

HR/organizzazione

Public speaking, l'importanza di saper parlare in pubblico

“

Esprimersi con chiarezza e convinzione davanti a una platea di ascoltatori è una capacità che qualsiasi persona dotata di intelligenza e buona volontà è in grado di acquisire e sviluppare

”



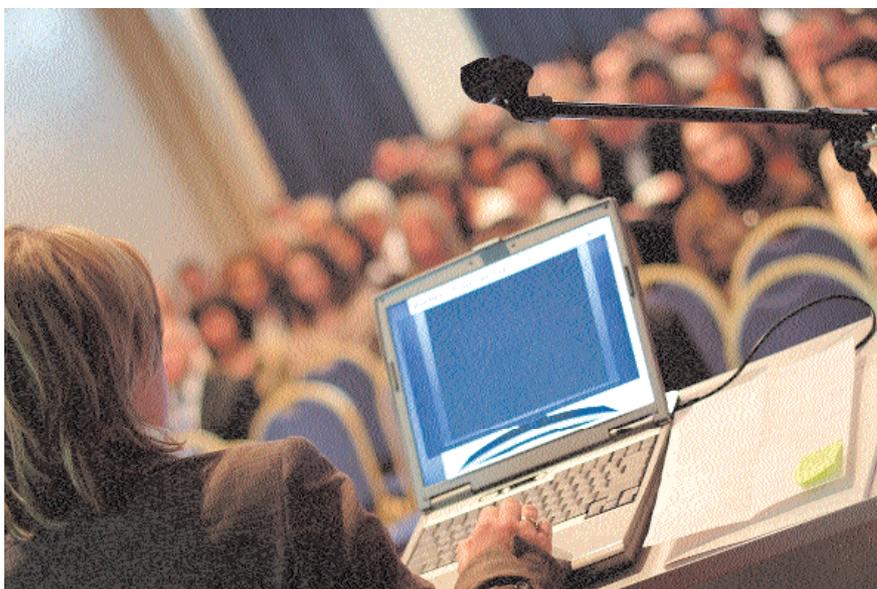
di Rino Sardo

Nella nostra esistenza, ogni attività è in qualche modo comunicazione, ma è la parola che distingue l'uomo dalle altre forme di vita.

Tra tutti gli animali, l'uomo soltanto ha il dono della comunicazione verbale e mediante la qualità del discorso esprime al meglio la propria individualità, la sua essenza. Quando non è in grado di dire chiaramente quel che intende esprimere, per nervosismo, per timidezza, o perché i processi del pensiero sono nebulosi, la sua personalità è ostacolata, offuscata, fraintesa.

La soddisfazione, a livello personale, sociale e di lavoro, dipende in larga misura dalla capacità di comunicare con chiarezza ai nostri simili chi siamo, che cosa desideriamo, in che cosa crediamo. Nella società attuale, dove la comunicazione è assurta a forza che genera e sviluppa qualsiasi attività, saper svolgere una relazione chiara ed efficace, far fronte a un'intervista, acquisire fiducia e credibilità per le proprie idee, non solo è un mezzo di affermazione personale, ma è soprattutto un valido contributo all'efficienza.

Infatti, in qualsiasi organismo sociale un'elevata qualità di comunicazione influenza il livello dell'efficienza operativa: nella scuola, in azienda e in qualsiasi altra istituzione. Spesso mi è stato chiesto: «Qual è la peggior nemica della comunicazione?». Ho sempre risposto: «La monotonia, perché chi si annoia non ascolta». Purtroppo la monotonia domina spesso come incontrastata regina nell'insegnamento scolastico, universitario e in molte attività aziendali d'informazione, istruzione, formazione e aggiorn-



“

Dalla qualità della comunicazione

dipende non solo la soddisfazione, a livello personale, sociale e lavorativo, ma anche il grado dell'efficienza operativa di qualsiasi organismo sociale

namento. Questa regina ha per la società un costo impossibile da calcolare, ma sicuramente immenso. Molti si difendono con queste affermazioni: «Il mio argomento non è tra i più interessanti». «È proprio la materia a essere pesante». Non esistono argomenti o mate-

rie noiose, ma solo relatori monotoni. Approfondite ricerche, svolte da studiosi americani, hanno messo in luce che una conferenza di tipo tradizionale, della durata di dieci minuti, è assimilata al 50% e che, dopo quarantotto ore, questa percentuale si riduce al 25%. Questo risultato poco entusiasmante si riferisce, come abbiamo detto, a una conferenza di tipo tradizionale. Ma cosa è una conferenza di tipo tradizionale? Una conferenza è di tipo tradizionale quando chi la svolge, conoscendo poco gli aspetti tecnici e psicologici della comunicazione, commette diversi errori.

Su HBR Italia, in un articolo di Nick Morgan intitolato «Come diventare grandi speaker», l'autore parte dall'assunto che anche il discorso meglio preparato e pronunciato (e tecnicamente più valido) non può sfuggire al rischio di apparire non sincero e «artificiale».

