

PRINCIPI FONDAMENTALI PER PARLARE IN PUBBLICO

1. La paura della platea

Il più grande patrimonio di una persona è, senza dubbio, la sua abilità di parlare con efficacia. Molte sono le persone che si sentono menomate e impedito dalla loro incapacità di alzarsi ed esprimere i loro pensieri. Ma tutti sappiamo quanto, sia sul lavoro sia nella vita pubblica, questa abilità sia di aiuto per comunicare e “vendere sé stessi e le proprie idee”.

Soprattutto il manager vedrà sempre più in aumentare le occasioni e le necessità di parlare ai gruppi. Una volta un manager disse: “ L'uomo che non è capace di alzarsi in piedi e trasmettere le proprie idee ad un gruppo non è per la direzione”. Del resto, fare tale asserzione non significa affatto dire che sia necessario essere un forbito oratore per parlare con efficacia; in effetti, non occorre nemmeno avere una buona voce: secondo la mia esperienza, più sei naturale, più ti comporti come sei di solito, migliore sarai come oratore. Per un buon oratore parlare ad un gruppo è quasi come parlare con uno o più amici in una piacevole conversazione. E' necessario allora sgombrare il campo da molti pregiudizi: innanzitutto, bisogna convincersi che non è d'obbligo essere del tutto differenti quando ci si alza a parlare!

E' evidente che non c'è cosa migliore della pratica!

Non è da trascurare nessuna occasione per esercitarsi sui principi che ti presenterò in questo capitolo. Bisogna sforzarsi di parlare, anche se le ginocchia tremano, la voce si fa fioca e le parole escono con difficoltà. Ricordati che i più grandi oratori di tutti i tempi hanno incontrato le tue stesse difficoltà prima di acquisire quella abilità con coscienzioso esercizio. Proprio per dare questa possibilità di esercizio vengono istituiti corsi di dizione, e di ben parlare in pubblico: sono sempre più numerosi coloro che si accorgono dell'importanza di saper parlare.

E' necessario prepararsi a parlare. La cosa più importante per tenere un discorso in pubblico è un'*accurata preparazione*: non c'è niente di meglio per combattere il nervosismo. Studia l'argomento accuratamente, diventane uno specialista col raccogliere tutto il materiale che puoi trovare a riguardo. E' molto probabile che già mentre fai questo ti entusiasmerai per l'argomento fino al punto di desiderare di dire agli altri il risultato della tua ricerca, e quindi fare il tuo discorso! E' sempre molto utile scrivere interamente il tuo discorso, ma non cercare di impararlo a memoria, e non cercare di leggerlo parola per parola. Un discorso preparato suona come un discorso preparato e, sotto pressione la persona che lo ha imparato a memoria potrebbe essere in seria difficoltà se dovesse dimenticare una frase. E' meglio che le parole escano spontanee davanti al gruppo in modo che le tue idee facciano presa sugli ascoltatori: devi mostrare di pensare a cosa vai dicendo. Perciò se ti scrivi il discorso interamente parola per parola, fanne un prospetto e butta via il discorso scritto!

Qualcuno trova di grande aiuto scrivere poche righe di introduzione, in caso avesse difficoltà nel cominciare e queste sono le poche righe pensate. Poi poche parole “chiave” o frasi per mantenersi in tema, ed una conclusione ben programmata: che si comporta così è già ad un buon inizio! Se non dovesse esserci un tavolo né un leggio sul quale poggiare le tue note, il tuo prospetto può essere anche fatto su dei piccoli foglietti da tenere in mano.

