

ESTRATTO

MICHELE TRIBUZIO
Zio Mike

PUBLIC SPEAKING

LA FORMULA MAGICA DELLA VITA

PNL E FORMAZIONE

MICHELE TRIBUZIO

PUBLIC SPEAKING

La formula magica della vita



Tutti i diritti sono riservati. Nessuna parte di questo libro può essere riprodotta tramite alcun procedimento meccanico, fotografico o elettronico, o sotto forma di registrazione fonografica, né può essere immagazzinata in un sistema di reperimento dati, trasmessa o altrimenti essere copiata per uso pubblico o privato, escluso l'uso corretto per brevi citazioni in articoli e riviste, senza previa autorizzazione scritta dell'editore.

Il contenuto di questo volume ha carattere divulgativo generale. In nessun modo può essere considerato sostitutivo di diagnosi e terapie individuali, che sono e rimangono di pertinenza medica. L'autore e l'editore declinano ogni responsabilità in merito a un uso improprio delle informazioni in esso contenute.

Public Speaking

di Michele Tribuzio

Direzione creativa, grafica e revisione: **Sabrina Merolla**

Copertina e grafica: **Maria Antonietta Natale**

Redazione e amministrazione: **Raffaella Mele**

Michele Tribuzio Editore © 2020

Via Marco Partipilo, 36

70124 Bari

www.ziomike.it

I Edizione Gennaio 2021

Ristampe

Tutti i diritti riservati dalla legge sui diritti d'autore

ISBN 9788894365276



BUON VENTO
VIDEO & BRANDING

Progettazione grafica

BUON VENTO Video & Branding

www.sabrinamerolla.com

*A te che hai sempre desiderato
esprimere il tuo talento
e vuoi lasciare un segno indelebile.*

INDICE

PARTE I

1	Le basi di un ottimo oratore	17
2	Vincere la paura degli altri	27
3	Cos'è la comunicazione	41
4	Il linguaggio segreto del corpo	49
5	Pianifica un obiettivo preciso	67

PARTE II

6	La pianificazione	79
7	Come fare un'introduzione riuscita	87
8	La conclusione perfetta	95
9	Come capire il pubblico	103
10	Il tuo peggior nemico	115
11	Sapere come dirlo	127
12	Soprattutto EN-TU-SIA-SMO	143

PARTE III

13	Come coinvolgere il pubblico	161
14	Prova ciò che dici	171
15	Il funzionamento dell'inconscio	177
16	Allenamento al telefono	183
17	Conversazione a piccoli gruppi	193
18	Parlare a un gruppo numeroso	201
19	Come perfezionarsi	207
	Conclusione	213
	Cibo per la mente	215

”

La maggior parte dei professori hanno definitivamente corredato il loro cervello come una casa nella quale si conti di passare comodamente tutto il resto della vita.

A ogni minimo accenno di dubbio, vi diventano nemici velenosissimi, presi da una folle paura di dover ripensare il già pensato e doversi mettere al lavoro.

Per salvare dalla morte le loro idee, preferiscono consacrarsi, essi, alla morte dell'intelletto.

Benedetto Croce

INTRODUZIONE

Come diventare un oratore eccellente

Ho creato il vantaggio competitivo
mentre gli altri dormivano.

Gabriele D'Annunzio



Parlare in pubblico da sempre rappresenta un momento di difficoltà per chi lo affronta, soprattutto per la prima volta. La paura del giudizio, di non avere le parole “giuste”, può rendere la nostra comunicazione insufficiente nell’esposizione, seppure ben preparata. Per me è stata una grande sfida sin dalla giovanissima età, perché avevo un padre molto autoritario e molto parco nell’esprimere il suo affetto! Ed è proprio questo che mi ha spronato a cimentarmi sempre più spesso e con un maggior numero di persone nel Public Speaking.

Ricordo perfettamente il primo corso tenuto.

Avevo preparato minuziosamente ogni dettaglio: la scaletta, la sala, le *slides*, la musica di sottofondo, l’abbigliamento da indossare, immaginando e proiettando nella mia mente ogni attimo di quella giornata.

Eppure quel giorno, prima di iniziare, le mie mani sudavano, la salivazione era praticamente azzerata e avvertivo una certa ansia da prestazione.

A fine giornata realizzai che avevo portato a casa uno splendido risultato: avevo vinto la paura di parlare in pubblico, diventando protagonista del palco e nulla mi avrebbe più impedito di farlo!

Dopo tanti anni, migliaia di corsi tenuti, centinaia di migliaia di persone incontrate, non nascondo che c’è sempre una piccola e sana tensione

prima di un evento, ma la preparazione, la conoscenza del metodo e l'esperienza che ogni giorno aggiungo attraverso la passione per questo lavoro si trasformano in quella che è la forma più importante della comunicazione in pubblico: l'**entusiasmo!**

Avevo circa 6 anni quando mi capitò il trauma forse più duro della mia vita!

Frequentavo la prima elementare presso un istituto di suore. La nostra suora si ammalò e venne sostituita da una maestra piuttosto aggressiva. Una mattina del primo mese di frequenza, tra bambini si facevano le solite domande di rito: "Cosa fanno i tuoi genitori?".

