

Dicendo homines ut dicant efficere solere

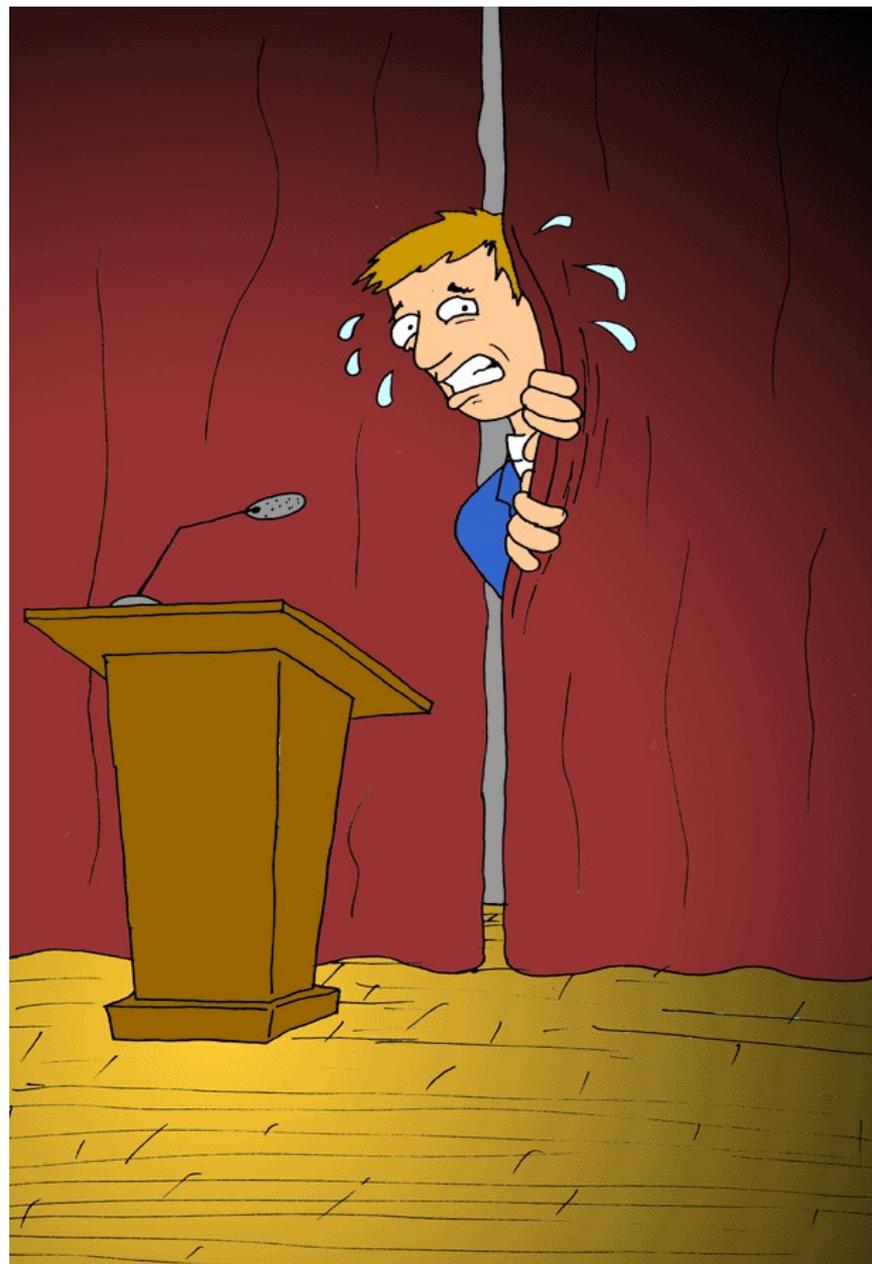
Cicerone De oratore



Il capitano del Titanic ...



**... la notizia buona per noi
è che si può imparare ...**



Per l'amor del cielo non farmi parlare in pubblico!

Public speaking?!?



una delle grandi paure



Parlare in pubblico terrorizza (spesso)
perché
temiamo di essere giudicati



Bis! Bis! Bis!



Comunicare = coraggio = leadership



Comunicare = coraggio = leadership



SUCCESSO

cosa significa?



**Le persone che osano = speciali
= riferimento per gli altri
diventano i leader**

filmato la ricerca della felicità



Legge della **varietà indispensabile**

in qualsiasi sistema

l'elemento che detiene il controllo

è quello che vanta una gamma più **ampia** di **scelte**
e di **comportamenti**



Primo principio della cibernetica

in un sistema chiuso, l'elemento più flessibile ...



Secondo principio della cibernetica

... se un elemento del sistema fa un cambiamento ...



pensate alle ultime presentazioni a cui avete assistito



Quante in percentuale vi sono piaciute?



Le persone in sala hanno un telecomando e fanno zapping mentre noi parliamo.

Si **distraggono.**

Se siamo bravi rimangono sul nostro canale, altrimenti ...



Fanno dormire 40%

noiose 44%

neutre 13%

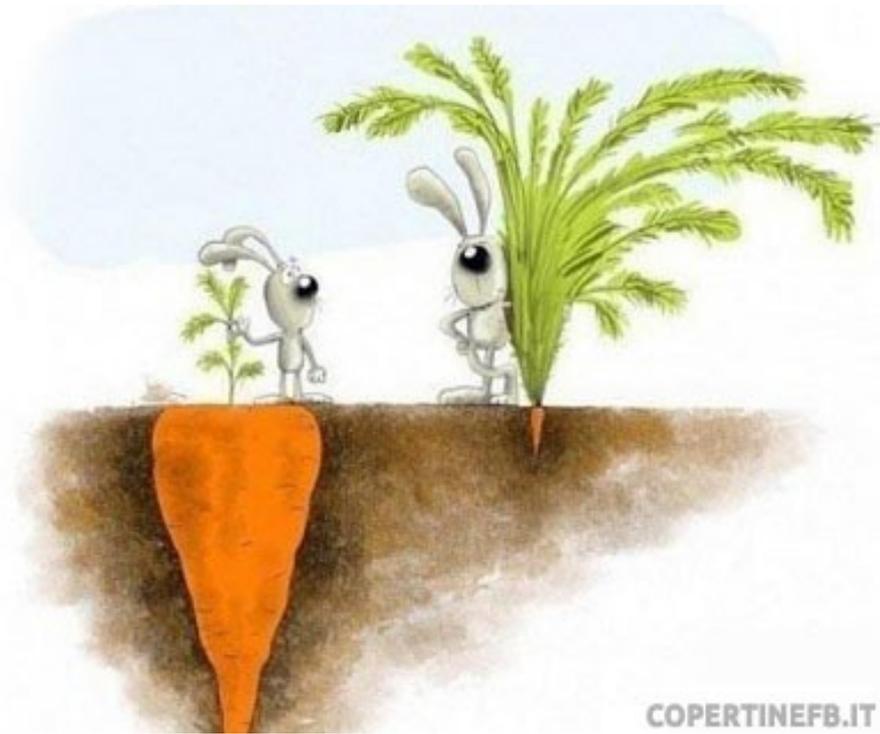


rientrare nel 3% è il lavoro di oggi



non c'è mai una
seconda occasione di fare una buona
PRIMA impressione

FIRST IMPRESSION
often disappoints



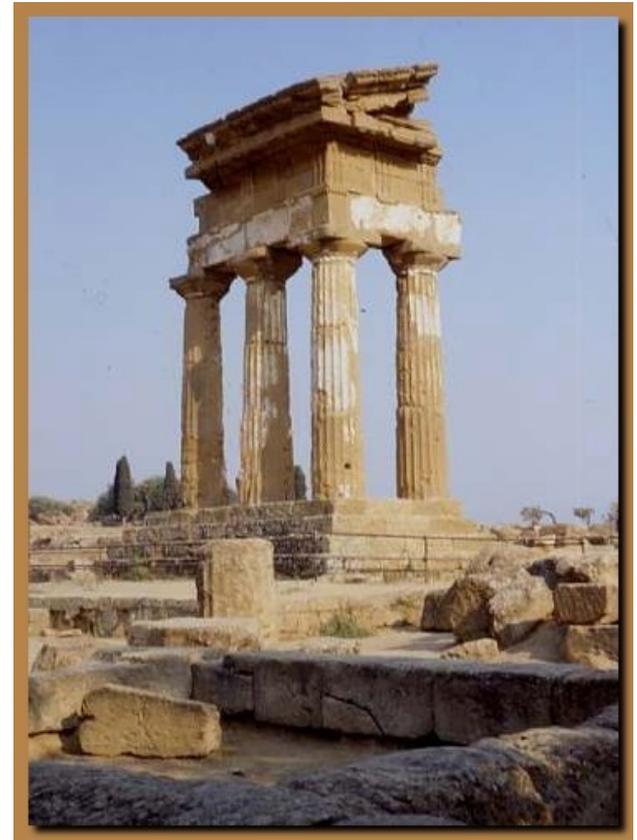
Se conosci la materia, le parole seguiranno

Catone il Censore



i 4 pilastri

**audience
mezzo
presentatore
messaggio**



audience = creare un **ponte**, conquistare l'attenzione



mezzo = quale mezzo è più efficace



presentatore = tu stesso

comunicazione verbale paraverbale

non verbale (gesti, mimica)

il tuo stato (la calma dei comunicatori)



