SCHEDA DEL MODULO

Farsi ascoltare in riunione: parole e presenza

Modulo adattivo | ~20 min

Una buona idea sostenuta male scompare in riunione, e chi l'ha avuta finisce per tacere. Non la grande presentazione annuale: la presa di parola ordinaria, quella di tutti i giorni. È su questa che lavora il modulo: parole da sostituire, un respiro prima di parlare, la frase esatta da dire quando si viene interrotti. Affronta anche il primo ostacolo, quello che parla nella nostra testa prima della riunione.

OBIETTIVI DIDATTICI

01 Sostituire le parole che sminuiscono – «sì, ma», il condizionale, le scuse in apertura – con formulazioni che affermano.

02 Eliminare i preamboli, cioè le frasi che annunciano soltanto ciò che si sta per dire, e curare i primi dieci secondi.

03 Costruire la propria presenza con la postura, lo sguardo, il respiro e il silenzio scelto, in sala come in videochiamata.

04 Prendere la parola al momento giusto, mantenere il proprio spazio di fronte a un'interruzione e convincere il primo pubblico: sé stessi.

DESTINATARI

Chiunque voglia che le proprie idee siano ascoltate in riunione, in sala come in videochiamata.

- **Prerequisito:** nessuno

SVOLGIMENTO DEL MODULO

In autonomia, con un allenamento adattato a chi apprende.

1. **Autovalutazione**: su 9 dimensioni, per fare il punto sulle proprie pratiche e orientare l'allenamento.
2. **Video dell'esperto**: di 10 minuti, con 3 pause di riflessione.
3. **Casi pratici**: 2 primi casi scelti in base all'autovalutazione, poi altri 16 facoltativi. Ogni risposta riceve un riscontro didattico: i suoi effetti e una pista per migliorare.
4. **Impegno con una data**: un'azione da provare, scritta dal partecipante o scelta tra le proposte.
5. **Scheda promemoria da scaricare**: punti chiave, domande, impegno, note personali e checklist.

UN ESEMPIO TRA I CASI PRATICI PROPOSTI

Questo mese tre preventivi sono stati inviati ai clienti con un errore nelle dimensioni. Lucas, referente clienti, vuole proporre una breve checklist da spuntare prima di ogni invio. Nel giro di tavolo della riunione del team, Lucas ha due minuti per parlare. Che cosa deve dire Lucas per prima cosa?

VALUTAZIONE E COMPLETAMENTO

Soglia: 80%

Il punteggio tiene conto delle risposte ai casi pratici, dell'impegno formulato e, se previsto, delle attività di apprendimento complementari. Per completare il modulo servono un impegno e un punteggio di almeno 80%.

METODI & MODELLI

- Il metadiscorso – Z. Harris (1959), sviluppato da K. Hyland.
- Autoefficacia e dialogo interiore – A. Bandura (1977).
- Quadro Afthonios: griglia «parole spinate -> parole motore» + occupare il proprio spazio.

FONTI & RIFERIMENTI

- Albert Mehrabian, studi del 1967 sui messaggi emotivi incongruenti: quando le parole e il corpo si contraddicono, si crede al corpo
- Metadiscorso: nozione attestata in linguistica (Z. Harris, 1959; K. Hyland, Metadiscourse, 2005)
- «Parole spinate / parole motore»: terminologia diffusa nel coaching professionale
- Graham Bodie (2010) – comprendere e aiutare ad affrontare l'ansia di prendere la parola

Modulo creato da Afthonios.com.

Contenuto verificato il 11 novembre 2026