



La comunicazione vincente: non starò più a cercare parole che non trovo

«Comunicare è la prima cosa che impariamo davvero nella vita.



La cosa buffa è che più noi cresciamo, impariamo le parole e cominciamo a parlare e più diventa difficile sapere cosa dire, o peggio ottenere quello che davvero vogliamo.»

Tre momenti della nostra attività

	TIME OUT	INTERVALLO	ALLENAMENTI
OBIETTIVO			
DESTINATARIO			
CANALE			
LINGUAGGIO			



Comunicare in un **Time Out**



Time Out

- **OBIETTIVO** (Tecnico o motivazionale?)
- **DESTINATARIO** (Singolo o squadra? Avversari?)
- **CANALI** (scritto/disegnato, video, orale, altro?)
- **LINGUAGGIO** (non verbale, verbale o paraverbale?)

Comunicare durante «l'intervallo»



«L'intervallo»

- **OBIETTIVO** (Tecnico o motivazionale?)
- **DESTINATARIO** (Singolo o squadra? Avere sari?)
- **CANALI** (scritto/disegnato, video, orale, altro?)
- **LINGUAGGIO** (non verbale, verbale o paraverbale?)

Comunicare negli **Allenamenti**



Allenamenti

- **OBIETTIVO** (Tecnico o motivazionale?)
- **DESTINATARIO** (Singolo o squadra? Avversari?)
- **CANALI** (scritto/disegnato, video, orale, altro?)
- **LINGUAGGIO** (non verbale, verbale o paraverbale?)

3 cose da ricordare sempre

- Ogni forma di comunicazione ha un **obiettivo**
- **TUTTO** è comunicazione
- L'efficacia della mia comunicazione dipende dalla **risposta che ottengo**



Chi vorresti a capo della tua azienda?



Appiccica un post-it ROSA vicino al il nome DEL/DELLA collega cui affideresti il destino dell'impresa che hai fondato e scrivi quale qualità principale ti sembri avere

A chi affideresti le chiavi di casa?



Appiccica un post-it VERDE vicino al nome DELLA/DEL collega cui affideresti tutti i tuoi averi e i tuoi cari e scrivi quale qualità ti sembri avere

DEBRIEFING

Can I respect
this person?

(Amy Cuddy, Harvard Business
School)

Can I trust
this person?

(Amy Cuddy, Harvard Business
School)



FORMAZIONE





Ma quanto siamo contenti ...







