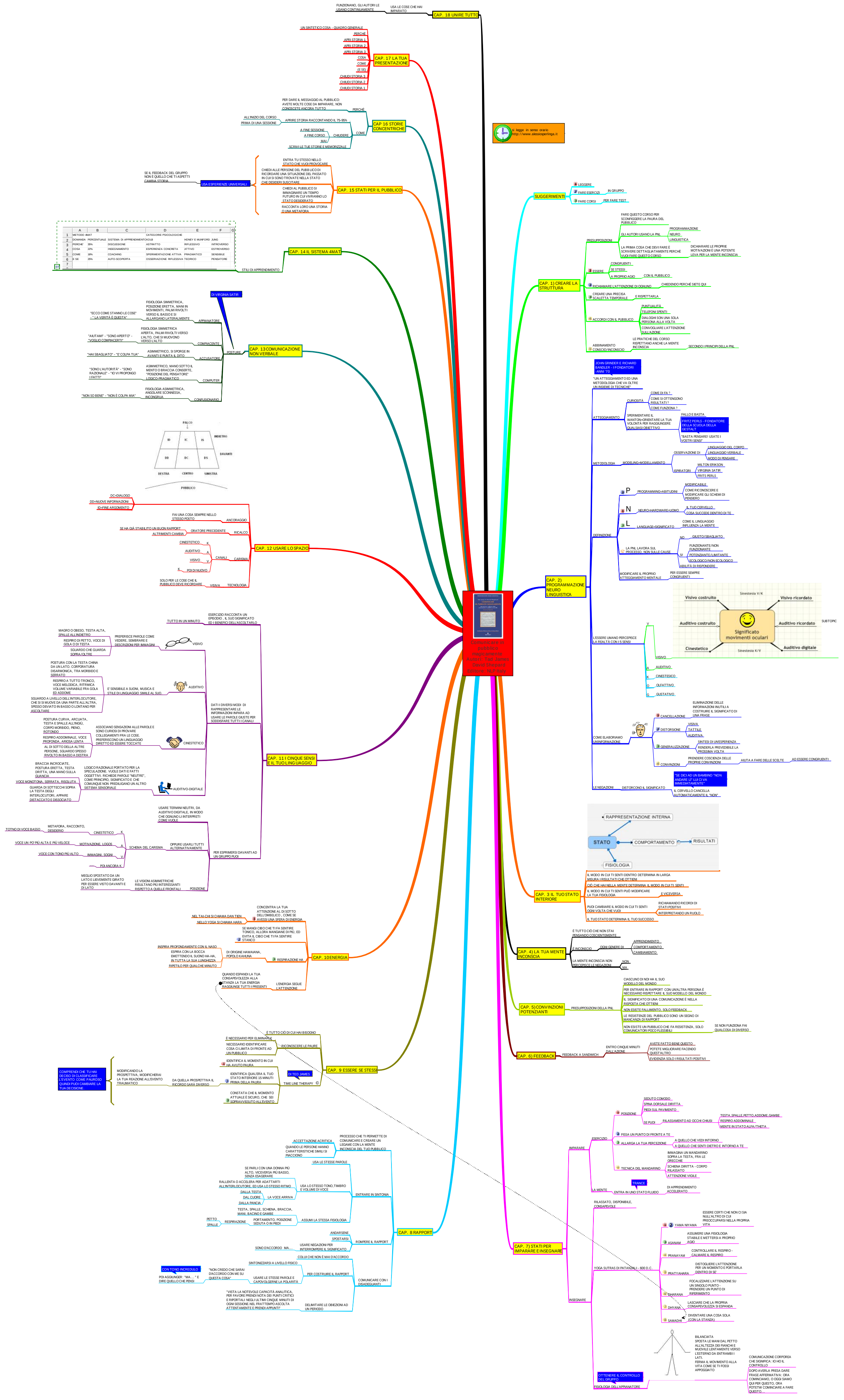
Comunicare in pubblico magicamente
Autori: Tad James David Shepard
Editore: NLP Italy
si legge in senso orario
http://www.alessiosperlinga.it
SUGGERIMENTI
LEGGERE
FARE ESERCIZI
IN GRUPPO
FARE CORSI
PER FARE TEST
CAP. 1) CREARE LA STRUTTURA
PRESUPPOSIZIONI
FARE QUESTO CORSO PER SCONFIGGERE LA PAURA DEL PUBBLICO
GLI AUTORI USANO LA PNL
PROGRAMMAZIONE
NEURO
LINGUISTICA
LA PRIMA COSA CHE DEVI FARE È SCRIVERE DETTAGLIATAMENTE PERCHÉ VUOI FARE QUESTO CORSO
DICHIARARE LE PROPRIE MOTIVAZIONI È UNA POTENTE LEVA PER LA MENTE INCONSCIA
ESSERE
CONGRUENTI
SE STESSI
A PROPRIO AGIO
CON IL PUBBLICO
RICHIAMARE L'ATTENZIONE DI OGNUNO
CHIEDENDO PERCHÉ SIETE QUI
CREARE UNA PRECISA SCALETTA TEMPORALE
E RISPETTARLA
ACCORDI CON IL PUBBLICO
PUNTUALITÀ
TELEFONI SPENTI
DIALOGHI SON UNA SOLA PERSONA ALLA VOLTA
CONVOGLIARE L'ATTENZIONE SULL'AZIONE
ABBINAMENTO CONSCIO/INCONSCIO
LE PRATICHE DEL CORSO RISPETTANO ANCHE LA MENTE INCONSCIA
SECONDO I PRINCIPI DELLA PNL
CAP. 2) PROGRAMMAZIONE NEURO LINGUISTICA
JOHN GRINDER E RICHARD BANDLER - I FONDATORI -ANNI '70
"UN ATTEGGIAMENTO ED UNA METODOLOGIA CHE VA OLTRE UN INSIEME DI TECNICHE"
ATTEGGIAMENTO
CURIOSITÀ
COME DI FA ?
COME SI OTTENGONO RISULTATI ?
COME FUNZIONA ?
SPERIMENTARE IL WANTON=ORIENTARE LA TUA VOLONTÀ PER RAGGIUNGERE QUALSIASI OBIETTIVO
FALLO E BASTA
FRITZ PERLS - FONDATORE DELLA SCUOLA DELLA GESTALT
"BASTA PENSARE! USATE I VOSTRI SENSI"
METODOLOGIA
MODELING=MODELLAMENTO
OSSERVAZIONE DI
LINGUAGGIO DEL CORPO
LINGUAGGIO VERBALE
MODO DI PENSARE
ISPIRATORI
MILTON ERIKSON
VIRGINIA SATIR
FRITS PERLS
