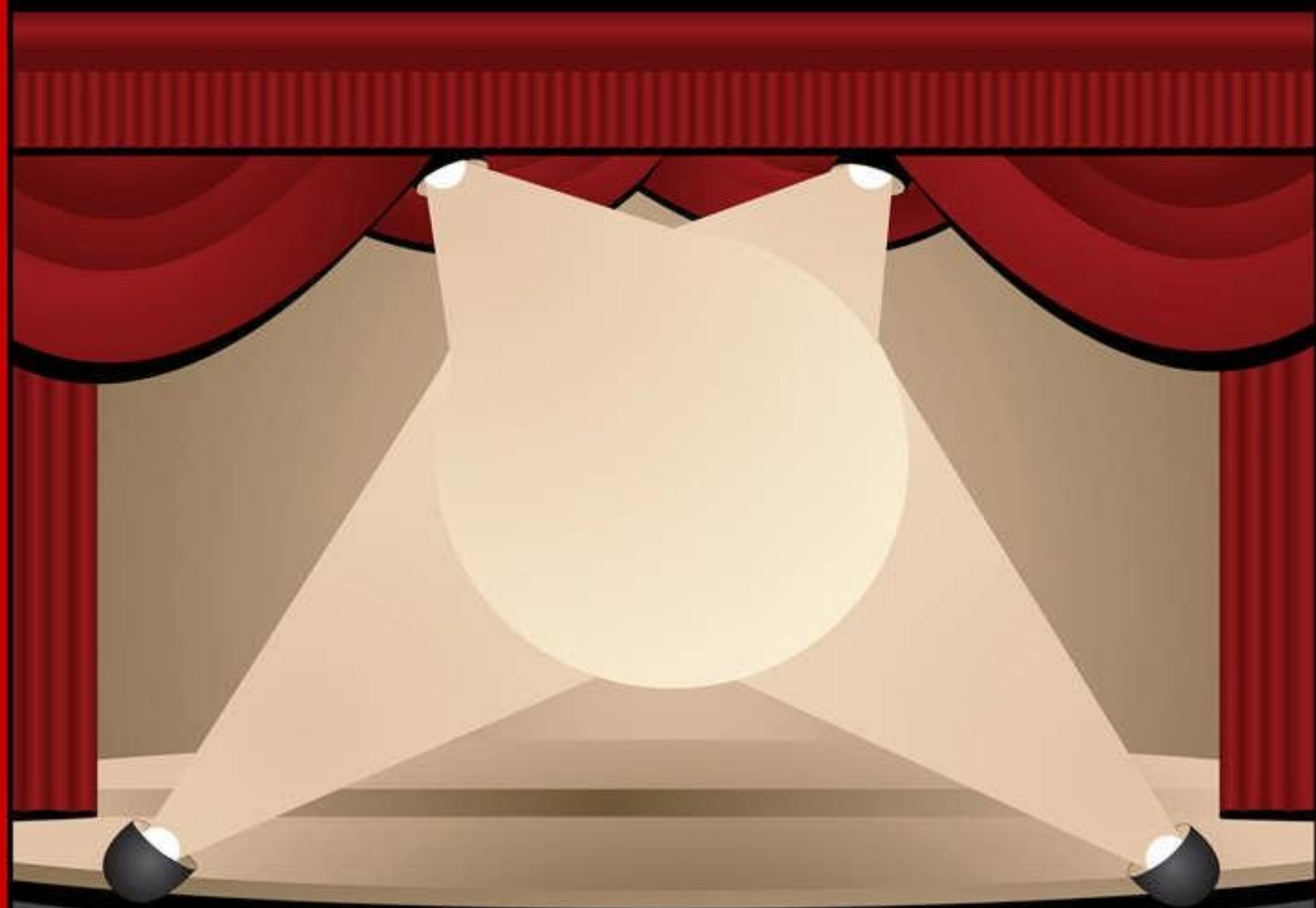


Massimo Pigliacampo

I Segreti per Parlare in Pubblico



**Tecniche e Strategie
di Comunicazione Verbale**

BRUNOEDITORE

MASSIMO PIGLIACAMPO

Capitolo 1 estratto da:

I SEGRETI PER
PARLARE IN PUBBLICO



Tecniche e Strategie
di Comunicazione Verbale

Titolo

“I SEGRETI PER PARLARE IN PUBBLICO”