Ricordo che il mio compagno di banco, un certo De Carolis, mi pose questa domanda e io, in modo naturale, raccontai l'attività dei miei genitori nella conduzione di un piccolo supermercato e la vendita dei vari prodotti.

Ricordo che all'improvviso il compagno di banco urlò alla maestra:

"Maestra! Maestra! Tribuzio ha detto una brutta parola!".

Ovviamente, il primo a non sapere quale fosse la brutta parola ero proprio io!

Infatti, a casa era assolutamente vietato dire brutte parole.

Certo è che la maestra inveì subito verso di me e mi apostrofò rimandando alla fine della mattinata, con il suono della campanella, la giusta lezione.

Suonata la campanella, tutti i bambini uscirono e la maestra mi si avvicinò con fare molto brusco, dicendomi di attendere che tutti fossero usciti.

Usciti tutti i bambini, chiuse la porta della classe a chiave e, all'improvviso, prese un pacchetto di fiammiferi e ne accese subito uno, urlandomi di aprire la bocca perché doveva bruciarmi la lingua!

Ovviamente, scappai terrorizzato saltando sui banchi. Ero un bambino di soli 6 anni! La maestra imperterrita mi raggiunse più volte e cercò di aprirmi la bocca per bruciarmi la lingua.

Questa tragica pantomima durò alcuni interminabili minuti.

Dopo questa indescrivibile paura, mi disse che mi avrebbe accompagnato personalmente a casa per informare i miei genitori sul grave fatto di cronaca.

Ricordo che era sabato e a casa stavano pranzando. La maestra Francesca Palumbo, di cui ora, dopo diversi decenni, ho ricordato anche il nome e il cognome, chiese a mio padre di scendere. Abitavamo al secondo piano. Informò papà del grave fatto accaduto di cui ero l'unico colpevole-innocente per aver detto una parolaccia. Che non si sapeva quale fosse!

Papà si arrabbiò tantissimo per la brutta figura come genitore e non mi lesinò tantissime altre botte per la grave offesa.

Mi mandò a letto senza il pranzo e piansi in modo inconsolabile perché in verità non avevo detto alcuna parolaccia.

Ogni tanto, ripensando a questo grave trauma della mia infanzia, deduco che la parola possa essere stata "ricotta", visto che nel reparto salumi del negozio di alimentari di famiglia, tra i formaggi, c'era anche la ricotta e questo temine probabilmente il bambino De Carolis l'aveva interpretato come una parolaccia.

Di fatto, il lunedì successivo, durante le prove di dettato - io che di solito fingevo di essere distratto, adottando la strategia di essere richiamato dalla maestra per poter leggere più spesso - non ebbi il coraggio di proferire parola.

Questo trauma e il terrore di essere interrogato mi hanno accompagnato sino alla seduta di laurea!

Nonostante questo grave handicap, non mi sono fermato mai!

Sono passato dal teatro, al diventare venditore di tutto, dai giornalotti, al rappresentante di libri a 17 anni (grazie a un autostop), al cameriere, barista, venditore di frutta.

Sino a **fare del limite il mio punto di forza!**



- La paura di parlare in pubblico a che posto è tra tutte le tue paure?
 - Sai raccontare barzellette?
 - Se hai risposto “no” a queste prime due domande, chiediti perché per te sia così difficile.
 - Hai ricevuto più complimenti o critiche?
-

Se dici una barzelletta che non fa ridere, beh... che figura di mmmm... eravigliosa struttura!

Tutto questo è il risultato di una cultura sociale che punisce il sorriso: “Risus abundat in ore stultorum”.

Il riso abbonda sulla bocca degli stolti.

Infatti, gli stupidi ridono sempre.

La felicità dà fastidio.

La gente ti perdona il dolore, ma non il successo!

Spesso, se ricevi un complimento, devi stare attento!

Può esserci puntualmente l'arrivo del “ma, però”.

Esempio:

Giovanni, sei una persona simpatica, però...

Francesco, sei bravo nel tuo lavoro, ma... (**forma avversativa**).

Poi abbiamo anche la **forma concessiva**: Marco, mi piace il lavoro che hai svolto, comunque...sebbene...tuttavia...

Allora, dobbiamo “bruciare le navi” di una cultura perdente che vede il lavoro come sacrificio.

Controlla la percentuale di infarti nella settimana, spesso accadono il lunedì dalle 6:00 alle 12:00.

Secondo Cicerone: “Chiunque può sbagliare, ma nessuno, se non è sciocco, persevera nell'errore”.

Dobbiamo avere un sogno!

Martin Luther King è passato alla storia per il suo “*I have a dream*”, io ho un sogno. Questa frase è il titolo del discorso che tenne il 28 agosto 1963 davanti al *Lincoln Memorial* di Washington al termine di una marcia di protesta per i diritti civili nota come la “Marcia su Washington” per il lavoro e la libertà.

E questo suo discorso è ritenuto un capolavoro della retorica.

La frase “*I have a dream*” viene ripetuta otto volte per esaltare l’immagine di un’America unificata nel nome dell’integrazione.

Martin Luther King pronunciò questa frase ben 8 volte, parlando davanti a 1.000.000 di persone!

Quindi, bisogna elevare gli standard, essere *outstanding*.

Il significato di “farsi il mazzo”

C’è solo un modo per raggiungere alcuni incredibili obiettivi: farsi il mazzo!

