



Dale Carnegie **L'arte Di Parlare In Pubblico**

eBook

Prima parte

Public Speaking

Tecniche vincenti

Esistono veramente dei segreti e delle tecniche vincenti per imparare a parlare in pubblico o è semplicemente un modo di dire che promette più di ciò che mantiene?

In realtà il titolo non è un'esagerazione. Il segreto per imparare a parlare in pubblico in modo rapido ed efficace esiste e te lo svelerò. Dove l'ho imparato? In qualche libro? Durante qualche corso? No. L'apprendimento di queste tecniche è stato per me un processo lungo, graduale e non del tutto indolore.

Se qualcuno in passato, magari durante i miei studi al college, mi avesse svelato il segreto che si cela dietro l'arte dello scrivere e del parlare efficacemente, mi sarei risparmiato anni e anni di tempo e sforzi sprecati. Ad esempio, la scrittura del mio primo libro su Lincoln, ha richiesto tanto di quel tempo che credo di aver buttato via un intero anno di lavoro che avrei potuto far fruttare diversamente se fossi stato a conoscenza di ciò che sto per svelare a te.

La stessa situazione si ripresentò due anni dopo mentre cercavo di scrivere un romanzo. E ancora, pochi anni più tardi, nel tentativo di comporre un libro incentrato proprio sul public speaking. Anni di lavoro buttati nel cestino a causa della mancata conoscenza del segreto del successo.



Non Dedicare 10 Minuti Alla Preparazione, Dedicagli 10 Anni

Ma qual è il segreto, quali sono le tecniche delle quali ho parlato finora?

La risposta è molto semplice ed immediata: parlare di qualcosa che ci appartiene profondamente e che padroneggiamo grazie alle nostre esperienze o ai nostri studi e che, dunque, sappiamo di sapere. Parlare di qualcosa che ha colpito la nostra attenzione e catturato il nostro interesse. Parlare di qualcosa che desideriamo veramente trasmettere e comunicare ai nostri ascoltatori. E soprattutto dedicare non 10 minuti o 10 ore a preparare il nostro discorso, bensì 10 settimane o 10 mesi. O ancora meglio 10 anni.

Per fare un esempio, potremmo prendere il caso di Gay Kellogg, una casalinga. Gay Kellogg non aveva mai avuto l'occasione di parlare in pubblico prima di frequentare uno dei nostri corsi a New York. Era terrorizzata. Credeva che il public speaking fosse completamente al di fuori dalla sua portata. Tuttavia, durante il quarto incontro del corso fece un discorso che lasciò tutti senza parole. Le chiesi di parlare del "più grande rimpianto della sua vita". Gay parlò in modo estremamente commovente, al punto tale che gli ascoltatori facevano fatica a trattenere le lacrime. E lo stesso accadde a me.

Ecco ciò che disse: "il più grande rimpianto della mia vita è quello di non aver mai conosciuto cosa significhi l'amore di una madre. Mia mamma morì quando avevo solo un anno. Sono stata cresciuta da una serie di zie e di altri parenti che erano così impegnati a occuparsi dei loro figli da non avere mai un minuto per me. Non sono mai rimasta con nessuno di loro molto a lungo.

Sembrava sempre gli dispiacesse vedermi arrivare e fossero contenti quando me ne andavo. Nessuno di loro ha mai dimostrato interesse o affetto verso di me. Mi sentivo rifiutata anche se ero solo una bambina.

Mi sentivo così sola da piangere fino ad addormentarmi. Il mio desiderio più grande era che qualcuno mi chiedesse di poter vedere la mia pagella. Ma nessuno l'ha mai fatto, a nessuno importava niente. L'unica cosa di cui avevo bisogno, come tutti i bambini, era solo un po' d'amore che non ho mai ricevuto."