JOHNSON

3

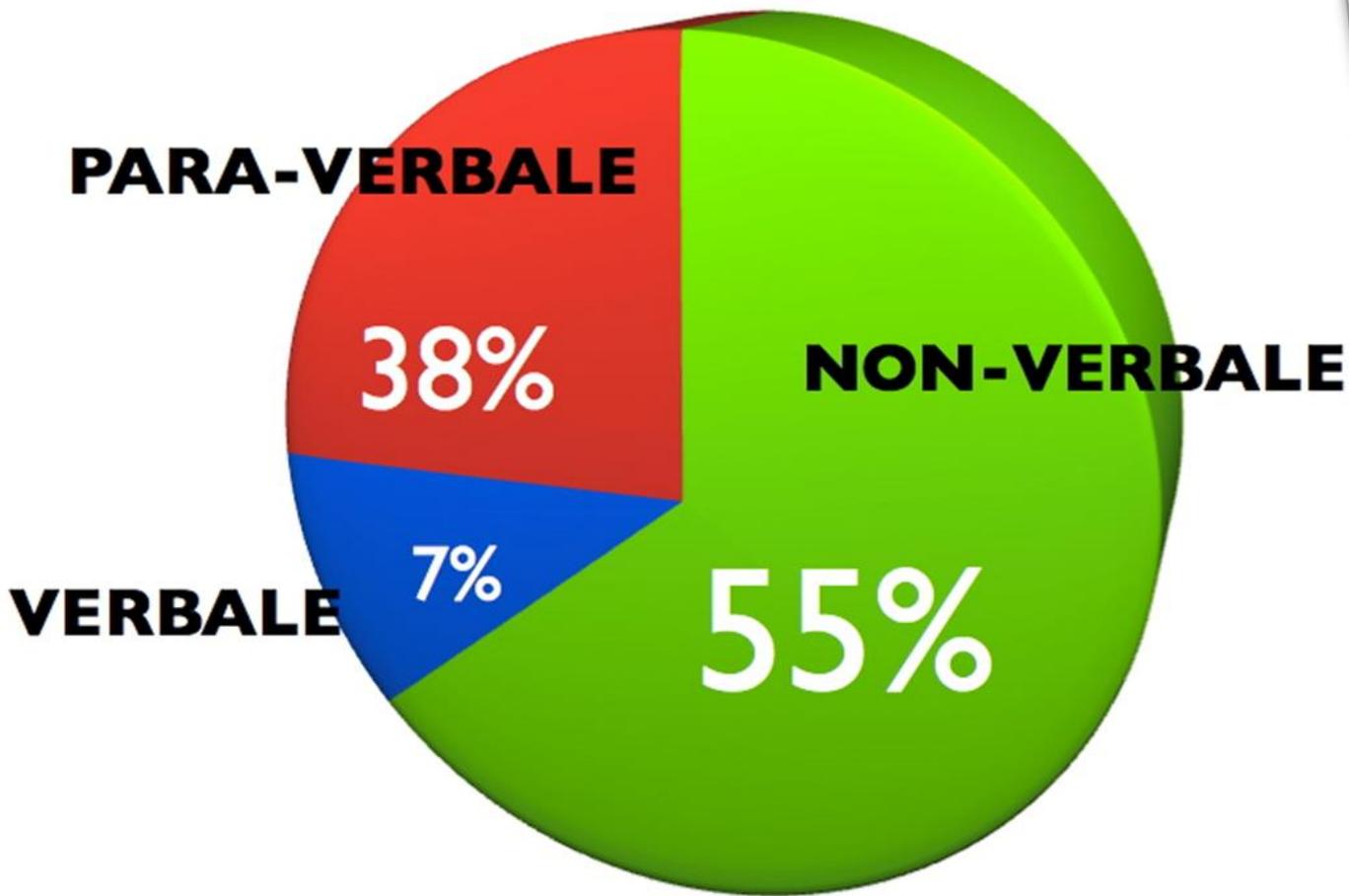


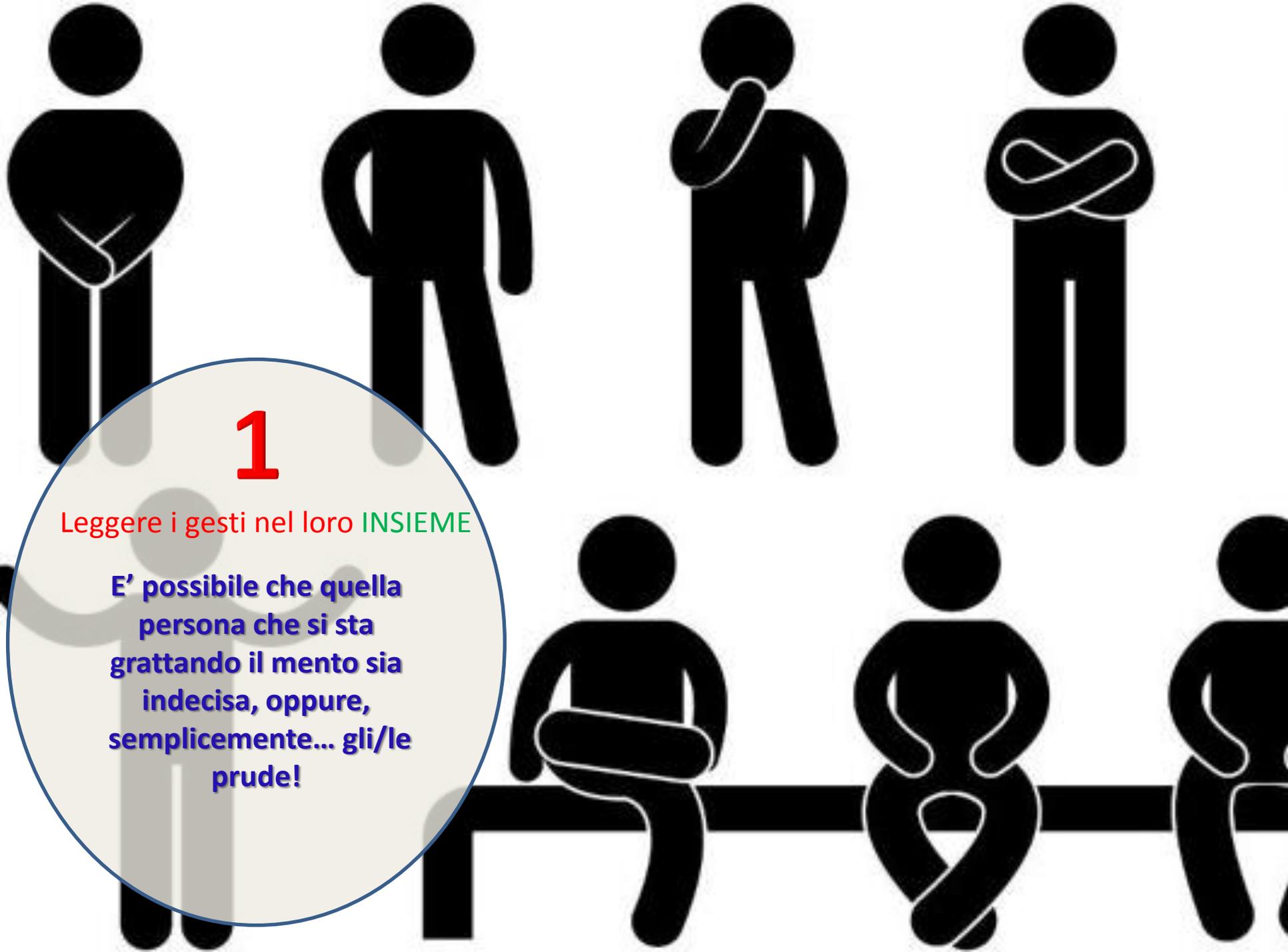












1

Leggere i gesti nel loro **INSIEME**

**E' possibile che quella
persona che si sta
grattando il mento sia
indecisa, oppure,
semplicemente... gli/le
prude!**



2

In caso di **incoerenza**

PREVALE

il non verbale

Come faccio a

convincere,

a motivare, a negoziare

...

se il mio "corpo" dice il
contrario?



3

Leggere i gesti nel loro

CONTESTO

Quella persona è in atteggiamento difensivo, o è alla fermata dell'autobus a gennaio?

Quindi, cosa sta succedendo qui?



TIPI DI LINGUAGGIO CORPOREO – LA POSTURA



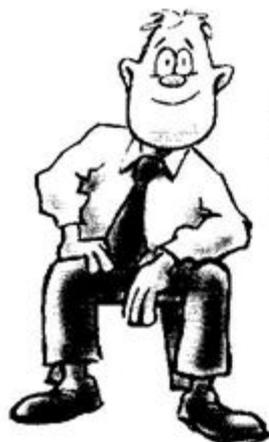
Braccia verso l'alto

- Atteggiamento riservato, difensivo



Braccia/gambe incrociate/accavallate

- Atteggiamento chiuso, non convinto



Piegarsi in avanti

- Disponibilità, sentirsi pronto!