messaggio = aprire, sviluppare,
concludere nel tempo prefissato



Poche semplici mosse



Prima mossa

Sviluppa abilità comunicative



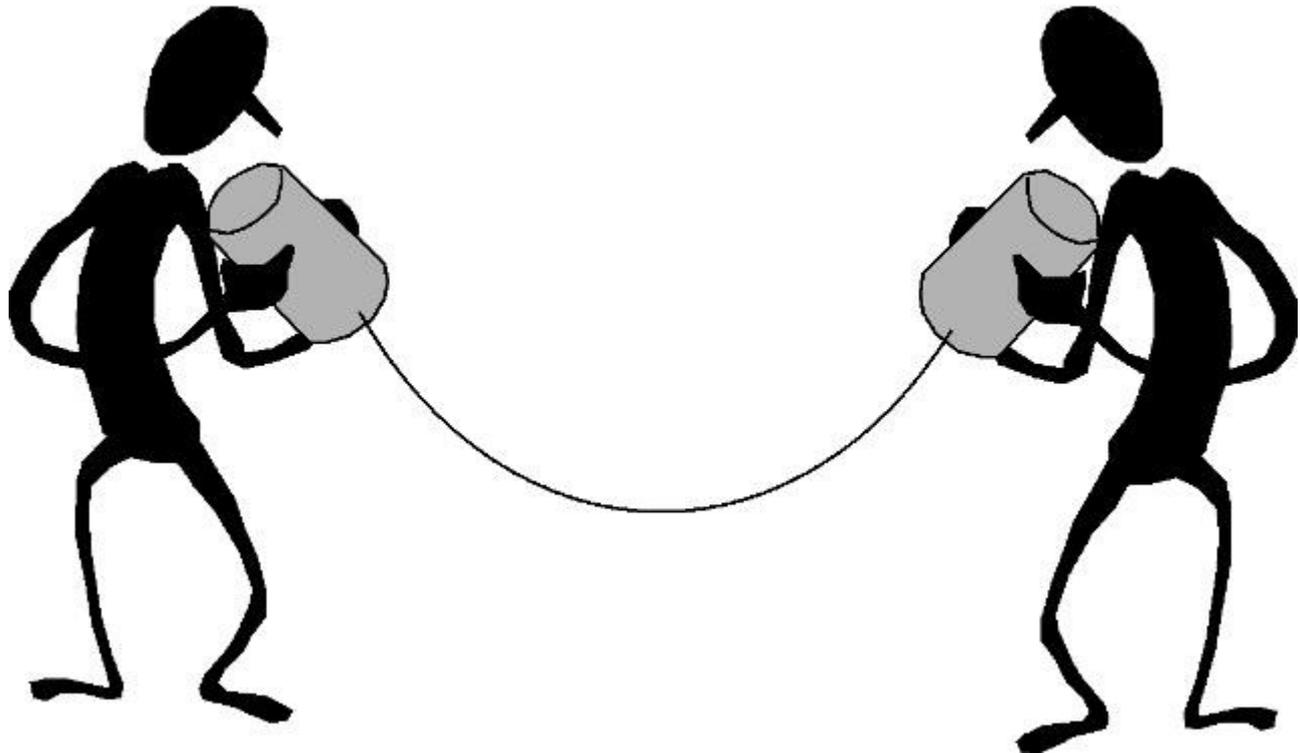
Comunicare è molto di più che parlare



Il **problema** della comunicazione

il miglior comunicatore

il miglior ricevitore



Il **valore** della tua comunicazione è il **risultato** che ottieni



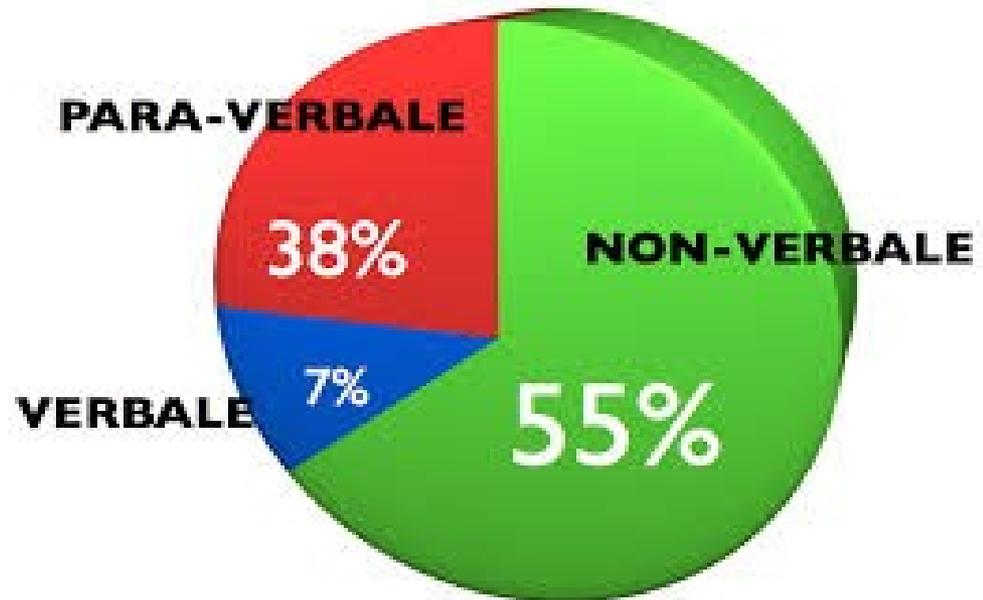
linguaggio = strumento per eccellenza ???

Noi sottovalutiamo le parole, i toni, il linguaggio non verbale
(gestualità, posizione del corpo, mimica facciale,
sorriso, contatto visivo



Efficacia in una normale comunicazione

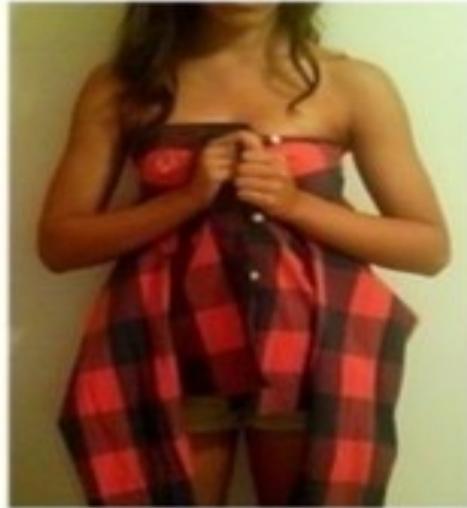
7% parole, **38%** toni di voce (paraverbale)
55% linguaggio del corpo



efficacia persuasiva parole = 7 %

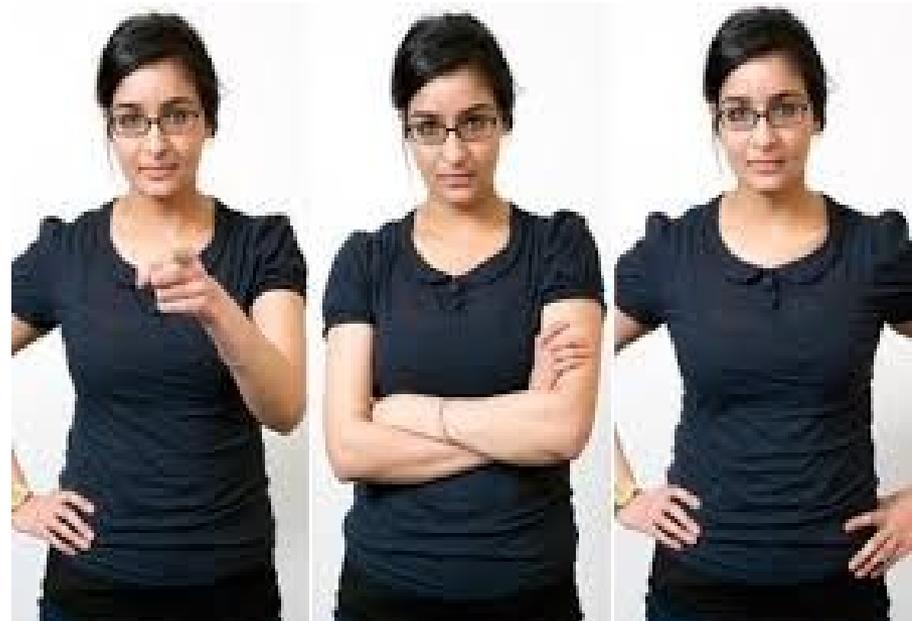


come comunichiamo è più importante
di **cosa** comunichiamo



il linguaggio del corpo

l'espressione del viso,
la postura, l'abbigliamento, la gestualità, ...

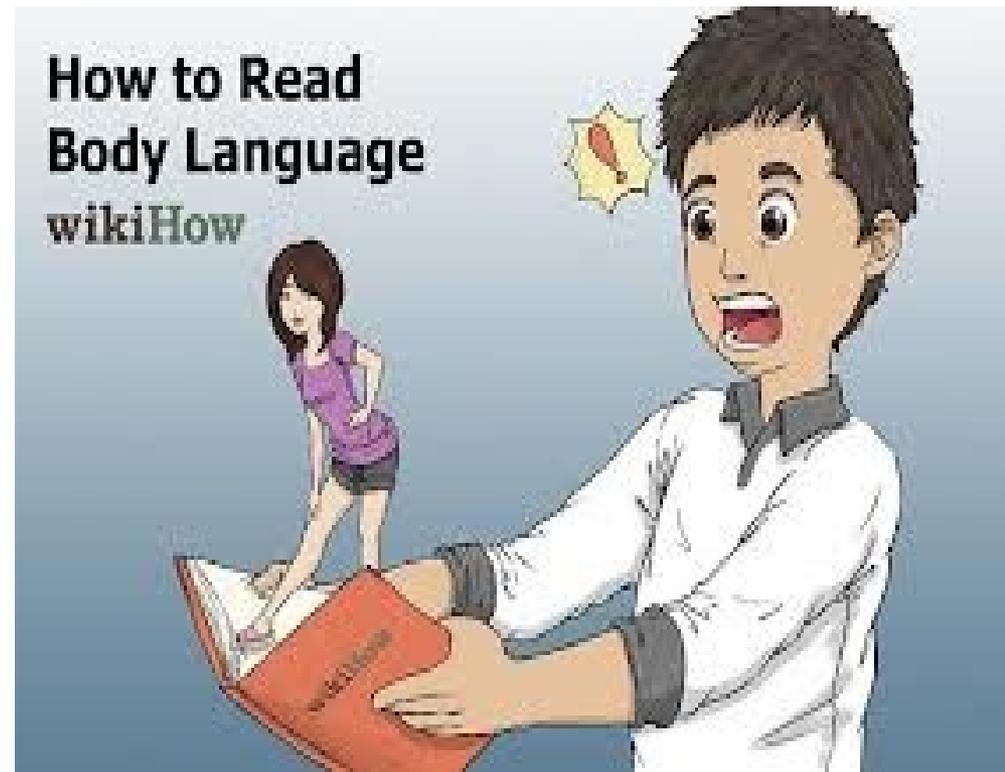


Il corpo non mente

perché non è governabile dalla mente razionale,
a differenza delle parole



La connessione tra mente e corpo è strettissima
modificando il nostro stato d'animo cambia la
fisionomia
e viceversa



Un trucchetto

se vogliamo cambiare il nostro stato d'animo
cambiamo la nostra postura



efficacia **persuasiva** del linguaggio del corpo

55 %

del totale della comunicazione



la comunicazione **paraverbale** 38%

il tono della **voce**, il volume e il ritmo = la prosodia



Ascolteresti Mozart con un vecchio grammofono sgangherato e tenendo la testa dentro a un vaso di fiori?



usi **toni diversi** per esprimere emozioni diverse?

sottolinei con una voce particolare?

la tua attenzione viene catturata da chi usa la voce
in **maniera efficace**?



Perché il tuo pubblico
dovrebbe darti retta
se parli come **Maga Magò** ?



L'IMPORTANZA DEL CONTATTO VISIVO

“Per farsi capire dalle persone, bisogna parlare ai loro occhi.”



il **contatto visivo** è lo strumento di comunicazione non verbale più forte

trasmette emotivamente la sensazione di un colloquio a due

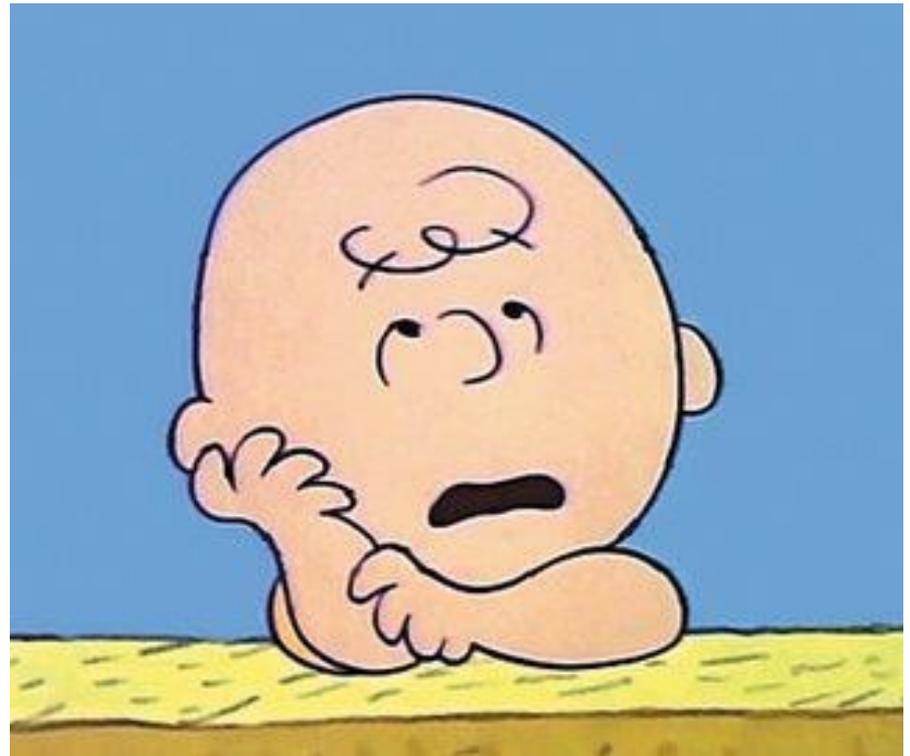


nel corso di negoziazione ci insegnano a guardare la **pupilla**.
Oggi ... la pupilla dilatata ...

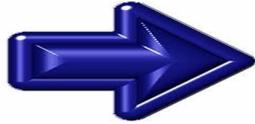


L'oratore che guarda nel vuoto genera tre sensazioni:

insicurezza
paura del pubblico
disinteresse



Allora chi guardiamo?



chi conosciamo

e se qualcuno ci guarda male
evitiamolo

tra il pubblico ci sono le **locomotive** e i **vagoni**

LO SGUARDO DEMOCRATICO

**A chi rivolgere quindi il contatto visivo?
A tutti indistintamente, l'oratore dev'essere
"democratico"**



**il contatto d'occhi, per essere efficace
deve durare 3-5 secondi**



Uno degli errori più comuni consiste nel concentrare l'attenzione solo su alcuni eletti, magari secondo l'ordine gerarchico



Effetto Pigmalione

Voodoo



in classe un compagno indicato come la pecora nera
come veniva trattato ?



