

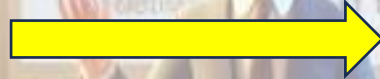
CORSO DI PUBLIC SPEAKING 2

**6° incontro
2025-26**



PARLEREMO DE...

IL MIO DISCORSO



**CREAZIONE DEL
DISCORSO FINALE**

AIKIDO VERBALE

**GESTIONE DEL
DISSENSO**



**COMUNICAZIONE NON VIOLENTA:
*Modello di M. ROSENBERG***



RIEPILOGO STRUTTURA DISCORSO IN PUBBLICO

1. INTRODUZIONE

- *DOMANDA*
- *CITAZIONE FAMOSA*
- *ESEMPIO*

3. CONCLUSIONE

- *TECNICA DELL'ECO*
- *TECNICA CITAZIONE*
- *TECNICA DELLA DOMANDA*

2. CORPO



- *ESEMPIO CRONOLOGICO (faccio riferimento al passato, presente e futuro)*
- *ESEMPIO SPAZIALE (il discorso segue una direzione, vedi la visita di un monumento)*
- *ESEMPIO CAUSA/EFFETTO o PROBLEMA/SOLUZIONE o ATTUALITÀ*
- *RACCONTI O ESEMPI O IMMAGINI, VIDEO, PPT*

Quindi:

Voce gialla: Amicizia



SIMPATIA - PRIMO APPROCCIO
INTRODUZIONE

Voce verde: Fiducia



EMPATIA
CORPO = CONTENUTO

Voce blu: Sicurezza



AUTOREVOLEZZA
CORPO

Voce rossa: Passione



AZIONE
CONCLUSIONE



**GESTIONE
DEL
DISSENSO**

AIKIDO

合氣道

VERBAL

AIKIDO

L'AIKIDO è un'arte marziale giapponese che applica il concetto orientale della **non resistenza**

*La corretta vittoria avviene quando si è riusciti a porre in atto la propria difesa **senza dover obbligatoriamente ricorrere all'offesa***



letteralmente *Via dell'armonia e dell'energia*

DALL'**AIKIDO** prendiamo per l'autodifesa verbale:

- Non rispondere alle provocazioni: *tacere o andare via*
- Fare un complimento inatteso. Es.: *Complimenti per la sua preparazione!*
- Cambiare discorso. Es.: *Sa cosa stavo pensando? Credo che questa estate sarà più calda della precedente*
- Assecondare l'altro. Es.: *Sì, dal suo punto di vista, ha ragione...*

ESEMPI

ATTACCO:

Quello che sta dicendo è una sciocchezza, la sua idea è improponibile!

AIKIDO VERBALE:

*Sì, mi rendo conto che **dal suo punto di vista** la mia idea sembri assurda. Che ne dice di analizzarla insieme per vedere dove non va?* (assecondare)

ATTACCO:

È molto pignolo, ci mette un secolo per esprimere un concetto!

AIKIDO VERBALE:

*È vero, tendo ad essere pignolo. D'altra parte **ammiro la sua schiettezza. È una sua dote** che vorrei sviluppare per me.* (complimento inatteso)

ESERCIZIO

RISPONDI CON L'AIKIDO VERBALE AI SEGUENTI ATTACCHI:

- Il suo discorso mi sembra disorganizzato e poco chiaro!

- Quello che dice è interessante in teoria ma sembra che lei non abbia abbastanza esperienza per parlarne davvero.

- Non si vergogna a sostenere delle idee che danneggiano la persona?



A photograph of a savanna landscape at sunset. A large giraffe with a patterned coat is in the foreground, its head tilted down towards the camera. To its right, a smaller young giraffe stands looking towards the left. The background is filled with silhouettes of trees and a warm, golden light from the setting sun.

