

Andrea Abondio

Il successo è questione di parola

Public speaking e storytelling:
piccolo manuale di sopravvivenza
per parlare in pubblico

APPROFONDIMENTI CONSIGLIATI

Se leggendo questa dispensa vuoi saperne di più ti consiglio alcuni libri molto importanti da cui iniziare:

1. Come trattare gli altri e farseli amici(Daile Carnagie)
2. Le armi della persuasione(R. Cialdini)
3. Chiedere troppo ed ottenerlo(C. Voss)

Inoltre puoi seguire i miei canali social, dove ogni giorno divulgo la materia:

1. Instagram e Tik Tok: @Speakerss.it
2. LinkedIn: Andrea Abondio
3. Sito: www.andreaabondio.com oppure www.speakerss.it
4. Gruppo Telegram: <https://t.me/TBoFOomo4XDnWQwY>

Inoltre se sei veramente appassionato puoi prenotare un incontro conoscitivo con me o con il mio Team dove costruiremo insieme il tuo percorso per diventare un grande comunicatore.

Per prenotare l'incontro

Clicca qui: <https://bit.ly/speakersiniziadaqui>

Buona Lettura e Buona Comunicazione
Andrea Abondio

*Questo lavoro è dedicato a Felicino De Giacomi,
perché per anni è riuscito a vedere
ciò che nessuno avrebbe mai immaginato*

Il public speaking

a cura di Andrea Abondio

Introduzione

Nel corso della mia carriera presso teatri ed istituzioni ho fatto esperienza di “riti” e metodi per controllare il panico, il terrore e l’ansia da prestazione davanti ad un’audience. Ho applicato ognuna di queste pratiche senza mai sentirle mie fino in fondo. È allora che ho iniziato a studiare il mio “rito”, il mio metodo, ed è quello che oggi voglio spiegare a voi.

Fin da piccolo ho sempre avuto la passione per il teatro. Ed il metodo di cui vi parlerò viene proprio da lì. Ve lo racconterò nelle pagine che seguono nel modo più diretto e leggero possibile, senza formalità, cercando di fornirvi uno strumento utile per il vostro futuro. Parlare è importante almeno quanto respirare: soprattutto nel mondo moderno, se non comunichi, se non riesci ad esprimerti, è difficile che tu ottenga il successo che meriti.

Innanzitutto vi svelerò il primo segreto. Tutto quello che vi sto per insegnare non vi toglierà la cosiddetta paura del pubblico. No, quella ci vuole, come tutte le emozioni forti va vissuta! I miei consigli vi aiuteranno invece a comunicare meglio, a inviare il vostro messaggio più efficacemente.

Il mio obiettivo è quello di fornirvi una tecnica concreta per parlare alle persone, controllando l'emotività, sapendo in ogni momento dove siamo e dove vogliamo andare. Spesso si considera "il parlare" un qualcosa di astratto, seguendo invece delle precise direttive lo si può rendere uno strumento diretto ed efficace. Il nostro corpo è un'azienda, tutto ciò che facciamo deve essere efficiente, non bisogna dar nulla per scontato.

Anche il semplice respirare costa fatica, si può avere sulla carta il discorso più bello del mondo, ma se si sbaglia il respiro, si va in affanno e ci si trova in un labirinto da cui è difficile uscirne. Se ne esce solo con la tecnica, solo sapendo che strada prendere tra le mille vie che si possono percorrere. Respiriamo correttamente, o meglio, impediamo alla componente emotiva di influenzare il nostro respiro, poi trasformiamo il nostro respiro in parola, ed infine vediamo come poter usare le parole al meglio. Di questo si parlerà nel presente volume.

Questo libro è rivolto a chiunque utilizzi la voce per lavoro, a chi si trova a gestire riunioni, trattare con clienti reali o potenziali. È adatto ad insegnanti e formatori che vogliono parlare senza affaticare le corde vocali, rendendo al meglio i loro concetti. Se rientrate in una di queste categorie, oppure se volete semplicemente migliorare il vostro modo di esprimervi attraverso la parola preparatevi ad affrontare con me questo viaggio all'interno del mondo della comunicazione.

Il metodo si divide in diverse fasi:

1. Il respiro come fondamento del parlato
2. Dal respiro alla parola
3. L'utilizzo efficace della parola
4. Costruzione del discorso

Vi ho detto tutto, ora non ci resta che esaminarle una ad una nella maniera più concreta possibile.

Un ringraziamento particolare a Lisa Rizzieri, senza la quale questo lavoro non sarebbe mai stato creato.

Mi ero ripromesso di fare un'introduzione breve ma come avrete capito... parlo troppo!

Buona lettura.

Capitolo 1

Il respiro come fondamento del parlato

Il metodo si basa sulla respirazione controllata. Ecco il secondo segreto! Molti di voi avranno già sentito parlare di controllo del respiro dalle varie discipline orientali come yoga o shatzu. Il respiro controllato non è diaframmatico bensì una perfetta armonia tra le due modalità. Io la chiamo respirazione toracico-diaframmatica.

Un po' di anatomia. Avete mai prestato veramente attenzione al vostro respiro? Normalmente la respirazione inconscia in una persona avviene con scambi molto rapidi tra inspirazione ed espirazione. Questo scambio avviene prevalentemente nella parte superiore dei polmoni.

Fateci caso, anche in questo momento, il respiro che state facendo è molto breve e di piccola entità.

È il respiro toracico, che usiamo normalmente, tutti i giorni per svolgere le normali attività a riposo. Coinvolge soltanto la parte superiore dei polmoni e la muscolatura toracica. Lo definiremo da qui in avanti “respiro alto”.

Per contro, il respiro basso avviene a livello del diaframma. È usato da musicisti e cantanti i quali necessitano di grosse riserve di aria e coinvolge anche la muscolatura addominale per andare a incidere sulla parte più profonda dei polmoni. È una respirazione che è naturale solo per il 20% di voi, gli altri si devono allenare per riuscire a padroneggiarla.

È qui che entriamo più a fondo nel concetto di respirazione controllata, ovvero del terzo segreto. Fin da piccoli vi è stato detto che respirare è gratuito. Sbagliato!

Nei miei corsi insegno a pensare che il respiro è tutt'altro che a buon mercato. Esso costa al nostro corpo una micro-fatica, un piccolo sforzo. Quantifichiamo questo micro-sforzo in una micro-cifra. Immaginate di spendere 5 euro ogni volta che respirate. Adesso che state leggendo questo libro, per voi respirare è gratuito, magari siete rilassati sul divano. Ma se steste facendo dieci piani di scale di corsa? Se qualcuno vi desse un pugno in pancia?

Se vi puntassero una pistola alla testa? Mi auguro che queste cose macabre non vi succedano mai, ma nel caso accadessero, voi fareste fatica a respirare! Quando avete mal di gola fate fatica a respirare, giusto?