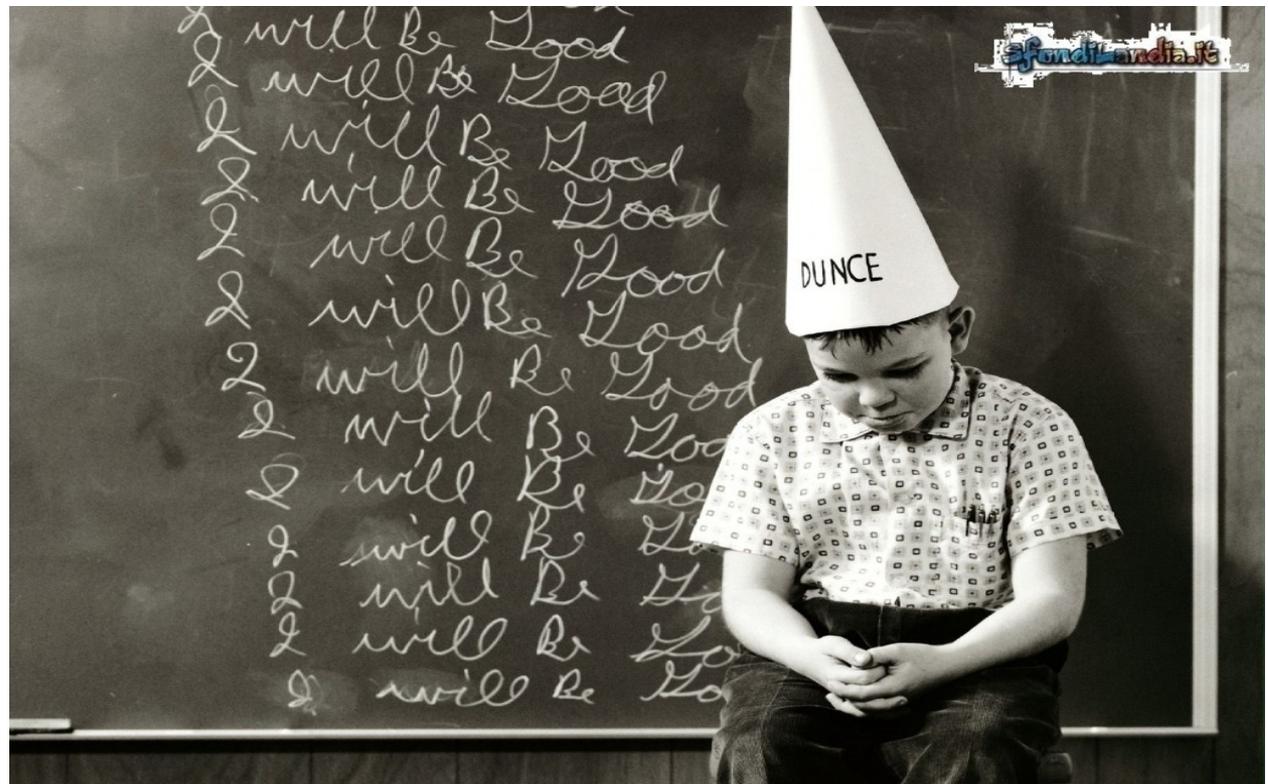
Dite all'insegnante che il tale bambino è un po' tardo ...



L'insegnante starà attento a tutti i segni di
ottundimento, e presto li noterà.
Comincerà quindi a trattare il pargolo diversamente
da tutti gli altri...



il bambino tenderà a diventare proprio come l'insegnante e i compagni lo avevano **immaginato**



Naturalmente vale anche **l'opposto**



PARAVERBALE

efficacia persuasiva = 38 %



**La tua voce può
cambiarti la vita**



**Quando parliamo usiamo non
una ma almeno 6 voci diverse**



La voce è il metro della nostra credibilità



Come mai le persone che parlano in modo affascinante sono così poche?



*Se la prima impressione è
quella che conta ...*



***... quanta importanza diamo alla
nostra voce?***



L'appartamento



100 mq di appartamento così suddivisi e arredati:

1- Ingresso

2- cucina, bagno, camera letto

3- salone



Ingresso 7 mq

arredato con mobili extra lusso

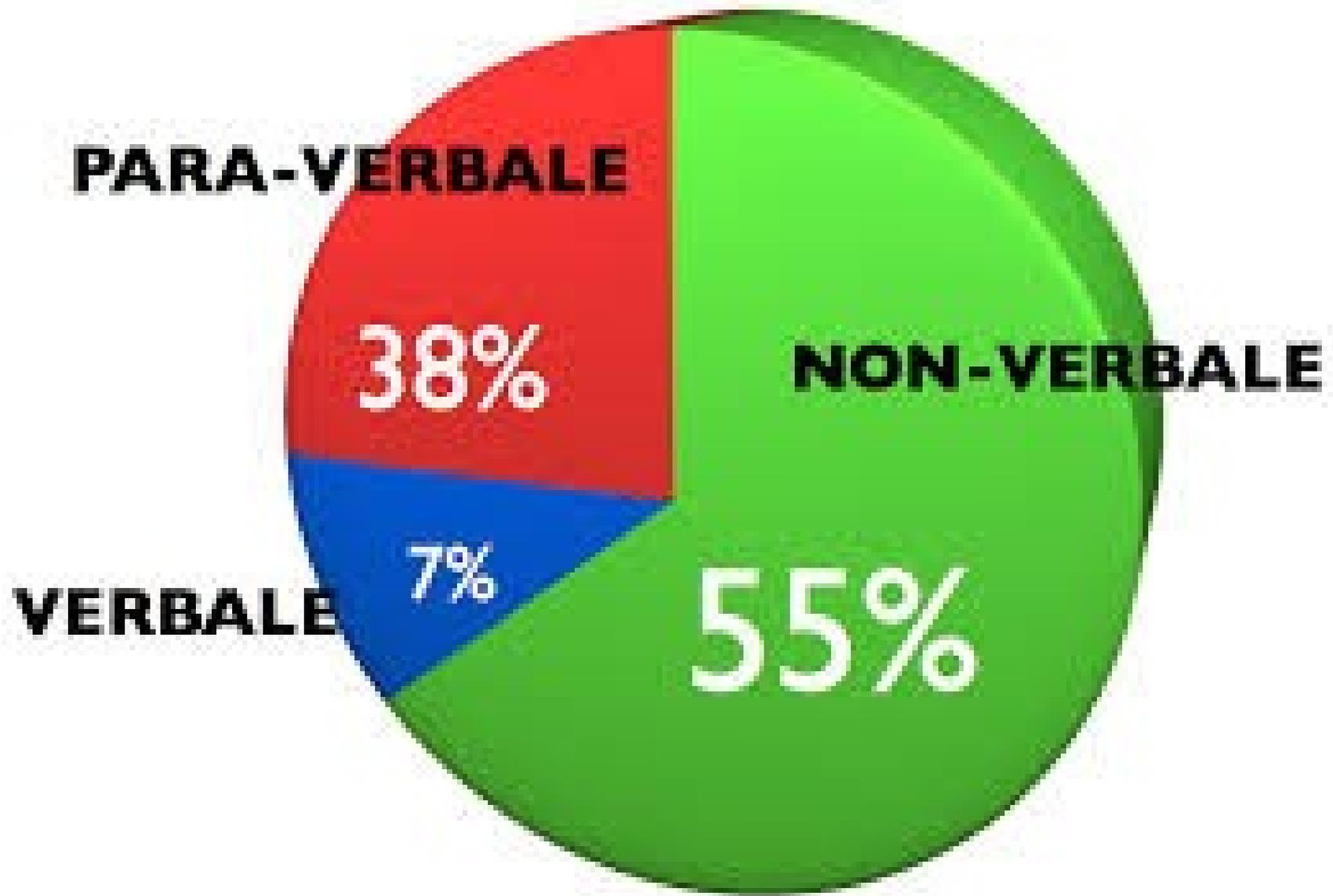
Cucina, bagno, camera da letto 55 mq

arredati con mobili dell'Ikea

Salone 38 mq

con le ragnatele: qui proprio non ci entrate mai !





**Di solito dedichiamo una ventina d'anni al
contenuto di ciò che diciamo.**

Vale a dire al **7% della nostra credibilità**

20

7

Poi trascorriamo l'esistenza crucciandoci per l'estetica e spendendo capitali per migliorarla: abiti, accessori, scarpe, palestra, creme, gioielli

Questo è il **non verbale** = 55%



Per la **VOCE**

O

Una voce espressiva è fondamentale per farci ascoltare



Ma ...



*... a parte quella per doppiatori
avete mai sentito di una scuola per la voce?*

SCUOLA DI DOPPIAGGIO

I NOSTRI CORSI
CORSO DI INTRODUZIONE AL DOPPIAGGIO
CORSO DI DOPPIAGGIO
CORSO A SBATTONE DIALOGISTA
CORSO A TRADUTTORE DI SUBRITO
CORSO DI VOCE

**I TUOI DOCENTI ...
LE GRANDI VOCI DEL CINEMA E DELLA TV**

LA VOCE, STRUMENTO ESSENZIALE PER IL COLLEZIONISTA
ESORDIRE IN UNO DEI SETTORI PIÙ PROFITTEVOLI
E PIÙ SPETTACOLARI DEL MONDO
LA VOCE È UNO DEI PIÙ IMPORTANTI ELEMENTI
DELLA COMUNICAZIONE UMANA
LA VOCE È UNO DEI PIÙ IMPORTANTI ELEMENTI
DELLA COMUNICAZIONE UMANA
LA VOCE È UNO DEI PIÙ IMPORTANTI ELEMENTI
DELLA COMUNICAZIONE UMANA

professione doppiaggio

www.professionedoppiaggio.it

Numero Verde
800.984.577

Via Marconi 56/Ant 18 - 00138 - Roma

cultura paradossale

- dice che ci gratificherà per come sapremo imparare e padroneggiare i **contenuti**
[infatti questo è il motivo per cui tutti studiano]
- eppure premia non chi sa di più
ma chi sa **comunicare meglio**



Affinché una
persona *comune*
abbia una bella
voce è *sufficiente*
che questa sia
autentica



IMPORTANTE

Se cambiamo la voce,
la **personalità**
si modifica di
conseguenza



I nuovi **apprezzamenti** nei nostri riguardi ci renderanno più **sicuri** di noi stessi



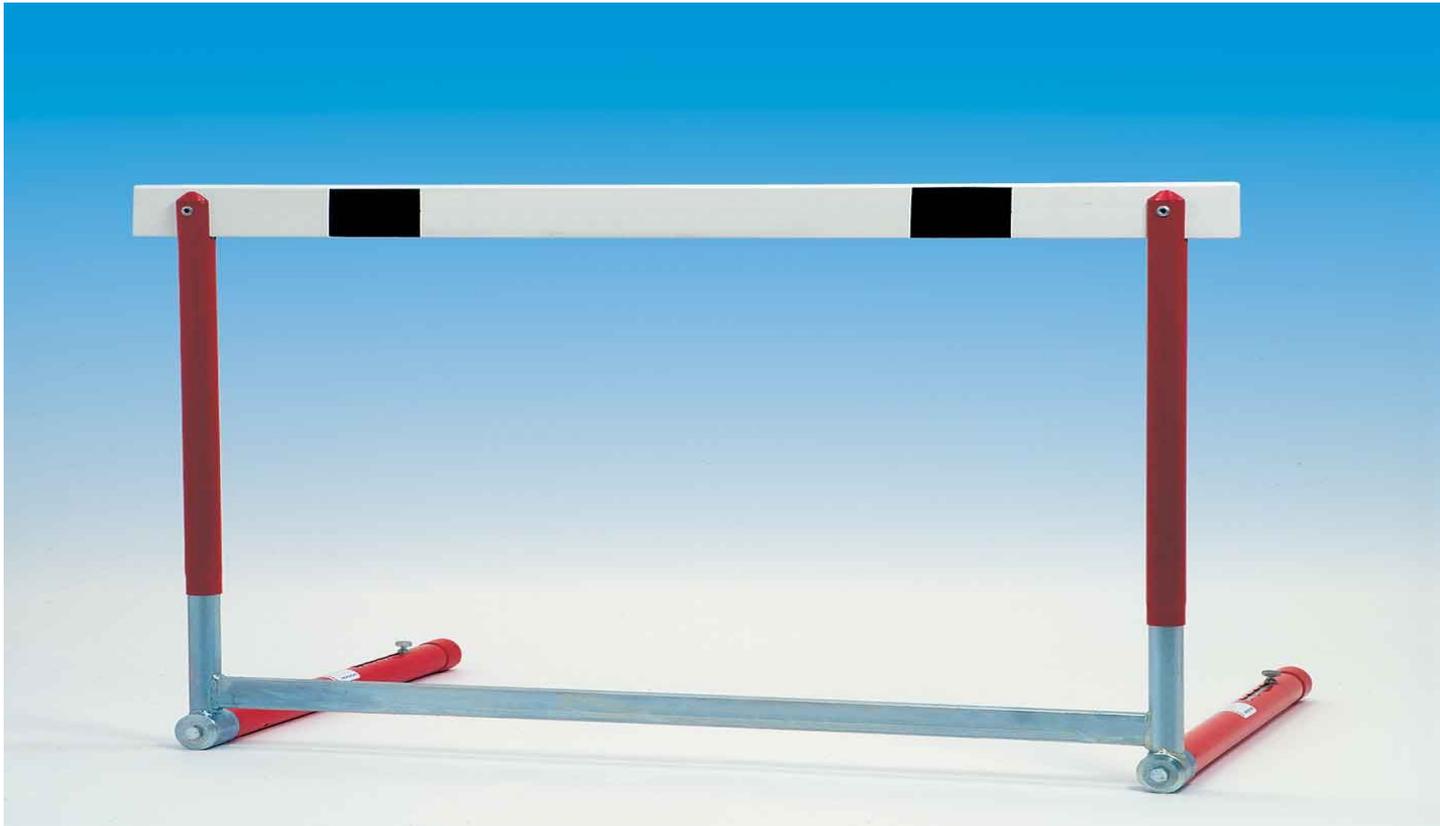
Quindi più felici



*Usando una voce più espressiva
le reazioni di chi ci ascolta
saranno più positive*

