

...Un buon
oratore ?
Michelangelo...



Maurizio De Paoli
Direttore Tele VCO





LEADERSHIP

Seminario di formazione rotariana - Stresa, 16 marzo 2019

“Un buon oratore? Michelangelo ... “

Maurizio De Paoli

***Direttore Vco Azzurra Tv – Già vicedirettore di Famiglia Cristiana
– Socio Rotary Pallanza Stresa***

Cari amici,

sicuramente vi renderete conto che oggi io sono quello che rischia di più.

I relatori che mi hanno preceduto vi hanno raccontato, sulla base delle loro esperienze personali, che cosa significhi essere leader nei settori in cui operano.

Io, invece, sono chiamato a una dimostrazione pratica di quel che dico, cioè come si debba parlare in pubblico.

Insomma, sono un trapezista chiamato ad esibirsi senza rete.

Per iniziare, avevo pensato di mettere le mani avanti, “appellandomi alla clemenza della corte”, con una frase del tipo: *“Premetto che non sono un oratore”...*

... E avrei commesso il primo errore, per il quale mi sarei meritato il beffardo rimprovero di Kin Hubbard, un umorista americano scomparso nel 1930:

“Ma perché chi dice ‘non sono un oratore’ non la smette a quel punto, invece di dartene la dimostrazione?”.

Parlare in pubblico, o come si dice oggi “comunicare” in pubblico, è un’arte, che presuppone fantasia e creatività, ma è anche una “tecnica”, come dimostra il fatto che esistono vere e proprie scuole al riguardo. In Italia, ad esempio, una delle più conosciute (o meglio comunicate) è l’Università Vita e Salute del San Raffaele, che offre un master in tecniche del discorso pubblico, organizzato in collaborazione con Mediaset.

Ma le scuole che insegnano l’arte oratoria non sono certo un prodotto dei giorni nostri; erano il fiore all’occhiello delle civiltà greca e romana.

E i cari vecchi e indimenticabili Aristotele e Cicerone, che ci hanno fatto dannare al liceo, in tema restano ancora maestri insuperabili!

Ascoltiamolo, dunque, il buon Aristotele:

“Il discorso è costituito da tre elementi:

da colui che parla,

da ciò di cui si parla

e da colui a cui si parla”.

Tradotto in soldoni: quando ci si trova davanti a un pubblico è importante anzitutto la credibilità dell’oratore. Per quanto efficace possa essere come oratore, Erode (quello della strage degli innocenti) sarebbe poco credibile come ambasciatore dell’Unicef e difensore dei diritti dell’infanzia.

Conta poi la preparazione e competenza nell’argomento che si è chiamati a esporre. A questo riguardo è ammessa una sola eccezione: per i giornalisti, di cui Leo Longanesi diceva:

“Un vero giornalista spiega benissimo quello che non sa” ...
Ma, appunto, si tratta di un'eccezione che conferma la regola.

Per tutti gli altri, è fondamentale evitare che, dopo averli ascoltati, il pubblico faccia proprio quel che Winston Churchill ringhiò al termine dell'intervento di un suo avversario alla Camera dei Comuni:

“Egli può essere meglio descritto come uno di quegli oratori che prima di alzarsi non sanno quello che stanno per dire; quando parlano non sanno quel che dicono; quando si sono seduti non sanno quello che hanno detto”.

Infine è importante individuare con precisione “colui a cui si parla”, oggi si direbbe “il target”.

Ma, qualunque sia il pubblico, per Aristotele vale sempre la regola del tre, tre parole: logos, ethos e pathos.

Logos è la capacità – direi la magia - della parola di creare una relazione con chi ascolta; ethos, indica il fine, lo scopo, del nostro parlare (informare, convincere, difendere, motivare, vendere ... eccetera); pathos sta per passione, capacità di suscitare emozioni, coinvolgimento.

E ora veniamo a tradurre tutto ciò in qualche suggerimento pratico.