Questa piccola fatica, questo piccolo sforzo che fa il vostro corpo, l'ho quantificato in 5 euro. Pensare nell'ottica dei 5 euro è importantissimo perché ci dà l'idea che niente è scontato, nemmeno il respiro, quindi bisogna farlo al meglio. L'obiettivo del capitolo è proprio questo, spiegarvi come si respira in maniera efficace, raccontarvi come non buttare i vostri 5 euro.

Il respiro è il fondamento del parlato, potete avere il discorso più bello del mondo, come vi raccontavo prima, ma se andate in affanno? Se vi manca l'aria? Non riuscite a dirlo. Il respiro è la base su cui poggia tutto il vostro discorso, quindi cercate di capire al meglio possibile i concetti che seguono, altrimenti non riuscirete a completare il metodo.

Iniziamo con un po' di teoria. Si definisce frequenza respiratoria il numero di respiri compiuti da un individuo nell'arco di un minuto. La frequenza re-

spiratoria a riposo è di 12-16 atti al minuto. In una situazione di ansia e stress tale frequenza può arrivare sino a 25-30 respiri al minuto.

Non a caso, negli aumenti di frequenza cardiaca si ha un parallelo rialzo della frequenza respiratoria, con una relazione di circa un atto respiratorio ogni 4-5 contrazioni cardiache. È un cane che si morde la coda. La scorretta respirazione porta il cuore a battere più in fretta, e quindi ad aumentare gli atti respiratori in un continuo loop.

Nella pratica questo vuol dire che, nel momento faticoso, davanti al vostro pubblico, vi lasciate prendere e respirate più frequentemente del dovuto, ben 90 euro al minuto vengono prelevati dalle vostre tasche, oltre a crearvi più ansia di quella da cui siete partiti.

Soluzione?

Primo, non serve una laurea in economia per capire che dobbiamo ottimizzare i nostri costi. Ottimizzare i costi significa ottimizzare i nostri atti respiratori. Farne di meno e gestire meglio la risorsa aria che ne deriva. Secondo, gestire al meglio il ciclo respiratorio significa non permettere di entrare alla componente emotiva. Con componente emoti-

va intendiamo ansie, paure, tensioni da platea che possono alterare l'efficacia del vostro discorso.

Semplice a parole, ma come fare? È qui che entro in gioco io per davvero. La tecnica che voglio insegnarvi risulterà molto efficace proprio per i due punti suddetti. Il punto focale di tutto è controllare la componente emotiva attraverso il respiro.

Come da tempo abbiamo imparato dalle discipline orientali, come lo yoga, shiatsu, tai chi chuan, il controllo del respiro è utile per calmare la mente e raggiungere la distensione. Il metodo che vi propongo applica le tecniche di rilassamento di queste discipline a specifiche situazioni che creano ansia. È il parlare in pubblico nel nostro specifico caso, ma pensate a tutte le altre possibili situazioni di confronto con altre persone o eventi che vi possono dare questo tipo di stress, e a cui questa tecnica si può applicare.

Mi ricordo di Lara, una ragazza presente ad uno dei miei corsi, che mi disse di essere venuta per imparare a gestire le sue emozioni non tanto in presenza di un pubblico, ma dei suoi superiori. A volte anche esporre le proprie motivazioni o punti di vista può essere difficile senza il giusto controllo.

Vediamo ora i passaggi chiave per l'applicazione pratica della tecnica:

- FASE 1** Sbloccare il respiro toracico (T)
- FASE 2** Sbloccare il respiro diaframmatico (B)
- FASE 3** Respirare utilizzando insieme sia torace che diaframma (T+B)

Questo è il respiro corretto per parlare in pubblico.

FASE 1 – Sbloccare il respiro toracico (T): inspirare espandendo la cassa toracica alta

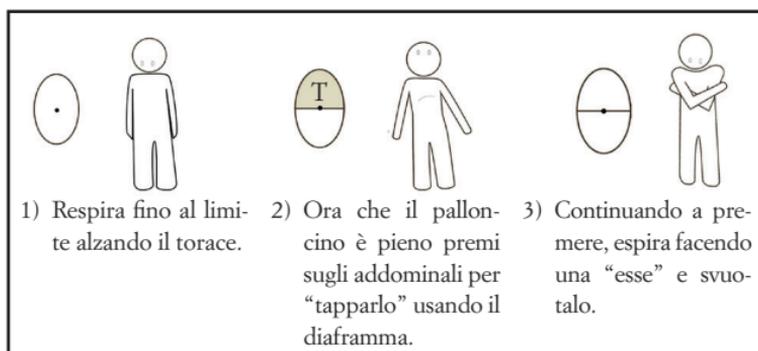
Immaginate di riempire di liquido la parte di polmoni subito sotto la gola. Provate almeno un paio di volte a inspirare fino alla massima capacità dei vostri polmoni. Questo esercizio veloce serve sia a voi per prendere coscienza dell'ampiezza dei vostri polmoni, sia ai polmoni stessi per fare uno po' di stretching. Un altro movimento che dovete fare è aprire ampiamente le spalle all'indietro durante l'inspirazione, aumentando al massimo la capienza del torace, e richiudere le spalle quasi spingendole verso l'interno del tronco per espirare completamente tutta l'aria inalata.

Adesso provate a fare tre respiri in questo modo.

Ora aggiungiamo una parte fondamentale a questo respiro.

L'esercizio che dovete fare è quello di inspirare al massimo della capacità e poi quando siete pieni d'aria tappate il vostro palloncino premendo sul diaframma. Per premere sul diaframma dovete tirare i muscoli addominali: in questo modo controllerete al meglio la vostra espirazione. Espirate continuando a tenere l'addominale tirato, ed emettete il suono "sss". Mentre fate una "esse", svuotate il vostro torace. Una volta che siete vuoti d'aria, ispirate ancora come prima.

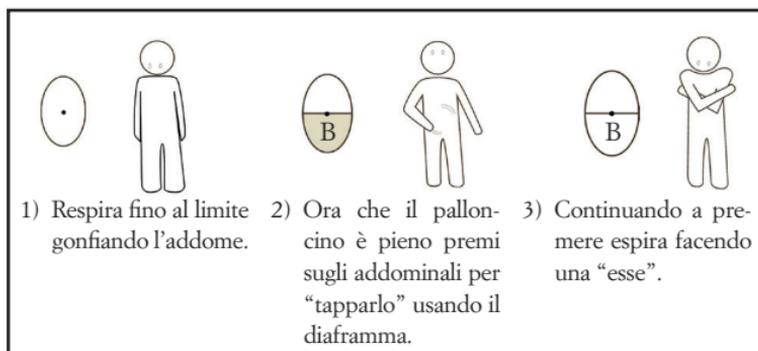
Riassumiamo quanto detto come segue:



Piccolo suggerimento: praticate questo esercizio singolo per cinque minuti tutti i giorni e vi stupirete di quanto la vostra capacità respiratoria possa aumentare.

