

# La comunicazione efficace





***Parliamo solo per noi stessi?***

***"La gente ascolta veramente quello che diciamo?"***

***"I nostri discorsi, restano nella mente degli altri?"***

**Ciò che la gente pensa in merito alle  
caratteristiche peculiari di un oratore di  
successo ...**

***Ha qualcosa di  
interessante da  
dire***

***Ha il tempo di  
prepararsi***



***Ha esperienza***

***Ha carisma***

***È sicuro di sé.***

# Elementi ritenuti responsabili di un insuccesso oratorio ...

*Non ho nulla di  
interessante da dire*

*Il pubblico mi  
intimidisce*



*Non ho tempo di  
prepararmi*

*Non ho fiducia in  
me stesso*

*Non riesco ad essere estroverso.*

# Interferenze



**Assenza di idee chiare,  
con l'aggiunta di una  
buona dose di  
condizionamento sulla  
base di ciò che gli altri  
pensano di noi.**

**Cosa si può fare?**



**MOLTO!**



# Risolvere il problema della timidezza...



**Chi è timido si sente inadeguato rispetto a ciò che pensa essere lo standard stabilito da altri: di conseguenza, preferisce non "mettersi in gioco" attivando la paura di mostrarsi, come protezione.**

***E' importante imparare a distogliere l'attenzione da ciò che riteniamo essere l'obbligo di rendere al massimo sempre, comunque e dovunque.***





# *Chi è il pubblico?*



*“Un gruppo di persone simili a voi, con i vostri stessi problemi (famiglia, lavoro, tasse, etc.) che viene ad ascoltarvi con le migliori intenzioni. Si aspettano da voi, nove volte su dieci, che siate chiari brevi e semplici e che non affatichiate troppo le loro menti.”*

*Ruth Ann Lake e Gordon Bell (esperti di comunicazione impegnati nei corsi della GLAXO Management School)*

**“Agganciare” ciò che si ha da dire ...**



**... ai bisogni dell'uditorio.**



**Soffocare i dispiaceri**

**va bene.....**

**Ma soffocare**

**chi li causa**

**va ancora meglio**



***Quando hai paura di qualcosa, cerca di prenderne le misure e, spesso, ti accorgerai che è poca cosa (Luciano De Crescenzo)***



# ***Come coinvolgere chi ascolta...***



***“L’abilità oratoria nasce quasi interamente dall’osservazione e dalla considerazione che si ha per gli altri” (Gordon Bell)***



***Parla poco, ascolta assai e giammai  
fallirai.***



# Cosa sapere di chi ci ascolta

## Caratteristiche

**Interessi / aspettative / professionalità**

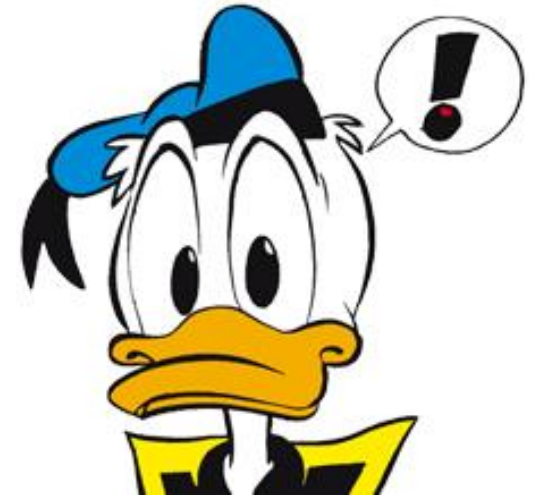
**Oppositività**

**Conciliazione**

**Impulsività / riflessività**

**Presunzione / Arroganza / diffidenza**

**Gentilezza / Propensione al rispetto / disponibilità**



# Il rispetto





**Maggiore è l'interesse e la curiosità che si suscitano in chi ascolta, più alte saranno le probabilità che, in lui, rimangano tracce di quanto abbiamo proposto.**

# L'oratore efficace



**Conosce l'argomento e lo "vive" con interesse;  
Verifica il suo grado di preparazione sull'argomento di  
discussione**

# Per una comunicazione efficace



Con chi devo parlare?  
(L'identificazione  
dell'interlocutore)

Cosa devo proporre? (Lo  
scopo)

Qual è il motivo?

Dove avverrà la  
discussione?

Quando avverrà? (Il  
momento)

Cosa propongo per  
ciò che chiedo?

Cosa privilegerò nel  
modo di pormi? (Il  
significante  
paraverbale)

Rapporto costo /  
beneficio