Autore

Massimo Pigliacampo

Editore

Bruno Editore



ATTENZIONE: questo ebook contiene i dati criptati al fine di un riconoscimento in caso di pirateria. Tutti i diritti sono riservati a norma di legge. Nessuna parte di questo libro può essere riprodotta con alcun mezzo senza l'autorizzazione scritta dell'Autore e dell'Editore. **È espressamente vietato trasmettere ad altri il presente libro**, né in formato cartaceo né elettronico, né per denaro né a titolo gratuito. Le strategie riportate in questo libro sono frutto di anni di studi e specializzazioni, quindi non è garantito il raggiungimento dei medesimi risultati di crescita personale o professionale. Il lettore si assume piena responsabilità delle proprie scelte, consapevole dei rischi connessi a qualsiasi forma di esercizio. Il libro ha esclusivamente scopo formativo e non sostituisce alcun tipo di trattamento medico o psicologico. Se sospetti o sei a conoscenza di avere dei problemi o disturbi fisici o psicologici dovrai affidarti a un appropriato trattamento medico.

Sommario

Introduzione	pag. 5
Giorno 1: Cosa vuol dire comunicazione	pag. 9
Giorno 2: Come imparare a gestire la voce	pag. 38
Giorno 3: Come avere una buona dizione	pag. 62
Giorno 4: Come avere armonia nel parlare	pag. 94
Giorno 5: Come capire la comunicazione non verbale	pag. 108
Giorno 6: Come parlare al pubblico	pag. 122
Giorno 7: Come preparare e organizzare una presentazione	pag. 140
Conclusione	pag. 152

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Introduzione

Chi parla bene diventa leader

Lo scopo di questo corso formativo è, come recita lo stesso slogan di questo libro, imparare a comunicare con gli altri diventando, un giorno, leader di un gruppo. Il corso è rivolto a coloro i quali aspirano a diventare leader o sono chiamati a ricoprire tale ruolo in un'azienda, un gruppo organizzato, un circolo, un'associazione.

Contemporaneamente a chi ha questa esigenza, questo testo serve a chi desidera semplicemente comprendere come “funziona” la comunicazione a tutti i livelli. Non tutti, infatti, sono portati a tenere discorsi in pubblico, a ricoprire cariche dirigenziali, a riconoscersi leader in un determinato settore o semplicemente a parlare con un pubblico.

Tutti però abbiamo bisogno di approfondire i motivi per cui non siamo in grado di mantenere i nervi saldi in certe occasioni, per mancanza di sicurezza. In alcuni casi, infatti, le

parole non ci vengono, la nostra dizione prende inflessioni dialettali e rischiamo di non essere all'altezza della situazione, anche in una semplice discussione tra conoscenti. Lo scopo principale di queste lezioni, quindi, è quello di maturare la consapevolezza di potersi relazionare in pubblico, acquisire fiducia in se stessi e affrontare dunque con tranquillità e cognizione interrogazioni, colloqui di lavoro o potersi semplicemente rapportare con il prossimo.

Il libro è stato appositamente suddiviso in diverse lezioni in modo da permettere ai lettori di approfondire bene gli argomenti. Ogni lezione, che è stata studiata nel dettaglio, è supportata da diversi link che possono portare ad immagini, schemi, oppure a file audio che serviranno a confrontare la lettura a voce alta dei vari esercizi.

L'idea quindi è di compiere un cammino personale e di ottenere risultati costanti e importanti durante le fasi di crescita. Infatti non è un libro da leggere semplicemente, ma è uno strumento di lavoro che deve essere studiato e approfondito per ogni lezione.

Lo scopo, infatti, è proprio quello di dare spazio ad ogni singolo “futuro leader”, in modo da crescere non solo con l’aiuto dell’esperienza dell’autore, ma anche e soprattutto con l’interazione tra il libro e il lettore.

Serve infatti una preparazione specifica come la “respirazione”, per poi passare al capitolo della “voce” con le sue diverse intonazioni e timbri, dopo aver analizzato anche la “gestualità” e il modo per contenere le proprie emozioni; è necessario comprendere cos’è la comunicazione con il pubblico: quindi come muoversi, guardare e utilizzare tecniche comunicative appropriate.

È mia intenzione precisare che gli esercizi vanno fatti regolarmente, non vanno mai tralasciati e vanno letti a voce alta, altrimenti sarebbe praticamente inutile questo prezioso strumento di formazione e crescita.

Sono due anni che tengo corsi sulla comunicazione orale a privati e a enti pubblici, più o meno ho fatto lezione fino a oggi a duecento studenti di tutte le età: dalla ragazzina della

terza media, fino al pensionato di 81 anni passando per medici, assessori e sindaci.

I migliori risultati non li ho avuti in relazione all'età o al titolo di studio, bensì in base all'impegno e alla costanza che ogni persona ha messo per raggiungere i risultati ad ogni lezione. Ognuno, deve essere **PROFESSORE DI SE STESSO**, questo è un manuale che se ben letto, seguito e sfruttato, al massimo può dare ottimi risultati anche dopo la prima giornata di studio.