Gay Kellogg aveva forse passato 10 anni a preparare quel discorso? No. Effettivamente ne aveva passati 20. Aveva in testa quelle parole fin da quando da piccola si addormentava piangendo, fin da quando sperava che qualcuno le chiedesse di vedere la sua pagella. Nessuno stupore quindi per la sua bravura nel raccontarlo. Gay aveva semplicemente fatto riemergere i suoi ricordi senza alcuno sforzo.

Gli speech, le presentazioni e i discorsi noiosi e inefficaci sono tali perché scritti, imparati a memoria e esposti in modo inespressivo e poco naturale. Quelli straordinari sono invece tali perché sgorgano dalla nostra mente e dalla nostra voce come acqua da una fontana. Molte persone parlano nello stesso modo in cui io nuoto: sbatto le braccia e le gambe, mi agito più forte che posso e vado a un decimo rispetto ai più esperti. Gli oratori alle prime armi, così come i nuotatori inesperti, si impegnano a tal punto che si irrigidiscono e si innervosiscono, ottenendo il risultato esattamente contrario a quello desiderato.

Metti Tutto Il Tuo Entusiasmo In Ciò Che Stai Dicendo

Anche persone non particolarmente brillanti nel public speaking possono diventare oratori eccezionali se parlano di qualcosa che li ha colpiti nel profondo. Ho sempre stampato nella mia mente il ricordo di ciò che successe mentre tenevo un corso per i membri della Camera di Commercio di Brooklyn e che mi porterò dietro per tutta la vita.

Ecco cosa accadde. Stavamo svolgendo una sessione dedicata ai discorsi improvvisati. Quando tutti i partecipanti arrivarono, chiesi loro di parlare di “cosa c’era di sbagliato nella religione, ammesso che qualcosa di sbagliato ci fosse”.

Un uomo fece qualcosa che non ebbi più l’occasione di rivedere in molti molti anni di corsi di public speaking. Il suo discorso fu così commovente che quando terminò tutti si alzarono e rimasero in silenzio in segno di rispetto.

Quell’uomo parlò della più grande tragedia della sua vita: la morte di sua madre. Ne rimase così sconvolto e addolorato che pensò addirittura al suicidio. Raccontò che, a seguito dell’accaduto, ogni volta che usciva di casa gli sembrava di camminare in un fitta nebbia, anche durante una bella giornata di sole. Al colmo della disperazione andò in Chiesa, si inginocchiò, pregò e finalmente sentì che doveva rassegnarsi alla volontà di Dio. Alla fine del discorso disse “questo è il motivo per cui credo che non ci sia nulla di sbagliato nella religione!”

Non dimenticherò mai questo episodio e l’impatto emotivo che ebbe su di me. Quando mi congratulai con lui per il suo discorso aggiunse “Grazie mille. E l’ho fatto senza alcuna preparazione.”

Senza alcuna preparazione? Se questo fosse stato vero significa che io non so cosa sia la preparazione. Naturalmente, con quella frase, intendeva dire che non aveva avuto modo di sapere in anticipo di cosa avremmo parlato. E fu proprio questa la sua fortuna poiché, se avesse avuto tempo di preparare il suo discorso, ci avrebbe lavorato su rendendolo certamente molto meno spontaneo ed efficace di quanto invece risultò. Egli aveva semplicemente fatto come Gay Kellogg – si era alzato e aveva parlato con il cuore aperto, come se stesse parlando al suo amico più fidato.

La verità è che la vera preparazione, il vero segreto per scrivere e parlare con efficacia, consiste nel vivere, emozionarsi, pensare e soffrire nella vita di tutti i giorni e poi raccontarlo.

Cerca Dentro Di Te Ciò Di Cui Vuoi Parlare

Sapete qual é l'errore più comunemente commesso dagli oratori alle prime armi? È quello cercare gli argomenti di cui parlare nel mondo che li circonda piuttosto che dentro di sé. Ricordo ad esempio di una ragazza che stava frequentando uno dei nostri corsi. Era una studentessa e un giorno la incontrai in metropolitana. Si lamentò per i pochi progressi che stava facendo durante il corso. Le chiesi su cosa aveva incentrato il suo discorso la settimana precedente. Sull'invasione di Mussolini all'Etiopia mi rispose. Aveva letto un paio di volte un articolo che aveva trovato sul giornale. Le chiesi se era particolarmente appassionata all'argomento e mi disse "No. Dovevo parlare di qualcosa e ho scelto quello."

