

Wine-Counseling: i 10 suggerimenti per fare un figurone parlando in pubblico

scritto da Lavinia Furlani | 8 Giugno 2021



Se ti riconosci in una di queste affermazioni, ti rassicuriamo subito: **la maggior parte di chi oggi ha successo, è partito con qualcuno di questi problemi.** Tutti abbiamo dei punti di forza e punti di debolezza: l'importante è conoscerli, avere consapevolezza, e darsi da fare per arricchirsi.

Ecco 10 consigli per avere successo nei tuoi public speaking:

1. **Preparati.** La preparazione riduce lo stress: tutto il tempo che dedicherai alla preparazione del tuo discorso è tempo guadagnato dal punto di vista emotivo. Sei tra quelle persone che trovano fertile il momento di massimo stress? E' un caso particolare, e per saperlo devi conoserti molto bene e aver già avuto esperienze in condizioni "estreme". In linea di massima, più sarai preparato, più saprai gestire l'ansia.

2. **Cerca di conoscere il tuo pubblico e individuare le aspettative** (non è vietato: puoi anche chiederle nell'apertura!). La domanda è un'arma potentissima, ti permette di capire chi hai davanti e di allinearti alla platea. Con la condizione che però ascolti la risposta: se in quel momento sei agitato, non sarà facile ascoltare davvero ciò che ci viene detto, perché la tua attenzione sarà rivolta a te stesso e al discorso che stai per fare.
3. **Mettiti nei panni di chi ti ascolta.** La capacità di sintonizzarci con lo stato emotivo e cognitivo dell'interlocutore richiede una buona dose di attenzione e sensibilità nell'accogliere i vissuti dell'interlocutore (anche quando possono divergere profondamente per esperienza, valori o idee dai nostri!)
4. **Accetta il fatto che non puoi comunicare tutto.** Nelle aziende spesso si pensa che sia tutto importante, che tutti i vini siano importanti e da raccontare, che i vari strati del terreno siano essenziali da citare, ma bisogna scegliere. Una cosa, due cose: è fondamentale che all'interlocutore rimanga solo la "punta dell'iceberg", in modo da creare interesse, da far nascere la curiosità di volerne saperne di più. Ha anche un effetto strategico: aumentare l'attrazione ed il coinvolgimento.
5. **Cerca il contatto oculare.** Nel caso di modalità digitale, guarda la webcam. Spesso è difficile, si viene attratti da sé stessi oppure si guarda un angolo dello schermo, ma disattivare la visione di te ti permette di dare considerazione alla webcam, permettendoti di dedicare attenzione all'altro.
6. **Registrati ogni volta che puoi, e poi riguardati.** È un feedback personale importantissimo, se poi ti giudichi

in maniera più obiettiva possibile, senza far scattare l'effetto dicotomico, quello che porta a penalizzarci totalmente ritenendo tutto fallimentare, oppure al contrario a valutare tutto perfetto. Devi salvare il buono e lavorare su ciò che per te è più carente.

7. **Dopo ogni presentazione fai una scheda di feedback personale**, magari sui vari punti (per esempio verbale, non verbale, paraverbale). Quando si cerca il massimo da un nuovo vino il metodo che si utilizza è il continuo miglioramento e perfezionamento: allo stesso modo va continuamente bilanciato e perfezionato il modo di comunicare in pubblico.
8. **Conosci i tuoi punti forza e debolezza.**
9. **Impara a valutare il contesto in cui sei, modulandoti in base ad esso.**
10. **Impara a vivere il silenzio.** Spesso esso fa paura, ci mette in una situazione di angoscia. Può invece essere utile sia per attirare l'attenzione, sia come veicolo comunicativo dello speaking.

Questi sono solamente alcuni presupposti base che analizziamo durante il nostro Campus sul Public Speaking, ma per approfondire questo argomento abbiamo organizzato per voi tanti altri incontri di formazione:

[Come parlare a nuovi buyer e colpire nel segno](#) – 16/17 settembre

[Public speaking](#) – 24 settembre

[Voglio lavorare nel mondo del vino](#) – 6 ottobre

[Campus Wine Village e le abilità invisibili](#) – 13/14 ottobre

[Campus export management](#) – 28/29 ottobre

Campus comunicazione – 9/10 novembre

Campus vendita – 16/17 novembre

Campus Hospitality – 23/24 novembre