Esercitati col discorso. Fissane il tempo e prova a mantenerlo: vedrai che abitualmente prende più tempo di quanto immagini. Fissati bene in mente l'inizio e la fine del tuo discorso. D'altra parte, questo è anche il modo di combattere la paura della platea. Chi non ha sperimentato il terrore "della platea"? La platea incute sempre *paura*, paura che quando ti alzi per parlare gli ascoltatori scopriranno i tuoi difetti; paura di essere ridicolo; paura di sbagliare; paura di non riuscire a fare bene. Ma questo tipo di nervosismo è affatto naturale. Il nervosismo prima di iniziare a fare un discorso è segno che hai la stoffa del buon oratore. E' la pena che si deve pagare per essere un cavallo da corsa invece di un mulo! Senza questa carica il tuo discorso diverrebbe abbastanza noioso: i grandi attori anche se con anni di esperienza, davanti al pubblico avvertono questo senso di nervosismo prima di uno spettacolo. Alcuni di essi deliberatamente "si riscaldano" prima di dare un discorso. Inoltre, il nervosismo è segno che hai un senso di responsabilità verso i tuoi ascoltatori. Quando ti viene chiesto di tenere un discorso, convinciti che le persone che te lo hanno chiesto vogliono ascoltare te e che tu sei l'ospite d'onore. Rassicurati: *sono interessate a te e tu sarai interessante per loro con ciò che hai da dire.* Si aspettano da te un buon lavoro, e si lanceranno verso di te con gioia, se darai loro l'occasione. Se il caso serviti di materiale opportunamente preparato allo scopo, come pannelli visivi, tabelle, campioni o fotografie: ti aiuteranno moltissimo nel dare il tuo discorso. Quando è il momento di parlare, presentati ben vestito ma scegli qualcosa di confortevole, in quanto sentirti a tuo agio ti consentirà di presentarti al meglio, e senza dubbio ciò ti sarà di grande aiuto. Tuttavia, ricorda che *la preparazione* è l'unico strumento efficace a combattere *la paura della platea.*

Il modo di presentarti, *il tuo atteggiamento* è di estrema importanza. Non presentarti curvo e trasandato sulla pedana degli oratori. Fatti coraggio e assumi un atteggiamento confidente ed entusiastico: l'entusiasmo è contagioso. Convinciti che quelle persone vogliono ascoltare proprio te, per cui sono interessate in ciò che hai da dire. Stando alla mia esperienza, non c'è niente di meglio in questi casi dell'assoluta sincerità, se vuoi farti accettare e vendere, per così dire, te stesso! Un gioviale, amichevole atteggiamento da parte tua aprirà le porte del cuore dei tuoi ascoltatori. Sorridi e sforzati di controllare il nervosismo col ripeterti di "essere calmo", in fin dei conti che le ginocchia ti tremino ed il cuore ti batta forte in petto non sarà così palese agli ascoltatori come credi.

Ora sei davanti al gruppo. Cerca di stare eretto, poi fai una pausa in modo da guardare per un attimo il tuo pubblico amichevolmente. Non commettere l'errore di cominciare a parlare prima ancora di raggiungere la pedana. A questo punto ti consiglierai di cominciare con l'introduzione come programmato.

Non scusarti. Di solito il principiante comincia col pronunciare una delle seguenti frasi: "Non sono un oratore", "Non sono ben preparato sull'argomento", "Non conosco tutti i fatti". Ma se tu dessi loro l'opportunità di giudicare da soli, senza dar loro elementi preconfezionati.

Non essere aggressivo. Concentrati sui fatti che devi esporre per illustrare l'argomento, rispettando il programma preparato. Alcune delle formule di discorso di cui tratto in questo capitolo ti aiuteranno a cominciare bene.

Parlare al pubblico. Lo sguardo è lo strumento più adatto a far sì che un discorso sia efficace. Personalizza il tuo discorso col fissare i vari membri dell'uditorio per un momento mentre parli, facendo ruotare il tuo sguardo intorno alla sala. Cerca di guardare *ogni singolo ascoltatore* incluse le persone che ti sono vicine sulla pedana, nel corso del discorso. Quando devi far riferimento agli appunti, volgi il tuo sguardo ad essi, poi ai tuoi ascoltatori non come se fossero avvolti in una nube evanescente, ma *vedili* come persone vive, come esseri pieni di entusiasmo, e amici pieni di interesse per te. Osservandoli attentamente puoi scorgere nei tuoi ascoltatori le loro reazioni e cambiare la tua tattica se necessario.

Non appoggiarti o accasciarti sul tavolo. Non sederti sul tavolo. Non passeggiare, ma muoviti di tanto in tanto. Insomma, sforzati di dimenticare come appari e concentrati invece su ciò che dici.