FASE 2 – Sbloccare il respiro diaframmatico (B)

Concentriamoci ora sul respiro addominale. Durante l'inspirazione sia il diaframma che i muscoli intercostali si contraggono. In questo modo si ha una espansione sia dell'addome che del torace. Grazie alla contrazione del diaframma i polmoni si possono espandere anche verso il basso e così hanno più volume. Per riempire a pieno il vostro addome di aria immaginate che esso sia un lago le cui rive devo essere espanse il più possibile, spingete i fianchi verso l'esterno per fare spazio a questo lago. Più ispirate, più entra aria nella vostra pancia, più il lago si espande. L'espiazione avviene esattamente all'opposto. Immaginate di strizzare questo lago fino all'ultima goccia. Il diaframma si rilassa nella prima fase e viene poi spinto verso la colonna vertebrale in fase finale, facendovi espellere tutta l'aria.



****NB:** Quando respiri con la pancia fai attenzione a non alzare le spalle altrimenti stai respirando ancora di torace!

Fare questo esercizio tutti i giorni, oltre ad espandere sempre più la vostra capacità respiratoria, aiuta a sciogliere lo stress e rinforzare i muscoli addominali profondi.

FASE 3 – Respirare utilizzando insieme sia torace che diaframma (T+B)

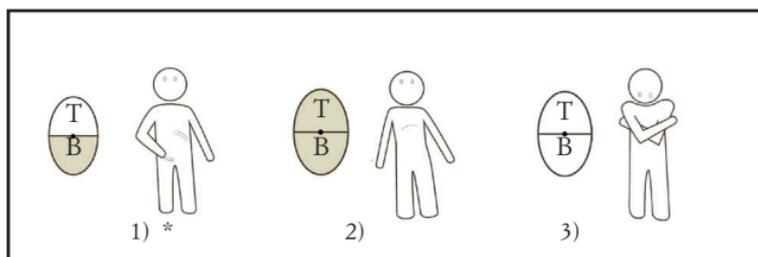
Questo è il respiro corretto per parlare in pubblico.

Mettiamo ora insieme le due pratiche per ottenere il tipo di respirazione che ci permetta di esporre un discorso in maniera tranquilla e chiara, con le pause necessarie ad enfatizzare i concetti chiave o a creare suspense e catturare l'attenzione del pubblico.

Vedete il vostro apparato respiratorio come un ovale diviso a metà. Sopra abbiamo il respiro toracico (T) e sotto il respiro diaframmatico (B).

Per avere il respiro ottimale dobbiamo riempire il nostro serbatoio di aria seguendo una linea retta

dal basso verso l'alto. Seguite l'ordine: riempite per prima, a pieno, la parte addominale. Andate quindi a riempire la parte alta, toracica. Premete sul diaframma, tappate il vostro palloncino ed espirate emettendo una "esse".

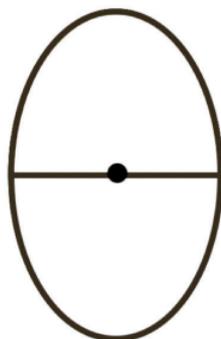


- 1) Il tuo respiro lo fai per metà inspirando con la parte bassa (B);
- 2) Successivamente riempi anche la parte alta, respirando con il torace (T);
- 3) Quando sei pieno di aria tappa con il diaframma, fai una sss e svuota il palloncino.

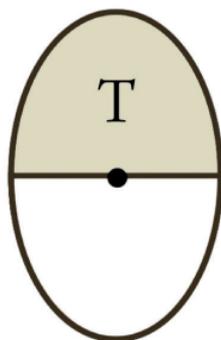
Un uomo adulto con un'inspirazione normale introduce circa 0,5 litri di aria. Con un'inspirazione come questa introduciamo circa 3 litri di aria in più. Una bella riserva che vi servirà a comunicare i vostri concetti. È importantissimo quindi riempire sempre al massimo i vostri polmoni per disporre della massima riserva di aria.

Riassunto pratico del capitolo:

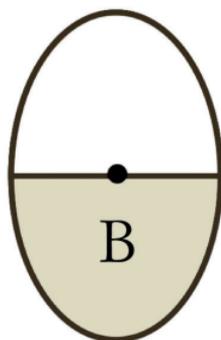
Questo è il vostro palloncino, cioè il luogo dove mettete la vostra aria.



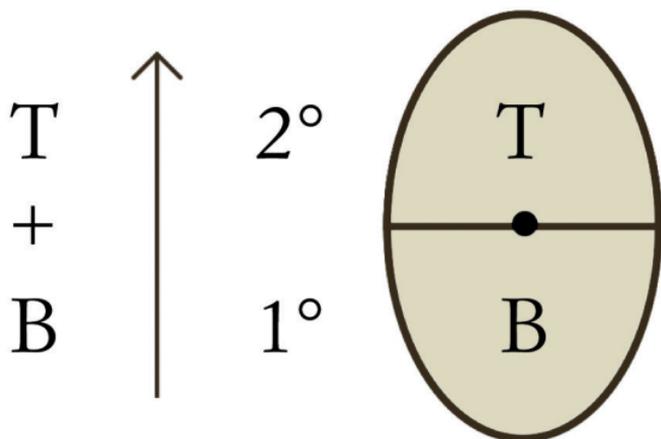
L'80% di voi lo riempie utilizzando la respirazione toracica.



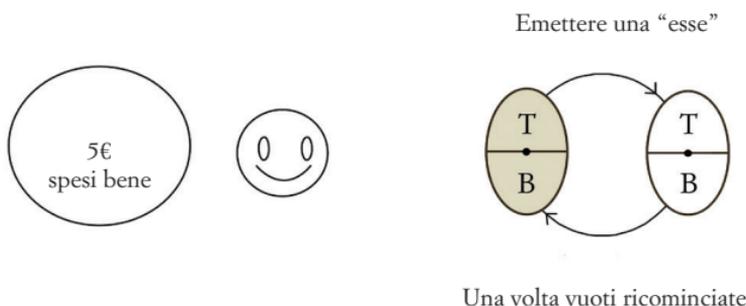
Il 20% di voi lo riempie utilizzando la respirazione diaframmatica:



La respirazione corretta per parlare in pubblico mixa i due tipi di respirazione, utilizziamo quindi sia la parte bassa (prima) e poi con quella alta (dopo). Respirazione toracico-diaframmatica.



Ora una volta che il palloncino è pieno tappatelo usando il diaframma e svuotate facendo una “esse”.



Dal respiro alla parola

Ora dobbiamo trasformare il vostro respiro, le vostre “esse”, in parola.