Tra le pagine di quel romanzo sublime che è “*Illusioni perdute*” di Honoré de Balzac, ho scoperto che il “mazzo” era un cuscinetto a forma di fungo rovesciato con il quale i tipografi dell’Ottocento spalmavano con grande fatica l’inchiostro sulle forme e, quindi, si facevano appunto “un mazzo tanto”.

E a proposito di “mazzo”: un uomo ammirato dalle opere di Michelangelo chiese al grande artista: “Maestro, ma quanta creazione c’è nelle sue opere?”.

Michelangelo rispose lapidario: “Il 10% è creazione. Il 90% è sudorazione!”.

La vera formazione è esperienza, tutto il resto è solo informazione.

Esperienza deriva dal verbo latino *experiri* (esperire), ossia “provare su di sé, sperimentare”.

Infatti, attraverso le scelte le persone scolpiscono il proprio carattere e non sono più massa.

Quindi, **lascia il solito per l'insolito. Il successo è solito per chi è insolito.**

Molti ragazzi si laureano con 110 e lode e dopo non trovano un lavoro.

Perché?

Il Public Speaking farà la differenza.

Il saper parlare in pubblico sarà il vero discrimine del loro successo.

Caro lettore, cara lettrice,

ti accompagnerò in un bel viaggio insieme, nel mondo magico del Public Speaking.

Questo è un viaggio meraviglioso per “figli *de puta madre*...ETICI”!

Così come recita un famoso passo biblico:

“Siate furbi come serpenti, ma puri come colombe”.

Ora, molla gli ormeggi, prua al vento e partiamo!

APPUNTI DI VIAGGIO



- 1.** Leggi ogni capitolo di questo libro tutto di seguito. Poi fermati e rileggi le parti che ti colpiscono.
- 2.** Nel corso della lettura troverai:
 - Esercizi
 - Test
 - Riassunti per memorizzare i punti più importanti.
- 3.** Prendi un evidenziatore e sottolinea tutte le frasi che ti piacciono di più e i concetti che ritieni giusti e validi e, per fissare i concetti, scrivi nelle zone bianche le tue riflessioni.
- 4.** Quando trovi un suggerimento che pensi che ti potrà servire, sottolinealo.

5. Se c'è qualche concetto degno di nota, segnalalo con un asterisco o annotazioni che permetteranno una facile rilettura e stimoleranno la memoria visiva.
6. Chiediti in che modo puoi mettere in pratica il suggerimento.
7. Soffermati frequentemente nel corso della lettura e rifletti su quanto hai appena letto.
8. Riporta il numero della pagina e l'argomento nella sezione "Appunti personali" che troverai alla fine del libro. Dopo la lettura potrai fotocopiare gli "Appunti di viaggio" e portarli con te.
9. Apri un file del tuo computer e copia tutte le frasi che hai sottolineato e che hai scritto. Poi rileggile spesso.
10. Ogni settimana fai il punto dei progressi compiuti e ogni mese dedica qualche ora del tuo tempo a rileggerlo.
11. Applica i consigli in ogni occasione e utilizza il libro come un manuale pratico per affrontare i problemi quotidiani.

È questo, credimi, il modo migliore di sfruttare al massimo questo libro perché **solo le conoscenze delle quali si fa uso costante si fissano nel nostro cervello.**

IMPORTANTISSIMO

Ti consiglio di abbinare la lettura di questo libro alla visione delle spiegazioni e degli esercizi contenuti nei tre DVD Live di "Public Speaking", 1°, 2° e 3° livello.

”

L'essere umano è un “animale sociale” che ha bisogno di vivere e condividere le proprie esperienze con gli altri.

La presenza degli altri ci dona sicurezza, calore umano e ci aiuta a sviluppare le nostre infinite potenzialità.

Comunicare, trasmettere, stimola il desiderio e la volontà di sintonizzarci sulla stessa frequenza di chi ci ascolta.

Per conquistare l'ascoltatore, però, non basta saper parlare.

Occorre saper parlare molto bene, nel modo migliore possibile: con la mente e con il cuore.

CAPITOLO 1

Le basi di un ottimo oratore

Gli eserciti vincitori scendono in campo
quando hanno già vinto!

Sun Tsu



Chi sono gli oratori?

Iniziamo a identificare queste persone speciali che definirei ipnoterapeuti magistrali, specialisti nell'alterare gli stati interni, sia i propri che quelli del pubblico. La gente ricorre agli artisti proprio per questo, per essere trascinata fuori dal tempo scandito dagli orologi ed essere calata nel tempo onirico del sognare, al fine di distaccarsi per un attimo.

Quali sono le caratteristiche di un ottimo oratore?

EDUCATION (FORMAZIONE)

La formazione ti fornisce strumenti e tecniche di miglioramento personale e professionale, convertendo in positivo le esperienze negative e applicando il Condizionamento Neuro Associativo.

ENTERTAINMENT (DIVERTIMENTO)

Il divertimento e l'impiego di musica e immagini, consentono alla tua mente di aprirsi all'apprendimento memorizzando più facilmente le informazioni.

EMPOWERMENT (POTENZIAMENTO)

Potenziarsi vuol dire avere consapevolezza di sé e trasformare i propri limiti in potenzialità. È quell'energia che ti stimola a esercitare le tue capacità, affrontando gli ostacoli per raggiungere i tuoi obiettivi.