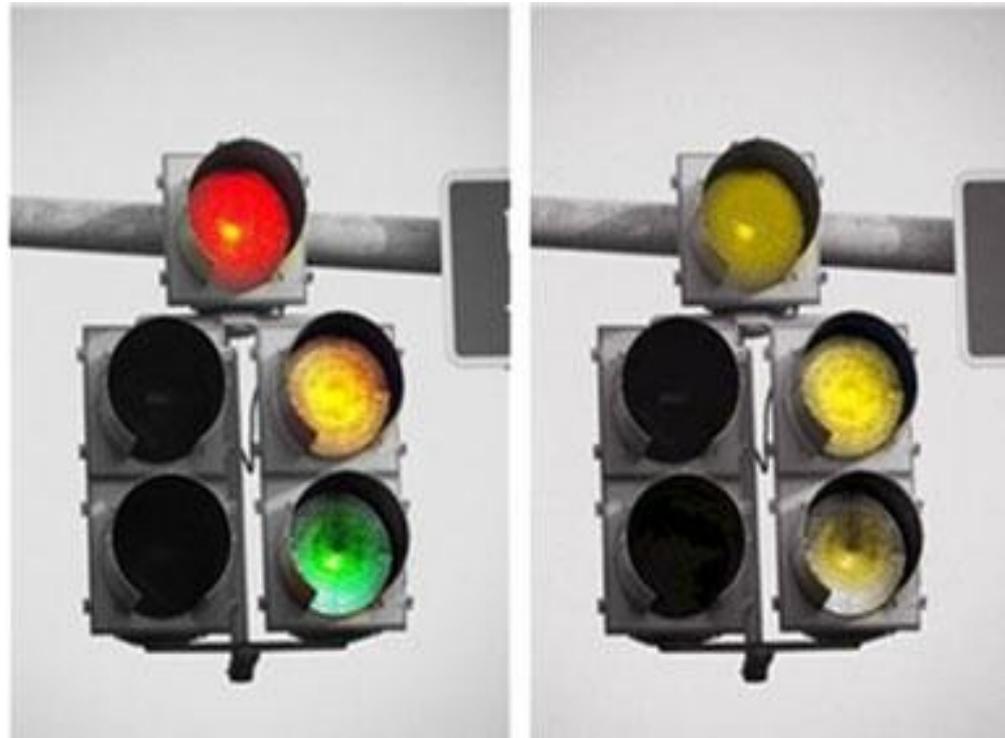


c'è un ostacolo !



Il daltonismo vocale

un unico colore per dire tutto



Perché il daltonismo?

Perché siamo timidi !

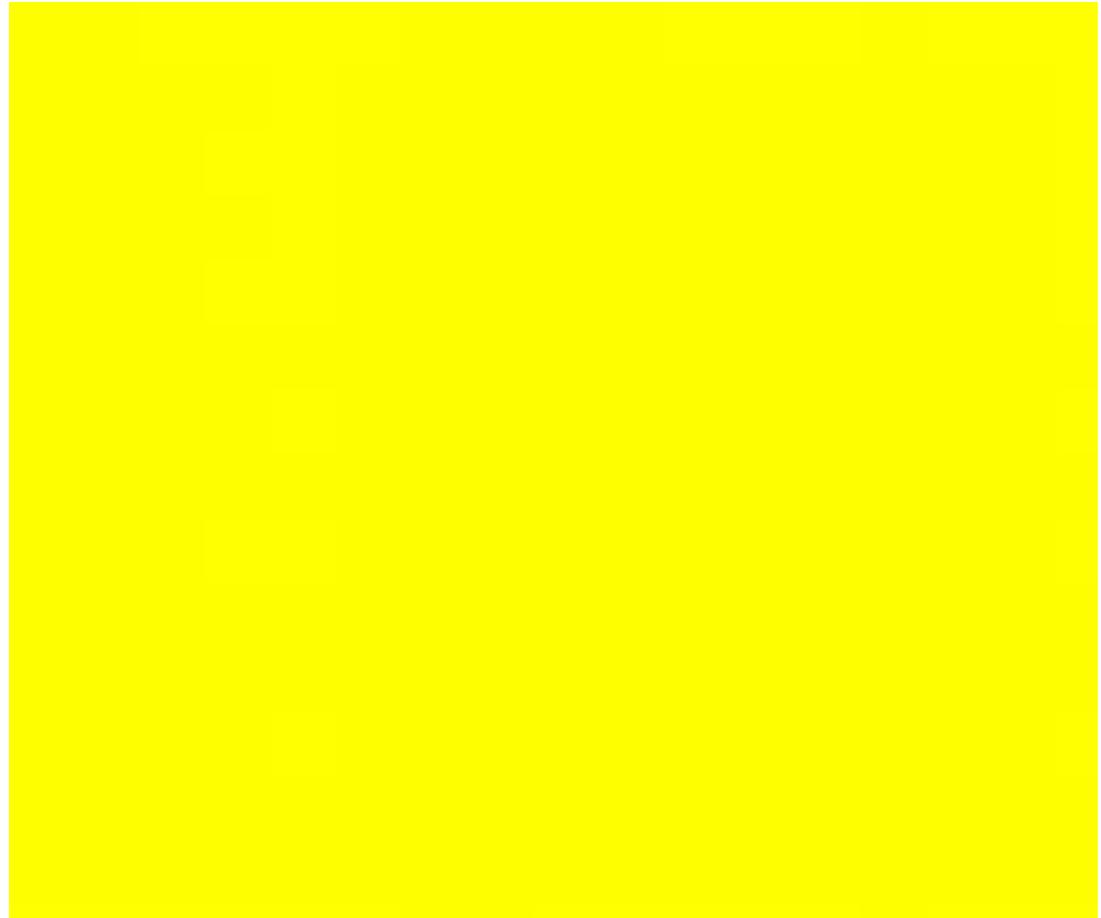


C'è chi combatte la **timidezza**

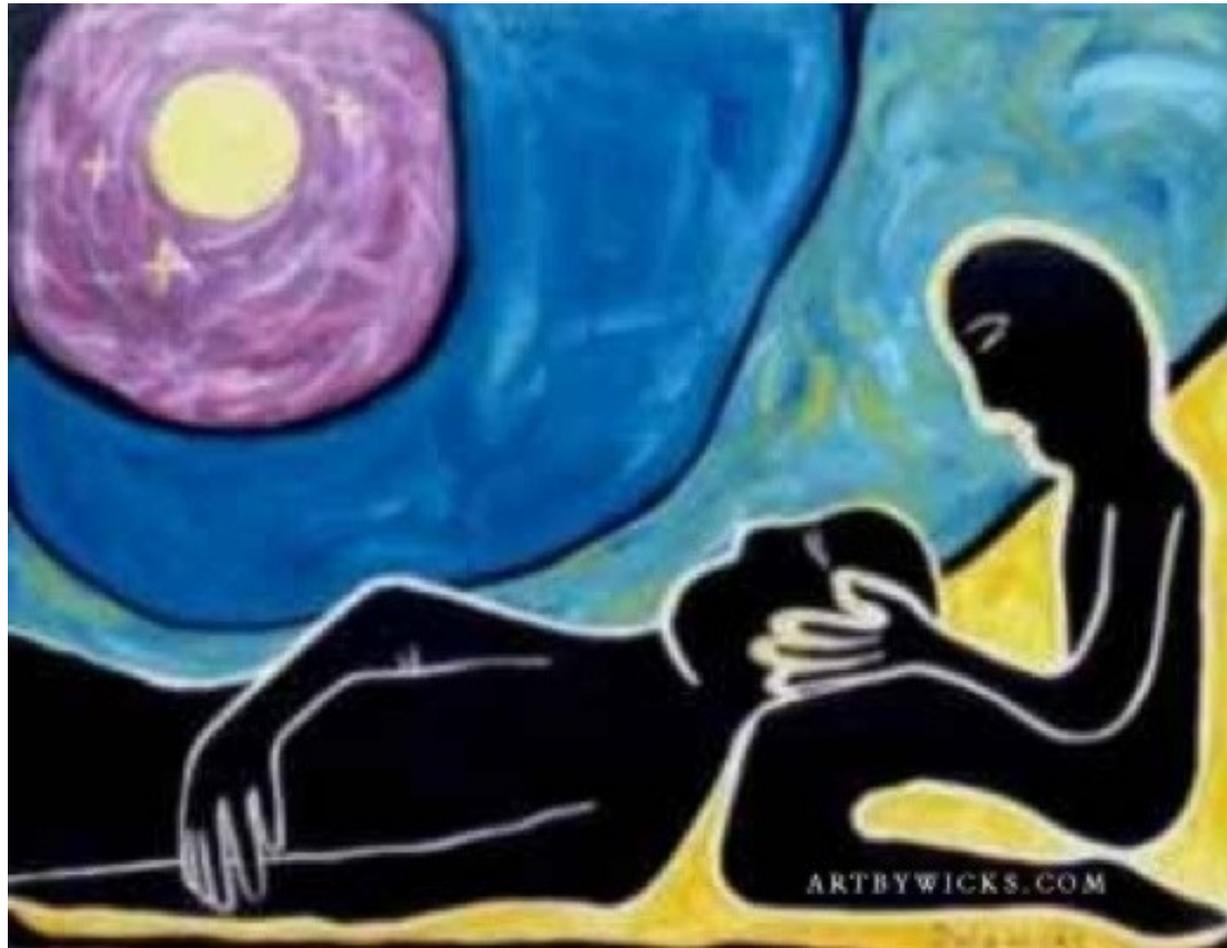
- **attivamente**
- **con uno stile di comunicazione simpatico**