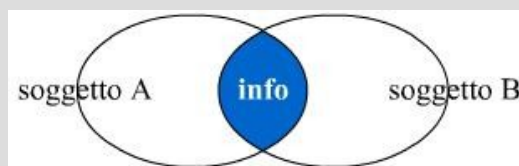
GIORNO 1: Cosa vuol dire comunicazione?

Ci sono due gruppi di definizioni:

Comunicazione come
trasmissione,
passaggio
d'informazioni:



Comunicazione
come relazione,
mettere
in comune,
comprensione:



Comunicazione, dal latino comunico, significa **condivisione**,
in pratica non vuol dire “mandare messaggi”, ma va intesa

come un atto sociale e reciproco di partecipazione; mediato dall'uso di simboli efficaci tra individui e gruppi diversi.

Potremmo meglio riconoscerci nella seguente definizione.

Comunicare:

- interagire;*
- mettere in comune;*
- mettere in relazione.*

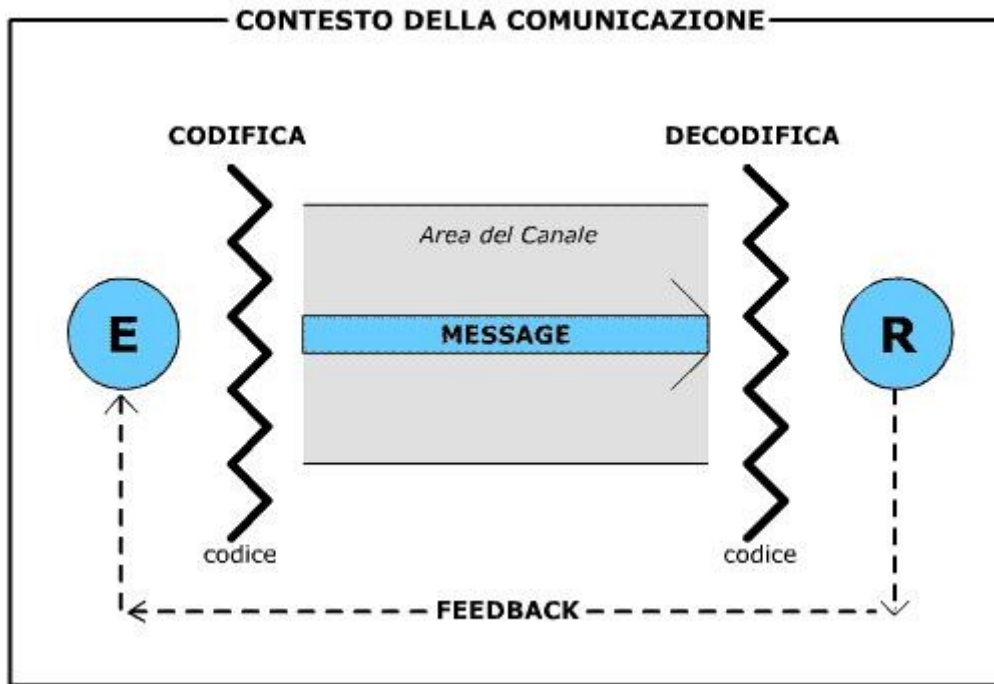
Come possiamo quindi, mettere in pratica la comunicazione e di conseguenza *comunicare bene?*

Innanzitutto bisogna conoscere gli elementi universali della comunicazione, i fattori cioè che sono imprescindibili da una comunicazione.

Se uno di questi elementi manca nel processo comunicativo, la comunicazione **non può avvenire!**

SEGRETO n. 1: quando ci sono due soggetti (singolari o plurali) c'è sempre comunicazione!

Elementi universali della comunicazione



1. (E) L'Emittente: è il soggetto (o i soggetti) che comunica il messaggio.
2. (R) Il Ricevente: è il soggetto (o i soggetti) che riceve il messaggio.
3. Il messaggio: è il contenuto di ciò che si comunica. Può essere un'informazione, un dato, una notizia o più semplicemente una sensazione.

4. Il codice: è il sistema di segni che si usa quando si comunica e senza il quale non avviene la trasmissione del messaggio. Può essere sia una lingua, che un gesto, un grafico, un disegno.

5. Il canale: può essere inteso sia come il mezzo tecnico esterno al soggetto con cui il messaggio arriva (telefono, fax, posta ecc.) sia come il mezzo sensoriale coinvolto nella comunicazione (principalmente udito e vista).

6. La codifica: è l'attività che svolge l'emittente per trasformare idee, concetti e immagini mentali in un messaggio comunicabile attraverso il codice.