Per diventare un ottimo oratore bisogna avere dei **modelli**.

John Grinder e Richard Bandler, padri della P.N.L. (Programmazione Neuro Linguistica) attraverso i loro studi, hanno dimostrato più volte che, una volta che si sono compresi gli schemi di pensiero e i comportamenti utilizzati dagli individui più brillanti e talentuosi in qualsiasi campo, è possibile imparare le loro peculiari abilità. Così ha definito i cosiddetti “5 punti del *modeling* del genio”.

I 5 punti del modeling del genio

1. Trovare un genio e frequentarlo
2. Assimilare gli schemi del genio
3. Praticare gli schemi in contesti paralleli
4. Codificare i modelli
5. Testare i modelli

Come si modella un performer?

Bisogna studiare le modalità che un individuo mette in atto per esprimere alcune abilità particolari, osservando a un livello estremamente specifico di dettaglio.

Quando il successo è dato dai dettagli?

Hai mai notato a un matrimonio come stride l'abito elegante indossato da una persona tutt'altro che signorile?

I soldi sono una lente d'ingrandimento sui pregi e sui difetti!

Quindi, come posso modellare il genio?

Bisogna studiare le modalità che un individuo mette in atto per esprimere alcune abilità particolari, osservando a un livello estremamente specifico di dettaglio.

Modellare:

- La fisiologia dell'individuo
- I suoi processi sensoriali
- Gli schemi di linguaggio
- I sistemi di credenze (potenzianti)

Un esempio straordinario per tutti? Nelson Mandela.

Ricordo quando visitai Città del Capo in Sud Africa, guardando l'isola in cui Mandela passò 26 anni in carcere, per poi diventare il presidente della nazione che lo aveva fatto schiavo!

Come realizzare una performance?

Bisogna essere in grado di staccarsi temporaneamente dall'assillo del passato e del futuro e concentrarsi sul presente, creando un “**qui e ora**” protratto. Questo esercizio diventa una forma di auto-ipnosi, nella quale si concentra la propria energia, mantenendo un'intensa focalizzazione.

Infatti, spesso accade che molti non vivano nel presente ma siano costantemente assillati dal passato (come i depressi), o che altri siano sempre preoccupati dal futuro (come gli ansiosi).

Perché sorge il “timor panico”?

Perché, quando si parla in pubblico, si rimane concentrati sul proprio ego, anziché sul pubblico che ci ascolta.

Se rimani concentrato su di te, penserai alla tua ansia, a cosa pensano di te, perdendoti lo scopo del tuo intervento e l'empatia verso gli altri.

IO: è lui il nostro nemico!

Cos'è lo “stato di flow”?

È un'esperienza di forte concentrazione durante un'attività agonistica o competitiva.

Il modello del *flow* (o “Teoria del Flusso”) di Mihályi Csikszentmihályi, psicologo ungherese, viene efficacemente applicato per lo studio della prestazione eccellente, la cosiddetta *peak performance*, vale a dire la prestazione sportiva in cui l'atleta si esprime al di sopra del suo standard abituale.

LA TEORIA DEL FLUSSO

Indica un'esperienza di forte concentrazione durante un'attività agonistica o competitiva.

Lo stato di *flow* richiede passione e creatività, pieno coinvolgimento delle migliori abilità dell'individuo, la sua totale attenzione, la chiarezza dell'obiettivo fissato, totale fusione e controllo della mente e del corpo. Un esempio straordinario di stato di *flow* è dato da quanto accadeva a Roul, famoso attaccante del Real Madrid. Alla fine della partita a volte è accaduto che dovessero portarlo fuori in barella perché non si accorgeva della disidratazione avvenuta durante i 90 minuti e, al fischio di fine partita, solo allora, crollava.

L'arousal

Ci sono giorni in cui ti senti a 1.000?

Quanti giorni al mese vivi così? Pochi?

Bene, possiamo vivere in uno stato di *arousal* anche ogni giorno!

Ti spiegherò come puoi farlo durante questo bel viaggio.

La parola inglese *arousal* significa “eccitazione, risveglio”.

Questo termine indica una condizione temporanea del sistema nervoso, in risposta a uno stimolo significativo e di intensità variabile, di un generale stato di eccitazione, caratterizzato da un maggiore stato attentivo-cognitivo di vigilanza e di pronta reazione agli stimoli esterni.

Se vuoi volare alto, circondati di aquile e non di polli.

Con chi vai a cena il sabato?

Bene, la tua combriccola è il tuo specchio.

Sono aquile o polli?

”

Le compagnie sono importantissime.
Non si può aspirare a ideali elevati stando con persone che guardano in basso perché il loro campo energetico ci condiziona. Dobbiamo creare l'opportunità per stare con persone evolute.

Tony Robbins

Quando lessi il best seller mondiale di Tony Robbins “Come ottenere il meglio da sé e dagli altri”, non avrei mai pensato di poterlo incontrare. Poi, nel 2004 ho partecipato a Londra a 3 eventi di Tony Robbins, e altri 3 organizzati con Hi Performance in Italia negli anni successivi, diventando anche il suo editore italiano! La possibilità di stare in contatto con persone speciali offre opportunità di successo.

