



Co-funded by
the European Union

RAISE YOUR VOICE

UN MANUALE E UNA GUIDA PER
GLI EDUCATORI



Finanziato dall'Unione europea. Le opinioni espresse appartengono, tuttavia, al solo o ai soli autori e non riflettono necessariamente le opinioni dell'Unione europea o dell'Agenzia esecutiva europea per l'istruzione e la cultura (EACEA). Né l'Unione europea né l'EACEA possono esserne ritenute responsabili.

INDICE

INTRODUZIONE AL MANUALE	3
1 PARLARE IN PUBBLICO OGGI	11
1.1 Comprendere le basi della comunicazione	14
1.2 Comprendere diversi punti di vista	21
1.3 Uso del linguaggio nel Public Speaking.....	24
1.4 Tipi di discorsi.....	29
1.5 Prepararsi per parlare in pubblico.....	32
2 SVILUPPARE CAPACITÀ DI COMUNICAZIONE E DI PARLARE IN PUBBLICO EFFICACI	34
2.1 Metti potenza, chiarezza e fiducia in te stesso nella tua voce parlante.....	37
2.2 Tecniche vocali: Costruire la fiducia in se stessi attraverso esercizi di formazione vocale.....	40
2.3 Stili, abilità e tecniche di comunicazione.....	47
2.4 Esercizi pratici per migliorare le capacità di parlare.....	53
2.5 Soft skills, competenze trasversali e altre competenze.....	59
3 PADRONEGGIARE LA COMUNICAZIONE PROFESSIONALE: STRATEGIE PER I COLLOQUI DI LAVORO, L'ESPRESSIONE PERSONALE E IL LANCIAMENTO DI IMPRESE	68
3.1 il colloquio di lavoro	71
3.2 Sbloccare il tuo potenziale di parlare in pubblico: modulo di auto-espressione	77
3.3 Creare un curriculum efficace: evidenziare le abilità e fare un'impressione memorabile.....	80
3.4 Gestione del tempo e valutazione degli esercizi	84
3.5 Supporto visivo durante il pitching aziendale - Impara a utilizzare i Pitch Decks in modo più efficace	88
3.6 Struttura dei contenuti e uso di un vocabolario migliorato per trasmettere obiettivi di comunicazione	92
4 COMUNICARE COME UN IMPRENDITORE	97
4.1 Parlare in pubblico e il campo imprenditoriale	100
4.2 Comunicazione: una prospettiva imprenditoriale	103
4.3 Parlare agli eventi imprenditoriali	106
4.4 Competenze di comunicazione per la leadership	108
4.5 Competenze chiave di comunicazione per i leader	111
4.6 Esercizi di creatività per aumentare l'efficienza della comunicazione.....	115
5 PARLARE IN PUBBLICO: MIGLIORI PRATICHE E STRUMENTI PER GLI EDUCATORI	120
5.1 Metodologie per le abilità comunicative in gruppi mirati	122
5.2 Il ruolo degli educatori nel sostenere le dinamiche di co-creazione in un gruppo	126
5.3 Capacità di parlare in un ambiente imprenditoriale	128
5.4 Sviluppo di strumenti autonomi di istruzione in Public Speaking.....	130
5.5 Strumenti digitali per supportare le capacità di comunicazione e presentazione.....	132
5.6 Strategie per feedback e supporto.....	135
5.7 Esercizi per promuovere assertività e capacità di negoziazione nel mondo degli affari	139
5.8 Sviluppare esercizi di autocoscienza per lo sviluppo personale e professionale	141



INTRODUZIONE

Finanziato dall'Unione europea. Le opinioni espresse appartengono, tuttavia, al solo o ai soli autori e non riflettono necessariamente le opinioni dell'Unione europea o dell'Agenzia esecutiva europea per l'istruzione e la cultura (EACEA). Né l'Unione europea né l'EACEA possono esserne ritenute responsabili.

Introduzione al manuale

Poiché la maggior parte delle relazioni e degli accordi commerciali oggi sono condotti online piuttosto che di persona, l'arte di parlare in pubblico rimane un'abilità senza tempo e inestimabile. Questo manuale è stato progettato per essere uno strumento di navigazione per studenti adulti, professionisti ed educatori che cercano di sfruttare il potere del parlare in pubblico per eccellere nel mondo interconnesso di oggi. Sebbene il manuale si concentri sulle conoscenze teoriche e su un approccio pratico per acquisire o migliorare le capacità di parlare in pubblico, si differenzia da altri lavori simili, in quanto è ambientato nel contesto di metodologie di insegnamento non formale in un ambiente digitale che includono i più recenti strumenti tecnologici e applicazioni per supportare gli educatori nel rendere le lezioni interattive e coinvolgenti.

Va notato che mentre l'apprendimento autonomo sta guadagnando popolarità, quando si tratta di parlare in pubblico, gli educatori svolgono un ruolo chiave, poiché guidano gli studenti attraverso un viaggio alla scoperta di sé, del miglioramento delle abilità e dell'espressione creativa. Le metodologie qui trovate tengono conto delle dimensioni del ciclo di apprendimento dei giovani adulti, assicurando che il processo di insegnamento possa essere adattato alle loro esigenze specifiche. Questo approccio è ulteriormente rafforzato da un quadro di valutazione sistematico che comprende fattori educativi, integrativi e creativi, promuovendo così un set di competenze a tutto tondo e adattabile.

Responsabilizzare i giovani adulti per lo sviluppo personale e professionale

L'educazione nel 21° secolo va oltre le materie accademiche; Comprende lo sviluppo olistico delle competenze che prepara gli individui a sfide multiformi. La comunicazione e l'imprenditorialità non sono più attività parallele; Sono intrecciati in modo intricato nel nostro paesaggio moderno. Questo manuale non solo sottolinea la padronanza del parlare in pubblico, ma pone anche un'attenzione sostanziale sull'acume imprenditoriale e sulla competenza comunicativa. Gli educatori troveranno preziose informazioni sulla promozione del pensiero imprenditoriale e sugli strumenti per navigare con precisione nel complesso panorama digitale. Inoltre, il manuale affronta potenziali disturbi comunicativi che possono insorgere nelle interazioni virtuali, fornendo strategie per superarli in modo efficace.



Concentrarsi sull'eccellenza del parlare in pubblico

La capacità degli esseri umani di comunicare utilizzando sistemi formalizzati di linguaggio ci distingue dalle altre creature viventi del nostro pianeta. Se queste convenzioni linguistiche ci rendano superiori alle altre creature, è una questione che può essere dibattuta, ma è un fatto innegabile che le persone di maggior successo e più potenti nel corso dei secoli hanno padroneggiato la capacità di comunicare in modo efficace. In effetti, l'abilità di parlare in pubblico è così importante che è stata insegnata formalmente per migliaia di anni.

Un esempio importante di come la comunicazione sia durata a lungo viene dall'antica Grecia. Il filosofo greco, Aristotele, introdusse l'idea di Ethos, Pathos e Logos come una struttura di tre modi principali in cui persuadiamo le persone a fare qualcosa o ad accettare il nostro modo di pensare.

Tuttavia, se si dovessero esaminare le abilità che le persone sono più inclini a praticare, parlare in pubblico non sarebbe classificato come il più ricercato. C'è una paura innata di parlare a un pubblico di qualsiasi tipo, per paura di sbagliare, o peggio, di essere giudicati. Quindi, mentre parlare in pubblico è riconosciuto come un'abilità importante, molte persone sono riluttanti a stare di fronte a un pubblico per tenere un discorso o, in alcuni casi, anche presentare i propri pensieri e punti di vista in un ambiente formale.

Fortunatamente, ci sono alcune notizie incoraggianti: nonostante la sua omissione dall'elenco delle attività preferite, la capacità di fornire presentazioni di impatto è un'abilità alla portata di tutti.

Padroneggiare il parlare in pubblico non richiede una personalità carismatica che comanda la stanza solo con la forza della personalità. Né richiede di confezionare ogni frase con un vocabolario sofisticato nella speranza di sembrare più intelligente. **Fondamentalmente, un eccellente “*parlare in pubblico*” consiste nel connettersi con il tuo pubblico in un modo autentico che consenta loro di cogliere e conservare facilmente i messaggi chiave che desideri trasmettere.**



Imparando e applicando le tecniche rivelate in questo manuale, sbloccherai la nostra capacità di pronunciare discorsi memorabili in linea con il tuo stile personale. Con la pratica nel tempo, acquisirai sicurezza e capacità come comunicatore pubblico che ti permetteranno di informare in modo persuasivo, motivare i gruppi verso un'azione costruttiva o semplicemente ispirare un pubblico con le tue parole e idee. Le competenze acquisite attraverso il parlare in pubblico sono al servizio di chiunque abbia voglia di condividere le proprie passioni e prospettive con il mondo che lo circonda.

I modelli lineari e transazionali del parlare in pubblico

Miglioriamo ulteriormente la nostra comprensione del parlare in pubblico approfondendo il suo quadro concettuale. Uno dei principi fondamentali da conoscere sono i modelli lineari e transazionali della comunicazione. Il modello lineare propone che la comunicazione sia un processo in cui le informazioni fluiscono in una traiettoria lineare dal mittente al ricevente. Un modello lineare di comunicazione è spesso unilaterale, in cui una parte svolge un ruolo più significativo nell'impartire un messaggio rispetto all'altra. Mentre alcuni modelli utilizzano il meccanismo del feed back, l'idea iniziale proviene dal mittente e il destinatario si limita a rispondere. Il destinatario non è autorizzato a proporre un'altra idea o conversazione.

Il modello lineare di comunicazione presentava molti svantaggi. Il più importante è che una parte domina la conversazione mentre l'altra svolge un ruolo più passivo e ricettivo. La comunicazione in questo scenario manca di dinamica e spesso offre una piattaforma limitata alle opinioni e alle prospettive del destinatario.

Tuttavia, la modalità si è evoluta oltre la linearità per riconoscere che la comunicazione è uno scambio dinamico influenzato da cicli di feedback e fattori contestuali. È qui che entra in gioco il concetto di transazione. Il modello transazionale della comunicazione, noto anche come modello di processo transactional, vede la comunicazione come un processo bidirezionale costante in cui i partecipanti alternano le posizioni di mittente e destinatario e generano significato costruendo le idee degli altri. Questo modello riconosce che la comunicazione non è un trasferimento lineare di informazioni da una parte all'altra, ma piuttosto un'attività collaborativa e dinamica.



Sia il mittente che il destinatario nel modello transazionale hanno un ruolo uguale nell'elaborazione, nell'interpretazione e nella costruzione simultanea del significato in base ai segnali verbali e non verbali scambiati tra loro. Questo porta a una "transazione" comunicativa attraverso la quale la comprensione viene co-creata.

Nel parlare in pubblico, la risposta e le reazioni del pubblico diventano componenti integranti del processo di comunicazione. Riconoscendo l'interazione tra la trasmissione lineare delle informazioni e l'aspetto transazionale dinamico che coinvolge il feedback del pubblico, otteniamo una comprensione olistica della natura complessa del parlare in pubblico.

Competenze generali per parlare in pubblico

Nelle unità 1 e 2 di questo manuale, troverai una combinazione di conoscenze teoriche e abilità pratiche essenziali per una comunicazione efficace. L'unità 1 fornisce una solida base esplorando gli aspetti teorici del parlare in pubblico, facendo luce sui principi e sui concetti fondamentali che sono alla base di una comunicazione di successo. Approfondisce la psicologia della comunicazione efficace e le sfumature della comprensione del tuo pubblico, il "destinatario" finale del tuo messaggio.

L'unità 2, invece, ha un approccio più pratico, concentrandosi sullo sviluppo delle competenze tecniche necessarie per trasformarsi in un abile oratore pubblico. Qui, approfondiamo gli aspetti pratici che ti consentono di trasmettere il tuo messaggio con sicurezza e impatto. Dalle abilità vocali che comprendono la proiezione, l'articolazione e la modulazione, agli esercizi di respirazione critica che migliorano il controllo e la resistenza, l'Unità 2 ti fornisce gli strumenti e le tecniche tangibili per pronunciare discorsi avvincenti.

Inoltre, Unit 2 esplora l'arte di creare contenuti che risuonino con il tuo pubblico, sottolineando l'importanza di personalizzare il tuo messaggio per connetterti profondamente con le loro esigenze e interessi. Combinando le conoscenze teoriche dell'Unità 1 con le competenze tecniche affinate nell'Unità 2, emergerai come un comunicatore completo ed efficace, preparato per eccellere in vari contesti professionali e personali.



Abilità comunicative sul posto di lavoro

La comunicazione è la linfa vitale del luogo di lavoro, un processo dinamico che prevede lo scambio di informazioni attraverso vari canali verbali e non verbali. L'unità 3 è focalizzata sullo sviluppo professionale migliorando la capacità di comunicare efficacemente sul posto di lavoro, con i colleghi, i dirigenti e le altre parti interessate. Sia che ti trovi a fare una presentazione cruciale, a collaborare con i colleghi in una sessione di brainstorming, ad affrontare una preoccupazione con i tuoi superiori o a impegnarti in discussioni dettagliate con i clienti in merito ai loro progetti, le capacità di comunicazione sono al centro di ogni interazione professionale. Sono il fulcro per favorire relazioni positive e produttive sul posto di lavoro.

Tuttavia, una comunicazione efficace sul posto di lavoro è molto più che parlare e ascoltare. Comprende uno spettro sfaccettato di elementi, dalle sottili espressioni facciali alle sfumature del tono e del linguaggio del corpo. Nelle sezioni seguenti, approfondiremo le complessità di ciò che comportano le abilità comunicative efficaci in un ambiente professionale. Esploreremo anche strategie e tecniche per migliorare queste competenze per consentirti di diventare un comunicatore più abile e di impatto sul tuo posto di lavoro.

Posizione e reputazione del settore attraverso il parlare in pubblico

Parlare in pubblico è una via dinamica per i professionisti non solo per elevare il loro status all'interno di un'organizzazione, ma anche per avere un impatto significativo sulla loro reputazione nel settore. Salendo sul palco di conferenze ed eventi, le persone possono posizionarsi come esperti nei rispettivi campi, rafforzando così la loro credibilità e influenza. L'unità 4 è dedicata all'esplorazione delle strade del parlare in pubblico e della comunicazione come imprenditore. Di seguito diamo un'occhiata ad alcune idee chiave:

Stabilire competenze: parlare in pubblico è un potente strumento per mostrare le proprie conoscenze e competenze. Quando un individuo si rivolge a un pubblico, sia come relatore principale che come membro di un panel, trasmette intrinsecamente la sua autorità sull'argomento.

Questa competenza è spesso riconosciuta e riconosciuta da colleghi, concorrenti e addetti ai lavori del settore.

Esempio di riferimento: Uno studio pubblicato sul "Journal of Marketing Research" (Keh, 2006) ha rilevato che gli esperti del settore che si impegnavano in attività di public speaking erano percepiti come più credibili e ben informati dai loro colleghi e avevano maggiori probabilità di ricevere inviti per collaborazioni e partnership.

Networking e costruzione di relazioni: la partecipazione a tavole rotonde e interventi consente ai professionisti di stabilire connessioni con altri esperti del settore e leader di pensiero. Queste connessioni possono essere preziose per future collaborazioni, partnership e approfondimenti condivisi.

Una ricerca condotta dalla "Harvard Business Review" (Wasserman & Faust, 1994) sottolinea il ruolo delle reti professionali nell'avanzamento di carriera, indicando che un'efficace creazione di reti attraverso attività come il parlare in pubblico può portare a opportunità che vanno oltre il proprio ruolo attuale.

Diventare un leader di pensiero: Impegni coerenti nel parlare in pubblico possono elevare lo status di un individuo a quello di un leader di pensiero. Nel corso del tempo, possono essere riconosciuti come gli esperti di riferimento su argomenti specifici all'interno del loro settore, ricercati per le loro intuizioni e opinioni.

Esempio di riferimento: la leadership di pensiero viene esplorata in un rapporto di LinkedIn (2019), che evidenzia come l'impegno a parlare in pubblico e la condivisione di approfondimenti sul settore possano portare al riconoscimento della leadership di pensiero e a una maggiore visibilità all'interno di un settore.

Avanzamento di carriera e riconoscimento: Essere visti come relatori sul palco può aprire le porte a nuove opportunità di carriera e riconoscimenti. I professionisti che eccellono nel parlare in pubblico spesso si trovano presi in considerazione per ruoli che vanno oltre le loro posizioni attuali. Inoltre, possono essere eleggibili per premi e riconoscimenti per il loro contributo all'industria.

Esempio di riferimento: un rapporto di Forbes (Smith, 2020) sottolinea che parlare in pubblico è un'abilità che migliora la carriera e menziona numerosi professionisti che hanno catapultato la loro carriera attraverso impegni di relatore e sono stati successivamente riconosciuti con premi del settore.

In conclusione, parlare in pubblico non è solo una piattaforma per condividere idee, ma uno strumento strategico per migliorare la propria posizione e reputazione nel settore.

Conclusione

Mentre ci avviciniamo alle prime sezioni di questo manuale, dobbiamo ricordare che la capacità di esprimersi con chiarezza, sicurezza e convinzione non è solo un attributo di una comunicazione efficace, è un passaporto per il successo in un'era digitale. Affinando le tue capacità di parlare in pubblico, non stai solo diventando un comunicatore migliore, ma stai facendo un passo significativo verso la realizzazione del tuo pieno potenziale come leader, innovatore e imprenditore in un mondo che richiede competenze versatili e adattabili. Questo manuale analizza meticolosamente le varie sfaccettature del parlare in pubblico, dalla creazione di una narrazione avvincente alla modulazione vocale e ai segnali non verbali in un ambiente digitale. È la tua guida, il tuo compagno e la tua fonte di ispirazione mentre ti sforzi di padroneggiare l'arte di parlare in pubblico in un'era virtuale.





UNITA' 1

PARLARE IN PUBBLICO OGGI

Finanziato dall'Unione europea. Le opinioni espresse appartengono, tuttavia, al solo o ai soli autori e non riflettono necessariamente le opinioni dell'Unione europea o dell'Agenzia esecutiva europea per l'istruzione e la cultura (EACEA). Né l'Unione europea né l'EACEA possono esserne ritenute responsabili.

1 PARLARE IN PUBBLICO OGGI

Panoramica

Che cos'è il parlare in pubblico? Perché è così importante padroneggiare le basi? Questa unità si propone di porre le basi delle conoscenze teoriche sulla comunicazione e più specificamente sul Public Speaking. L'analisi dei diversi elementi che compongono la comunicazione fornirà una visione d'insieme più completa e generale e aiuterà a cogliere le questioni in gioco.

In un mondo in cui le connessioni interpersonali sono diventate sempre più digitali, la capacità di comunicare in modo eloquente e persuasivo di persona o attraverso varie piattaforme è un tratto distintivo. Parlare in pubblico in modo efficace consente alle persone di connettersi a un livello più profondo, avanzare nella propria carriera, assumere ruoli di leadership e navigare con sicurezza negli ambienti sociali.

Una comunicazione efficace e l'arte di parlare in pubblico sono fondamentali per i professionisti di tutti i campi, consentendo loro di trasmettere le proprie idee con chiarezza e convinzione, guadagnando così la fiducia e il rispetto dei colleghi e dei superiori. La capacità di articolare una visione, mobilitare il sostegno e guidare con fiducia è inestimabile per coloro che aspirano ad assumere ruoli di leadership in qualsiasi contesto.



Parlare in pubblico favorisce il comfort in contesti sociali, consentendo agli individui di essere più avvicinabili e facilmente riconoscibili.

Inoltre, parlare in pubblico favorisce il comfort in contesti sociali, consentendo alle persone di essere più accessibili e relazionabili. Coltiva la capacità di interagire con il pubblico diversificato e di adattare di conseguenza gli stili di comunicazione.

Scopo

- Fornire agli studenti approfondimenti fondamentali sulla teoria della comunicazione.
- Competenze linguistiche positive: Prepara gli studenti a usare un linguaggio positivo in modo efficace.
- Adattamento prospettico: favorire la capacità di prendere in considerazione diversi punti di vista.
- Essere in grado di distinguere tra i vari tipi di comunicazione
- Essere in grado di definire il parlato e le sue varie componenti

Risultati attesi

- Aumentare la consapevolezza dell'importanza di parlare in pubblico
- Approfondire la conoscenza delle principali teorie sul public speaking.
- Comprensione teorica: Gli studenti comprenderanno le principali teorie della comunicazione.
- Uso efficace del linguaggio: impiegheranno un linguaggio positivo per una comunicazione chiara e costruttiva.
- Comunicazione empatica: gli studenti adatteranno la loro comunicazione a varie prospettive per interazioni più inclusive e persuasive.

1.1 Comprendere le basi della comunicazione



La comunicazione è il processo di scambio di informazioni, idee, pensieri o emozioni tra individui o gruppi, consentendo loro di comprendere e connettersi. La comunicazione, a differenza dell'informazione, ha come caratteristica principale quella dello scambio.

L'azione di comunicare include quindi l'instaurazione di una relazione con gli altri e la trasmissione di qualcosa a qualcuno.

La comunicazione comprende anche le varie tecniche e i mezzi utilizzati per diffondere il messaggio a un pubblico (il "mezzo"). In altri termini, c'è il mittente del messaggio e il destinatario. Affinché questo messaggio venga compreso, viene utilizzato un "mezzo". Questo può essere semplice come la lingua utilizzata, i codici di abbigliamento, i codici fisici, ecc. Pertanto, affinché un messaggio possa essere trasmesso nel modo più chiaro possibile, il "mezzo" utilizzato deve essere compreso sia dal mittente che dal destinatario. In termini concreti, ciò significa che il vocabolario e i metodi di comunicazione devono essere adattati e condivisi dal pubblico.

Da un punto di vista sociale, la comunicazione è un aspetto intrinseco dell'esistenza umana, come sottolinea la famosa frase "non si può non comunicare" (Paul Watzlawick, 1967 in "Pragmatica della Comunicazione Umana"). Questa affermazione è fondamentale per comprendere l'ampio ruolo che la comunicazione occupa nella nostra vita. Il suo significato è stato ulteriormente amplificato nell'era delle tecnologie emergenti e dei social network, facilitando azioni rapide come "commentare", "mettere mi piace" e "condividere", creando efficacemente un quadro per le nostre diverse comunicazioni.



Di conseguenza, indipendentemente dal mezzo impiegato, riveliamo invariabilmente informazioni su noi stessi, comprese le nostre emozioni, preferenze e pensieri. Vale la pena notare che mentre la comunicazione può assumere la forma di scambi verbali, una parte sostanziale delle informazioni trasmesse è di natura "non verbale".

Pertanto, si ritiene che la comunicazione possa essere suddivisa in 3 categorie:

- Il verbale (le parole usate)
- Il paraverbale (il tono, il volume, il timbro, ecc. della voce)
- Il non verbale (posizioni del corpo, gesti, ecc.)

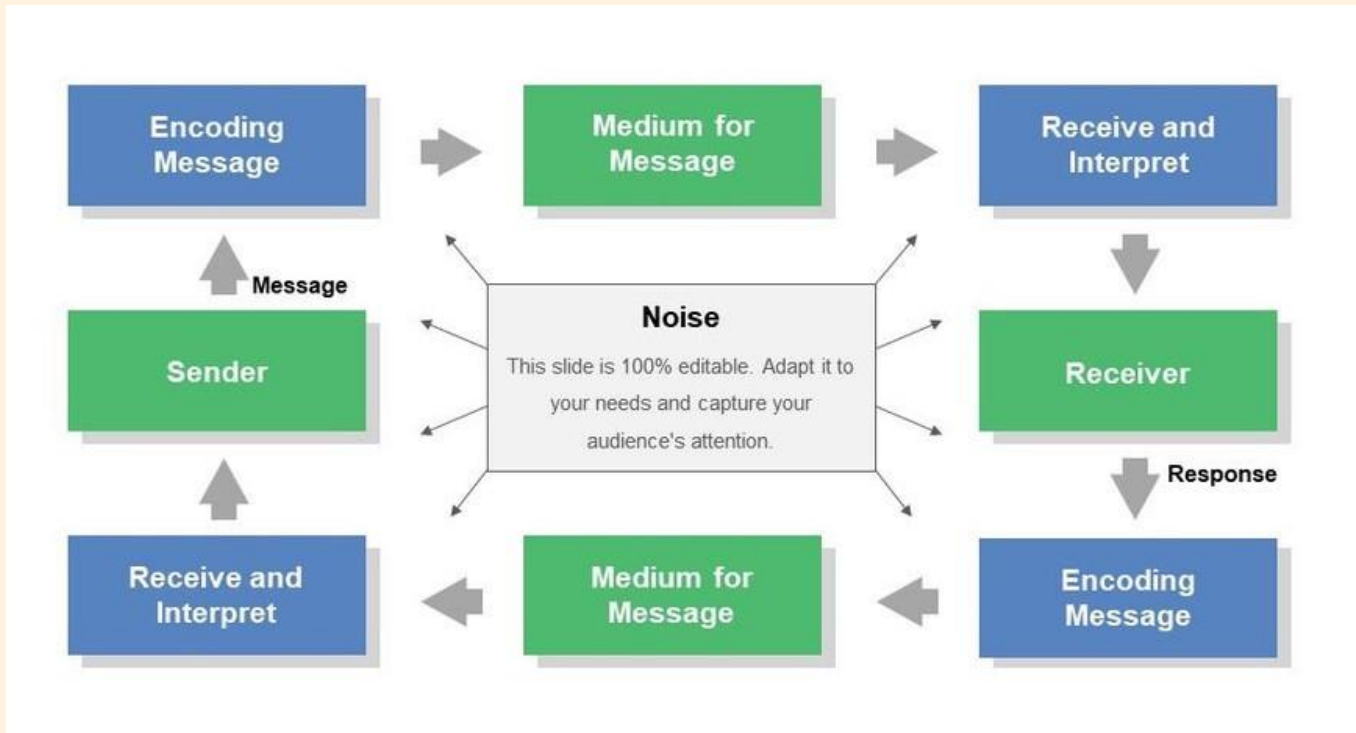
Durante la comunicazione, (stanti gli studi nel 1967 dello psicologo Albert Mehrabian), il verbale puro giocherà solo un ruolo del 7% nella sua trasmissione, il pare verbale il 38% e il non verbale il 55%.

(Dette regole saranno successivamente riviste con l'avvento della P.N.L. la Programmazione Neuro Linguistica di R. Bandler e J. Grinder).

Per comunicare in modo efficace e corretto è quindi fondamentale tenere a mente gli elementi che influenzano la trasmissione delle informazioni. Ad esempio, perché gli uomini e le donne d'affari si vestono quasi sempre in giacca e cravatta, disprezzando il caldo? Anche se "i vestiti non fanno l'uomo", contribuiscono alla una prima impressione e trasmettono un senso di professionalità.

Quindi, prima di parlare, chiediti quale immagine vuoi proiettare e come puoi ottenerla. Ad esempio, la comunicazione e la psicologia hanno esaminato il simbolismo dei colori. Se si vuole dare una sensazione di leadership, è generalmente consigliabile utilizzare il blu. Al contrario, con il giallo, sarà una sensazione di gioia, energia e intelligenza che verrà messa in evidenza. Certo, non si tratta di vestirsi interamente di giallo, e nemmeno di puntare tutto sul colore della camicia durante il prossimo colloquio di lavoro. Tuttavia, la conoscenza dei colori e del loro significato può essere un piccolo vantaggio nel controllo dell'immagine inviata. E questa è la base del parlare in pubblico.

Transmission Model of Communication

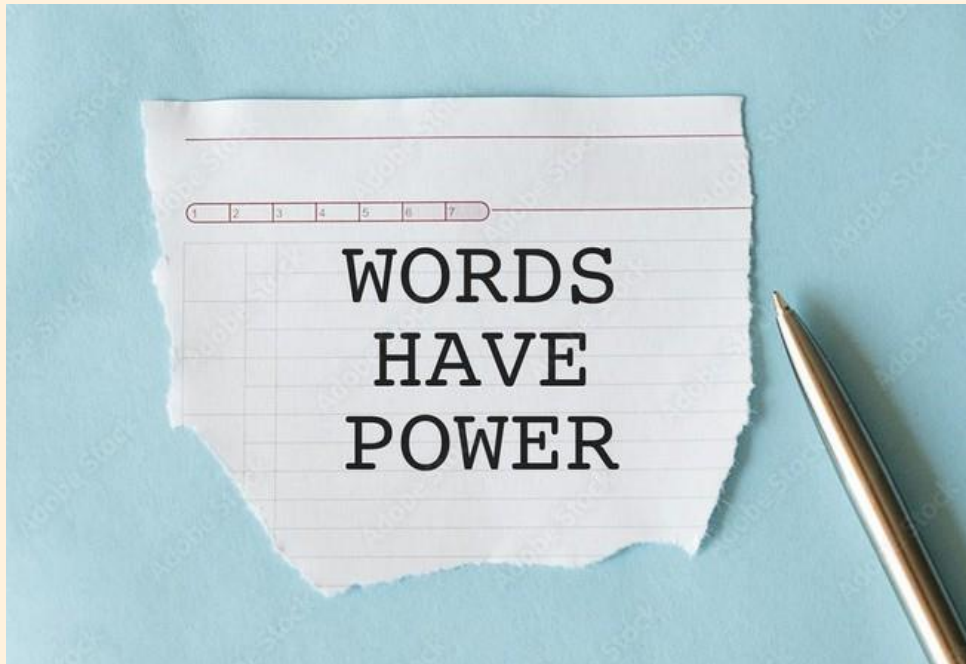


Per riassumere i diversi aspetti della comunicazione, possiamo riprendere lo schema ideato da Roman Jakobson (v. “sei aspetti della comunicazione” e le “6 funzioni del linguaggio”) e interpretarlo come segue:

Per il mittente, l'atto di comunicazione consiste nel trasmettere un concetto, un'idea, un pensiero e un'informazione al destinatario. Per fare questo, deve esprimerlo attraverso un messaggio. Per essere compreso, questo messaggio è inviato e ricevuto grazie a un codice comune (il mezzo) che può essere composto da diversi elementi (ad esempio codici linguistici (lingue), segni scritti (alfabeto), gesti, immagini e simboli).

Questo messaggio utilizza un canale (il mezzo) che consente il contatto con il destinatario. Si distingue tra i canali psicologici interni del mittente e del ricevente (i cinque sensi) e i canali esterni (radio, computer, ecc.) che servono a trasmettere il messaggio attraverso il tempo e lo spazio. Il fatto che il destinatario di un messaggio possa rispondere ad esso (ad esempio verbalmente, gestualmente) costituisce il feedback. Ricordiamoci che la comunicazione sarebbe solo informazione senza quest'ultima parte.





Source 1: <https://stock.adobe.com/>

Caratteristiche del parlare in pubblico

Parlare in pubblico è l'atto di tenere un discorso o una presentazione a un pubblico, in genere in un ambiente formale, con l'intenzione di informare, persuadere o intrattenere. In questo caso, parlare in pubblico è una sottocategoria della comunicazione. Come abbiamo detto in precedenza, in ogni comunicazione viene identificato un pubblico. Può trattarsi di una singola persona o di un pubblico di persone diverse. Il destinatario può essere osservabile e quantificabile in termini concreti o meno. Nel caso di trasmissioni televisive o radiofoniche, ad esempio, non viene mai identificato in modo coerente e non ci si rivolge mai direttamente (presenza di telecamere, microfoni, ecc.). Ma anche in questi casi specifici, le caratteristiche del pubblico sono definite e condizionano il messaggio e le modalità di trasmissione.

Spesso, quando si comunica con un pubblico, non si tratta tanto di uno scambio quanto di un monologo. Ciò che può creare ulteriore stress è che tutta l'attenzione dei partecipanti è fissa sulla persona che sta parlando. La particolarità del parlare in pubblico è che ha le sue regole. Infatti, quando parli, esci dall'ombra, per così dire. La nostra scelta delle parole, il modo in cui le diciamo e il modo in cui ci presentiamo influenzeranno la percezione del pubblico di quello stesso messaggio e quindi il modo in cui viene ricevuto. Per estensione, può anche condizionare la percezione che il pubblico ha di noi. Questo è probabilmente il motivo per cui parlare in pubblico è una delle principali paure degli studenti. Un'altra caratteristica del pubblico parlante è che utilizza principalmente la forma orale. Sebbene sia possibile comunicare attraverso una varietà di media, parlare in pubblico si basa principalmente sulla voce.

Anche se è molto comune avere a disposizione degli ausili visivi durante un evento di public speaking, sapersi distaccare da essi e catturare l'attenzione del pubblico è fondamentale. Per questo motivo, è necessario tenere presente che il nostro pubblico non sarà in grado di memorizzare tutte le informazioni che gli forniamo. Il cervello umano si concentra su alcuni elementi salienti e trascurava il resto. È quindi fondamentale avere una comunicazione chiara e precisa in modo che le menti dei nostri interlocutori non offuschino gli elementi che poniamo come essenziali. Allo stesso modo, il tempo di concentrazione per un discorso orale a volte può essere più difficile. Uno studio condotto da Microsoft Canada nel 2015 mostra che il tempo medio di concentrazione è di 8 secondi. Sì, 8 secondi! Con l'avvento degli smartphone e dei social network, il nostro cervello è sempre più abituato a continui stimoli. Questo studio ci permetterà di costruire e strutturare il nostro pubblico parlante, tenendo conto della scarsa concentrazione umana. Quindi, è importante essere consapevoli degli effetti del tempo sulla concentrazione del nostro pubblico. Dovresti quindi essere consapevole che dopo 8 secondi c'è una buona probabilità che il tuo pubblico si sia concentrato su qualcos'altro. Per fare ciò, pensa ad aggiungere variazioni al tuo discorso, cambiare il ritmo, cambiare i toni e le voci, muoverti sul palco e aggiungere altri supporti (ad es. immagini, audio, grafica).

Tutto ciò che serve per mantenere il tuo pubblico attento!

