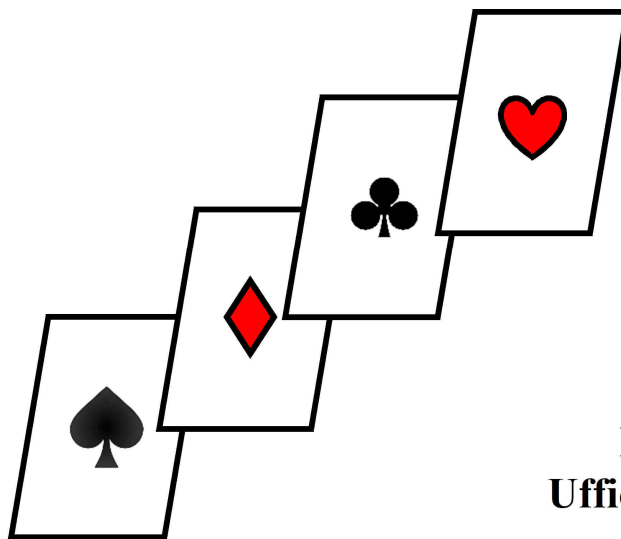
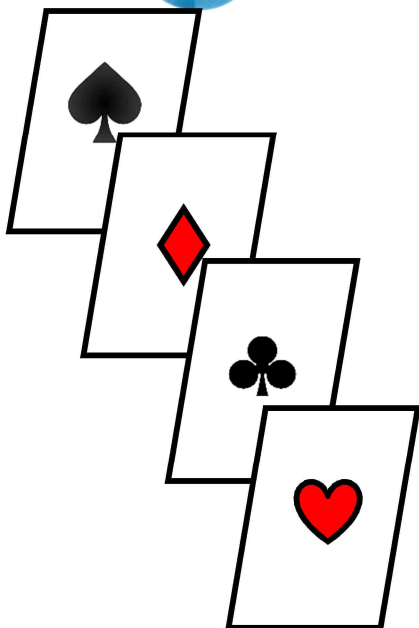




Istituto Zooprofilattico Sperimentale  
del Lazio e della Toscana M. Aleandri

# L'utilizzo delle carte nell'attività formativa



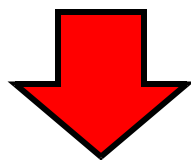
**Miriam Colantonio**  
**Ufficio di Staff Formazione**





Istituto Zooprofilattico Sperimentale  
del Lazio e della Toscana M. Aleandri

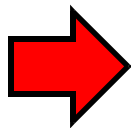
Per facilitare l'apprendimento continuo, soprattutto negli adulti, si può ricorrere ad alcune metodologie e/o approcci che considerano come nucleo della formazione non tanto il contenuto da trasmettere, ma il QUID, cioè il **valore dell'esperienza** per trasferire efficacemente una **conoscenza** o un **nuovo comportamento**.



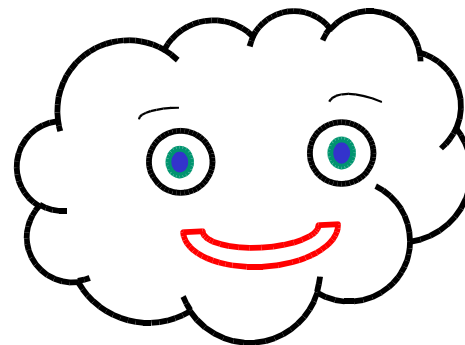
**totale coinvolgimento della persona**, con le sue esperienze, conoscenze capacità



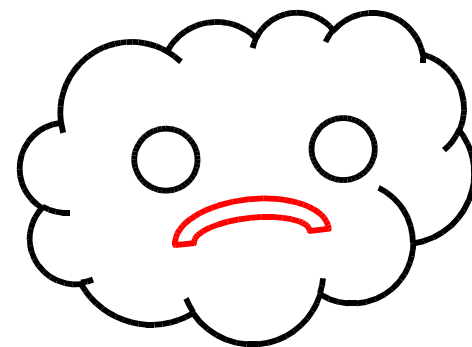
Quando siamo **coinvolti** e magari anche «**costretti**» a cambiare le nostre convinzioni



**fase di apprendimento**



Viceversa nel caso in cui **ascoltiamo** solo nozioni, **informazioni**, e **non trasformiamo** il tutto in azione, tenderemo a **dimenticare**.



Le carte possono essere utilizzate nell'attività di formazione (esperenziale metaforica) a seconda degli obiettivi e finalità che si intendono realizzare.

Trasformare i momenti di esperienza in formazione.

Coinvolgere i partecipanti in prima persona durante l'attività formativa, nell'acquisizione di nozioni e contenuti e rapportarli all'ambiente di lavoro, in modo da consolidare le competenze trasversali e specifiche e potenziare le relazioni all'interno di un gruppo di lavoro



## La Formazione Esperienziale Metaforica (FEM) ?????



metodologia basata sull'integrazione tra il gioco e/o una espressione artistica e/o sportiva (elemento ludico-ricreativo) e la metafora, utilizzata al fine di potenziare l'apprendimento diretto ed efficace.