Per questo bisogna investire nelle relazioni.

I tirchi, poverini, vivono molto male.

Ricordi quelle scene ridicole con dei tirchi?

Hanno una fame straordinaria... se non sono loro a pagare il conto!

Quando offriamo il pasto a qualcuno...

In “Principi di economia” viene ben spiegata l’utilità marginale dell’ultimo boccone.

Quanto vale il primo boccone? E l’ultimo? (Il cosiddetto “boccone della creanza”).

Ricorda: **quando offri un pranzo stai investendo nelle tue relazioni.**

Se non trovi un amico che ti dica i tuoi difetti, paga un nemico che lo farà gratis!

Facendo il prossimo esercizio ti accorgerai che sarà più facile trovare pregi che difetti.

Come mai?

Quando l’ego viene messo sotto accusa, assolve se stesso!

Un esempio straordinario è quello della “cultura degli alibi” nello sport e nella vita.

Gioco a golf da diversi lustri e mi diverto tantissimo quando vedo qualcuno che sbaglia il colpo e si giustifica riversando la colpa su tutti, tranne che ammettere di aver sbagliato.



IL POTERE DELL'INCONSCIO

È possibile apprezzare e valutare il potere dell'inconscio con una semplice visualizzazione.

- Occhi chiusi.
- Respirazione 1 - 4 - 2.
- Visualizza la tua cucina.
- Ora, apri il frigo e prendi un bel limone.
- Prendi un coltello e taglia il limone a metà.
- Prendi una metà e premila, facendo cadere qualche goccia sulla tua lingua.
- Senti il sapore aspro dell'acido ascorbico e subito avverti la produzione di saliva.
- Ora puoi aprire gli occhi e notare la tua salivazione!
- C'è solo un particolare: che il limone non c'è!

Come mai?

Perché **l'inconscio non sa distinguere tra ciò che è reale e ciò che è fortemente visualizzato.**

Ne è un esempio l'incubo notturno!

Quindi, possiamo utilizzare queste peculiarità dell'inconscio a nostro favore e lo dimostreremo più avanti, realizzando il **SARP** (Stock Attivato di Referenze Positive).

Ci sono diverse sessioni di *coaching* che ho realizzato per sportivi del calcio, del tennis e del golf, nelle quali abbiamo dimostrato che l'allenamento mentale è superiore al solo allenamento fisico.

IL POTERE DELL'ASCOLTO ESERCIZIO TIBETANO



Prima di qualsiasi esibizione oratoria, è necessario bloccare il dialogo interno, quella vocina che continuamente interferisce con i nostri pensieri. È possibile sedare questa interferenza disturbante grazie all'**esercizio tibetano**, noto in Tibet da ben 5.000 anni.

- Spingi la lingua contro il palato
- Noterai che è magicamente scomparso il "dialogo interno"
- Ora puoi apprezzare meglio il piacere di ascoltare il prossimo.





PREGI E DIFETTI DEL COMUNICATORE

- A sinistra elenca tutti i tuoi pregi come comunicatore
- A destra tutti i tuoi difetti.
- Hai 10 minuti di tempo per farlo.



PREGI

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

DIFETTI

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



CONSIGLI

- Hai scritto dello sguardo, della voce, dell'atteggiamento, del corpo, dei gesti, della chiarezza, della capacità di collegare le idee, del senso psicologico, del potere di convincere, di ascoltare gli altri, di capirli?
- Sei capace di essere breve e preciso quando è necessario?
- Ti prepari fisicamente? E mentalmente?
- Prepari un piano? Ti fissi un obiettivo prima di parlare?
- Sai porre delle domande?
- Hai autorità, o meglio autorevolezza?
- Ti interessi veramente agli altri?
- Sorridi? Come? Con la bocca, con gli occhi?
- Sei sincero? Hai grinta? Sai improvvisare?

Bene.

Come comunicatore hai già dei pregi.
Sta a te prenderne coscienza e usarli.

”

La missione della nostra vita è diventare la migliore espressione di noi stessi.

CAPITOLO 2

Vincere la paura degli altri

Non si fugge perché si ha paura.
Si ha paura perché si fugge.

William James



Cos'è la paura?

La paura è una preparazione all'azione e prende le forme più diverse:

- apprensione
- timor panico
- angoscia
- tensione
- nervosismo
- timore

Il complesso “timor panico” si crede sia uno scotto da pagare se si vuol diventare bravi.

Infatti, il “timor panico” è una triste patologia che abbiamo ereditato da una società seria, non predisposta al sorriso e ad affrontare la vita con più leggerezza.

Quindi, appena siamo esposti al “giudizio” altrui, il nostro inconscio ci presenta il conto attraverso le reazioni emotive.

Infatti, le reazioni emotive influenzano il focus.

Dobbiamo imparare a saper gestire fisiologia, respirazione, movimenti, atteggiamenti e sentimenti che influenzeranno il nostro focus.

IL MECCANISMO DELLA PAURA



Dove nasce la paura in questo schema? La risposta è nel secondo step: “associazione con avvenimenti precedenti”.

Quindi, se devo realizzare una performance e devo parlare in pubblico, associo questo avvenimento con esperienze precedenti.

Sotto stress viene fuori la genesi.