Se siete stati bravi, ora esprimerete molto di più. Avrete tantissima aria a disposizione, spendendo solo i famosi 5 euro. Stavolta la spesa l'abbiamo resa più efficiente di prima. Ora viene il bello: tutta quell'aria in più la dobbiamo trasformare in parola, altrimenti il lavoro fatto è inutile. Adesso riprendete la respirazione T+B, invece di una esse iniziate a dire una sequenza di numeri, senza respirare tra un numero e l'altro. Provate fino a che numero riuscite ad arrivare; se usate bene la tecnica, il risultato vi sorprenderà. Ricordate: non respirate tra un numero e l'altro se avete ancora aria, altrimenti sprecate 5 euro!

Vi faccio osservare un altro aspetto molto importante. Che voi siate agitati, o arrabbiati, o in ansia, se seguite la tecnica riuscirete comunque a contare, riuscirete a portare a termine il vostro obiettivo. Anche se foste sui carboni ardenti. Se respirate in maniera corretta, la componente emotiva non può entrare nel vostro discorso, tutte le paure non possono proprio entrare, non rischierete più di ri-

manere senza fiato, perché adesso il respiro non è più scontato, adesso sapete come si respira, sapete come spendere al meglio i vostri 5 euro. Il panico da pubblico non può più farvi paura perché riuscite a controllarlo. Potete essere agitati quanto volete, ma se respirate in T+B, premete sul diaframma ed espirate emettendo parole, nulla può più fermarvi. Cascasse il mondo, il vostro discorso lo portate a termine.

In tutto questo c'è una fregatura! Qual è la fregatura? Pensateci, la fregatura è che le persone non parlano dicendo parole come numeri ma devono fare pause. Immaginiamo di dover dire la seguente frase:

*Buongiorno a tutti, sono qui per parlarvi di quanto è importante fare volontariato.
Fare volontariato arricchisce il cuore, ma soprattutto aiuti chi ha bisogno.*

Ed immaginiamo di dirla con quello che sapete finora:

1. Prendete un respiro corretto in T+B;
2. Premete sul diaframma;
3. Al posto dei numeri dite queste parole respirando solo quando finite l'aria a disposizione;

4. Finita l'aria riprendete un respiro in T+B.

Sì, ma le pause? Cosa succede se devo fermarmi? Mica posso andare avanti a parlare come un robot per non sprecare i miei 5 euro?

È vero, può succedere che abbiate ancora aria ma che siate ugualmente costretti a fermarvi perché il discorso lo impone. Allora che si fa? Respiro lo stesso anche se non ne ho bisogno e spreco 5 euro? Oppure non respiro e parlo come un robot senza fermarmi?

Niente panico, nel prossimo paragrafo vi spiego la differenza tra pausa e sospensione, così risolveremo insieme questo dubbio amletico.

Uso delle pause e delle sospensioni

Chiamiamo pausa il silenzio che poniamo sul punto fermo o sulla virgola all'interno di un discorso. Oltre a separare i periodi, la pausa permette all'oratore di controllare il proprio pubblico. Stanno ancora guardando me? Si stanno distraendo? Sono annoiati? Sono con il fiato sospeso?

Dal punto di vista del respiro, la pausa è il momento per ricaricare il serbatoio. Attenzione. Il ser-

batoio dei nostri polmoni deve essere sempre quasi completamente vuoto per essere ricaricato. Non fate pause se avete ancora aria nei polmoni.

La sospensione è tutt'altra cosa! Se immaginiamo il discorso come uno spartito musicale, la sospensione è quell'elemento che dà il ritmo alla nostra composizione. L'utilizzo della sospensione aggiunge espressione e attesa al discorso. Si può prender tempo fra soggetto e azione. Tra l'azione e le sue conseguenze. Si può cambiare il tono di voce. Sottolineare una parola che si vuole investire di particolare importanza. La sospensione è una grossa arma di attori ed oratori. Serve a tenere viva l'attenzione dell'ascoltatore, per riuscire a far giungere alla comprensione tutto un discorso e non solamente alcune frasi.

Attenzione però alle differenze. Se nella pausa il nostro serbatoio è completamente scarico e deve essere ricaricato (quindi nella pausa potete inspirare!), nella sospensione invece non avviene alcuna inspirazione, perché abbiamo ancora aria nei polmoni.

Questa è probabilmente la parte più difficile da imparare.

Nella sospensione, la cosa più naturale ed istintiva da fare è inspirare. È molto importante non cadere in questo errore. Avete ancora aria nel vostro palloncino, non vi serve respirare. Potete fermarvi nel discorso anche senza respirare. Respirare più del dovuto, caricare ossigeno su ossigeno, come abbiamo visto, fa innalzare i battiti cardiaci. Crea quindi affanno. Genera ansietà. E oltre a tutto questo, rende l'eloquio difficile da ascoltare con attenzione o con trasporto.

Quindi ricapitolando, in italiano “Pausa” e “Sospensione” sono due sinonimi, ma per riuscire al meglio a veicolare il concetto immaginiamo che abbiano la seguente distinzione:

- Pausa = se fai una pausa all'interno del discorso PUOI RESPIRARE;
- Sospensione = se fai una sospensione all'interno di un discorso NON PUOI RESPIRARE.

Quindi rivediamo la frase di prima.

Ci hanno sempre insegnato fin dalle scuole elementari, che ogni volta che ci si ferma si respira, quindi avreste letto il seguente testo così:

<i>Buongiorno a tutti,</i>	Pausa/Respiro	Spesi 5€
<i>sono qui per parlarvi di</i>	Pausa/Respiro	Spesi 5€
<i>quanto è importante fare</i>		
<i>volontariato.</i>		
<i>Fare volontariato arricchisce il cuore,</i>	Pausa/Respiro	Spesi 5€
<i>ma soprattutto aiuti chi</i>	Pausa/Respiro	Spesi 5€
<i>ha bisogno.</i>		

Per dire questa frase avreste speso 20 euro e respirato quattro volte... giusto?

Vediamo invece cosa succede con il metodo che vi propongo.

Perché dovrete fare quattro respiri per dire una frase cui ne basterebbero due? Se siete rilassati la cosa per voi non fa differenza, ma se dovete parlare molte ore o siete in una situazione di stress, risparmiare energie è fondamentale. Ciò premesso, ecco come dovrete leggere il testo suddetto:

<i>Buongiorno a tutti,</i>	Sospensione/ No respiro	Risparmiati 5€
<i>sono qui per parlarvi</i>	Pausa/Respiro	Spesi 5€
<i>di quanto è importante</i>		
<i>fare volontariato.</i>		

Fare volontariato ar- ricchisce il cuore, ma soprattutto aiuti chi ha bisogno.	Sospensione/ No respiro Pausa/Respiro	Risparmiati 5€ Spesi 5€
---	---	-------------------------------

**Vi ho indicato i respiri per comodità didattica, se con un fiato riuscite a dire tutta la frase facendo solo sospensioni, buon per voi, spenderete solo 5 euro e non 10.