Inoltre, la comunicazione orale è immediata. Cioè, non può essere cancellato o modificato. Una volta che le parole sono uscite dalla nostra bocca, non c'è possibilità di cancellarle. Pertanto, le parole devono essere scelte con grande cura. Avere questo in mente ti fa capire l'importanza di ogni parola e di ogni intonazione. Preparare il discorso in anticipo ti aiuterà a evitare situazioni imbarazzanti come le incomprensioni. Questo è tanto più importante perché uno scarso apprezzamento del messaggio potrebbe danneggiare seriamente il vostro speech. In effetti, una volta che si è formato un pregiudizio, è particolarmente difficile sbarazzarsene.

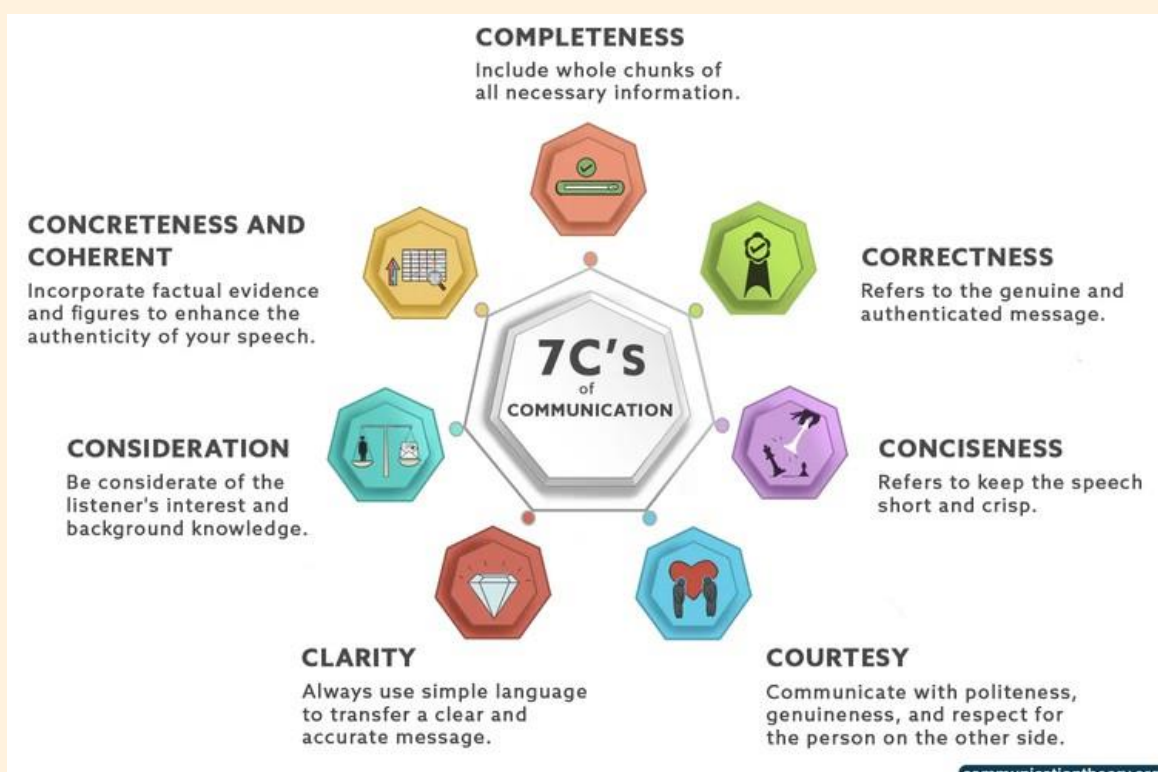
Se il pregiudizio, l'idea fatta, è difficile da annullare, è anche importante considerare che, secondo uno studio dell'Università di Glasgow e Princeton, ci vuole circa mezzo secondo per fare una buona o cattiva impressione.

Questa figura mostra l'importanza della comunicazione non verbale e para verbale. Infatti, con un semplice "buonasera", il timbro della voce verrà analizzato dall'orecchio interno e permetterà al nostro uditorio di farsi un'idea di noi. Lo studio, che si è concentrato in particolare sulla percezione della voce, ha dimostrato che gli uomini che alzavano la voce e le donne che la modulavano erano percepiti come più affidabili. I toni di voce più bassi, d'altra parte, davano l'impressione di una grande professionalità.

Questi studi dimostrano l'importanza della comunicazione (verbale e non verbale) e soprattutto degli elementi alla base di un discorso. Prenderli in considerazione ti permette di essere meglio preparato per il tuo discorso e di ottenere risultati migliori.

Le 7 C della comunicazione

Le 7 C della comunicazione, spesso indicate come i principi di una comunicazione efficace, sono un insieme di principi guida che aiutano gli individui e le organizzazioni a comunicare in modo più chiaro ed efficiente. Questi principi sono stati originariamente sviluppati da Scott M. Cutlip e Allen H. Center nel loro libro "Effective Public Relations", pubblicato per la prima volta nel 1952. Nel corso del tempo, questi principi sono stati ampiamente adottati e adattati a varie forme di comunicazione, tra cui il parlare in pubblico, la comunicazione scritta e le interazioni interpersonali.



Le 7 C della Comunicazione sono essenziali in diversi contesti professionali, dal business alle pubbliche relazioni, fino alle relazioni interpersonali. Facilitano una comunicazione efficace e significativa, aiutando gli individui e le organizzazioni a trasmettere chiaramente il loro messaggio, creare fiducia e stabilire forti connessioni con il loro pubblico. Aderendo a questi principi, i comunicatori possono migliorare la loro efficacia e raggiungere i loro obiettivi di comunicazione, riducendo al minimo il rischio di incomprensioni e interpretazioni errate.

Chiaro:

la prima "C" sottolinea l'importanza della chiarezza nella comunicazione. Una comunicazione chiara significa che il messaggio è facile da capire, senza spazio per ambiguità o confusione. Si tratta di usare un linguaggio diretto, evitare il gergo e organizzare le informazioni in modo logico.

Conciso:

Essere concisi significa trasmettere il messaggio in modo breve e diretto. In un mondo in cui le persone sono inondate di informazioni, la brevità è apprezzata. I comunicatori efficaci possono trasmettere il loro messaggio in modo efficace senza dettagli inutili o contenuti riempitivi.

Concreto:

La concretezza nella comunicazione implica essere specifici e fornire fatti e dettagli concreti a supporto del tuo messaggio. Aiuta a costruire fiducia e credibilità, poiché affermazioni vaghe o astratte possono portare allo scetticismo.

Corretto:

la correttezza implica l'uso della grammatica, della sintassi e del linguaggio propri. Gli errori di comunicazione possono erodere la fiducia e la credibilità, quindi è fondamentale assicurarsi che i messaggi siano grammaticalmente corretti e privi di errori.

Premuroso:

Considerazione nella comunicazione significa essere consapevoli delle esigenze e delle prospettive del tuo pubblico. I comunicatori efficaci adattano i loro messaggi agli interessi e alle preoccupazioni del loro pubblico, mostrando empatia e rispetto.



Completo:

Completezza significa fornire tutte le informazioni necessarie affinché l'utente comprenda appieno il messaggio. Tralasciare dettagli essenziali può portare a fraintendimenti o interpretazioni errate.

Cortese:

La comunicazione cortese è educata e rispettosa. Riflette la professionalità e favorisce relazioni positive. L'uso di un linguaggio cordiale e di un tono rispettoso è fondamentale sia nella comunicazione scritta che in quella verbale.

1.2 Comprendere i diversi punti di vista

Poiché la comunicazione implica lo scambio di informazioni tra individui, è importante sottolineare l'aspetto cruciale del riconoscimento e del rispetto delle diverse prospettive durante l'interazione.

Che cos'è il punto di vista?

Il punto di vista (POV Point of view) nel parlare in pubblico e nella comunicazione si riferisce alla prospettiva o alla posizione da cui un oratore o un comunicatore presenta le proprie informazioni o messaggi. È come guardare una situazione attraverso gli occhi di qualcun altro. Immagina un'angolazione della telecamera in un film: il modo in cui la telecamera è posizionata può cambiare il modo in cui vedi una scena. Allo stesso modo, nella comunicazione, il punto di vista influenza il modo in cui il tuo pubblico percepisce il tuo messaggio.



Source 3: https://en.wikipedia.org/wiki/Point_of_view_%28philosophy%29



Diversi punti di vista

Ci sono diversi punti di vista che puoi usare quando comunichi:

Prima persona: questo è quando parli dal tuo punto di vista, usando parole come "io", "me" o "noi". Ad esempio, "Credo che..."

Seconda persona: si tratta di rivolgersi direttamente al pubblico con parole come "tu" o "tuo". Ad esempio, "Dovresti considerare..."

Terza persona: qui parli di qualcuno o di qualcos'altro, usando parole come "lui", "lei", "esso" o "loro". Ad esempio, "Dicono che..."

Obiettivo: si verifica quando si forniscono informazioni senza esprimere opinioni o sentimenti personali. È come riportare i fatti senza prendere posizione.

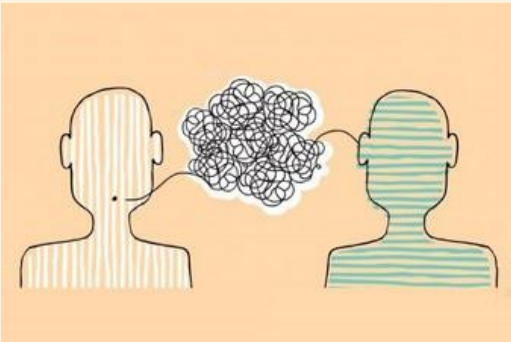
È fondamentale ricordare che, anche se un'idea è chiara a noi, non è detto che lo sia agli altri! Anche se abbiamo codici comuni (ad esempio lingue, simboli), questi risuonano in modo diverso con ogni individuo.

Una comunicazione efficace, in sostanza, implica la trasmissione di un messaggio utilizzando codici condivisi considerando la prospettiva del pubblico. È quindi fondamentale creare un discorso che sia allo stesso tempo generale e particolare per entrare in risonanza con ogni individuo. Non c'è un segreto per questo: ci vuole molta preparazione.

Se le prospettive divergono in modo significativo, può comportare una perdita di attenzione del pubblico. Per evitare che ciò accada, è fondamentale mantenere l'impegno offrendo uno speech che risuoni con tutti. Come accennato in precedenza, la struttura stessa del tuo discorso gioca un ruolo fondamentale nel sostenere l'interesse del tuo pubblico. Se il tuo discorso si allontana troppo dalla prospettiva del tuo pubblico, questo potrebbe diventare resistente, facendo sì che il tuo messaggio manchi il bersaglio. Al contrario, avere un pubblico già allineato con la tua causa non è sempre la soluzione ideale. Ripetere idee o informazioni familiari spesso si rivela una strategia inefficace per mantenere il coinvolgimento del pubblico. Immagina di non poter accontentare tutti: Questo potrebbe essere vero e anche il tuo pubblico sarà probabilmente molto diversificato.



Tuttavia, nella stragrande maggioranza dei casi, c'è un elemento comune che accomuna le diverse persone che compongono il tuo pubblico. Saperlo riconoscere ti permetterà di costruire un discorso e un'argomentazione più efficaci. D'altra parte, grazie a una buona preparazione prima di parlare, sarai in grado di affrontare le peggiori missioni e critiche che potrebbero sorgere. Per questo motivo, non trascurare mai questa fase di preparazione. Non c'è niente di peggio che rimanere in silenzio quando qualcuno ti fa una domanda o critica il tuo discorso. Sembra un segno di sconfitta. Sii sicuro di te stesso, del messaggio che desideri trasmettere e prepara il tuo discorso il più possibile per evitare un vuoto in caso di disaccordo. Assicurati che il disaccordo non riguardi un malinteso e che il tuo messaggio sia compreso da tutti. Per questo, non esitare a riformulare, a usare esempi, immagini o metafore (alcuni esempi verranno forniti in seguito).



Al contrario, avere un pubblico che è già allineato con la vostra causa non è sempre la soluzione ideale. Ripetere idee o informazioni familiari spesso si rivela una strategia inefficace per mantenere l'impegno del pubblico.

Source 4: <https://www.thelacanianreviews.com/of-what-use-is-a-misunderstanding/>

Conclusion

Nel parlare in pubblico e nella comunicazione, il punto di vista è uno strumento potente. Modella il modo in cui il tuo pubblico percepisce il tuo messaggio, influenza le loro emozioni e azioni e può rendere la tua comunicazione più efficace. Quindi, scegli saggiamente il tuo punto di vista, considerando il tuo pubblico, lo scopo e il messaggio che vuoi trasmettere. In questo modo, puoi diventare un comunicatore più abile e influente.



1.3 USO DEL LINGUAGGIO NEL PARLARE IN PUBBLICO

Usare un linguaggio positivo nella comunicazione

Sia nel marketing che nella retorica, il concetto di linguaggio positivo è prevalente. Il linguaggio positivo presuppone che usando espressioni, parole e linguaggio del corpo che instillano uno stato mentale positivo, ridurrà la tensione e il conflitto o la critica. Pertanto, il linguaggio positivo evita le espressioni negative (ad esempio, non devo mangiare cioccolato), le espressioni di dubbio (ad esempio, il cioccolato potrebbe essere abbastanza grasso), il vocabolario legato alla paura (ad esempio, se penso al cioccolato potrei ingrassare) e le espressioni di opposizione (ad esempio, cioccolato o un biscotto?).

Il linguaggio positivo segue anche due semplici regole retoriche.

Il primo è che il nostro cervello non registra forme negative, se non del tutto. Infatti, nella frase "I must eat chocolate", l'informazione che viene maggiormente mantenuta è "eat chocolate". In questo modo, il nostro cervello ha eliminato ciò che considera superfluo, con il rischio di cambiare completamente il significato della frase.

Questo perché non ci concentriamo su ogni parola che ascoltiamo o leggiamo, ma sull'intera frase. Un famoso test lo dimostra chiaramente; se riesci a leggere questa citazione, allora stai usando lo spirito del tuo cervello: *"L'unica cosa che dobbiamo temere è la paura di temere"*.

Immagino che non hai avuto grandi difficoltà a leggere il testo. Se questo accade nella comunicazione scritta, immaginate la selezione delle informazioni che avviene nella comunicazione orale!



Il potere della comunicazione positiva

La comunicazione è un elemento centrale in ogni aspetto della nostra vita. Che tu stia stabilendo nuove relazioni, gestendo account personali o costruendo un rapporto con i tuoi clienti al lavoro, il modo in cui ti esprimi influisce sul modo in cui gli altri ti prendono e se il tuo approccio viene percepito come positivo o negativo. Tuttavia, può essere facile concentrarsi sul linguaggio negativo senza nemmeno rendersene conto.

Alcuni esempi di frasi e linguaggio negativi utilizzati quotidianamente includono:

- Perché no?
- Non c'è problema.
- Non posso lamentarmi.

Queste frasi sono generalmente destinate a suonare positive, tuttavia, il cervello umano ha un naturale pregiudizio negativo e quindi evocherà inconsciamente un elenco di motivi per cui non fare qualcosa, problemi associati a un compito o cose di cui lamentarsi durante l'elaborazione di queste parole.

Invece, prova a sostituire queste frasi con affermazioni più positive, come ad esempio:

- Suona bene per me.
- Va benissimo.
- Sta andando tutto bene, grazie per avermelo chiesto.

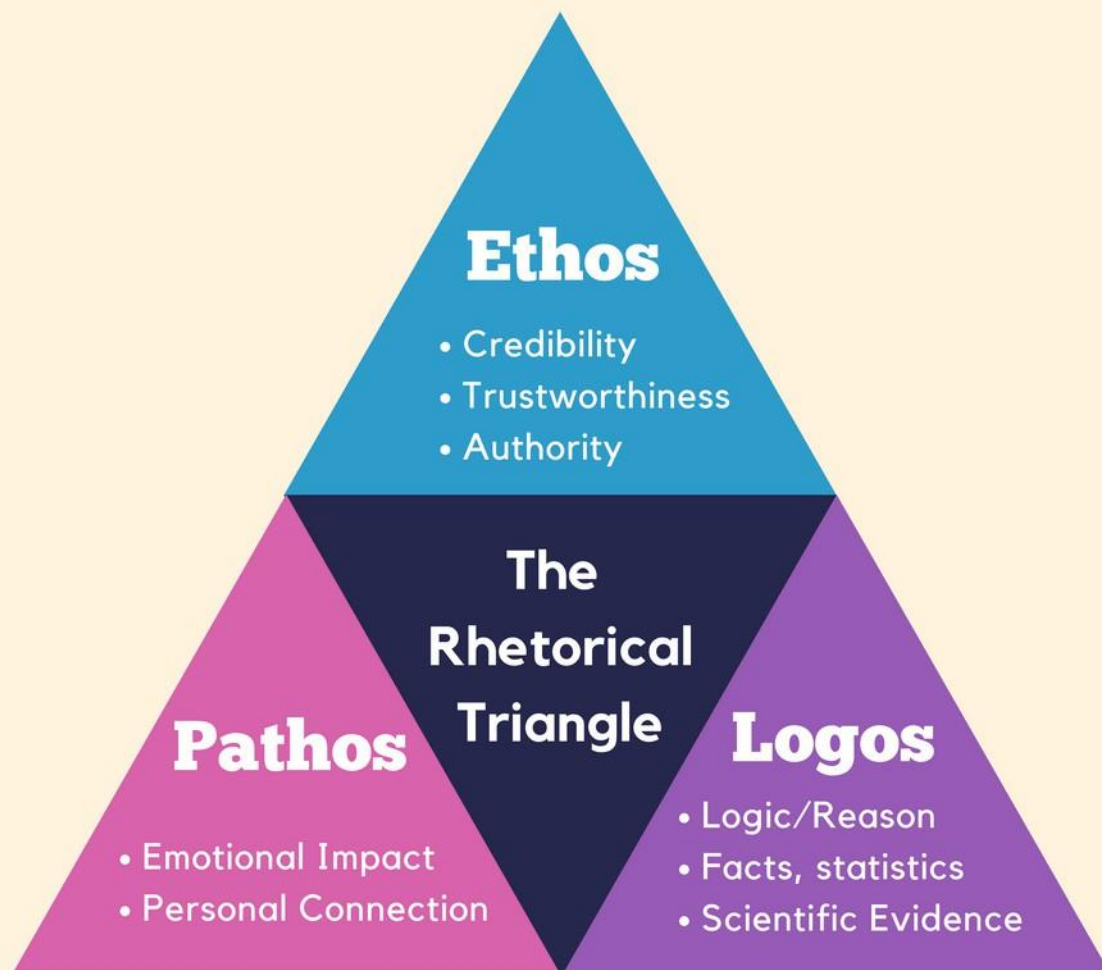
Naturalmente, gli esempi di cui sopra non hanno un impatto troppo forte su di noi in entrambi i casi sul posto di lavoro, ma è utile capire come apportare questi lievi cambiamenti al modo in cui comunichiamo può fare la differenza nel modo in cui il nostro messaggio viene recepito dall'altra parte e può avere un grande impatto sul risultato complessivo di una conversazione.

Non solo adattare il modo in cui trasmetti i tuoi messaggi può migliorare la reazione o l'esito di una situazione, ma il linguaggio positivo può anche rafforzare i lobi frontali del cervello e promuovere la funzione cognitiva. In parole povere, ascoltare e usare un linguaggio positivo può farti sentire bene sotto ogni aspetto, mentre il linguaggio negativo può bloccare i naturali meccanismi di riduzione dello stress del cervello.

Fonte: <https://staffsquared.com/blog/the-power-of-positive-communication/>

Ethos, Pathos, Logos - I tre pilastri della comunicazione persuasiva

Migliaia di anni fa, Aristotele ci ha fornito tre modi per attirare un pubblico, e si chiamano logos, pathos ed ethos.



Ethos: l'appello all'etica

Che cos'è Ethos? L'ethos, derivato dalla parola greca per "carattere" o "etica", ruota attorno allo stabilire la tua credibilità e il tuo carattere come comunicatore. Prima che il tuo pubblico possa essere persuaso dalle tue parole, deve fidarsi di te. Che tu stia creando una presentazione, scrivendo una domanda di lavoro o insegnando un workshop, la fiducia è la base.

Costruire l'ethos: ci sono diversi modi per costruire l'ethos. Puoi scegliere con cura la lingua e il vocabolario in modo che corrispondano al tuo pubblico e al tuo argomento. Presentarsi onestamente, prestare attenzione al proprio aspetto e alle interazioni digitali, concentrarsi sul design, sulla funzionalità e sui contenuti, contribuiscono a creare fiducia. Inoltre, la competenza nella tua materia è fondamentale. Tieni presente che costruire un'etica richiede tempo e fatica, ma può essere persa in pochi minuti se la tua credibilità viene messa in discussione.

Pathos: il fascino delle emozioni

Che cos'è il Pathos? Pathos, che deriva dalla parola greca per "sofferenza" ed "esperienza", consiste nel fare appello alle emozioni del pubblico. Le persone hanno maggiori probabilità di essere persuase da qualcuno con cui possono relazionarsi emotivamente.

Utilizzo di Pathos: Pathos può essere uno strumento potente se usato in modo responsabile. Si tratta di far provare al pubblico un'emozione che lo spinga ad agire. Che si tratti di felicità, compassione, nostalgia o persino rabbia, le emozioni possono spingere le persone ad agire, anche su piccola scala. L'uso efficace del pathos include l'uso di un linguaggio semplice e significativo, un tono di voce emotivo (sia parlato che scritto), pause ben posizionate e metafore o storie emotive. È importante usare il pathos con cautela, poiché il pubblico può riconoscere i tentativi di manipolare le proprie emozioni. Questo appello è particolarmente efficace se usato all'inizio per catturare l'attenzione del pubblico e alla fine per lasciarlo con una convinzione duratura.

Logos: l'appello alla logica

Che cos'è Logos? Logos, radicato nella parola greca per "ragione" o "logica", si basa sul convincere il tuo pubblico attraverso argomenti logici e ragionati.

Sfruttare i loghi: per persuadere l'uso dei loghi, è necessario fornire un supporto fattuale per le proprie affermazioni e posizioni. Ciò include testimonianze, sondaggi e altri dettagli rilevanti. Logos implica la documentazione del tuo punto di vista con narrazione, argomenti logici, fatti, dati storici, prove registrate e analogie letterali. La chiave è trovare informazioni e argomenti che contano per il tuo pubblico e presentarli in un modo che abbia senso per loro.

In conclusione, Ethos, Pathos e Logos sono i capisaldi della comunicazione persuasiva. Ethos stabilisce la tua credibilità e il tuo carattere, Pathos attinge alle emozioni per far sentire e agire il tuo pubblico, e Logos impiega la logica e la ragione per vincere attraverso prove e argomenti solidi. Padroneggiare questi tre pilastri ti aiuterà a diventare un comunicatore e un oratore pubblico più efficace, in grado di influenzare e persuadere il tuo pubblico con finezza.

La teoria dialogica del parlare in pubblico

La teoria dialogica del parlare in pubblico è una teoria che enfatizza l'importanza della conversazione nel parlare in pubblico. Dice che l'obiettivo del parlare in pubblico dovrebbe essere quello di creare un ambiente in cui sia l'oratore che il pubblico siano coinvolti l'uno con l'altro e in cui entrambe le parti apprezzino ciò che l'altra ha da dire. Ad esempio, un politico può usare parole diverse quando parla con un gruppo di agricoltori rispetto a quando parla con i professori dell'università. Questo perché un pubblico diverso capirà le frasi in modo diverso, in base al loro background. La teoria dialogica afferma che la comunicazione è uno scambio, non una semplice trasmissione di informazioni.

Parlare in pubblico è importante perché ci aiuta a capire lo scopo della comunicazione. Gli oratori spesso cercano di produrre una risposta dal loro pubblico utilizzando tecniche retoriche.



La persuasione, ad esempio, mira a cambiare l'atteggiamento o l'azione di una persona attraverso la comunicazione. Non tutti i discorsi sono strutturati allo stesso modo. Anzi, hanno le loro funzioni, i loro ruoli e i loro aspetti.

Pertanto è importante conoscerli prima di iniziare a strutturare il proprio discorso.

1.4 Tipi di discorsi

Un discorso è una comunicazione orale strutturata e mirata fornita da un individuo per trasmettere idee, informazioni, emozioni o opinioni a un pubblico. In genere comporta un inizio, una parte centrale e una fine chiari, organizzati attorno a un messaggio o a un tema centrale.

I discorsi, spesso, vengono svolti in vari contesti, come eventi pubblici, presentazioni accademiche, discorsi politici o incontri sociali, e fungono da potente mezzo per entrare in contatto con un pubblico, ispirare azioni, condividere conoscenze o esprimere i propri desideri e convinzioni.

I discorsi efficaci sono caratterizzati dalla loro capacità di coinvolgere, informare o persuadere gli ascoltatori, rendendoli uno strumento vitale per la comunicazione sia in ambito personale che professionale.

Qui discuteremo le cinque principali forme di discorso:

- Discorso narrativo
- Discorso descrittivo
- Discorso esplicativo
- Discorso persuasivo
- Discorso ingiuntivo

I discorsi possono essere classificati in diverse categorie distinte in base ai loro specifici obiettivi e metodi di comunicazione. I **discorsi naturali** raccontano una storia, spesso coinvolgendo il pubblico con una struttura narrativa, personaggi e trama avvincenti. I discorsi descrittivi dipingono vividamente un'immagine con le parole, fornendo descrizioni sensoriali dettagliate per aiutare il pubblico a immaginare una scena, un oggetto o un'esperienza.

I **discorsi esplicativi** mirano a chiarire argomenti complessi scomponendoli in termini e concetti più semplici, rendendoli più accessibili al pubblico.

I **discorsi persuasivi** sono progettati per influenzare l'opinione del pubblico o il tuo comportamento, impiegando argomenti, prove e appelli emotivi per sostenere un particolare punto di vista. Questi possono impegnarsi in un dibattito o in un discorso, presentando prospettive contrastanti su una questione mentre sostengono una parte.

I **discorsi ingiuntivi**, noti anche come discorsi direttivi, guidano il pubblico su quali azioni intraprendere, offrendo istruzioni o raccomandazioni chiare.

Ognuno di questi tipi di discorso ha uno scopo unico e impiega strategie distinte per trasmettere efficacemente il messaggio previsto e avere un impatto sul pubblico. Possiamo discutere i problemi e le caratteristiche di questi diversi tipi di discorso nella tabella seguente.



Queste forme di discorso possono naturalmente essere mescolate e confuse. Tuttavia, avere in mente le diverse strutture del discorso ci permette di definire meglio gli obiettivi del nostro discorso definendo un obiettivo, una modalità di comunicazione e quindi una strategia comunicativa.



1.5 Preparati a parlare in pubblico

La paura di trovarsi di fronte a un pubblico è senza dubbio una delle più diffuse. Niente panico, niente è irreparabile. Uno degli esercizi che puoi fare è prepararti mentalmente a parlare in pubblico.



Source 9: <https://www.canva.com/photos/MAEEtcIPLzA-public-speaking-class/>

Per prepararsi a parlare in pubblico, si possono prendere in considerazione diversi esercizi. Il primo sarebbe semplicemente quello di parlare con un muro. Sfida te stesso a parlare con questo essere inanimato per almeno due minuti. Questo esercizio ti aiuterà a mantenere un livello soddisfacente di energia e volume per catturare l'attenzione del tuo pubblico. In effetti, ciò che spesso crea confusione quando si parla a un pubblico che si può vedere sono le reazioni e le espressioni sul viso. Non c'è niente di peggio come una persona che sbadiglia durante il tuo discorso, persone che guardano i loro smartphone o facce inerti con poca reazione. Se sei addestrato a parlare con un muro, abituato a un "interlocutore" che non reagisce, questo ti permetterà di reagire in modo più costruttivo e senza mettere in pericolo il tuo discorso, se il pubblico lo fa e non reagisce alle tue battute o riferimenti.



Conclusion

In conclusione, questa unità ha fornito un'esplorazione completa e fondamentale delle diverse sfaccettature della comunicazione, fornendoci strumenti essenziali per diventare comunicatori efficaci e riflessivi. Abbiamo approfondito le fondamenta della comunicazione, comprendendo come vengono creati e trasmessi i messaggi. Il potere persuasivo dell'ethos, del pathos e del logos è stato rivelato, permettendoci di fare appello sia alla ragione che all'emozione con credibilità. Abbiamo imparato l'importanza di considerare diversi punti di vista, favorendo l'empatia e l'adattabilità nelle nostre interazioni. Le 7 C della comunicazione agiscono come principi guida, garantendo chiarezza, concisione, coerenza e altro ancora nei nostri messaggi. Infine, il nostro viaggio attraverso i vari tipi di discorsi ha ampliato i nostri orizzonti, offrendo una serie di tecniche per informare, intrattenere, persuadere e guidare il nostro pubblico.

Queste preziose intuizioni e competenze ci saranno -senza dubbio- utili mentre continuiamo il nostro viaggio di comunicazione in vari contesti personali, accademici e professionali.

Ulteriori approfondimenti

- <https://www.grammarly.com/blog/figure-of-speech/> To learn more about figure of speech
- <https://kpu.pressbooks.pub/businesswriting/chapter/the-rhetorical-triangle-ethos-pathos-and-logos/>
- <https://staffsquared.com/blog/the-power-of-positive-communication/>
- <https://www.colorpsychology.org/>
- <https://adonis.lalib.fr/E9782370540508.pdf>
- “Attention spares, Consumer Insights”, Microsoft Canada, 2015, <https://dl.motamem.org/microsoft-attention-spans-research-report.pdf>





UNITA' 2

SVILUPPARE UNA COMUNICAZIONE EFFICACE E CAPACITÀ DI PARLARE IN PUBBLICO

Finanziato dall'Unione europea. Le opinioni espresse appartengono, tuttavia, al solo o ai soli autori e non riflettono necessariamente le opinioni dell'Unione europea o dell'Agenzia esecutiva europea per l'istruzione e la cultura (EACEA). Né l'Unione europea né l'EACEA possono esserne ritenute responsabili.

2 SVILUPPARE UNA COMUNICAZIONE EFFICACE E CAPACITÀ DI PARLARE IN PUBBLICO

Panoramica

Questa unità completa è stata meticolosamente progettata per fornire alle persone gli strumenti e le tecniche per perfezionare la loro voce parlante ed elevare la loro abilità comunicativa complessiva. Il programma approfondisce le componenti fondamentali di una comunicazione efficace, comprendendo sia gli aspetti verbali che quelli non verbali. Affinando la postura e la chiarezza, i partecipanti non solo aumenteranno la sicurezza in sé stessi, ma padroneggeranno anche l'arte di trasmettere messaggi in modo non conflittuale ma convincente.

Come parte di questa unità poliedrica, i partecipanti acquisiranno competenze preziose per eccellere nella comunicazione personale e professionale, lasciando un impatto duraturo e coltivando relazioni più forti e autentiche. Gli esercizi pratici sono perfettamente integrati per migliorare la proiezione vocale, il linguaggio del corpo e l'ascolto attivo, consentendo così alle persone di creare più connessioni personali, risolvere i conflitti in modo armonioso e alimentare un ambiente di comunicazione positivo e costruttivo.

Esploreremo ulteriormente i quattro stili di comunicazione distinti - assertivo, passivo, aggressivo e passivo-aggressivo - insieme all'integrazione della gamification per rendere la formazione alla comunicazione coinvolgente, interattiva e divertente. Inoltre, l'unità offre approfondimenti sul perfezionamento della resa e dell'espressione vocale, comprendendo intonazione, articolazione, risonanza, volume, ritmo e ritmo.

Queste tecniche fungono da pietra angolare per trasmettere i pensieri con chiarezza cristallina, fiducia incrollabile ed eloquenza persuasiva, favorendo una padronanza completa della comunicazione. Infine, l'unità si concentra sul miglioramento delle abilità linguistiche specifiche in quattro domini critici: chiarezza, tono, volume e ritmo, fornendo ai partecipanti suggerimenti ed esercizi pratici per elevare le loro capacità orali in ciascuna di queste aree.



Scopo

- Sviluppare una voce potente e sicura.
- Coltivare abilità di comunicazione efficace verbale e non verbale.
- Promuovere la comunicazione non violenta.
- Migliorare la postura e la presenza per una comunicazione d'impatto.
- Riconoscere e valutare i diversi stili di comunicazione, comprendendone i punti di forza e di debolezza.
- Applicare tecniche, compresi esercizi di respirazione, per affinare la resa vocale e le capacità espressive.
- Comprendere e mettere in pratica l'importanza della chiarezza, del tono, del volume e del ritmo in una comunicazione efficace.

Risultati attesi

- Capacità di applicare tecniche per comunicare in modo più chiaro ed esprimere i propri pensieri in modo efficace e aumentare la fiducia in sé stessi nella comunicazione.
- Sviluppare tecniche per migliorare la chiarezza, il tono, il volume e il ritmo del parlato, rendendo la tua comunicazione più incisiva.
- Migliorare le capacità di comunicazione non verbale, comprendendo la lingua del corpo e i gesti hanno migliorato la postura e la presenza per lasciare un'impressione duratura.
- Applicare tecniche di comunicazione non violenta per una migliore comprensione ed empatia.
- Impiegare la gamification, le tecniche vocali e una maggiore chiarezza, tono, volume e ritmo per comunicare in modo efficace, sicuro e rispettoso con gli altri.

2.1. Metti potere, chiarezza e fiducia in te stesso nella tua voce parlante

Avere una voce potente e proiettata è essenziale per una comunicazione efficace. In questa sezione, i partecipanti impareranno l'importanza della potenza vocale ed esploreranno varie tecniche per sviluppare e proiettare la propria voce in modo efficace. Capiranno come gli attori con il supporto del respiro, la risonanza vocale e gli esercizi vocali contribuiscono alla potenza vocale. Attraverso esercizi pratici e routine di riscaldamento vocale, i partecipanti rafforzeranno i loro muscoli vocali e impareranno a produrre una voce risonante e d'impatto. Gli esercizi consentirà loro di proiettare la propria voce con sicurezza in vari contesti, assicurando che il loro messaggio raggiunga il loro pubblico con potenza e chiarezza.