TESTIMONIANZA PERSONALE

Quando iniziai il corso accademico di Scienze Agrarie, al 1° anno di università passai i primi mesi “menando il can per l’aia”, terrorizzato dall’idea di dover sostenere gli esami. Avevo già vissuto nel precedente percorso scolastico questo timore, derivante dal fatto che accostavo l’interrogazione al timbro e al volume della voce di mio padre. Che mi atterrivano.

Accadde che mio padre cominciò a rimproverarmi di non essere molto coinvolto nel percorso universitario. Allora, chiesi aiuto a mia madre che optò per una visita specialistica da un neuropsichiatra. Dovevo vincere questi attacchi di panico. Così, andammo dal Prof. Giannini. Ricordo molto bene le sue parole: “È come sparare a un uccellino con un cannone! Deve solo prendere, nei 15 giorni prima dell’esame, Triptizol la mattina e Valium la sera”.

Provai i primi giorni e crollai in un sonno che ingelosì persino Morfeo! Da quel momento compresi che **i problemi della vita vanno affrontati e non elusi**, e ho iniziato un percorso universitario che mi ha permesso di finire con un anno di anticipo, svolgendo l’anno di militare con 5 esami e una tesi di laurea sperimentale pubblicata.



LE REFERENZE

REFERENZE NEGATIVE

Si tratta di immagini negative che abbiamo attivato nel nostro cervello e che si “riaccendono” ogni qualvolta riviviamo situazioni che ci mettono tensione o paura.

Dobbiamo immaginare il nostro cervello come un cilindro in cui vengono immesse tante informazioni, spesso negative.

S.A.R.N. è l'acronimo di **Stock Attivato di Referenze Negative**.

Dobbiamo trasformarlo in S.A.R.P.: **Stock Attivato di Referenze Positive**.

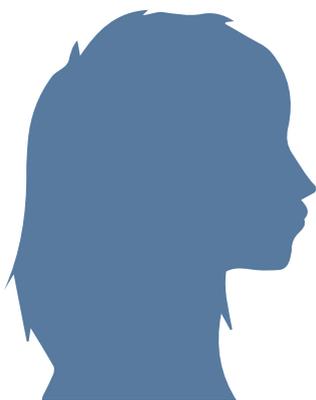
Come ci percepiscono gli altri?

Anche la paura del giudizio determina l'attivazione di Referenze Negative.

Lo sguardo altrui non è quello del pubblico ministero o del giudice. Infatti, chi ha un'autostima bassa si offende facilmente.

Anche il poco affetto ricevuto crea un perenne stato di allerta con poca ironia o autoironia, e questo incide sulla modalità con la quale affrontiamo anche il parlare in pubblico.

COME CI PERCEPISCONO GLI ALTRI



I NOSTRI PREGIUDIZI
LE NOSTRE IDEE
LA NOSTRA VISIONE DEL MONDO



MODELLI FAMILIARI + MODELLI SOCIALI + LA NOSTRA ESPERIENZA



LA REALTÀ

REFERENZE POSITIVE

La nostra performance è il risultato diretto dei nostri pensieri.

Possiamo prepararci, anzi dobbiamo, ma se la nostra attenta preparazione è supportata dal pensiero negativo (“non ce la faccio”, “qualcosa andrà storto”), non partirà con i migliori auspici.

Sono i nostri blocchi, le nostre apprensioni, che ci impediscono di comunicare bene. Ma se ce ne liberiamo, giungiamo alla vera espressione di noi stessi.

La paura nasce dall’associazione a eventi o avvenimenti precedenti di tipo negativo.

Possiamo modificare questo processo creando il nostro S.A.R.P. per parlare in pubblico!

Lo Stock Attivato di Referenze Positive ti consente di rappresentare nella tua mente delle scene simili a quelle che andrai a vivere, attingendo solo a esperienze positive.

Come?

- Immagina situazioni in cui hai parlato a un gruppo di persone (oppure anche a una sola) e ti sei sentito padrone dell’argomento che hai discusso
- Rivivi quella situazione in cui ti sei sentito bene, sia mentalmente che fisicamente
- Ripercorri la sensazione di entusiasmo perché parlavi di qualcosa che conosci bene e che ti appassiona
- Visualizza eventi a lieto fine che hanno procurato riconoscenza e gratificazione (applausi, sorrisi, congratulazioni e segni di affetto e tenerezza)
- Fai rivivere quelle scene in tutti i dettagli: colori, movimenti, suoni, impressioni, sensazioni

Allenati a riviverle mentalmente almeno 5 volte.

Adesso fai una lista delle immagini che associ all'idea di parlare in pubblico e rispondi a ciascuna delle domande seguenti, indicando prima le Referenze Negative (R.N.) e, dopo aver completato tutte le prime righe, prosegui con le Referenze Positive (R.P.).

• **Parlare in pubblico è come:**

R.N.

R.P.

• **Essere soli davanti a un gruppo è come:**

R.N.

R.P.

• **Essere in contatto diretto con degli sconosciuti è come:**

R.N.

R.P.

• **Essere il punto focale di un'assemblea è come:**

R.N.

R.P.

• **Sentire che gli altri mi guardano è come:**

R.N.

R.P.

• **Sentirsi osservato dagli altri è come:**

R.N.

R.P.

• **Correre il rischio di non essere accettato è come:**

R.N.

R.P.