7. La decodifica: è il percorso contrario svolto dal ricevente che trasforma il messaggio da codice in idee, concetti e immagini mentali.

8. Il feed-back: è l'interscambio che avviene tra ricevente ed emittente quando l'informazione di ritorno permette

all'emittente di percepire se il messaggio è stato ricevuto, capito (la risposta).

9. Il contesto o ambiente: è il “luogo”, fisico o sociale, dove avviene lo scambio comunicativo - può incentivare o al contrario disincentivare la comunicazione.

Gli schemi e la spiegazione degli elementi della comunicazione che trovate in questo capitolo sono presi dal sito: <http://users.uniud.it/melchior/coselacomunicazione.htm>.

Per approfondire meglio questo discorso, iniziamo con lo spiegare che **l'emittente CODIFICA** il messaggio, mentre il **ricevente fa una DECODIFICA**, quindi, alla base di una buona comunicazione, c'è sempre una codifica adeguata fatta dall'emittente.

Ad esempio: se parlassi a una platea di italiani in lingua russa, farei una codifica sbagliata perché non ho tenuto conto del canale di percezione di chi ho dall'altra parte (il ricevente).

Così come un medico che rivolgendosi al paziente, lo informa di “essere apiretico”, fa una comunicazione sbagliata, perché non sa se il ricevente capisce il significato della parola.

Basta semplicemente dire “lei non ha la febbre” e magari il poveretto non si agita. In questo caso, il medico deve codificare il proprio messaggio in relazione alle capacità cognitive di chi ha di fronte: deve avere EMPATIA.

Cos’è l’empatia?

Da Wikipedia abbiamo questa definizione:

*«L’empatia è la capacità di comprendere cosa un’altra persona sta provando. La parola deriva dal [greco](#) “[εμπάθεια](#)” (empateia), che veniva usata per indicare il rapporto emozionale di partecipazione che legava l’autore-cantore al suo pubblico». Per aiutarci di più possiamo anche analizzare questa citazione dal libro di Geoffrey Miller *The mating mind*:*

«L’empatia si sarebbe sviluppata perché mettersi nei panni dell’altro per sapere cosa pensa e come reagirebbe costituisce un importante fattore di sopravvivenza in un mondo in cui

l'uomo è in continua competizione con gli altri uomini».

SEGRETO n. 2: bisogna mettersi nei panni di chi ci sta di fronte per avere una comunicazione efficace. Essere in grado di portare a un livello paritario sia l'emittente sia il ricevente.

Solo in questo modo il nostro messaggio può arrivare e potremo ottenere un feed-back positivo. Parlando di feed-back (risposta) possiamo vedere che una comunicazione può essere di tre tipi:

1. **Risposta POSITIVA:** «TI CAPISCO e sono d'accordo con quello che dici».
2. **Risposta POSITIVA-NEGATIVA:** «TI CAPISCO, ma non sono d'accordo con quello che dici».
3. **Risposta NEGATIVA:** «NON TI CAPISCO».

Un bravo comunicatore accetta che chi lo ascolta non sia d'accordo, ma non può accettare che il ricevente dia un feed-back NEGATIVO (non ti capisco).

Compito principale di un comunicatore, quindi, è quello di portare la comunicazione a livelli normali e in modo più comprensibile possibile. Le modalità comunicative possono essere:

- **Comunicazione verbale:** utilizza le parole.

- **Comunicazione non verbale:** espressione del volto, gesti, tono della voce ecc. È meno facilmente sottoponibile a “censura”, e quindi tradisce gli effettivi sentimenti, stati d’animo, opinioni.

- **Comunicazione simbolica:** il nostro modo di vestire, gli oggetti di cui ci circondiamo ecc., costituiscono una parte molto efficace della nostra comunicazione. Un utilizzo congiunto delle diverse modalità comunicative produce i risultati più efficaci. L’apprendimento varia al variare delle tecniche comunicative e dunque dei diversi canali di percezione.

Tecniche di comunicazione	Canale di percezione	% d'apprendimento
verbale	Solo udito	20 %
grafica-gestuale- iconica	Solo vista	30 %
mista	udito + vista	50 %
mista	udito + vista + discussione	70 %
mista + sperimentazione	udito + vista + discussione + uso	90 %

In ogni caso occorre fare molta attenzione perché non tutto quello che è comunicato arriva al ricevente.

Anzi, di solito:

il soggetto vuole dire **100**
in realtà dice **80**
il ricevente sente **50** (a causa dei disturbi
dell'ambiente)
capisce **30**
ricorda **20**

Vedendo il precedente grafico possiamo capire che, a causa dei disturbi dell'ambiente, il ricevente ha problemi di comunicazione.

Che cosa sono i disturbi dell'ambiente?