In questo modo dite sempre la stessa frase di prima ma con qualche vantaggio in più:

- 1) Parlate con alla base una tecnica di respirazione che vi permette in ogni momento di non andare in affanno facendo entrare la componente emotiva nel vostro parlato (ansia, etc.);
- 2) Siete più efficienti, risparmiate fiato, risparmiate i 5 euro;
- 3) La tecnica T+B come avrete intuito è una tecnica di rilassamento, avete quindi applicato alla paura più grande al mondo (parlare in pubblico) una tecnica di rilassamento. Per parlare, dovete respirare, ma respirando con metodo, vi rilassate.

Consigli Finali

Ricordatevi sempre di tener tirato il diaframma (addominale) mentre parlate, così non disperdete fiato ed espirate in maniera efficiente.

Dosate al meglio pause e sospensioni in modo da respirare solo quando vi serve, così fate respiri utili e non sprecate 5 euro.

Allenatevi dieci minuti al giorno con questo nuovo tipo di respirazione, vedrete che migliorerete a vista d'occhio.

Ora non resta che utilizzare questa nuova respirazione per parlare durante la vita di tutti i giorni, provate e vediamo che succede. Ancora non sapete come si costruisce un discorso, è vero, ma potete allenarvi ugualmente. Fate delle prove per una settimana; una volta che padroneggerete la tecnica del respiro e del trasformare il respiro in parola, potrete proseguire oltre con la lettura di questo testo.

Nella parte successiva, adesso che sapete respirare e parlare, andremo a vedere come mettere insieme le parole per dire qualcosa a qualcuno. Andremo a vedere come veicolare al meglio i vostri concetti.

Capitolo 2

Costruzione del discorso: teoria delle tre ripetizioni

Parlare in pubblico significa prendere un concetto e trasformarlo in maniera che sia comprensibile a più persone possibili. Parlare non significa dire qualcosa a qualcuno: quel qualcosa va tradotto, trasformato, altrimenti siete solo dei ripetitori, non dei comunicatori.

La fatica del comunicatore sta proprio in questo, riuscire a trovare la chiave giusta per veicolare concetti molto complicati, non solo ai tecnici del settore, ma a tutti, e con tutti intendo anche alla vostra cara nonnina di novant'anni.

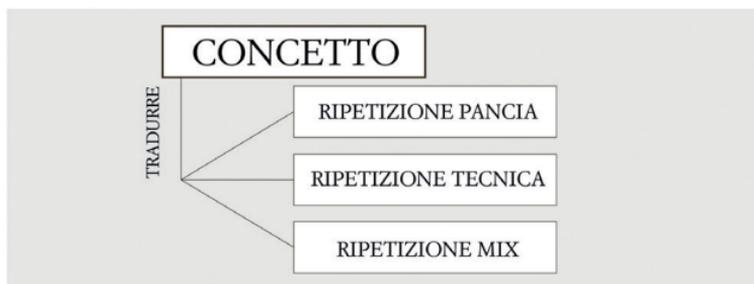
Sono tutti bravi a spiegare che il PIL è diminuito del 3% a una platea di economisti, ma come si fa a passare questo concetto alla gente? Come lo si traduce? Esiste un metodo oppure l'oratore deve seguire il suo istinto, o peggio, improvvisare?

Un metodo c'è, ma presuppone una conoscenza profonda dell'argomento di cui si vuol parlare. La prima regola per parlare in pubblico è conoscere l'argomento, sembra una banalità, ma più ci si informa e meglio si riesce a veicolare concetti. Ciò detto, ora entriamo nel dettaglio per capire come dire qualcosa a qualcuno.

Una persona in media ha bisogno di sentirsi ripetere un concetto tre volte prima di capirlo. Detto questo, però, non si può ripetere la stessa cosa nello stesso identico modo per tre volte, altrimenti rischiamo il linciaggio.

La ripetizione deve essere funzionale, cioè bisogna riuscire a ripetere la stessa cosa in tre modi diversi per andare a toccare tre tipologie di persone diverse. Il pubblico non è tutto uguale, c'è chi ragiona di pancia, chi solo con i dati tecnici e chi comunque non capirà cosa state dicendo. In ogni caso, bisogna occuparsi di tutti affinché tutti capiscano: questa è la sfida del buon oratore.

Ci sono tre modi in cui si può ripetere qualcosa a qualcuno evitando linciaggi da folle inferocite: la ripetizione tecnica, di pancia e mix.



Per essere più chiaro ed a titolo esemplificativo vi racconto questa storia:

La storia del politico disperato

Un giorno venne da me un amministratore di opposizione, disperato perché in periodo di campagna elettorale girava le piazze dicendo “Il tuo comune ha speso 200 mila euro per le aiuole” e nessuno si arrabbiava, non c'erano reazioni in sala, non riusciva a spiegarsi il perché.

Provate a rifletterci un attimo... secondo voi perché succedeva? 200 mila euro, 20 milioni di euro, 2000 miliardi di euro non vogliono dire niente per le persone, sono dati tecnici, non ti cambiano la vita, non ne venite toccati.

La maggior parte delle persone non ragiona con i numeri ma con la pancia. Allora gli ho consigliato di chiedere se tra il pubblico c'era qualcuno che

aveva dei figli all'università, e quanto spendeva per pagargli gli studi.

Ognuno avrebbe detto una cifra diversa, ma ipotizziamo in media 10 mila euro all'anno. Ecco la chiave di traduzione: “Con quei soldi il comune avrebbe potuto mandare venti dei vostri figli gratis in università per un anno, invece vi ha messo le margherite al posto delle viole nelle aiuole”. Domanda: “Avreste voluto le aiuole sotto casa oppure avere l'università gratis?”. In questo modo si traducono i 200 mila euro, astratti e inarrivabili, in qualcosa di concreto, in un danno che va a toccare di pancia le persone.

Questo è comunicare, prendere un concetto e tradurlo, non semplicemente ripeterlo. Per facilitarne la comprensione, schematizzo l'esempio seguente:

COME RIPETERE 3 VOLTE UN CONCETTO EVITANDO LINCIAGGI

MODO 1 – RIPETIZIONE DI PANCIA

MODO 2 – RIPETIZIONE TECNICA

MODO 3 – RIPETIZIONE MIX (PANCIA +
TECNICA)

Caso Pratico:

CONCETTO: “Cittadino, il comune XYZ spende male i tuoi soldi”.

1. RIPETIZIONE TECNICA: “Il comune XYZ ha speso 200.000 euro per le aiuole”;
2. RIPETIZIONE DI PANCIA: esempio, università dei figli;
3. RIPETIZIONE MIX (TECNICA + PANCIA): “Volevate spendere 200.000 euro per le margherite al posto delle viole, oppure per l’università dei vostri figli?”.