DEFINIZIONE
P
PROGRAMMING=ABITUDINI
MODIFICABILE
COME RICONOSCERE E MODIFICARE GLI SCHEMI DI PENSIERO
N
NEURO=HARDWARE=UOMO
IL TUO CERVELLO
COSA SUCCEDE DENTRO DI TE
L
LANGUAGE=SIGNIFICATO
COME IL LINGUAGGIO INFLUENZA LA MENTE
LA PNL LAVORA SUL PROCESSO, NON SULLE CAUSE
NO
GIUSTO/SBAGLIATO
SI'
FUNZIONANTE/NON FUNZIONANTE
POTENZIANTE/LIMITANTE
ECOLOGICO/NON ECOLOGICO
ABILITÀ DI RISPONDERE
MODIFICARE IL PROPRIO ATTEGGIAMENTO MENTALE
PER ESSERE SEMPRE CONGRUENTI
L'ESSERE UMANO PERCEPISCE LA REALTÀ CON I 5 SENSI
V
VISIVO
A
AUDITIVO
K
CINESTESICO
O
OLFATTIVO
G
GUSTATIVO
Sinestesia V/K
Visivo costruito
Visivo ricordato
Auditivo costruito
Auditivo ricordato
Significato movimenti oculari
Cinestetico
Sinestesia K/V
Auditivo digitale
SUBTOPIC
COME ELABORIAMO UN'INFORMAZIONE
CANCELLAZIONE
ELIMINAZIONE DELLE INFORMAZIONI INUTILI A COSTRUIRE IL SIGNIFICATO DI UNA FRASE
DISTORSIONE
VISIVA
TATTILE
AUDITIVA
GENERALIZZAZIONE
SINTESI DI UN'ESPERIENZA
RENDERLA PREVEDIBILE LA PROSSIMA VOLTA
CONVINZIONI
PRENDERE COSCIENZA DELLE PROPRIE CONVINZIONI
AIUTA A FARE DELLE SCELTE
AD ESSERE CONGRUENTI
LE NEGAZIONI
DISTORCONO IL SIGNIFICATO
"SE DICI AD UN BAMBINO "NON ANDARE LI" LUI CI VA IMMEDIATAMENTE"
IL CERVELLO CANCELLA AUTOMATICAMENTE IL "NON"
RAPPRESENTAZIONE INTERNA
STATO
COMPORTAMENTO
RISULTATI
FISIOLOGIA
CAP. 3 IL TUO STATO INTERIORE
IL MODO IN CUI TI SENTI DENTRO DETERMINA IN LARGA MISURA I RISULTATI CHE OTTIENI
CIÒ CHE HAI NELLA MENTE DETERMINA IL MODO IN CUI TI SENTI
IL MODO IN CUI TI SENTI PUÒ MODIFICARE LA TUA FISIOLOGIA
E VICEVERSA
PUOI CAMBIARE IL MODO IN CUI TI SENTI OGNI VOLTA CHE VUOI