COMUNICAZIONE NON VIOLENTA

LA COMUNICAZIONE NON VIOLENTA DI ROSENBERG

- È un tipo di comunicazione ideato dallo psicologo Marshall Rosenberg, nel 1960
- Si basa sull'**empatia** e il **rispetto reciproco**
- Incoraggia l'**arte del dialogo**, della collaborazione e della comprensione
- Tenendo conto dei **bisogni e del sentire di tutti** i soggetti coinvolti
- Mira alla **risoluzione dei conflitti**

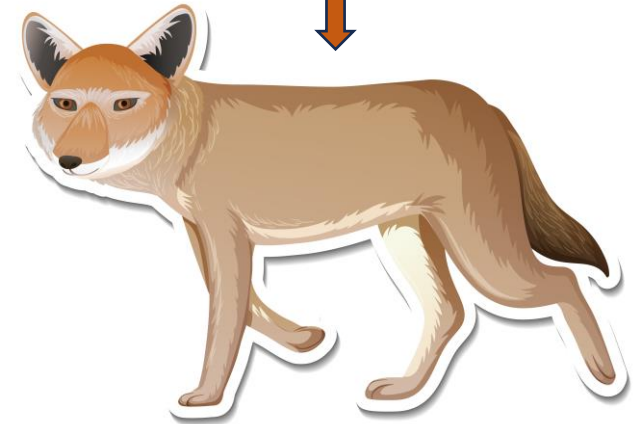
La **CNV** è chiamata anche:

“linguaggio giraffa” contrapposta al **“linguaggio sciacallo”**.



- ↓
- *Ha il cuore più grande*
 - *Un collo lungo*

- ↓
- **EMPATIA**
 - **VISIONE DALL'ALTO**
 - **NON GIUDIZIO**



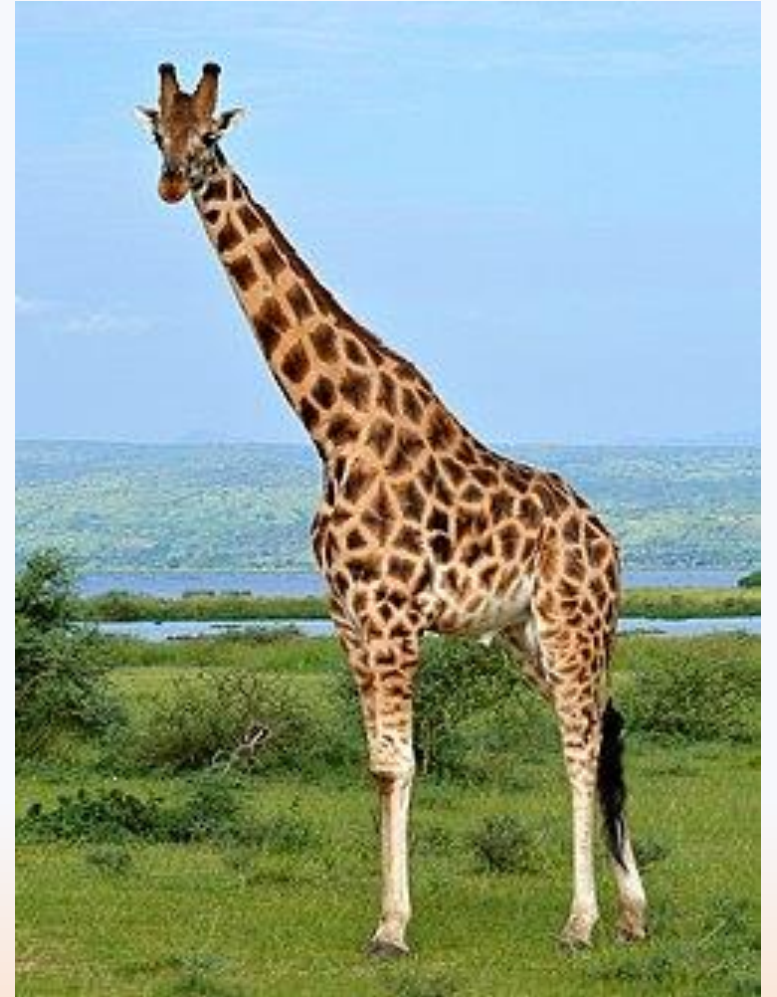
- ↓
- *Si muove rasoterra*
 - *Istinto di attacco e difesa*