Unendo i tre tipi di ripetizione otteniamo la traduzione del concetto.

CONCETTO: “Il comune XYZ spende male i tuoi soldi”.

TRADUZIONE CON LA TECNICA DELLE TRE RIPETIZIONI:

1. “Buonasera. Il vostro comune ha speso 200.000 per le aiuole” (1. RIPETIZIONE TECNICA 1).
2. “Per caso qualcuno di voi manda i figli all’università? Cosa spendete in media? Facciamo 10 mila euro... okay? Pensate che con quei soldi avremmo potuto mandare venti dei vostri figli gratis in univer-

- sità per un anno!” (2. RIPETIZIONE DI PANCIA).
3. Domanda: “Volevate spendere 200.000 euro per le margherite al posto delle viole, oppure per l’università dei vostri figli?” (3. RIPE-TIZIONE MIX).
 4. Perciò dico che secondo me il comune XYZ spende male i tuoi soli (FINE).

Ci sarebbero tantissimi esempi da fare, ora sta a voi esercitarvi e vedere gli effettivi benefici. Come potete notare il tutto è molto semplice, diretto ed immediato, non perdetevi in giri di parole inutili, la gente non ha tempo, soprattutto nel business, vuole risposte veloci e chiare.

Con il tempo vi accorgete, se non ve ne siete ancora resi conto, che stare nella semplicità è la più grande sfida del comunicatore.

Quando usare le ripetizioni – Costruzione del Discorso

Ora abbiamo capito come si esprime un concetto, abbiamo capito come veicolarlo al meglio rispettando le tre ripetizioni. Ci manca una delle parti

fondamentali: c'è un ordine in cui posizionarle? O si va a caso? Parto con la ripetizione di pancia o con quella tecnica?

La risposta a questa domanda sta nello schema seguente.

Veicolare un singolo concetto

Tecnica delle 3 ripetizioni



L'immagine rappresenta la successione che devono mantenere le tre ripetizioni all'interno di un discorso. La struttura è fissa e si ripete per ogni argomento.

Più argomenti possono avvalorare lo stesso concetto. Se volessimo affossare la reputazione di un partito o di una azienda rivale, troveremmo tutti i loro punti a sfavore e li esplicheremmo in un unico discorso. Per veicolare ogni punto, useremo il precedente schema. Ora andiamo ad analizzarlo punto per punto.

Il concetto/obiettivo – C1 (Concetto 1)

Cosa è il concetto? Attenzione perché non è assolutamente quello che volete dire! Il concetto è la reazione che volete dal pubblico. Cosa cercate dal vostro pubblico? Approvazione, indignazione, sostegno, partecipazione. È facile confondere il concetto del discorso con il suo contenuto. Il contenuto è quello che direte per veicolare il concetto che volete.

Enumererete gli sprechi di soldi pubblici se quello che volete ottenere è indignazione contro l'amministrazione. Elencherete le destinazioni dei fondi e i successi della vostra associazione se quello che volete ottenere è maggiore sostegno dai vostri soci. Il concetto dell'esempio precedente era farvi capire

che il comune spende male, le ripetizioni sono stati i mezzi per farvelo capire (università, dati, etc...). Quindi ricordatevi, **il concetto è l'obiettivo che volete raggiungere parlando alle persone, le ripetizioni sono il mezzo con cui proverete a raggiungerlo.**

L'inizio – I1 (Inizio del Concetto 1)

La fase iniziale è fondamentale per dare tempo al pubblico di prepararsi al concetto. Infatti, solo quando il pubblico è pronto, il concetto va espresso. Ma come si inizia? Di solito con una domanda. Siete contenti di come il comune amministra i vostri soldi?

Le domande sono il mezzo migliore per catturare l'attenzione. Non dovete avere timore di porre domande reali, lasciando che sia il pubblico a rispondere. Quando siete sicuri di avere l'attenzione, passate alla ripetizione di pancia.

Fase pancia/istinto – P1 (Pancia del Concetto 1): Ripetizione di pancia

Dopo la fase di inizio è il momento per la prima ripetizione, quella di pancia. Nel nostro esempio

è il prezzo dell'Università dei figli comparato allo spreco di soldi pubblici.

Tenete sempre presente che il pubblico non ha tempo. Perciò è opportuno evitare troppi giri di parole ma essere rapidi e semplici. Colpite l'istinto appena possibile, più aspettate più l'attenzione cala. L'attenzione delle persone segue un andamento a curve. Sale e poi scende e il momento propizio per voi è sulla curva in ascesa. È dimostrato che in media si presta attenzione piena solo per 30 minuti, senza interruzione. Poi subentrano varie ed eventuali distrazioni di qualsiasi tipo. È in quei 30 minuti che dovete agire.

Fase di atterraggio – A1 (Atterraggio del Concetto1): Ripetizione tecnica

Dopo che avete lanciato in volo gli animi dei vostri ascoltatori in modo istintivo è il momento di farli atterrare. Condurli alle conclusioni. Come si atterra?

In tre modi: esempio, caso o ricordo.

- L'esempio serve a far comprendere alla persona cosa si intende nel pratico. È la modalità didattica tipica dei maestri di sci: dimostrano quello che hanno appena spiegato.

- Il caso invece è una storia inventata ma credibile che serve per veicolare meglio il vostro concetto. In questo tanti leader politici sono dei maestri. Se si dice che l'immigrazione è aumentata del 3% e i furti nelle case sono aumentati del 5% si ottiene un risultato. Se si riporta il caso (inventato ma credibile) della signora Laura Rossi che ha un negozio a Ponte di Legno, che è stata derubata da un immigrato irregolare, l'impatto comunicativo è di gran lunga maggiore. I numeri fanno meno presa. I casi invece colpiscono molto di più la pancia delle persone.
- Allo stesso modo di esempi e casi, si possono riportare ricordi propri dell'oratore. I ricordi, a differenza dei casi, sono reali e riguardano l'esperienza del relatore, esperienza che decide di condividere con il pubblico per veicolare al meglio il suo concetto.

