non dovrai solo trasmettere informazioni, ma anche, se non soprattutto, un modo di essere, un sistema di valori, o come abbiamo spiegato nel primo ebook, il tuo personal brand

(se te lo sei perso richiedilo [qui](#)).

La cosa fondamentale poi è sviluppare empatia con il pubblico. Più facile a dirsi che a farsi? Per riuscirci, per prima cosa devi conoscere il tuo pubblico, sapere chi hai di fronte ti permette di scegliere i giusti termini e il migliore tono di voce. Un altro aspetto da non trascurare è saper captare le sensazioni della platea. Quello che stai dicendo piace? Emoziona? Stanca o annoia? Se sai cogliere i segnali del pubblico sarai in grado di inserire elementi di discontinuità per riprendere l'attenzione e comunicare sempre in maniera efficace.

5. Come ottenere l'attenzione del pubblico senza distrazioni

Di solito impiego più di 3 settimane a prepararmi per un buon discorso improvvisato (Mark Twain)

Preparati e assicurati di ottenere l'attenzione del pubblico nei primi 30 secondi. Chi parte bene è a metà dell'opera.

Una cosa che funziona spesso durante uno speech è raccontare qualcosa di sé. Parlare del proprio background, ricordare un aneddoto del passato cattura l'attenzione del pubblico in sala. Ma cosa potresti raccontare?

Gli argomenti che risultano più interessanti sono spesso legati ai primi anni in famiglia e a scuola, esperienze bizzarre o curiose che ti riguardano possono aiutarti a rompere il ghiaccio e attirare l'attenzione.

Ma se vuoi assicurarti davvero l'interesse della sala racconta gli ostacoli che hai dovuto affrontare all'inizio del tuo percorso nel mondo del lavoro oppure svela i segreti che ti hanno permesso di raggiungere il successo.

A questo punto tutti ti ascoltano. Adesso ricorda:

➔ Non essere affrettato, parla con calma e scandisci le parole.

Un linguaggio semplice e toni pacati contribuiscono a creare un'atmosfera serena e creano maggiore partecipazione.

→ Per suscitare emozioni positive devi credere profondamente in quello che dici.

Se vuoi smuovere le emozioni devi fare breccia nel cuore del pubblico. I sentimenti arrivano molto prima e in maniera più forte dei pensieri trasmessi in modo freddo.

Un altro modo che può aiutarti ad evitare distrazioni è, quando possibile, effettuare un sopralluogo.

Questo è utile per prendere confidenza con il palco o con la sala e sentirti più a tuo agio quando sarà il momento di parlare. Fai un check dell'audio e del video, ci sarà meno possibilità di spiacevoli imprevisti che possono creare distrazioni.

6. Supporti visivi sì o no?

Non importa quello che stai guardando, ma quello che riesci a vedere (Henry David Thoreau)

Leggere gli appunti o le slide ti fa perdere il contatto visivo con il pubblico. Meglio evitare!

Ma...

Se vuoi che il tuo messaggio arrivi al cervello del tuo interlocutore e venga ricordato, usa le slide con una componente grafica importante.

Il nostro cervello ricorda l'80% di un contenuto visivo, mentre scende al 20% quando ha a che fare con un contenuto testuale.

Quindi usa immagini con poco testo e prediligi immagini dal forte impatto emotivo. In questo modo avrai un framework che ti guida e facilita la tua memoria durante lo speech. Fissa in mente l'argomento, lo scopo che vuoi raggiungere e i punti principali che vuoi delineare, alle immagini lascia il potere di aumentare la chiarezza del tuo discorso.

Le immagini presentano **tre caratteristiche essenziali** ed importanti da non sottovalutare:

1. Sono immediate
2. Hanno un forte potere evocativo
3. Sono universali

Se leggendo queste parole ti sei deciso a preparare delle slide a supporto del tuo discorso ecco qualche consiglio utile per preparare una presentazione davvero efficace.

Non bisogna per forza essere un graphic designer per preparare una presentazione accattivante, ma è opportuno rendere il contenuto gradevole, comprensibile e ben organizzato. Il 50% dell'efficacia della tua presentazione è determinato dal tipo di materiale che sceglierai di proiettare.

Vediamo allora cosa fare e cosa non fare.

Alcuni consigli per creare le tue slide.

1- USA POCO TESTO

Ti è capitato di partecipare a un corso o a un evento in cui l'oratore leggeva esattamente il testo contenuto nella slide? Scommetto che lo hai trovato alquanto noioso...

In effetti non è molto gradevole ascoltare qualcuno che legge integralmente quello che puoi leggere da solo.

Lo scopo della slide è quella di sintetizzare ciò che dirai a voce, quindi inserisci poche frasi, sintetiche e separate da un'interlinea ampia, renderai più facile la lettura.