Il colore della voce è giallo



C'è chi combatte la **timidezza
Seduttivamente, con stile **empatico****



Il colore della voce è verde



C'è chi combatte la **timidezza** dandosi un tono
autorevole



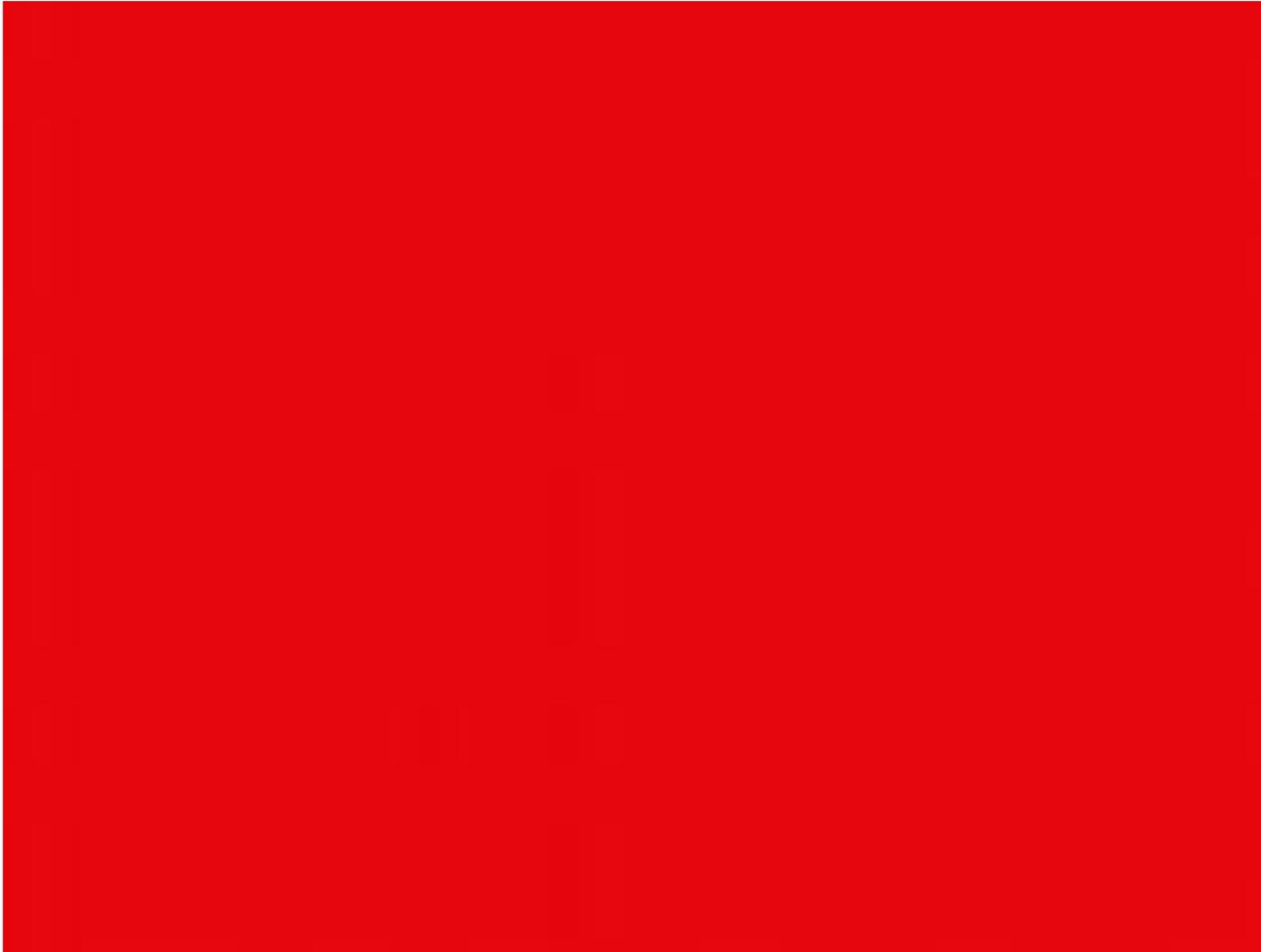
Il colore è blu



C'è chi combatte la **timidezza** con stile
passionale



Il colore è rosso



C'è poi chi combatte la **timidezza**
aggressivamente, con stile **rabbioso**



Il colore è NERO



chi combatte la **timidezza**
con **distacco**



**Il suo colore è il
grigio**



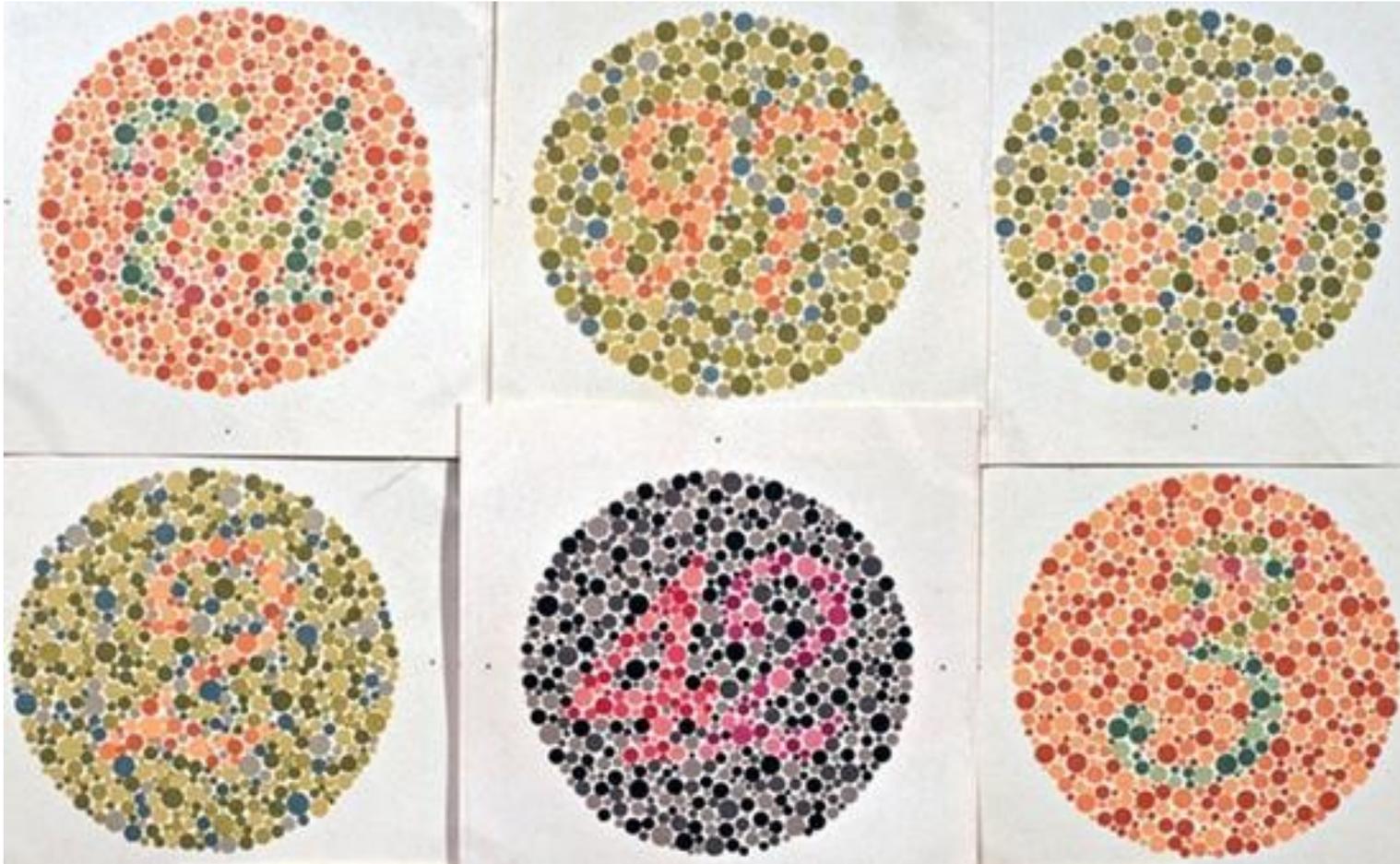
Le persone tendono a usare

in ogni occasione

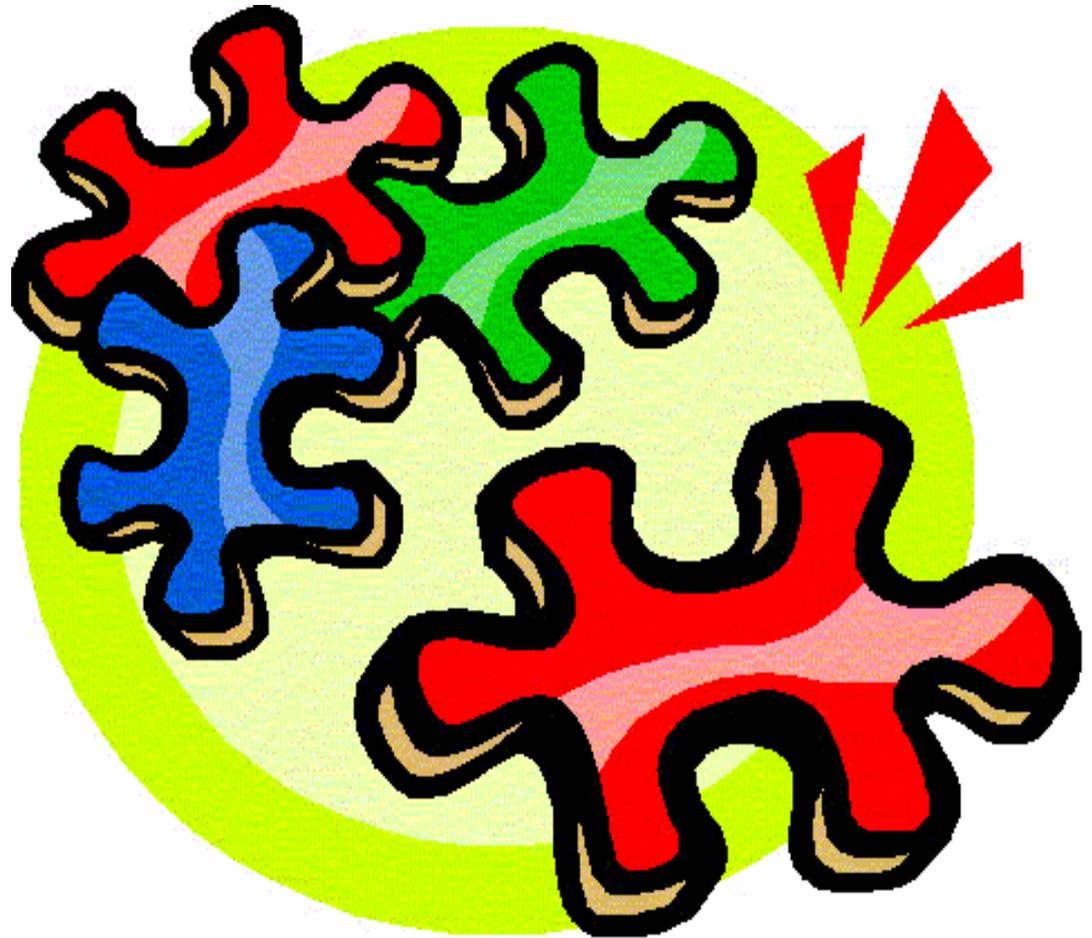
il loro stile di comunicazione prevalente



si cura il daltonismo vocale ?



Analizziamo i componenti della “voce”



La voce è un suono.

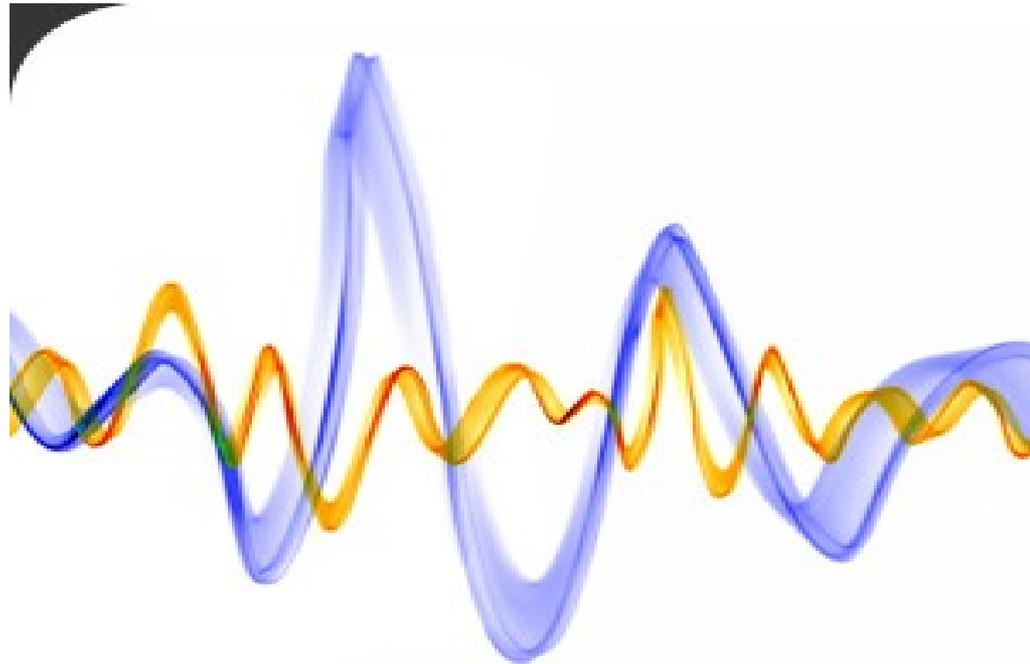
Carpathian Tune

Play as lead in

The image displays a musical score for a piece titled "Carpathian Tune". The score is written in G major (one sharp) and 2/4 time. It consists of four staves of music. The first staff begins with the instruction "Play as lead in". The melody is characterized by a mix of eighth and sixteenth notes, with some triplet-like patterns. The piece concludes with a double bar line and repeat dots.

