

Positività

Tavola sinottica

Titolo	Obiettivi	Descrizione	Valutazione e riflessione
Sei strategie per fare una buona impressione	<ul style="list-style-type: none">• Capacità di presentazione• Competenze comunicative• Capacità di negoziazione• Consapevolezza di sé• Autocontrollo <p><u>Livello di difficoltà:</u> Avanzato</p>	Questa attività di gruppo è ispirata alle teorie di Dale Carnegie e cerca di aiutare gli studenti ad adottare una serie di strategie che permettano loro di fare una buona impressione in ogni situazione.	Al termine di questa attività, gli studenti impareranno a conoscere i le sei strategie chiave che consentiranno loro di migliorare il proprio modo di interagire con gli altri, acquisire fiducia in loro stessi e nelle proprie competenze che permetteranno loro di avere successo nella loro vita personale e professionale.

Nome dell'attività:	Sei strategie per fare una buona impressione
Durata:	(45 minuti)
Tipo di attività:	Attività di gruppo
Livello di difficoltà:	Avanzato
Obiettivi (competenze da sviluppare):	<ul style="list-style-type: none"> • La presente attività insegna agli studenti a presentarsi sotto una luce positiva in diverse situazioni seguendo sei semplici strategie. • Queste promuovono l'instaurazione di rapporti positivi, fondamentali per condurre una vita serena. • Il metodo può essere utilizzato in ambito professionale o applicato alla propria vita privata. Le sei strategie aiuteranno gli studenti a instaurare dei rapporti significativi, quindi a migliorare la propria autostima e capacità di comunicare in maniera efficace. Doti che consentono di condurre una vita personale e professionale di successo. • L'attività mira a potenziare le competenze comunicative e la capacità di negoziazione e presentazione degli studenti, nonché ad accrescere la loro consapevolezza e autocontrollo.
Istruzioni:	<p><u>Occorrente:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Penne e matite • carta • scenari <p><u>Procedura da seguire:</u></p> <p>Presenta agli studenti la teoria su cui si fonda il manuale di Dale Carnegie <i>How to Win Friends and Influence People</i> che fornisce alle persone dei semplici consigli per comunicare con gli altri in vari contesti, presentarsi sotto una luce positiva e migliorare la propria produttività, efficienza, popolarità e autostima. Le strategie qui riportate possono essere estremamente utili nella ricerca di un'occupazione, a chi svolge dei lavori a contatto con il pubblico (servizi alla clientela, settore commerciale, sociale e dell'insegnamento, ecc.) e a chi cerca di adattarsi a un nuovo ambiente.</p> <p>Presenta agli studenti l'elenco delle sei <i>semplici strategie per fare una buona impressione</i> accompagnato da una breve descrizione.</p>

Provare un interesse autentico per gli altri. "È possibile instaurare nuove amicizie in pochi mesi mostrandosi interessati agli altri e incuriosendoli a loro volta." Questo è l'unico modo per creare dei rapporti di amicizia duraturi.

Sorridere. La felicità non dipende da circostanze esterne, ma da atteggiamenti interiori. Inoltre, il sorriso invita le altre persone ad avvicinarsi a te poiché indice di un'apertura.

Ripetere almeno 2 o 3 volte il nome del proprio interlocutore. È opportuno ricordare il valore che ciascuno attribuisce al proprio nome. Ricordando il nome del nostro interlocutore riusciamo a farlo sentire importante e apprezzato.

Essere bravi ad ascoltare. Incoraggia gli altri a parlare di sé. Il modo più semplice per divenire dei bravi conversatori è quello di imparare ad ascoltare. Spesso, le persone non vogliono sentire consigli o opinioni, hanno solo bisogno di essere ascoltate.

Parlare di argomenti che interessano i propri interlocutori. Così facendo, si sentiranno apprezzati e saranno spinti ad adottare lo stesso atteggiamento.

Fare sentire sinceramente importante il proprio interlocutore. L'idea è quella di trattare gli altri nel modo in cui vorremmo essere trattati. Tutti amano sentirsi importanti e apprezzati.