Per farlo, chiedo aiuto a Lolly Daskal, coach manager americana specializzata in “leadership e crescita imprenditoriale”. Che ha stilato un elenco di 30 “abilità essenziali” di cui dovrebbe essere dotato un public speaker efficace.). Eccole, con qualche mia sottolineatura.

1. Conosci il tuo pubblico. Perché diverso dovrà essere il modo di parlare agli studenti di una classe, ad un convegno

di medici, in un'aula di tribunale o dal pulpito di una chiesa. Diverso perché differente sarà lo scopo al quale punti e diverse saranno le attese di chi ti ascolta.

2. Scegli con attenzione l'argomento. Non ti imbarcare per mari che non conosci.

3. La pratica rende perfetti. Ciò significa fare un sacco di pratica. I grandi oratori provano, e lo fanno molte, molte volte. Un tempo lo facevano guardandosi nello specchio, oggi si usano riprese video e simulazioni davanti a un coach.

4. Rimani concentrato. Segui i punti che hai programmato in scaletta e non lasciare che le cose vadano fuori rotta. Non ti fare tentare dalle sirene del bel parlare fine a se stesso, perché rischieresti di perdere il filo del discorso.

5. Guida il pubblico come in un viaggio. Il discorso non è il traguardo, è la strada che porta alla meta.

6. Cattura subito l'attenzione del pubblico. Apri il discorso con qualcosa di sorprendente e accattivante.

7. Trasmetti carica e passione. Se tu per primo non sei appassionato da quello che stai dicendo, non puoi pretendere che ne sia coinvolto il pubblico.

8. Sii rispettoso. Tratta il tuo pubblico con rispetto. Non parlare con arroganza e supponenza. Non guardare il tuo pubblico dall'alto in basso.

9. Racconta una storia. Un buon oratore è anche un grande narratore. Raccontala in modo tale che le persone abbiano l'impressione di viverla.

10. Evita di recitare. Mentre parli non devi recitare! Non sei lì per interpretare un ruolo, ma per essere te stesso. Essere artefatto rischia di creare una distanza tra te e il tuo pubblico.

11. Sii divertente (in modo appropriato). Il senso dell'umorismo e la tempistica giusta per fare una battuta divertente hanno un grande peso nel rendere grande un oratore. Il tutto con moderazione per non trasformare un discorso in uno sketch.

12. Sintonizzati. Modula la tua voce: cambia il tono, il volume e il ritmo per mantenere il pubblico interessato. Il discorso è una sinfonia di parole.

13. Presta attenzione al tuo linguaggio del corpo. È possibile sottolineare alcuni punti del discorso e connettersi con il pubblico attraverso la postura e la gestualità del corpo.

14. Non dimenticarti di respirare. Non avere paura del silenzio, sembra più lungo a te di quanto lo percepisca il pubblico. Anche il silenzio parla ...

15. Stabilisci un contatto visivo. Non restare immobile, guardati intorno osservando tutte le persone del pubblico, concedendo un breve contatto visivo a tutti i settori della platea, in modo che nessuno si senta escluso.

16. Utilizza le slides o i video con saggezza e moderazione: devono facilitare il tuo messaggio, non sostituirlo. Non sei lì per commentare delle slide; sono loro che devono dare efficacia alle tue parole.

17. Mostra fiducia e pacatezza. Mantieni la tua voce sicura e pacata, cerca di non essere né nervoso né arrogante.

18. Esprimi il tuo carattere. Lascia che la tua sincerità, la tua convinzione e il tuo entusiasmo traspaiano.

19. Sii il più genuino possibile. Non cercare di copiare qualcun altro. Il tuo pubblico non si aspetta una copia, ma l'originale.

20. Non vantarti. Non trasformare il tuo parlare in una esibizione vanesia. Metti in evidenza le tue competenze, ma fallo con umiltà: ti darà molta più autorevolezza che il pavoneggiarti.