La voce comunica su due canali:

1- EMOTIVO **IRRAZIONALE** = percepiamo le
vibrazioni



vibrazioni

2- logico razionale = attribuiam

a ciò che sentiamo

**2- LOGICO RAZIONALE = creiamo una
rappresentazione mentale**

CILIEGIA



Quale voce le persone di successo?



*non si
vergognano di
OSARE*



OSANO utilizzare la loro voce più
appropriata



*“Buon uomo sapreste indicarmi la strada
per giungere al villaggio?”*



Costruire una bella voce
la **respirazione**



L'intenzione





Gli elementi espressivi della voce

Il **volume** (l'intensità con cui gli altri ci sentono)

Il **tono** (l'altezza della voce, acuta o grave)

Il **tempo** (lento o veloce, sancisce la distanza tra le sillabe)

Il **ritmo** (la combinazione di parole e pause)

Il **sorriso** (lo strumento per dire *sto bene con te*)

Il volume

Trasmette l'intensità emotiva della nostra
convinzione



IL VOLUME

alzate lo, a noi sembra sempre di gridare. Non è vero

**Per evitare il tipico abbassamento di voce all'apertura
posizioniamoci mentalmente sulla persona più lontana**



Il tono

È l'insieme di note che noi conferiamo ad ogni sillaba per dare un senso alla frase

traccia 12

Frè - re Jac-ques, Frè - re Jac-ques, dor - mez vous? Dor - mez vous?

5
Son-nez les ma-ti - nes! Son-nez les ma-ti - nes! Din, dan, don. Din, dan, don.

The image shows two staves of musical notation for the song 'Frère Jacques'. The first staff contains the first four measures of the melody, with the lyrics 'Frè - re Jac-ques, Frè - re Jac-ques, dor - mez vous? Dor - mez vous?'. The second staff contains the next four measures, with the lyrics 'Son-nez les ma-ti - nes! Son-nez les ma-ti - nes! Din, dan, don. Din, dan, don.'. The notation includes a treble clef, a key signature of one flat (B-flat), and a common time signature (C). The melody is written on a five-line staff. The lyrics are written below the notes. There are asterisks (*) above the notes for 'dor - mez vous?' in both staves, indicating a specific pitch contour or tone. The first staff has asterisks above the notes for 'dor - mez vous?' in the third and fourth measures. The second staff has asterisks above the notes for 'Din, dan, don.' in the third and fourth measures. The first measure of the second staff is marked with a '5' at the beginning, indicating a measure rest or a specific starting point.

IL TONO

lentezza espositiva + tono di voce basso e monocorde =
ron, ron, ron



Il tempo

**È la velocità con la quale pronunciamo
ogni sillaba**



LA VELOCITÀ

Parlare troppo rapidamente non lascia tempo all'uditorio di assimilare il messaggio



Problema opposto è la **lentezza**
invita a distrarsi

la capacità di **ascolto** è **cinque** volte superiore alla
capacità di **parlare**



la velocità giusta qual è ?



Il ritmo

E' l'insieme di pause da assegnare,

tra periodo e periodo della frase,

per far risaltare i concetti



Il sorriso

È il più efficace strumento per dire
Sto bene con te



VOLUME +
TONO +
TEMPO +
RITMO +
SORRISO =

COLORE DELLA VOCE



Creare i **colori** della voce è come fare una **torta**

- **Farina**
- **Latte**
- **Zucchero**
- **Uova**
- **Lievito**



Mescoliamo

- **volume**
- **tono**
- **tempo**
- **ritmo**
- **sorriso**



h1c10125 www.fotosearch.com

LA VOCE RIPRODUCE

STATI D'ANIMO FONDAMENTALI

- 1- Amicizia
- 2- Fiducia
- 3- Autorevolezza
- 4- Passione



Il colore e le fasi della comunicazione

- 1- APPROCCIO
- 2- CREAZIONE DI UN RAPPORTO DI FIDUCIA__
- 3- ARGOMENTAZIONE
- 4- CHIUSURA

Ogni fase ha un colore



La sequenza delle **4** voci

1- VOCE

2- VOCE

3- VOCE

4- VOCE

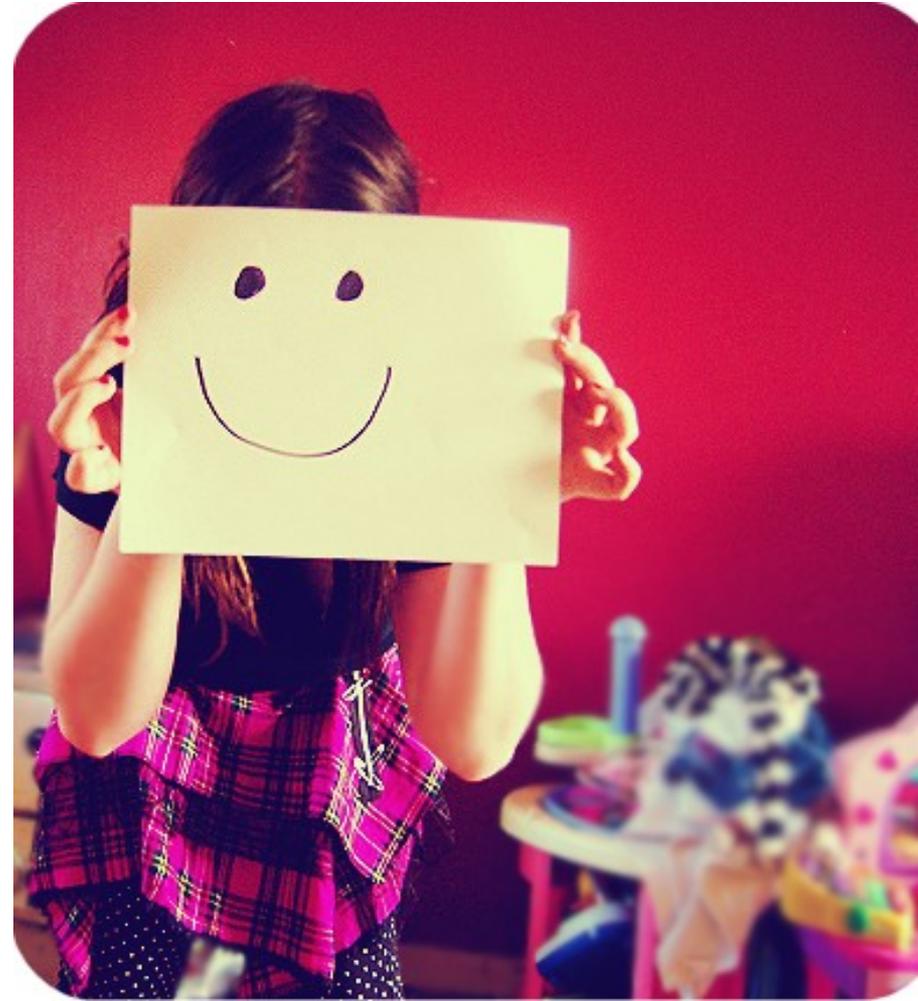


la voce gialla

è amicizia e simpatia



- Atteggiamento = sorridente - cordiale
- Mantenere il sorriso costante !
- Volume medio-alto
- Tono = variabile dall'alto al basso
- Tempo quasi veloce
- Pause brevi



Che effetto provoca la voce gialla

- Simpatia
- Dimostra attenzione agli altri
- Diventiamo coinvolgenti



La voce gialla è come **l'avviamento** della macchina: **serve solo per partire**



Niente esagerazioni però

- L'uso prolungato ci fa considerare invadenti
- Poco sensibili verso gli argomenti seri
- Non si può chiedere “*Come sta la tua famiglia?*” sorridendo come fossi un DJ



La voce verde

FIDUCIA



rassicurante

- Sorriso dolce
- Volume medio-basso
- Tono basso
- Tempo lento
- Pause esitanti



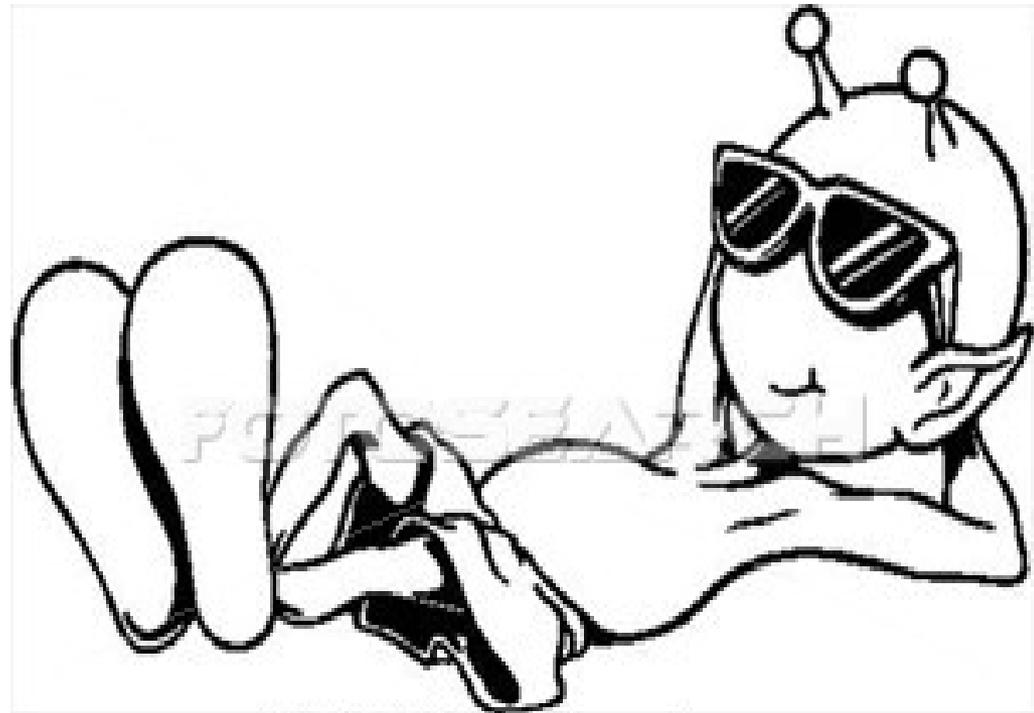
È quella che utilizziamo quando sappiamo di avere sbagliato e chiediamo scusa.

È la voce del profilo basso.
Quello della persona innocua.
Che lascia all'altro la scelta.



la verde è rilassante

Dopo tre minuti di voce verde le persone hanno un rallentamento del battito cardiaco.



Quando usarla

- Con i genitori.
- I figli.
- Il marito.
- I colleghi.
- I superiori.
- I collaboratori.



Controindicazioni

Dopo qualche minuto l'effetto di “calma”
deve essere tramutato in
qualcosa di dinamico:
la voce blu



Voce blu = AUTOREVOLEZZA



- Sorriso sicuro
- Volume medio-alto
- Tono basso conclusivo
- Tempo medio
- Pause nette sospensive



Attenzione



**Se comincio a parlare con voce blu
senza passare per la gialla e la verde
gli altri penseranno che sono un**

È quello che succede ai cattivi speaker (politici)

- Usata da subito fa nascere **obiezioni**
- Chi la usa NON può poi sbagliare.



Viceversa se sono riuscito a far capire che sono una *brava* persona, la blu genera **intesse e fiducia**



entusiasmare e coinvolgere?

voce rossa



VOCE ROSSA PASSIONE

coinvolgente

- Sorriso intenso
- Volume alto
- Tono medio-alto
- Tempo veloce
- Ritmo incalzante



Le nostre parole esprimono
calore ed **entusiasmo**

*Adesso cominciamo a
divertirci veramente*



La **rossa** non è sempre utilizzabile



Solo con persone che sono
entrate con noi in intimità

la rossa è mancanza di controllo

- Il volume è alto.
- Ridiamo mentre stiamo parlando.
- Il tempo è veloce.
- Il ritmo è incalzante.



Non si può **fingere** con la rossa
Non possiamo **tentare** di essere
entusiasti, dobbiamo **esserlo** davvero!