Valutazione e riflessione:

Serviti di un gioco di ruolo nel corso della presentazione per mostrare l'efficacia delle strategie proposte. Scegli uno degli scenari proposti e stampalo per distribuirlo agli studenti. Gli scenari ti permetteranno di dimostrare tutti e sei le strategie. Al termine del gioco di ruolo avvia una discussione fra gli "attori" e gli osservatori.

Spunti di discussione:

- Come valutate questa attività?
- Che sentimenti avete provato nel corso della conversazione?
- Quale delle sei strategie preferite?
- Quali pensate di adottare nel vostro modo di comunicare con gli altri?
- Di quali strategie vi servite nella vostra vita di ogni giorno?

Mostra loro una serie di video che illustrano la teoria di Dale Carnegie

*How to Make a Good First Impression | How to Win Friends & Influence People
Animated Book Summary #5*

<https://www.youtube.com/watch?v=pzWWc8Nad88>

Dale Carnegie – A Simple Way to Make a Good First Impression – Audiolibro:

<https://www.youtube.com/watch?v=QFyt6WCZ2i8>

How to Win Friends and Influence People by Dale Carnegie | Recensione del libro:

<https://www.youtube.com/watch?v=0uMZi1gc0Nc>

Chiedi agli studenti di applicare tali strategie e di valutarne i risultati, se lo desiderano potranno anche scrivere una relazione da consegnarti in modo da incoraggiare altri momenti di riflessione.

Riferimenti bibliografici e sitografici

Carnegie, D. (1998). How to Win Friends and Influence People. Gallery: New York.

Risorse aggiuntive:

Allegato: Sei strategie per fare una buona impressione (Scenari per l'esercitazione dei consulenti/
Scenario per l'esercitazione degli studenti)

ALLEGATO:

SCENARIO PER I CONSULENTI

6 strategie per fare una buona impressione

Provare un interesse autentico per gli altri

Sorridere.

Ripetere almeno 2 o 3 volte il nome del proprio interlocutore

Essere bravi ad ascoltare

Parlare di argomenti che interessano il proprio interlocutore

Fare sentire sinceramente importante il proprio interlocutore

Scenario per il gioco di ruolo

Una studentessa entra nel tuo ufficio, è la prima volta che la incontri – è stato il tuo assistente a fissare un appuntamento via telefono.

Si chiama Sara, ha sedici anni e ha bisogno del tuo aiuto per affrontare alcune questioni personali. Pensa che queste possano influire negativamente sulla sua scelta del corso di laurea. Il tuo obiettivo è quella di metterla a suo agio, farla sentire apprezzata e creare uno spazio sicuro in cui possa aprirsi e condividere con te le sue perplessità.

Consulente: Buongiorno, mi chiamo Ian!

*(porgi la tua mano e assicurati di **sorridere in maniera sincera**)*

Suggerimenti per il consulente: *Non pensare che la studentessa sappia come ti chiami solo perché sei il consulente scolastico. È importante che tu ti presenti per rompere il ghiaccio, mostrarle che siete uguali e che non ti consideri in una posizione di potere a causa della tua età o della tua autorevolezza.*

Sara: Buongiorno, mi chiamo Sara!

Consulente: Felice di conoscerti, Sara!

(non dimenticare di sorridere)

Consulente: Allora, Sara, parlami un po' di te. Quali sono le tue materie preferite?

(Ricordati di chiamarla per nome quando opportuno)

Sara: Be', la mia materia preferita è la storia dell'arte, ma mi piacciono anche la storia, la biologia e la letteratura inglese.

Consulente: Fantastico! Storia dell'arte, storia, biologia e letteratura mi sembra un'ottima combinazione!

(È importante ripetere ciò che i tuoi interlocutori hanno detto per mostrare loro che presti attenzione alle loro parole)

Sara: Sì, anch'io la penso così! C'è molto da studiare, perché sono tutte materie teoriche, ma a me piace molto.

Consulente: Sì, certo! È saggio scegliere delle discipline per le quali si prova un certo interesse. E cosa mi dici dei tuoi hobby? Che cosa fai nel tuo tempo libero?