- ↓
- **GIUDIZIO**
 - **CRITICHE**
 - **ETICHETTE**

DA RICORDARE:

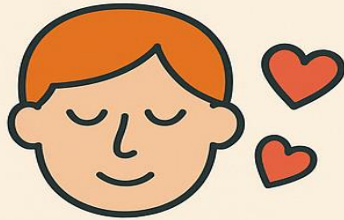
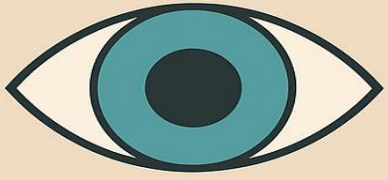
non esistono
"persone sciacallo"

**Lo sciacallo, in fondo,
è una "giraffa con un
problema di
linguaggio" che sta
urlando un bisogno
insoddisfatto in modo
aggressivo**

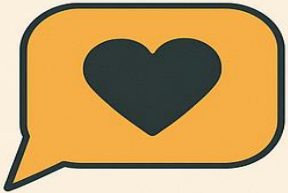


I 4 PILASTRI DELLA CNV per ottenere il linguaggio giraffa

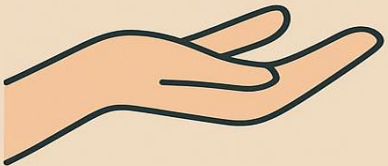
OSSERVARE



SENTIRE



BISOGNI



RICHIESTA

=

Descrivere i fatti senza giudizi

=

Esprimere i sentimenti che la situazione suscita, senza accusare

=

Riconoscere i bisogni, collegati ai sentimenti che vengono individuati

=

Formulare richieste precise e realizzabili in base ai bisogni trovati

In un incontro, una persona interviene e dice:

LINGUAGGIO SCIACALLO

Quello che sta dicendo è noioso e mi sembra di perdere tempo!



LINGUAGGIO GIRAFFA



OSSERVAZIONE: Mi sta dicendo che si sta annoiando e sta perdendo tempo

SENTIMENTO: Mi sembra che la sua attenzione sia calata e che stia provando noia

BISOGNO: Immagino che abbia bisogno di vedere qualcosa di più concreto che la interessa di più

RICHIESTA: Le chiedo di parlarne con calma, terminato l'incontro, che ne pensa?

LINGUAGGIO SCIACALLO:

*Non mi lascia
parlare mentre io
espongo la mia
idea, sono
infastidito!*

LINGUAGGIO GIRAFFA

OSSERVAZIONE: È infastidito perché non la
lascio parlare

SENTIMENTO: Forse si è sentito scoraggiato e
non ascoltato mentre parlava

BISOGNO: Evidentemente per lei è importante
sentirsi ascoltato e avere un dialogo
aperto

RICHIESTA: Che dice, facciamo un esercizio
pratico ora?

Esercizio

Rispondi agli **attacchi sciacallo** con il **linguaggio giraffa**

- Quello che sta dicendo non è corrispondente alla realtà, si vede che non è aggiornato

- È chiaro che sta perdendo tempo. Arrivi al punto o me ne vado!

- Pensa davvero che qualcuno crederà a questa sua idea assurda?



RIEPILOGO

AIKIDO VERBALE



- Mi difendo senza ferire l'altro

- È immediato

Linguaggio GIRAFFA **VS** Linguaggio SCIACALLO

- Comunicare i propri bisogni

- **4** pilastri: - OSSERVARE
- SENTIRE
- BISOGNI
- RICHIESTA

- Creare relazioni profonde



ESERCIZIO PER CASA

**ADOTTA L'AIKIDO VERBALE o
IL LINGUAGGIO GIRAFFA**
per gli attacchi
nei tuoi ambiti di
vita quotidiana



**«L'obiettivo della CNV non è cambiare
le persone e il loro comportamento
affinché facciano quello che vogliamo noi;
l'obiettivo è
stabilire relazioni basate
sull'onestà e l'empatia».**

M. Rosenberg