Migliorare la chiarezza e l'articolazione del parlato

La chiarezza e l'articolazione sono elementi cruciali per una comunicazione efficace. I partecipanti approfondiranno l'importanza di un discorso chiaro e articolato e il suo impatto sulla trasmissione accurata di idee e messaggi. Si impegneranno in esercizi progettati per migliorare le loro capacità di dizione, pronuncia ed enunciazione. Attraverso “scioglilingua”, esercizi vocali ed esercizi di pronuncia, i partecipanti affineranno la loro capacità di articolare parole e frasi in modo chiaro. Migliorando la loro chiarezza e articolazione, saranno in grado di esprimersi in modo più preciso e garantire che il loro messaggio sia facilmente compreso dagli altri.

Uso del respiro nel parlare in pubblico

La funzione primaria del nostro respiro è quella di facilitare l'assunzione di ossigeno e l'espulsione dell'anidride carbonica, un processo orchestrato dal diaframma (una lamina muscolare sotto i polmoni) e dai muscoli intercostali situati tra le costole. Il respiro non è solo la forza energizzante utilizzata dalle corde vocali per produrre il suono parlato. È anche uno strumento che controlla tutto, dalla potenza vocale al modo in cui sostieni il suono e gestisci il ritmo, la cadenza e l'emozione.

Cominciamo con un semplice esercizio. Inspira profondamente, contando lentamente da uno a cinque, quindi espira gradualmente mentre fai il conto alla rovescia da cinque a uno. Hai notato se c'era ancora aria nei polmoni alla fine di questo esercizio?



Ebbene, la capacità di controllare il respiro mentre si parla gioca un ruolo fondamentale nell'efficacia del discorso. Il tuo respiro ha un impatto diretto sulla qualità del suono che la tua voce produce e la comunicazione risente di ciò. Tuttavia, quando un oratore pubblico affronta lo stress o l'ansia, il suo modello di respirazione spesso subisce notevoli cambiamenti. Invece di utilizzare il diaframma per respiri pieni e controllati, tendono a ricorrere a respiri superficiali e rapidi, spesso guidati dalle spalle. Questa deviazione nello stile di respirazione può interrompere in modo significativo il delicato equilibrio dei gas all'interno del corpo.

Tale respirazione superficiale eccessiva, spesso definita iperventilazione, può amplificare le manifestazioni fisiche dello stress, prolungando potenzialmente i sentimenti di disagio e apprensione mentre si parla in pubblico. Quindi, padroneggiare il controllo del proprio respiro non è solo un'abilità vitale per parlare in pubblico in modo efficace, ma anche un mezzo per mitigare alcuni dei sintomi indotti dallo stress in questo contesto. Nei casi in cui un oratore non ha il controllo sul proprio respiro, spesso si verificano risultati indesiderati come respirazione udibile, respiri superficiali e una voce debole che non si adatta bene a tutto lo spazio di presentazione.

Per capirlo meglio, esploriamo i tre principali tipi di tecniche di respirazione comunemente utilizzate nel parlare in pubblico: respirazione clavicolare, toracica e diaframmatica.

Respirazione clavicolare: quando qualcuno utilizza la respirazione clavicolare, noterai che le sue spalle si muovono su e giù mentre inspirano. Questo tipo di respirazione produce un suono affannoso e superficiale, che non è l'ideale per parlare in modo efficace. Limita la capacità dell'oratore di pronunciare parole con il supporto vocale completo.

Respirazione toracica: i respiratori toracici si basano sui movimenti del torace per la respirazione e spesso effettuano più brevi inspirazioni a causa del parlare velocemente. Questa abitudine può portare a un ciclo perpetuo di inspirazione e conversazione troppo veloce. Il risultato sono respiri superficiali, respiri udibili e frasi che si assottigliano debolmente quando l'oratore si esaurisce alla fine delle frasi.

Respirazione diaframmatica: Tra le tre, la respirazione diaframmatica si distingue come la tecnica più adatta per parlare in pubblico. Con questo metodo, il respiro viene aspirato utilizzando il muscolo diaframma, facendo sì che lo stomaco si espanda leggermente durante l'inspirazione e si rilassi gradualmente durante l'espiazione.



Questa respirazione controllata genera un suono pieno e sostenuto che non è né affannoso né superficiale.

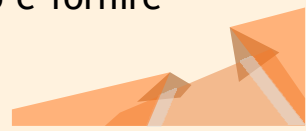


In pratica

A volte ti ritrovi a lottare per mantenere il respiro mentre parli in pubblico. Ciò accade a causa del fatto che il diaframma si stringe perché non si allunga quanto normalmente dovrebbe durante la normale inalazione. La buona notizia è che il diaframma è come qualsiasi altro muscolo: può essere allenato con la pratica.

Prova questo esercizio: sdraiati sulla schiena sul pavimento e posiziona un libro grande, preferibilmente intorno all'ombelico. Mentre inspiri, noterai che il libro si alza verso il soffitto e, mentre espiri, cade sul pavimento. Esercitati a spingere il libro verso l'alto con un'inspirazione di dieci conteggi e poi controlla l'espirazione con un conto alla rovescia di dieci conteggi. Con la pratica, puoi estendere gradualmente la durata delle inspirazioni e delle espirazioni, migliorando la tua capacità di parlare con una voce piena e ben supportata.

Ricorda, fai sempre un respiro quando ne hai bisogno e le tecniche di respirazione corrette non dovrebbero farti sentire stordito o a disagio. Una volta che hai imparato a controllare il respiro, prova a contare ad alta voce mentre espiri e fermati quando noti che la tua voce si affievolisce o perde supporto. Con dedizione e pratica, puoi sfruttare il potere della respirazione diaframmatica per migliorare le tue capacità di parlare in pubblico e fornire presentazioni sicure e potenti.



2.2 Tecniche vocali: Costruire la fiducia in sé stessi attraverso esercizi di allenamento vocale

La voce gioca un ruolo significativo nella fiducia in sé stessi mentre si parla. Questa sezione si occupa di aiutare i partecipanti a sviluppare una voce sicura e autorevole. Esploreranno la connessione tra voce e fiducia in sé stessi, comprendendo come le insicurezze vocali e l'insicurezza di sé possano ostacolare una comunicazione efficace. I partecipanti si impegneranno in esercizi di allenamento vocale volti a costruire la fiducia in sé stessi e a superare le barriere vocali. Questi esercizi possono includere tecniche di modulazione della voce, controllo dell'intonazione ed esplorazione di diverse qualità vocali. I partecipanti impareranno anche strategie per gestire il nervosismo e l'ansia legati al parlare in pubblico, consentendo loro di parlare con sicurezza ed equilibrio.

Enfatizzando lo sviluppo di una voce potente e sicura, i partecipanti acquisiranno le competenze necessarie per affascinare il loro pubblico e trasmettere il loro messaggio con impatto. Capiranno le tecniche per la potenza vocale e la proiezione, assicurandosi che la loro voce si diffonda in ambienti diversi e risuoni con gli ascoltatori. Inoltre, i partecipanti affineranno queste competenze, per comunicare le loro idee in modo preciso ed efficace. Costruendo la fiducia in sé stessi attraverso esercizi di allenamento vocale, i partecipanti supereranno le insicurezze vocali e proietteranno una presenza autorevole quando parlano. In definitiva, questa sezione mira a fornire ai partecipanti gli strumenti per liberare il pieno potenziale della loro voce parlante e comunicare con forza, chiarezza e sicurezza di sé.

Le tecniche vocali sono metodi che ti aiutano a migliorare la qualità e l'espressione della tua voce. Ci sono sei principali tecniche vocali che puoi utilizzare per migliorare le tue capacità comunicative: intonazione, articolazione, risonanza, volume, ritmo e ritmo.



Intonazione

L'intonazione è la variazione di tono della voce. L'intonazione è l'altezza o il basso della voce. L'intonazione può aiutarti a enfatizzare determinate parole o frasi, esprimere emozioni o stati d'animo diversi o indicare diversi tipi di frasi (come domande o dichiarazioni).

Alcuni esempi di intonazione sono:

Intonazione crescente: quando il tono si alza alla fine di una frase (di solito usato per le domande sì/no)

- "Ti piace la pizza?"
- "Vieni con noi?"
- "È vero?"

Intonazione discendente: quando l'intonazione si abbassa alla fine di una frase (di solito usata per affermazioni o comandi)

- "Mi piace la pizza."
- "Vieni con noi."
- "È vero."

Intonazione ascendente-discendente: quando l'intonazione sale e scende alla fine di una frase (di solito usata per le domande wh o le esclamazioni)

- "Cosa ti piace?"
- "Come stai?"
- "Caspita!"



Per migliorare l'intonazione

- Ascolta le persone madrelingua o le registrazioni del parlato e cerca di imitare i loro schemi di intonazione
- Registra il tuo discorso e riascolta per verificare la precisione dell'intonazione
- Usa un'app o un software di analisi dell'intonazione per visualizzare le tue curve di intonazione

Articolazione

L'articolazione è la chiarezza della pronuncia nel tuo discorso. La pronuncia è il modo in cui si producono i concetti di una lingua. L'articolazione può aiutarti a comunicare in modo più chiaro, evitare incomprensioni o ridurre le barriere dell'accento.



Alcuni esempi di articolazione sono:

- Suoni vocalici: i suoni prodotti facendo vibrare le corde vocali senza alcuna ostruzione (come /a/, /e/, /i/, /o/, /u/)
 - "Gatto", "letto", "seduto", "caldo", "tagliato"
- Suoni consonantici: i suoni prodotti dall'ostruzione del flusso d'aria con la lingua, i denti, le labbra o la gola (come /b/, /d/, /f/, /g/, /k/)
 - "Pipistrello", "rosso", "fit", "cane", "gatto"
- Dittonghi: i suoni prodotti dallo scivolamento da un suono vocalico all'altro (come /ai/, /au/, /ei/, /ou/, /oi/)
 - "Mordere", "fuori", "aspettare", "barca", "ragazzo"



Per migliorare la tua articolazione

- Impara i simboli e i suoni fonetici dell'inglese (o di qualsiasi altra lingua) utilizzando un dizionario, un grafico o un'app
- Esercitati a pronunciare ad alta voce coppie minime (parole che differiscono per un solo suono), come ad esempio:
 - Nave/pecore
 - Morso/morso
 - Ventilatore/furgone
- Usa scioglilingua (frasi che contengono molti suoni simili) per migliorare la pronuncia e la fluidità, come ad esempio:
 - Vende conchiglie in riva al mare.
 - Peter Piper raccolse un pezzo di peperoni sottaceto.
 - Quanta legna farebbe una marmotta se una marmotta potesse buttare la legna?

Risonanza



La risonanza è la ricchezza e la pienezza della tua voce. La risonanza è creata dalla vibrazione dell'aria nel tratto vocale, che comprende la gola, la bocca e il naso. La risonanza può aiutarti a proiettare meglio la tua voce, a sembrare più autorevole e sicuro di te ed evitare l'affaticamento o lo sforzo vocale.

Risonanza toracica: quando si sente la vibrazione nella zona del torace (di solito utilizzata per le tonalità più basse)



Risonanza della bocca: quando si sente la vibrazione nella zona della bocca (di solito usata per le altezze medie)

Risonanza della testa: quando si sente la vibrazione nella zona della testa (di solito utilizzata per le tonalità più alte)

Per migliorare la tua risonanza

- Esercitati a canticchiare diverse tonalità e nota dove senti la vibrazione
- Usa una cannuccia per soffiare l'aria mentre emetti suoni e senti la vibrazione in gola
- Canta canzoni che usano risonatori diversi e cerca di abbinare il loro tono e la loro qualità

Volume

Il volume è il volume o la morbidezza della nostra voce. Il volume è controllato dalla quantità di aria espirata dai polmoni e dalla pressione esercitata sulle corde vocali. Il volume può aiutarti ad adattarti a diverse situazioni, pubblici o scopi di comunicazione.

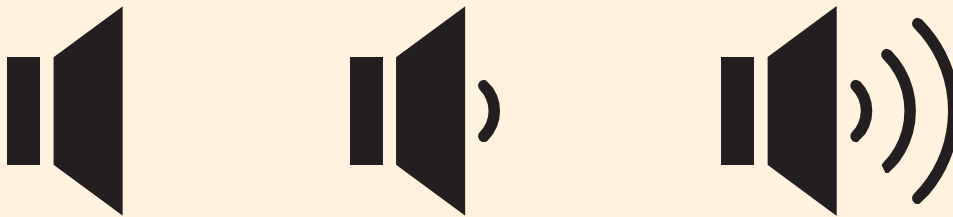
Alcuni esempi di volume sono:

- **Volume alto:** quando parli con un alto livello di volume (di solito usato per grandi gruppi, ambienti rumorosi o che esprimono forti emozioni)
 - "Attenzione, per favore!"
 - "Sono così arrabbiato!"
 - "Riesci a sentirmi?"

- **Volume basso:** quando si parla con un basso livello di volume (di solito usato per piccoli gruppi, ambienti tranquilli o che esprimono intimità o segretezza)
 - "Ti amo".
 - "Non dirlo a nessuno."
 - "Puoi avvicinarti?"

Per migliorare il volume

- Esercitati a respirare profondamente dal diaframma (il muscolo sotto le costole) ed espirare lentamente e costantemente
- Usa un'app o un dispositivo con misuratore di decibel per misurare il livello del volume e regolarlo di conseguenza
- Registrati mentre parli e riascolta per verificare la coerenza e l'adeguatezza del volume



Passo

Il ritmo è la velocità o la velocità del tuo discorso. Il ritmo è influenzato dal numero di parole o sillabe pronunciate al minuto e dalla lunghezza delle pause o delle pause tra le parole o le frasi. Il ritmo può aiutarti a creare interesse, varietà ed enfasi nel tuo speech.

- **Ritmo veloce:** quando parli ad alta velocità o velocità (di solito usato per esprimere eccitazione, urgenza o nervosismo)
 - "Non ci posso credere!"
 - "Sbrigati!"
 - "Al fine di... Uh... beh..."
- **Ritmo lento:** quando parli con una velocità o una velocità bassa (di solito usato per esprimere calma, serietà o riflessione)
 - "Vacci piano."
 - "Questo è importante."
 - "Fammi pensare..."



Per migliorare il tuo ritmo:

- Esercitati a leggere ad alta voce diversi testi e cronometrati
- Usa un metronomo, un'app o un dispositivo per impostare un ritmo per il tuo discorso
- Registrati mentre parli e riascolta per verificare la variazione del ritmo e l'idoneità



Ritmo

Il ritmo è lo schema o il flusso del tuo discorso. Il ritmo è influenzato dall'accento o dall'enfasi che metti su determinate parole o sillabe e dall'intonazione o dalla variazione di tono che usi nelle tue frasi. Il ritmo può aiutarti a trasmettere significato, emozione e atteggiamento nel tuo discorso.

Alcuni esempi di ritmo sono:

Ritmo regolare: quando si parla con uno schema coerente e prevedibile o un flusso (di solito usato per chiarezza, semplicità o monotonia)

- "Mi piace il gelato."
- "Uno, due, tre, quattro."
- "Questo è noioso."

Ritmo irregolare: quando si parla con uno schema o un flusso incoerente e imprevedibile (di solito usato per la complessità, la creatività o la sorpresa)

- "Io urlo, tu urli, tutti urliamo per il gelato."
- "Essere o non essere, questo è il dilemma."
- "Questo è fantastico!"

Per migliorare il tuo ritmo

- Esercitati a sottolineare parole o sillabe diverse in una frase e nota come cambia il significato o il tono
- Usa un'app o un software di melodia per generare diversi modelli di intonazione per le tue frasi
- Registrati mentre parli e riascolta per verificare la diversità e l'espressione del tuo ritmo



2.3 Stili, abilità e tecniche di comunicazione

Stili di comunicazione

Gli stili di comunicazione sono i modi in cui le persone si esprimono verbalmente e non verbalmente. Riflettono la personalità, le preferenze e gli atteggiamenti di una persona. Gli stili di comunicazione possono anche influenzare il modo in cui gli altri ci percepiscono e rispondono. Esistono quattro stili di comunicazione comuni: assertivo, passivo, aggressivo e passivo-aggressivo. Ogni stile ha le sue caratteristiche, i suoi vantaggi e i suoi svantaggi.



Comunicazione assertiva

La comunicazione assertiva è il modo più efficace e rispettoso di comunicare. I comunicatori assertivi esprimono i loro pensieri, sentimenti e bisogni in modo diretto, onesto ed educato. Rispettano gli uni e gli altri allo stesso modo. Ascoltano attivamente, fanno domande, danno feedback e scendono a compromessi quando necessario. Usano anche un linguaggio del corpo sicuro, come il contatto visivo, la postura eretta e i gesti rilassati.

Alcuni esempi di comunicazione assertiva sono:

- "Apprezzo il tuo feedback, ma non sono d'accordo con il tuo punto di vista."
- "Mi sento frustrato quando mi interrompi mentre sto parlando."
- "Ho bisogno di un po' di tempo per portare a termine questo compito. Possiamo parlare più tardi?"

La comunicazione assertiva può aiutarti a:

- Costruire un rapporto di fiducia con gli altri
- Risolvere i conflitti in modo costruttivo
- Esprimi te stesso in modo chiaro e sicuro
- Raggiungi i tuoi obiettivi senza ferire gli altri

Comunicazione passiva

La comunicazione passiva è l'opposto della comunicazione assertiva. I comunicatori passivi non esprimono i loro pensieri, sentimenti e bisogni apertamente o onestamente. Evitano a tutti i costi lo scontro e il conflitto. Spesso sono d'accordo con gli altri o rimangono in silenzio anche quando non sono d'accordo o non sono soddisfatti. Usano anche un linguaggio del corpo sottomesso, come evitare il contatto visivo, postura dinoccolata e gesti irrequieti.

Alcuni esempi di comunicazione passiva sono:

- "Qualunque cosa tu dica."
- "Non mi dispiace."
- "Scusa se ti ho disturbato."

La comunicazione passiva può causare di:

- Perdere il rispetto e la credibilità con gli altri
- Provare risentimento o depressione
- Perdere opportunità o compromettere i tuoi valori
- Creare incomprensioni o confusione

Comunicazione aggressiva

Una comunicazione aggressiva è il modo più distruttivo di comunicare. I comunicatori aggressivi esprimono i loro pensieri, sentimenti e bisogni in modo rude, ostile e intimidatorio. Mancano di rispetto a sé stessi e agli altri allo stesso modo. Non ascoltano, non fanno domande, non danno feedback o non scendono a compromessi. Usano anche un linguaggio del corpo minaccioso, come fissare, indicare e invadere lo spazio personale.

Alcuni esempi di comunicazione aggressiva sono:

- "Sei un idiota."
- "Stai zitto e fai quello che ti dico."
- "Me lo devi."

Una comunicazione aggressiva può portarti a:

- Danneggiare le relazioni e la reputazione con gli altri
- Crea conflitti e nemici
- Perdere la fiducia e la cooperazione degli altri
- Generare paura o rabbia in sé stessi e negli altri



Comunicazione passivo-aggressiva

La comunicazione passivo-aggressiva è una combinazione di comunicazione passiva e aggressiva. I comunicatori passivo-aggressivi esprimono i loro pensieri, sentimenti e bisogni in modo indiretto, disonesto e manipolativo. Fingono di essere d'accordo o di conformarsi a loro, ma segretamente li sabotano o li minano. Usano anche un linguaggio del corpo sarcastico o beffardo, come alzare gli occhi al cielo, alzare le spalle e sorridere le labbra.

Alcuni esempi di comunicazione passivo-aggressiva sono:

- "Va bene.",
- "Qualunque cosa.",
- "Certo." (con un tocco di sarcasmo o disprezzo)
- "Mi dispiace che tu ti senta così." (senza assumersi la responsabilità o scusarsi sinceramente)
- "Lo farò più tardi." (senza alcuna intenzione di farlo)

La comunicazione passivo-aggressiva può comportare:

- Perdere la fiducia e il rispetto degli altri
- Creare tensione e risentimento
- Spreco di tempo ed energia
- Intensificazione di conflitti o problemi

Identificare il tuo stile di comunicazione

Identificare lo stile è uno strumento importante per migliorare le tue capacità comunicative. Comprendendo il tuo stile di comunicazione, puoi capire meglio come interagisci con gli altri e come gli altri possono percepirti.

Rifletti sul tuo stile di comunicazione

Un modo per identificare il tuo stile di comunicazione è riflettere su come comunichi in diverse situazioni. Pensa a come comunichi con amici, familiari, colleghi e sconosciuti. Considera se tendi ad essere più assertivo, aggressivo, passivo o passivo-aggressivo nella tua comunicazione.

Chiedi un feedback

Un altro modo per identificare il tuo stile di comunicazione è chiedere un feedback agli altri. Chiedi ad amici fidati, familiari o colleghi le loro opinioni oneste su come comunichi. Potresti essere sorpreso dal feedback che ricevi e imparare qualcosa di nuovo su te stesso.

Fai una valutazione dello stile di comunicazione

Ci sono molte valutazioni dello stile di comunicazione disponibili online che possono aiutarti a identificare il tuo stile di comunicazione. Queste valutazioni in genere pongono domande sulle tue preferenze e sui tuoi comportamenti comunicativi e forniscono un feedback sul tuo stile di comunicazione dominante.

Considera i tuoi punti di forza e di debolezza

Identificare il tuo stile di comunicazione implica anche riconoscere i tuoi punti di forza e di debolezza. Sei bravo a esprimere i tuoi bisogni e desideri? Tendi a evitare i conflitti? Ti senti a tuo agio nell'affermare in modo assertivo la tua opinione? Comprendere i tuoi punti di forza e di debolezza può aiutarti a migliorare le tue capacità comunicative e a scegliere uno stile di comunicazione appropriato in situazioni diverse.

Pratica diversi stili di comunicazione

Infine, identificare il proprio stile di comunicazione implica la pratica di diversi stili di comunicazione. Sperimenta con l'essere più assertivo o meno aggressivo nella tua comunicazione. Pratica l'ascolto attivo e l'uso di affermazioni in prima persona. Praticando diversi stili di comunicazione, puoi diventare un comunicatore più versatile ed efficace. Ecco alcuni aspetti da considerare:

Essere più assertivi: la comunicazione assertiva implica esprimere i propri pensieri, sentimenti e bisogni in modo chiaro e sicuro, rispettando i diritti e i limiti degli altri. Esercitati a parlare per te stesso in modo rispettoso, esprimendo le tue opinioni e stabilendo dei limiti quando necessario. Ad esempio, puoi esercitarti a farti valere esprimendo con calma il tuo disaccordo o chiedendo chiarimenti quando non capisci qualcosa.

Evitare l'aggressività: la comunicazione aggressiva implica l'espressione dei propri pensieri o sentimenti in un modo che non tiene conto dei bisogni e dei sentimenti degli altri. Esercitati a evitare comportamenti aggressivi come urlare, isolarti o attaccare l'altra persona. Invece, concentrati sull'esprimere i tuoi pensieri e sentimenti senza ricorrere ad attacchi personali. Ricorda, è importante affrontare il problema piuttosto che attaccare la persona. Ad esempio, puoi esercitarti a esprimere le tue preoccupazioni senza incolpare o accusare l'altra persona.

Ascolto attivo: l'ascolto attivo è un'abilità cruciale per una comunicazione efficace. Esercitati a prestare tutta la tua attenzione all'oratore, a mantenere il contatto visivo e a mostrare un genuino interesse per ciò che hai da dire. Evita di interrompere o saltare alle conclusioni. Invece, parafrasa e rifletti su ciò che ha detto l'oratore per assicurarti la comprensione. Praticando l'ascolto attivo, si crea un'atmosfera di rispetto e comprensione, facendo sentire l'altra persona ascoltata e apprezzata.

Uso di affermazioni in prima persona: esercitati a usare affermazioni in prima persona per esprimere i tuoi pensieri, sentimenti e bisogni senza incolpare o accusare gli altri. Concentrandoti sulla tua prospettiva, puoi trasmettere efficacemente il tuo messaggio mantenendo un tono non conflittuale. Ad esempio, puoi esercitarti a usare le affermazioni "io" iniziando le tue frasi con frasi come "sento", "penso" o "ho bisogno". (Per ulteriori informazioni, vedere la parte intitolata "Adattare la comunicazione a stili diversi").

Praticando attivamente diversi stili di comunicazione, puoi sviluppare una maggiore flessibilità e adattabilità nelle tue interazioni. Questo permette di scegliere l'approccio più appropriato in base alla situazione e alle persone coinvolte. Identificare il tuo stile di comunicazione implica riflettere sulle tue preferenze di comunicazione, chiedere feedback, fare una valutazione dello stile di comunicazione, considerare i tuoi punti di forza e di debolezza e praticare diversi stili di comunicazione per vedere quali funzionano meglio per te e in quali situazioni possono essere utilizzati al meglio. Comprendendo il tuo stile di comunicazione, puoi diventare un comunicatore più efficace e costruire relazioni migliori con gli altri.

Riconoscere gli stili di comunicazione negli altri

Riconoscere gli stili di comunicazione negli altri è un'abilità importante per costruire relazioni efficaci. Comprendendo gli stili di comunicazione di coloro che ti circondano, puoi comunicare in modo più efficace con loro, costruire fiducia e rapporto ed evitare conflitti.

Osserva i segnali non verbali

Un modo per riconoscere gli stili di comunicazione negli altri è osservare i segnali non verbali. Presta attenzione al tono di voce, alle espressioni facciali e al linguaggio del corpo. I comunicatori aggressivi possono parlare con un tono forte o ostile, mentre i comunicatori passivi possono parlare a bassa voce o evitare il contatto visivo.

Ascolta attentamente

L'ascolto attivo è un altro modo per riconoscere gli stili di comunicazione negli altri. L'ascolto attivo consiste nel prestare attenzione a ciò che l'altra persona sta dicendo e chiarire la sua posizione parafrasando o ponendo domande. Ascoltando attentamente, puoi comprendere meglio lo stile di comunicazione dell'altra persona e rispondere in modo appropriato.

Analizza la scelta della lingua e delle parole

La scelta della lingua e delle parole può anche fornire indizi sullo stile di comunicazione di qualcuno. I comunicatori aggressivi possono usare un linguaggio di biasimo o affermazioni "tu", mentre i comunicatori passivi possono usare un linguaggio di scuse o affermazioni "non lo so".

Considera le differenze culturali

È importante riconoscere che gli stili di comunicazione possono variare da una cultura all'altra. In alcune culture è preferibile la comunicazione indiretta, mentre in altre è prevista la comunicazione diretta. Comprendere le differenze culturali negli stili di comunicazione può aiutarti a evitare incomprensioni e a costruire relazioni migliori con persone provenienti da contesti diversi.



Adatta il tuo stile di comunicazione



Riconoscere gli stili di comunicazione negli altri implica adattare il proprio stile di comunicazione per adattarsi meglio allo stile dell'altra persona. Se stai comunicando con qualcuno che preferisce uno stile più passivo, potresti dover essere più diretto e assertivo nella tua comunicazione per assicurarti che il tuo messaggio sia compreso.

Adattare la tua comunicazione a stili diversi è un'abilità importante per costruire relazioni efficaci. Adattando il tuo stile di comunicazione allo stile dell'altra persona, puoi comunicare in modo più efficace, evitare incomprensioni e costruire fiducia e rapporto.

2.4 Esercizi pratici per migliorare la capacità orale

Nel mondo di oggi, la comunicazione avviene in varie forme, come conversazioni di persona, presentazioni, telefonate, videochiamate e riunioni online. Pertanto, è più importante che mai migliorare le tue capacità di parlare per comunicare in modo efficace su vari canali.

Una comunicazione efficace è un'abilità vitale in tutti gli aspetti della vita, sia in un ambiente personale che professionale. L'ascolto e la comunicazione sicura possono aiutarti a costruire relazioni, trasmettere idee in modo efficace e raggiungere il successo nella tua carriera. Tuttavia, le capacità di comunicare non sono innate e richiedono pratica e sviluppo. Questo materiale di autoapprendimento è progettato per aiutarti a migliorare le abilità linguistiche specifiche: chiarezza, tono, volume e ritmo.

Ognuna di queste abilità è essenziale per una comunicazione efficace e può avere un impatto significativo sull'impressione che fai sul tuo pubblico.

Attraverso questo materiale, imparerai esercizi pratici che ti aiuteranno a sviluppare queste abilità e diventare un comunicatore più efficace. Con una pratica costante, sarai in grado di trasmettere le tue idee in modo chiaro, catturare l'attenzione del tuo pubblico e stabilire connessioni significative nella tua vita personale e professionale. Quindi, che tu sia uno studente, un professionista o qualcuno che cerca di migliorare le proprie capacità comunicative, questo materiale è per te.

Esercizi per sostenere un discorso chiaro

Esercizi di enunciazione: gli esercizi di enunciazione possono aiutarti a sviluppare la corretta pronuncia delle parole. Prova a pronunciare queste frasi ad alta voce, esagerando ogni suono: "Vende conchiglie in riva al mare" o "New York unica".

Esercizi di pronuncia: gli esercizi di pronuncia possono aiutarti a sviluppare la corretta pronuncia di suoni specifici. Prova a pronunciare queste parole ad alta voce, concentrandoti sul suono corretto: "tre", "scoiattolo", "biblioteca".

Scioglilingua: Gli scioglilingua possono aiutarti a sviluppare una pronuncia rapida e precisa. Prova a dire questi scioglilingua: "Quanta legna farebbe una marmotta se una marmotta potesse buttare la legna?" o "Camion rosso, camion giallo".

Migliorare il tono

Riscaldamento vocale: prima di parlare, prenditi qualche minuto per riscaldare la voce. Prova a canticchiare o cantare una canzone per riscaldare le corde vocali.

Esercizi di respirazione: gli esercizi di respirazione possono aiutarti a controllare la respirazione e mantenere un tono costante. Prova a inspirare per cinque secondi, a trattenerne per cinque secondi e a espirare per cinque secondi.

Leggere con emozione: per migliorare il tuo tono, esercitati a leggere un discorso con emozioni e inflessioni diverse. Prova a leggere lo stesso discorso con rabbia, tristezza, felicità ed eccitazione e osserva come cambia il tuo tono.

Esercitati con il volume

Supporto del respiro: Il supporto del respiro può aiutarti a proiettare la tua voce in modo efficace. Fai un respiro profondo ed espira lentamente mentre parli.

Esercizi di proiezione vocale: gli esercizi di proiezione vocale possono aiutarti a sviluppare la potenza e l'estensione della tua voce. Prova a parlare in diversi volumi, dal sussurro al grido.

Parlare in una stanza grande: Esercitati a parlare in una stanza grande senza microfono per migliorare il volume. Concentrati sul proiettare la tua voce e riempire la stanza con le tue parole.

Lavorare sul ritmo

Mettere in pausa: Mettere in pausa può aiutarti a sottolineare i punti chiave e dare al tuo pubblico il tempo di assorbire il tuo messaggio. Prova a fare una pausa dopo ogni frase o idea.

Enfatizzare le parole chiave: Enfatizzare le parole chiave può aiutarti a trasmettere il significato e mantenere l'attenzione del tuo pubblico. Prova a enfatizzare la parola più importante in ogni frase.

Variare il ritmo: variare il ritmo può aiutarti a coinvolgere il tuo pubblico. Prova a leggere un discorso a velocità diverse e a utilizzare strutture di frase diverse.

Lavorare sul linguaggio del corpo



Un linguaggio del corpo efficace è fondamentale per pronunciare un discorso pubblico convincente e sicuro.

Ecco alcune tecniche per migliorare il linguaggio del corpo mentre parli in pubblico:

- **Mantieni il contatto visivo:**

Stabilisci una connessione con il tuo pubblico stabilendo un contatto visivo costante. Evita di fissare una persona troppo a lungo; Invece, scansiona la stanza per coinvolgere tutti.

- **Postura e allineamento:**

Stai in piedi con le spalle all'indietro e la testa alta. Una postura sicura ed eretta trasmette autorità e credibilità.

- **Gesti:**

Usa gesti mirati e naturali per enfatizzare i punti chiave. Evitare movimenti eccessivi o che distraggono; I gesti dovrebbero completare il tuo messaggio.

- **Espressioni facciali:**

Le espressioni facciali espressive possono trasmettere entusiasmo, sincerità e coinvolgimento. Sorridi quando è il caso e regola le tue espressioni facciali in modo che corrispondano al tono del tuo messaggio.

- **Movimenti della mano:**

Fai attenzione ai movimenti delle tue mani. I gesti delle mani aperti ed espressivi possono migliorare il tuo messaggio, mentre le mani chiuse o irrequiete possono trasmettere nervosismo.

- **Movimento sul palco:**

Muoviti intenzionalmente sul palco per mantenere l'attenzione del pubblico. Evita di camminare avanti e indietro e usa il movimento per passare da un punto all'altro o coinvolgere diverse sezioni del pubblico.

- **Vicinanza al pubblico:**

Regola la distanza dal pubblico in base alle dimensioni della stanza. Una vicinanza più stretta può creare un senso di intimità e connessione, mentre fare un passo indietro può segnalare uno spostamento dell'attenzione.

- **Mirroring e corrispondenza:**

Rispecchia sottilmente il linguaggio del corpo del tuo pubblico per stabilire un rapporto. Abbina l'energia e l'entusiasmo del tuo pubblico mantenendo l'autenticità.

- **Controlla le abitudini nervose:**

Sii consapevole delle abitudini nervose come camminare, giocare con i capelli o movimenti eccessivi delle mani. Esercitati a ridurre al minimo queste abitudini per apparire più composto.



- **Usò dello spazio:**

Utilizza il palco o l'area di conversazione in modo efficace. Evita di rimanere in un posto troppo a lungo. Muoviti intenzionalmente per coinvolgere diverse sezioni del pubblico.

- **Varietà vocale:**

Connetti il tuo linguaggio del corpo con la tua voce. Usa variazioni di tono, tono e ritmo per completare i tuoi gesti ed espressioni.

- **Esercitati davanti a uno specchio:**

Prova il tuo discorso davanti a uno specchio per osservare e perfezionare il tuo linguaggio del corpo. Presta attenzione alle espressioni facciali, ai gesti e alla postura generale.

- **Registra te stesso:**

Registra le tue sessioni di pratica per rivedere e identificare le aree di miglioramento. Questo può aiutarti a diventare più consapevole del tuo linguaggio del corpo e ad apportare le modifiche necessarie.