2- SCEGLI CORRETTAMENTE I COLORI

Attenzione all'uso dei colori. Uno sfondo con colori troppo vivaci potrebbe rendere difficoltosa la lettura.

Prediligi un fondo bianco con testo scuro o viceversa per creare un contrasto che renda migliore la leggibilità. Se non vuoi rinunciare ai colori tieni a mente alcune accortezze.

Se usi colori forti, evita lo sfondo monocolore potrebbe stancare oppure, per i colori accesi scegli uno sfondo sfumato. Non usare colori contrastanti come sfondo rosso e scritta verde o blu, il risultato davvero pessimo!

3- RISPETTA I MARGINI

Ogni slide deve essere coerente rispetto alla precedente e alla successiva. Ogni elemento della pagina deve avere la sua posizione, con un **giusto equilibrio tra spazi vuoti e spazi pieni**.

Fai in modo che i margini tra il testo e i bordi della slide siano sempre gli stessi e assicurati di stabilire e rispettare una distanza standard per i titoli, i testi e le didascalie.

4- SCEGLI FONT LEGGIBILI

Ti sembrerà poco importante, ma la scelta del carattere da usare può compromettere la percezione del significato che le persone daranno alla tua presentazione.

Arial, Futura, Helvetica sono tipologie di caratteri molto funzionali nelle slide perché permettono una buona leggibilità. Scegli un font senza grazie, un corpo 18 per il testo e 24 per il titolo per permettere una lettura anche a chi è in fondo alla sala.

Ricordati di non usare mai più di due font per tutta la presentazione.

Per quanto riguarda maiuscolo e minuscolo, se pur la scrittura a stampatello potrebbe sembrare di più leggibile, ha due limiti.

Il primo è che l'effetto, come per i social, è di un qualcosa di urlato. Il secondo è che **il cervello, fa fatica a leggere un testo tutto in maiuscolo**. Il motivo risiede nel fatto che la nostra capacità di riconoscere le parole è influenzata dalle forme che creano. Il testo maiuscolo forma dei rettangoli indistinti, mentre una parola con caratteri maiuscoli e minuscoli crea forme irregolari che ci permettono di identificare meglio le parole.

5- METTI IN EVIDENZA LE COSE IMPORTANTI

Anche la scrittura ha il suo potere visivo. Leggendo questo eBook ti sarai accorto che alcune parole chiave sono scritte in grassetto. Questo è utile per suggerire al lettore, già alla prima occhiata, quali contenuti troverà all'interno della pagina.

Usa la stessa regola nelle tue slide, fai in modo che il tuo pubblico si concentri solo sui termini che tu reputi essenziali e che ti permettono di veicolare meglio il messaggio.

La memoria visiva è più efficace di quella uditiva, usa frecce, box e riquadri per mettere in evidenza le parti più importanti del tuo testo.

6- OCCHIO AGLI EFFETTI SPECIALI

Se stai pensando di aggiungere qualche transizione tra le slide, pensaci due volte!

Sono elementi che possono disturbare e in alcuni casi sono davvero poco eleganti. Se non puoi fare proprio a meno del dinamismo opta per qualcosa di semplice, come una dissolvenza.

Anche con l'elenco puntato, a meno che non sei sicuro di essere ben coordinato con l'ingresso delle parti di testo, meglio rinunciare o finirai per distrarre definitivamente il tuo pubblico.

7- PRESENTA I CONTENUTI

Un elemento che spesso funziona negli speech è aprire il discorso presentando i contenuti generali e anticipare gli obiettivi che intendiamo raggiungere.

Nelle slide potrebbe funzionare un elenco puntato o una mappa degli argomenti che permette all'ascoltatore di orientarsi durante il discorso. Questa è un'ottima tecnica per mettere a proprio agio il pubblico che si sente accompagnato lungo il percorso che abbiamo creato per lui, e l'oratore perché avrà in mente in maniera chiara i punti da seguire.

7. La regola del 3

Dobbiamo imparare bene le regole in modo da infrangerle nel modo giusto (Dalai Lama)

Finora abbiamo visto quanto sia importante parlare in pubblico in maniera efficace, veicolando correttamente il messaggio che vuoi far arrivare. Adesso è il momento di tirare fuori qualche strategia.

Una delle più utilizzate dai formatori è la regola del 3.

In cosa consiste?

Pensa al tuo film preferito, al tema che scrivevi a scuola, o all'ultimo thriller che hai letto. Se ci fai caso tutti e tre sono composti da un inizio, uno svolgimento e una fine. Anche il tuo discorso dovrà avere queste componenti.