RICHIAMANDO RICORDI DI STATI POSITIVI
INTERPRETANDO UN RUOLO
IL TUO STATO DETERMINA IL TUO SUCCESSO
CAP. 4) LA TUA MENTE INCONSCIA
É TUTTO CIÒ CHE NON STAI PENSANDO COSCIENTEMENTE
È INCONSCIO
OGNI GENERE DI
APPRENDIMENTO
COMPORTAMENTO
CAMBIAMENTO
LA MENTE INCONSCIA NON PERCEPISCE LE NEGAZIONI
NON
MA
CAP. 5) CONVINZIONI POTENZIANTI
PRESUPPOSIZIONI DELLA PNL
CIASCUNO DI NOI HA IL SUO MODELLO DEL MONDO
PER ENTRARE IN RAPPORT CON UN'ALTRA PERSONA È NECESSARIO RISPETTARE IL SUO MODELLO DEL MONDO
IL SIGNIFICATO DI UNA COMUNICAZIONE È NELLA RISPOSTA CHE OTTIENI
NON ESISTE FALLIMENTO, SOLO FEEDBACK
LE RESISTENZE DEL PUBBLICO SONO UN SEGNO DI MANCANZA DI RAPPORT
NON ESISTE UN PUBBLICO CHE FA RESISTENZA, SOLO COMUNICATORI POCO FLESSIBILI
SE NON FUNZIONA FAI QUALCOSA DI DIVERSO
CAP. 6) FEEDBACK
FEEDBACK A SANDWICH
ENTRO CINQUE MINUTI DALL'AZIONE
AVETE FATTO BENE QUESTO
POTETE MIGLIORARE FACENDO QUEST'ALTRO
EVIDENZIA SOLO I RISULTATI POSITIVI
CAP. 7) STATI PER IMPARARE E INSEGNARE
IMPARARE
ESERCIZIO
POSIZIONE
SEDUTO COMODO
SPINA DORSALE DIRITTA
PIEDI SUL PAVIMENTO
SE PUOI
RILASSAMENTO AD OCCHI CHIUSI
TESTA,SPALLE,PETTO,ADDOME,GAMBE
RESPIRO ADDOMINALE
MENTE IN STATO ALFA/THETA
FISSA UN PUNTO DI FRONTE A TE
ALLARGA LA TUA PERCEZIONE
A QUELLO CHE VEDI INTORNO
A QUELLO CHE SENTI DIETRO E INTORNO A TE
TECNICA DEL MANDARINO
IMMAGINA UN MANDARINO SOPRA LA TESTA, FRA LE ORECCHIE
SCHIENA DIRITTA - CORPO RILASSATO
ATTENZIONE VIGILE
LA MENTE
ENTRA IN UNO STATO FLUIDO
TRANCE
DI APPRENDIMENTO ACCELERATO
INSEGNARE
RILASSATO, DISPONIBILE, CONSAPEVOLE
YOGA SUTRAS DI PATANJALI - 600 D.C.