La conclusione – CON1 (Conclusione del Concetto 1): Ripetizione mix

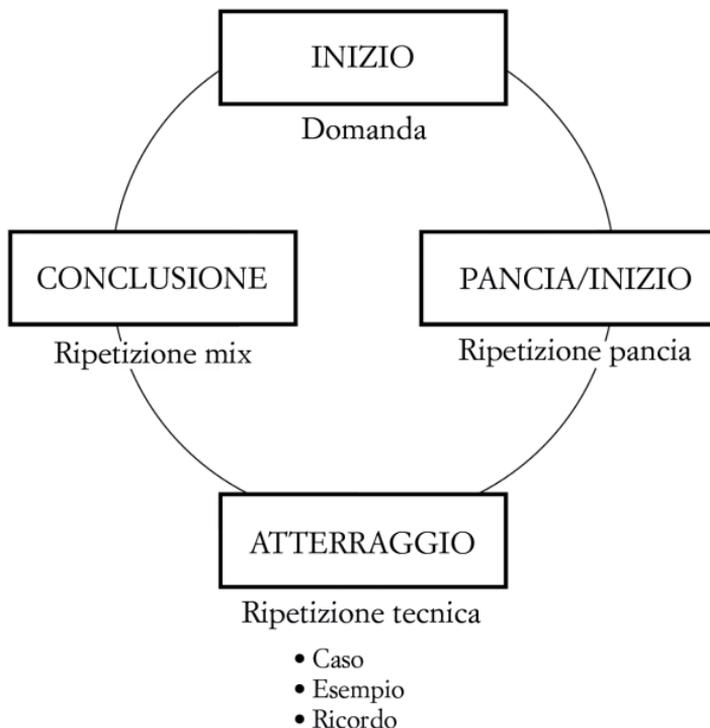
Siete quasi alla fine del vostro volo. Se avete sviluppato bene la fase introduttiva, il volo e l'atterraggio, la conclusione verrà quasi da sé. Non trascura-

tela però. È molto importante chiudere il discorso in maniera esaustiva e non lasciare in sospeso idee non chiarite fino in fondo. Il rischio è che il vostro pubblico arrivi ad assimilare un concetto, magari simile a quello che era nelle vostre intenzioni, ma non il vostro. Il pubblico tende a non capire i concetti sottointesi. Nella conclusione dovete esprimere chiaramente cosa volete da lui, non girateci intorno, siate il più chiari possibile.

Per una conclusione efficace si inserisce la ripetizione mix. Mischiando dati numerici ad esempi emotivi. Questo serve anche da riepilogo di tutto il discorso. Fare in modo che niente sia stato dimenticato o trascurato.

Il procedimento qui esposto è iterativo. Una volta concluse le quattro fasi per un concetto è possibile passare ad un altro, ripartendo dall'inizio. Prendete sempre come riferimento questo schema per esporre i vostri concetti ed il risultato è assicurato. Mi raccomando, questo vale per un singolo concetto. Se il vostro discorso è fatto da dieci concetti, dovrete seguire dieci volte questa procedura.

Veicolare un singolo concetto
Tecnica delle tre ripetizioni



Costruzione della Scaletta

Nella retorica è possibile identificare dei momenti precisi in cui tradurre concetti, momenti in cui si è sicuri di avere l'attenzione, se non di tutti, quanto

meno della maggioranza. Esistono regole specifiche per fare in modo che il messaggio arrivi nel modo migliore possibile. È controproducente mandare un messaggio se nessuno in quel momento sta ascoltando o se, ancora peggio, nessuno ha capito l'argomento di cui si sta parlando. A questo scopo insegno ai miei studenti a seguire una scaletta.

Vi consiglio di preparare una scaletta, soprattutto le prime volte che sperimentate questo metodo, almeno se sbagliate o se andate in confusione abbiamo un'ancora di salvezza. Ora andiamo a vedere come si prepara una scaletta nel modo più chiaro ed efficiente possibile.

Veicolare un concetto

Scaletta

C_0	INTRODUZIONE
I_0	
P_0	
A_0	
CON_0	

C_1	CONCETTO 1
I_1 P_1 A_1 CON_1	

C_K	CONCLUSIONE
I_K P_K A_K CON_K	

Ora procediamo all'analisi di questo schema, punto per punto.

Introduzione – Concetto/Obiettivo zero

Nella presentazione dovete dire chi siete e dare alle persone un motivo per ascoltarvi. La presentazione come potete vedere è anch'essa un concetto e sarà articolata in fasi come gli altri concetti (Inizi, Pancia, Atterraggio, Conclusione). Il Concetto zero è

fondamentale perché se non sarete convincenti il pubblico non vi ascolterà. È preferibile nella presentazione accennare ma non parlare dei concetti che andrete ad esporre. Non parlate del Concetto 1 perché avete la fase di I1 per farlo.

Concetto/obiettivo 1, 2, 3...

Dopo che vi siete presentati iniziate con il primo concetto e via con tutti i successivi, sempre seguendo il medesimo schema.

Conclusione – Concetto/Obiettivo K

Nella fase di conclusione il vostro obiettivo è quello di dire chiaramente alle persone cosa volete da loro. Questa è una fase a sé e non ha niente a che vedere con i CON1, CON2, CON3... quelle sono le conclusioni intermedie dei singoli concetti. Il Concetto K invece, che è il concetto finale è una sorta di conclusione delle conclusioni in cui voi tirate le fila e dite chiaramente alla luce di quanto esposto cosa volete che succeda. Questa è una fase molto delicata che di solito racchiude anche un invito all'azione.

Riempiamo ora questo schema con i concetti visti finora.

Veicolare un concetto

C_0	INTRODUZIONE
I_0	Provate voi a completare presentandovi
P_0	
A_0	
CON_0	

C_1	CONCETTO 1
I_1	Siete contenti di come il Comune spende i vostri soldi?
P_1	Esempio Università dei figli
A_1	Il Comune ha speso 200.000€ per le aiuole
CON_1	Volevate spendere 200.000€ per le margherite al posto delle viole, oppure per l'Università dei vostri figli?

C_2	CONCETTO 2
I_2	Povate voi a riempire con un vostro concetto
P_2	
A_2	
CON_2	

C_K	CONCLUSIONE
I_K	Qui concludete il vostro primo discorso
P_K	
A_K	
CON_K	

Ora la teoria l'avete capita, non vi resta che provare. Usate questo schema e provate a riempirlo con i vostri concetti. Non c'è modo migliore di imparare se non quello di mettersi subito al lavoro, cercando l'esempio giusto, la pancia giusta, più vi applicherete e più i vostri discorsi saranno incisivi.

Il tutto ovviamente senza dimenticare quanto detto sulla respirazione.

Prima di lanciarsi nel mondo dell'arte oratoria vi manca ancora un ultimo tassello che andiamo ad analizzare nel prossimo capitolo.

Capitolo 3

L'aspetto gestuale e fisico: occhi, gambe, mani

Potete avere il discorso più bello del mondo, respirando nella maniera più perfetta, ma se non sapete cosa sta facendo il vostro corpo, farete comunque una figuraccia. Muovervi a caso vi fa sprecare energia e la fa perdere anche a chi vi guarda perché lo distraete. Tutto ciò che fate mentre parlate può distrarre il pubblico, quindi cercate di farlo al meglio e per un motivo. Ora andiamo con ordine e cerchiamo di analizzare tutti questi aspetti.

Gli occhi

Il pubblico lo dovete guardare, altrimenti come fate a capire se vi sta ascoltando? Cercate di guardare e di portare il vostro sguardo a tutti, anche a quelli dell'ultima fila. Non guardate sempre le stes-

se persone, andate da tutti, soprattutto da quelli che non vi stanno ascoltando.