I disturbi non sono altro che **I RUMORI**.

Come tutte le rose hanno le spine, la comunicazione ha i rumori, essi impediscono che un processo comunicativo avvenga. I rumori sono di due tipi:

- **Oggettivi:** rumori nel senso proprio del termine, quindi vociferare di sottofondo, trapani, traffico ecc.

- **Soggettivi:** mancanza di attenzione da parte di chi ci ascolta.

SEGRETO n. 3: un bravo comunicatore è quello che annulla tutti i rumori (oggettivi e soggettivi) all'interno di una comunicazione.

Per sfruttare coscientemente le possibilità offerte dalla comunicazione, è sempre necessario definire con esattezza:

1. A chi ci rivolgiamo (chi sono i soggetti con i quali devo entrare in relazione?).

2. L'obiettivo (cosa vogliamo che facciano, pensino, abbiano presente, al termine della comunicazione?).

Attraverso la risposta a queste domande, è possibile decidere:

3. Che cosa comunicare (quali sono i punti fondamentali che devo comunicare per ottenere l'effetto voluto e creare la relazione?).

4. Come comunicarlo (quali sono "gli strumenti" di comunicazione più adatti ad ottenere l'effetto voluto? Scritto, orale ecc.).

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Dobbiamo inoltre considerare che:

Appena arriva una comunicazione, tutti noi decidiamo in modo molto veloce se ci interessa o no, se la ascolteremo o no.

- Avete poco tempo per dividere il mondo in due: chi sarà interessato al vostro messaggio, e continuerà a prestare attenzione, e chi no.
- Dite in modo chiaro il concetto fondamentale, e ricordatevi che solamente se riuscite a creare una **“relazione”** la comunicazione andrà avanti.
- Scegliete il “focus”**, il concetto fondamentale che dovete comunicare (quello che vi permette di raggiungere il vostro scopo comunicativo).

Il **“focus”** è, solitamente, il concetto base esposto dal punto di vista del ricevente (comunicazione come relazione).

SEGRETO n. 4: mettete in risalto il “focus” e fate in modo che sia immediatamente riconoscibile come il messaggio più importante, il principale, all’interno della comunicazione.

La respirazione

Perché devo saper respirare prima ancora di imparare a parlare? Per comunicare in pubblico, per prima cosa dobbiamo essere in grado di saper utilizzare i nostri “strumenti di lavoro”.

Uno dei più importanti e il primo che prenderemo in considerazione sarà la **respirazione**: mettiamo il caso di avere a disposizione una bellissima e lucente Ferrari: Il motore è perfettamente funzionante, la carrozzeria lucida, abbiamo le chiavi ma purtroppo non riusciamo a farla partire: **perché?** Dopo un’attenta analisi scopriamo che alla nostra auto manca la benzina.

Da questo si evince che possiamo avere tutte le carte in regola per poter comunicare, cioè avere una buona dizione, essere padroni dei movimenti, avere una voce chiara e impostata, ma se non siamo in grado di gestire la benzina della nostra comunicazione (aria), non potremo mai arrivare a raggiungere il nostro focus, perché, per poter arrivare dentro al cuore della gente, dobbiamo essere un po’ “**attori nella comunicazione**”;

di conseguenza devo essere in grado di portare le mie parole, la mia enfasi e le mie pause a determinati punti, cioè: **non devo rimanere senza aria mentre sto parlando!**

Iniziamo ad analizzare la respirazione e facciamo uno studio fisiologico su questo processo così importante.

La respirazione consta di due fasi: quella inspiratoria ed espiratoria. La fase di ventilazione, ovvero quella inspiratoria è un processo definito attivo, in quanto per poter immettere aria nei polmoni, l'uomo ha bisogno di sfruttare energia per far contrarre i muscoli. La seconda fase (espiratoria), a meno che non si faccia una espirazione forzata, non ha bisogno di sfruttare energia per contrarre i muscoli respiratori, infatti è detta passiva. In questa fase, i polmoni non fanno altro che compensare il divario tra pressione interna ed esterna, rilasciando la muscolatura.

Per essere più chiari, basti pensare ad una bottiglia di plastica con attaccato un palloncino sul collo rivolto verso l'interno. Se provassimo ad allargare dall'esterno la bottiglia, noteremo

che il palloncino al suo interno si gonfia. Questo perché, nello spazio tra il palloncino e l'interno della bottiglia, si viene a creare una pressione negativa che fa entrare l'aria nel palloncino.