L'inizio ti servirà per **catturare l'attenzione**. Puoi usare un aneddoto della tua vita, un dato scioccante, o, come abbiamo visto, anticipare gli argomenti di cui parlerai puntando proprio sui motivi che hanno portato quelle persone ad essere lì. Insomma, qualunque cosa riesca a colpire e catalizzare l'attenzione su di te.

Se hai creato la giusta suspense durante l'apertura, continua a mantenere alta l'attenzione del tuo pubblico anche nel corpo centrale del discorso. Per farlo puoi continuare a utilizzare la regola del 3 dividendo il contenuto in tre parti.

Presentare i concetti in serie da tre elementi aiuta il pubblico a semplificare e a chiarire i punti chiave del tuo discorso. Per rinforzare ancora di più i tre elementi puoi aiutarti con il tono di voce, il volume, il ritmo e le pause. Anche i gesti e il linguaggio del corpo possono scandire meglio le parti del tuo intervento.

Se vuoi lavorare sull'immaginazione del pubblico e ottenere un forte impatto emotivo facendo in modo che il tuo messaggio rimanga indelebile nella sua mente **sfrutta il potere delle storie** e fai esempi concreti.

In questa fase è importante dare il tempo alla platea di memorizzare il messaggio ed elaborare eventuali domande.

Sei quasi arrivato alla fine del tuo speech, non mollare proprio adesso. La parte finale ha la stessa importanza dell'inizio.

Devi **chiudere il cerchio** con un messaggio forte che rimanga nella mente delle persone e soprattutto devi invitare il pubblico a fare qualcosa, a compiere un'azione. Puoi scegliere di chiudere, come hai fatto all'inizio, con una storia o con un numero oppure ricapitolando quello che hai detto usando la regola del 3.

Ricordi il famoso discorso di Steve Jobs ai neolaureati di Stanford *"Stay hungry, stay foolish"*? Riascoltalo, ti renderai conto di quanto la regola del 3 sia straordinariamente efficace.

BONUS N° 1

Public Speaking: gestire l'ansia in 10 step + 1

di Nicolay Catania, Psicologo Trainer NLPba, Segretario Generale PLP

Esporre i propri contenuti davanti ad una platea, sia essa composta da un uditorio ristretto o numeroso, spesso genera ansia, a prescindere da contesti personali o professionali, timidezze o ritrosie.

La paura di parlare in pubblico, o glossofobia, è una delle fobie più diffuse; si stima appartenga ad almeno il **75% della popolazione mondiale**.

Anche soltanto nell'immaginare di dover parlare in pubblico spesso avvertiamo nervosismo, sudorazione eccessiva, salivazione azzerrata, tremore alle gambe, stomaco contratto, battiti accelerati, respiro affannoso...

Potrebbe derivare da insicurezze caratteriali e/o paure del giudizio altrui, spesso ancorate ad esperienze negative anche collegabili ad un passato che ci abbia visti esposti ad un trauma in pubblico (es. un'interrogazione a scuola in cui è stata sottolineata la nostra difficoltà dinanzi ai nostri compagni, un rimprovero veemente di un adulto per noi importante in presenza di altre persone, azioni svilenti da parte di un gruppo di bulli...).

In riferimento alla gravità e alla conseguente azione limitante nella vita di chi ne soffre, la glossofobia può aver necessità, perché sia risolta, di un intervento di supporto psicologico (o psicoterapeutico a seconda dei casi) attraverso ciò che in psicologia si definisce una "ristrutturazione cognitiva", normalmente focalizzata sull'elaborazione del trauma perché la cattiva esperienza possa essere ricontestualizzata, possa assumere un significato diverso, maturo, possa essere scollegata dalle emozioni negative che si ripropongono ogniqualvolta ci si trovi nell'evenienza di parlare in pubblico (percependo il rischio di rivivere l'esperienza traumatizzante).

Il supporto inoltre è indirizzato all'opportunità di modificare le strategie "ingenuie" messe in atto da chi ha difficoltà a parlare in pubblico nel tentativo di riuscirci, che, ottenendo risultati non soddisfacenti spesso rinforzano la paura stessa; ad acquisire strategie nuove ed efficaci.

La paura da public speaking ha ad ogni modo una ricaduta sull'eccessiva ansia che tale prestazione comporta e sulla relativa difficoltà a gestire lo stress.

Lo stress non è un fattore negativo, ci prepara all'azione, se contenuto entro una certa soglia (eustress) è un attivatore che ci consente di recuperare le risorse utili ad affrontare le varie situazioni che la vita ci propone.

Come contenere l'ansia e gestire lo stress da public speaking utilizzando una strategia efficace?

Prima della performance:

Step 1: sicuri sui contenuti.