I due colori da non usare **MAI**
il grigio e il nero



Noia e apatia?
Ecco la voce grigia



**La voce grigia è un'anestesia
contagiosa come uno sbadiglio**



Come ottenere una voce grigia

Noia e distacco

- Volume basso
- Tono a cantilena medio-basso
- Tempo quasi lento
- Pause lente annoianti



La voce nera è la rabbia e l'aggressività



Odio costante

- Volume alto forzato
- Tono medio-alto con mordente
- Tempo medio-veloce
- Ritmo serrato con pause



Perché è meglio evitare grigia e nera?



*Perché diciamo cose belle con una brutta voce e
generiamo sentimenti
che allontanano*



Trucchetto: la diversa intonazione della frase nelle pause



Prendiamo la frase

*”La prima volta che ci vedremo,
faremo una bella passeggiata.”*

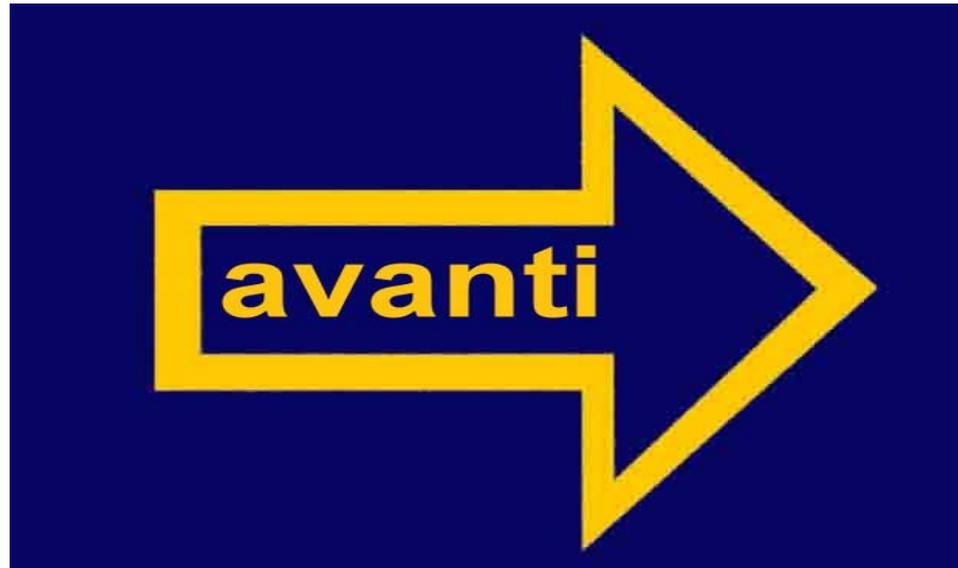


L'effetto può essere di **allontanamento** o **avvicinamento**, secondo l'uso dei toni



AVVICINAMENTO (voce verde)

Intoniamo la frase in modo di scendere di tono nella parola “vedremo”, sulla quale faremo una pausa ma senza troncare la vocale “o” di “vedremo”



ALLONTANAMENTO (voce blu)

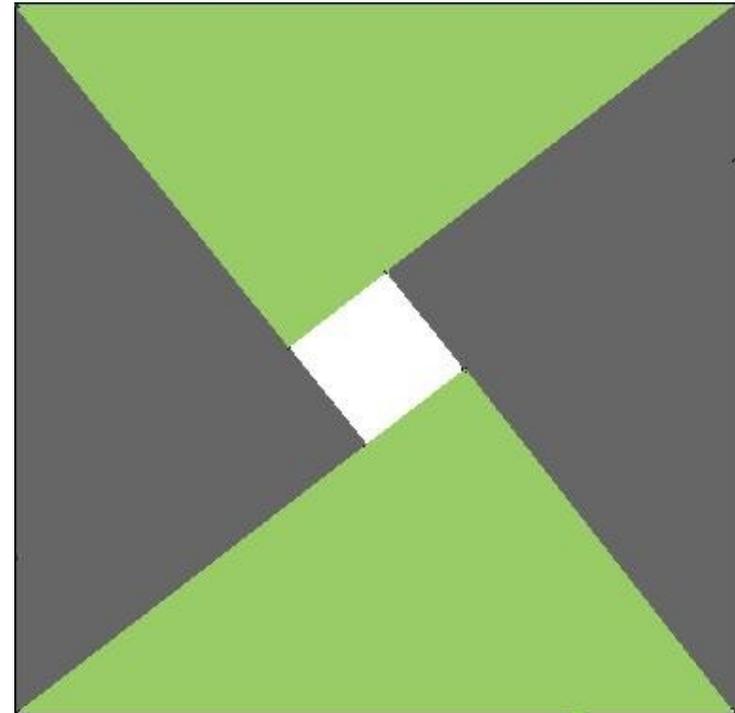
Intoniamo la frase salendo di tono fino a “vedremo” e lì facciamo una bella pausa, secca, troncando la vocale “o”.



N.B. Il blu si produce facendo di ogni frase tanti tronconi netti

USATE SEMPRE IL **SORRISO**

altrimenti il blu diventa nero e il verde grigio



lo stress



... si arriva adulti al primo impatto con il
crack da palcoscenico



La sensazione che si prova è disagio,
in piedi,
esposti allo sguardo critico dei presenti



LE CAUSE DELLO STRESS



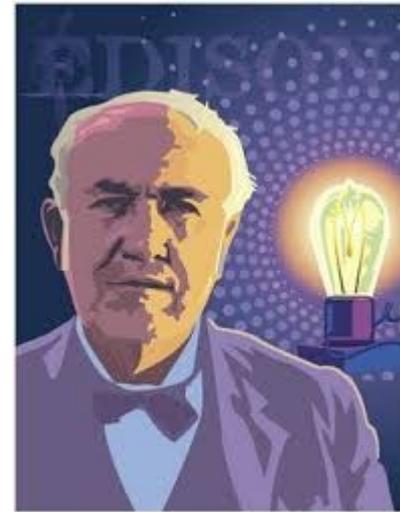
**esperienza traumatica,
vuoto di memoria
incapacità di gestire una domanda aggressiva**

quando si ripresenta la stessa occasione il cervello ci invia un segnale di pericolo = adrenalina



Preparati

**il genio è 1% ispirazione e 99%
traspirazione**



Il terrore del parlare in pubblico è... il **pubblico**

Un insieme di occhi che ti fissano, in silenzio, in attesa del tuo discorso: **un film dell'orrore**



Parla a una persona alla volta



Quando lo sguardo cerca un punto di riferimento nel pubblico, una sola persona alla volta

*il pubblico **svanirà***



Sfrutta umiltà e umorismo

Iniziare un discorso ammettendo la propria paura di parlare in pubblico è un modo per esorcizzarla

Ma non significa fare dell'umorismo forzato: sarebbe controproducente.

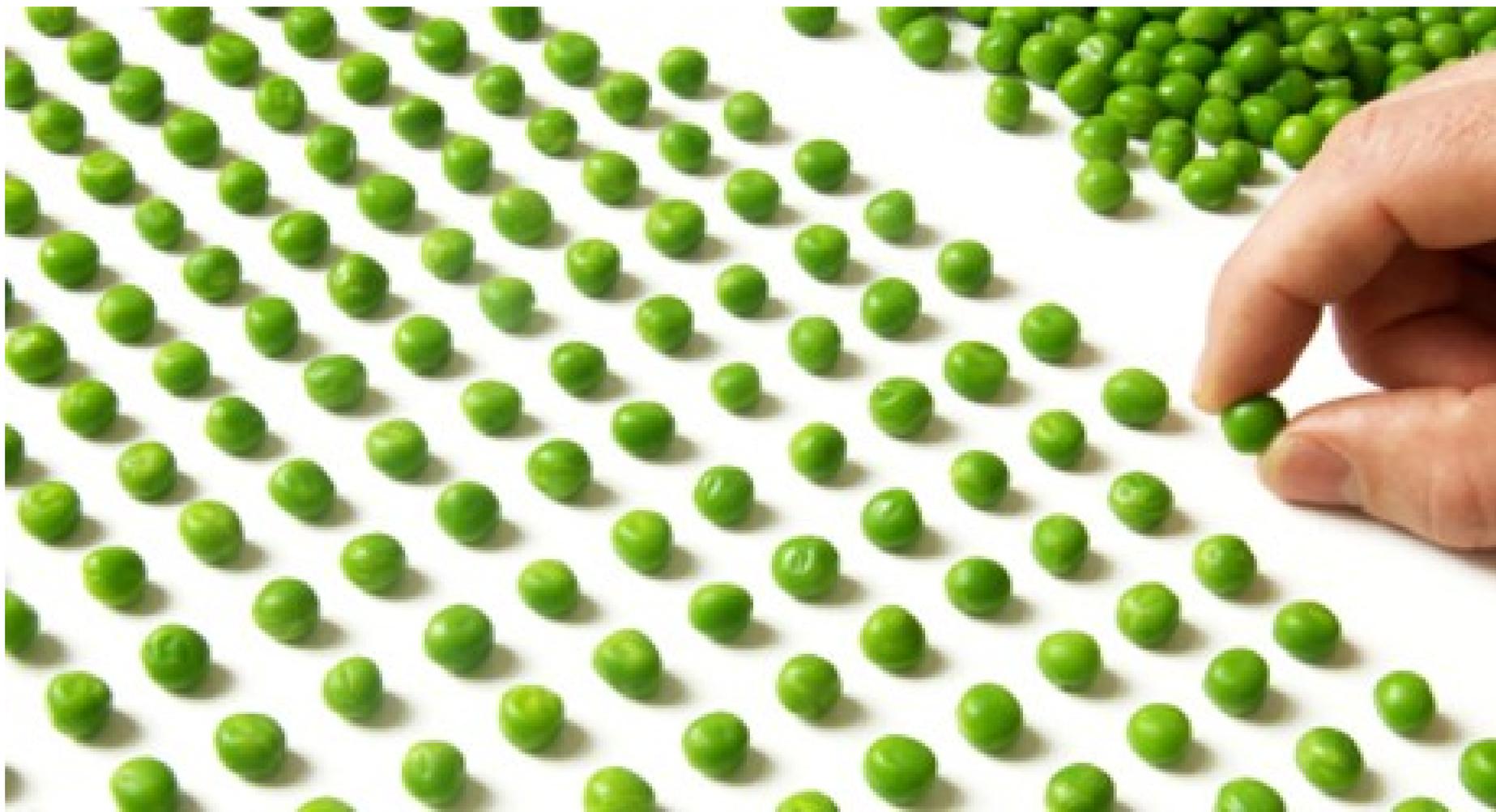


Anche gli imprevisti sono utili per rompere il ghiaccio

Obama e l'anatra

filmato 2

Evita il perfezionismo



Ricerca la perfezione = ansia

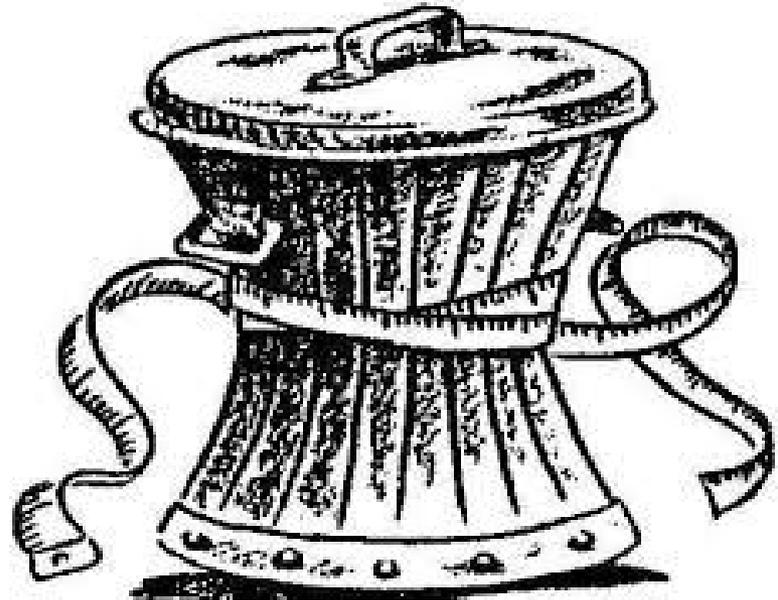
hai una **certezza** : qualcosa andrà storto: la lampadina del videoproiettore si fulminerà, le stampe del report saranno errate

non pretendere di essere perfetto, **devi solo essere il migliore**



Non voler per forza *far tutta la scaletta*

Se un particolare argomento interessa la sala, fai di *meno* di quello che avevi stabilito



Non avere fretta

La paura ci fa parlare velocemente

evita i finali

“io avrei finito”

