

Public Speaking 2

7° incontro

2025-2026

incambiamento.it

A photograph of a man and a woman in white shirts shaking hands, set against a yellow background with a black silhouette of a person. The image is framed with a torn-edge effect.

ASCOLTO E PERSUASIONE

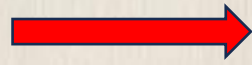
*CONVINCERE.
NON IMPORRE UN PENSIERO.
MA VINCERE INSIEME,
OGNI GIORNO.*

Fabrizio Caramagna

credits image : www.freepik.com

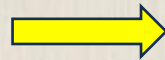
PARLEREMO DI...

**1. GESTIONE
DEL DISSENSO**



TECNICA DEL *SANDWICH*

2. LA PERSUASIONE



**I PRIMI *4* *PRINCIPI*
DELLA PERSUASIONE
di R. CIALDINI**

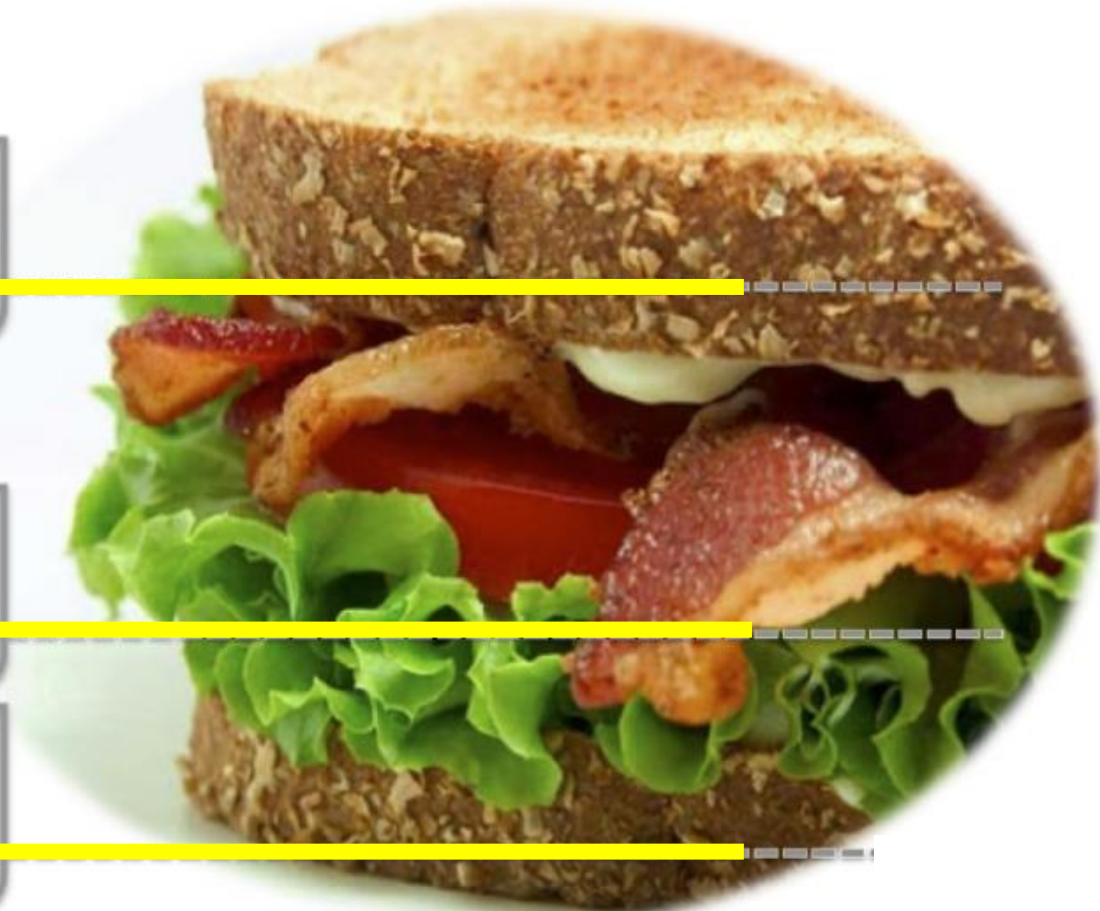
1. GESTIONE DEL DISSENSO

TECNICA DEL SANDWICH

**Ascolto e accolgo il
punto di vista diverso**

**Evidenzio la questione in
esame / critica costruttiva**

**Rinforzo positivo e
invito all'azione**



ESEMPIO DI UN *SANDWICH*

ES.: Una persona del pubblico interviene dicendo: *la sua presentazione è interessante ma è troppo teorica*

1. Ascolto e accolgo:

*Accolgo la sua osservazione **E** la ringrazio per averlo detto perché il mio scopo è quello di essere utile a voi.*

2. Evidenzio la questione – critica costruttiva:

***Sì**, questo argomento richiede una parte teorica necessaria per capire i concetti base, utili per la parte più pratica*