Pensateci bene: una ragazza, una studentessa che aveva scelto di parlare dell'invasione di Mussolini all'Etiopia senza che gliene importasse niente e senza avere nessuna conoscenza dell'argomento. Aveva semplicemente trascurato un dettaglio fondamentale: parlare di un tema del quale "si era guadagnata il diritto di parlare".

Fu così che dopo una breve discussione le dissi: "Ti ascolterei volentieri parlare di qualcosa che conosci bene e ti interessa realmente, ma né io né nessun altro ti ascolterebbe volentieri nel sentirti parlare dell'invasione di Mussolini se di questa non importa neanche a te. Non ne sai abbastanza per catturare la nostra attenzione e guadagnare il nostro rispetto."

Parla Con Il Cuore, Non Come Un Libro

Molti aspiranti speaker sono come quella ragazza e cercano gli argomenti di cui parlare nei libri o sui giornali piuttosto che dentro a loro stessi.

Ad esempio, qualche anno fa, mi capitò di fare il giudice durante una gara di public speaking. I giurati non potevano vedere concorrenti, potevano solo ascoltarli. Il primo speaker parlò di come la democrazia fosse giunta ad un bivio. Il secondo attaccò con un discorso su come prevenire la guerra. Era chiaro come il sole che entrambi non stessero facendo altro che ripetere attentamente discorsi presi da qualche libro o giornale e meramente imparati a memoria. Ecco perché né il pubblico né i giudici riuscirono a prestarvi molta attenzione. Uno dei giudici, che si chiamava Willem Hendrik Van Loon, iniziò addirittura a disegnare una vignetta che ritraeva una caricatura di uno dei concorrenti distraendo tutti dal discorso e dalle parole che continuavano a riecheggiare inascoltate nell'aria.

A differenza dei primi due, il terzo speaker catturò immediatamente la mia attenzione. Er a uno studente di Yale e iniziò a raccontare cosa non funzionava nel sistema universitario. Aveva il diritto di parlare di questo argomento. Lo ascoltammo in rispettoso silenzio.

Tuttavia, il concorrente che finì per vincere il primo premio esordì con queste parole: "Sono appena uscito dall'ospedale. Lì ho un amico che sta morendo a seguito di un incidente stradale. La maggior parte degli incidenti sono provocati da guidatori giovani e inesperti. Anch'io faccio parte di quella categoria e voglio parlare delle cause di questo fenomeno."

Mentre parlava tutti si misero a tacere. Parlava della realtà senza cercare di costruire un discorso. Parlava di qualcosa di cui aveva guadagnato il diritto di parlare. Parlava con il cuore.

Mantieni Un Desiderio Intenso Di Comunicare

Permettetemi però di smentire quanto ho appena detto e mostrare come non sempre “parlare di qualcosa di cui si è guadagnato il diritto di parlare” corrisponda a fare un discorso eccezionale. È infatti necessario aggiungere a questo un altro elemento fondamentale: il desiderio intenso ed incrollabile di comunicare e trasmettere ai nostri ascoltatori le nostre emozioni e convinzioni.

Mi spiego meglio. Supponiamo che mi venga chiesto di parlare di come funzioni la raccolta del grano e l'allevamento dei maiali. Ho vissuto i primi 20 anni della mia vita in una fattoria in Missouri, quindi so certamente benissimo di cosa stiamo parlando – mi sono guadagnato il diritto di parlare di questo argomento. Ma non ho nessun interesse a dilungarmi su questo tema. Poniamo invece che mi venga chiesto di parlare di cosa c'era di sbagliato nell'istruzione che ho ricevuto al college. Difficilmente potrei fallire perché possiedo i tre requisiti base che costituiscono il segreto del public speaking. Innanzitutto parlerei di qualcosa di cui mi sono guadagnato il diritto di parlare. In secondo luogo, sarei padrone di emozioni e convinzioni che desidero fortemente trasmettere e comunicare. Infine, avrei a disposizione numerosi esempi da fare vissuti sulla mia pelle.