2 YAMA NIYAMA
ESSERE CERTI CHE NON CI SIA NULL'ALTRO DI CUI PREOCCUPARSI NELLA PROPRIA VITA
ASANAM
ASSUMERE UNA FISIOLOGIA STABILE E METTERSI A PROPRIO AGIO
PRANAYAM
CONTROLLARE IL RESPIRO - CALMARE IL RESPIRO
PRATYAHARA
DISTOGLIERE L'ATTENZIONE PER UN MOMENTO E PORTARLA DENTRO DI SE'
DHARANA
FOCALIZZARE L'ATTENZIONE SU UN SINGOLO PUNTO - PRENDERE UN PUNTO DI RIFERIMENTO
DHYANA
LASCIARE CHE LA PROPRIA CONSAPEVOLEZZA SI ESPANDA
SAMADHI
DIVENTARE UNA COSA SOLA (CON LA STANZA)
BILANCIATA
SPOSTA LE MANI DAL PETTO ALL'ALTEZZA DEI FIANCHI E MUOVILE LENTAMENTE VERSO L'ESTERNO DA ENTRAMBI I LATI.
FERMA IL MOVIMENTO ALLA VITA COME SE TI FOSSI APPOGGIATO
OTTENERE IL CONTROLLO DEL GRUPPO
FISIOLOGIA DELL'APPIANATORE
COMUNICAZIONE CORPOREA CHE SIGNIFICA: IO HO IL CONTROLLO
DOPO AVERLA PRESA DARE FRASE AFFERMATIVA: ORA COMINCIAMO, O OGGI SIAMO QUI PER QUESTO, ORA POTETW COMINCIARE A FARE QUESTO...
CAP. 8 RAPPORT
PROCESSO CHE TI PERMETTE DI COMUNICARE E CREARE UN LEGAME CON LA MENTE INCONSCIA DEL TUO PUBBLICO
ACCETTAZIONE ACRITICA
QUANDO LE PERSONE HANNO CARATTERISTICHE SIMILI SI PIACCIONO
ENTRARE IN SINTONIA
USA LE STESSE PAROLE
USA LO STESSO TONO,TIMBRO E VOLUME DI VOCE
SE PARLI CON UNA DONNA PIÙ ALTO, VICEVERSA PIÙ BASSO, SENZA ESAGERARE
RALLENTA O ACCELERA PER ADATTARTI ALL'INTERLOCUTORE, ED USA LO STESSO RITMO
LA VOCE ARRIVA
DALLA TESTA
DAL CUORE
DALLA PANCIA
ASSUMI LA STESSA FISIOLOGIA
TESTA, SPALLE, SCHIENA, BRACCIA, MANI, BACINO E GAMBE
PORTAMENTO, POSIZIONE SEDUTA O IN PIEDI
RESPIRAZIONE
PETTO
SPALLE
ROMPERE IL RAPPORT
ANDARSENE
SPOSTARSI
USARE NEGAZIONI PER INTERROMPERE IL SIGNIFICATO
SONO D'ACCORDO MA...