Naturalmente, la fase di espirazione è l'esatto contrario: si interrompe la forza esterna alla bottiglia, la bottiglia torna ad uno stato normale e di conseguenza il palloncino si sgonfia. Le forze che “fanno espandere la bottiglia” e quindi creano il processo di inspirazione sono date dai muscoli intercostali interni e dal diaframma. Se, durante il processo utilizzo maggiormente i muscoli intercostali interni, faccio una respirazione costale; se utilizzo maggiormente il diaframma, faccio una respirazione diaframmatica.

La respirazione corretta e ottimale per chi vuole parlare in pubblico è quella diaframmatica. Per chiarire meglio questo processo e per imparare a respirare con il diaframma, studiamone velocemente le caratteristiche. Il diaframma è un muscolo a forma di cupola che sovrasta la parete addominale ed ha molteplici funzioni. La più importante è quella di

permettere il processo respiratorio attraverso la sua contrazione. Infatti, le basi polmonari poggiano direttamente su questo muscolo e il suo innalzamento, fa sì che i due polmoni possano riempirsi completamente di aria: dal loro apice (linea corrispondente a metà clavicola), fino al loro pedice (circa alla fine delle coste). Considerato che per parlare un oratore ha bisogno di molta “benzina”, sembra quasi scontato affermare e ribadire l’importanza di questa respirazione.

Come primo esercizio per imparare la respirazione diaframmatica, consiglio di mettersi seduti su di una sedia rigida di fronte ad uno specchio. Mettetevi una mano sulla pancia ed iniziate ad inspirare con il naso ed espirare con la bocca. Bisogna stare molto attenti a che si sollevi solo la mano appoggiata sulla pancia e non anche le spalle. Immaginate che tra la vostra mano e la vostra pancia ci sia un palloncino da rompere attraverso il movimento addominale.

Ovvero: fate una leggera pressione con la mano verso la vostra pancia durante la fase inspiratoria, e rilasciate nella espirazione.

È importante ricordare che questo tipo di respirazione va fatto con assoluta calma e non bisogna assolutamente espirare con forza. L'aria deve uscire dai vostri polmoni con assoluta facilità e, per essere pienamente coscienti del processo respiratorio, bisogna aprire leggermente la bocca e far uscire con calma l'aria dai polmoni. Evitate di esagerare con l'espirazione: non c'è bisogno di svuotare completamente i polmoni.

Inspiriamo con il naso. Ricordiamoci di spingere la mano contro l'addome, non forziamo questa fase! Prendiamo molta aria e, con assoluta calma buttiamola fuori attraverso la bocca. Durante la fase di espirazione non bisogna assolutamente avere fretta. Liberare i polmoni senza sfruttare i muscoli intercostali, il polmone si deve rilasciare completamente e deve rimanere con un po' di aria al suo interno. Quando i polmoni vengono rilasciati e l'aria sta uscendo, fate attenzione

che il suo flusso sia costante. Per aiutarvi in questo potete mettere dinanzi a voi una candela e osservare il movimento della fiamma: se durante l'espirazione rimane sempre piegata dalla parte opposta, l'esercizio è fatto in modo corretto; se la fiamma è "tremolante" allora sbagliate il flusso di uscita.

Per verificare la correttezza della respirazione diaframmatica, osservate allo specchio se durante la fase inspiratoria, le spalle si innalzano. In caso di risposta positiva, la respirazione è sbagliata! Non allarmatevi ed iniziate di nuovo questo semplice esercizio, stando bene attenti ad evitare movimenti costali.

Subito prima e durante una COMUNICAZIONE possiamo arrivare ad inciampare in un ostacolo apparentemente molto più grande di noi: **l'ansia**. Come posso classificare l'ansia?

Esistono due tipi di ansia:

- Ansia tonica:** sarebbe quello stato di agitazione che abbiamo in media nei primi 3 minuti di un'importante comunicazione.

- **Ansia tossica:** lo dice la parola stessa, è quel tipo di ansia che FA MALE, rende la nostra voce tremolante, il nostro viso sudato e ci fa dimenticare anche ciò che vogliamo dire.

SEGRETO n. 5: un comunicatore RICERCA l'ansia tonica con la respirazione diaframmatica e SCACCIA l'ansia tossica attraverso la concentrazione.

Ho scritto ricercare perché quel tipo di ansia, è il miglior modo per poter affrontare una comunicazione importante, dove, oltre alle nostre capacità comunicative, sono richieste conoscenze (esami ed interrogazioni). *Per ricercarla non dobbiamo far altro che entrare in noi stessi e trovare la concentrazione. Il prossimo esercizio che propongo va prima letto, poi fatto con il sottofondo di una musica molto dolce, “new age”, comunque a volume basso.*

Esercizio di rilassamento e concentrazione

Sedetevi su di una sedia con lo schienale dritto, che non abbia cuscini o null'altro che possa ammorbidire il contatto tra i glutei e il piano della sedia stessa. Appoggiate le mani sulle gambe, leggermente prima dell'inizio delle ginocchia. La testa

rimane alta, la schiena appoggia sullo schienale ma deve rimanere leggermente in tensione. Dirigete lo sguardo su un punto fisso davanti a voi, senza però concentrarvi su ciò che avete di fronte. I muscoli facciali devono essere rilassati, le labbra devono toccarsi tra di loro.