Lo stesso valeva per Gay Kellogg e per il più grande rimpianto della sua vita, quello di non aver mai conosciuto cosa significhi l'amore di una mamma e per l'uomo della Camera di Commercio di Brooklyn e della morte di sua madre; due storie caratterizzate da una forte sofferenza personale e dal grande desiderio di raccontarla.

La storia è stata cambiata più volte da persone che avevano il desiderio e l'abilità di trasferire le loro convinzioni ed emozioni ai loro ascoltatori.

Parla Delle Tue Esperienze

Ora sei pronto. Ora, in virtù delle tue conoscenze ed esperienze, sei pronto a fare dei discorsi eccezionali, che nessun altro mai potrebbe fare al posto tuo.

Ma quale argomento potresti scegliere? Il non lo so. Ma tu sì. Prova per qualche settimana a portare con te un foglietto ed annotare tutto quello che ti viene in mente di cui potresti parlare, di tutto quello di cui hai esperienza o che ha catturato la tua attenzione come “la tua più grande ambizione” o “le cose che hai particolarmente apprezzato o odiato nella vita”. Rimarrai sorpreso di quanto sia facile trovare argomenti di cui parlare.

La buona notizia è che la tua bravura e i miglioramenti che puoi fare nel public speaking dipendono molto di più dalla scelta del giusto argomento che dalle tue abilità innate. Sarai a tuo agio e sarai in grado di fare un discorso eccezionale seguendo semplicemente l'esempio di Gay Kellogg: parla delle esperienze che hai vissuto e che ti hanno colpito profondamente. Non sarai mai a tuo agio nel parlare dell'invasione di Mussolini all'Etiopia o di come la democrazia sia giunta ad un bivio.

Per Esercitarti, Parla Delle Esperienze Di Ogni Giorno

Parlare di esperienze personali è sicuramente il modo migliore per sviluppare coraggio e fiducia in sé stessi. Ma questo è solo il primo passo. Per fare esercizio e migliorare le proprie abilità è possibile scegliere argomenti semplici che appartengono alla vita di tutti i giorni. Ad esempio, una volta stavo tenendo un corso per una compagnia telefonica a New York e chiesi ai partecipanti di annotare tutti gli episodi e le idee che venivano loro in mente per uno speech che avrebbero tenuto davanti ai colleghi la settimana seguente. Era novembre. Una persona vide la data del giorno del ringraziamento scritta in rosso sul calendario e pensò di parlare di tutto ciò di cui era grata. Un'altra, durante una passeggiata, vide dei piccioni in mezzo alla strada e scelse di approfondire quell'argomento. Ma il discorso più stupefacente fu tenuto da colui che aveva visto un cimice arrampicarsi sul colletto di un uomo in metropolitana e descrisse l'accaduto. L'idea fu così originale che la ricordo ancora dopo vent'anni.

Annota Tutte Le Tue Idee

Perché non fai come Voltaire? Voltaire, uno degli scrittori più straordinari del 18° secolo, portava sempre con sé un'agendina sulla quale annotava tutte le idee e i pensieri che gli venivano in mente. Perché non utilizzare la sua tecnica e creare un "quadernino delle idee"? Questo strumento è l'ideale per non restare mai a corto di argomenti. Ad esempio, se un giorno vai in posta e trovi allo sportello un impiegato particolarmente maleducato, scrivi "scortesie" sul tuo quadernino, poi pensa a due o tre episodi in cui hai incontrato persone scortesie e scegli l'esempio migliore ... ecco fatto! Il tuo discorso sulla scortesie è pronto!