• **Trovarsi davanti a persone del sesso opposto è come:**

R.N.

R.P.

• **Dover affrontare la critica è come:**

R.N.

R.P.

• **Doversi esprimere davanti alle autorità o ai superiori è come:**

R.N.

R.P.

• **Rischiare di far fiasco di fronte agli altri è come:**

R.N.

R.P.



LE IMMAGINI DELLA MENTE

Ci sono nel tuo cervello più immagini positive o negative?

Evoca tutte le immagini, i pensieri, le impressioni a risonanza negativa che associ all'idea di parlare in pubblico.

Immagina il tuo cervello come un giardino.

Quando passeggi, prendi sempre lo stesso sentiero.

Ci sono le tue orme. L'erba si appiattisce al tuo passaggio.

Un giorno decidi di prendere un altro cammino, di percorrere altri passaggi del tuo cammino interno.

Se ti abitui a un altro cammino, l'erba e gli arbusti torneranno a crescere sul primo sentiero.

Crea altri cammini cerebrali.

Con l'innovativo metodo di Public Speaking di zio Mike, imparerai a creare un SARP, ovvero uno **Stock Attivato di Referenze Positive**.

Per crearlo segui questi criteri:

- 1.** Rappresentati scene di comunicazione, situazioni nelle quali hai parlato in pubblico. Se non ce ne sono, scegli situazioni nelle quali hai parlato a una sola persona.
- 2.** Scegli situazioni nelle quali ti sentivi bene, sia fisicamente che mentalmente.
- 3.** Scegli situazioni nelle quali ti sentivi entusiasta, quasi trasportato da un fuoco interiore a cui non potevi resistere. Senza dubbio, momenti in cui stavi parlando di qualcosa che conoscevi bene e che ti appassionava.
- 4.** Scegli avvenimenti a lieto fine, che ti hanno procurato riconoscenza e gratificazione (applausi, sorrisi, congratulazioni, gesti di tenerezza o affetto).
- 5.** Fai rivivere queste scene in tutti i dettagli: colori, movimenti, suoni, impressioni e sensazioni, gusti, consistenze... Più dettagli hai, meglio è.

ESERCIZIO DEL “GYAN MUDRA”



LO YOGA DELLE MANI

I *mudra* (parola che in sanscrito significa “sigillo”) sono gesti delle mani che fanno parte della pratica dello Yoga.

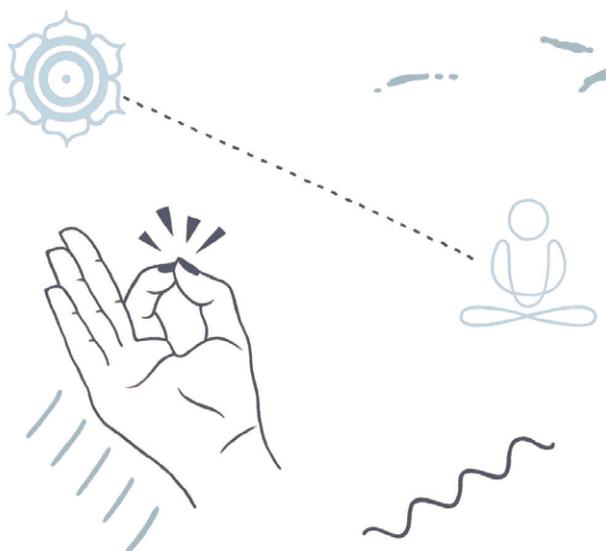
Durante la meditazione i *mudra* possono aiutarci a ritrovare energia e benessere sul piano fisico, energetico e spirituale.

Questo è il *mudra della conoscenza*, dove l’indice rappresenta la consapevolezza e la sua unione con il pollice simboleggia saggezza ed espansione dell’io. Pare che questo fosse il *mudra* preferito da Buddha durante le sue meditazioni, ed è anche quello più largamente usato al giorno d’oggi.

Quali benefici porta?

Questa posizione è utilizzata per stimolare la creatività e la concentrazione che permangono anche al termine della sessione di meditazione.

Con l’indice tocca leggermente il pollice, mentre le altre dita rimangono rilassate, mai tese.





LA SCENA PIÙ BELLA DELLA TUA VITA

Dobbiamo imparare a fare anche quello che non vogliamo fare, per imparare come va fatto.

Ti consiglio di leggere “Psicocibernetica” di Maxwell Maltz, un chirurgo estetico che, quando operava, constatava che le sue pazienti confermavano un miglioramento solo dopo 21 giorni dall’intervento.

Anche quando cambiamo casa abbiamo bisogno di 3 settimane per adattarci al cambiamento.

E ora metti a punto la tua Immagine Guida.

Come si memorizza una scena ad alto impatto emotivo?

- 1.** Ci si concentra sulla scena: un posto ameno, una scena particolarmente coinvolgente con il tuo partner, i tuoi figli, i tuoi amici
- 2.** Respirazione 1-4-2
- 3.** Unisci l’indice e il pollice
- 4.** Suono “zzz”, come se ci fosse una scarica elettrica tra due cavi (“Eccellenza nella performance” di Michael Colgrass) e scatta la foto.
Descrivi almeno 3 scene, ricordando i particolari.

1° SCENA

.....
.....
.....

2° SCENA

.....
.....
.....