“tutto qua”



Il lessico



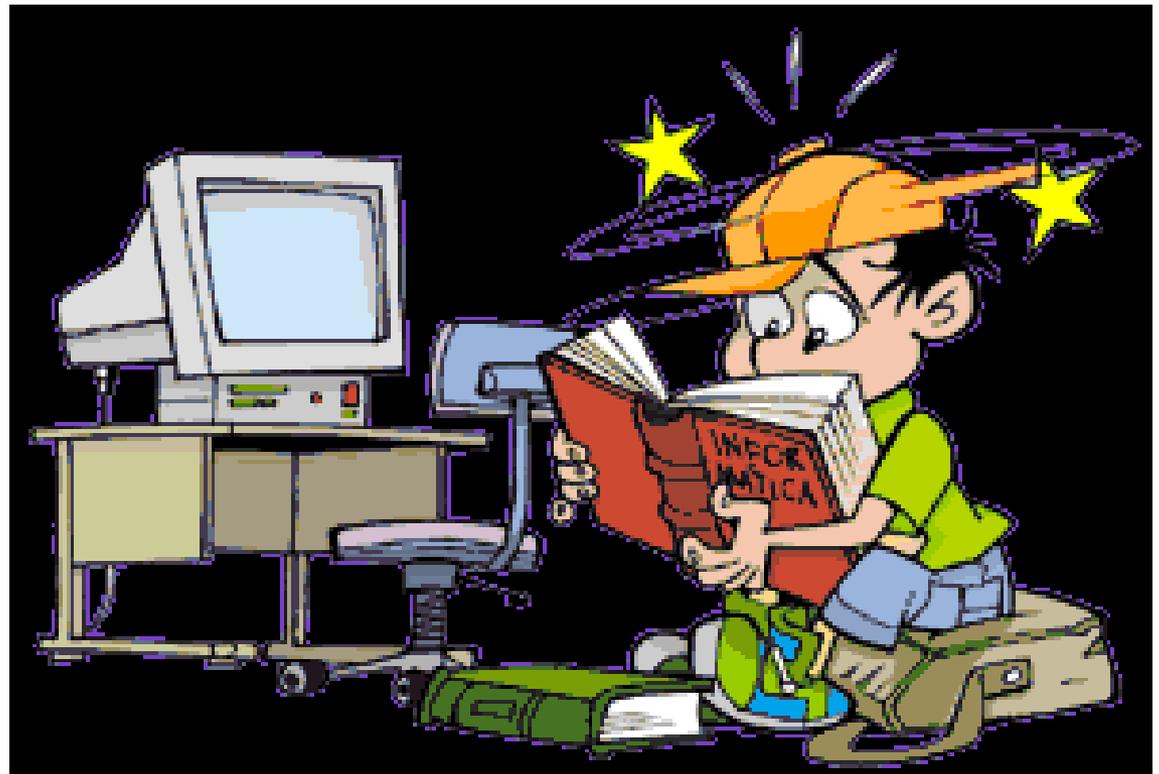
SEMPLICITÀ

linguaggio efficace, semplice



**inutile esibire un termine in inglese con pronuncia oxfordiana
se c'è il rischio che parte del pubblico non lo capisca**

MAI abusare di **tecnicismi**



LE **NON** PAROLE = suoni di appoggio

ehmm... uhmm... praticamente...

*diciamo... in qualche modo
assolutamente
niente tra virgolette
ma*

ecco cioè



il subconscio chiede al cervello di produrre suoni superflui
per **avere tempo per pensare**

siamo intimiditi dal silenzio tra una parola e l'altra



vocaboli stranieri

allunghiamo le parole

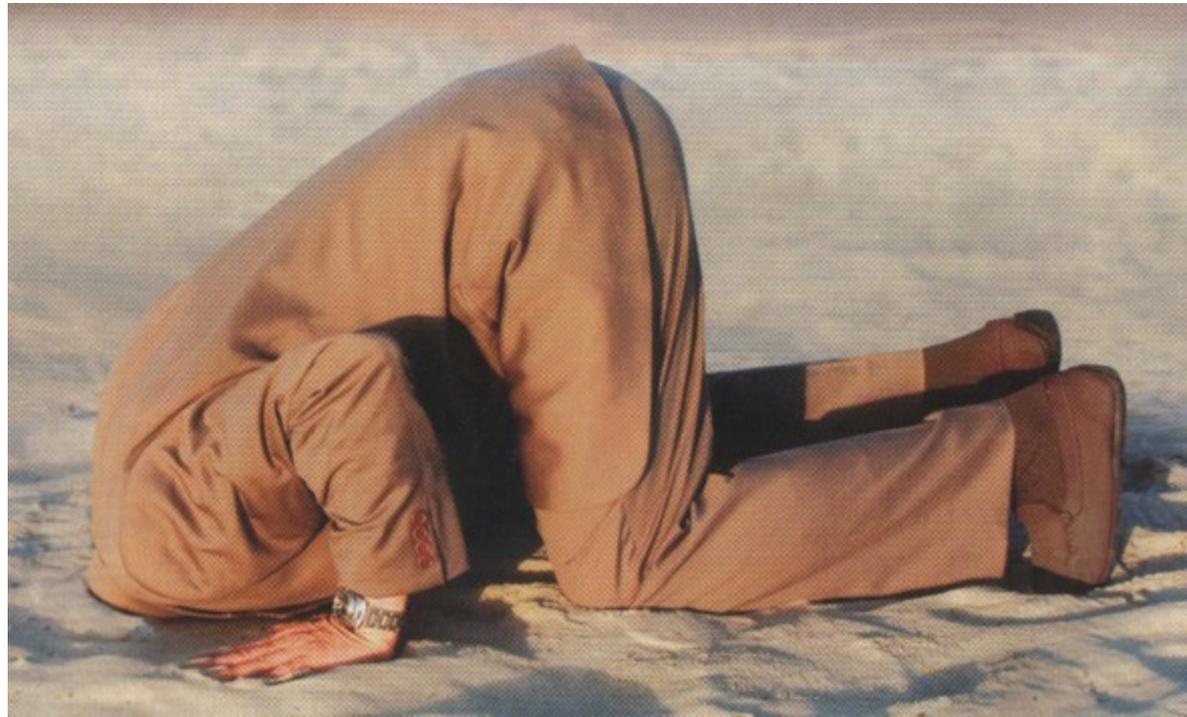
ehhhhh ohhhhh

feisbuk



RESPIRARE sì

ma non nel momento sbagliato



trucchetti



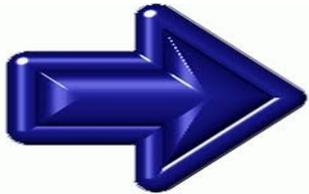
Intonazione

Il tuo contributo è importante per la nostra società

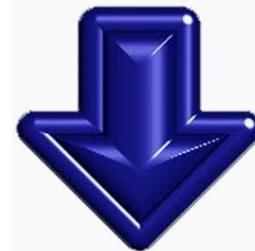
verso l'alto = si perde



piatta = affermazione ?!



verso il basso = incisivo



Pause

la storia non è terminata

la storia non è terminata = la butto via

la storia non è terminata

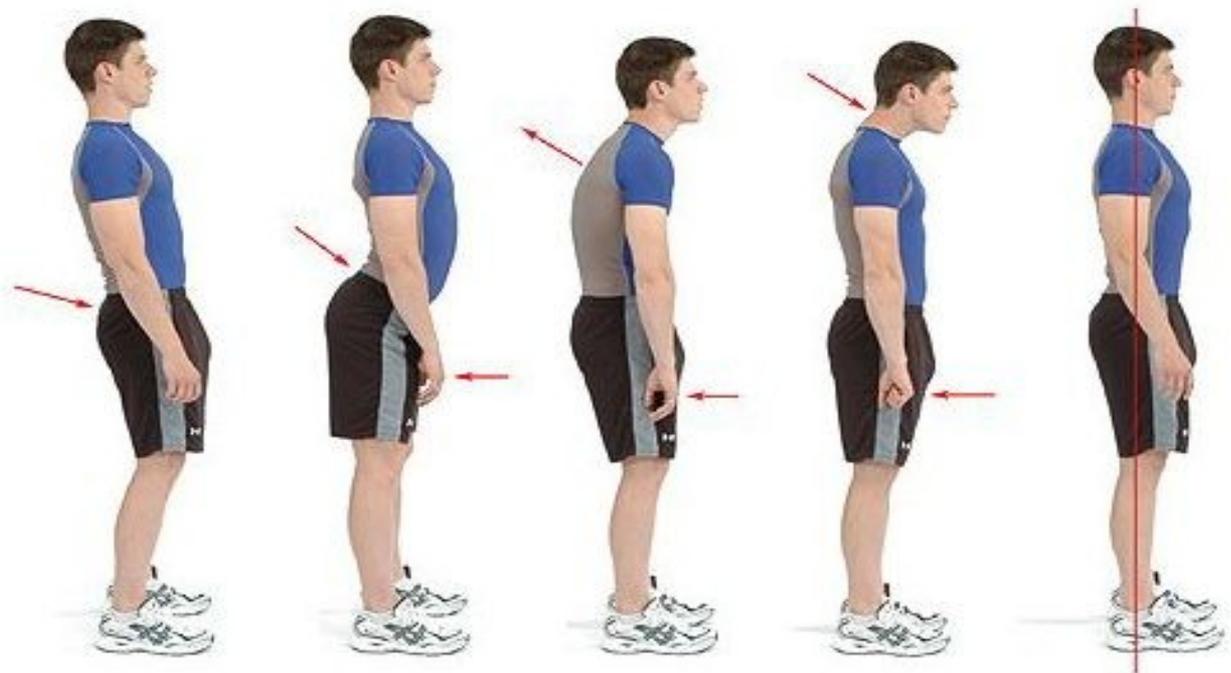
storia entra nella nostra **neurologia**

Postura per la voce

la nuca distesa e allungata per una buona voce

piedi bene in terra

un filo a piombo che dalla nuca scende, spalla,
ginocchio, caviglia



GESTUALITÀ



Perfect!



What in God's name
are you saying?



Nothing.



I don't care.



Those two get along.



It wasn't me or
I don't know.

lo status

abito, distintivi, occhiali, penna in mano ...



quello che vesti comunica

il rosso attira l'attenzione

uno sfondo blu mette a proprio agio



La **mimica**, i gesti sono il più forte supporto visivo

La gestualità ha un'altra finalità: quella di bruciare la cattiva energia nervosa



il complesso tipicamente italiano dell'eccessiva gestualità



05:00 



Hand / Di / Yi /
Hand / Yi

Still 01

05:00 



Hand / Yi / Yi /
Hand / Yi

Still 02

05:00 



Hand / Yi / Yi /
Hand / Yi

Still 03

05:00 



Hand / Yi / Yi /
Hand / Yi

Still 04

05:00 



Hand / Yi / Yi /
Hand / Yi

Still 05

05:00 



Hand / Yi / Yi /
Hand / Yi

Still 06

05:00 



Hand / Yi / Yi /
Hand / Yi

Still 07

05:00 



Hand / Yi / Yi /
Hand / Yi

Still 08

05:00 



Hand / Yi / Yi /
Hand / Yi

Still 09

05:00 



Hand / Yi / Yi /
Hand / Yi

Still 10

05:00 



Hand / Yi / Yi /
Hand / Yi

Still 11

05:00 



Hand / Yi / Yi /
Hand / Yi

Still 12

05:00 



Hand / Yi / Yi /
Hand / Yi

Still 13

05:00 



Hand / Yi / Yi /
Hand / Yi

Still 14

05:00 



Hand / Yi / Yi /
Hand / Yi

Still 15

05:00 



Hand / Yi / Yi /
Hand / Yi

Still 16

L'imbarazzo dell'oratore

mani ferme
braccia conserte
mani intrecciate
in tasca
giocherellare con penne, bacchette per indicare,
puntatori laser ...



La postura del capitano della nave

Fate un saltino: dove vanno i piedi?



no postura del cowboy
no torre di Pisa



Tenere le mani lungo i fianchi

ESERCIZIO

Alzare le braccia, lasciarle cadere. Dove vanno?

No **l'insaponamento** del mattino, alla Bruno Vespa
no la **barriera** durante la partita di calcio
no gioco con **l'anello**

Evitare di tenere le mani in tasca

soprattutto gli uomini. Le mani sprofondate nelle tasche sono un segnale poco rispettoso



i pollici nella cintura sono una posa poco professionale



FINE
PRIMO TEMPO