Sara: Prendo delle lezioni di arte, storia e tennis ogni settimana. Nel mio tempo libero mi piace andare a fare shopping, dipingere, creare abiti, leggere libri e riviste di moda.

Suggerimenti per il consulente: *Non dimenticare di praticare l'“**ascolto attivo**” mentre parli con gli studenti. Fa' in modo che la studentessa capisca di avere tutta la tua attenzione.*

Suggerimenti per l'ascolto attivo:

- **Ascolta con tutto il tuo essere. Elementi del linguaggio non verbale che mostrano la tua attenzione: mantenere il contatto visivo/annuire/sorridere/protendersi verso il proprio interlocutore.**
- **Sii conscio/a del tuo linguaggio del corpo, adotta una postura aperta/rilassa le spalle/non muoverti nervosamente.**
- **Poni delle domande ogniqualvolta tu abbia bisogno di chiarimenti o utilizza dei gesti che mostrano che tu sei interessato/a alla conversazione/ ripeti o**

parafrasa le parole dell'interlocutore per mostrare di aver compreso quanto detto.

- **Serviti di brevi frasi come “Capisco”, “Lo so”, “Certo”, “Grazie” o “D'accordo”.**

Qualcuno bussa alla porta. Un'insegnante entra irritata nella stanza dicendo di aver beccato due studenti a inviarsi messaggi, ridere e disturbare mentre lei stava svolgendo una lezione in preparazione del compito in classe della prossima settimana. È arrabbiata e insiste che tu convochi immediatamente i due studenti perché continuano a disturbare l'andamento della lezione.

Susanna, l'insegnante: Ian devi convocare immediatamente Giuseppe e Caterina. Non ce la faccio più! Il preside è in riunione e non posso gestire da sola la situazione in questo momento. Sto svolgendo una sessione di preparazione per il compito della prossima settimana. Devo rispondere alle domande degli studenti e Giuseppe e Caterina continuano a disturbare i compagni.

Consulente: Susanna, capisco la situazione e proprio per questo desidero poterti dare tutta la mia attenzione e verrò non appena mi sarà possibile. Tuttavia, al momento, come vedi, c'è una sessione di *counselling* con una studentessa in corso, per cui ti chiedo gentilmente di mandarmi Giuseppe e Caterina fra 35 minuti.

Susanna: D'accordo, va bene! Ci vediamo dopo!

Consulente: Grazie!

Consulente: Allora, Sara, stavi dicendo che ti piacciono l'arte, la moda e la storia. Sembra che tu abbia un'inclinazione verso le attività creative e artistiche. Non è così?

Sarah: Sì, certo! Sin da quando ero bambina, mi sono sempre piaciuti i colori brillanti, creare dei piccoli oggetti e sperimentare utilizzando materiali diversi.

Consulente: Capisco! Mi sembri anche una persona piuttosto attiva ed energica! Hai dei problemi a conciliare i tuoi obblighi scolastici con i tuoi interessi?

Sarah: Sì, è proprio di questo che le volevo parlare. A volte mi sento sopraffatta da tutti i miei impegni e credo di non farcela.

Consulente: Capisco. Che cosa intendi quando dici di sentirti “sopraffatta”? Sapresti farmi un esempio?

SCENARIO PER GLI STUDENTI

6 strategie per fare una buona impressione

Provare un interesse autentico per gli altri

Sorridere.

Ripetere almeno 2 o 3 volte il nome del proprio interlocutore

Essere bravi ad ascoltare

Parlare di argomenti che interessano il proprio interlocutore

Fare sentire sinceramente importante il proprio interlocutore

Scenario per il gioco di ruolo

Denise sta per partecipare a un colloquio conoscitivo.

Il suo obiettivo è quello di fare una buona impressione e mostrare al selezionatore che è davvero interessata alla posizione offerta, è attenta alle procedure e apprezza il tempo e l'attenzione che le viene dedicata.

Selezionatore: Buongiorno, mi chiamo Marco!

