

# Accademia

[Della Felicità]

## MASTER IN COACHING

### PUBLIC SPEAKING

# REGOLE GENERALI PER PRESENTARSI E PARLARE IN PUBBLICO

## **1. LESS IS MORE**

Non è necessario dire troppo. Scegli qualcosa di specifico su cui concentrare la tua presentazione, ma raccontalo nel migliore dei modi!

Spesso nelle presentazioni ci facciamo prendere dall'ansia di dire tutto lo scibile umano per dimostrare la nostra competenza. Il risultato però a volte è che diciamo troppo, e confondiamo i nostri interlocutori. Mantieni breve la tua presentazione. Seleziona i contenuti che contano davvero.

Come selezionarli? Prova a “disegnare” la tua presentazione. Scrivi su un foglio o su post-it gli argomenti di cui vuoi parlare. Mettili in ordine. Elimina quelli che

non ti convincono. Fare questi passaggi “fisicamente” e non solo mentalmente, ti aiuterà a fare ordine e a concentrarti sulle cose veramente importanti.

## **2. UTILIZZA LO STORYTELLING**

Una storia ben raccontata aiuta a mantenere alta l'attenzione e a farla ricordare. Non pensare di dover solo fornire delle informazioni: se vuoi coinvolgere e catturare l'attenzione devi imparare a raccontare una storia. Fai degli esempi in cui la tua audience si può riconoscere. Se fai fatica a trovare una storia domandati:

- che cosa mi emoziona di questo argomento?
- di che cosa ha bisogno il mio pubblico?
- cosa vorrebbe sentirsi dire?
- che cosa lo potrebbe emozionare?

## **3. ABBASSO IL “TECNICALESE”**

Il gergo “uccide la conversazione”. Se non è strettamente necessario, evitalo. Può essere utile solo ed esclusivamente se il tuo pubblico è formato esclusivamente da tecnici.

Quando presenti, non lo fai per te stesso, lo fai per gli altri. Se non capiscono quello che stai dicendo, hai fallito l'obiettivo. Perciò presta attenzione a non usare un linguaggio troppo tecnico, o termini stranieri che il tuo pubblico non conosce. Prova a scrivere

il tuo discorso pensando a una persona a cui vuoi bene ma che non è esperta del tuo settore (tua nonna ad esempio!). Mettiti nei panni del tuo interlocutore.

#### **4. INSERISCI L'ELEMENTO SORPRESA**

Quando le persone pensano di sapere che cosa dirai, tendono a spegnere il cervello. I tuoi interlocutori possono essere interessati a quello che vuoi dire, ma se iniziano a pensare di sapere dove vuoi andare a parare, potrebbero perdere attenzione. Per far sì che questo non accada inserisci dei momenti "di sorpresa". Chris Anderson, patrono del TED fornisce alcuni suggerimenti (li trovi nel suo libro TED Talks: The Official TED Guide to Public Speaking).

- Inizia in modo enfatico
- Solletica la fantasia: c'è una domanda sorprendente che potrebbe essere posta sulla tematica della tua presentazione?

#### **5. INIZIO E FINE DEL DISCORSO SONO FONDAMENTALI**

L'inizio e la fine di un discorso possono decretarne il successo. Se parti bene la tua audience deciderà di seguirti, quindi sfrutta l'inizio della presentazione per dimostrare che parlerai di cose interessanti che vale la pena ascoltare. Il finale invece è l'ultima cosa che rimarrà in testa al tuo pubblico, e quindi è importante che lasci un "buon sapore", ma anche che faccia "agire" il tuo pubblico. L'introduzione deve essere coinvolgente, e puoi ottenere questo effetto grazie

a una domanda che fa capire al tuo pubblico di essere nel posto giusto. Chiedi: vi è mai capitato di... anche a voi è successo... ecc.

Il finale, spiega sempre Chris Anderson, può essere:

- un finale big picture: contestualizza l'idea della tua presentazione in una visione più ampia; lascia uno spazio di riflessione
- un finale attivo: include una call to action
- finale soddisfacente: termina il talk in modo simmetrico, riprendendo qualcosa menzionato all'inizio della presentazione, oppure sintetizza i punti salienti della presentazione

#### **6. CARICATI**

Prima della presentazione non passare il tempo ad agitarti o a pensare a quello di brutto che ti potrà accadere (non mi ascolteranno, mi tireranno i pomodori!). I pensieri negativi spesso diventano profezie che si auto-avverano, e noi non lo vogliamo! Evita quindi di alimentare l'ansia e ripetiti frasi come "sono entusiasta!", "la presentazione sarà un successo", "non vedo l'ora di salire sul palco". Ti aiuteranno ad aumentare la sicurezza in te stesso.

#### **7. UTILIZZA LA TUA ENERGIA NERVOSA**

Sei nervoso? Utilizza questa energia per caricarti! Fai degli esercizi per sciogliere la tensione: agita le mani, oppure... danza!