Ricorda che un linguaggio del corpo efficace riguarda l'autenticità e la connessione con il tuo pubblico. Pratica queste tecniche per sviluppare una presenza naturale e sicura mentre parli in pubblico.

CONCLUSIONE

Una comunicazione efficace è un'abilità fondamentale per il successo in tutti gli aspetti della vita e migliorare le tue capacità di parlare può aiutarti a raggiungere i tuoi obiettivi. Praticando le tecniche descritte in questo materiale di autoapprendimento, puoi migliorare la chiarezza, il tono, il volume e il ritmo. Ricorda che sviluppare le tue abilità linguistiche richiede tempo e impegno, ma le ricompense sono significative. Una comunicazione chiara può aiutarti a costruire relazioni migliori, trasmettere le tue idee in modo più efficace e raggiungere il successo nella tua vita personale e professionale.

Per continuare a migliorare le tue abilità orali, prendi l'abitudine di esercitarti regolarmente. Trova l'opportunità di parlare di fronte a un pubblico, ad esempio presentando in una riunione o tenendo un discorso a un evento. Prendi nota dei tuoi progressi e non aver paura di chiedere feedback agli altri. Infine, non dimenticare di essere fiducioso nelle tue capacità. Una comunicazione efficace non riguarda solo ciò che dici, ma anche come lo dici.

Con la giusta mentalità e una pratica costante, puoi diventare un comunicatore sicuro e convincente. Con lo stesso spirito, vi consigliamo vivamente di parlare davanti a uno specchio. Anche se questo esercizio può sembrare un po' ridondante rispetto al primo, è comunque uno dei più efficaci. Fai finta di avere una conversazione o fai un discorso di un minuto su ciò che hai mangiato a pranzo. Concentrati sulle tue espressioni facciali. Abbina le tue espressioni facciali al tono del tuo discorso in modo che aiuti a trasmettere il tuo messaggio e ad attirare l'attenzione del tuo pubblico. Inoltre, parlare mentre ti guardi allo specchio ti aiuterà a diventare familiare con la presenza di un pubblico. In questo momento hai di fronte il pubblico peggiore, quello che probabilmente ti giudicherà più severamente: te stesso. Stai attento a te stesso e accetta che il tuo discorso non sarà mai perfetto.

Per fare ciò, immagina come si comporterebbe un altoparlante. Puoi trarre ispirazione da persone che conosci, guardare diversi video di discorsi TED e identificare gli elementi che ti piacciono di più del loro modo di parlare.

Una volta fatto questo, puoi descriverli prima e durante il loro discorso: cosa provocano? Perché riesce a catturare l'attenzione? Quali sono le loro qualità?

Prendi nota dei passi che farai per diventare il più simile possibile a questo comunicatore. Questo esercizio ti permetterà di identificare gli elementi che sono importanti per te, e di capire qual è la tua identità come trasmettitore e gli elementi che ti disturbano.

Una delle cose più difficili da correggere nel parlare in pubblico è la **linguistica**. Ancora una volta, niente panico, tutti possiamo avere questo timore! Tuttavia, esserne consapevoli aiuta a controllare e garantire che non ci siano interferenze con la comprensione del tuo messaggio. Per fare ciò, puoi registrarti e identificare e quindi contare -se presenti- i tuoi tic linguistici. Questa fase iniziale di identificazione è fondamentale per poterne limitare la presenza. Se l'hai fatto, ogni volta che parli con qualcuno, cerca di rimanere consapevole della frequenza con cui si manifestano questi tic verbali. Questo ti aiuterà a prestare attenzione alla scelta delle parole e alla frequenza di questi segni di spunta nelle tue frasi.

2.5 Soft skills, abilità trasversali e altre competenze

Le competenze trasversali svolgono un ruolo cruciale nel parlare in pubblico e nella comunicazione. La comunicazione verbale e non verbale, l'ascolto attivo, l'empatia, la fiducia e la gestione del tempo sono tutte competenze trasversali essenziali. Gli studenti capiranno come sfruttare queste competenze per connettersi efficacemente con il pubblico, esprimere idee in modo chiaro e creare un ambiente di conversazione positivo e coinvolgente.



Ecco le principali competenze trasversali rilevanti per la comunicazione e il parlare in pubblico, insieme alle spiegazioni di come contribuiscono ai risultati di successo:

Comunicazione verbale e non verbale:

Le abilità di comunicazione verbale implicano la capacità di esprimersi in modo chiaro, conciso e con linguaggio e tono appropriati. I relatori efficaci articolano le loro idee in un modo facile da capire, coinvolgente e su misura per il livello di conoscenza o competenza del loro pubblico. La comunicazione non verbale, compreso il linguaggio del corpo, le espressioni facciali e i gesti, integra la comunicazione verbale e migliora il messaggio di chi parla. Mantenere il contatto visivo, utilizzare una postura del corpo aperta e accogliente e utilizzare gesti appropriati può migliorare significativamente il coinvolgimento del pubblico e la comprensione del messaggio dell'oratore.



Ascolto attivo:

L'ascolto attivo è l'abilità di concentrarsi, comprendere e rispondere completamente al messaggio dell'oratore. Si tratta di prestare la propria completa attenzione, di interpretare i segnali verbali e non verbali dell'oratore e di dimostrare un genuino interesse per ciò che viene detto. L'ascolto attivo consente agli oratori di entrare in contatto con il loro pubblico a un livello più profondo, mostrare empatia e rispondere in modo appropriato alle loro esigenze o preoccupazioni. Consente inoltre ai relatori di adattare il proprio messaggio in base alle reazioni e ai feedback del pubblico, rendendo la comunicazione più efficace e d'impatto.

Empatia e Intelligenza Emotiva:

L'empatia e l'intelligenza emotiva sono competenze trasversali cruciali per una comunicazione efficace e per parlare in pubblico. L'empatia implica la comprensione e la condivisione dei sentimenti, dei pensieri e delle prospettive degli altri.

Consente ai relatori di connettersi emotivamente con il loro pubblico, rendendolo più ricettivo al messaggio dell'oratore. L'intelligenza emotiva comprende l'autoconsapevolezza, l'autoregolazione, la consapevolezza sociale e la gestione delle relazioni.

Gli oratori che possiedono intelligenza emotiva possono navigare in situazioni difficili, gestire le proprie emozioni e rispondere efficacemente alle emozioni del loro pubblico.

Questa abilità aiuta a creare un ambiente di conversazione solidale e inclusivo in cui le persone si sentono apprezzate e comprese.

Fiducia e autostima:

La fiducia e l'autostima sono essenziali per il successo nel parlare in pubblico. Consentono ai relatori di proiettare credibilità, coinvolgere il pubblico e trasmettere efficacemente il loro messaggio. La fiducia può essere sviluppata attraverso la pratica, la preparazione e il dialogo interiore positivo. Costruire l'autostima implica riconoscere i propri punti di forza, riconoscere i successi passati e mantenere una mentalità positiva. Gli oratori sicuri di sé affascinano il loro pubblico, trasmettono autorità e lasciano un'impressione duratura.



Gestione e organizzazione del tempo:

Un'efficace gestione del tempo e capacità organizzative sono fondamentali per il successo del parlare in pubblico. I relatori devono strutturare i loro discorsi o presentazioni in modo chiaro e logico, assicurandosi che coprano tutti i punti rilevanti entro il tempo assegnato. Le skill di gestione del tempo aiutano i relatori a evitare di affrettarsi o a superare il tempo assegnato, consentendo una consegna fluida e ben ritmata. L'organizzazione aiuta anche a gestire i materiali di presentazione, gli ausili visivi e la documentazione di supporto, garantendo un'esperienza professionale e senza soluzione di continuità per il pubblico.

Collaborazione e lavoro di squadra:

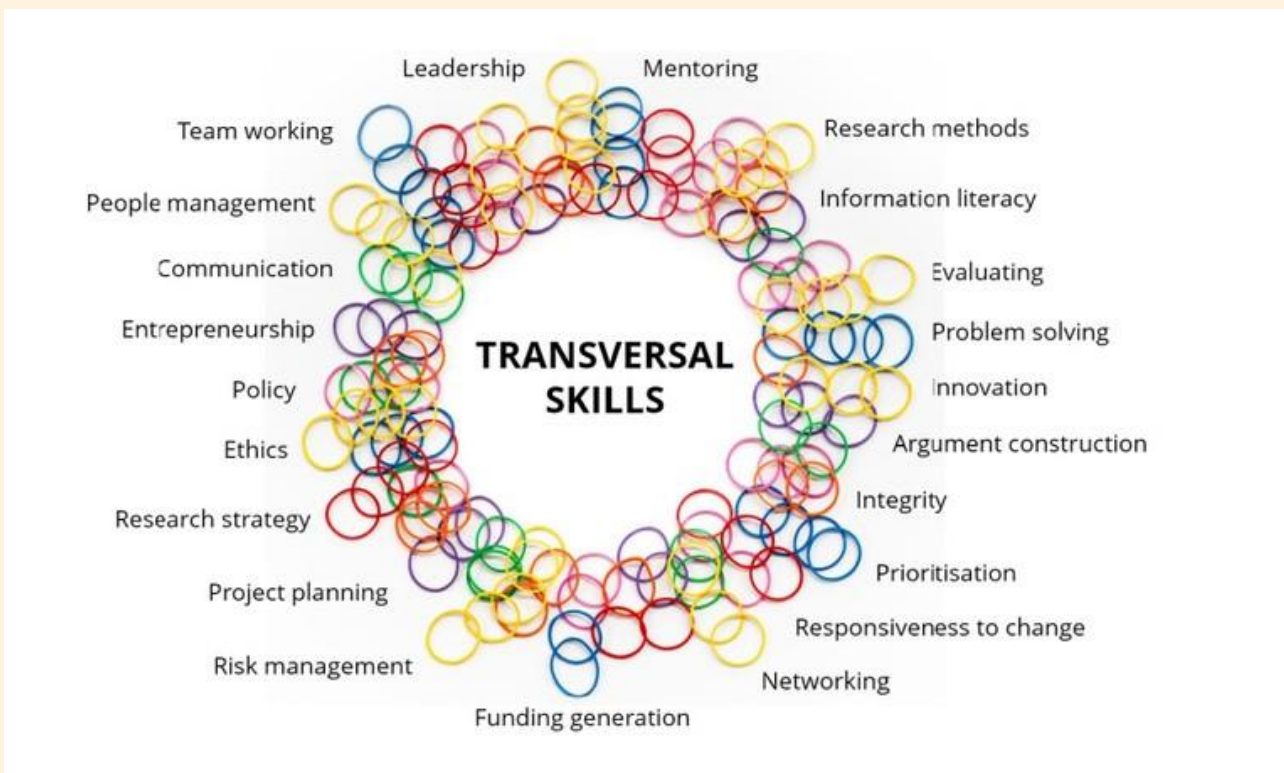
Le capacità di collaborazione e di lavoro di squadra entrano in gioco quando i relatori si impegnano in presentazioni di gruppo o tavole rotonde. Le capacità collaborative implicano il lavoro efficace con gli altri, sfruttando i singoli punti di forza e promuovendo una consegna armoniosa e coordinata. I relatori che eccellono nella collaborazione e nel lavoro di squadra creano una presentazione coesa che mette in mostra più prospettive e coinvolge il pubblico attraverso voci diverse.

Sviluppando e affinando le competenze trasversali, le persone possono migliorare le proprie capacità di comunicazione e di parlare in pubblico. Queste abilità contribuiscono all'efficacia complessiva di un oratore, consentendogli di entrare in contatto con il proprio pubblico, trasmettere messaggi in modo chiaro e creare un'esperienza di conversazione positiva ed efficace.



Competenze trasversali per il Public Speaking e la comunicazione:

Competenze trasversali come il pensiero critico, la creatività, la leadership e la competenza culturale contribuiscono al successo del parlare in pubblico e della comunicazione. Gli studenti impareranno come applicare il pensiero critico per strutturare i discorsi in modo efficace, incorporare la creatività per coinvolgere il pubblico, mostrare qualità di leadership per ispirare gli ascoltatori e dimostrare competenza culturale per adattare i messaggi a un pubblico diversificato.



Pensiero critico e risoluzione dei problemi:

Le capacità di pensiero critico consentono agli oratori di analizzare le informazioni, valutare gli argomenti e formulare giudizi solidi. Applicando il pensiero critico, gli oratori possono strutturare i loro discorsi in modo efficace, identificare i messaggi chiave e presentare argomenti logici e coerenti. Le capacità di risoluzione dei problemi sono essenziali per affrontare le sfide che possono sorgere durante una presentazione, come problemi tecnici, domande del pubblico o situazioni impreviste.

Gli oratori con un forte pensiero critico e capacità di risoluzione dei problemi possono superare questi ostacoli e mantenere un'esperienza orale composta e coinvolgente.



Creatività e innovazione: La creatività e la capacità di innovazione migliorano l'efficacia e l'impatto del parlare in pubblico. I relatori creativi possono coinvolgere il loro pubblico attraverso la narrazione, esempi unici o nuovi approcci alla presentazione delle informazioni.

Pensando fuori dagli schemi, i relatori possono catturare l'attenzione del pubblico, rendere memorabile il loro messaggio e promuovere un senso di eccitazione o ispirazione. Le capacità di innovazione consentono ai relatori di adattare il proprio stile di comunicazione, incorporare nuove tecnologie o ausili visivi e fornire presentazioni pertinenti e accattivanti nel mondo dinamico e in continua evoluzione di oggi.

Leadership e influenza: Le capacità di leadership e di influenza sono preziose nel parlare in pubblico e nella comunicazione, in quanto consentono agli oratori di ispirare, motivare e guidare il proprio pubblico.

I leader efficaci possono dare il tono, stabilire credibilità e creare un ambiente positivo.

Hanno la capacità di entrare in contatto con il loro pubblico, costruire un rapporto e influenzare le loro prospettive o azioni. Le capacità di leadership e influenza implicano anche la capacità di adattarsi alle diverse esigenze del pubblico, adattare il messaggio di conseguenza e ispirare gli altri ad agire o abbracciare nuove idee.

Competenza culturale e consapevolezza della diversità: In una società diversificata e multiculturale, la competenza culturale è vitale per una comunicazione efficace e per parlare in pubblico. La competenza culturale implica la comprensione e l'apprezzamento di diversi background culturali, credenze e valori. Gli oratori con competenza culturale possono adattare il loro messaggio in modo che risuoni con un pubblico eterogeneo, dimostrare rispetto per prospettive diverse ed evitare incomprensioni o insensibilità culturali.

Essere consapevoli della diversità e abbracciare l'inclusione nella comunicazione contribuisce a un'esperienza di conversazione più coinvolgente e inclusiva per tutti i partecipanti.

Resilienza e gestione dello stress: La resilienza e le capacità di gestione dello stress sono essenziali per gestire la pressione e le sfide che possono sorgere in situazioni di parlare in pubblico. I relatori possono provare paura del palcoscenico, nervosismo o interruzioni impreviste durante le loro presentazioni. Le capacità di resilienza consentono agli oratori di riprendersi dalle battute d'arresto, mantenere la calma e adattarsi alle mutevoli circostanze.



Tecniche efficaci di gestione dello stress, come esercizi di respirazione profonda, visualizzazione o dialogo interiore positivo, aiutano gli oratori a rimanere concentrati, a essere fiduciosi e a trasmettere il loro messaggio in modo efficace.

Processo decisionale e assertività: Le capacità decisionali sono fondamentali quando i relatori devono fare scelte sul contenuto, sulla struttura o sui metodi di consegna delle loro presentazioni. Utilizzando le capacità decisionali, i relatori possono valutare varie opzioni, soppesare pro e contro e prendere decisioni informate in linea con i loro obiettivi e le esigenze del pubblico.

Le capacità di assertività entrano in gioco quando si esprimono idee, si affrontano conflitti o si gestiscono interazioni impegnative con il pubblico. Gli oratori assertivi possono comunicare chiaramente i loro pensieri e le loro esigenze, stabilire dei limiti e impegnarsi in un dialogo costruttivo, portando a una comunicazione efficace e alla risoluzione dei problemi.

Sviluppando e incorporando queste competenze trasversali, gli speakers possono elevare le loro capacità di parlare in pubblico e di comunicare. Queste competenze contribuiscono all'efficacia complessiva, all'adattabilità e all'impatto delle loro presentazioni, consentendo loro di entrare in contatto con un pubblico eterogeneo, ispirare l'azione e trasmettere messaggi che risuonano in vari contesti.

Competenze per parlare in pubblico in modo efficace:

Questa sezione si concentra sulle competenze pratiche necessarie per parlare in pubblico con successo. Gli studenti acquisiranno informazioni sulla preparazione del discorso, sulle tecniche di consegna, sulla gestione della paura del palcoscenico, sull'uso efficace degli ausili visivi, sulla connessione con il pubblico e sulla gestione di domande e feedback.

Impareranno come applicare queste competenze per affascinare gli ascoltatori, trasmettere messaggi in modo chiaro e gestire con sicurezza le sfide del parlato.



Integrazione delle competenze trasversali:

- a. **Ascolto attivo:** Pratica l'ascolto attivo durante le conversazioni, le presentazioni e gli impegni di parlare in pubblico. Presta attenzione al messaggio dell'oratore, poni domande chiarificatrici e rispondi in modo ponderato. Questa abilità ti aiuterà a capire le prospettive del tuo pubblico e ad adattare il tuo messaggio di conseguenza.
- b. **Empatia:** coltiva l'empatia mettendoti nei panni del tuo pubblico. Considera i loro bisogni, interessi e preoccupazioni. Ciò ti consentirà di connetterti emotivamente con i tuoi ascoltatori e di pronunciare un discorso più incisivo che risuoni con loro.
- c. **Collaborazione e lavoro di squadra:** Partecipa ad attività di gruppo o unisciti a club di public speaking per migliorare le tue capacità di collaborazione e lavoro di squadra. Partecipa alle presentazioni del team, fornisci feedback costruttivi ai colleghi e impara dai punti di vista degli altri. Le esperienze collaborative miglioreranno la tua capacità di lavorare con gli altri e di fornire potenti presentazioni congiunte.

Applicare competenze trasversali:

- a. **Pensiero critico e risoluzione dei problemi:** sviluppare capacità di pensiero critico analizzando diversi punti di vista, valutando le prove e formando argomentazioni ben ragionate. Applica queste abilità per strutturare i tuoi discorsi in modo efficace, anticipare potenziali domande o contro argomentazioni e presentare argomenti logici e persuasivi.
- b. **Competenza culturale:** Aumenta la tua competenza culturale imparando a conoscere culture, costumi e stili di comunicazione diversi. Adatta il contenuto vocale, il linguaggio e la presentazione per soddisfare un pubblico eterogeneo. Rispettate differenze culturali, evita gli stereotipi e crea un ambiente inclusivo in cui tutti si sentano apprezzati e compresi.
- c. **Creatività e innovazione:** incorpora elementi creativi nelle tue presentazioni per affascinare il tuo pubblico.

Usa tecniche di narrazione, ausili visivi e attività interattive per coinvolgere gli ascoltatori e rendere il tuo messaggio memorabile. Sperimenta formati di presentazione innovativi o incorpora elementi multimediali per aggiungere un tocco unico ai tuoi discorsi.



Competenze di implementazione:

- a. Tecniche di preparazione del discorso: utilizzare tecniche efficaci di preparazione del discorso, come delineare i punti principali, organizzare le prove a sostegno e creare una struttura chiara per la presentazione. Esercitati e perfeziona il tuo discorso per garantire una consegna fluida e coerente.
- b. Tecniche di trasmissione: lavora sul linguaggio del corpo, sulle espressioni facciali e sulla modulazione della voce per migliorare la consegna. Mantieni una postura eretta, stabilisci un contatto visivo con il pubblico e usa i gesti per enfatizzare i punti chiave. Esercitati a parlare con chiarezza, ritmo appropriato e toni vocali variabili per coinvolgere il tuo pubblico.
- c. Gestione delle domande e dei feedback: Sviluppa strategie per gestire domande e feedback con sicurezza. Esercita l'ascolto attivo quando rispondi alle domande, chiarisci eventuali incertezze e fornisci risposte concise e ben ponderate. Accetta il feedback con garbo, consideralo un'opportunità di crescita e incorpora suggerimenti costruttivi nei tuoi discorsi futuri.

Per riassumere, la pratica continua e l'autoriflessione sono cruciali per lo sviluppo del parlare in pubblico. Registra e rivedi i tuoi discorsi, chiedi feedback a mentori o colleghi e identifica le aree di miglioramento. Applicando costantemente queste abilità e competenze, svilupperai la sicurezza, l'efficacia e l'efficacia necessarie per diventare un abile oratore pubblico.

Ulteriori approfondimenti

"Talk Like TED: The 9 Public-Speaking Secrets of the World's Top Minds" di Carmine Gallo.

"Il mito del carisma: come chiunque può padroneggiare l'arte e la scienza del magnetismo personale" di Olivia Fox Cabane.

Coursera: "Introduzione al parlare in pubblico" -
<https://www.coursera.org/learn/public-speaking>

Lettura consigliata: "Conversazioni cruciali: strumenti per parlare quando la posta in gioco è alta" di Kerry Patterson, Joseph Grenny, Ron McMillan e Al Switzler

Ted parla. Le 110 tecniche di comunicazione e parlare in pubblico: David JP Phillips

<https://courses.lumenlearning.com/wm-publicspeaking/chapter/breath>

<https://www.unicusano.it/blog/didattica/master/storytelling-che-cose/>

Per conoscere lo storytelling, come funziona, dove può essere utilizzato.

Carnegie, D. (2006). L'arte di parlare in pubblico. Cosimo Classici.

Gallo, C. (2014). Parla come TED: i 9 segreti per parlare in pubblico delle migliori menti del mondo. S. Pressa di Martin.

Esercizi pratici

Personale HBR. (2018, 22 maggio). Per migliorare nel parlare in pubblico, fai questo. Harvard Business Review.



UNITA' 3

Padroneggiare la comunicazione professionale: strategie per i colloqui di lavoro, l'espressione di sé e il business pitching

Finanziato dall'Unione europea. Le opinioni espresse appartengono, tuttavia, al solo o ai soli autori e non riflettono necessariamente le opinioni dell'Unione europea o dell'Agenzia esecutiva europea per l'istruzione e la cultura (EACEA). Né l'Unione europea né l'EACEA possono esserne ritenute responsabili.

3 Padroneggiare la comunicazione professionale: strategie per i colloqui di lavoro, l'espressione di sé e il business pitching

Panoramica

In questa unità completa, i partecipanti affineranno le loro capacità di parlare in pubblico, con un'attenzione specifica ai colloqui di lavoro e alla creazione di curriculum convincenti. Attraverso una combinazione di esercizi pratici e sessioni di feedback, le persone miglioreranno la loro sicurezza e le loro tecniche, posizionandosi per il successo nei colloqui futuri. Inoltre, l'unità consente ai partecipanti di creare curriculum di spicco, enfatizzando l'evidenziazione delle competenze e la comunicazione memorabile per lasciare un'impressione duratura sui potenziali employer.

Gestione e valutazione efficace del tempo nel parlare in pubblico

Questa unità didattica è incentrata sugli aspetti cruciali della gestione del tempo e della valutazione nello sviluppo delle capacità di parlare in pubblico. I partecipanti acquisiranno informazioni su come l'abile gestione del tempo migliora l'apprendimento e lo sviluppo delle abilità nel campo del parlare in pubblico. L'unità fornisce alle persone strategie e tecniche per ottimizzare la gestione del tempo e valutare efficacemente i progressi nel loro percorso di public speaking.

Elevare il lancio aziendale con supporto visivo e comunicazione avanzata

Ci concentreremo anche sull'importanza del supporto visivo, in particolare dei pitch deck, nel contesto del business pitching.

I pitch deck fungono da potenti strumenti per elevare le presentazioni, coinvolgere i destinatari e trasmettere messaggi in modo efficace.

Attraverso questa unità, i partecipanti acquisiranno le competenze per creare e sfruttare i pitch deck per migliorare le loro presentazioni aziendali ed elevare la loro competenza complessiva nel parlare in pubblico. Inoltre, l'unità approfondisce il ruolo della struttura dei contenuti e del vocabolario arricchito nel facilitare una comunicazione efficace. Che si tratti di tenere discorsi,

a organizzare i pensieri e a utilizzare un vocabolario appropriato per articolare i loro obiettivi con chiarezza e persuasione. In definitiva, l'obiettivo di questa unità è quello di fornire ai partecipanti le conoscenze e le competenze per strutturare efficacemente i contenuti e arricchire il vocabolario per migliorare la loro efficacia comunicativa.

Scopo

Questa unità si propone di:

- Fornire ai partecipanti capacità di comunicazione durante i colloqui di lavoro utilizzando tecniche di public speaking, enfatizzando la pratica e il feedback.
- Fornire strumenti e tecniche per l'espressione sicura di sé in vari scenari di public speaking.
- Offrire carte per creare curriculum convincenti e gestire in modo strategico le domande più comuni dei colloqui.
- Consentire un'efficace autovalutazione delle capacità di parlare in pubblico e il miglioramento continuo attraverso la pratica.
- Instillare l'adattabilità per eccellere in diversi formati di conversazione con chiarezza e autenticità.

Risultati attesi

- Dimostrare una maggiore sicurezza e compostezza durante i colloqui di lavoro.
- Impiegare un linguaggio del corpo efficace e segnali non verbali.
- Migliorare le capacità di parlare in pubblico attraverso esercizi di espressione di sé e connettendosi con il pubblico in modo efficace.
- Creare un curriculum convincente per diventare "visibile" ai responsabili delle assunzioni.
- Sviluppare tecniche di gestione del tempo e capacità di autovalutazione.
- Imparare a progettare pitch deck di grande impatto e migliorare le capacità di narrazione con elementi visivi.

Padroneggia la struttura dei contenuti nella comunicazione, organizzando le idee in modo logico e ampliando il vocabolario per la precisione e la persuasività in vari contesti.

3.1 Il colloquio di lavoro

Panoramica

Buone capacità comunicative sono un aspetto fondamentale della fase di colloquio, in quanto consentono di mostrare la propria personalità, qualifiche e capacità ai potenziali datori di lavoro. Tuttavia, per molte persone, il pensiero di parlare di fronte agli altri può essere intimidatorio e snervante.

Questo modulo ha lo scopo di fornire gli strumenti e le tecniche necessarie per eccellere nei colloqui.

Durante questo modulo, ci si impegnerà in sessioni di pratica individuale, che simulano scenari di intervista nel mondo reale. Questi esercizi strutturati offriranno preziose opportunità per affinare le proprie capacità di conversazione e ricevere feedback costruttivi da professionisti esperti. Esercitandosi in un ambiente controllato, si acquisirà sicurezza, sviluppando uno stile di conversazione convincente e perfezionando le proprie capacità di trasmettere le qualifiche in modo efficace.

Inoltre, si imparerà a gestire le domande difficili che sorgono comunemente durante i colloqui, approcci strategici per strutturare le risposte, mostrare le proprie abilità e navigare in situazioni difficili. Si esploreranno le tecniche per esprimere la propria personalità e la propria autenticità mantenendo la professionalità.

Parlare in pubblico non significa solo trasmettere informazioni ma anche creare un'impressione memorabile e d'impatto sugli intervistatori. Attraverso questo modulo si esplorerà il potere di un linguaggio del corpo efficace, dei segnali non verbali e della consegna vocale per migliorare la propria comunicazione generale e lasciare un'impressione positiva e duratura.

Esercitazioni pratiche

Durante le sessioni di pratica individuale, ci si impegnerà in esercizi specificamente progettati per migliorare le proprie capacità di conversazione in un ambiente controllato. Queste sessioni simuleranno scenari di colloqui reali, consentendo di sperimentare la pressione e le dinamiche di un colloquio reale, fornendo risposte preparate ed estemporanee alle domande di interesse più comune. Questa pratica aiuterà a perfezionare le capacità di articolare i pensieri in modo chiaro e conciso, permettendo anche di praticare strategie di comunicazione efficaci come l'ascolto attivo e la risposta pertinente.

Esercizio: Simulazione di un gioco di ruolo

Istruzioni:

1. Preparare un elenco di domande comuni per il colloquio relative alla posizione lavorativa desiderata.
2. Organizzare uno scenario di colloquio di prova con un amico o un familiare che funge da intervistatore.
3. Condurre un colloquio simulato, con l'obiettivo di rispondere alle domande come se fosse un vero colloquio.
4. Concentrarsi sul mantenimento di una postura sicura, un'articolazione chiara e risposte concise ma informative.
5. Dopo il colloquio, riflettere sulle proprie prestazioni e identificare le aree di miglioramento.
6. Chiedere un feedback all'intervistatore o registrare la sessione per rivederla in seguito.
7. Considerare il feedback e apportare modifiche per migliorare le proprie capacità di colloquio.

Feedback e miglioramenti

Dopo ogni singola sessione di pratica sarebbe opportuno dedicare tempo a sessioni di feedback e miglioramento.

Durante queste sessioni è necessario ricevere un feedback completo da formatori, facilitatori o amici per ottenere preziose informazioni sulle proprie prestazioni. Il feedback dovrebbe concentrarsi su aspetti specifici della comunicazione come la capacità di coinvolgere l'intervistatore, trasmettere le proprie qualifiche in modo efficace e mantenere un comportamento sicuro e professionale. Dovrebbe anche fornire indicazioni sui segnali non verbali, sul linguaggio del corpo e sulle abilità vocali per migliorare la presenza complessiva durante i colloqui.

Questa consapevolezza di sé consentirà di implementare strategie mirate per il miglioramento, la progressione e l'affinamento continuo delle capacità di colloquio.

Esercizio: Affinamento dell'“elevator pitch”

Istruzioni:

Un “elevator pitch” è un discorso breve e persuasivo che riassume chi sei, cosa fai e cosa puoi offrire nel tempo necessario per salire su un ascensore. È uno strumento essenziale per i colloqui di lavoro e gli eventi di networking. In questo esercizio, ti forniremo un elevator pitch già pronto e ti guideremo attraverso il processo di perfezionamento per renderlo più avvincente e d'impatto.

Esempio di Elevator Pitch:

"Ciao, mi chiamo Jane e ho cinque anni di esperienza nel marketing digitale. Ho lavorato con vari clienti, aiutandoli ad aumentare la loro visibilità online e a indirizzare più traffico verso i loro siti web. Sono esperta in SEO, social media marketing e creazione di contenuti. Sono una persona altamente motivata e orientata ai risultati e credo che la mia esperienza possa contribuire al successo del vostro team di marketing".

Fase 1: analizzare il contenuto

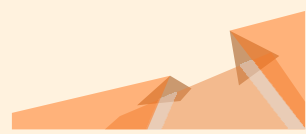
Esamina il contenuto dell'elevator pitch e identifica gli elementi chiave: il tuo nome, gli anni di esperienza, l'area di competenza e la tua proposta di valore. Considera quanto bene la presentazione trasmette i tuoi punti di forza unici e cosa puoi offrire ai potenziali datori di lavoro.

Fase 2: evidenzia i tuoi punti di forza unici

Identifica i tuoi punti di forza e risultati unici che ti differenziano dagli altri candidati. Pensa a progetti o competenze specifiche che dimostrino il tuo valore ai datori di lavoro.

Fase 3: concentrarsi sui vantaggi

Sposta l'attenzione dall'elencare le tue competenze all'enfatizzare i vantaggi che puoi portare all'azienda. Pensa a come la tua esperienza può risolvere i loro problemi o contribuire ai loro obiettivi.



Fase 4: rendilo conciso e d'impatto

Condensa l'elevator pitch nei suoi componenti più essenziali. Puntate alla brevità e alla chiarezza, assicurandovi che il pitch possa essere consegnato entro 30-60 secondi. Evita di usare un gergo o termini tecnici che potrebbero non essere facilmente comprensibili da un pubblico non specializzato.

Elevator Pitch raffinato:

"Ciao, sono Jane. Ho trascorso cinque anni a guidare strategie di marketing digitale per vari clienti, ottenendo un aumento del 30% della visibilità online e un aumento del traffico del sito web del 40%. La mia esperienza risiede nella SEO, nei social media e nella creazione di contenuti. Mi appassiona fornire risultati misurabili e credo che le mie competenze possano contribuire al successo del tuo team di marketing".

Fase 5: Esercitati e cerca feedback

Esercitati a pronunciare il tuo raffinato elevator pitch davanti a uno specchio o con un amico fidato o un mentore. Chiedi un feedback sulla tua esposizione, sulla chiarezza e sull'impatto complessivo. Apporta modifiche in base al feedback ricevuto per migliorarla ulteriormente.

In conclusione, un elevator pitch efficace dovrebbe essere adattato al lavoro o all'opportunità specifica che stai perseguendo. Personalizzalo per evidenziare le competenze e le esperienze più rilevanti per la posizione. Con la pratica e il perfezionamento, il tuo elevator pitch diventerà un potente strumento per impressionare i potenziali datori di lavoro nei colloqui di lavoro.

Sviluppare uno stile di conversazione autentico

Lo sviluppo di uno stile di conversazione autentico implica la ricerca dell'equilibrio tra la professionalità e la presentazione della propria personalità unica durante i colloqui di lavoro. Verranno esplorate tecniche ed esercizi che incoraggiano l'espressione di sé e aiutano a presentare il vero io in un contesto di colloquio. Questi esercizi guideranno nell'identificazione dei punti di forza, dei valori e delle esperienze chiave che ci distinguono dagli altri candidati. Si Imparerà come comunicare in modo efficace la propria storia personale e i propri successi, creando una connessione genuina con gli intervistatori. Attraverso la pratica e la guida, verranno sviluppate le abilità per trasmettere il proprio sé autentico in modo sicuro e coerente. Enfatizzare le proprie qualità e passioni uniche lascerà un'impressione memorabile sugli intervistatori e ci differenzierà dagli altri candidati.



