

Sommario

| | |
|--|----|
| Prefazione | IX |
| Introduzione | 1 |
| Capitolo 1 | |
| La motivazione personale | 5 |
| <i>Stabilire obiettivi personali</i> | 7 |
| <i>L'alter ego del presentatore</i> | 7 |
| <i>Vedersi dall'esterno</i> | 8 |
| <i>Componenti principali del carattere</i> | 9 |
| Capitolo 2 | |
| Da dove partire | 13 |
| <i>Tipologie di presentazione</i> | 13 |
| <i>Presentatore offresi</i> | 17 |
| Capitolo 3 | |
| La domanda cruciale: di cosa parlare? | 21 |
| <i>Il pubblico prima di tutto</i> | 21 |
| <i>Elaborazione di modelli</i> | 22 |
| <i>Attualità</i> | 23 |
| <i>Ricerca effettiva di materiali e dati statistici</i> | 23 |
| <i>Individualità</i> | 24 |
| <i>Uso delle citazioni</i> | 25 |
| Capitolo 4 | |
| La fase di scrittura | 29 |
| <i>Il grande copione</i> | 29 |
| <i>Scrivendo s' impara</i> | 30 |
| <i>Appunti e note</i> | 30 |
| <i>Scrittura con PowerPoint</i> | 31 |
| <i>Le cinque fasi di scrittura di una presentazione valida</i> | 33 |
| Capitolo 5 | |
| La forza della narrazione | 39 |

| | |
|---|----|
| <i>I vantaggi della narrazione</i> | 40 |
| <i>Vero o falso?</i> | 41 |
| <i>Creazione di un'antologia personale</i> | 42 |
| <i>Come si racconta una storia</i> | 43 |
| Capitolo 6 | |
| L'uso dell'umorismo | 47 |
| <i>Le situazioni appropriate</i> | 47 |
| <i>Essere divertenti</i> | 49 |
| <i>Umore programmato e umorismo improvvisato</i> | 49 |
| <i>Effetti delle battute divertenti</i> | 50 |
| <i>Barzellette o aneddoti?</i> | 50 |
| <i>Cosa fare quando l'umorismo fallisce</i> | 51 |
| <i>L'arte di esagerare</i> | 55 |
| <i>Attualità</i> | 56 |
| Capitolo 7 | |
| PowerPoint: i pro e i contro | 55 |
| <i>I fondamenti di PowerPoint</i> | 56 |
| <i>La presentazione con PowerPoint</i> | 57 |
| Capitolo 8 | |
| Altri ausili visivi | 63 |
| <i>Lavagna a fogli mobili</i> | 63 |
| <i>Lavagna elettronica</i> | 65 |
| Capitolo 9 | |
| La prova | 67 |
| <i>La tecnica della prova</i> | 68 |
| <i>Consigli per la memoria</i> | 72 |
| Capitolo 10 | |
| Trovare la voce | 75 |
| <i>Volume</i> | 76 |
| <i>Sentimento</i> | 77 |
| <i>Ritmo</i> | 77 |
| <i>Riempitivi verbali</i> | 77 |
| Capitolo 11 | |
| L'apertura | 81 |
| <i>False partenze</i> | 82 |
| <i>La partenza negativa</i> | 83 |
| <i>Consigli infallibili per partire alla grande</i> | 84 |

Capitolo 12

| | |
|--------------------------------------|----|
| La chiusura | 89 |
| <i>Una chiusura pulita</i> | 89 |
| <i>Chiusura sopra le righe</i> | 90 |
| <i>Eliminare il superfluo</i> | 90 |
| <i>Infondere passione</i> | 91 |
| <i>A discorso finito</i> | 91 |
| <i>Applauso</i> | 92 |

Capitolo 13

| | |
|--|----|
| Il controllo dei nervi | 95 |
| <i>Antidoto al nervosismo – che cosa occorre</i> | 97 |
| <i>Linguaggio del corpo</i> | 98 |

Capitolo 14

| | |
|---|-----|
| La gestione del pubblico | 101 |
| <i>Paura del pubblico</i> | 102 |
| <i>Bando alle critiche</i> | 102 |
| <i>Perfezionamento delle capacità personali</i> | 103 |
| <i>Interazione con il pubblico</i> | 104 |

Capitolo 15

| | |
|---------------------------------------|-----|
| Lo spazio per le domande | 107 |
| <i>Gli aspetti negativi</i> | 107 |
| <i>Consigli per il successo</i> | 108 |

Capitolo 16

| | |
|--|-----|
| Aspetti pratici della preparazione | 111 |
| <i>Apparenza fisica</i> | 111 |
| <i>Attrezzatura</i> | 113 |

Capitolo 17

| | |
|--------------------------------------|-----|
| La vigilia della presentazione | 119 |
| <i>Conto alla rovescia</i> | 119 |
| <i>Gli imprevisti</i> | 121 |

Capitolo 18

| | |
|--|-----|
| La presentazione ridotta all'essenziale | 125 |
| <i>Come superare la paura del pubblico</i> | 126 |
| <i>Aprirsi al successo</i> | 127 |
| <i>Consigli avanzati per la memoria</i> | 129 |
| <i>Creazione di materiale standard</i> | 131 |

Capitolo 19

| | |
|--|-----|
| Interazione avanzata | 135 |
| <i>Il problema del feedback</i> | 135 |
| <i>I pericoli dell'interazione</i> | 136 |
| <i>L'utilità dell'interazione</i> | 136 |
| <i>Alcune tecniche per l'interazione</i> | 137 |
| <i>Incitamento all'interazione</i> | 141 |

Capitolo 20

| | |
|--|-----|
| Verifica dei progressi | 143 |
| <i>Ognuno è giudice di sé stesso</i> | 143 |
| <i>Revisione in video</i> | 144 |
| <i>Buoni amici e colleghi gelosi</i> | 144 |
| <i>Reazione del pubblico</i> | 145 |
| <i>Incarichi futuri</i> | 145 |
| <i>Riscontro formale</i> | 145 |

Capitolo 21

| | |
|---|-----|
| Presentatori in azione | 149 |
| <i>A lezione di confidenza</i> | 149 |
| <i>Valore aggiunto</i> | 152 |
| <i>Struttura</i> | 153 |
| <i>Persuasione</i> | 154 |
| <i>Presentare sotto pressione</i> | 156 |
| <i>Redazione</i> | 156 |

Capitolo 22

| | |
|---|-----|
| I prossimi passi | 159 |
| <i>Al di là della pratica</i> | 159 |
| <i>La proiezione di sé</i> | 160 |
| <i>Gli strumenti del mestiere</i> | 160 |
| <i>Il personaggio</i> | 161 |
| <i>Frequenza</i> | 162 |
| <i>Familiarità</i> | 163 |
| <i>Per concludere</i> | 163 |