COMUNICARE CON I DISADEGUANTI
COLUI CHE NON È MAI D'ACCORDO
PER COSTRUIRE IL RAPPORT
SINTONIZZARSI A LIVELLO FISICO
USARE LE STESSE PAROLE E CAPOVOLGERNE LA POLARITÀ
"NON CREDO CHE SARAI D'ACCORDO CON ME SU QUESTA COSA"
CON TONO INCREDULO
POI AGGIUNGER: "MA... " E DIRE QUELLO CHE PENSI
DELIMITARE LE OBIEZIONI AD UN PERIODO
"VISTA LA NOTEVOLE CAPACITÀ ANALITICA, PER FAVORE PRENDI NOTA DEI PUNTI CRITICI E RIPORTALI NEGLI ULTIMI CINQUE MINUTI DI OGNI SESSIONE.NEL FRATTEMPO ASCOLTA ATTENTAMENTE E PRENDI APPUNTI"
CAP. 9 ESSERE SE STESSI
È TUTTO CIÒ DI CUI HAI BISOGNO
RICONOSCERE LE PAURE
È NECESSARIO PER ELIMINARLE
NECESSARIO IDENTIFICARE COSA CI LIMITA DI FRONTE AD UN PUBBLICO
TIME LINE THERAPY ©
DI TED JAMES
IDENTIFICA IL MOMENTO IN CUI HA AVUTO PAURA
IDENTIFICA QUAL'ERA IL TUO STATO INTERIORE 15 MINUTI PRIMA DELLA PAURA
DA QUELLA PROSPETTIVA IL RICORDO SARÀ DIVERSO
MODIFICANDO LA PROSPETTIVA, MODIFICHERAI LA TUA REAZIONE ALL'EVENTO TRAUMATICO
COMPRENDI CHE TU HAI DECISO DI CLASSIFICARE L'EVENTO COME PAUROSO QUINDI PUOI CAMBIARE LA TUA DECISIONE.
CONSTATA CHE IL MOMENTO ATTUALE È SICURO, CHE SEI SOPRAVVISSUTO ALL'EVENTO
CAP. 10 ENERGIA
CONCENTRA LA TUA ATTENZIONE AL DI SOTTO DELL'OMBELICO , COME SE AVESSI UNA SFERA DI ENERGIA
NEL TAI-CHI SI CHIAMA DAN TIEN
NELLO YOGA SI CHIAMA HARA
SE MANGI CIBO CHE TI FA SENTIRE TONICO, ALLORA MANGIANE DI PIÙ, ED EVITA IL CIBO CHE TI FA SENTIRE STANCO
RESPIRAZIONE HA
DI ORIGINE HAWAIANA, POPOLO KAHUNA
INSPIRA PROFONDAMENTE CON IL NASO
ESPIRA CON LA BOCCA EMETTENDO IL SUONO HA-HA, IN TUTTA LA SUA LUNGHEZZA
RIPETILO PER QUALCHE MINUTO
L'ENERGIA SEGUE L'ATTENZIONE
QUANDO ESPANDI LA TUA CONSAPEVOLEZZA ALLA STANZA LA TUA ENERGIA RAGGIUNGE TUTTI I PRESENTI
CAP. 11 I CINQUE SENSI E IL TUO LINGUAGGIO
TUTTO IN UN MINUTO
ESERCIZIO:RACCONTA UN EPISODIO , IL SUO SIGNIFICATO ED I BENEFICI DELL'ASCOLTARLO
DATI I DIVERSI MODI DI RAPPRESENTARE LE INFORMAZIONI INPARA AD USARE LE PAROLE GIUSTE PER SODDISFARE TUTTI I CANALI
VISIVO
PREFERISCE PAROLE COME VEDERE, SEMBRARE E DESCRIZIONI PER IMMAGINI
MAGRO O OBESO, TESTA ALTA, SPALLE ALL'INDIETRO
RESPIRO DI PETTO, VOCE DI GOLA O DI TESTA
SGUARDO CHE GUARDA SOPRA/OLTRE
AUDITIVO
E' SENSIBILE A SUONI, MUSICA E STILE DI LINGUAGGIO SIMILE AL SUO.