A questo punto iniziate a chiudere gli occhi e fate un bel respiro prendendo aria con il naso (inspirazione) e, sempre senza fretta, fatela uscire dalla bocca, stando bene attenti a non aprirla troppo (espirazione). Le labbra devono essere socchiuse, in maniera tale che durante il processo di espirazione, sia possibile sentire un leggero sibilo. Continuate a inspirare con il naso ed espirare con la bocca, senza avere fretta di riempire o svuotare completamente i polmoni.

È molto importante, durante la fase di inspirazione, far “gonfiare” l’addome: solo così si potrà avere una respirazione diaframmatica e non toracica. Per capire se state facendo una buona respirazione, appoggiate il palmo della mano sulla pancia e sentite se, durante l’inspirazione, il palmo stesso si innalza insieme all’addome.

Importante ricordarsi che le gambe non devono essere incrociate e che i piedi devono essere perfettamente appoggiati al terreno. Se c'è la possibilità, è meglio fare questo esercizio scalzi, senza scarpe né calzini, in maniera tale che il corpo abbia la possibilità di scaricare a terra tutte le tensioni che pian piano se ne vanno ad ogni respiro.

Facendo questo esercizio in maniera corretta, non solo riusciamo ad avere un rilassamento efficace, e di conseguenza facciamo il primo passo verso un'ottima concentrazione, ma addirittura facciamo del bene al nostro corpo, infatti questa è la respirazione ideale al nostro organismo. Giusto per capire e ripetere la sua importanza, i bambini fino all'età circa di tre anni, fanno proprio questo tipo di respirazione. Riassumendo, in maniera schematica l'importanza della respirazione diaframmatica, possiamo vedere che:

I pro della respirazione diaframmatica sono:

- maggiore ossigenazione di tutti i tessuti corporei (specialmente quelli addominali);
- diminuzione della frequenza cardiaca;

- più lento e controllato è il respiro, maggiore è il controllo della mente;
- efficace smaltimento delle tossine;
- migliore apporto energetico alle cellule.

I contro della respirazione diaframmatica:

Si può raggiungere un totale senso di tranquillità e benessere che ci si può addirittura addormentare. :-)

Continuate l'esercizio di respirazione diaframmatica concentrandovi sulle gambe. Le gambe che dopo una giornata di lavoro e centinaia di chilometri percorsi, sono finalmente a riposo e possono godere a pieno del rilassamento che state facendo fare al vostro corpo. Dopo aver portato il pensiero alle gambe, iniziate a risalire con l'immaginazione verso il tronco, sempre inspirando con il naso ed espirando con la bocca. Ora il vostro pensiero va all'addome, che ad ogni respiro fa dei movimenti che vi aiutano a buttare fuori la tensione che avete accumulato fino a oggi.

Rimanete per un po' con l'immaginazione di fronte al vostro addome e, sempre ispirando con il naso ed espirando con la bocca risalite in alto verso il cuore: il motore della macchina perfetta...NOI!

Dopo 6-7 respirazioni, iniziate a far vibrare le corde vocali proprio come fanno sapientemente i monaci buddisti e tutti i maestri di yoga. Questo esercizio ha una doppia funzione: far rilassare il corpo attraverso la frequenza delle onde sonore in uscita e riscaldare, rilassandole, le corde vocali che nel caso di gestione del fiato sbagliata si infiammano provocando così un abbassamento di voce.

Dopo un paio di minuti dovrete aver raggiunto il 30% della concentrazione adatta ad affrontare una comunicazione in pubblico. Ora bisogna raccogliere tutta l'energia negativa che si ha all'interno del nostro corpo, e portarla verso il basso per poter così farla uscire facendola passare dal nostro "scarico a terra" (i piedi). Iniziamo a concentrarci sul nostro braccio sinistro. Sempre con gli occhi chiusi, giriamo la testa verso il palmo della mano sinistra e pian piano risaliamo verso il

corpo, con la mente e seguendo il pensiero con i movimenti della testa.

Passiamo al braccio destro e facciamo lo stesso esercizio. Ora dobbiamo cercare di buttare verso il basso tutte le negatività: continuiamo a inspirare con il naso e, durante la fase di espirazione, cerchiamo aumentare la spinta dell'aria proprio come se dovessimo “buttare” verso il basso tutti i problemi, i dubbi e le paure della vita.