...un'esperienza con forte coinvolgimento, a cui fa seguito un'analisi critica su quanto vissuto (debriefing) al fine di individuare dei punti di apprendimento.



Si può ricorrere a questa metodologia per:

- Competenze trasversali (relazionali, comunicative ed emotive per dipendenti e manager)
- Selezione e formazione dei talenti
- Formazione manageriali su leadership e delega
- Teamwork
- ...e molto altro





Istituto Zooprofilattico Sperimentale  
del Lazio e della Toscana *M. Aleandri*

## Vantaggi ?????

- Flessibilità nella progettazione degli interventi;
- Coinvolgimento dei lavoratori;
- Efficacia nel trasmettere competenze organizzative e in alcuni casi anche tecniche;
- Facilitazione di dinamiche di relazione e di gruppo;
- Capacità di rimuovere maschere e sovrastrutture;
- Maggiore apprendimento e maggior acquisizione di conoscenze e competenze





Istituto Zooprofilattico Sperimentale  
del Lazio e della Toscana *M. Aleandri*

# Public Speaking

## CICERO







# 1° COSA SONO

- Cicero è uno strumento analogico per il public speaking
- E' un mazzo di **26 carte** che sono di ausilio per poter **strutturare**, scrivere e gestire un discorso, una conversazione, una presentazione, un incontro di qualsiasi genere, ma non solo...esso aiuta anche nella esposizione efficace, per migliorare l'emotività, l'utilizzo della voce e della gestualità, quindi la **performance**.
- Le carte possono essere disposte su qualsiasi superficie libera: tavolo, scrivania, pavimento e persino sul muro utilizzando il **patafix** o il **nastro adesivo**. Inoltre è bene utilizzare dei **post-it**, che permettono di appuntare delle note, idee, domande, immagini accanto a ciascuna carta.



## 1. FASE INIZIALE

## 2.FASE CENTRALE

## 3.FASE FINALE

PREPARAZIONE

SVILUPPO NODI

STRUTTURA

Costruzione del  
contesto del  
discorso

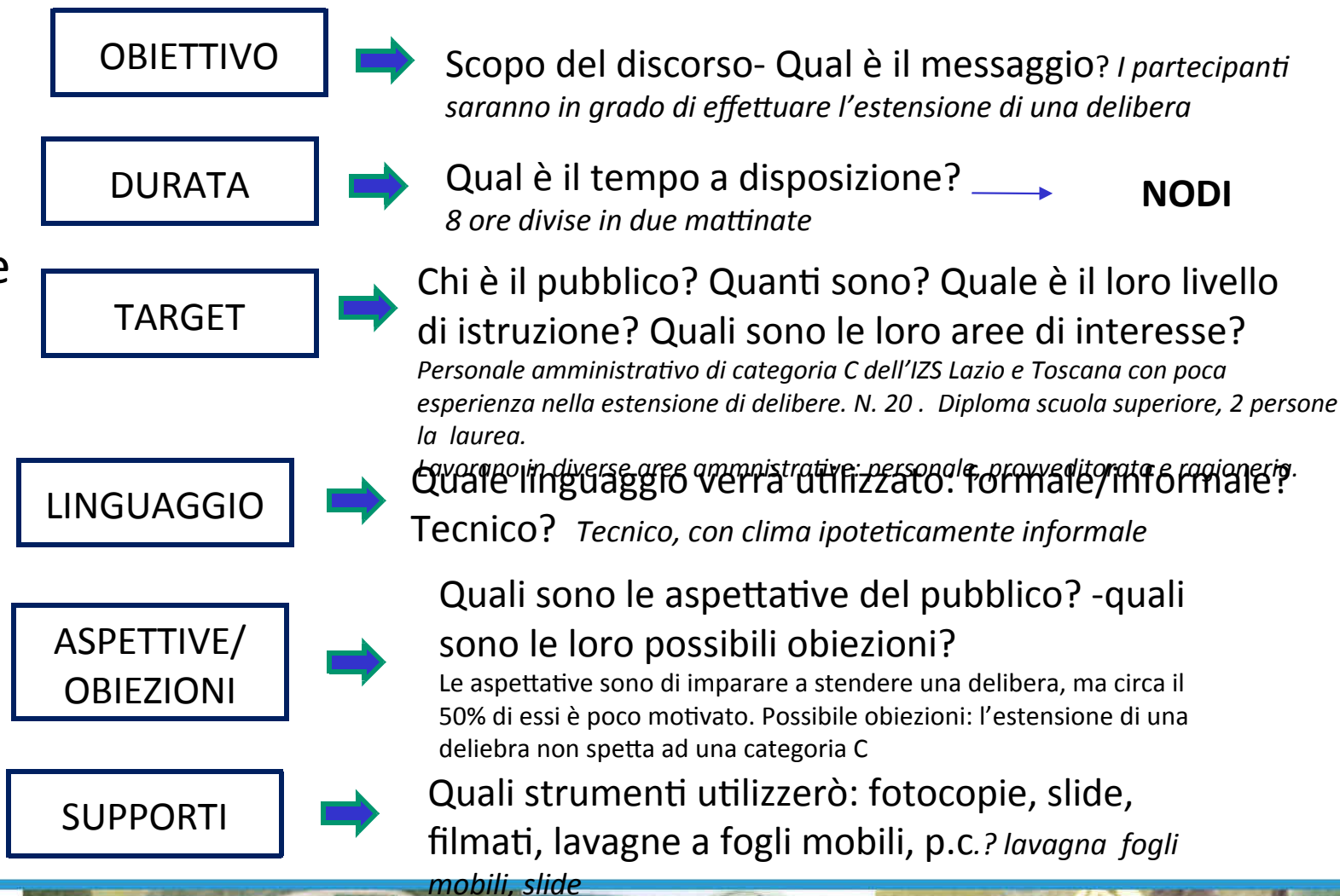
Sviluppo di tutti gli argomenti  
del mio intervento