Non appena applicherai questa tecnica, ti accorgerai di quanto sia facile trovare argomenti di discussione ovunque: a casa, in ufficio, in metropolitana, in strada e così via.

Scegli Argomenti Semplici

Non cercare di parlare di argomenti universali o sensazionali. Scegli piuttosto qualcosa di semplice, fai in modo che le idee sorgano spontanee invece di andare a cercarle. Ad esempio Mary Leer, una studentessa di uno dei miei ultimi corsi, scelse di parlare delle "porte sul retro". Può sembrare un argomento stupido e inutile, ma se solo avessi sentito l'entusiasmo con cui parlava delle sue idee per dipingere la porta sul retro della sua nuova casa ne saresti rimasto colpito.

Venendo al punto: è possibile costruire un discorso efficace su ogni argomento esistente. La cosa fondamentale è che lo speaker abbia guadagnato il diritto di parlare di quell'argomento attraverso lo studio o la propria esperienza, ed abbia un desiderio intenso di comunicare e raccontarlo agli altri.

Ed Ecco Il Famoso Discorso Sulle “Porte Sul Retro”

“Quattro anni fa, quando traslocai nel mio nuovo appartamento, la porta sul retro era dipinta di una squallida tonalità grigiastra. Ogni volta che mi avvicinavo per aprirla mi veniva una tristezza ... era veramente orrenda! Così comprai della vernice e dello stucco e dipinsi l'esterno, l'interno e gli stipiti della porta di un bellissimo blu. Vi assicuro, era il blu più allegro e brillante che avessi mai visto e ogni volta che guardavo la porta mi sembrava di vedere un angolo di cielo. Una sera rincasai dal lavoro e trovai una pessima sorpresa. Il padrone di casa aveva scardinato la porta sul retro facendo leva con qualcosa e l'aveva ridipinta con la più schifosissima tonalità di grigio mai vista. Non credo di essere mai stata più arrabbiata in vita mia. Se avessi avuto davanti l'artefice di quell'opera gliene avrei dette di tutti i colori.

Si può capire molto di più delle persone che abitano una casa dalla loro porta sul retro piuttosto che da quella d'ingresso. Questa è infatti tagliata su misura e abbellita per fare bella figura con le persone che vedono la casa da fuori. Ma le porte sul retro parlano. Una porta grigiastra e trascurata, parla di persone sciatte. Ma una porta sul retro dipinta di un colore fresco e allegro, incorniciata di piante e fiori e con i bidoni dell'immondizia colorati e puliti, parlano di una persona curata, fantasiosa e interessante che vive dietro quella porta. Ho ricomprato una bella latta di vernice e so già che sabato pomeriggio mi diventerò un sacco. La mia porta sul retro tornerà a risplendere di un blu allegro e brillante.”

È proprio così. Si potrebbero riempire interi libri con esempi di persone che, con poco, danno vita a dei discorsi eccezionali perché:

- a) Hanno guadagnato il diritto, attraverso lo studio o la propria esperienza, di parlare di quell'argomento;
- b) Mettono tutto il loro entusiasmo in ciò che stanno dicendo;
- c) Hanno un desiderio intenso di comunicare le loro idee, esperienze ed emozioni ai loro ascoltatori.



Come Preparare E Tenere Un Discorso Efficace

Ecco otto principi che ti aiuteranno moltissimo a preparare il tuo discorso:

I. Fai brevi note delle cose interessanti che vuoi menzionare.

Puoi scrivere qualche appunto su dei foglietti o preparare degli schemi contenenti le parole chiave che ti permettano di ricordare i concetti che tratterai.

II. Non scrivere i tuoi discorsi.

Perché? Perché ciò ti porterà a parlare utilizzando termini propri del linguaggio scritto e cercare di ricordare per filo e per segno il tuo discorso, piuttosto che formulare frasi semplici ed immediate che ti permetteranno di parlare in modo sciolto e naturale risvegliando l'entusiasmo dei tuoi ascoltatori.