E' l'idea che conta. Se ti entusiasmi e ti accalori nell'illustrare la tua idea sinceramente e cerchi di trasmettere questi sentimenti al tuo pubblico, raggiungerai lo scopo di *essere naturale*.

Non fumare o masticare gomme. Tutti quei comportamenti che sono delle vere e proprie manie o quanto meno poco comuni, come poggiare il peso del proprio corpo ora su di un piede ora sull'altro, tamburellare con le dita, giocare coi bottoni della giacca e altri oggetti, essere brusco nei movimenti, nascondere le mani, fare smorfie, togliersi e rimettersi gli occhiali, ecc. ecc., sono tutti sicuramente dannosi.

Non essere appariscente nel guardare l'orologio. Se hai problemi di tempo, è opportuno mettere l'orologio accanto alle tue note dove puoi costantemente tenerlo d'occhio. Nessuna particolare inflessione deve trasparire dalla tua voce, che deve invece essere naturale, come se stessi conversando. Se necessario, aumentare la forza e non il tono. Non far cadere l'accento alla fine di ciascuna frase. Mantieni costante il volume, mentre di tanto in tanto varia il tono per non diventare monotono. Cambia anche la cadenza.

Impara a evidenziare. Le parole e le frasi "chiave" vanno dette con enfasi anche se al principio può sembrare un po' strano. Molte persone parlano in maniera monotona, e corrono il rischio di far addormentare gli ascoltatori. Ascolta i buoni speakers della radio o della televisione. Studia la loro voce. Esercitati a dare la stessa forma e enfasi alla tua voce.

Rendere il discorso personale. Cerca di stabilire una sorta di rapporto diretto riferendoti quanto più possibile ai membri del tuo uditorio: poni loro domande ed invitali a partecipare al discorso, se lo ritieni appropriato. E' la stessa natura umana che li spinge ad essere partecipi.

Usare attrezzi visivi. A seconda dei casi usa la lavagna o altri mezzi per valorizzare i tuoi punti salienti, o mostra fotografie e prospetti comparativi o altro. Ciò fugge la monotonia del suo parlare, utilizzando altri sensi, come quello della vista e dà una certa varietà.

Usare il linguaggio semplice. Le frasi corte evitano di incorrere in errori grammaticali.

Ti consiglio di concludere spesso. Rendi le frasi chiare. Bisogna evitare di unire le frasi "e...e...e...e...e...".

Rafforza le tue idee con aneddoti. Le persone provano interesse per episodi realmente accaduti. Se riguardano te personalmente sono i migliori, ma all'occorrenza puoi anche riferire quelli accaduti a grandi uomini, o solo uditi o letti. L'umorismo è eccellente, però le storielle raccontate devono servire a far meglio capire la tua posizione e non a far ridere soltanto. Evita di usare espressioni sporche o volgari anche se l'uditorio è costituito da soli uomini.

Non far circolare appunti scritti del tuo discorso, fino a che non hai finito di parlare; se lo fai, il gruppo sarà portato a leggere invece di ascoltarti. Evita frasi fatte o sorpassate come: "e così come ho detto in precedenza", "in altre parole", "e così volevo dire?". Dillo e basta!

Riferendoti a statistiche o numeri, possibilmente arrotonda. Invece di dire 197,8 dici circa 200. I paragoni dicono più delle cifre. E' più significativo dire: "E' come cadere dal terzo piano", piuttosto che "battere il suolo con una forza di 3000 Kg."

Concludi quando in te c'è ancora interesse. Fai una breve sintesi di quanto hai detto per poi terminare con una frase incisiva e chiara. Non tirarla troppo alla lunga per poi

concludere: “Penso che questo è tutto quanto avevo da dire”. Si dice che le parole più desiderate di un discorso sono: “Per concludere...”.

Sicuramente alla fine del tuo discorso ti renderai conto di aver tralasciato o dimenticato diverse cose. Ebbene non commettere l'errore di ritornare sull'argomento per poterle aggiungere: sarebbe inutile perché gli ascoltatori non noteranno alcuna differenza. Si dice, infatti, che vi sono tre specie di discorsi: “Quello che hai preparato, quello che hai fatto e quello che avresti voluto fare!”.