È una tesi che sostengo spesso anch'io nei corsi di public speaking: oratori tec-

nicamente perfetti, chirurgici nell'applicare metodi e strategie, che però creano nell'uditorio un senso di diffidenza (non so bene perché, ma ho la sensazione che non me la racconti giusta). Il motivo di questa diffidenza si basa sul fatto che i micro-segnali non verbali non sono controllabili da parte dell'oratore e vengono, invece, recepiti dal pubblico. Non c'è modo, quindi, di dissimularli con un non verbale studiato a tavolino. Se non è possibile, dunque, nascondere una certa artificialità nei discorsi in pubblico, quale strategia attuare per apparire autentici (e, in questo momento, di fronte alla diffidenza che questa congiuntura economica suggerisce, il bisogno di autenticità è davvero alto)?

Morgan suggerisce semplicemente di ribaltare i termini della questione: invece di tentare di essere autentici, è meglio concentrarsi su come esprimere sinceramente sentimenti, motivazioni, passioni. In questo modo il linguaggio del corpo non dovrà più essere controllato, ma semplicemente seguirà gli stati interni, rinforzando il messaggio.

E per farlo, anziché provare gesti che facciano sembrare sincero un discorso, è meglio puntare su quattro obiettivi fondamentali:

1. Essere aperti con gli ascoltatori
2. Instaurare un contatto con il pubblico
3. Essere appassionati dell'argomento
4. Ascoltare il pubblico

«Quando devo alzarmi e parlare, mi sento così impacciato da non riuscire a pensare con chiarezza, a concentrarmi, a ricordare quel che intendevo dire. Voglio acquisire sicurezza, equilibrio e la capacità di pensare mentre sono in piedi davanti a un auditorio. Voglio riuscire a mettere insieme i miei pensieri in ordine logico, ed essere in grado di parlare in modo chiaro e convincente nelle riunioni sociali o di lavoro».

Vi siete riconosciuti in queste parole? Avete per caso sperimentato le medesime sensazioni di inadeguatezza? Non sareste disposti a dare una piccola fortuna in cambio della capacità di parlare in pubblico in modo convincente? Sono certo di sì. Non solo i grandi oratori e le personalità pubbliche, ma tutti noi siamo quotidianamente chiamati a prendere la parola in situazioni che richie-



dono coerenza di pensiero e forza espressiva.

Esprimersi con chiarezza e convinzione è una capacità che qualsiasi persona dotata di normale intelligenza e armata di buona volontà è in grado di acquisire e sviluppare.

Durante i corsi di public speaking spesso mi chiedono: «Ma lei pensa veramente che io possa sviluppare quella fiducia in me stesso che mi consentirà di alzarmi in piedi, affrontare un gruppo di persone ed esprimermi con coerenza e disinvoltura?». Non c'è nessuna ragione che vi impedisca di pensare in posizione eretta, davanti ad un pubblico, esattamente come fareste standovene con gli amici nel salotto di casa vostra. Perché ogni volta che vi alzate per parlare in pubblico dovete sentire un crampo allo stomaco ed essere colti da un tremore incontrollabile?

Immaginate che cosa significherà per voi acquisire la capacità di parlare con maggiore efficacia. Pensate a quel che significherà a livello sociale, alle amicizie che vi procurerà, all'accresciuta capacità di rendervi utili al gruppo cui appartenete, all'influenza che sarete in grado di esercitare nel lavoro. In breve preparatevi a diventare un leader.

Adesso cominciate a immaginarvi un eventuale pubblico davanti al quale siete chiamati a parlare. Cercate di vedervi

mentre vi avvicinate con sicurezza alla tribuna, sentite cader il silenzio in sala non appena cominciate a parlare, sentite l'attenzione assorta del pubblico mentre ribadite un punto dopo l'altro, sentite il calore degli applausi mentre lasciate la tribuna, e ascoltate le lodi dei vari partecipanti a riunione finita.

Il training per apprendere a parlare in pubblico è la strada che porta alla fiducia in se stessi. Quando vi renderete conto di potervi alzare in piedi e parlare in modo intelligente a un gruppo di persone, vorrà dire che sarete in grado di rivolgervi a singoli individui con maggiore sicurezza e capacità di persuasione.

Vi siete posti l'obiettivo di aumentare la vostra sicurezza e rendere più efficace la comunicazione? Da questo momento in avanti dovrete pensare in termini positivi, e non negativi, alle vostre possibilità di riuscire in questa impresa. Dovete sviluppare un ottimismo travolgente sui risultati dei vostri sforzi.

La volontà di riuscire deve essere parte essenziale del processo per diventare un oratore efficace.

Imparare a parlare in pubblico è un metodo naturale per superare la timidezza e l'impaccio sviluppando coraggio e fiducia in se stessi. Perché? Perché parlando in pubblico, siamo costretti ad affrontare le nostre paure.