

**SUPSI**

# Public speaking e carisma

## Modulo breve

### Presentazione

Un corso intensivo per imparare a comunicare al meglio in pubblico, trasmettendo sicurezza, carisma, competenza e capacità di impattare. Sempre di più la comunicazione è determinante e pochi sanno essere incisivi. Capire i limiti, accoglierli e trasformarli, comunicando in modo naturale, al di là delle maschere, sviluppando il carisma personale, comprendendo i diversi momenti del discorso per pianificarlo al meglio, sapendo anche affrontare gli imprevisti, sono alcuni degli obiettivi. Durante il corso si sviluppano capacità e strategie che permettono di affrontare in qualsiasi momento ogni tipo di situazione comunicativa, andando oltre le semplici parole, trasmettendo quell'energia e quell'entusiasmo che emozionano la platea, che la coinvolge e che rende memorabile quel momento. In ambito professionale risulta normale che accada di non riuscire ad esprimere appieno e nel giusto modo ciò si vuole comunicare. Questo causa imbarazzo, insicurezza nella vita sociale, nei rapporti lavorativi, negli affari, nel quotidiano personale e professionale. La cultura scolastica e spesso anche quella aziendale un tempo attribuivano un'importanza maggiore ai contenuti tecnici del messaggio, focalizzandosi in misura minore sulle modalità comunicative. Veniva privilegiato il "cosa si dice" piuttosto del "come si dice". Questo ha causato molte carenze a livello comunicativo e di approccio con le altre persone o con un eventuale platea. Si denota quindi la mancanza d'abilità nel trasmettere non solo contenuti, ma anche e soprattutto coinvolgimento, emozioni e partecipazione. Le carenze comunicative si evidenziano attraverso difficoltà quali: il senso di sofferenza ed impaccio, l'amnesia, i sudori freddi, la mancanza di salvezza, la balbuzie, un'eccessiva velocità nel parlare... Queste sono solo alcune delle difficoltà che una persona può incontrare ed avvertire quando si trova a doversi alzare in piedi e parlare davanti ad altre persone. Significa saper gestire tutti quegli stati d'animo che molto spesso vanno ad influenzare la buona riuscita delle prestazioni. Parlare in pubblico significa anche sviluppare la capacità di capire attraverso il tono di voce, i movimenti del corpo, la postura ciò che il nostro interlocutore desidera trasmetterci e farci comprendere. Molto spesso, infatti, la comunicazione non verbale ed il linguaggio del corpo trasmettono molto di più delle parole.

### Obiettivi

L'obiettivo del corso è quello di sviluppare quelle capacità che permettono di affrontare in qualsiasi momento ogni tipo di situazione a livello comunicativo. Ci si prefigge quindi di migliorare, tramite tecniche di disinibizione oratoria, di controllo delle, la propria capacità di parlare di fronte ad un gruppo più o meno ampio di persone. I partecipanti vengono stimolati ed aiutati a rimuovere e superare tutte quelle barriere di natura psicologica e comunicativa, che impediscono loro di esprimersi liberamente sentendosi a proprio agio, sia di fronte ad una platea, sia di fronte ad una persona singola. Il seminario, infatti, si propone di sviluppare in modo pratico e semplice, tecniche e modelli comunicativi che negli anni si sono rivelati essere i più efficaci. Saranno eseguiti esercizi molto pratici, in cui ognuno prenderà piena coscienza dei propri punti di forza e di debolezza, sperimentando un nuovo modo, efficace e impattante, di comunicare. Ci sarà l'utilizzo della videocamera, in modo che si possano da subito notare le differenze tra il prima, dopo e durante. Si svilupperanno diverse caratteristiche: dall'abilità di comunicare in modo persuasivo, a quella di sintesi oratoria, dall'abilità nel coinvolgimento alla capacità di gestire il materiale di supporto audio-visivo nella comunicazione.

### Frequenza

L'accesso alla certificazione di fine modulo e il rilascio dell'attestato di partecipazione, sono entrambi subordinati a una frequenza pari ad almeno l' 80% delle ore di lezione previste.

