

# CORSO DI PUBLIC SPEAKING



## IL CORSO

Parlare in Pubblico rappresenta una delle paure più diffuse per quelle persone che, operando in ruoli a contatto con gruppi o grandi masse, pensano di non essere all'altezza delle situazioni. Scoprire come mai tale timore attanaglia e blocca è possibile: spesso siamo condizionati psicologicamente, perché consapevoli di essere sotto gli occhi di molti, esposti al loro giudizio, e inviamo alla nostra parte inconscia un messaggio che va sempre contro di noi. **Ansia, angoscia e paura, mancanza di autostima, timore dei giudizi** a volte fanno da padroni e condizionano negativamente il nostro intervento e molte volte la nostra vita. Chi teme di perdere la leadership, magari ottenuta nel privato, se si lascia

attanagliare dalla paura di fallire, spesso deve fare i conti con se stesso, o se si entra in ansia quando si esce allo scoperto in un confronto aperto, occorre rivedere cose di sé bambino e/o adolescente.

Questa paura trova le sue radici molto lontano nel tempo e la **Psicologia Analogica dimostra continuamente quanto le conflittualità vissute nell'infanzia possano portare l'adulto a comportamenti ben definiti, con evidenti reazioni espresse soprattutto nelle relazioni.**



Tornando con la mente alle nostre esperienze di fronte ad un relatore, ricordiamo come c'è chi si dondola, chi passeggia misurando continuamente lo spazio, chi gesticola in modo poco elegante e, spesso, anche troppo, chi si mette le mani in tasca... atteggiamenti dettati da un inconscio loquace che, nella maggior parte dei casi, non sappiamo decodificare.

Per coinvolgere veramente, il comunicatore può partire dal conoscere sé in modo più attento, dimostrando sicurezza e padronanza nella gestione delle sue emozioni e delle necessità della platea, affascinandola. Le parole che compongono il discorso devono comprendere l'attenzione ai **visivi**, a coloro che usano prevalentemente il canale **auditivo**, e ai **cenestesici** (canale emozionale). L'allenamento verte proprio nella gestione continua e attenta di ciò che è continuamente dentro e fuori di sé. \* **La Programmazione Neuro linguistica** allarga gli orizzonti della CNV (Comunicazione Non Verbale) e permette un intervento su se stessi ancora più completo. Motivazione, potenziamento personale, eccellenza sono i temi dominanti che si srotolano durante il corso, **attraversando tecniche e strategie pratiche e dai risultati immediati, applicabili e sperimentabili sin dal termine delle giornate.**

Passato il momento, a volte più critico, dell'apertura dell'incontro/riunione, è indispensabile fare attenzione a ciò che si dice e a ciò che si fa, controllando segnali di gradimento e di rifiuto che tornano a noi dai partecipanti. **La Comunicazione Non Verbale**, oggi chiamata **SINERGOLOGIA**, e detta anche

comunicazione analogica, permette di decodificare i più significativi segnali inconsci espressi dalle persone e permette a chi parla, di inviare a sua volta segnali e stimoli emotivi efficaci per catturare l'attenzione degli interlocutori.



## GLI OBIETTIVI

L'obiettivo del percorso è controllare e gestire al meglio l'ansia da prestazione attraverso:

- ✓ un lavoro di potenziamento personale;
- ✓ l'acquisizione di tecniche di coinvolgimento degli interlocutori;
- ✓ l'allenamento all'eccellenza, raggiungibile anche attraverso l'uso del linguaggio emozionale;
- ✓ la consapevolezza che il potere da leader carismatico ed efficace è in ciascuno di noi;

## PROGRAMMA DIDATTICO

- ✓ Stress, emozioni e tensioni
- ✓ Come funziona l'inconscio e la parte razionale: emisferi e congruenze;
- ✓ Decodifica dei segnali inconsci di rifiuto e di gradimento della platea;
- ✓ La comunicazione verbale, non verbale;
- ✓ Gestione degli spazi comunicativi;
- ✓ Comunicazione efficace;
- ✓ Comunicazione multisensoriale;
- ✓ Conoscenza di sé e Autocontrollo dell'emotività;
- ✓ Il comunicatore di successo ovvero: il communication manager

- ✓ Il corso si compone di 24 ore didattiche (venerdì sabato e domenica ore 10.00/18.00)
- ✓ L'impegno economico del corso è di
  - € 160,00
  - € 60,00 per gli studenti universitari che presentano regolare libretto timbrato
- ✓ Il corso teorico/pratico permette ai partecipanti un ottima risposta già al termine del corso stesso

## ATTESTATO

Al termine del Corso viene rilasciato un attestato di frequenza e competenza acquisita nelle tecniche di Comunicazione e Public Speaking.

## ISCRIZIONE

Al Corso si può accedere compilando la corrispondente scheda di iscrizione presso la segreteria dell'Istituto in Via Dante, 3 70121 BARI.

Le prenotazioni saranno accettate in ordine cronologico e s'intendono perfezionate alla consegna della scheda d'iscrizione. POSTI LIMITATI. Per prenotarsi:

0805212483

[eventipnl@ikosageform.it](mailto:eventipnl@ikosageform.it)

### \*COS' È LA PROGRAMMAZIONE NEURO-LINGUISTICA

La Programmazione Neuro Linguistica (**PNL**) è un insieme di **tecniche** e di **modelli** (i suoi fondatori, Bandler e Grinder, parlano soprattutto di "atteggiamento mentale") per una definizione più efficace dei propri obiettivi, una migliore abilità comunicativa, una maggiore capacità motivazionale e una comprensione più profonda di se stessi e degli altri.

Più precisamente è lo studio, attraverso il linguaggio verbale e non verbale, di come "filtriamo" attraverso filtri sensoriali e **percettivi** (Sistemi Rappresentazionali, Submodalità, Metaprogrammi) e **cognitivi** (Credenze, Valori, Criteri) le informazioni che provengono dall'ambiente esterno o interno, e di come vengono organizzate da ciascuno di noi e trasformate in schemi standardizzati di comportamento, per il raggiungimento di un obiettivo.

"**Programmazione**" sta a significare che sequenze ordinate, e mai casuali, di determinati processi neurologici hanno come esito uno specifico comportamento.

"**Neuro**" sta ad indicare come i processi neurologici sono alla base di ogni comportamento umano.

"**Linguistica**" ci suggerisce l'idea che questi processi sono tradotti, cioè rappresentati, dalla comunicazione verbale.

**La Programmazione Neuro Linguistica, pertanto, ci fornisce validi ed efficaci strumenti utili a comprendere e gestire quegli stati emozionali che impediscono la realizzazione di eccellenti performance.**

#### BIBLIOGRAFIA

- Philippe Turchet 2006, SINERGOLOGIA Armando ed.
- Argyle M., 1978c, Il corpo e il suo linguaggio: studio sulla comunicazione non verbale, Zanichelli, Bologna.
- Chiarelli, B., 2003, Dalla natura alla cultura (vol. I e II), Piccin Editore, Padova.
- Hinde R.A., 1974, La comunicazione non verbale, Laterza, Bari.
- Goffman E., 1987, Forme del parlare, Il Mulino, Bologna.
- Willis J., Todorov A., 2006, First impressions: making up your mind after a 100 ms after exposure to a face, Psychological Science, vol. 17, July.



**Scuola Quadriennale di Specializzazione in Psicoterapia PNL terapeutica  
Accreditata al MIUR con D.M. 25 marzo 2004  
Bari Via Dante n. 3 - Tel. 0805212483**