

Presentazione del volume

Robert B. Dilts

Come condurre una presentazione efficace.

Tecniche di programmazione neurolinguistica per strategie comunicative vincenti ad uso di trainer, docenti, manager, consulenti

FrancoAngeli, Milano 2006, 3^a ristampa 2014 (pag.192)

Presentazione del volume tratta da <http://www.francoangeli.it/>

È facile trovarsi a dover fare una presentazione in pubblico. Può succedere a scuola, in un'occasione di tipo sociale o per motivi professionali. Di fatto, le richieste dell'"era dell'informazione" rendono sempre più necessario e probabile il bisogno di "presentare qualcosa".

Per fare una presentazione efficace è necessario essere capaci di comunicare e relazionarsi con le altre persone, ma queste competenze, che sono di base, non vengono insegnate. Scopo di questo libro è fornire risorse e abilità chiave di tipo comunicativo e relazionale per effettuare una presentazione efficace.

Questo libro insegna a sviluppare queste capacità attraverso l'applicazione delle moderne tecniche della psicologia dell'apprendimento e della comunicazione estratte principalmente dall'ambito della Programmazione Neurolinguistica.

Gli strumenti presentati in questo libro sono utili per tutti i tipi di presentazione, e in particolare, ci si concentra sulle presentazioni per scopi didattici e formativi. È dunque un libro fondamentale non solo per i trainer e gli insegnanti, ma anche i manager, i consulenti e tutti coloro che hanno la necessità di condividere le proprie conoscenze e informazioni.

Il libro affronta le tre aree generali coinvolte nella realizzazione di una presentazione efficace in un contesto di apprendimento e cioè: (1) i principi base per costruire una strategia comunicativa efficace, (2) gli elementi per la pianificazione e la preparazione del materiale necessario per una presentazione efficace e (3) le tecniche necessarie per saper gestire i problemi e le dinamiche che sorgono all'interno di un gruppo o di un'*audience*.

Robert Dilts è uno dei maggiori autori mondiali sul tema della Programmazione Neurolinguistica fin dagli albori di questa disciplina. Ha applicato con grande successo la PNL ai campi della salute, dell'apprendimento e del lavoro, operando come consulente e trainer nei maggiori gruppi aziendali e professionali del mondo come: Hewlett Packard, Apple Computer e, in Italia, Fiat, Telecom Italia e Alitalia.

INDICE

Charlie John Fantechi, Introduzione

Prefazione

Parte I. Principi fondamentali per una presentazione efficace

Lo spazio problematico di una presentazione efficace

Abilità di presentazione e di apprendimento organizzativo;
Lo "spazio problematico" della presentazione in un contesto formativo;
Migliorare le abilità di presentazione;
Esercizio 1 - Individuazione delle abilità

Progettare una presentazione

Microstruttura dell'esperienza e dell'apprendimento: il modello TOTE;
L'influenza di differenti livelli di esperienza sull'apprendimento;
Livelli di apprendimento;
Definizione della struttura base di una presentazione;
Progettare una presentazione efficace;
Esercizio 2 - Progettare una presentazione efficace

Individuazione di canali rappresentazionali differenti

Rappresentare concetti ed idee;
Altri tipi di strategie rappresentazionali;
Creare prospettive multiple;
Esercizio 3 - Creare prospettive multiple

Strategie per la creazione di esperienze di riferimento

I processi dell'apprendimento;
Tipi di esperienze di riferimento;
"Ancorare" le esperienze di riferimento;
Stabilire ed ancorare esperienze di riferimento;
Esercizio 4 - Creare ed ancorare esperienze di riferimento

Parte II. Strategie per la creazione e l'implementazione di presentazioni efficaci

Valutare il gruppo

Alcune questioni relative alle presentazioni efficaci;
Applicazione delle capacità di osservazione nella comunicazione;
Indizi microcomportamentali;
Valutare il gruppo;
Esercizio 5 - "Calibrazione" e sviluppo delle capacità di osservazione

Abilità relazionali di base

Stabilire rapport con un gruppo;
Posizioni percettive fondamentali nella comunicazione e nelle relazioni;
Stabilire rapport con un gruppo costruendo la seconda posizione;
Esercizio 6 - Stabilire rapport con un gruppo costruendo la seconda posizione

Sviluppare abilità comunicative non verbali

Messaggi e metamessaggi;
Abilità comunicative non verbali di base per una presentazione efficace;
Usi degli indizi microcomportamentali;
Esercizio 7 - Comunicazione non verbale nella presentazione

Valutare e gestire il proprio stato interno

Performance efficace e stati personali;
Il cerchio dell'eccellenza": analisi microcomportamentali;

Esercizio 8 - "Cerchio dell'eccellenza" - Analisi microcomportamentali

Le fasi di preparazione di una presentazione

Fasi di pianificazione;

Fisiologia e ciclo creativo;

Condizioni di correttezza per la valutazione di un piano;

Esercizio 9 - Pianificare una presentazione;

Applicazione personale della strategia di pianificazione di Disney

Parte III. Gestione degli aspetti interpersonali di una presentazione

Gestire le interazioni con il gruppo

Gestire un gruppo;

Tipi di processo di gruppo e livelli di esperienza;

Atteggiamenti di base e filtri di esperienza: i modelli dei metaprogrammi;

Identificazione degli stili di pensiero di base;

Esercizio 10 - Identificazione degli stili di pensiero di base;

Abilità relative alla gestione di un gruppo;

Esercizio 11 - "Backtracking" ed ascolto attivo;

Abilità del linguaggio orientato verso il processo;

Ricalco e guida durante una discussione di gruppo;

Esercizio 12 - Ricalco e guida durante una discussione di gruppo

Gestire le resistenze o le interferenze

Motivazione e resistenza in relazione all'apprendimento;

Area delle convinzioni che influenzano la motivazione ad apprendere;

Abilità comunicative relazionali per la gestione delle resistenze e delle interferenze;

Alcuni principi per la gestione delle resistenze e delle interferenze;

L'osservazione all'interno di un gruppo;

Gestione dei differenti stili di pensiero all'interno di un gruppo

Conclusione. Principi per una presentazione efficace

Principi operativi per una comunicazione efficace;

Implicazioni del principio di flessibilità

Bibliografia