## **8. RESPIRA!**

Il respiro è uno dei nostri migliori alleati. Non solo perché ci libera dall'ansia, ma anche perché rende la nostra presentazione più facile da seguire. Pensa se il tuo pubblico fosse distratto dal tuo respiro affannoso e non prestasse attenzione a quello che dici! Se ti senti agitato prima di una presentazione ricordati che il respiro può aiutarti a sciogliere i nervi. Pratica la mindfulness, oppure semplicemente fermati 5 minuti e concentrati solo sul tuo respiro. Inspira, espira

## **9. USA IL TONO DI VOCE**

Se la tua voce è monotona, il tuo pubblico si addormenterà. Utilizza il tono di voce per sottolineare i passaggi importanti. Rileggi il tuo discorso e sottolinea le parti che vuoi enfatizzare durante la tua esposizione per rafforzarlo.

## **10. ATTENTO ALLA COMUNICAZIONE NON VERBALE**

Non conta solo quello che dici, ma anche come lo dici. Fai attenzione non solo alla comunicazione verbale, ma anche a quella non verbale! Secondo un'analisi dei TED talk le presentazioni di maggiore successo sono quelle in cui lo speaker gesticola di più! E il livello di gradimento di uno speaker è lo stesso sia che vengano ascoltate le sue argomentazioni, sia che venga solo guardato. I messaggi non

verbali ti aiutano a sostenere il tuo carisma!

Alcuni studi dimostrano non solo che le frasi più ricordate sono quelle accompagnate da gesti significativi, ma anche che gesticolare aiuta a concentrarsi.

## **11. SII TE STESSO**

Se vuoi creare un buon rapporto con il tuo pubblico non puoi essere troppo "ingessato". Segui le regole, ma evita che ti rendano "artefatto". Essere te stesso significa anche non fare una presentazione in giacca e cravatta se non li indossi mai!

# L'ELEVATOR PITCH

L'Elevator Pitch è una descrizione:

- CONCISA
- PIANIFICATA
- PRECISA

della tua azienda o idea, che anche tua nonna potrebbe capire, nel tempo di una corsa in ascensore.

Non è un SALES PITCH: gli investitori non comprano il tuo prodotto, ma la tua idea di business.

Gli interessa capire come la svilupperai, non quanto è fantastico il tuo prodotto o servizio. Anche se non stai cercando un investitore, imparare come strutturare un Elevator Pitch ti aiuterà a riflettere su alcuni aspetti fondamentali di una buona presentazione.

## **STRUTTURA DELL'ELEVATOR PITCH**

1. **PROBLEMA** - che esigenza ha il tuo pubblico; che problema desidera risolvere?
2. **SOLUZIONE** - descrivi il tuo prodotto/servizio in maniera concisa; usa il metodo del biglietto da visita: presenta il tuo progetto in poche parole, quelle che potresti scrivere dietro a un biglietto da visita
3. **IL MERCATO TARGET** - a chi stai vendendo il tuo prodotto/servizio; quanto è grande il tuo mercato?
4. **I COMPETITORS** (come ti distingui) - hai di sicuro dei competitors: quali sono? Qual è il tuo vantaggio competitivo?
5. **IL TEAM** - gli investitori vogliono sapere che siete il miglior team per realizzare l'idea; racconta un po' di te e dei tuoi compagni parlando del vostro background e dei risultati ottenuti; se non hai un team vero e proprio puoi inserire i tuoi mentor o gli advisor che ti aiutano a realizzare i tuoi prodotti/servizi
6. **BUSINESS MODEL** - come fai i soldi? Qual è il tuo modello di business?

7. TRACTION/MILESTONES - che obiettivi hai raggiunto finora? Quali sono quelli che vuoi raggiungere in futuro e per cui ti serve l'aiuto del pubblico a cui ti stai presentando?

8. EXIT STRATEGY - in un Elevator Pitch "classico" devi spiegare ai tuoi investitori come e in quanto tempo rientreranno del loro investimento. Se non stai chiedendo soldi, ma un altro tipo di sostegno, spiega al tuo pubblico come lo "ripagherai".

9. THE WOW EFFECT - congedati dal tuo pubblico con qualcosa di memorabile. Devono ricordarsi di te tra tanti!

## IL PITCH PERSONALE

Se vuoi fare un pitch personale, per presentarti o magari cercare lavoro, inserisci queste informazioni:

1. COSA FAI BENE/SKILLS
2. I TUOI PUNTI DI FORZA IN QUEST'AREA
3. COSA VUOI FARE/OBIETTIVI
4. QUAL È LA TUA MOTIVAZIONE

Le persone devono sapere perché dovrebbero aiutarti (obiettivi) e chi beneficia del tuo lavoro, chi vuoi aiutare e ispirare (motivazione).

Accademia S.r.l.  
Sede Legale  
Corso di Porta Romana 100, Milano - Italy  
C.F. e P.IVA 07438510963  
R.E.A. 1958690

all rights reserved AccademiadellaFelicità©2018

Tutti i materiali delle lezioni (ove altrimenti non indicato) sono proprietà di Accademia S.r.l. o del creatore originario. Anche testi, dati e loghi sono coperti da copyright.

È possibile stampare, copiare e distribuire i contenuti delle lezioni solo a fine personale, non commerciale, a patto che:

- 1) non ne venga modificato il contenuto
- 2) sia riportata la fonte, Accademia della Felicità