Uno dei consigli più importanti è esser sicuri sui propri contenuti (evitando di impararli a memoria), così da poter dedicare attenzione al pubblico e agli aspetti emotivi e comportamentali della propria prestazione.

Step 2: aspetto curato e comodo.

Avere un aspetto curato, indossare abiti adeguati alla situazione ma anche comodi, con cui sentirsi a proprio agio.

Step 3: supporti e tecnologia.

Se supportati da tecnologia (PC, slides, lavagna, videoproiettore, impianto di amplificazione...) controllare che tutto funzioni come dovrebbe.

Step 4: pensare positivo.

Pensare a quel momento in maniera positiva, anche chiudendo gli occhi e immaginando una platea sorridente, accogliente, soddisfatta di avervi ascoltato (il pubblico è amico, non un nemico da fronteggiare! Ricorda che il tuo critico più intransigente sei tu).

Step 5: respirare.

Respirare profondamente in modo da ossigenare bene il corpo e la mente.

Durante la performance:

Step 6: l'interlocutore.

Può esser utile identificare tra il pubblico una persona amica (o quanto meno accogliente) e rivolgersi a lui/lei per la maggior parte del tempo, o almeno fin quando non avvertiremo scemare l'ansia.

Step 7: sorridere.

Mostrare il nostro miglior sorriso, che sia però spontaneo, sincero; ciò predispone il corpo ad una situazione rassicurante e la platea ad un ascolto piacevole.

Step 8: la voce.

Cercare di avere un tono di voce alto (senza urlare), con un ritmo non troppo veloce, né lento. Appena ci sentiremo a nostro agio consiglio di modulare la voce usando ogni tonalità a nostra disposizione, variando anche il ritmo delle nostre parole per stimolare più possibile l'uditorio (un eloquio mono tono è monotono, anche a prescindere dalla qualità dei contenuti: ci espone al rischio che la platea si distraiga facilmente o addirittura si infastidisca).

Step 9: coinvolgere.

Facciamo domande (anche semplicemente chiedendo il loro nome): ciò ci permetterà di prender tempo, respirando, attendendo che l'ansia scemi, senza però perdere l'attenzione su ciò che l'uditorio ci rimanda (es. dovremo ricordare i loro nomi), ci consentirà di coinvolgere chi ci sta ascoltando, di farli sentire parte attiva e presente, non passiva e spettatrice. Quando possibile e opportuno raccontiamo aneddoti, facciamo esempi, utilizziamo metafore, tutto meglio se divertenti, smorzando la tensione: coinvolgiamoli, divertiamoli, emozioniamoli.

Step 10: restituire le emozioni.

Se ad ogni modo dovesse capitare di sentire la nostra voce spezzarsi, di avvertire mani e gambe tremare, esterniamolo, ammettiamolo con onestà, senza continuare facendo finta che non sia: diciamo al pubblico della nostra emozione nell'essere al loro cospetto, genereremo empatia (almeno il 75% di loro avrebbe la nostra stessa emozione), a volte addirittura un applauso che rompa tensione, restituiranno un'immagine di noi umana, sana, vera.

Ultimo step: Sii te stesso.

È sempre meglio un oratore emozionato che un freddo fornitore di informazioni.

BONUS N° 2

Se vuoi approfondire i contenuti di questo eBook, c'è ancora una cosa per te!

Confprofessioni ha realizzato, per i suoi associati, un corso di formazione online dedicato al public speaking.

Oggi puoi accedere gratuitamente a questo contenuto. Per farlo non dovrai fare altro che inviare una mail a formazione@confprofessioni.eu scrivendo il tuo nome, cognome e la mail dove vuoi ricevere le credenziali per l'accesso. Nell'oggetto della mail scrivi: **eBook - Corso gratuito di public speaking** ed è fatta, cosa aspetti?



→ Ecco cosa troverai all'interno del corso

- 12 brevi lezioni su

Obiettivo e componenti di un discorso efficace

Imparare dai migliori discorsi TED

Parlare per convincere

Come catturare e mantenere l'attenzione del pubblico

Partire dalla fine: cosa è importante che rimanga del mio discorso

Per farsi seguire: struttura semplice e linguaggio positivo

Le componenti della comunicazione

L'importanza della voce

Il linguaggio del corpo

Prepararsi, non improvvisare!

Trucchi e accorgimenti per superare l'ansia

- slide del corso da scaricare
- attestato di partecipazione al superamento del test di apprendimento

beprof

BE SMART

Scarica l'app Beprof per avere un mondo di servizi
e strumenti digitali accessibili in ogni momento
da smartphone, tablet e PC.



Continua a seguirci sui social



LP COMUNICAZIONE

Via Boccaccio 11, Milano, T.0654220278 E. social@confprofessioni.eu