Si scrive e si revisiona/ si  
controlla il testo del nostro  
intervento, si decide dove  
inserire le figure retoriche, i  
cambi di tono, i nostri gesti , le  
slide...



# FASE INIZIALE/PREPARAZIONE

- 6 carte bianche



## FASE CENTRALE/SVILUPPO NODI

- 4 carte rosse:

**NODO**

= sono gli ARGOMENTI  
PRINCIPALI/ESSENZIALI

**FRASI CHIAVE**



**PROVE**



**TRANSIZIONE**



**MODELLO**

→ frase con la quale voglio esprimere/sintetizzare/rappresentare il mio argomento/nodo (concetto preciso). Es. *La delibera è un flusso logico*

→ Elementi, fatti a conferma della mia frase chiave . Es. *Deve essere compresa anche da chi non conosce l'argomento;*

→ Collegamento tra un nodo e l'altro, cioè tra un argomento e quello successivo

→ Ci aiuta a collegare i nodi, a passare da un argomento all'altro.  
Si possono combinare anche due o più modelli





Istituto Zooprofilattico Sperimentale  
del Lazio e della Toscana M. Aleandri

# CARTA MODELLO

- **Modelli base:**

- **Cronologico:** si segue il trascorre del tempo (dal più recente al meno o al contrario);
- **Spaziale:** secondo l'ordine geografico degli eventi (logica vicinanza /lontananza);
- **Causa-effetto:** criterio della casualità (se faremo questo, si verificherà....);
- **Problema –soluzione:** viene presentato il problema/o più problemi e subito dopo la soluzione:

- **Modelli creativi:**

- **Metafora:** si costruisce tutto l'intervento intorno ad una metafora/figura retorica. Si effettua un parallelismo/similitudine;
- **Eroico:** si enfatizzano i successi o i fallimenti ottenuti;
- **Elenco:** esporre/enumerare come se fosse un vero e proprio elenco gli argomenti a sostegno del mio concetto chiave;
- **Tormentone:** si basa sulla ripetizione sistematica di una frase/slogan/ritornello;
- **Ironico:** si sviluppa tutto l'intervento dicendo il contrario di quello che si intende, con bugie, riferimenti palesemente ironici e divertenti, ma poi si portano le prove che sostengono l'esatto contrario;
- **Twist:** si basa sulle figure retoriche di capovolgimento, per tutto l'intervento si sostengono le tesi contrarie come nel modello ironico, ma solo nel momento finale della conclusione si dirà la verità. (c.d. finale a sorpresa)



# 14 CARTE NERE:

## DISPOSITIO

### LIVELLI

### TRACCIA

### FIGURE RETORICHE

### AZIONI

### GESTI

### TONO DI VOCE

### SLIDE

## INCURIOSIRE

## INTRODURRE

Inizio del discorso-  
presentazione c.d. *rompi  
ghiaccio* - attirare l'attenzione  
del pubblico  
Tre momenti:  
1. STOPPER (è il nostro  
esordio)  
2. CREDIBILITA' (il pubblico  
deve essere disposto a  
crederci)  
3. RILEVANZA (perché è  
importante il nostro  
intervento)

Si entra nel dettaglio del  
nostro intervento.  
Tre aspetti:  
1. PROMESSA (dopo aver  
introdotto l'argomento, si  
spiega al pubblico i  
benefici che avranno se ci  
ascoltano, si fa loro una  
promessa)  
2. PROBLEMA (si deve far  
leva sui bisogni/ problemi  
del pubblico)  
3. SOLUZIONE (qui si  
accennano i benefici reali  
e pratici che avranno)

## NODO 1

## NODO 2

## NODO 3

## NODO 4

## Frase chiave

## Prove

## Transizion e

## CONCLUSIONE

Ricapitolare brevemente tutte le  
informazioni.  
Tre momenti:  
1. RIEPILOGO:  
(si riassume l'intervento e si  
ribadiscono i nodi più  
importanti);  
2. CALL TO ACTION: (si chiede  
qualcosa al pubblico);  
3. BENEFIT (si ricorda al  
pubblico i vantaggi che  
potranno avere dal nostro  
intervento)

