

LE 12 REGOLE PER

UTILIZZARE IL CORPO

PER UNO SPEECH DI

SUCCESSO

I buoni speaker non hanno bisogno di manipolare il pubblico.

Allo stesso tempo, però, devono tenere sotto controllo i materiali, il tempo, i feedback del pubblico, il proprio corpo.

La natura del pubblico, la situazione in cui si parla, l'obiettivo del parlare, il contesto emotivo

sono gli altri componenti fondamentali.

Ma la cosa più critica e importante nel parlare al pubblico è il linguaggio del corpo.

Di seguito elenchiamo le 12 regole fondamentali per utilizzare al meglio il linguaggio del corpo per uno speache di successo.

## STARE SEMPRE IN PIEDI

O almeno il più possibile. Il tuo corpo è uno strumento di comunicazione talmente importante che è un peccato privare il tuo pubblico del 50% di esso. Eppure, è quello che succede quando scegli di sederti per fare una presentazione, ovviamente quando non sei obbligato a sederti.

La tua posizione nello spazio a disposizione e i tuoi movimenti di tutto il corpo fanno parte del tuo linguaggio e interagiscono con le tue parole. Dai tutto te stesso a chi ti ascolta.

## METTI A TERRA TE STESSO

Messa a terra significa assumere una posizione forte, con i piedi a terra, apertura delle ascelle e peso distribuito uniformemente.

Impostare la propria postura in questo modo comunica stabilità.

La stabilità del tuo corpo indurrà chi ti ascolta a percepire forti e stabili anche le tue parole e le tue idee.

## METTI LE BRACCIA IN FOLLE

La sicurezza nel tuo parlare si manifesta anche nel fatto che sei capace di fare qualsiasi cosa con le tue braccia tranne quello che tutti si aspettano: tenerle distese lungo i fianchi.

Lasciarle libere vuol dire tenerne a folle, lasciare libere le braccia di fare qualsiasi gesto e con naturalezza.

Ricordati di tenerle sempre sopra la linea della vita, e lasciale in libertà: attireranno l'attenzione costante su di te del tuo pubblico.

## CHE IL TUO CORPO SIA ACCOGLIENTE

Incrociando le braccia o bloccando le mani in qualsiasi modo si crea una barriera tra te e i tuoi ascoltatori.

Tieni invece la parte superiore del corpo aperta in modo che non ci sia mai niente tra te e il pubblico.

Lascia che la relazione fra te e loro possa fluire liberamente in entrambe le direzioni.

## SE TI COSTRINGONO A STARE SEDUTO

Se sei seduto, siediti dritto e proteso leggermente in avanti.  
Non sederti mai verso lo schienale ma sempre a tre quarti della seduta.  
Questa postura comunicherà professionalità, interesse e impegno.  
Ricorda sempre che più stai comodo e meno sarai efficace.

## GESTI SEMPLICI E DEFINITI

Non è necessario usare le mani molto le mani, non è importante quanto le usi ma farlo in modo efficace.

I gesti sono usati solo quando ne hai davvero bisogno, per sottolineare qualcosa.

Se rendi ogni gesto forte e ben definito, avrà il potere di amplificare il tuo messaggio.



## MOVIMENTI FINALIZZATI

Alcuni speaker vagano come una nuvola, altri camminano in modo confuso e confondente.

Fai sempre movimenti che abbiamo un fine, fai un paio di passi di spostamento prima di iniziare un punto del tuo speache.

Avvicinati durante lo speache a uno o più persone del pubblico e avvicinati allo schermo ogni volta che devi indicare qualcosa.

## AMA IL TUO PUBBLICO, NON IL TUO DISCORSO

I discorsi sono momenti in cui condividi ciò che pensi e che sai con persone interessate ad ascoltarlo.

Non sono le parole che dici gli strumenti di condivisione ma il canale di comunicazione fra te e loro.

Guarda sempre le persone con cui vuoi influenzare e solo rapidamente lo schermo per ricordare a te stesso il prossimo argomento del tuo speache.

## ALLA LARGA DAL PODIO

Allontanati dal podio il prima possibile e tieni le mani in modo che il tuo pubblico le possa vedere. Ma il podio è una barriera fisica tra te e loro. Non appenderti mai e non appoggiare mai entrambe le mani se sei costretto a restare sul podio.

Anche in questo caso puoi sempre metterti di lato, facendo un gesto di vicinanza verso il tuo pubblico. Puoi sempre tornar indietro un attimo per vedere il tuo prossimo argomento e poi... via di nuovo.

## A MANI VUOTE

La maggior parte degli speaker tengono un pennarello mentre parlano davanti ad uno schermo, pur non dovendo scrivere.

È un grave errore perché sposta l'attenzione del pubblico sul momento in cui lo speaker utilizzerà ciò che ha in mano, anche se non lo farà mai!

Il linguaggio della comunicazione non verbale è importante quanto il contenuto del tuo discorso o presentazione.  
Impara a usarlo a tuo vantaggio.

# YOUR BUSINESS BECAME OUR BUSINESS

**MORRIS CONSULTING**  
britaly strategic-creative boutique

Member MCA Management Consulting Association UK  
Member ASSEPRIM - Fed. Nazionale Servizi Professionali per le Imprese  
Member AMA American Marketing Association  
Member IMA Internet Marketing Association  
Member ISMA International Social Marketing Association  
Member AMEC, The Association of Media & Entertainment Counsel  
Certified I.F. International Confederation of Finance n. 043/98  
Member AMERICAN ECONOMIC ASSOCIATION  
Member EUROPEAN ASSOCIATION OF COMMUNICATION DIRECTORS  
Member IWA, International Webmaster Association  
Member IAPC, International Association of Political Consultants  
Member EAPC, European Association of Political Consultants  
Member COMPLEXITY INSTITUTE

9 via del porto fluviale, it roma rm 00154,  
Ph +39. (0)6 40049047 - (0)6 40410482 - (0)6 81173900 Fax +39 (0)6 4006 0133  
38 Burford Road,London SE6 4DD  
Ph +44 20 3626 9370