3. Rinforzo positivo e invito all'azione:

La ringrazio per il suo contributo e mi impegnerò a usare un linguaggio che sia tecnico ma, al contempo, facilmente comprensibile

PREPARIAMO UN SANDWICH con UNO di questi esempi

1. Una persona interviene e ti dice:
«Quello che sta dicendo è troppo tecnico!»

2. Un collega ti dice:
La tua presentazione è ben fatta ma è troppo lunga!

3. Sei il titolare dell'impresa e un tuo dipendente ha tenuto un discorso: *«È stato interessante ma hai avuto una cattiva gestione del corpo, niente sguardo democratico, troppi movimenti ecc.»*

2. PERSUASIONE



2. LA PERSUASIONE E I PRINDICIPI di R. CIALDINI

La ***persuasione*** = un'azione di convincimento che utilizza la "dolcezza" (*suavitas*), per ottenere l'adesione o il consenso dell'altra persona, anziché la costrizione

I principi della persuasione sono fattori psicologici che influiscono sulla nostra capacità di persuadere gli altri.

Uno dei più famosi studiosi della persuasione è lo psicologo ***Robert Cialdini*** che ha identificato **7 principi** psicologici chiave.

I 7 PRINCIPI DELLA PERSUASIONE DI CIALDINI



RECIPROCIÀ



**IMPEGNO E
COERENZA**



**RIPROVA
SOCIALE**



SCARSITÀ

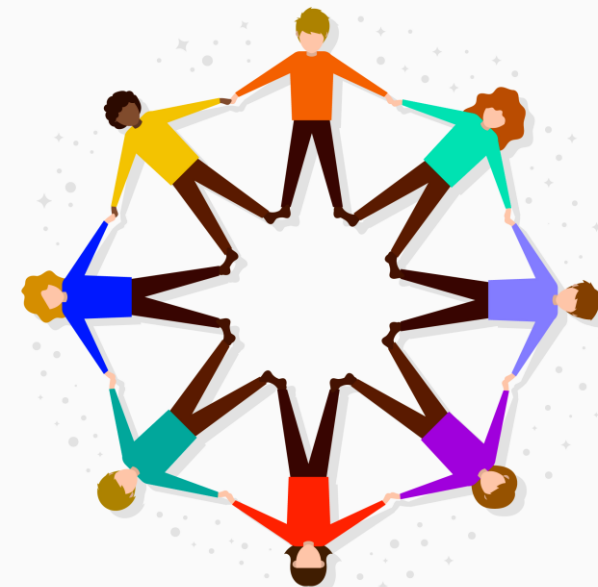


SIMPATIA



AUTOREVOLEZZA

+



UNITÀ



RECIPROCIITÀ

o regola del contraccambio:

Una persona si sente obbligata a restituire un favore, un dono

Vi offriamo questo corso sapendo che starete con noi sino alla fine



COERENZA E IMPEGNO

Una persona vuole apparire coerente con le sue idee e mantenere un impegno preso

Quanti di voi vorrebbero superare la paura di parlare in pubblico e imparare a gestire lo stress?



RIPROVA SOCIALE

Per scegliere o decidere qualcosa, seguiamo ciò che dicono o fanno gli altri per non sentirci diversi

In molti, oggi, non vogliono farsi più bloccare dalla paura di parlare in pubblico. Scegliere di superare questa paura è il 1° passo che tanti grandi professionisti hanno fatto!



SCARSITÀ

Ciò che è in quantità limitata appare più attraente

A fine incontro, dedicheremo 10' per rispondere a 3 domande specifiche. Sarà l'unico momento in cui potremo approfondire i vostri dubbi o curiosità

ESERCIZIO

Pensa a una situazione in cui devi convincere, in modo etico, un amico, un parente, un collega o più persone, della validità della tua proposta usando uno dei principi della persuasione di R. Cialdini, appena visti:

- *Reciprocità*
- *Coerenza / impegno*
- *Riprova sociale*
- *Scarsità*

RIEPILOGO

TECNICA DEL SANDWICH



1. ACCOGLIERE

2. - EVIDENZIARE IL FATTO
- CRITICA COSTRUTTIVA
- CORREZIONE

3. RINFORZO POSITIVO e
INVITO ALL'AZIONE

4 PRINCIPI DELLA PERSUASIONE



- **RECIPROCIÀ**
- **COERENZA/IMPEGNO**
- **RIPROVA SOCIALE**
- **SCARSITÀ**

ESERCIZI PER CASA

Esercitatevi con il tuo discorso finale, da presentare a giugno, utilizzando, se ritieni, uno dei **4 PRINCIPI DELLA PERSUASIONE**

Prova a preparare il **SANDWICH** in una situazione in cui vi è dissenso

**La differenza tra
manipolazione e persuasione
risiede nell'intento:
il bene dell'altro**

dal web

incambiamento.it