21. Parla con il cuore. Parla al tuo pubblico come se fossero tuoi amici. Sii sincero, autentico, positivo.

22. Lascia trasparire la tua umanità. Se ti capita di inciampare in qualche errore non entrare in panico. Non sforzarti di essere perfetto, ma autentico.

23. Non parlare con superiorità. Mantieni uno stile della conversazione informale; parla con il pubblico, non al pubblico.

24. Parla in modo incisivo. Usa frasi brevi e semplici. Non avere fretta, parla lentamente e chiaramente.

25. Smetti di parlare al momento giusto. Prima che la gente cominci ad agitarsi o guardare l'orologio. Guarda tu l'orologio prima che lo faccia chi ti scolta.

26. Chiudi in modo sbalorditivo. Concludi il discorso con un'osservazione sorprendente e di impatto. Ricorda che un grande inizio e un gran finale sono elementi importanti. L'Inizio serve ad incuriosire il pubblico, il finale ha lasciare un'impronta.

27. Sii disponibile. Anche dopo la chiusura del discorso, in modo che la gente possa condividere i suoi pensieri o fare domande, così prenderà te e le tue idee più seriamente, facendole proprie.

28. Sii “memorabile”. Fai tutto il possibile perché quello che dici entri nel cuore e nella mente di chi ti ascolta. E vi resti a lungo. Ecco tre esempi di “discorsi memorabili”, tre spezzoni di arte oratoria, che sono entrati nella memoria collettiva, nel cuore della gente, nei libri di storia ...

Dunque, miei concittadini, non chiedete cosa il vostro paese può fare per voi, chiedete cosa potete fare voi per il vostro paese. Concittadini del mondo, non chiedete cosa l'America può fare per voi, ma cosa possiamo fare, insieme, per la libertà dell'uomo. (Kennedy, gennaio 1960)

Io ho un sogno: che un giorno sulle rosse colline della Georgia i figli di coloro che un tempo furono schiavi e i figli di coloro che un tempo possedettero schiavi, sapranno sedere insieme al tavolo della fratellanza. (Martin Luther King, 28 agosto 1963)

Tornando a casa, troverete i bambini. Date loro una carezza e dite: “Questa è la carezza del Papa”. (Giovanni XXIII, 11 ottobre 1962)

29. Chiedi un feedback sincero da quante più persone possibili. Ti servirà per capire quello che fai già bene e dove lavorare invece per migliorare i punti deboli.

30. Ascolta e impara. Presta attenzione anche ad altri oratori, in occasione di conferenze ed eventi, dibattiti e all'interno della tua comunità.

Siamo giunti alla fine. E vi chiederete - giustamente - che ci azzecca tutto questo col titolo della mia chiacchierata: “Un buon oratore? Michelangelo”.

Sicuramente saprete come Michelangelo descrivesse la sua arte:

“Ogni blocco di pietra ha una statua dentro di sé ed è compito dello scultore scoprirla”

Per Michelangelo, dunque, il segreto dello scultore non è aggiungere, ma togliere, per arrivare all’anima del marmo.

Io credo che questo valga anche per l’arte del comunicare (del resto ... non si dice le parole sono pietre ?...): un buon oratore deve sapere con precisione quel che gli interessa comunicare. E non soffoca con parole inutili la sincerità di un messaggio che per essere efficace deve essere chiaro, semplice, immediato, diretto.

Insomma, il buon oratore fa come Michelangelo: non aggiunge parole inutili solo per poter esibire la sua cultura o ascoltare estasiato il suono della sua voce.

Al contrario, toglie il superfluo, elimina i fronzoli, le parole al vento e va dritto al cuore di ciò che vuole comunicare e di chi lo ascolta.

Perché, come diceva Cicerone, maestro insuperabile dell’arte del parlare in pubblico:

“Ottimo oratore è colui che parlando istruisce, diverte e commuove l’animo degli ascoltatori”.



Rotary



**SIATE DI
ISPIRAZIONE**