Piegarsi all'indietro

- Superiorità, sicurezza di se



Togliersi i fili dalla giacca

- Disapprovazione

TIPI DI LINGUAGGIO CORPOREO – LA POSTURA



Pollici in fuori
• In carica! Dominante



Mani a foglia di fico
• Autocontrollo, tensione



Braccia aperte
• Apertura, sincerità,
atteggiamento
conciliatorio



Mani sul tavolo
• Atteggiamento
autoritario, coinvolto



Appoggiarsi
• Assenza di timor
sicurezza casuale

LA PROSSEMICA

- zona **intima**
- zona **personale**
- zona **sociale**
- zona **pubblica**

Distanza intima → 0-45 cm

Distanza personale per l'interazione
tra amici → 45-120 cm

Distanza sociale tra conoscenti
e insegnante allievo → 1,2-3,5 metri

Distanza pubblica per le pubbliche
relazioni → oltre i 3,5 metri



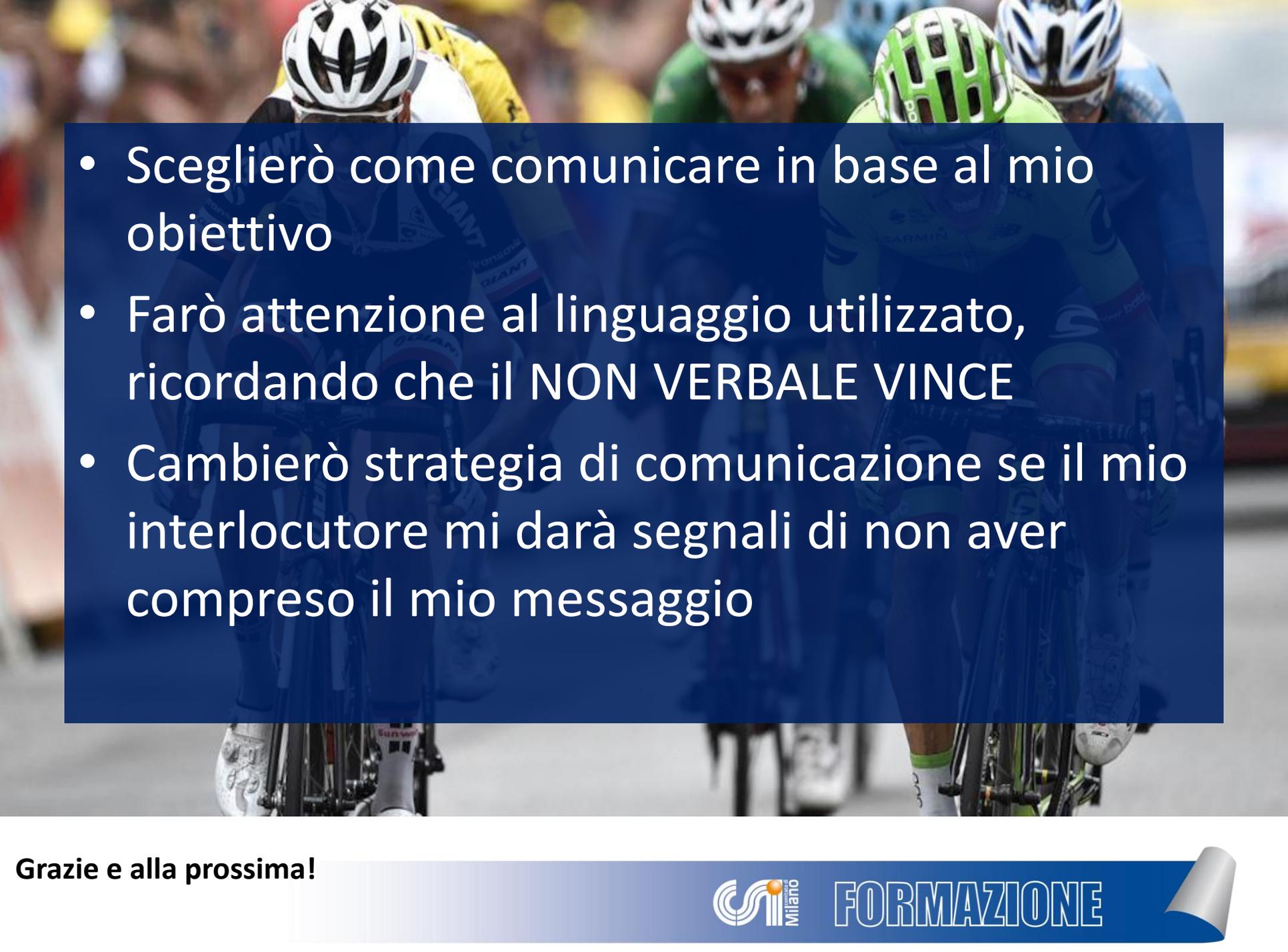
L'efficacia della mia comunicazione



DIPENDE DALLA RISPOSTA CHE OTTENGO!



FORMAZIONE

- 
- A background image showing several cyclists in a race, wearing helmets and colorful jerseys, riding their bicycles. The image is partially obscured by a dark blue semi-transparent rectangle containing text.
- Sceglierò come comunicare in base al mio obiettivo
 - Farò attenzione al linguaggio utilizzato, ricordando che il NON VERBALE VINCE
 - Cambierò strategia di comunicazione se il mio interlocutore mi darà segnali di non aver compreso il mio messaggio

Grazie e alla prossima!