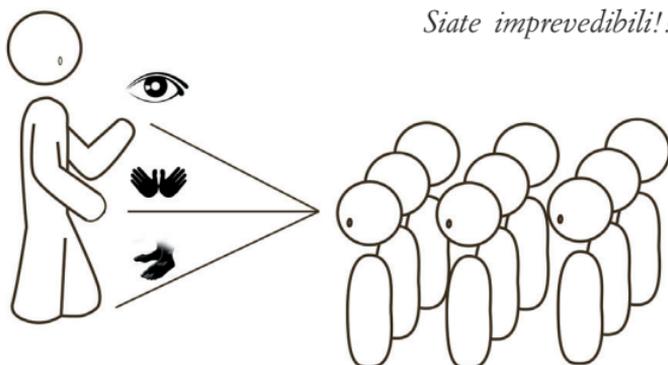
Le gambe

Camminare aiuta a sfogare un po' di stress da orazione. Questo non vuol dire che mentre parlate dovete fare una maratona. Muovetevi ma con un motivo, andate verso le persone, percorrete l'aula da una parte all'altra, se starete vicino il pubblico vi seguirà con lo sguardo e richiamerete la sua attenzione. Anche qui vige la stessa regola, non fate sempre gli stessi movimenti, poco ma a tutti.

Le mani

Oddio, dove metto le mani? Niente paura, le mani vanno mosse in maniera naturale, come siete comodi. Quando non volete muoverle? Semplice, le lasciate morbide lungo i fianchi. Non gesticolate a caso, non fatevi prendere dall'ansia, usate le mani per mimare o esprimere al meglio un concetto. Il troppo stroppia, ricordatevelo. Movimenti lenti, decisi ma soprattutto sensati.

Il pubblico va diviso in tre parti, sinistra centrale e destra. Con la gestualità dovete occuparvi con ritmo preciso di tutte e tre, prima la uno, poi la due, poi la tre. Potete invertire l'ordine, siate imprevedibili, cambiate ritmo e il pubblico vi seguirà.



Ora sapete tutto, adesso non vi resta altro che provare a parlare in pubblico. Prima però voglio darvi gli ultimi consigli...

Consigli Finali

Consiglio 1 – La passione

Parlate di ciò che è la vostra passione: non potete permettervi di fare discorsi pubblici su qualcosa

che non amate o che non sentite vostro. Nessuno si appassionerà mai a quello che state dicendo se non siete voi i primi a crederci.

Consiglio 2 – La vera fatica

La fatica più grande non la fate mentre parlate. Ma quando ascoltate il pubblico mentre parlate. Dovete stare con il pubblico. Mentre parlate dovete ascoltare le reazioni, questa è la fatica più grande. Se non lo ascoltate non capite se state raggiungendo o meno i vostri obiettivi. In base a quello che osservate, correggete il tiro e adattatevi alle esigenze del pubblico.

L'oratore dovrà allenarsi ad ascoltare mentre parla, imparando a cogliere le reazioni verbali e non verbali del pubblico, altrimenti gli mancherà il feedback necessario. È bene ricordarsi che è il pubblico che comanda, il public speaker è lì per il pubblico.

Non dite mai: “Oddio, che fatica domani devo parlare cinque ore”. No, domani devi ascoltare cinque ore. Altrimenti i discorsi li fai per te e non per gli altri.

Consiglio 3 – L'inizio/Buona la prima

Secondo uno studio della Harvard University quando parli con una persona, nei primi trenta secondi essa si fa un'idea di te che poi diventa difficilissimo cambiare. Fate attenzione sia a ciò che dite ma soprattutto a quello che non dite in particolare alla postura, alla direzione dello sguardo ed al sostegno della voce.

Di seguito do alcuni consigli sul come iniziare un discorso per giocare al meglio i primi 30 secondi:

- Inizia con una battuta o con una domanda al pubblico;
- Inizia con un'affermazione scioccante;
- Inizia evocando un senso di curiosità o di suspense;
- Inizia introducendo dei dati o dei fatti sorprendenti;
- Inizia con una citazione;
- Questi sono alcuni esempi, sta a te prenderne spunto per trovare l'inizio più adatto alla situazione.

Consiglio 4 – Scelta degli argomenti/ Essere utili

Dovete parlare di quello che serve, non di quello che pare a voi. Prima di fare una conferenza dovete sempre chiedervi:

- Quali sono i bisogni del mio pubblico? Perché mi sta ascoltando?
- Quali sono i miei obiettivi?

Una volta stabiliti bisogni e obiettivi, solo allora decidete cosa dire.

Se seguite questo procedimento dite al pubblico ciò che serve, dite al pubblico ciò di cui ha bisogno, gli dite ciò che vuole sapere da voi. Se parlate così a braccio di ciò che vi piace, magari improvvisando e senza analizzare prima il pubblico, rischiate di dire tantissime cose magari interessanti ma che non servono.

Consiglio 5 – La parola

La parola è l'unico strumento che voi avete per dire qualcosa a qualcuno.

La parola deve essere udita distintamente, non andate troppo veloci né troppo lentamente. Immaginate che le parole siano sassi che devono colpire le persone. Siate sicuri che la gente vi capisca, altrimenti tutto ciò che dite sarà inutile.

Conclusione

Il nostro viaggio è giunto al termine, spero di esservi stato utile, capisco che il metodo sia piuttosto complesso ma con un po' di esercizio otterrete ottimi risultati. Ora sta a voi, ricordate che nessun traguardo si raggiunge senza fatica. Più impegno ci metterete e più il vostro pubblico vi apprezzerà. Vorrei salutarvi con le parole di Cicerone, con l'augurio che la parola sia per voi un mezzo per portare felicità a chi avrà la fortuna di incontrarvi.

La bellezza del discorso – di Cicerone

Anche se all'arte di comunicare non si concede il titolo di scienza, tuttavia non c'è nulla di più nobile di un perfetto oratore: infatti, tralasciando la funzione della parola che in ogni società libera e pacifica esercita un ruolo fondamentale, vi è un tale piacere nella stessa abilità di espressione che niente di più gradevole può essere percepito dalle orecchie e dalle menti delle persone. Quale canto si può trovare più dolce

di un discorso armonioso, quale poesia più riuscita di una sequenza di parole perfettamente ordinata, quale attore più efficace nell'imitare la realtà di un oratore che affronta direttamente la realtà? E che cosa c'è di più acuto in una serie di pensieri profondi collegati tra loro in un ragionamento; che cosa di più mirabile di un argomento illuminato dallo splendore delle parole; che cosa di più completo di un discorso in cui sono raccolte cognizioni su ogni genere di temi? Non c'è tema degno di un'esposizione solenne ed elegante che non possa essere trattato da un vero oratore.