Esercizio: Presentarsi

Istruzioni:

1. Rifletti sulle esperienze, le sfide o i risultati significativi che hanno plasmato il tuo percorso professionale.
2. Seleziona una storia personale che metta in evidenza i tuoi punti di forza, i tuoi valori o le lezioni apprese.
3. Esercitati a condividere questa storia in modo avvincente e autorevole, concentrandoti su tecniche di narrazione coinvolgenti.
4. Presta attenzione al tono, ai gesti e alle espressioni facciali per trasmettere autenticità e connessione emotiva.
5. Condividi la tua storia con un pubblico che ti sostiene, come amici, familiari o un piccolo gruppo.
6. Richiedi un feedback sull'impatto e sull'autenticità della tua storia.
7. Incorpora il feedback e affina le tue capacità di narrazione, assicurandoti che il tuo sé autentico risplenda nella tua narrazione.

Gestione delle domande difficili

I colloqui di lavoro spesso includono domande impegnative e inaspettate che possono coglierti alla sprovvista. In questa parte, imparerai strategie efficaci per gestire domande difficili con sicurezza e compostezza. Queste strategie ti aiuteranno ad affrontare domande complesse, mostrare le tue capacità di risoluzione dei problemi e fornire risposte ponderate e pertinenti.

Gli esercizi pratici saranno personalizzati per simulare scenari di colloquio impegnativi, consentendo di applicare queste strategie in un ambiente di supporto. Padroneggiando l'arte di gestire le domande difficili, affronterai i colloqui con un senso di preparazione e sicurezza.

Sarai in grado di mantenere un comportamento calmo e fiducioso, impressionando gli intervistatori con la tua capacità di pensare in fretta e rispondere efficacemente a qualsiasi situazione che si presenta. Queste sezioni del modulo hanno lo scopo di fornirti le competenze e le strategie necessarie per eccellere nei colloqui di lavoro, affinando la pratica individuale, ricevendo feedback mirati, sviluppando uno stile di conversazione autentico e padroneggiando l'arte di gestire domande difficili.



Esercizio: Simulazione di domande di intervista impegnative

Istruzioni:

Compila un elenco di domande impegnative per il colloquio che vengono poste comunemente nel tuo settore.

Esempi di domande:

1. Perché ti sei candidato per quel lavoro?
2. Raccontami di una volta in cui hai affrontato una battuta d'arresto significativa sul lavoro e di come l'hai "gestita".
3. Descrivi una situazione in cui hai avuto a che fare con un collega o un membro del team "difficile".
4. Come gestisci le situazioni ad alta pressione e le scadenze ravvicinate?
5. Qual è la tua più grande debolezza e come la affronti?

Scrivi la tua risposta iniziale a ogni domanda, considerando come affrontarla in modo efficace.

Impegnati in un colloquio simulato con un amico fidato o un mentore che funge da intervistatore.

Chiedi all'intervistatore di porre domande stimolanti, simulando una situazione di colloquio ad alta pressione.

Esercitati a rispondere a ogni domanda con compostezza e sicurezza, usando le strategie che hai imparato.

Dopo il colloquio simulato, fai un debriefing con il tuo intervistatore e discuti i punti di forza e le aree di miglioramento nella gestione delle domande difficili.

Prendi nota del feedback e usalo per perfezionare le tue risposte e le tecniche per affrontare efficacemente le domande più impegnative.

3.2 Sbloccare il tuo potenziale di parlare in pubblico: modulo di espressione di sé.

Panoramica

Questa unità è progettata per aiutarti a sviluppare e migliorare le tue capacità di parlare in pubblico in modo progressivamente impegnato. Attraverso una serie di moduli di auto-espressione, ti impegnerai in vari esercizi di conversazione, che vanno dalla discussione dei progetti assegnati alla presentazione di progetti auto-creati e alla condivisione di intuizioni personali. Esplorerai anche l'arte di tenere discorsi senza leggere direttamente da un copione, usando il testo scritto come guida. Costruendo gradualmente le tue capacità, acquisirai sicurezza e diventerai un comunicatore più efficace e autentico.

Esplorazione dei progetti assegnati:

In questa sezione ti concentrerai sullo sviluppo della tua capacità di discutere in modo efficace i progetti assegnati: esercitarsi ad articolare i dettagli chiave, le intuizioni e l'impatto di un progetto, affinando le capacità comunicative e coinvolgendo il pubblico con una presentazione strutturata e informativa. Attraverso questi esercizi, verranno acquisite competenza nel trasmettere informazioni complesse, enfatizzando i punti importanti e comprendendo il significato del progetto.

Esercizio: Tavola rotonda del progetto

Istruzioni:

Forma un piccolo gruppo con gli altri partecipanti.

Ogni membro del gruppo, a turno, presenta e discute un progetto assegnato. Il relatore dovrebbe concentrarsi sulla trasmissione di dettagli chiave, approfondimenti e l'impatto del progetto.

Il resto del gruppo ascolta attivamente e si impegna in una discussione sul progetto, ponendo domande pertinenti e fornendo feedback costruttivi.

Ruotare i ruoli fino a quando ogni partecipante ha avuto l'opportunità di presentare e discutere il progetto assegnato.

Riflettere sui feedback ricevuti e identificare le aree di miglioramento nel comunicare in modo efficace l'importanza del progetto.



Presentazione di progetti personali:

In questo segmento verranno presentati i progetti che hai creato. Sviluppando e presentando i tuoi progetti, coltiverai la tua creatività, innovazione e capacità di risoluzione dei problemi. Attraverso sessioni di feedback costruttive con i tuoi colleghi, perfezionerai anche il tuo stile di presentazione, migliorerai la consegna dei contenuti e acquisirai preziose informazioni per migliorare la tua efficacia complessiva come relatore.

Esercizio: Elevator Pitch Showcase

Istruzioni:

Sviluppa un elevator pitch conciso e convincente per un progetto che hai creato.

Esponi il tuo elevator pitch a un piccolo gruppo o a un individuo.

Concentrati sul catturare l'attenzione del tuo pubblico, trasmettendo chiaramente lo scopo, il valore e i punti di vendita unici del progetto.

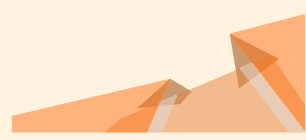
Dopo la presentazione, partecipa a una sessione di feedback in cui i partecipanti forniscono un feedback costruttivo sul contenuto, sulla consegna e sull'impatto complessivo della presentazione.

Rivedi il tuo elevator pitch in base al feedback ricevuto ed esercitati a riproporlo, puntando a migliorare la chiarezza, la persuasività e la narrazione coinvolgente.

Esercizio: Elevator Pitch Showcase

Istruzioni:

- Sviluppare un passo ascensore conciso e convincente per un progetto che avete creato.
- Consegna il tuo passo ascensore a un piccolo gruppo o individuale.
- Concentrati sul catturare l'attenzione del tuo pubblico, trasmettendo chiaramente lo scopo del progetto, il valore e i punti di vendita unici.
- Dopo il campo, impegnati in una sessione di feedback in cui i partecipanti forniscono un feedback costruttivo sul contenuto, la consegna e l'impatto generale del campo.
- Rivedi il tuo passo ascensore in base al feedback ricevuto e pratica consegnarlo di nuovo, con l'obiettivo di migliorare la chiarezza, la persuasione e la narrazione coinvolgente.



Condivisione di approfondimenti personali:

In questa sezione, l'attenzione si sposta sulla condivisione di intuizioni o esperienze personali su argomenti scelti. Attraverso tecniche di narrazione coinvolgenti e riflessioni significative, ti conetterai con il tuo pubblico a un livello più profondo, stabilendo una connessione basata su esperienze o emozioni condivise. Condividendo le tue intuizioni personali, coinvolgerai gli ascoltatori, li ispirerai e creerai un'esperienza di conversazione memorabile e di grande impatto.

Esercizio: Discorso in stile TED

Istruzioni:

1. Seleziona un argomento di interesse o competenza personale.
2. Prepara un discorso in stile TED in cui condividi approfondimenti personali o esperienze relative all'argomento scelto.
3. Crea una narrazione che coinvolga il pubblico, includa aneddoti riconoscibili e offra riflessioni significative o lezioni apprese.
4. Esercitati a pronunciare il tuo discorso di fronte a un piccolo pubblico, come amici, familiari o altri partecipanti.
5. Incoraggia il feedback sulla chiarezza del tuo messaggio, sulle tecniche di narrazione e sull'impatto complessivo.
6. Incorpora il feedback ricevuto per perfezionare e migliorare la presentazione del tuo discorso, mirando a una presentazione accattivante e stimolante.

Discorso senza lettura:

In questa sezione si affronterà l'arte di tenere discorsi senza fare affidamento sulla lettura di un copione. Utilizzando un testo scritto come guida c si eserciterà a pronunciare discorsi con sicurezza, mantenendo il contatto visivo e la connessione con il pubblico. Attraverso esercizi che si concentrano sulle tecniche di memorizzazione e sull'utilizzo del testo scritto come riferimento, verrà migliorata la capacità di pronunciare discorsi in modo naturale. Questi esercizi aiuteranno a sviluppare una forte presenza, a migliorare le capacità di espressione e a pronunciare discorsi che scorrono senza soluzione di continuità, coinvolgendo gli ascoltatori e lasciando un'impressione duratura.



Esercizio: Discorso guidato da elenchi puntati

Istruzioni:

1. Prepara un discorso su un argomento scelto.
2. Invece di leggere da un copione, crea una serie di elenchi puntati che fungano da guida per il tuo discorso.
3. Esercitati a pronunciare il discorso, concentrandoti sul mantenimento del contatto visivo con il pubblico e utilizzando i punti elenco per rimanere in tema.
4. Registra il tuo discorso o chiedi un feedback a una persona fidata che possa fornire critiche costruttive sul tuo stile di presentazione, sul coinvolgimento con il pubblico e sulla coerenza delle idee.
5. Prendi nota del feedback e apporta modifiche al tuo discorso, puntando a una presentazione sicura e naturale, che dimostri la tua padronanza dell'argomento.

3.3 Creare un curriculum efficace: mettere in evidenza le competenze per dare una ottima impressione

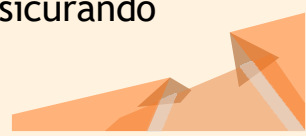
Panoramica

Questo modulo è progettato per aiutare a sviluppare e perfezionare le proprie capacità di parlare in pubblico, in particolare nel contesto della creazione di un curriculum d'impatto. Concentrandosi sull'evidenziare le capacità si imparerà come comunicare efficacemente le proprie qualifiche lasciando un impatto duraturo sui potenziali datori di lavoro. Attraverso una serie di esercizi e indicazioni pratiche, questo modulo consentirà di creare un curriculum convincente che ci distingua dalla concorrenza.

Introduzione

Nel mercato del lavoro competitivo di oggi avere un curriculum d'impatto, che comunichi efficacemente le proprie capacità ed esperienze, che catturi l'attenzione dei potenziali datori di lavoro e lasci un'impressione positiva, è fondamentale.

Analizzeremo i componenti essenziali di un curriculum di successo, dalla formattazione, struttura al contenuto e alla lingua, le tecniche per mettere in evidenza le proprie competenze e qualifiche in modo strategico, assicurando che il curriculum si distingua dagli altri.



Si prederà in considerazione anche come rispondere alle domande più comuni del colloquio attraverso il curriculum, dimostrando le proprie capacità e l'idoneità alla posizione.

Il potere di un curriculum efficace

Un curriculum efficace ha un potere significativo nel processo di candidatura. Serve come introduzione iniziale ai potenziali datori di lavoro e svolge un ruolo cruciale nel catturare la loro attenzione e interesse. Analizzeremo l'importanza di creare un curriculum convincente e come può influire sul percorso di ricerca di lavoro.

Vediamo che finalità ha un curriculum efficace:

1. **Dimostrare professionalità.** Un curriculum ben fatto mette in mostra la professionalità e attenzione ai dettagli. Evidenzia la serietà con cui si ricerca il lavoro e quanto ci si impegna a presentarsi nella migliore luce possibile.
2. **Creare una prima impressione positiva.** I datori di lavoro ricevono spesso numerosi curriculum per ogni offerta di lavoro, quindi è essenziale dare una prima impressione positiva. Un curriculum efficace cattura rapidamente l'attenzione, ci distingue dalla concorrenza e invoglia il reclutatore ad approfondire.
3. **Mettere in evidenza le proprie qualifiche.** Mediante il curriculum si evidenziano le qualifiche, le competenze, le esperienze e i risultati rilevanti raggiunti in carriera e quanto sono importanti per il lavoro per cui ci si sta candidando. Consente di mostrare i punti di forza e che si è il candidato ideale per la posizione.
4. **Dimostrare le capacità comunicative.** La creazione di un curriculum efficace richiede capacità comunicative efficaci. Si tratta di trasmettere in modo conciso, chiaro e convincente le proprie esperienze, qualifiche e risultati.
5. **Creare opportunità per i colloqui.** L'obiettivo di un curriculum efficace è quello di garantire l'accesso ad un colloquio di lavoro. Un curriculum efficace aumenta le possibilità di essere selezionati per un colloquio, dove sarà possibile dimostrare ulteriormente le proprie capacità ed idoneità al ruolo.

Evidenziazione delle competenze strategiche

È un aspetto chiave della creazione di un curriculum efficace: il processo di presentazione strategica delle competenze e qualifiche massimizza l'impatto del curriculum.

Evidenziare le competenze strategiche significa:

1. Identificare i punti di forza chiave. Iniziare identificando i punti di forza chiave e le competenze chiave che sono rilevanti per il lavoro per cui ci si sta candidando. Questi possono includere competenze tecniche, competenze trasversali, conoscenze specifiche del settore e certificazioni. Comprendendo i punti di forza, ci si può presentare strategicamente come un candidato forte.
2. Personalizzazione del curriculum. Ogni candidatura è unica e personalizzare il curriculum in base ai requisiti della posizione specifica è essenziale. Personalizzare quindi il proprio curriculum mettendo in evidenza le competenze e le esperienze che si allineano direttamente con la descrizione del lavoro e dimostrano l'idoneità al ruolo.
3. Mostrare i risultati e l'impatto. Elencare semplicemente le competenze non è sufficiente. Per distinguersi occorre evidenziare i risultati specifici e l'impatto avuto nei ruoli precedenti. Quantificare i risultati, dove possibile, per fornire prove tangibili delle proprie capacità. Questo aiuta i datori di lavoro a capire il valore che si può apportare alla loro organizzazione.
4. Utilizzare parole chiave. Molti datori di lavoro utilizzano sistemi di tracciamento dei candidati (ATS) per esaminare i curriculum. Per aumentare le possibilità che il curriculum superi lo screening iniziale, incorporare delle parole chiave pertinenti e allineate alla descrizione del lavoro. Questa ottimizzazione aiuta a garantire che il curriculum sia in linea con i requisiti del datore di lavoro.

Presentare il curriculum con sicurezza

Presentare il curriculum con sicurezza è fondamentale durante i colloqui di lavoro, gli eventi di networking o qualsiasi situazione in cui si discuta delle qualifiche.

Presentare il curriculum con sicurezza significa:

1. Sviluppare il proprio elevator pitch, cioè un breve riassunto delle proprie qualifiche, esperienze e obiettivi di carriera. Creare un elevator pitch convincente che comunichi efficacemente la proposta di valore unica e che catturi l'attenzione dell'ascoltatore. Esercitarsi a pronunciarlo con sicurezza, adattandolo a diverse situazioni e pubblico.
2. Partecipare a discussioni sul curriculum. Durante i colloqui o eventi di networking si potrebbe avere l'opportunità di discutere il proprio curriculum in modo più dettagliato. Occorre quindi prepararsi ad affrontare conversazioni significative sulle qualifiche, esperienze e risultati. Ascoltare attivamente, rispondere in modo ponderato e fornire ulteriori approfondimenti in linea con le esigenze e le aspettative del datore di lavoro.
3. Mostrare professionalità. Presentare il proprio curriculum con sicurezza richiede professionalità. Mantenere un atteggiamento equilibrato e professionale durante tutta la conversazione. Stabilire un contatto visivo, parlare in modo chiaro e articolato e dimostrare il proprio entusiasmo per il ruolo e l'organizzazione.
4. Gestione di domande e obiezioni. Prepararsi a rispondere a domande o obiezioni relative al proprio curriculum, anticipando le potenziali aree critiche come le lacune occupazionali o le transizioni di carriera e sviluppando risposte concise e sicure. Mostrare la propria capacità di gestire le sfide e presentarle sotto una luce positiva.
5. Esercitarsi a presentare il curriculum e cercare feedback partecipando a discussioni sul curriculum con amici fidati, mentori o career coach. Chiedere informazioni sulla propria esposizione, sulla chiarezza e impressione generale. Affinare continuamente le proprie capacità di presentazione in base al feedback ricevuto.
6. Concentrarsi sul potere di un curriculum efficace, evidenziando le competenze strategiche e presentando il curriculum con sicurezza. Ciò consentirà di creare un curriculum convincente, che ci distinguerà dagli altri candidati, sviluppando inoltre le competenze necessarie per discutere con sicurezza le proprie qualifiche e fare un'impressione positiva durante i colloqui e i networking.

3.4 Gestione del tempo e valutazione degli esercizi

Panoramica

Questa sezione è progettata per migliorare le capacità di parlare in pubblico gestendo efficacemente il tempo e valutando i progressi. Una gestione efficace del tempo è fondamentale per ottimizzare la pratica, l'apprendimento e la crescita complessiva nel parlare in pubblico. Dedicando del tempo alla pratica, alla preparazione e all'apprendimento si potrà progredire in modo più efficiente.

La valutazione gioca un ruolo fondamentale nella comprensione dei punti di forza e delle aree di miglioramento del parlare in pubblico. Attraverso l'autovalutazione e la riflessione si possono ottenere preziose informazioni sui progressi e identificare aree specifiche in cui poter migliorare le competenze.

L'importanza della gestione del tempo nello sviluppo del parlare in pubblico

Una gestione efficace del tempo è un aspetto fondamentale per sviluppare le capacità di parlare in pubblico: ciò consente di sfruttare al meglio le sessioni di pratica e accelerare il programma di apprendimento. Ciò comprende dedicare del tempo alla pratica dei discorsi, alla preparazione delle presentazioni e all'apprendimento di nuove tecniche.

Quando dai la priorità alle tue attività di public speaking, crei una routine di pratica strutturata, crei un ambiente focalizzato che promuove la crescita. Fissando obiettivi chiari e assegnando fasce orarie specifiche per diversi aspetti del parlare in pubblico, come la scrittura del discorso, le prove e il perfezionamento della presentazione, si massimizza l'efficienza e l'efficacia della pratica.

Quindi un'efficace gestione del tempo, la riduzione delle distrazioni, la concentrazione sullo sviluppo delle capacità di parlare in pubblico, l'organizzazione del programma e la creazione di un ambiente favorevole alla pratica portano alla crescita e al miglioramento.



Esercizio: Controllo del tempo

1. Prenditi un momento per riflettere su come attualmente distribuisce il tuo tempo per la pratica e lo sviluppo del parlare in pubblico.
2. Conduci un controllo del tempo monitorando le tue attività relative al parlare in pubblico nel corso di una settimana.
3. Analizza i dati e identifica le aree in cui il tempo potrebbe essere gestito meglio o in modo più efficace.
4. Sulla base della analisi, crea un elenco di azioni specifiche che puoi intraprendere per migliorare la gestione del tempo nel parlare in pubblico.

Tecniche di gestione del tempo per parlare in pubblico

Per gestire il ritmo in modo efficace durante la pratica del parlare in pubblico, analizziamo alcune tecniche pratiche che si possono implementare. Queste tecniche si sono dimostrate preziose per le persone che cercano di ottimizzare le loro sessioni di pratica e sfruttare al meglio il tempo a disposizione.

Una tecnica è il blocco del tempo, in cui si assegnano blocchi di tempo specifici per diverse attività pratiche. Questo aiuta a restare disciplinati e assicura di dedicare tempo adeguato a vari aspetti del parlare in pubblico, come la preparazione del discorso, le prove e l'analisi del feedback.

Un'altra tecnica è la Tecnica del Pomodoro, che consiste nel suddividere le sessioni di pratica in intervalli più piccoli e mirati, seguiti da brevi pause. Questo metodo aiuta a mantenere la concentrazione e restare impegnati durante le sessioni di pratica.

Inoltre è importante avere una strategia di priorità per identificare e concentrarsi sugli aspetti più critici dello sviluppo del parlare in pubblico. Dando priorità ai compiti e alle attività in base alla loro importanza e urgenza, è possibile allocare il tempo e le risorse in modo efficiente, assicurandosi di fare progressi nelle principali aree di miglioramento.

Esercizio: Tecnica del Pomodoro

1. Scegli un compito specifico per parlare in pubblico, come provare un discorso o esercitarti in un'abilità specifica.
2. Imposta un timer per 25 minuti e concentrati esclusivamente sull'attività durante quel periodo.
3. Dopo l'intervallo di 25 minuti, fai una breve pausa di 5 minuti.
4. Ripeti il processo, completando quattro intervalli di Pomodoro, quindi fai una pausa più lunga di 15-30 minuti.
5. Rifletti su come la Tecnica del Pomodoro ha influenzato la tua concentrazione, la produttività e l'esperienza pratica complessiva.

Creazione di un piano d'azione per la gestione del tempo

La creazione di un piano d'azione comporta la definizione di tempistiche e traguardi per garantire di restare nei tempi preposti. Suddividendo gli obiettivi in attività più piccole e gestibili, assegnando intervalli di tempo specifici a ogni attività, si potrà creare una tabella di marcia per lo sviluppo.

L'autovalutazione e la riflessione sono componenti essenziali del piano d'azione. Valutando periodicamente le prestazioni, identificando i punti di forza e riconoscendo le aree di miglioramento, si potranno adattare le sessioni di pratica e affinare le tecniche di conseguenza.

Durante questo processo occorre mantenere una mentalità di crescita e celebrare i progressi effettuati. Una gestione efficace del tempo combinata con una valutazione ponderata consentirà di migliorare continuamente le abilità del parlare in pubblico e raggiungerai i propri obiettivi.



Come mettere in pratica le competenze

Tecniche di preparazione del discorso: utilizza tecniche di preparazione del discorso efficaci, come delineare i punti principali, organizzare le prove di supporto e creare una struttura chiara per la tua presentazione. Pratica e perfeziona il tuo discorso per garantire una consegna fluida e coerente.

Tecniche di delivery: : Lavori sulla vostra lingua del corpo, espressioni facciali e modulazione di voce per migliorare la vostra consegna. Mantieni una postura eretta, mantieni il contatto visivo con il pubblico e usa i gesti per enfatizzare i punti chiave. Esercitati a parlare con chiarezza, ritmo appropriato e toni vocali variabili per mantenere il pubblico impegnato.

Gestione di domande e feedback: sviluppa strategie per gestire domande e feedback con sicurezza. Esercitati nell'ascolto attivo quando rispondi alle domande, chiarisci le incertezze e fornisci risposte concise e ponderate. Accetta il feedback con grazia, consideralo un'opportunità di crescita e incorpora suggerimenti costruttivi nei tuoi futuri discorsi.

Riassumendo, la pratica continua e l'auto-riflessione sono cruciali per lo sviluppo di abilità nel parlare in pubblico. Registra e rivedi i tuoi discorsi, richiedi feedback da mentori o colleghi e identifica aree di miglioramento. Applicando costantemente queste abilità e competenze, svilupperai la fiducia, l'efficacia e l'impatto necessari per diventare un esperto oratore pubblico.

Esercizio: Riflessione e autovalutazione

1. Dopo ogni sessione di pratica di public speaking, prendere qualche minuto per riflettere sulla performance.
2. Identificare un aspetto del discorso che può essere considerato positivo e un'area in cui è possibile migliorare.
3. Considerare come una gestione efficace del tempo ha contribuito ai progressi e considerare le aree che richiedono una migliore allocazione del tempo.
4. Usare questa autovalutazione per adattare il piano d'azione e perfezionare le sessioni di pratica in futuro.



3.5 Supporto visivo durante il Business pitching: imparare a usare i Pitch Deck in modo più efficace

Panoramica

Il supporto visivo gioca un ruolo cruciale nel pitching aziendale e un potente strumento che può migliorare significativamente le tue presentazioni è il pitch deck. L'incorporazione di elementi visivi può elevare le presentazioni, affascinare il pubblico e trasmettere efficacemente il messaggio. Utilizzando i pitch deck, si può migliorare la chiarezza e l'impatto della presentazione organizzando visivamente le informazioni, fornendo indicazioni e coinvolgendo il tuo pubblico su più livelli.

In questa sezione approfondiremo i principi fondamentali della creazione di pitch deck efficaci e dimostreremo come possono migliorare le presentazioni aziendali. Forniremo gli elementi chiave di un pitch deck di successo, come la struttura delle diapositive, l'estetica del design, la narrazione visiva e l'uso efficace di dati e immagini, ed esploreremo le tecniche per fornire presentazioni coinvolgenti con il supporto di pitch deck. Inoltre prenderemo in considerazione la presentazione delle diapositive, il ritmo, il linguaggio del corpo e il mantenimento del coinvolgimento del pubblico utilizzando in modo efficace gli ausili visivi.

Padroneggiando l'arte di utilizzare i pitch deck come supporto visivo, durante il business pitching, si avranno a disposizione potenti strumenti per coinvolgere e persuadere il pubblico, lasciando un'impressione duratura e aumentare le possibilità di ottenere i risultati desiderati.



Il potere del supporto visivo nel business pitching



Le immagini hanno la capacità per catturare l'attenzione, evocare emozioni e migliorare la comprensione.

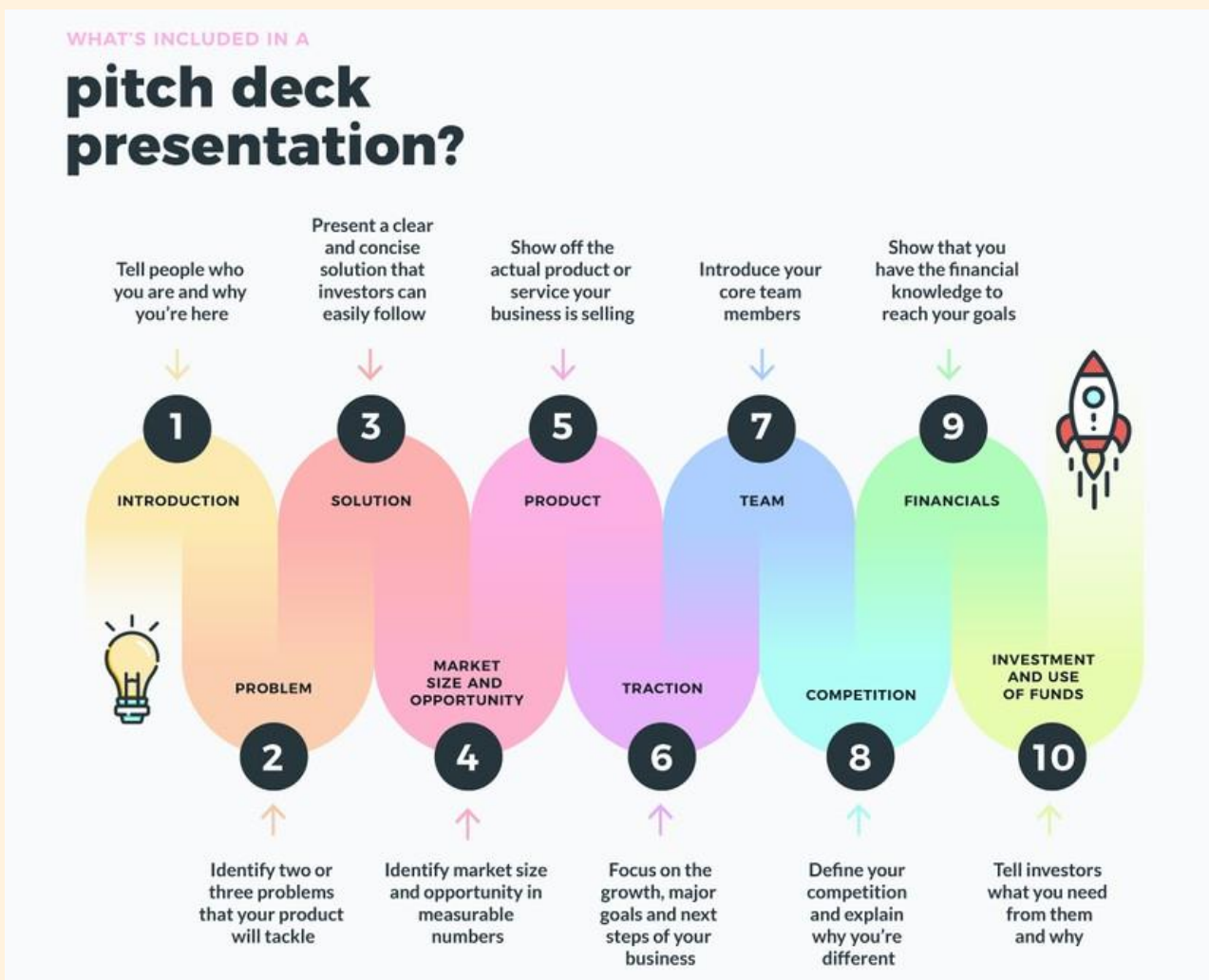
Le immagini hanno la capacità di catturare l'attenzione, evocare emozioni e migliorare la comprensione. Incorporando elementi visivi nelle presentazioni, si può creare un'esperienza avvincente e memorabile per il pubblico, evocando emozioni, creando una connessione e rendendo il messaggio più riconoscibile e persuasivo. Il supporto visivo, sotto forma di pitch deck, può aiutare a trasmettere efficacemente il messaggio, enfatizzare i punti chiave e mantenere l'interesse del pubblico durante la presentazione. Le immagini possono suddividere informazioni complesse in blocchi più chiari, rendendo più facile per il pubblico comprendere e conservare le informazioni che stai presentando.

Esercizio:

1. Seleziona una presentazione o una presentazione aziendale che hai già tenuto in precedenza o che prevedi di fare in futuro.
2. Esamina il contenuto e identifica le aree in cui il supporto visivo potrebbe essere utile.
3. Crea un elenco di messaggi o punti chiave che possono essere rappresentati visivamente o migliorati.

Progettare un Pitch Deck efficace

Un pitch deck ben progettato è visivamente accattivante, facile da capire e trasmette il messaggio in modo conciso e d'impatto. La progettazione di un pitch deck aziendale, per trasmettere efficacemente il messaggio, comporta un'attenta integrazione degli elementi chiave.



Source: <https://visme.co/blog/what-is-a-pitch-deck/>

Passaggi per creare un discorso aziendale

- Iniziare con una diapositiva concisa e accattivante, seguita da una chiara dichiarazione del problema e che sottolinei le esigenze del mercato.
- Presentare la propria soluzione con una proposta di valore ben congegnata, sottolineando il modo in cui affrontare il problema identificato.
- Utilizzare grafici e immagini visivamente accattivanti per supportare i dati e renderli facilmente comprensibili.



- Presentare una conoscenza approfondita del proprio mercato di riferimento, della concorrenza e del proprio vantaggio competitivo.
- Evidenziare il modello di business e la strategia di ricavi, mostrando le proiezioni finanziarie per dimostrare il potenziale di crescita.
- Mantenere il design pulito e coerente, utilizzando una combinazione di colori e uno stile di carattere coerenti.
- Terminare con un invito all'azione convincente, invitando potenziali investitori o partner a unirsi al progetto.

Nel complesso, un pitch deck ben progettato combina l'appeal visivo con contenuti strategici per comunicare efficacemente la storia dell'attività e la propria proposta di valore.

Strumenti online per migliorare il coinvolgimento del pubblico

Canva (<https://www.canva.com/>): Canva è uno strumento di progettazione online versatile che offre modelli predefiniti e un'ampia gamma di elementi grafici per creare diapositive visivamente accattivanti per il tuo pitch deck.

Piktochart (<https://piktochart.com/>): Piktochart è uno strumento intuitivo per la creazione di infografiche e presentazioni visive. Fornisce modelli personalizzabili e un'interfaccia drag-and-drop per progettare contenuti visivi accattivanti.

Prezi (<https://prezi.com/>): Prezi è un software di presentazione dinamica che consente di creare presentazioni non lineari e visivamente accattivanti. Offre effetti di zoom e panoramica per creare un'esperienza visiva unica per il tuo pubblico.

Infogram (<https://infogram.com/>): Infogram è uno strumento online per la creazione di grafici completi, infografiche e rappresentazioni visive dei dati. Offre un'ampia gamma di modelli e opzioni di personalizzazione per migliorare l'impatto delle immagini.

Visme (<https://www.visme.co/>): Visme è uno strumento versatile per la creazione di contenuti visivi che consente di progettare infografiche, presentazioni e contenuti interattivi. Offre una libreria di modelli predefiniti e un intuitivo editor drag-and-drop.

Adobe Spark (<https://spark.adobe.com/>): Adobe Spark è uno strumento intuitivo per la creazione di contenuti visivi, tra cui presentazioni, video e pagine Web. Fornisce modelli personalizzabili e funzionalità di progettazione intuitive per migliorare il coinvolgimento con le immagini.

3.6 Struttura dei contenuti per veicolare gli obiettivi della comunicazione

Panoramica

In questa sezione esploreremo come un messaggio ben organizzato e realizzato con cura può affascinare il pubblico, facilitare la comprensione e raggiungere gli obiettivi di comunicazione desiderati. Ci concentreremo sulla struttura dei contenuti per trasmettere gli obiettivi della comunicazione, approfondendo i principi e le tecniche fondamentali che possono elevare le capacità comunicative al livello successivo.

Padroneggiando l'arte della struttura dei contenuti si è in grado di organizzare i pensieri in modo logico e coerente. Questo aiuta a fornire informazioni in un modo facile da seguire, comprendere e ricordare. Un messaggio ben strutturato assicura, inoltre, che i punti principali siano enfatizzati, che i dettagli di supporto siano presentati in modo efficace e che le idee siano fluide, con il risultato di una presentazione coesa e coinvolgente. Inoltre, l'uso di un vocabolario avanzato consente di esprimere le idee in modo preciso e efficace. Consente di scegliere parole che evocano le emozioni desiderate, creano immagini mentali vitali e lasciano un impatto duraturo sul pubblico. Ampliando il vocabolario si otterrà l'accesso a un'ampia gamma di strumenti linguistici come modi di dire, metafore e terminologia tecnica, che possono elevare la raffinatezza e l'efficacia della comunicazione.