Denise: Buongiorno, io mi chiamo Denise!

*(porgi la tua mano e assicurati di **sorridere in maniera sincera**)*

Marco: Felice di conoscerti, Denise! Allora, Denise parlami un po' di te. Per quale ragione, hai scelto di candidarti?

Denise: Felice di conoscerla, Marco. Ho letto il vostro annuncio su Ineedajob.com e ho deciso di inviare il mio curriculum perché ho sempre voluto lavorare nel settore delle vendite,

(Ricordati di chiamarlo per nome quando opportuno)

(Sottolinea i tuoi interessi in modo da incuriosire i selezionatori che desiderano vedere lo stesso entusiasmo nei propri colleghi).

Marco: Sono lieto di sentirlo! Penso che una persona davvero interessata al settore delle vendite sia perfetta per la posizione di responsabile delle vendite. Mi chiedo, però, per quale ragione una persona tanto giovane sia interessata a questo argomento?

Denise: Bene, io sono sempre stata affascinata dal modo in cui un prodotto viene pubblicizzato in base al target di riferimento e dalle strategie utilizzate dai venditori per attirare i clienti. Penso che questo lavoro possa darmi l'opportunità di osservare queste cose da vicino.

(È importante ripetere ciò che i tuoi interlocutori hanno detto per mostrare loro che presti attenzione alle loro parole)

Marco: Sì, è vero! Questi sono i compiti di un responsabile delle vendite! Sono felice che tu sia interessata proprio a queste mansioni. In realtà, il tuo ruolo prevede, per l'appunto, la promozione di prodotti specifici su indicazione dei dirigenti, informare i clienti riguardo a sconti e promozioni e sviluppare strategie di vendita efficaci da sola o all'interno di un gruppo di lavoro.

Suggerimenti: *Non dimenticare di praticare l'“**ascolto attivo**” mentre parli con gli studenti. Fa' in modo che la studentessa capisca di avere tutta la tua attenzione.*

Suggerimenti per l'ascolto attivo:

- **Ascolta con tutto il tuo essere. Elementi del linguaggio non verbale che mostrano la tua attenzione: mantenere il contatto visivo/annuire/sorridere/protendersi verso il proprio interlocutore.**
- **Sii conscio/a del tuo linguaggio del corpo, adotta una postura aperta/rilassa le spalle/non muoverti nervosamente.**
- **Poni delle domande ogniqualvolta tu abbia bisogno di chiarimenti o utilizza dei gesti che mostrano che tu sei interessato/a alla conversazione/ ripeti o parafrasa le parole dell'interlocutore per mostrare di aver compreso quanto detto.**
- **Serviti di brevi frasi come “Capisco”, “Lo so”, “Certo”, “Grazie” o “D'accordo”.**

Marco: Pensi di poterlo fare? Hai maturato delle esperienze in questo settore?

Denise: Non ho alcuna esperienza, ma sono sicura che con il vostro aiuto, la mia abnegazione e la mia forza di volontà potrò svolgere il mio compito con successo.

(Ricorda di mostrare di conoscere il loro ruolo all'interno della procedura e che sei pronto/a ad ascoltarli).

SUCCESS: Utilizzare e Coltivare caratteristiche positive e competenze occupazionali

Marco: Sì, certo! Sappiamo che esiste una curva di apprendimento e siamo pronti ad accoglierti e a fornirti tutto il supporto di cui hai bisogno.

Denise: Che bello sentirti dire! Non tutte le imprese adottano questo approccio! Può essere difficile adattarsi a un nuovo contesto e credo che sia importante trovare dei colleghi pronti a sostenerti.

(Poni in evidenza quanto per te sia importante sapere che potrai ricevere il sostegno dei colleghi)

Marco: Grazie per averlo notato! Temo che il tempo a nostra disposizione sia finito. È stato un piacere conoscerti Denise e adesso uscendo il mio assistente le fornirà tutte le informazioni per prepararsi al secondo colloquio.

Denise: Lo stesso vale per me! La ringrazio per il tempo che mi ha dedicato e non vedo l'ora di rincontrarla!