### Destinatari

Imprenditori, liberi professionisti, dirigenti, quadri e collaboratori di aziende industriali e di servizi pubbliche e private; capi progetto e responsabili risorse umane, responsabili commerciali e di gestione della clientela, consulenti finanziari. E' adatto a chiunque desideri migliorare o affinare le proprie abilità comunicative migliorando la propria interazione con l'interlocutore.

### Requisiti

Nessuno

### Certificato

Attestato di frequenza

Crediti di studio

2 ECTS valido per i seguenti percorsi formativi:

- Certificate of Advanced Studies (CAS) in Sviluppo delle competenze
- Diploma of Advanced Studies (DAS) in Skills' Empowerment

## Crediti di studio ECTS

2 ECTS

## Programma

- abilità di comunicazione: attraverso tecniche che sviluppano la capacità di comunicare di fronte ad un gruppo quali : il tono, il volume ed il timbro della voce, la gestualità, il contatto visivo, l'entusiasmo, la gestione dell'emotività... ;
- profilo del pubblico o della persona che ascolta: requisiti primari per risultare convincenti e coinvolgenti; suscitare l'interesse dei partecipanti in base ai loro bisogni ed alle loro caratteristiche;
- organizzazione della comunicazione: come creare ed impostare la comunicazione in modo diretto e incisivo
- fasi operative di un intervento in pubblico: come intervenire in una riunione o in qualsiasi altro momento di fronte ad un pubblico senza la necessità di leggere come organizzare e preparare un discorso mediante l'utilizzo della mappa mentale (che consentirà di avere una panoramica generale e dettagliata degli argomenti che da trattare) ;
- gestione psicologica del gruppo: come creare da subito un clima favorevole, come intrattenerlo e stimolare un'attiva partecipazione, come gestire e controllare una riunione, come gestire le obiezioni e le situazioni problematiche;
- gestione della propria autoimmagine di fronte ad un gruppo di persone, attraverso la visualizzazione dinamica.
- Esercitazioni pratiche

Ci sarà un collaboratore che in tempo reale redige la mappa del corso, in modo da avere il dettaglio di tutti i contenuti esposti, che via via si creano con il gruppo di partecipanti.

## Durata

5, 6 e 20 febbraio 2020

## Metodologia didattica

Verranno valutate e prese in considerazione le esigenze dell'aula, in base alle quali si strutturerà insieme il procedere del corso. La conduzione d'aula è caratterizzata da intensità di contenuti, di riflessioni, di interazione con i partecipanti, in un'ottica di reciprocità concreta, grazie a una didattica interattiva e partecipativa.

## Responsabile/i

Alan Righetti, Formazione continua Dipartimento economia aziendale, sanità e sociale SUPSI, area Economia aziendale

## Relatore/i

Nicoletta Todesco, laureata in psicologia del lavoro, è consulente e formatrice aziendale, personal e business coach. Opera dal 1995 in ambito delle risorse umane, fondando in ticino Brain up Hr. Ha scritto diversi libri sul coaching, sullo sviluppo personale ed è autrice di dvd sull'apprendimento rapido, la lettura veloce, la pnl, l'equilibrio emozionale.

## Date

5, 6 e 20 febbraio 2020

## Orari

09.00-12.30, 13.30-17.00

## Luogo

SUPSI, Dipartimento economia aziendale, sanità e sociale  
Stabile Suglio, CH-6928 Manno

## Costo

CHF 1'150.-

La quota comprende il rilascio dell'attestato e la documentazione didattica.

## Osservazioni

Il numero dei partecipanti è limitato a 18.

## Informazioni

SUPSI, Dipartimento economia aziendale, sanità e sociale  
Stabile Suglio, Via Cantonale 18  
CH-6928 Manno  
T +41 (0)58 666 61 23  
F +41 (0)58 666 61 21  
deass.economia.fc@supsi.ch  
www.supsi.ch/fc

Informazioni tecniche  
alan.righetti@supsi.ch

## Termine d'iscrizione

Entro il 15 gennaio 2020

## Link per le iscrizioni

<https://fc-catalogo.app.supsi.ch/Course/Details/26089>