Informazioni sulla struttura dei contenuti

Una struttura efficace dei contenuti è la spina dorsale di una comunicazione convincente. Un contenuto ben organizzato e strutturato guida il lettore senza soluzione di continuità dall'introduzione alla conclusione, garantendo chiarezza e coinvolgimento. Un flusso logico migliora la leggibilità, consentendo al pubblico di cogliere le idee chiave senza sforzo. Iniziare con una forte introduzione, seguita da sezioni coerenti e da una conclusione concisa, fornisce una tabella di marcia per la comprensione. Inoltre, incorporare intestazioni, sottotitoli ed elenchi puntati aiuta a scomporre informazioni complesse, migliorando la comprensione. Ecco alcuni esercizi per supportare la comprensione della strutturazione.



Esercizio 1: Analisi di un discorso

Scegli un discorso registrato o un commento e analizza la struttura del contenuto. Identifica l'introduzione, i punti principali, i dettagli di supporto e la conclusione. Valutare l'efficacia della struttura nel veicolare il messaggio e coinvolgere il pubblico. Discutete di come l'oratore ha organizzato le idee e se il flusso di contenuti è stato logico e coerente.

Esercizio 2: Strutturare una presentazione

Seleziona un argomento di interesse e delinea una presentazione o un discorso. Crea un'introduzione chiara che catturi l'attenzione del pubblico, sviluppa i punti principali con dettagli di supporto e crea una conclusione convincente. Presta attenzione al flusso logico tra le sezioni e assicurati che la struttura dei contenuti migliori la comprensione e il coinvolgimento.

Creare aperture e chiusure accattivanti

I momenti di apertura e chiusura della comunicazione giocano un ruolo cruciale nel catturare l'attenzione del tuo pubblico e lasciare un'impressione memorabile. In questa sezione, discuteremo le tecniche per creare aperture coinvolgenti che catturino immediatamente l'attenzione degli ascoltatori. Esploreremo l'uso della narrazione, delle dichiarazioni provocatorie o delle domande stimolanti per affascinare il pubblico fin dall'inizio. Inoltre, approfondiremo le strategie per creare chiusure d'impatto, che rafforzino i punti principali, forniscano un senso di chiusura e lascino un impatto duraturo. Si imparerà come usare espedienti retorici, frasi memorabili o potenti inviti all'azione per assicurarsi che il messaggio risuoni con il pubblico molto tempo dopo aver finito il discorso.



Esercizio 1: Aperture che attirano l'attenzione

Scegli un argomento e crea tre diverse aperture, che attirino l'attenzione, per un discorso o una presentazione. Sperimenta tecniche come la narrazione, le dichiarazioni provocatorie o le domande che stimolano la riflessione. Condividi le aperture con un collega o un mentore e discuti della loro efficacia nel suscitare interesse e preparare il terreno per il discorso o presentazione.

Esercizio 2: Chiusure memorabili

Crea tre diverse chiusure per un discorso o una presentazione su un argomento scelto. Considera l'uso di espedienti retorici, frasi potenti o inviti all'azione. Rifletti sull'impatto che ogni chiusura ha nel lasciare un'impressione duratura e nel rafforzare il messaggio chiave. Condividi le chiusure con gli altri e raccogli feedback sulla loro efficacia.

Ampliamento del vocabolario per la precisione e l'impatto

Il vocabolario gioca un ruolo fondamentale per una comunicazione efficace. Le parole che scegli possono plasmare il modo in cui il tuo messaggio viene percepito e compreso. Le tecniche per migliorare attivamente la scelta delle parole includono la lettura e l'esplorazione di nuove parole e dei loro significati e l'incorporazione di esse nell'uso quotidiano della lingua.

Anche la terminologia specialistica, il linguaggio figurativo e le descrizioni vivide sono ottime per trasmettere i tuoi obiettivi con chiarezza ed evocare le emozioni desiderate nel tuo pubblico. Ampliando il tuo vocabolario, avrai a disposizione una gamma più ampia di strumenti linguistici per esprimerti con raffinatezza e precisione.

Esercizio 1: Esplorazione delle parole

Scegli un argomento o un tema e crea un elenco di parole o concetti correlati. Usa le risorse online, come un dizionario dei sinonimi o siti web per la creazione di un vocabolario, per ampliare la tua scelta di parole. Esplora sinonimi, contrari e termini correlati che possono aggiungere profondità e precisione alla tua lingua. Esercitati a incorporare queste nuove parole nella tua scrittura o nelle conversazioni di tutti i giorni.



Esercizio 2: Esercitazione del linguaggio figurato

Seleziona un oggetto o un'esperienza familiare e sfida te stesso a descriverlo usando vari tipi di linguaggio figurativo, come similitudini, metafore o personificazioni. Sperimenta con immagini vivide e confronti creativi per migliorare l'impatto delle tue descrizioni. Condividi i tuoi esempi con gli altri e discuti di come il linguaggio figurativo può arricchire la comunicazione.

Adattare il linguaggio al pubblico

Una comunicazione efficace richiede l'adattamento della lingua alle esigenze e alle preferenze specifiche del pubblico. Personalizzando la tua lingua, ti assicurerai che il tuo messaggio venga recepito e compreso in modo efficace, portando a connessioni più forti e risultati di comunicazione di successo.

Esercizio 1: Analisi del pubblico

Scegli un pubblico di destinazione specifico per un ipotetico discorso o presentazione. Condurre ricerche o raccogliere informazioni sulle loro caratteristiche, interessi e preferenze di comunicazione. Usa queste informazioni per adattare la tua lingua e i tuoi messaggi in modo che risuonino con il pubblico. Esercitati a pronunciare il tuo discorso adattato e raccogli feedback su come hai adattato la lingua per entrare in contatto con il pubblico a cui ti rivolgi.

Esercizio 2: Scenario di adattamento linguistico

Immagina di parlare a un pubblico eterogeneo, con diversi livelli di conoscenza, su un particolare argomento. Sviluppare uno scenario o un caso di studio che rappresenti una sfida di comunicazione. Crea diverse versioni del tuo messaggio su misura per diversi segmenti di pubblico. Valutare l'efficacia di ciascuna versione nel trasmettere il messaggio in modo chiaro e nel coinvolgere il segmento di pubblico specifico.

Conclusioni

"Padroneggiare la comunicazione professionale: strategie per interviste di lavoro, auto-espressione e Business Pitching" ha fornito ai partecipanti le competenze essenziali per eccellere nel mondo competitivo della comunicazione professionale. Attraverso un approccio a tutto tondo che integra esercizi pratici e sessioni di feedback costruttivo, gli individui non solo hanno affinato le loro capacità di parlare in pubblico, ma anche guadagnato fiducia nella navigazione colloqui di lavoro.

L'enfasi sulla creazione di curriculum convincenti ha permesso ai partecipanti di mostrare le loro abilità in modo efficace, facendo un impatto memorabile sui potenziali datori di lavoro. Man mano che avanzano, armati di tecniche raffinate e di una maggiore espressione di sé, i partecipanti sono ben preparati a navigare nella complessità dei colloqui di lavoro e del pitching aziendale, ponendo le basi per il successo nei loro sforzi professionali.

Ulteriori approfondimenti

"L'intervista: dal colloquio di lavoro formale all'assunzione moderna" di Peter K. Studner

"Talk Like TED: The 9 Public-Speaking Secrets of the World's Top Minds" di Carmine Gallo

"L'arte di parlare in pubblico" di Dale Carnegie

"Parla come Churchill, stai in piedi come Lincoln: 21 potenti segreti dei più grandi oratori della storia" di James C. Humes
"La guida alla scrittura del curriculum: una cartella di lavoro passo passo per la creazione di un curriculum vincente" di Lisa McGrimmon

"Knock 'em Dead Resumes: un curriculum killer ottiene più colloqui di lavoro!" di Martin Yate

"Il progetto di produttività: ottenere di più gestendo il tempo, l'attenzione e l'energia" di Chris Bailey

"Parole che funzionano: non è quello che dici, è quello che la gente sente" di Frank Luntz

"Made to Stick: perché alcune idee sopravvivono e altre muoiono" di Chip Heath e Dan Heath

"Slide:ology: L'arte e la scienza di creare grandi presentazioni" di Nancy Duarte

Finanziato dall'Unione europea. Le opinioni espresse appartengono, tuttavia, al solo o ai soli autori e non riflettono necessariamente le opinioni dell'Unione europea o dell'Agenzia esecutiva europea per l'istruzione e la cultura (EACEA). Né l'Unione europea né l'EACEA possono essere ritenute responsabili.





UNITA' 4

Comunicare come un imprenditore

Finanziato dall'Unione europea. Le opinioni espresse appartengono, tuttavia, al solo o ai soli autori e non riflettono necessariamente le opinioni dell'Unione europea o dell'Agenzia esecutiva europea per l'istruzione e la cultura (EACEA). Né l'Unione europea né l'EACEA possono esserne ritenute responsabili.

4: Comunicare come un imprenditore

Panoramica

Nella nostra vita professionale, una comunicazione efficace funge da pietra angolare per costruire la fiducia, promuovere le connessioni e coltivare le relazioni. Comunque tu ti immagini nel futuro, imprenditore, leader all'interno di un'organizzazione o qualcuno che si sforzi di avere un impatto significativo nel proprio settore, l'importante è essere un comunicatore sicuro di sé.

In qualità di imprenditori e leader di pensiero, siete in prima linea nell'innovazione e nel cambiamento. Le tue idee, prospettive e intuizioni hanno il potenziale per rimodellare i settori, ispirare gli altri e creare un impatto duraturo. Tuttavia, per dare vita a queste visioni, è essenziale sentirsi a proprio agio e sicuri nel trasmettere i propri pensieri e le proprie idee a un pubblico eterogeneo.

Gli imprenditori hanno bisogno di un'ampia varietà di competenze per avere successo, e un'abilità molto importante di cui hanno bisogno, sia gli imprenditori che gli uomini d'affari, è parlare in pubblico.



Parlare in pubblico
è un potente strumento per
aspiranti imprenditori per
comunicare efficacemente le
loro idee, ispirare gli altri e
costruire forti connessioni.

Parlare in pubblico è un potente strumento per gli aspiranti leader aziendali, per comunicare efficacemente le proprie idee, ispirare gli altri e costruire forti connessioni. Anche se parlare in pubblico non è naturale per tutti, è una delle abilità che si possono imparare.

Durante questa unità, esploreremo l'arte della comunicazione professionale e del parlare in pubblico in un modo che incoraggia l'autenticità e la sicurezza di sé. Comprendiamo che essere un leader di pensiero o un imprenditore comporta una miscela unica di competenze. Si tratta di trovare la propria voce, articolare la propria visione e connettersi con gli altri in modo significativo.

Scopo

L'obiettivo di questa unità è quello di mostrare come le capacità di parlare in pubblico siano direttamente collegate al tuo successo negli affari e come imprenditore.

- Public Speaking e il campo imprenditoriale.
- Sviluppate la tua voce unica
- Creazione di connessioni d'impatto
- Parlare in pubblico in occasione di eventi imprenditoriali.
- Comunicazione interpersonale, capacità organizzative, analitiche e di problem solving
- Storytelling imprenditoriale
- Fornire un tono potente utilizzando vari esercizi.
- Esercizi di creatività per migliorare una comunicazione efficiente.

Risultati attesi

Gli studenti saranno in grado di:

- Comprendere l'importanza del parlare in pubblico nelle attività imprenditoriali.
- Essere in grado di comunicare e aumentare le proprie capacità di parlare in pubblico con un approccio imprenditoriale.
- Conoscere le buone pratiche per parlare in pubblico, valorizzando le proprie competenze e il proprio approccio in un contesto imprenditoriale.
- Impara a parlare alle riunioni imprenditoriali e supera la paura.
- Migliorare la comunicazione interpersonale, le capacità organizzative, analitiche e di risoluzione dei problemi utilizzando la comunicazione.
- Essere in grado di fare pitch praticando vari esercizi di comunicazione.

4.1 Parlare in pubblico e il campo imprenditoriale



Parlare in pubblico è un'abilità essenziale per gli imprenditori, in quanto consente loro di comunicare la propria visione, presentare le proprie idee e persuadere il proprio pubblico. Parlare in pubblico può anche aiutare gli imprenditori a costruire il proprio marchio personale, a fare rete con potenziali partner e investitori e a ispirare il proprio team.

Gli imprenditori si trovano spesso ad affrontare varie situazioni di public speaking, come la presentazione a conferenze, la presentazione agli investitori, la dimostrazione dei loro prodotti o il discorso di apertura. Queste situazioni richiedono diversi tipi di abilità di parlare in pubblico, come la narrazione, la persuasione, l'umorismo o la visualizzazione dei dati. Gli imprenditori devono sfruttare queste competenze per trasmettere efficacemente il loro messaggio e raggiungere i loro obiettivi.



Presentazione a conferenze: gli imprenditori spesso presentano il loro lavoro a conferenze per condividere le loro intuizioni, mostrare i loro risultati e ottenere feedback. Parlare in pubblico può aiutare gli imprenditori ad attirare l'attenzione e l'interesse, creare fiducia e credibilità e persuadere e influenzare il proprio pubblico. Ad esempio, Steve Jobs era famoso per le sue accattivanti presentazioni agli eventi Apple, dove presentava nuovi prodotti e funzionalità con il suo stile inconfondibile.

Presentazione agli investitori: gli imprenditori spesso presentano le loro idee agli investitori per garantire finanziamenti per le loro iniziative. Parlare in pubblico può aiutare gli imprenditori a trasmettere la loro proposta di valore, dimostrare il loro potenziale di mercato e rispondere a potenziali obiezioni o domande. Ad esempio, i fondatori di Airbnb, Brian Chesky e Joe Gebbia, hanno utilizzato una tecnica di storytelling per presentare la loro idea a Y Combinator, un prestigioso acceleratore di startup.

Dimostrazione dei loro prodotti: gli imprenditori spesso mostrano i loro prodotti a potenziali clienti, utenti o clienti per dimostrare come funzionano e quali vantaggi offrono. Parlare in pubblico può aiutare gli imprenditori a spiegare le loro caratteristiche e funzioni, evidenziare i loro vantaggi e benefici e creare una dichiarazione di invito all'azione. Ad esempio, Elon Musk ha utilizzato una dimostrazione dal vivo per svelare il suo Tesla Cybertruck, un futuristico pick-up elettrico.

Tenere un discorso di apertura: gli imprenditori spesso tengono un discorso di apertura in occasione di un evento o di un'occasione per condividere la loro visione, missione o valori. Parlare in pubblico può aiutare gli imprenditori a coinvolgere e affascinare il loro pubblico, usare l'umorismo e le emozioni per entrare in contatto con loro e lasciare un'impressione duratura su di loro. Ad esempio, Sheryl Sandberg ha usato un discorso motivazionale all'Harvard Business School per incoraggiare le donne a perseguire ruoli di leadership.



Alcuni vantaggi del parlare in pubblico per gli imprenditori

Attirare l'attenzione e l'interesse: il parlare pubblico può aiutare gli imprenditori a distinguersi dalla massa e a catturare l'attenzione del loro pubblico di riferimento. Utilizzando tecniche coinvolgenti, come la narrazione, gli aneddoti o le metafore, gli imprenditori possono rendere il loro discorso più memorabile e riconoscibile. Parlare in pubblico può anche aiutare gli imprenditori a mostrare la loro passione, entusiasmo e personalità, il che può creare un'impressione positiva e generare interesse per le loro idee o prodotti.

Costruire fiducia e credibilità: parlare in pubblico può aiutare gli imprenditori a stabilire la loro autorità e competenza nel loro campo. Utilizzando fatti, statistiche o testimonianze, gli imprenditori possono sostenere le loro affermazioni e dimostrare le loro conoscenze ed esperienze. Parlare in pubblico può anche aiutare gli imprenditori ad affrontare potenziali obiezioni o domande del loro pubblico e fornire risposte chiare e convincenti. In questo modo, gli imprenditori possono creare fiducia e credibilità con il loro pubblico e aumentare le loro possibilità di ottenere supporto o finanziamenti.

Persuadere e influenzare: parlare in pubblico può aiutare gli imprenditori a persuadere il proprio pubblico ad agire o ad adottare un determinato punto di vista. Utilizzando espedienti retorici come il logos, l'ethos o il pathos, gli imprenditori possono fare appello alla logica, all'etica o alle emozioni del loro pubblico. Parlare in pubblico può anche aiutare gli imprenditori a utilizzare le dichiarazioni di invito all'azione, come chiedere feedback, invitare a collaborare o richiedere un incontro. In questo modo, gli imprenditori possono influenzare il loro pubblico a seguire o intraprendere i passi successivi.

Parlare in pubblico è un'abilità cruciale per gli imprenditori, in quanto può aiutarli a raggiungere vari obiettivi e risultati. Gli imprenditori dovrebbero esercitarsi e migliorare regolarmente le loro capacità di parlare in pubblico, in quanto possono migliorare la loro fiducia, la comunicazione e le capacità di leadership. Parlare in pubblico può anche aprire nuove opportunità e possibilità per gli imprenditori, in quanto può espandere la rete, la portata e l'impatto.



4.2 La comunicazione: una prospettiva imprenditoriale



Viviamo nell'era della conoscenza e della digitalizzazione, in cui le idee sono alla base del successo in quasi tutti i campi. Mentre è possibile avere la più grande idea del mondo, se non riesci a convincere nessun altro a seguire la tua visione, la tua influenza e il tuo impatto saranno notevolmente diminuiti.

Da un punto di vista imprenditoriale, le capacità di comunicazione efficaci svolgono un ruolo importante nel connettere i membri del team e le parti interessate, plasmando un senso di unità e guidando il percorso imprenditoriale. Gli imprenditori hanno il compito di svolgere un ruolo poliedrico, che comporta l'interazione con una vasta gamma di individui, dai membri del team agli investitori e ai partner.

Comunicare come imprenditore non significa solo andare avanti e iniziare a parlare, ma significa comunicare efficacemente. Pertanto, un imprenditore deve essere abile in diverse abilità comunicative. Questi includono porre domande appropriate, esprimere idee in modo succinto ed efficace e ascoltare attivamente i punti di vista degli altri. Per avere successo, i leader devono esercitare regolarmente capacità di comunicazione efficaci con i loro team. Mostrare forti capacità di comunicazione della leadership può favorire la fiducia, infondere motivazione negli altri e aiutare i membri del team a essere il più produttivi possibile.

Per capirlo meglio, diamo un'occhiata all'esempio di Jeff Bezos, presidente esecutivo di Amazon. Durante lo sviluppo di Amazon, Bezos ha sottolineato l'importanza di capacità di scrittura efficaci.

Nel 2004, ha introdotto un notevole cambiamento all'interno del suo team di leadership interrompendo l'uso delle presentazioni PowerPoint. Invece, ha implementato una pratica in cui venivano impiegati "promemoria strutturati narrativamente", costituiti da frasi complete con titoli, verbi e sostantivi chiari. In un articolo di Harvard Business News, [How Great Leaders Communicate](#), ci sono quattro tattiche principali utilizzate dai leader quando comunicano con i loro team.

Usare parole brevi per parlare di cose difficili

Le idee sono più facili da comunicare quando non sono mentalmente estenuanti e disseminate di parole lunghe e complicate.

Ad esempio: nel 2007, Bezos ha spiegato i vantaggi del nuovo Kindle di Amazon in un paragrafo che un bambino di seconda media poteva capire. Ha scritto:

Se ti imbatti in una parola che non riconosci, puoi cercarla facilmente. Puoi cercare nei tuoi libri. Le note a margine e le sottolineature vengono archiviate sul lato server nel "cloud", dove non possono essere perse. Kindle mantiene automaticamente il tuo posto in ciascuno dei libri che stai leggendo. Se i tuoi occhi sono stanchi, puoi modificare la dimensione del carattere. La nostra visione per Kindle è che ogni libro sia mai stato stampato in qualsiasi lingua, il tutto disponibile in meno di 60 secondi.

Invece di approfondire le capacità tecniche del Kindle, Bezos ha optato per l'utilizzo di un linguaggio semplice in cui tutti potevano relazionarsi e capire, dandogli un vantaggio strategico rispetto ai concorrenti.

Rendi i dati rilevanti per le persone

Per rendere qualsiasi numero interessante e facile da capire, è necessario contestualizzarlo. Il solo fatto di mostrare diapositive di PowerPoint con numeri e grafici può rendere le cose più difficili da capire. Ogni volta che usi i numeri, cerca di renderli interessanti, facili da ricordare e convincenti.

Immagina di discutere del cambiamento climatico con un gruppo di persone normali. Invece di presentare complessi dati scientifici sulle emissioni di carbonio, si potrebbe dire: "Ogni volta che si guida l'auto, si rilasciano circa 2,3 chilogrammi di anidride carbonica nell'atmosfera. .



È più o meno equivalente al peso di una piccola anguria. Quindi, ogni volta che guidi, stai essenzialmente lanciando nell'aria un piccolo cocomero di emissioni di carbonio"

Mettendo in relazione i dati con qualcosa di tangibile, come un'anguria, li rendi più comprensibili e riconoscibili per le persone normali, aiutandole a cogliere l'impatto delle loro azioni sull'ambiente.

Comunicare massivamente lo scopo e la missione

I grandi leader parlano molto del loro scopo e della loro missione. Lo dicono così tanto che diventa come uno slogan o un modo di dire, che potremmo chiamare un mantra. Parlarne molto lo rende più potente. La dichiarazione di mission dovrebbe essere davvero importante. Parlane in molti modi: nelle note, nelle e-mail, nelle conferenze, su Internet e negli annunci. Se la tua missione significa qualcosa, sostienila con forza per ottenere il supporto di cui hai bisogno dal tuo team e dalle altre parti interessate.

In questo contesto imprenditoriale, le abilità comunicative sono indispensabili per:

- Facilitare le iniziative collaborative: queste competenze favoriscono la collaborazione, non solo tra i membri del team, ma anche nelle partnership e negli sforzi interdisciplinari, guidando così l'innovazione e la risoluzione dei problemi.
- Sostenere la trasparenza: garantiscono che i canali di comunicazione tra i membri del team e le parti interessate rimangano aperti, chiari e favoriscano il libero scambio di idee e feedback.
- Chiarezza nei ruoli e nelle responsabilità: una comunicazione efficace garantisce che gli individui comprendano i loro ruoli e le loro responsabilità specifiche all'interno del panorama imprenditoriale, riducendo al minimo l'ambiguità e aumentando l'efficienza operativa.
- Aumentare la produttività: Consentendo una comunicazione trasparente, questi skills migliorano la produttività dei membri del team, un fattore fondamentale nel percorso imprenditoriale.
- Allineamento incentrato sugli obiettivi: guidano i dipendenti e le parti interessate verso un obiettivo comune, mantenendo un focus costante sugli obiettivi imprenditoriali, unendo così gli sforzi per portare a compimento la visione imprenditoriale.

4.3 Parlare a eventi imprenditoriali



Panoramica

Gli eventi imprenditoriali forniscono una piattaforma per aspiranti e affermati leader aziendali per incontrarsi, fare rete e apprendere le reciproche esperienze. Una caratteristica fondamentale di questi eventi è l'opportunità per i relatori di condividere le loro competenze e offrire preziosi consigli. Parlare a eventi imprenditoriali può essere un'esperienza trasformativa, in quanto consente agli imprenditori di ispirare gli altri, costruire il proprio marchio personale e contribuire alla crescita dell'ecosistema imprenditoriale. In questa sezione, esploreremo i vantaggi di parlare a eventi imprenditoriali e forniremo alcuni suggerimenti su come fornire consigli di impatto.

1. Ispirare e motivare gli altri

Quando gli imprenditori parlano agli eventi, hanno il potere di ispirare e motivare gli altri che stanno intraprendendo il loro percorso imprenditoriale. Condividere storie personali, trionfi e sfide può creare un senso di connessione ed empatia con il pubblico. Essendo autentici e riconoscibili, i relatori possono infondere un senso di fiducia e resilienza negli aspiranti imprenditori. La capacità di motivare gli altri non è solo gratificante, ma contribuisce anche alla crescita e allo sviluppo della comunità imprenditoriale nel suo complesso.

2. Costruisci il tuo marchio personale

Parlare a eventi imprenditoriali rappresenta un'ottima opportunità per valorizzare il tuo marchio personale. In qualità di relatore, sei posizionato come esperto nel tuo campo, il che può portare a una maggiore visibilità e credibilità. L'esposizione ottenuta attraverso gli impegni di conversazione può attirare potenziali clienti, partner e investitori. Inoltre, può aprire le porte a collaborazioni, opportunità mediatiche e inviti a futuri impegni di conferenza. Fornendo costantemente preziosi consigli e approfondimenti, puoi affermarti come leader di pensiero, rafforzando ulteriormente il tuo marchio personale.

3. Espandere la tua rete

Gli eventi imprenditoriali riuniscono un gruppo eterogeneo di individui, tra cui imprenditori, investitori, esperti del settore e aspiranti imprenditori. Parlare a questi eventi ti consente di entrare in contatto con persone che la pensano allo stesso modo ed espandere la tua rete professionale. Interagendo con i partecipanti, puoi imparare dalle loro esperienze, scambiare idee e potenzialmente formare partnership preziose. Queste connessioni possono portare a nuove opportunità, collaborazioni e persino all'accesso a risorse che possono far progredire la tua attività.

Usa le buone pratiche per parlare in pubblico per esercitarti con il tuo speech. Parlare a eventi imprenditoriali è un'opportunità unica per ispirare gli altri, costruire il tuo marchio personale ed espandere la tua rete. Fornendo consigli di grande impatto, puoi contribuire alla crescita e al successo della comunità imprenditoriale, oltre che la tua. Ricordati di conoscere il tuo pubblico, di condividere intuizioni pratiche, di essere autentico, di utilizzare tecniche di narrazione e di interagire con i partecipanti. Attraverso i tuoi discorsi, puoi lasciare un'impressione duratura, motivare gli altri e avere un impatto significativo nel mondo imprenditoriale.



4.4 Competenza comunicativa per la leadership

Panoramica

Una comunicazione efficace è alla base di una leadership di successo. È fondamentale guadagnare fiducia, allineare gli sforzi nel perseguimento degli obiettivi e ispirare un cambiamento positivo. Lo strumento più potente di un leader per farlo è la comunicazione. Quando la comunicazione è carente, le informazioni importanti possono essere interpretate in modo errato, causando problemi nelle relazioni e, in ultima analisi, creando barriere che ostacolano il progresso.

I leader devono utilizzare gli strumenti di comunicazione per delineare gli obiettivi dell'organizzazione e anche ispirare e motivare le persone a tutti i livelli. I leader che riescono a esprimere la loro visione con chiarezza e passione creano un senso di scopo condiviso che spinge l'intero team in avanti. Inoltre, al fine di creare una cultura della fiducia all'interno di un'organizzazione, la comunicazione deve essere aperta, trasparente e onesta. I leader che comunicano con integrità e autenticità promuovono un ambiente in cui i membri del team si sentono sicuri, apprezzati e fiduciosi nei loro leader.

Quando si tratta di coinvolgimento e morale dei dipendenti, i leader che danno priorità alla comunicazione sono meglio attrezzati per coinvolgere e ispirare i loro team. Canali di comunicazione regolari e bidirezionali forniscono una piattaforma per il feedback, il riconoscimento e il dialogo costruttivo. Questo impegno non solo aumenta il morale, ma responsabilizza anche i dipendenti, promuovendo un senso di appartenenza e impegno verso gli obiettivi dell'organizzazione. Tuttavia, ci possono essere momenti in cui c'è un conflitto all'interno dei team o dei membri del team. In questo caso, i leader devono incoraggiare il dialogo aperto e l'ascolto attivo, affrontare prontamente le preoccupazioni, prevenire l'escalation dei conflitti e preservare la coesione del team.

Infine, anche una comunicazione chiara è essenziale per un processo decisionale efficace e per la risoluzione dei problemi. I leader che articolano i loro pensieri, raccolgono input da diverse prospettive e comunicano le decisioni in modo trasparente consentono ai loro team di eseguire le attività con chiarezza e scopo. Ciò garantisce un'implementazione più agevole delle strategie e delle soluzioni.



Concetti di comunicazione interpersonale per i leader

Quando comunichiamo con gli altri, non solo condividiamo idee o risolviamo problemi; ci connettiamo e rafforziamo anche il nostro legame. Di solito lo facciamo attraverso le capacità di comunicazione interpersonale, un importante insieme di abilità che ha un impatto sulla nostra vita personale e sul nostro lavoro.



La comunicazione interprofessionale comprende gli scambi tra individui che avvengono sia in interazioni faccia a faccia che attraverso piattaforme virtuali, come quelle online o telefoniche. Questi scambi comportano la trasmissione di messaggi attraverso mezzi sia verbali che non verbali. In questo contesto, la comunicazione va oltre le parole pronunciate, comprendendo elementi come il linguaggio del corpo, il tono della voce, le espressioni facciali e i gesti. Sostanzialmente, una comunicazione efficace implica una comprensione olistica dei diversi modi in cui le persone esprimono sé stesse, sia di persona che attraverso i canali digitali.

Uno studio pubblicato sull'Eurasiani Journal of Educational Research ha rivelato che gli individui che si sono sottoposti ad una formazione sulle abilità comunicative hanno sperimentato un notevole miglioramento delle loro inclinazioni empatiche e della loro competenza nell'articolare le emozioni. Tali competenze non sono preziose solo nella vita personale, ma hanno anche un significato eccezionale nelle arene della leadership e dell'imprenditorialità.

Inoltre, le capacità di comunicazione efficace sono fondamentali per promuovere un lavoro di squadra coeso e coltivare forti capacità di leadership. La capacità di comunicare in modo abile consente ai leader di ispirare e guidare i propri team in modo efficace, aprendo la strada a una maggiore collaborazione e innovazione.

Queste competenze, a loro volta, rendono gli imprenditori e i leader più attraenti per potenziali datori di lavoro, partner e stakeholder.

Nello scenario imprenditoriale e di leadership, in cui le relazioni, la visione e la collaborazione efficace sono fondamentali, la padronanza delle capacità comunicative emerge come una risorsa critica. Non solo spinge gli individui verso il successo, ma consente loro anche di ispirare e guidare gli altri nel percorso verso il raggiungimento di obiettivi e visioni condivise.

Esplorare varie forme di comunicazione interpersonale

La comunicazione interpersonale comprende una vasta gamma di metodi, ognuno dei quali ha uno scopo distinto. Esploriamo quattro categorie principali di comunicazione integrale:

1. **Comunicazione verbale:** la comunicazione verbale è incentrata sulle parole pronunciate o scritte utilizzate per trasmettere messaggi. Comprende la scelta della lingua, le tecniche di conversazione persuasiva e persino le risposte affermative come "uh-huh" e "vedo." "La comunicazione verbale non riguarda solo ciò che viene detto, ma anche il modo in cui viene espresso.
2. **Capacità di ascolto:** l'ascolto efficace è una pietra miliare della comunicazione interpersonale. Si tratta di prestare molta attenzione e comprendere ciò che viene trasmesso, sia attraverso parole parlate, gesti o altri mezzi. Tecniche come la chiarificazione e la riflessione sono componenti essenziali dell'ascolto attivo.
3. **Comunicazione scritta:** Nel nostro mondo sempre più digitale, sono indispensabili forti capacità di comunicazione scritta, sia in ambito professionale che sulle piattaforme dei social media. La comunicazione scritta comprende la chiarezza dell'espressione, il tono, la grammatica e persino sfumature come la punteggiatura e l'uso di emoji.
4. **Comunicazione non verbale:** La comunicazione non verbale comprende tutto ciò che viene comunicato senza l'uso di parole parlate o scritte. Ciò include i gesti, il linguaggio del corpo, le espressioni facciali e il tono di voce. La competenza nell'interpretazione e nell'utilizzo di segnali non verbali è preziosa in varie interazioni interpersonali.

4.5 Competenze chiave di comunicazione per i leader

1. Abilità interpersonali

Essere un buon ascoltatore: Praticare l'ascolto attivo per comprendere le prospettive, le preoccupazioni e i bisogni degli altri. Questo aiuta a costruire rapporti, empatia e relazioni interpersonali efficaci.

Feedback efficace: fornire un feedback costruttivo ai colleghi, ai membri del team o alle parti interessate. Offrire suggerimenti specifici e attuabili che facilitino la crescita e lo sviluppo.

Risoluzione dei conflitti: utilizzare tecniche di comunicazione efficaci per risolvere i conflitti e navigare nelle conversazioni difficili. Pratica l'assertività, l'empatia e il dialogo aperto per trovare soluzioni reciprocamente vantaggiose.

2. Capacità organizzative

Comunicazione chiara e concisa: sviluppa la capacità di articolare idee, istruzioni e aspettative in modo chiaro e coerente. Ciò garantisce che le informazioni fluiscano senza intoppi all'interno dell'organizzazione e riduca le incomprensioni.

Collaborazione e lavoro di squadra: promuovere una cultura di comunicazione aperta all'interno dei team, promuovendo la condivisione delle informazioni, la collaborazione e la risoluzione collettiva dei problemi.

Capacità di presentazione: migliora la tua capacità di fornire presentazioni coinvolgenti e di impatto per comunicare in modo efficace obiettivi, strategie o aggiornamenti organizzativi.

3. Capacità analitiche

Raccolta efficace di informazioni: utilizzare le capacità di comunicazione per porre domande approfondite, condurre interviste e raccogliere informazioni pertinenti per supportare l'analisi dei dati e i processi decisionali.

Visualizzazione dei dati: sviluppare la capacità di comunicare dati complessi e risultati analitici in modo chiaro e visivamente appropriato. Usa diagrammi, grafici o infografiche per trasmettere informazioni in modo efficace.



4. Capacità di risoluzione dei problemi



Chiarire e definire i problemi: una comunicazione efficace aiuta ad articolare chiaramente i problemi, ad analizzarne le cause alla radice e a suddividerla in componenti gestibili.

Brainstorming e collaborazione: utilizza le capacità di comunicazione per facilitare sessioni di brainstorming produttive, incoraggiando prospettive diverse e generando soluzioni innovative collettivamente.

Processo decisionale: una comunicazione efficace consente lo scambio di idee, la valutazione delle opzioni e la costruzione del consenso per prendere decisioni informate come team.

