



1

Lo **stile, l'efficacia e l'energia** del tuo modo di comunicare e di proporti definiscono la tua credibilità, la tua autorevolezza e tua leadership nonché quella dell'azienda che rappresenti.

2

Esprimi le tue idee nel modo più **semplice, sintetico e chiaro**: conquisterai così l'attenzione, la disponibilità e la fiducia delle persone, riducendo le barriere e gli atteggiamenti antagonisti.

3

Assumi **posizioni nette**, evita giri di parole, espressioni stereotipate e generiche e superlativi fuori luogo.

4

Non utilizzare, per quanto possibile, la **forma negativa**, privilegia termini che inducano alla re-azione.

Se fai una "**diagnosi**" non dimenticare di proporre una "**cura**" che risulti concreta e praticabile.

Prepara e formula il tuo discorso secondo un percorso logico: **obiettivi, scenari, informazioni di base, esigenze ed opportunità, soluzione proposta, benefici attesi, sintesi conclusiva**.

Prevedi verifiche periodiche al termine di ogni fase che ti consentano di avere un **feedback** significativo.

5

Parla sempre in **prima persona** (io/noi) ed evita la forma impersonale: sarà un segno di assunzione di responsabilità.

Supera la contrapposizione (noi/voi) e favorisci il coinvolgimento (insieme potremo...).

6

DIVENTA UN COMUNICATORE AFFASCINANTE E CARISMATICO



7

Mantieni un approccio morbido sulle discordanze, **evitando il "no"** nei confronti di opinione a vantaggio di espressioni quali "**capisco il suo punto di vista**" e utilizzando domande che inducano l'interlocutore a rivalutare le sue certezze anziché sostenere caparbiamente le tue ragioni.

8

Fai ricorso a **esempi e metafore** per favorire la comprensione dei concetti che esprimi e rafforzarne il ricordo.

Utilizza uno stile espositivo che evochi **immagini, sensazioni ed emozioni**.

9

Varia **tono, ritmo e volume di voce** per facilitare l'ascolto, dare risalto ai contenuti primari rispetto a quello secondari e dare energia, senza eccessi, alle tue parole quando devi motivare le persone ad agire.

10

Sforzati di immaginare di essere tu il **destinatario delle tue parole**: quali modalità e stili ti avvicinerebbero e quali meno?

Sii naturale quando parli e sorridi per esprimere il piacere di confrontarti con i tuoi interlocutori, affinché possano dire o perlomeno pensare che colloquiare con te non è mai tempo sprecato!