3° SCENA

.....
.....



TEST #02



1. Quali sono i tuoi pregi come comunicatore?

.....
.....
.....

2. La paura è:

- A. Un'evocazione negativa inutile
- B. Una preparazione all'azione
- C. Un male necessario

3. Completa la frase seguente:

Tutta l'energia che impiego normalmente nel controllo del timor panico, questo sforzo insensato di non far trasparire nulla e di controllarmi, potrò d'ora in poi investirla nel...

.....
.....
.....

4. Quando si crea un SARP è necessario:

- A. Che questi avvenimenti siano immaginari
- B. Far rivivere ogni sensazione associata a questa scena
- C. Una volta creato il SARP, non pensarci più

5. Completa questa frase:

Il subconscio non distingue tra il ricordo della realtà e ciò che è solamente...

.....

6. Come si trasforma una Referenza Negativa in Referenza Positiva?

.....

7. Una delle ragioni per le quali ci è difficile vedere i lati positivi di certi avvenimenti è che:

- A. La percezione si blocca su un solo modo di vedere la realtà
- B. La maggior parte delle persone non agisce nei nostri confronti in modo positivo
- C. Il positivo impedisce di essere vigili e restare in guardia

8. Perché qualcuno mi attacca?

- A. Ce l'ha personalmente con me
- B. Ha scoperto chi sono veramente e che non sono riuscito a imbrogliarlo
- C. È vittima della sua percezione della realtà e ha bisogno di essere aiutato



#02

SOLUZIONI

1. Ritorna all'esercizio sui tuoi pregi come comunicatore e verifica quello che hai dimenticato.
2. B
3. Vostro discorso.
4. B
5. Intensamente immaginato.
6. Cambia punto di vista. Immagina quello che avresti potuto fare per riuscire. Pensa a quello che hai imparato. Mescola con la tua Immagine Guida.
7. A
8. C



RIASSUNTO

La paura è una preparazione all'azione. I complessi nascono dalle associazioni negative. Il SARP è un'associazione positiva, un "anti-complesso" che bisogna riattivare regolarmente. Il timor panico non è indispensabile. È possibile disattivare le scene negative e investire l'energia risparmiata per diventare un miglior comunicatore. L'Immagine Guida è una scena positiva motivante. Da ogni avvenimento bisogna trarre aspetti positivi. Le nostre percezioni sono alterate da filtri e si bloccano su un numero limitato di modi di vedere le cose e gli esseri. È anche vedendo le cose dal punto di vista dell'altro che si comunica meglio. Non prendere le reazioni altrui per attacchi personali. All'origine di ogni emozione c'è un pensiero. Cambiando questo pensiero si può modificare l'emozione e, quindi, la propria vita. Una delle più importanti verità è quella che le persone che hanno successo riescono a cambiare il proprio stato d'animo e anche quello degli altri.

MICHELE TRIBUZIO



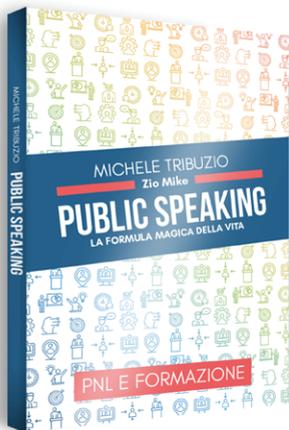
**LE PAGINE CHE HAI LETTO
SONO SOLO I PRIMI DUE CAPITOLI DEL LIBRO**

ACQUISTA L'OPERA COMPLETA

224 PAGINE / 19 CAPITOLI

PUOI SCEGLIERE TRA
VERSIONE CARTACEA E VERSIONE E-BOOK

CLICCA QUI



**224 PAGINE
€ 27,00**

CLICCA QUI




€ 9,90

Per definizione, il *public speaking* è quella disciplina che fornisce una serie di tecniche, strumenti e strategie di comunicazione che permettono a un oratore di esporre vari concetti di fronte a un uditorio, in modo chiaro e incisivo.

In questo modo, però, tutte le risorse e le energie dello *speaker* restano concentrate su di sé, sulla gestione delle sue paure, sui contenuti da esporre e sulle modalità espressive da adottare.

Poiché la comunicazione implica lo scambio di un messaggio da un individuo a un altro, ad essere coinvolto non è solo un mittente ma anche un destinatario, singolo interlocutore o vasta platea che sia.

Questo libro evidenzia che esiste un'abissale differenza tra parlare "in" pubblico e parlare "al" pubblico.

Nel primo caso, sei concentrato sul parlare.

Nel secondo caso, sei focalizzato sul pubblico e, quindi, empatico, coinvolgente, vincente.

Parlare al pubblico è un'arte che si apprende con lo studio e si alimenta con la costante applicazione, generando notevoli traguardi nelle relazioni professionali e affettive.

Con questo prezioso manuale potrai acquisire tecniche e abilità oratorie, conquistando fiducia, credibilità, autorevolezza e acclamazione.

Attraverso questo studio, potrai subito:

- Accrescere il tuo livello di autostima
- Migliorare la tua vita personale
- Sviluppate la tua vita professionale
- Aumentare la tua capacità di leadership
- Alimentare le tue possibilità di guadagno e di carriera.



Euro 27,00



MICHELETRIBUZIO
editore