5. A capo di un team

Motivazione: La comunicazione può aiutare gli imprenditori a motivare, guidare e supportare i membri del proprio team. Per migliorare le proprie capacità di guidare un team, gli imprenditori dovrebbero utilizzare uno stile di leadership trasformativa (ispirare i follower con una visione condivisa, sfidare i follower a essere innovativi e creativi, fornire supporto e coaching personalizzati).



6. Capacità di collaborazione

Lavorare in modo efficace: la comunicazione può aiutare gli imprenditori a lavorare efficacemente con gli altri verso un obiettivo comune.

Condividere idee e informazioni: la comunicazione può anche aiutare gli imprenditori a condividere idee, risorse e feedback.

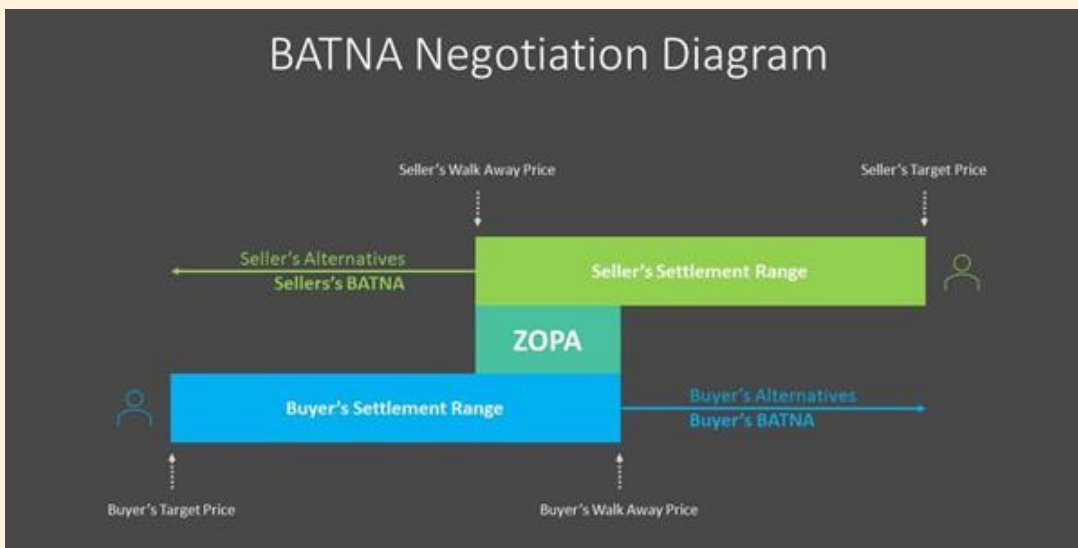
Per migliorare le capacità di collaborazione, gli imprenditori dovrebbero utilizzare il modello GRPI (Obiettivi: concordare lo scopo e gli obiettivi della collaborazione; Ruoli: chiarire i ruoli e le responsabilità di ciascun collaboratore; Processi: definire le modalità e le procedure per la collaborazione; Relazioni interpersonali: costruire la fiducia e il rapporto tra i collaboratori).



7. Capacità di negoziazione

La comunicazione può aiutare gli imprenditori a raggiungere accordi reciprocamente vantaggiosi con gli altri. La comunicazione può anche aiutare gli imprenditori a prepararsi per la negoziazione, scambiare informazioni, offerte e chiudere l'affare.

Per migliorare le capacità di negoziazione, gli imprenditori dovrebbero utilizzare il modello BATNA (Best Alternative To a Negotiated Agreement: determinare il miglior risultato se la negoziazione fallisce; Punto di prenotazione: determina il tuo risultato minimo accettabile; Target Point: determina il tuo risultato ideale; ZOPA: Zone Of Possible Agreement: identificare la gamma di risultati che entrambe le parti sono disposte ad accettare).



Consigli pratici per supportare le competenze comunicative della leadership

- Cerca opportunità per esercitarti e affinare regolarmente le tue capacità comunicative.
- Partecipa attivamente a discussioni, riunioni e progetti collaborativi per rafforzare le tue capacità interpersonali e organizzative.
- Leggi e tieniti informato su vari argomenti per ampliare la tua base di conoscenze e migliorare il tuo pensiero analitico.
- Impegnati in esercizi di pensiero critico e scenari di risoluzione dei problemi per sviluppare le tue capacità di risoluzione dei problemi mentre comunichi efficacemente i tuoi processi di pensiero.

Integrando consapevolmente la comunicazione nelle tue interazioni quotidiane puoi migliorare le tue capacità interpersonali, organizzative, analitiche e di risoluzione dei problemi.

4.6 Esercizi di creatività per aumentare l'efficienza della comunicazione



Alcuni esempi di esercizi di creatività che possono aiutare a migliorare le capacità di parlare in pubblico e di comunicare sono:

Dire sciocchezze: questo esercizio consiste nel trovare un paragrafo online in una lingua che non capisci o scrivere alcune righe di parole senza senso ed esercitarti a dirlo ad alta voce, come se stessi tenendo un discorso. Questo può aiutarti a concentrarti sul tono, sulle inflessioni e sul linguaggio del corpo, che sono aspetti importanti della tua prestazione.

Impara dai professionisti: questo esercizio consiste nel guardare discorsi che sono ampiamente accettati come eccezionali, come i TED Talks più popolari di tutti i tempi, e analizzare ciò che li rende efficaci. Puoi prestare attenzione alla struttura narrativa, allo stile di presentazione, agli ausili visivi e ad altri componenti che rendono straordinario il discorso. Puoi anche provare a emulare alcune delle tecniche o delle strategie che ritieni utili o stimolanti.

Improvvisazione: questo esercizio prevede l'impostazione di un timer per un minuto e la registrazione mentre fai un discorso improvvisato su qualsiasi argomento che ti interessa. L'unica regola è che non ci si può preparare in alcun modo. Questo può aiutarti a esercitarti a parlare a braccetto e ridurre l'ansia di non avere nulla da dire.



Storytelling usando le immagini: questo esercizio consiste nel trovare una foto interessante online e registrarsi mentre si presenta una storia su di essa. Si può parlare di quale potrebbe essere il retroscena, chi sono le persone, i loro sogni, le loro motivazioni e qualsiasi altra cosa che racconti una storia avvincente su di loro. Questo può aiutarti a mettere in pratica le tue capacità di narrazione, che sono essenziali per coinvolgere il tuo pubblico e rendere memorabile il tuo messaggio.

Costruisci un significato: questo esercizio consiste nello scegliere una parola di cui non conosci la definizione e registrarti mentre dici, con autorità, cosa pensi che significhi. Puoi usare la tua voce e le tue intonazioni per creare più interesse e credibilità. Questo può permetterti di esercitare la tua autorità e la tua sicurezza, che sono importanti per persuadere il tuo pubblico e dimostrare la tua esperienza.

Giochi di ruolo: Impegnarsi in attività di gioco di ruolo in cui si assumono diversi personaggi e si presentano le loro caratteristiche e visioni. Questo esercizio aiuta a sviluppare l'empatia, l'adattabilità e la capacità di trasmettere messaggi in toni o stili diversi.

Elevator Pitch: Sfida te stesso a condensare le tue idee o i tuoi progetti in un elevator pitch breve e d'impatto. Crea un messaggio convincente e conciso che comunichi efficacemente il valore, lo scopo e l'unicità della tua idea, in un lasso di tempo limitato.

Esercizi di improvvisazione: partecipa a esercizi di improvvisazione teatrale o di improvvisazione che richiedono di immediatezza, di elencare e di adattarsi alle mutevoli circostanze. Gli esercizi di improvvisazione aiutano a migliorare la spontaneità, il lavoro di squadra e le capacità di comunicazione in ambienti dinamici.

Creazione di metafore: Esercitati a creare metafore o analogie per spiegare idee o concetti complessi. Questo esercizio migliora la tua capacità di semplificare e chiarire le informazioni, rendendole più relazionabili e comprensibili agli altri.

Mappe mentali: usa le mappe mentali per organizzare visivamente i tuoi pensieri e le tue idee. Inizia con un concetto centrale e ramificati con idee correlate, collegandole con linee o associazioni. Gli esercizi di mappatura mentale migliorano la tua capacità di strutturare le informazioni, trovare connessioni e comunicare idee complesse in modo più efficace.

Conclusion

Imparare a comunicare come imprenditore è un'abilità preziosa che può aiutare ad avere successo negli sforzi commerciali e negli sforzi della vita. La comunicazione non riguarda solo la trasmissione di informazioni, ma anche la creazione di relazioni, l'influenza delle decisioni e l'ispirazione all'azione. Come imprenditore è necessario comunicare in modo efficace con diversi tipi di pubblico, come clienti, investitori, partner e dipendenti. È inoltre necessario comunicare su diverse piattaforme, come online, offline, verbale e non verbale: imparando a comunicare come imprenditore, si può migliorare la propria crescita personale e professionale e raggiungere gli obiettivi più velocemente.

Ulteriori approfondimenti

Ecco un elenco di risorse che possono aiutare a migliorare le capacità di parlare in pubblico e di comunicare in un contesto imprenditoriale.

Libri:

1. "TED Talks: la guida ufficiale TED per parlare in pubblico" di Chris Anderson
2. "Parla come TED: i 9 segreti del parlare in pubblico delle migliori menti del mondo" di Carmine Gallo
3. "Presenza: portare il tuo io più audace alle tue sfide più grandi" di Amy Cuddy
4. "Slide:ology: L'arte e la scienza di creare grandi presentazioni" di Nancy Duarte
5. "Il modo semplice e veloce per parlare in modo efficace" di Dale Carnegie

Corsi online:

1. Coursera: "Introduzione al parlare in pubblico" dell'Università di Washington
2. Udemy: "Parlare in pubblico e padroneggiare la comunicazione" di TJ Walker
3. LinkedIn Learning: "Comunicare con fiducia" di Jeff Ansell
4. Toastmasters International: Offre club di public speaking in tutto il mondo con programmi strutturati e ambienti di supporto per la pratica e la crescita.

Podcast:

1. "Il podcast di Speaker Lab" di Grant Baldwin
2. "I consigli veloci e sporchi dell'oratore pubblico" di Lisa B. Marshall
3. "L'arte di parlare in pubblico" di L'arte del fascino
4. "StartUp Podcast" di Gimlet Media

Siti web e blog:

1. Toastmasters International Blog: offre articoli, suggerimenti e risorse sulle capacità di parlare in pubblico e comunicare.
2. Presentation Guru: una piattaforma con articoli, suggerimenti e risorse relative a presentazioni e discorsi pubblici.
3. Harvard Business Review: fornisce una vasta gamma di articoli e approfondimenti sulla comunicazione efficace, la leadership e il parlare in pubblico in un contesto aziendale.

Coach di lingua professionale e programmi di formazione:

1. Allenatori per parlare in pubblico: Prendi in considerazione l'idea di avvalerti di un allenatore di lingua professionale in grado di fornire una guida personalizzata e un feedback su misura per le tue esigenze e i tuoi obiettivi specifici.
2. Programmi di formazione professionale: Cerca programmi di formazione specializzati o workshop incentrati sul parlare in pubblico e sullo sviluppo delle capacità di comunicazione. Questi programmi spesso offrono pratica e una guida esperta.

TED Talks:

Watch TED Talks di relatori d'eccezione per osservare i loro stili di discorso, tecniche e approcci narrativi. Presta attenzione a come coinvolgono il pubblico, strutturano i loro discorsi e trasmettono i loro messaggi in modo efficace.

Ricorda, la pratica e l'impegno costante sono fondamentali per migliorare le capacità di parlare in pubblico e di comunicare. Utilizza queste risorse per acquisire conoscenze, approfondimenti e guida, ma cerca sempre di applicare ciò che impari attraverso la pratica regolare e gli impegni di conversazione sulla vita reale.

Tieni presente che alcune di queste risorse possono offrire contenuti gratuiti o richiedere un abbonamento o un pagamento per l'accesso completo ai loro corsi e materiali. Assicurati di esplorare i siti Web e le piattaforme per trovare le risorse specifiche che meglio si adattano alle tue esigenze e preferenze.

Referenze

<https://files.eric.ed.gov/fulltext/EJ1112444.pdf>

<https://www.investopedia.com/terms/b/best-alternative-to-a-negotiated-agreement-batna.asp>



UNITA' 5

Parlare in pubblico

Una guida alle migliori pratiche ed agli strumenti

Finanziato dall'Unione europea. Le opinioni espresse appartengono, tuttavia, al solo o ai soli autori e non riflettono necessariamente le opinioni dell'Unione europea o dell'Agenzia esecutiva europea per l'istruzione e la cultura (EACEA). Né l'Unione europea né l'EACEA possono esserne ritenute responsabili.

5 Parlare in pubblico: Migliori pratiche e strumenti

Panoramica

Nel mondo moderno, le capacità di comunicazione efficaci sono diventate indispensabili, in particolare quando si tratta di parlare di fronte a un pubblico in contesti aziendali o imprenditoriali. Tuttavia, molte persone affrontano sfide significative nello sviluppo di queste abilità, che portano a bisogni educativi e problemi di esclusione socioeconomica. In questo scenario, gli educatori devono raccogliere la sfida di sostenere queste persone con le competenze comunicative necessarie per aumentare la loro fiducia e la loro capacità di navigare con successo in ambienti di lavoro competitivi. Esamineremo vari approcci, metodologie e pratiche di insegnamento delle abilità comunicative nell'ambiente digitale avanzato in cui viviamo oggi.

Un buon discorso è accompagnato da scioltezza e precisione, aspetti che gli studenti devono imparare e migliorare in modo competitivo. E mentre l'insegnamento della conversazione ha iniziato a prendere piede nelle scuole, c'è ancora molta strada da fare. Molti discenti adulti, in particolare quelli provenienti da comunità emarginate, non hanno le competenze e la sicurezza necessarie per parlare con sicurezza nei colloqui di lavoro, nelle riunioni e nelle occasioni in cui è importante far sentire la propria voce. Inoltre, anche quando le abilità orali sono integrate nel curriculum, la maggior parte dell'istruzione e del lavoro pratico viene svolto attraverso la memorizzazione e la ripetizione di esercizi incentrati sulla fluidità della produzione di suoni (Kayi, 2012).

In primo luogo, da un punto di vista educativo, il parlare in pubblico non è sempre adeguatamente affrontato nei programmi accademici tradizionali. Molti istituti scolastici si concentrano principalmente sulle conoscenze tecniche e trascurano lo sviluppo di competenze trasversali essenziali come la conversazione pubblica. Di conseguenza, gli individui possono laurearsi con qualifiche accademiche impressionanti, ma non hanno la fiducia e la competenza per esprimere le proprie idee in modo persuasivo di fronte agli altri. Questa carenza può ostacolare il loro avanzamento di carriera e limitare le loro opportunità di successo nel mondo degli affari.

In secondo luogo, l'esclusione socioeconomica è esacerbata dalla mancanza di accesso alle risorse e alle opportunità di formazione per le persone che desiderano migliorare le proprie capacità di parlare in pubblico. In molte comunità svantaggiate, l'accesso a workshop, corsi di public speaking o programmi di tutoraggio può essere limitato in questo settore. Questa disparità significa che le persone provenienti da contesti svantaggiati possono avere difficoltà a competere nel mercato del lavoro o come imprenditori, dove una comunicazione efficace è spesso un fattore critico per il successo.

I pregiudizi e gli stereotipi intrinseci associati al parlare in pubblico possono anche portare all'esclusione socio-economica. Alcuni gruppi emarginati, come le minoranze razziali, le donne o le persone con disabilità, possono essere oggetto di discriminazioni e preconcetti sulle loro capacità comunicative. Ciò può portare a mettere a tacere o sottovalutare le loro voci, perpetuando le disuguaglianze nelle opportunità professionali e imprenditoriali.

Affrontare i bisogni educativi e l'esclusione socio-economica legati al parlare in pubblico richiede un approccio multiforme. Gli istituti di istruzione dovrebbero dare priorità allo sviluppo delle abilità comunicative come parte dei loro programmi di studio, offrendo agli studenti ampie opportunità di praticare e perfezionare le loro abilità. Inoltre, le iniziative per offrire corsi di public speaking a prezzi accessibili o gratuiti nelle comunità svantaggiate possono aiutare a colmare il divario e a potenziare le persone con competenze preziose.

In conclusione, le aziende e le organizzazioni dovrebbero lavorare attivamente per creare ambienti inclusivi che valorizzino prospettive e voci diverse. Riconoscere l'importanza di una comunicazione efficace e fornire tutoraggio e sostegno a coloro che si trovano ad affrontare sfide socioeconomiche può portare a una maggiore diversità e innovazione in ambito imprenditoriale e commerciale. Affrontando questi problemi, la società può sbloccare il potenziale degli individui e delle comunità che sono stati trattenuti dalla loro scarsa fiducia e dalle opportunità di parlare di fronte a un pubblico in un ambiente aziendale o imprenditoriale.

Scopo

L'obiettivo di questa unità è quello di fornire agli educatori le conoscenze e gli strumenti più recenti per rilanciare il loro approccio al parlare in pubblico e al coaching delle abilità comunicative. Dotandosi di metodologie all'avanguardia e progressi tecnologici, gli educatori saranno meglio preparati a fornire una formazione sulla comunicazione coinvolgente ed efficace ai loro studenti.

Obiettivi formativi

- Comprendere la relazione tra le capacità orali e il successo professionale.
- Essere in grado di differenziare e utilizzare le tradizionali abilità di public speaking con nuove metodologie.
- Essere consapevoli dei vari strumenti tecnologici che supportano lo sviluppo delle capacità di parlare in pubblico.
- Avere una comprensione più profonda dei modi classici e moderni di dare feedback.
- Comprendere l'uso di esercizi di autoconsapevolezza per coinvolgere gli studenti.

5.1 Metodologie per le Abilità Comunicative in gruppi mirati

Public speaking, power skills and you (Using exercises to promote participant's ability to converse/negotiate confidently in a business environment)

Per molte persone, l'unica formazione sulla comunicazione aziendale o sulle abilità comunicative che abbiano mai ricevuto è stata anni fa in un corso di public speaking al liceo o all'università. Si spera che queste capacità di presentazione siano servite come base preziosa, ma la realtà è che i tempi sono cambiati.

Che tu sia un analista di dati o delle risorse umane, un principiante o un oratore esperto, tutti possono acquisire capacità comunicative e fornire presentazioni più efficaci.

Le persone stanno finalmente iniziando a capire che le "soft skills" sono in realtà "power skills" e che le presentazioni davvero ispirate incorporano lo storytelling, la scienza dei dati e la leadership di pensiero.

L'insegnamento delle abilità orali agli studenti è diventato un argomento di crescente interesse per la ricerca. Gli educatori esplorano continuamente diverse strategie, tecniche e approcci per sviluppare e modellare efficacemente le capacità orali degli studenti. Sono state condotte diverse ricerche per scoprire quali approcci e strategie siano migliori e più efficaci nello sviluppo della competenza comunicativa.

Secondo uno studio condotto da Machmud e Abdulah (2017), la tecnologia, come gli smartphone, si dimostra utile nell'insegnamento delle abilità orali, in particolare nel superare l'ansia mentre si parla inglese. La ricerca ha dimostrato che sia i gruppi di studenti ad alta ansia che quelli a bassa ansia hanno ottenuto punteggi più alti quando hanno imparato utilizzando gli smartphone rispetto al modello di insegnamento convenzionale. Ciò evidenzia l'impatto positivo dell'integrazione della tecnologia nell'educazione linguistica, aiutando gli studenti a sviluppare le loro capacità di parlare in modo più efficace e con una riduzione dell'ansia.

In uno studio che esplora l'efficacia di una tecnica per promuovere la competenza comunicativa, Qing (2011) ha sottolineato l'importanza del gioco di ruolo come approccio inestimabile per facilitare l'interazione dello studente e fornire un'ampia pratica nel contesto della lingua di destinazione. I risultati della ricerca hanno indicato che l'integrazione del gioco di ruolo non solo ha migliorato la consapevolezza interculturale degli studenti, ma ha anche contribuito allo sviluppo della loro competenza comunicativa complessiva.

Un altro metodo che utilizza l'esperienza umana per entrare in contatto con il pubblico è lo storytelling. L'utilizzo della storytelling come metodo didattico può essere una tecnica potente per gli educatori per aiutare gli studenti adulti a migliorare significativamente le loro competenze comunicative.



Le storie possiedono una spiccata capacità di catturare l'interesse degli studenti, evocare emozioni e creare connessioni tra concetti e situazioni di vita reale. Dato che gli adulti hanno una ricca riserva di esperienze personali, l'integrazione della narrazione consente loro di riconoscere l'importanza pratica delle abilità comunicative nella loro vita quotidiana.

Inoltre, incoraggiando gli studenti adulti a condividere le proprie storie ed esperienze, si promuove un ambiente di supporto e collaborazione, promuovendo l'apprendimento reciproco e il senso di comunità. Questa impostazione consente agli studenti di esercitarsi e perfezionare attivamente le proprie capacità comunicative. Attraverso il potere della narrazione, gli educatori non solo migliorano le competenze comunicative degli studenti adulti, ma instillano anche una comprensione e un apprezzamento più profondi per una comunicazione efficace in vari contesti personali e professionali.

Ecco uno sguardo ad alcune metodologie classiche che possono essere utilizzate per migliorare le capacità di conversazione:

Consegna vocale: poiché la voce è un potente strumento di comunicazione, gli studenti devono prestare attenzione al tono, all'intonazione, al ritmo e al volume. Parlando in modo chiaro e sicuro, devono modulare la loro voce per mantenere l'interesse del pubblico. Gli studenti devono esercitarsi a variare la loro resa vocale per trasmettere emozioni e aggiungere enfasi ai punti chiave con l'uso di pause corrette.

Linguaggio del corpo: i segnali non verbali svolgono un ruolo cruciale nel trasmettere il messaggio in modo efficace. Gli studenti devono mantenere una buona postura e fare gesti intenzionali che siano in linea con le loro parole. Anche il contatto visivo è fondamentale, sia di persona che online, per stabilire una connessione con il pubblico. È importante migliorare il nostro aspetto quando pronunciamo un discorso, poiché le espressioni facciali possono rafforzare o contraddire le nostre parole pronunciate.

Ausili visivi: strumenti di aiuto visivo come diapositive, diagrammi, grafici e presentazioni multimediali migliorano il messaggio. Mantenerli semplici, visivamente accattivanti e pertinenti all'argomento è della massima importanza in quanto le immagini possono aiutare a rafforzare i punti chiave e rendere le informazioni complesse più accessibili al pubblico.

Coinvolgimento del pubblico: Coinvolgere il pubblico è essenziale per mantenere la loro attenzione e interesse. Una delle tecniche utilizzate dai relatori è quella di incoraggiare la partecipazione attraverso elementi interattivi, come fare domande, condurre sondaggi o chiedere le opinioni. Gli studenti devono imparare ad essere aperti al feedback e rendere la loro presentazione una conversazione bidirezionale piuttosto che un monologo unilaterale.

Metodo di presentazione: scegli il metodo di presentazione più adatto in base al contenuto e alle preferenze del pubblico. Le opzioni includono discorsi tradizionali, tavole rotonde, workshop, webinar o sessioni online interattive. Adattare lo stile di presentazione al contesto ti aiuterà a connetterti meglio con il pubblico.

Ecco alcuni modi per mettere in pratica questi metodi di presentazione:

Pratica, pratica, pratica: prova la tua presentazione per garantire una performance senza intoppi e per creare fiducia. Presta attenzione al tono vocale e al linguaggio del corpo durante le sessioni di pratica.

Conosci il tuo pubblico: personalizza i tuoi contenuti e la tua distribuzione in base alle esigenze e agli interessi del tuo pubblico. Comprendere il loro background e le loro aspettative ti aiuterà a creare una presentazione più coinvolgente.

Inizia forte: inizia la tua presentazione con un'apertura potente che catturi l'attenzione del pubblico e dia il tono al resto del discorso. Potrebbe trattarsi di un fatto interessante, di una storia avvincente, di una citazione o di una domanda che fa riflettere.

Usa storie ed esempi: le testimonianze e gli esempi di vita reale sono strumenti potenti per illustrare i tuoi punti e rendere i tuoi contenuti più riconoscibili e memorabili.

Sii chiaro e conciso: evita un linguaggio complesso. Trasmetti il tuo messaggio in modo diretto e facile da capire, consentendo al pubblico di cogliere facilmente i punti chiave.

Interagisci e coinvolgi: mantieni il pubblico coinvolto durante la presentazione coinvolgendolo attivamente. Incoraggia le domande, le discussioni e le attività di gruppo, ove applicabile.

Immagini come complementi: gli ausili visivi dovrebbero supportare il tuo discorso, non metterlo in ombra. Usa le immagini con parsimonia ed evita di leggere direttamente dalle diapositive.

Enfatizzare i punti chiave: utilizzare variazioni nel tono vocale e nel linguaggio del corpo per evidenziare informazioni importanti e punti chiave.

Mantenere un atteggiamento positivo: l'entusiasmo e la passione per l'argomento ispireranno il pubblico. Rimanere positivi è fondamentale, anche se ci sono problemi tecnici o sfide inaspettate durante le presentazioni.

Riassumi e concludi in modo efficace: ricapitola i punti principali all'inizio della presentazione e termina con una forte dichiarazione di chiusura che lasci un'impressione duratura.

Una comunicazione efficace implica una combinazione di questi metodi e praticare la loro perfetta integrazione migliorerà la capacità degli studenti di connettersi e lasciare un impatto duraturo sul loro pubblico, sia in ambienti online che offline. Inoltre, l'integrazione della tecnologia nei metodi di insegnamento è una pratica fondamentale per trasmettere abilità comunicative, quando è disponibile e accessibile.

5.2 Il ruolo degli educatori nel sostenere le dinamiche di co-creazione in un gruppo

Nel contesto dell'aumento delle capacità comunicative dei discenti adulti per aiutarli negli affari, come imprenditori e nelle loro carriere, gli educatori svolgono un ruolo fondamentale nel sostenere le dinamiche di co-creazione all'interno del processo di apprendimento. Adottando approcci incentrati sullo studente, gli educatori creano un ambiente di supporto e responsabilizzazione in cui gli studenti adulti si impegnano attivamente nel modellare la loro formazione sulla comunicazione per soddisfare le loro specifiche esigenze professionali.

Per cominciare, gli educatori promuovono un'atmosfera inclusiva che incoraggia gli studenti a esprimere le loro prospettive uniche e le sfide relative alla comunicazione in un contesto professionale. Valorizzando esperienze e punti di vista diversi, gli studenti si sentiranno più sicuri nel contribuire attivamente al processo di co-creazione.

Attraverso attività di apprendimento collaborativo, come discussioni di gruppo e progetti di gruppo, gli educatori promuovono scambi interattivi tra discenti adulti. In questo modo si coltiva una cultura dell'apprendimento peer-to-peer, in cui gli individui possono condividere le proprie intuizioni, imparare dalle reciproche esperienze e sviluppare collettivamente strategie di comunicazione efficaci applicabili all'imprenditorialità e al mercato del lavoro.

In qualità di facilitatori e guide, gli educatori forniscono risorse e indicazioni mirate per supportare gli studenti adulti nell'affinamento delle loro capacità comunicative. Incoraggiano gli studenti a esplorare varie tecniche di comunicazione, dalle presentazioni persuasive alle presentazioni imprenditoriali al networking efficace e alla comunicazione interpersonale per l'avanzamento professionale.

Inoltre, gli educatori stimolano il pensiero critico e la creatività ponendo sfide di comunicazione nel mondo reale nel contesto aziendale. Incoraggiando gli studenti adulti ad analizzare scenari di comunicazione complessi e a fare brainstorming su soluzioni innovative, gli educatori acquisiscono una mentalità orientata alla risoluzione dei problemi che li avvantaggerà nelle loro iniziative imprenditoriali e nei loro ruoli lavorativi.



Il feedback costruttivo è una pietra miliare del processo di co-creazione, in cui gli educatori riconoscono e celebrano i progressi degli studenti offrendo una guida personalizzata per il miglioramento.

5.3 Capacità di parlare in un contesto imprenditoriale

Nella nostra vita professionale, le eccezionali capacità di parlare in pubblico e di comunicare rivestono un'importanza immensa, in particolare quando si tratta di ambizioni personali e imprenditoriali. La capacità di articolare idee in modo chiaro, ispirare il pubblico e costruire connessioni significative è fondamentale per stabilire un forte marchio personale e promuovere la credibilità tra colleghi, clienti e potenziali investitori.



Un comunicatore convincente può trasmettere efficacemente la propria visione, missione e competenza, posizionandosi come leader di pensiero influente all'interno del proprio settore.

Abilità comunicative in tutti i settori

Una comunicazione efficace ha un impatto positivo sui clienti ed è fondamentale per garantire la ripetizione degli affari. In tutte le varie posizioni all'interno di un'azienda, la comunicazione con i clienti avviene regolarmente. Ad esempio, i cassieri bancari nel settore bancario interagiscono spesso con i clienti, mentre i rappresentanti del servizio clienti fungono da intermediari tra l'azienda e i suoi clienti in diversi settori. I professionisti del marketing interagiscono anche con un pubblico eterogeneo per comprendere i dati demografici e le esigenze delle aziende che rappresentano.

Inoltre, i dipendenti svolgono un ruolo fondamentale nella comunicazione e nell'interazione efficace con i clienti che visitano il loro stabilimento. Possedere eccellenti capacità di comunicazione è essenziale durante l'intero processo, dall'accoglienza calorosa delle persone nel negozio all'assistenza nel trovare ciò di cui hanno bisogno e, infine, alla chiusura di una vendita di successo.

Dare priorità a una comunicazione efficace consente alle aziende di rafforzare le relazioni con i clienti e coltivare una reputazione positiva, con conseguente aumento della fedeltà e successo duraturo.

Di seguito sono riportate alcune idee di formazione per migliorare le capacità di comunicazione in un'organizzazione:

Implementa esercizi di gioco di ruolo: gli agenti del servizio clienti beneficiano dell'esperienza pratica nell'affrontare clienti, situazioni e richieste diverse. Organizza scenari di gioco di ruolo all'interno del team per simulare le interazioni con clienti sconvolti e potenziali clienti con più domande.

Concentrarsi sulla conoscenza del prodotto: condurre sessioni dimostrative in cui i membri del team si presentano reciprocamente i prodotti, incoraggiando il feedback costruttivo. Inoltre, crea una knowledge base con risorse utili come guide per l'utente, domande frequenti e articoli sul tuo prodotto o servizio.

Insegna l'ULTIMO metodo: Introduci l'ULTIMO metodo: Ascolta, Riconosci, Risolvi e Ringrazia. Sottolinea l'importanza di fermarsi, ascoltare, riconoscere eventuali preoccupazioni e trovare una soluzione quando si ha a che fare con clienti insoddisfatti.

Stabilisci un programma di amicizia: incoraggia la collaborazione e la condivisione delle conoscenze tra i nuovi assunti e i membri esperti del team. Questo favorisce un senso di comfort e aiuta a costruire relazioni preziose tra colleghi.

Organizza attività di team building: poiché il servizio clienti può essere impegnativo, organizza eventi di team building in cui i colleghi possano legare e rilassarsi, promuovendo un ambiente di lavoro positivo.

Condurre una formazione regolare: per garantire una qualità costante, condurre regolarmente sessioni di formazione, soprattutto durante i periodi di crisi o quando ci sono aggiornamenti sui prodotti e sull'azienda. Questo aiuta a mantenere il team ben attrezzato e informato per gestire efficacemente le esigenze dei clienti.

5.4 Sviluppo di strumenti autonomi di educazione al Public Speaking

Gli strumenti autonomi di educazione allo sviluppo del parlare in pubblico hanno rivoluzionato il modo in cui gli individui affinano le loro capacità comunicative, fornendo agli studenti opportunità di apprendimento innovative e autogestite. Questi strumenti innovativi consentono agli studenti di assumere il controllo del proprio percorso di apprendimento e di progredire al proprio ritmo. Le piattaforme online, come i software interattivi di analisi vocale e i coach vocali virtuali, offrono feedback e indicazioni personalizzate, consentendo agli studenti di identificare le aree di miglioramento e di monitorare i loro progressi nel tempo.

Inoltre, le simulazioni di realtà virtuale offrono agli studenti uno spazio sicuro per esercitarsi a parlare in pubblico in scenari realistici, acquisendo un'esperienza preziosa senza il timore del giudizio. Questi strumenti autonomi non solo migliorano l'accessibilità all'educazione al parlare in pubblico, ma promuovono anche l'apprendimento autodiretto, costruendo fiducia e competenza nella comunicazione per individui di diversa provenienza e livello di abilità.

Gli strumenti autonomi di educazione allo sviluppo del parlare in pubblico sono emersi come un punto di svolta, esploriamo alcuni strumenti specifici che contribuiscono allo sviluppo delle capacità di parlare in pubblico:

Software interattivo di analisi vocale: questo software sfrutta l'intelligenza artificiale per analizzare e valutare i discorsi degli studenti. Valuta fattori come il tono vocale, il ritmo, la chiarezza e l'uso delle parole, fornendo un feedback in tempo reale per aiutare gli studenti a perfezionare il loro stile di consegna e presentazione.

Virtual Speech Coach: i coach virtuali sono strumenti basati sull'intelligenza artificiale che fungono da mentori personalizzati per gli studenti. Offrono consigli ed esercizi su misura per affrontare le debolezze individuali e costruire sui punti di forza, aiutando gli studenti a progredire in un modo che si adatta alle loro esigenze specifiche.

Simulazioni di realtà virtuale (VR): la tecnologia VR consente agli studenti di immergersi in scenari realistici di parlare in pubblico. Possono esercitarsi a tenere discorsi di fronte a un pubblico virtuale, replicando la pressione e le sfide degli impegni di conversazione nella vita reale. Questo strumento aiuta a costruire la fiducia e riduce l'ansia da prestazione.

App mobili per parlare in pubblico: sono disponibili applicazioni mobili che forniscono lezioni di dimensioni ridotte, suggerimenti per parlare in pubblico e suggerimenti per esercitarsi sulla improvvisazione. Queste app sono comode e consentono agli studenti di esercitarsi a parlare in pubblico in movimento.