POSTURA CON LA TESTA CHINA DA UN LATO. CORPORATURA DISARMONICA, TRA MORBIDO E SERRATO
RESPIRO A TUTTO TRONCO, VOCE MELODICA, RITRMICA VOLUME VARIABILE FRA GOLA ED ADDOME
SGUARDO A LIVELLO DELL'INTERLOCUTORE, CHE SI SI MUOVE DA UNA PARTE ALL'ALTRA, SPESSO DEVIATO IN BASSO O LONTANO PER ASCOLTARE
CINESTETICO
ASSOCIANO SENSAZIONI ALLE PAROLE E SONO CURIOSI DI PROVARE COLLEGAMENTI FRA LE COSE. PREFERISCONO UN LINGUAGGIO DIRETTO ED ESSERE TOCCATE
POSTURA CURVA, ARCUATA, TESTA E SPALLE ALL'INGIÙ, CORPO MORBIDO, PIENO, ROTONDO
RESPIRO ADDOMINALE, VOCE PROFONDA, ARIOSA LENTA
AL DI SOTTO DELLA ALTRE PERSONE, SGUARDO SPESSO RIVOLTO IN BASSO A DESTRA
AUDITIVO-DIGITALE
LOGICO RAZIONALE PORTATO PER LA SPECULAZIONE. VUOLE DATI E FATTI OGGETTIVI. RICHIEDE PAROLE "NEUTRE", COME PRINCIPIO, SIGNIFICATO E CHE COMUNQUE NON PREDILIGANO UN ALTRO SISTEMA SENSORIALE
BRACCIA INCROCIATE, POSTURA ERETTA, TESTA DRITTA, UNA MANO SULLA GUANCIA
VOCE MONOTONA, SERRATA, RISOLUTA
GUARDA DI SOTTECCHI SOPRA LA TESTA DEGLI INTERLOCUTORI, APPARE DISTACCATO E DISSOCIATO
PER ESPRIMERSI DAVANTI AD UN GRUPPO PUOI
USARE TERMINI NEUTRI, DA AUDITIVO DIGITALE, IN MODO CHE OGNUNO LI INTERPRETI COME VUOLE
SCHEMA DEL CARISMA
OPPURE USARLI TUTTI ALTERNATIVAMENTE
TOTNO DI VOCE BASSO
METAFORA, RACCONTO, DESIDERIO
CINESTETICO
K
VOCE UN PO' PIÙ ALTA E PIÙ VELOCE
MOTIVAZIONE, LOGOS
A
VOCE CON TONO PIÙ ALTO
IMMAGINI, SOGNI
V
...
POI ANCORA K
POSIZIONE
MEGLIO SPOSTATO DA UN LATO E LIEVEMENTE GIRATO PER ESSERE VISTO DAVANTI E DI LATO
LE VISIONI ASIMMETRICHE RISULTANO PIÙ INTERESSANTI RISPETTO A QUELLE FRONTALI
CAP. 12 USARE LO SPAZIO
PALCO
ID
IC
IS
INDIETRO
DD
DC
DS
DAVANTI
DESTRA
CENTRO
SINISTRA
PUBBLICO
DC=DIALOGO
DD=NUOVE INFORMAZIONI
ID=FINE ARGOMENTO
ANCORAGGIO
FAI UNA COSA SEMPRE NELLO STESSO POSTO
RICALCO
ORATORE PRECEDENTE
SE HA GIÀ STABILITO UN BUON RAPPORT
ALTRIMENTI CAMBIA
CARISMA
CANALI
CINESTETICO
K
AUDITIVO
A
VISIVO
V
POI DI NUOVO
K
TECNOLOGIA
VISIVA
SOLO PER LE COSE CHE IL PUBBLICO DEVE RICORDARE
CAP. 13 COMUNICAZIONE NON VERBALE
POSTURE
DI VIRGINIA SATIR
APPIANATORE