Sempre rimanendo con la testa verso il basso, inspiriamo con il naso ed espiriamo con la bocca, aumentando sempre di più la frequenza respiratoria. Ad ogni respiro, la tensione se ne deve andare, addirittura c'è qualcuno che accusa come un “formicolio” ai piedi: non preoccupatevi, è tutto normale! A questo punto, dovete per forza di cose fermarvi, quindi fate una bella inspirazione, trattenete l'aria per due secondi e, sempre con calma rilasciate. Dopo aver ripetuto per tre volte questa ultima respirazione, riaprite gli occhi, rimanete seduti e respirate normalmente: vi sentirete meglio!

IMPORTANTE: Non fate questo esercizio per più di 4-5 minuti e al massimo per due volte al giorno. Questo perché un'iperventilazione ha sì i suoi effetti benefici, però come tutte le belle cose in caso di abuso può creare problemi, come giramenti di testa. Nel caso che abbiate dei giramenti di testa alla fine di questo esercizio, **NON PREOCCUPATEVI!** Il vostro cervello ha semplicemente ricevuto una quantità maggiore di ossigeno e... sta festeggiando!

Questo esercizio consiglio di farlo 20 minuti prima di affrontare un esame o un colloquio di lavoro, chiudetevi in bagno o nella vostra auto e iniziate a respirare. Al termine avrete allo stesso tempo una concentrazione adatta, un rilassamento efficace e soprattutto uno scarico d'adrenalina che sarà di vitale importanza per la buona riuscita della comunicazione.

Esercizio del giorno 1:

Leggete a voce alta la seguente poesia, con il solo scopo di riuscire ad arrivare alla fine del verso con un minimo di riserva d'aria nei polmoni. In questo esercizio non conta l'interpretazione ma la gestione dell'aria, se lo ritenete opportuno fate delle pause tra un respiro e l'altro.

Il sabato del villaggio

INSPIRO

La donzelletta vien dalla campagna, in sul calar del sole, col suo fascio dell'erba; e reca in mano un mazzolin di rose e viole, onde, siccome suole, ornare ella si appresta dimani, al dí di festa, il petto e il crine.

INSPIRO

Siede con le vicine su la scala a filar la vecchierella incontro là dove si perde il giorno; e novellando vien del suo buon tempo quando ai dí della festa ella si ornava, ed ancor sana e snella solea danzar la sera intra di queich'ebbe compagni nell'età piú bella.

INSPIRO

Già tutta l'aria imbruna, torna azzurro il sereno, e tornan
l'ombre giù da' colli e da' tetti, al biancheggiar della recente
luna. Or la squilla dà segno della festa che viene; ed a quel
suon diresti che il cor si riconforta.

INSPIRO

I fanciulli gridando su la piazzuola in frotta, e qua e là
saltando, fanno un lieto romore; e intanto riede alla sua parca
mensa, fischiando, il zappatore, e seco pensa al dí del suo
riposo.

INSPIRO

Poi quando intorno è spenta ogni altra face, e tutto l'altro tace,
odi il martel picchiare, odi la sega del legnaiuol, che veglia
nella chiusa bottega alla lucerna, e s'affretta, e s'adopra di
fornir l'opra anzi al chiarir dell'alba.

INSPIRO

Questo di sette è il più gradito giorno pien di speme e di gioia:
diman tristezza e noia recheran l'ore, ed al travaglio usato
ciascuno in suo pensier farà ritorno...

Ripetere questo esercizio fino a quando non avrete raggiunto i criteri di gestione dell'aria.

RIEPILOGO DEL GIORNO 1:

- **SEGRETO n. 1:** quando ci sono due soggetti (singolari o plurali) c'è sempre comunicazione!
- **SEGRETO n. 2:** bisogna mettersi nei panni di chi ci sta di fronte per avere una comunicazione efficace. Essere in grado di portare a un livello paritario sia l'emittente sia il ricevente.
- **SEGRETO n. 3:** un bravo comunicatore è quello che annulla tutti i rumori (oggettivi e soggettivi) all'interno di una comunicazione.
- **SEGRETO n. 4:** mettete in risalto il "focus" e fate in modo che sia immediatamente riconoscibile come il messaggio più importante, il principale, all'interno della comunicazione.
- **SEGRETO n. 5:** un comunicatore **RICERCA** l'ansia tonica con la respirazione diaframmatica e **SCACCIA** l'ansia tossica attraverso la concentrazione.

MASSIMO PIGLIACAMPO

Capitolo 1 estratto da:

I SEGRETI PER
PARLARE IN PUBBLICO



Tecniche e Strategie
di Comunicazione Verbale