Webinar e workshop virtuali: webinar e workshop online condotti da relatori esperti offrono agli studenti l'opportunità di osservare tecniche esperte e ricevere indicazioni attraverso sessioni di domande e risposte dal vivo.

Piattaforme di pratica peer-to-peer: alcune piattaforme online facilitano la pratica peer-to-peer, in cui gli studenti possono connettersi con altri che cercano di migliorare le proprie capacità di parlare in pubblico. Possono partecipare a videoconferenze o alla condivisione di discorsi online per ricevere feedback costruttivi e imparare gli uni dagli altri.

Piattaforme di valutazione del parlato: queste piattaforme consentono agli studenti di caricare discorsi registrati e ricevere valutazioni dettagliate da esperti di linguaggio qualificati o oratori pubblici esperti. Le valutazioni evidenziano i punti di forza e le aree di miglioramento, aiutando gli studenti a perfezionare la loro performance.

Questi strumenti autonomi democratizzano l'educazione al parlare in pubblico, consentendo agli studenti di tutti i ceti sociali di accedere a risorse preziose e di una guida nel loro viaggio per diventare comunicatori sicuri ed efficaci. Con la flessibilità e l'interattività che offrono, questi strumenti consentono agli studenti di prendere in mano il proprio apprendimento e progredire per diventare abili oratori pubblici.

5.5 Strumenti digitali a supporto delle capacità comunicative e di presentazione

Imparare a presentare e parlare in un ambiente di lavoro non è più un'opzione, anzi, è diventata un'abilità fondamentale per l'era moderna. Presentarsi in modo efficace ed esprimere le proprie passioni ha un profondo impatto sul modo in cui gli altri percepiscono e si connettono con te. Padroneggiando questa abilità, la fiducia in sé stessi dello studente aumenterà e probabilmente sarà stupito dall'influenza positiva che può avere sul suo successo generale nella vita.

Ecco alcuni strumenti digitali per aiutare gli studenti a imparare a parlare in pubblico in modo entusiasmante

Discorsi TED

Guardare i video di TED Talk può essere molto utile per sostenere la formazione sul parlare in pubblico. Questi discorsi presentano relatori accattivanti e qualificati provenienti da vari campi, che offrono presentazioni potenti. Osservando questi relatori, le persone possono apprendere tecniche preziose per coinvolgere un pubblico, trasmettere idee complesse in modo chiaro e incorporare la narrazione per rendere i loro discorsi più avvincenti. I TED Talks mostrano anche diversi stili di discorso, consentendo agli studenti di identificare gli approcci che risuonano con loro personalmente. Inoltre, l'esposizione a una vasta gamma di argomenti e formati di presentazione amplia le prospettive degli studenti e li ispira a esplorare nuovi modi di strutturare e pronunciare i propri discorsi.



Celeste Headlee: 10 modi per avere una conversazione migliore | TED

Podcasting & Flipgrid

Podcasting e Flipgrid offrono modi innovativi per sfruttare la tecnologia e migliorare le capacità di comunicazione tra gli studenti adulti. Il podcasting consente agli studenti di sviluppare le proprie capacità di conversazione registrando e condividendo i propri pensieri, idee e storie in formato audio. Questa piattaforma favorisce l'espressione di sé, aumenta la fiducia nel parlare in pubblico. Inoltre, il podcasting consente agli studenti di ricevere feedback da colleghi o istruttori, facilitando l'autovalutazione e la crescita costruttiva.

D'altra parte, Flipgrid fornisce una piattaforma basata su video in cui gli studenti adulti possono partecipare a discussioni e presentazioni video. Incoraggia la comunicazione visiva, la consapevolezza del linguaggio del corpo e le capacità di ascolto attivo. Partecipando alle discussioni di Flipgrid, gli studenti adulti possono esercitarsi a organizzare i propri pensieri in modo conciso ed efficace, rendendoli migliori comunicatori sia nelle interazioni online che in quelle faccia a faccia.

La combinazione di podcasting e Flipgrid consente agli studenti adulti di sviluppare e perfezionare le proprie capacità comunicative, abbracciando al contempo i vantaggi della tecnologia moderna.

L'app Voice Analyst è un'altra app degna di nota che funge da strumento potente per chiunque desideri sviluppare le proprie capacità comunicative e superare le sfide legate alla voce. Offre un'interfaccia intuitiva per iniziare, registrando e analizzando la propria voce. Con la possibilità di impostare obiettivi basati su tono e volume, gli utenti possono ottimizzare le loro capacità di parlare in pubblico e lavorare per migliorare la loro resa vocale. Inoltre, l'app si rivolge a una vasta gamma di utenti, tra cui terapeuti del linguaggio, artisti, formatori, insegnanti e persone con condizioni neurologiche.

Al contrario, VirtualSpeech si rivolge principalmente a team o gruppi piuttosto che a singoli utenti. I suoi corsi specializzati si concentrano sul miglioramento delle competenze trasversali degli utenti, offrendo percorsi come "Conquistare nuovi clienti", "Comunicare come leader", "Parlare in pubblico", "Formazione per facilitatori" e "Elementi essenziali per il lavoro a distanza". Uno svantaggio è che l'app non dispone di opzioni private per consentire alle persone di esercitarsi con il proprio discorso in modo indipendente. Anche i corsi VR sono a pagamento e non sono ad accesso gratuito.

La tecnologia per aiutare con le presentazioni

La crescita diffusa del settore dell'intelligenza artificiale (AI) ha avuto un impatto su vari aspetti della nostra vita, che vanno dai filtri video alla generazione di contenuti e persino al coaching vocale. Tra questi progressi, le app di coaching vocale AI hanno recentemente sperimentato una popolarità significativa.

Un'app di speech coach è un'applicazione mobile progettata per aiutare gli utenti a migliorare le proprie capacità di parlare in pubblico e comunicare. Queste app sfruttano l'intelligenza artificiale (AI) e le funzionalità interattive per fornire feedback, suggerimenti ed esercizi personalizzati agli utenti per migliorare le loro capacità di parlare. Le app di coaching vocale spesso includono funzionalità come l'analisi del parlato, la valutazione del tono vocale e la pratica della pronuncia, consentendo agli utenti di monitorare i propri progressi e acquisire sicurezza nel tenere discorsi efficaci. Queste app sono strumenti preziosi per le persone che cercano di sviluppare le proprie capacità di presentazione, sia per la crescita professionale che personale.

Ecco alcune delle app di coaching vocale più utilizzate:

Ummo

Questa app di coaching vocale è estremamente utile per tenere traccia di uno dei maggiori problemi del parlare in pubblico: i riempitivi di parole. Può essere utilizzato per tenere traccia delle parole di riempimento come "Umms" e "Uhhs", "like", "you know", nonché del ritmo, della potenza delle parole, della chiarezza e altro ancora. L'app è facile da usare e personalizzabile.

Yoodli

Il coach di comunicazione Yoodli offre agli utenti un feedback personalizzato e costruttivo sul loro modo di parlare. Il processo è semplice: gli utenti possono caricare o registrare un video sulla piattaforma Yoodli, che si tratti di una chiamata Zoom, di un'intervista su Google Meet o di un video di un discorso di esercitazione. Yoodli analizza quindi i modelli di conversazione e il contenuto del discorso per fornire un feedback approfondito e dettagliato sulle aree chiave di miglioramento.



LikeSo

Questa è un'altra opzione per il coaching vocale. Come Yoodli e Ummo, lo scopo dell'app è quello di aiutare gli utenti a migliorare le loro capacità comunicative, sia che si tratti di un prossimo colloquio, appuntamento, presentazione, riunione, dibattito o audizione.

PromptSmart Pro - Teleprompter

L'applicazione PromptSmart Speech Coach utilizza la tecnologia di riconoscimento vocale per analizzare i modelli vocali e l'erogazione dell'utente in tempo reale. Fornisce un feedback istantaneo sul ritmo, la chiarezza e il tono vocale per aiutare l'utente a migliorare le proprie capacità di presentazione. Inoltre, l'app funziona come un teleprompter, visualizzando il copione o il discorso sullo schermo, scorrendo automaticamente mentre l'utente parla, garantendo una consegna fluida e senza interruzioni. Questa combinazione di funzioni di riconoscimento vocale e teleprompter consente agli utenti di esercitarsi e perfezionare efficacemente le proprie capacità di parlare in pubblico.

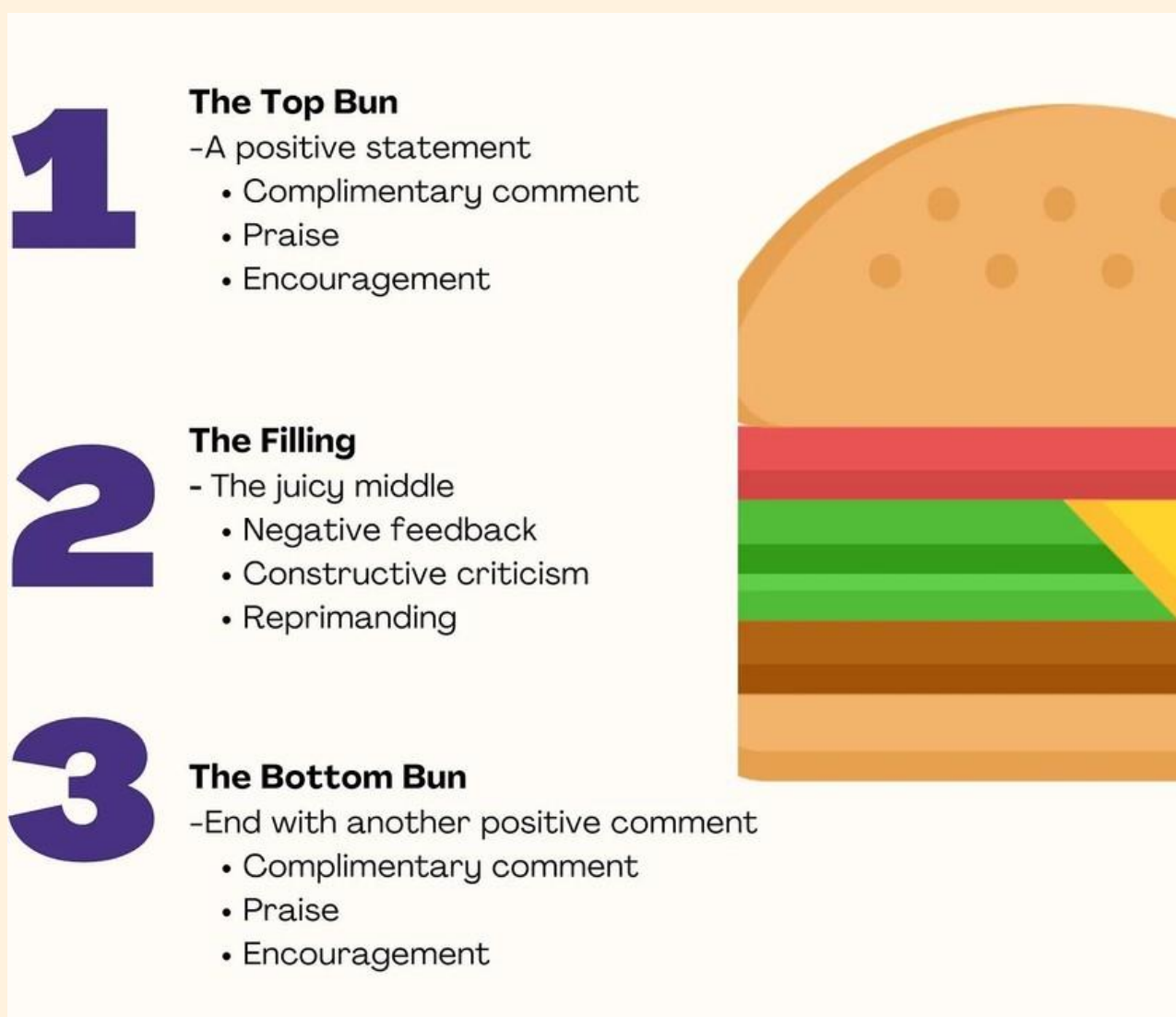
5.6 Strategie per il feedback e il supporto

Nell'ambito dell'insegnamento delle abilità comunicative agli studenti adulti, le strategie di feedback rivestono un'importanza significativa come pratica pedagogica fondamentale. Vari studi hanno messo in luce il ruolo cruciale del feedback nel processo di insegnamento-apprendimento. Il feedback costruttivo e sistematico facilita sia il processo di apprendimento che le prestazioni didattiche. La valutazione, in quanto componente integrante del feedback, gioca un ruolo decisivo nell'orientare le decisioni didattiche. Attraverso la valutazione e il feedback, gli educatori possono valutare lo stato attuale delle abilità linguistiche dei loro studenti, identificando le aree di forza e le aree che richiedono miglioramenti. Questa conoscenza consente agli studenti di partecipare attivamente alla modifica o alla ripianificazione delle lezioni future, promuovendo un ambiente di apprendimento incentrato sullo studente.

Il feedback è ciò che guida e sviluppa il pensiero di uno studente ed è quindi un elemento molto importante e parte del processo di apprendimento.

A condizione che il feedback sia costruttivo, avrà un effetto positivo sull'apprendimento degli studenti. Un feedback inappropriato, tuttavia, non gioverà al processo di apprendimento. Un esempio di feedback inappropriato è, ad esempio, quando viene dato un feedback per incoraggiare e far sentire meglio uno studente anche se la qualità della sua produzione è scarsa. Nello studio di Colby-Kelly & Turner (2007), è stato dimostrato che questo tipo di feedback inappropriato può essere percepito come immeritato e inaffidabile dagli studenti adulti.

L'approccio positivo Sandwich Feedback



Un metodo di feedback ampiamente utilizzato in Toastmasters e nell'ambiente aziendale è il "feedback sandwich" o l'approccio "PIP" (Positive-Improvement-Positive) (Bergen et al., 2014). Questo metodo è costituito da tre segmenti distinti. In primo luogo, inizia concentrandosi sui punti di forza delle prestazioni, fornendo dichiarazioni positive o complimenti per riconoscere i risultati dello studente. In secondo luogo, vengono offerte critiche costruttive o suggerimenti di miglioramento per migliorare la presentazione.

Infine, il feedback è completato da un altro commento positivo, che rafforza i punti di forza dello studente e incoraggia la crescita (Walter, 2001). Questo approccio a sandwich bilancia efficacemente elogi e feedback costruttivi, creando un'atmosfera di supporto e motivazione per gli studenti adulti.

Il metodo del "sandwich di feedback" è particolarmente rilevante quando si valutano le presentazioni in pubblico degli studenti adulti. Utilizzando questo approccio, gli educatori possono offrire un feedback mirato per migliorare le capacità comunicative degli studenti, riconoscendo anche i loro punti di forza in ogni performance. Ciò consente agli studenti di comprendere le loro aree di miglioramento, di sfruttare i loro punti di forza e di affinare le loro capacità di parlare in pubblico in modo più efficace.

Ci sono vari metodi per fornire feedback correttivo agli studenti in contesti di apprendimento linguistico.

- Il **feedback esplicito** prevede che il teacher indichi chiaramente gli errori e fornisca la forma corretta. D'altra parte, Recast si riferisce alla correzione di un'espressione errata ripetendola nella forma corretta senza menzionare esplicitamente l'errore. Le richieste di chiarimento vengono utilizzate quando l'insegnante vuole che lo studente si renda conto che la sua affermazione non è stata compresa o conteneva un errore.
- Il **feedback metalinguistico** consiste nel porre domande come "Dovrebbe essere plurale?" per aiutare gli studenti a correggere autonomamente i loro errori.
- **L'elicitazione** è un metodo in cui gli studenti sono incoraggiati a trovare da soli le forme corrette, completando l'espressione dell'insegnante o rispondendo a domande come "Come possiamo dirlo con meno parole?"
- **La ripetizione** prevede che l'insegnante ripeta l'errore dello studente, spesso usando l'intonazione per evidenziare l'errore, seguito da altri tipi di feedback per aiutare nella correzione. Questi diversi metodi di feedback contribuiscono a un approccio globale all'apprendimento e al miglioramento delle lingue.

Linguaggio e tono per dare feedback

Un feedback efficace è un aspetto cruciale del processo di apprendimento e il linguaggio e il tono utilizzati quando si fornisce il feedback possono avere un impatto significativo sulla ricettività e sulla motivazione dei destinatari a migliorare. Carol Dweck, rinomata psicologa e ricercatrice, ha condotto studi che hanno fatto luce sull'importanza del linguaggio e del tono nel plasmare la mentalità e gli atteggiamenti degli individui nei confronti dell'apprendimento e della crescita. Sono considerazioni chiave per l'uso del linguaggio e del tono quando si fornisce un feedback, traendo spunti dalla ricerca di Dweck:

Enfatizzare l'impegno e il processo

Instead of solely focusing on the end result, highlight the effort, strategies, and steps taken by the individual to reach that point. Acknowledge their hard work, perseverance, and dedication throughout the learning process. Dweck's research has shown that praising effort and the process of learning fosters a growth mindset, where individuals believe in their capacity to improve and embrace challenges as opportunities for growth.

Evita i trigger mentali fissi

Fai attenzione a non usare un linguaggio che inavvertitamente rafforza una mentalità fissa, in cui gli studenti credono che le loro capacità siano fisse e non possano essere cambiate. Evita frasi che implicano talento o intelligenza innato, come "sei un naturale" o "sei così intelligente". Gli studi di Dweck indicano che questo tipo di complimenti può portare alla paura di fallire e alla riluttanza ad affrontare le sfide.

Sii specifico e costruttivo

Offri un feedback specifico che si concentri sulle aree che necessitano di miglioramenti, mantenendo un tono costruttivo e di supporto. La ricerca di Dweck evidenzia l'importanza di un feedback fruibile che aiuti le persone a capire cosa possono fare di diverso per migliorare le loro prestazioni.

Incoraggiare la riflessione e la crescita

Promuovere una mentalità orientata alla crescita incoraggiando gli studenti a riflettere sul loro progetto, identificare le aree di miglioramento e fissare obiettivi per lo sviluppo futuro.

Gli studi di Dweck hanno dimostrato che le persone che abbracciano una mentalità di crescita hanno maggiori probabilità di cercare opportunità di apprendimento e di impegnarsi continuamente per migliorare.

Promuovere un ambiente sicuro e di supporto

Crea un ambiente di apprendimento sicuro e di supporto in cui gli studenti si sentano a proprio agio nel ricevere feedback senza timore di giudizi o imbarazzo. La ricerca di Dweck sottolinea l'importanza di coltivare una mentalità di crescita attraverso interazioni positive e incoraggianti che enfatizzano l'apprendimento e il progresso piuttosto che le capacità innate.

<https://www.workhuman.com/blog/growth-mindset-feedback/>

5.7 Esercizi per promuovere l'assertività e le capacità di negoziazione negli affari

Per promuovere la capacità dei partecipanti di conversare in modo assertivo e di negoziare con sicurezza in un ambiente aziendale, è possibile incorporare i seguenti esercizi e attività di workshop:

Scenari di gioco di ruolo: crea scenari aziendali realistici in cui i partecipanti possono esercitarsi a conversare e negoziare tra loro. Assegna ruoli diversi, come un cliente e un venditore, e incoraggia i partecipanti a impegnarsi in conversazioni simulate. Fornire feedback e indicazioni per migliorare le proprie capacità comunicative.

Simulazioni di negoziazione: organizza sessioni di simulazione di negoziazione in cui i partecipanti rappresentano diversi stakeholder in un accordo commerciale. Questa attività li aiuta a praticare la comunicazione persuasiva, l'ascolto attivo e il compromesso, per raggiungere accordi reciprocamente vantaggiosi.

Dibattiti: Conduci dibattiti su argomenti aziendali rilevanti, dividendo i partecipanti in team con diversi punti di vista. Questo esercizio migliora il pensiero critico, la comunicazione persuasiva e la capacità di rispondere con sicurezza alle contro argomentazioni.

Discorso improvvisato: chiedi ai partecipanti di tenere discorsi improvvisati su argomenti legati al business. Questa attività li aiuta a pensare rapidamente, ad articolare le idee in modo chiaro e a costruire fiducia nella comunicazione spontanea.

Discussioni di gruppo: ospita discussioni di gruppo facilitate su questioni o tendenze aziendali attuali. Incoraggia la partecipazione attiva, il feedback costruttivo e il dialogo aperto per favorire una comunicazione e una collaborazione efficaci.

Analisi di casi di studio: fornire ai partecipanti casi di studio aziendali che richiedono analisi e risoluzione dei problemi. Piccoli gruppi possono discutere le soluzioni e presentare i loro risultati, affinando la loro capacità di comunicare idee in modo convincente.

Opportunità di networking: Organizza eventi o sessioni di networking in cui i partecipanti possono esercitarsi a interagire con gli altri in un ambiente professionale. Incoraggiali ad avviare conversazioni, scambiarsi biglietti da visita e stabilire connessioni significative.

Laboratori di comunicazione: conduci seminari incentrati sulle abilità di comunicazione verbale e non verbale, tra cui il linguaggio del corpo, il contatto visivo e il tono di voce. Questi workshop aiutano i partecipanti a diventare consapevoli del proprio stile di comunicazione e ad apportare miglioramenti dove necessario.

Feedback video: registra le conversazioni e le negoziazioni dei partecipanti durante le esercitazioni. Fornisci loro un feedback video, evidenziando i punti di forza e le aree di miglioramento, per aumentare la consapevolezza di sé e incoraggiare l'autovalutazione.

Relatori ospiti: invita negoziatori esperti o professionisti del business di successo come relatori ospiti per condividere le loro intuizioni e suggerimenti. I partecipanti possono imparare dalle esperienze del mondo reale e trarre ispirazione per migliorare le proprie competenze.

5.8 Sviluppare esercizi di autoconsapevolezza per lo sviluppo personale e professionale.

Una delle cose migliori che possiamo fare per supportare uno studente di qualsiasi età è aiutarlo a conoscere sé stesso. Per i giovani adulti che si affacciano al mondo degli affari o che aspirano a diventare imprenditori è indispensabile avere una profonda comprensione delle proprie capacità, come aspirazioni e motivazioni, perché per guidare gli altri bisogna prima conoscere sé stessi. Gli psicologi si riferiscono a due tipi principali di autoconsapevolezza: pubblica e privata. L'autoconsapevolezza pubblica spesso costringe le persone ad aderire alle norme sociali. Con la consapevolezza di essere osservati e giudicati dagli altri, le persone spesso cercano di comportarsi in modi che sono socialmente accettabili e desiderabili. L'autoconsapevolezza privata è la capacità di percepire con precisione le proprie emozioni ed esserne consapevoli nel momento in cui accadono. Puoi aumentare la tua autoconsapevolezza, comprendendo i propri punti di forza e i propri limiti. understanding your strengths and limitations.

Ruolo dell'autoconsapevolezza nella definizione degli obiettivi

Fissare degli obiettivi dimostra un comportamento proattivo, mostrando un forte senso di iniziativa nel prendere in mano il proprio futuro e il proprio percorso di vita. Gli psicologi si riferiscono a questo approccio proattivo come ad avere un “locus of control” interno, in cui gli individui credono di detenere il potere e la responsabilità degli eventi della loro vita. Questa prospettiva interna attribuisce il controllo agli sforzi e alle decisioni personali, piuttosto che a fattori esterni come la fortuna, il caso o il destino, che sono al di là della propria influenza (Rotter, 1966). Abbracciando la definizione degli obiettivi e dimostrando un locus of control interno, gli individui affermano la loro capacità di plasmare il proprio destino e perseguire il successo attraverso le loro azioni e i loro sforzi.

Ecco alcuni modi in cui la consapevolezza di sé influenza il processo di definizione degli obiettivi.



Chiarezza di intenti: quando gli individui sono consapevoli di sé, hanno una comprensione più profonda dei loro valori, passioni e aspirazioni a lungo termine. Questa chiarezza di intenti li aiuta a fissare obiettivi in linea con le loro convinzioni e desideri fondamentali, portando a una maggiore motivazione e impegno per raggiungere tali obiettivi.

Definizione realistica degli obiettivi: la consapevolezza di sé consente alle persone di riconoscere i propri punti di forza, di debolezza e di limite. Li aiuta a fissare obiettivi realistici e raggiungibili che tengano conto delle loro attuali capacità, risorse e circostanze. Riconoscendo le loro capacità e i loro vincoli, possono evitare di fissare obiettivi irraggiungibili che possono portare a frustrazione o delusione.

Identificazione delle priorità: Essere consapevoli di sé consente alle persone di dare priorità ai propri obiettivi in base a ciò che conta veramente per loro. Sono in grado di distinguere tra obiettivi a breve e a lungo termine e di ripartire il loro tempo e le loro energie di conseguenza. In questo modo si evita che si sentano sopraffatti dalla definizione di troppi obiettivi contrastanti.

Adattamento e flessibilità: gli individui consapevoli di sé sono più ricettivi al feedback e aperti all'auto-miglioramento. Possono valutare obiettivamente i loro progressi e adeguare i loro obiettivi quando necessario. Se incontrano ostacoli o trovano opportunità migliori, possono adattare i loro obiettivi rimanendo fedeli alla loro visione generale.

Motivazione intrinseca: la consapevolezza di sé aiuta le persone a connettersi con le loro motivazioni intrinseche, come la crescita personale, la realizzazione e un senso di scopo. Quando gli obiettivi sono guidati da motivazioni interne piuttosto che da pressioni esterne, è più probabile che gli individui rimangano impegnati e persistenti nel perseguirli.

Pianificazione efficace: la consapevolezza di sé fornisce una comprensione più chiara dei propri punti di forza e di debolezza. Queste informazioni consentono alle persone di creare piani d'azione più efficaci e personalizzati, utilizzando i propri punti di forza per superare le sfide e affrontare le aree che necessitano di miglioramenti.

Regolazione emotiva: Essere consapevoli di sé consente alle persone di riconoscere le proprie emozioni e di gestirle in modo costruttivo. Questa intelligenza emotiva svolge un ruolo fondamentale nell'affrontare le battute d'arresto e nel mantenere la resilienza durante il perseguimento dell'obiettivo.



Responsabilità: la consapevolezza di sé favorisce un senso di responsabilità per le proprie azioni. È più probabile che gli individui si assumano la responsabilità dei propri obiettivi e progressi, portando a un maggiore impegno per raggiungerli.

Valutazione delle competenze

Un test di competenza misura la capacità di un individuo di completare un compito o una serie di compiti e viene spesso utilizzato per determinare se un individuo è qualificato per una particolare posizione o incarico. I risultati di un test di competenza possono aiutare i datori di lavoro o gli educatori a prendere decisioni informate sulle competenze e le capacità di un individuo.

In termini di comprensione delle proprie competenze e della propria preparazione al lavoro, tali valutazioni possono anche essere effettuate da un individuo per avere una conoscenza più approfondita delle proprie capacità in relazione a ciò che i datori di lavoro cercano nel mercato del lavoro. Inoltre, i test di competenza possono essere utilizzati anche per identificare le aree di miglioramento per un individuo. Individuando le aree di debolezza, questi test possono aiutare le persone a concentrare i loro sforzi sul miglioramento delle proprie abilità.

Esistono molti tipi diversi di valutazioni delle competenze, tra cui test, colloqui, portfolio e valutazioni delle prestazioni. Questi test sono progettati per valutare le competenze, le conoscenze e le abilità di un individuo all'interno di uno specifico contesto professionale, aiutando nell'autovalutazione e nelle decisioni informate sulla carriera. Tra i test di competenza più importanti ci sono:

Valutazione DISC: questo strumento ampiamente utilizzato valuta i tratti comportamentali di un individuo in base a quattro dimensioni: dominanza, influenza, fermezza e coscienziosità. Offre approfondimenti sugli stili di comunicazione, sulle preferenze lavorative e sulle tendenze di interazione, aiutando le persone a comprendere i propri punti di forza interpersonali e le potenziali aree di sviluppo.

StrengthsFinder: Sviluppato da Gallup, StrengthsFinder identifica i principali punti di forza di un individuo da un elenco di 34 punti di forza unici. Concentrandosi sui punti di forza piuttosto che sulle debolezze, le persone possono sfruttare i loro talenti naturali per eccellere nei loro ruoli, migliorando la soddisfazione e le prestazioni sul lavoro.



Myers-Briggs Type Indicator (MBTI): MBTI classifica gli individui in 16 tipi di personalità in base a quattro dicotomie: Estroversione/Introversione, Percezione/Intuizione, Pensiero/Sentimento e Giudizio/Percezione. Questa valutazione aiuta a comprendere le preferenze lavorative, gli stili decisionali e le interazioni del team.

CliftonStrengths: Sempre da Gallup, CliftonStrengths identifica i primi cinque punti di forza di un individuo da un elenco di 34 temi. Sottolinea l'importanza di sfruttare questi punti di forza per ottenere le massime prestazioni e contribuire in modo significativo ai team e ai progetti.

Thomas-Kilmann Conflict Mode Instrument (TKI): questo strumento valuta gli stili di gestione dei conflitti preferiti da un individuo: Competere, Collaborare, Compromettere, Evitare e Accomodare. La comprensione di questi stili aiuta a gestire i conflitti in modo efficace e a collaborare in modo produttivo.

Test di abilità cognitiva: queste valutazioni misurano le capacità cognitive di un individuo, tra cui il ragionamento, la risoluzione dei problemi e il pensiero critico. Forniscono approfondimenti sui punti di forza intellettuali e sulle aree che possono beneficiare di un ulteriore sviluppo.

Valutazioni dell'intelligenza emotiva (EI): i test EI valutano la capacità di un individuo di riconoscere, comprendere e gestire le emozioni, sia proprie che degli altri. Migliorare l'IE può portare a migliorare le relazioni interpersonali e le capacità di leadership.

Valutazione delle competenze tecniche: per i ruoli che richiedono competenze tecniche specifiche, i test basati sulle competenze sono fondamentali. Queste valutazioni misurano la competenza di un individuo in aree come la codifica, la competenza nel software, l'analisi dei dati e altro ancora.

Abbracciare i test di competenza e capacità professionale consente alle persone di intraprendere un viaggio di autoconsapevolezza, guidando le loro scelte di carriera e gli sforzi di sviluppo personale.

<https://www.123test.com/competency-test/>

<https://www.edapp.com/blog/10-skills-assessment-tools/>



Conclusione

In sintesi, il modulo 5 si è concentrato sull'importanza critica delle abilità comunicative efficaci nell'area professionale contemporanea, riconoscendo le sfide affrontate dagli individui, in particolare quelli provenienti da comunità emarginate, nello sviluppo di queste competenze essenziali.

Il modulo sottolinea la necessità di un approccio globale e inclusivo all'educazione alla comunicazione.

L'analisi sottolinea l'insufficiente attenzione data al parlare in pubblico nei curricula accademici tradizionali, portando a un divario nelle competenze trasversali necessarie per interazioni professionali di successo. Inoltre, viene evidenziata l'esclusione socio-economica esacerbata dall'accesso limitato alle risorse e alle opportunità di formazione, sottolineando l'importanza di affrontare le disparità nei programmi educativi e di tutoraggio.

La conclusione chiede una soluzione multiforme, sostenendo che le istituzioni educative diano priorità alle capacità comunicative nei loro programmi di studio e sollecitando iniziative per fornire corsi di public speaking a prezzi accessibili o gratuiti nelle comunità svantaggiate. Questo approccio mira a colmare il divario e a responsabilizzare le persone che affrontano sfide nel competere nel mercato del lavoro o nelle iniziative imprenditoriali a causa della mancanza di capacità di comunicazione efficaci.

L'obiettivo generale dell'unità è quello di fornire agli educatori le conoscenze e gli strumenti più recenti per migliorare il loro approccio al parlare in pubblico e al coaching delle abilità comunicative. Fornendo agli educatori metodologie all'avanguardia e progressi tecnologici, l'unità cerca di garantire che gli studenti siano meglio preparati a navigare tra le esigenze del mondo professionale moderno.

Ulteriori approfondimenti

L'arte di parlare in pubblico, di Stephen Lucas - Questo libro si concentra sulle abilità pratiche del parlare in pubblico e sulle teorie contemporanee della retorica.

Talk Like TED: I 9 segreti del parlare in pubblico delle migliori menti del mondo, di Carmine Gallo

The Quick and Easy Way to Effective Speaking, di Dale Carnegie - Il libro è costituito da molte tecniche di Effective Public Speaking. L'autore ha trasformato il parlare in pubblico in un'abilità di vita che chiunque può sviluppare.

Parla senza paura, di Mike Acker - In questo libro imparerai 7 strategie per affrontare l'ansia di parlare in pubblico. T

Confessioni di un oratore pubblico, di SCOTT BERKUN - Questo libro fornisce una prospettiva privilegiata su come presentare efficacemente le idee a chiunque.

L'abitudine al coaching - Dire di meno, chiedere di più e cambiare il modo in cui guidi per sempre di Michael Bungay Stanier

References

<https://files.eric.ed.gov/fulltext/EJ1313685.pdf>

<https://www.duarte.com/resources/all-about/public-speaking/#how-public-speaking-has-changed>

<https://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:231776/FULLTEXT01.pdf>

<https://www.workhuman.com/blog/growth-mindset-feedback/>

<https://edis.ifas.ufl.edu/publication/WC117>

<https://blog.edpuzzle.com/edtech/technology-teach-public-speaking/>

<https://positivepsychology.com/emotional-intelligence-exercises/>

Irons, Alastair. 2008. Enhancing learning through formative assessment and feedback. London: Routledge



Co-funded by
the European Union

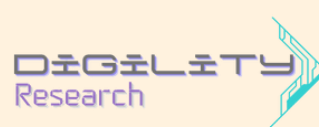
RAISE YOUR VOICE

KA220-ADU - Cooperation partnerships in adult education

Project N. 2021-1-DE02-KA220-ADU-000033634



Open Educational Resources



Finanziato dall'Unione europea. Le opinioni espresse appartengono, tuttavia, al solo o ai soli autori e non riflettono necessariamente le opinioni dell'Unione europea o dell'Agenzia esecutiva europea per l'istruzione e la cultura (EACEA). Né l'Unione europea né l'EACEA possono esserne ritenute responsabili.