FISIOLOGIA SIMMETRICA, POSIZIONE ERETTA, MANI IN MOVIMENTI, PALMI RIVOLTI VERSO IL BASSO E SI ALLARGANO LATERALMENTE
"ECCO COME STANNO LE COSE" - " LA VERITÀ È QUESTA"
COMPIACENTE
FISIOLOGIA SIMMETRICA APERTA, PALMI RIVOLTI VERSO L'ALTO, CHE SI MUOVONO VERSO L'ALTO
"AIUTAMI" - "SONO APERTO" - "VOGLIO COMPIACERTI"
ACCUSATORE
ASIMMETRICO, SI SPORGE IN AVANTI E PUNTA IL DITO
"HAI SBAGLIATO" - "E' COLPA TUA"
COMPUTER
ASIMMETRICO, MANO SOTTO IL MENTO O BRACCIA CONSERTE, "POSIZIONE DEL PENSATORE" LOGICO-PRAGMATICO
"SONO L'AUTORITÀ" - "SONO RAZIONALE" - "IO VI PROPONGO I FATTI"
CONFUSIONARIO
FISIOLOGIA ASIMMETRICA, ANGOLARE SCONNESSA, INCONGRUA
"NON SO BENE" - "NON È COLPA MIA"
CAP. 14 IL SISTEMA 4MAT
STILI DI APPRENDIMENTO
METODO 4MAT | CATEGORIE PSICOLOGICHE
DOMANDA | PERCENTUALE | SISTEMA DI APPRENDIMENTO | KOLB | HONEY E MUNFORD | JUNG
PERCHE' | 35% | DISCUSSIONE | ASTRATTO | RIFLESSIVO | INTROVERSO
COSA | 22% | INSEGNAMENTO | ESPERIENZA CONCRETA | ATTIVO | ESTROVERSO
COME | 18% | COACHING | SPERIMENTAZIONE ATTIVA | PRAGMATICO | SENSIBILE
E SE | 25% | AUTO-SCOPERTA | OSSERVAZIONE RIFLESSIVA | TEORICO | PENSATORE
CAP. 15 STATI PER IL PUBBLICO
ENTRA TU STESSO NELLO STATO CHE VUOI PROVOCARE
CHIEDI ALLE PERSONE DEL PUBBLICO DI RICORDARE UNA SITUAZIONE DEL PASSATO IN CUI SI SONO TROVATE NELLA STATO CHE DESIDERI SUSCITARE
CHIEDI AL PUBBLICO SI IMMAGINARE UN TEMPO FUTURO IN CUI VIVRANNO LO STATO DESIDERATO
RACCONTA LORO UNA STORIA O UNA METAFORA
USA ESPERIENZE UNIVERSALI
SE IL FEEDBACK DEL GRUPPO NON È QUELLO CHE TI ASPETTI CAMBIA STORIA
CAP 16 STORIE CONCENTRICHE
PERCHÉ
PER DARE IL MESSAGGIO AL PUBBLICO: AVETE MOLTE COSE DA IMPARARE, NON CONOSCETE ANCORA TUTTO
COME
APRIRE STORIA RACCONTANDO IL 75-95%
ALL'INIZIO DEL CORSO
PRIMA DI UNA SESSIONE
CHIUDERE
A FINE SESSIONE
A FINE CORSO
MAI
SCRIVI LE TUE STORIE E MEMORIZZALE
CAP. 17 LA TUA PRESENTAZIONE
UN SINTETICO COSA - QUADRO GENERALE
PERCHÉ
APRI STORIA 1
APRI STORIA 2
APRI STORIA 3
COSA
COME
(E SE)
CHIUDI STORIA 3
CHIUDI STORIA 2
CHIUDI STORIA 1
CAP. 18 UNIRE TUTTO
USA LE COSE CHE HAI IMPARATO
FUNZIONANO, GLI AUTORI LE USANO CONTINUAMENTE