



Public Speaking per Vendere

Il Corso N° 2 in Italia per imparare a parlare in pubblico

IL LINGUAGGIO DEL CORPO

12 Suggerimenti per diventare più persuasivi

Parlare con successo riguarda il potere usato con benevolenza. I buoni oratori non hanno bisogno di manipolare il pubblico. Allo stesso tempo, si rendono conto che devono esercitare il controllo ad ogni turno: sul materiale, sul passare del tempo, sulla risposta del pubblico e sul proprio corpo.

La natura del pubblico, la situazione orale, il tuo scopo. . . anche il contesto emotivo di un evento è molto importante. Eppure devi anche controllare quella più critica delle componenti del parlare in pubblico: il tuo linguaggio del corpo.

Come si compie questo compito? Di seguito è riportato ciò che chiamo The Body Language Rules. Le "Regole" consistono in 12 potenti modi in cui puoi usare la comunicazione non verbale per essere un oratore più credibile e dinamico nelle menti del tuo pubblico:

- 1. Rimani sempre in piedi se puoi.** Il tuo corpo è uno strumento di comunicazione così importante che è un peccato privare il tuo pubblico del 50% di esso. Eppure è quello che succede quando scegli di sederti per offrire una presentazione (dove hai una scelta). La tua posizione in una stanza e i tuoi movimenti di tutto il corpo fanno parte del tuo potere di parlare. Dai al tuo pubblico tutti voi!
- 2. “Comandante della nave”.** Significa assumere una posizione forte, stabile, con i piedi alla larghezza delle ascelle e il peso distribuito uniformemente. Mettersi in questo modo ti dà l'apparenza di stabilità. Apparirai risoluto, e anche il tuo pubblico vedrà le tue idee in quel modo.
- 3. Tieni le braccia in modalità "Neutro".** L'autocoscienza nel parlare significa che sei pronto a fare tutto con le braccia tranne ciò che devono fare: appenditi ai tuoi fianchi. Questa è la posizione "neutrale" con cui dovresti iniziare. Da lì, puoi alzare le braccia per fare gesti in modo naturale. Tenerli sempre sopra la vita attira solo l'attenzione su di loro.
- 4. Usa le posizioni aperte del corpo.** Incrociare le braccia o bloccare le mani in qualsiasi modo crea una barriera tra te e i tuoi ascoltatori. Invece, tieni aperta la parte superiore del corpo, quindi non c'è letteralmente nulla tra te e il pubblico. L'influenza e il rapporto fluiranno liberamente in entrambe le direzioni.
- 5. Se sei seduto, siediti dritto e leggermente in avanti.** Diciamo che devi sederti per tenere il tuo discorso, come richiedono alcune situazioni. Porta la parte posteriore di un terzo della posizione in avanti sul sedile e inclinati leggermente con la parte superiore del corpo. Sarai professionale, impegnato e interessato. Rilassati o rilassati e sarai a tuo agio ma molto meno efficace.
- 6. Gesticola, non è maleducazione!** Non preoccuparti di usare troppo le mani, basta usarle in modo efficace. I gesti sono lì per essere usati quando hai davvero bisogno di enfatizzare qualcosa. Se rendi ogni gesto forte e pulito, nel senso di ben definito, avrà il suo potere e amplifica il tuo messaggio.



Public Speaking per Vendere

Il Corso N° 2 in Italia per imparare a parlare in pubblico

psv
Public Speaking per Vendere

Approfondimento

- 7. Muoviti con Scopo.** Alcuni oratori vagano come una nuvola; gli altri camminano fastidiosamente. Da parte tua, dovresti muoverti con uno scopo. Fai un paio di passi prima di iniziare un nuovo discorso. Avvicinati al tuo pubblico; o vai alla lavagna per sottolineare qualcosa.
- 8. Ama il tuo pubblico più del tuo manoscritto.** I discorsi non sono occasioni in cui il pubblico può essere letto. Sono spettacoli in cui condividi ciò che sai con le persone interessate ad ascoltarlo. Le parole esatte che dici non contano affatto; l'apertura di un canale di comunicazione fa. Guarda le persone che vuoi influenzare il più possibile!
- 9. Ama il tuo pubblico più della schermata di PowerPoint.** Perché? Per prima cosa, lo schermo non ti ricambia. Presta più attenzione a coloro che stai cercando di convincere che ai dati che ti aiutano a farlo. Se devi guardare lo schermo per ricordare a te stesso cosa viene dopo, non sei pronto per compiere questo atto sulla strada.
- 10. Allontanati dal podio e tieni le mani bene in vista.** Il podio o il leggio sono una barriera fisica tra te e tutti gli altri. Non aggrapparti o appoggiare entrambe le mani: hai bisogno che le tue mani gesticolino. La cosa migliore è fare un passo di lato e parlare. Puoi sempre tornare indietro per vedere il tuo prossimo discorso..
- 11. Benvenute, domande!** Se sei abbastanza fortunato da farti mettere in discussione o sfidare le persone, dovresti farle sentire benvenute. Evita di puntare un dito in modo aggressivo nella direzione di chi domanda qualcosa; usa invece un gesto come il palmo della mano aperto. Un modo sottile ma efficace per mantenere un pubblico dalla tua parte.
- 12. Non tenere in mano uno strumento di scrittura,** come pennarelli a meno che tu non sia pronto a usarlo. Hai mai notato quanti oratori hanno un pennarello mentre si presentano vicino a una lavagna o una lavagna a fogli mobili su cui non scrivono mai nulla? Questo è indice di insicurezza e poca autorevolezza. Sono piccole cose che penetrano l'inconscio del pubblico e fanno la differenza.