III. Mai, mai, mai imparare un discorso parola per parola.

Memorizzare un discorso implica correre un duplice rischio: il primo è quello di dimenticarlo, il secondo è quello di sembrare artificiali nella sua esposizione ed avere uno sguardo assente ed un tono di voce distaccato. Se devi preparare ed affrontare un discorso molto lungo, scrivi qualche appunto su un foglietto che potrai tenere in mano e al quale dare un'occhiata ogni tanto.

IV. Arricchisci il tuo discorso con immagini ed esempi.

Il modo più semplice per rendere un discorso interessante, memorabile e comprensibile è quello di arricchirlo con molti esempi. Pensa a ciò che stai leggendo. Più della metà delle pagine che hai appena sfogliato sono costituite da esempi: Gay Kellogg, l'uomo che tenne il discorso su "cosa c'era di sbagliato nella religione, ammesso che qualcosa di sbagliato ci fosse", la studentessa che voleva parlare dell'invasione di Mussolini in Etiopia, la gara di public speaking e così via. La cosa più difficile nel preparare un discorso non è trovare l'idea giusta o identificare ed esporre i contenuti, bensì trovare le immagini e gli esempi che esprimono quelle idee e concetti in modo chiaro,

vivido ed indimenticabile. I saggi e antichi romani affermavano "exemplum docet", l'esempio insegna. Per mostrarti il valore inestimabile che immagine ed esempi hanno per la nostra memoria e per i tuoi discorsi desidero raccontarti questa storia. Una volta ebbi l'occasione di assistere ad una sfuriata pubblica di un politico locale che sosteneva che il comune nel quale abitava e per il quale lavorava sprecava soldi inutilmente per stampare e pubblicare opuscoli inutili. Per far capire meglio ciò che intendeva andò più nello specifico citando una brochure intitolata "La vita amorosa delle rane toro". Sono sicuro che avrei dimenticato questa storia già molti anni fa se non fosse stato proprio per quel titolo così strano e per l'immagine che questo mi richiamava! Senza "un'ancora mentale" che si imprime nella nostra memoria, dimentichiamo ben presto anche il discorso più brillante al quale abbiamo assistito.

V. Conosci del tuo argomento più di quanto potrai utilizzare.

Ida Tarbell, una giornalista americana molto famosa, mi raccontò di aver ricevuto una richiesta un po' particolare. S.S. McClure, fondatore del McClure's Magazine, le domandò di scrivere un articolo di un paio di pagine sull'Atlantic Cable, il cavo sottomarino che collegava e facilitava la comunicazione fra Europa e Nord America. Ida Tarbell intervistò un manager londinese della ditta a cui la posa del cavo era stata commissionata e raccolse tutte le informazioni necessarie alla scrittura dell'articolo. Ma non si fermò a questo. Ida visitò la biblioteca del British Museum e si documentò leggendo libri ed articoli sull'Atlantic Cable nonché la biografia di Cyrus West Field, l'imprenditore statunitense noto per aver progettato e posato il primo cavo sottomarino transatlantico. Attraverso disegni e sezioni, studiò inoltre il modo in cui si costruiva un cavo, recandosi personalmente in uno stabilimento alla periferia di Londra dove i cavi venivano dove i cavi venivano prodotti. "Quando alla fine scrissi il mio articolo sull'Atlantic Cable," mi disse Ida Tarbell, "avevo abbastanza materiale e conoscenze per scrivervi un libro.

Naturalmente, la maggior parte dei documenti che avevo raccolto non vennero inclusi nell'articolo, ma le competenze che avevo acquisito mi permisero di sentirmi sicura e mi aiutarono a scrivere il pezzo in modo chiaro ed entusiasta. Furono la mia "risorsa di riserva".

Grazie ad anni e anni di esperienza, Ida Tarbell sapeva che doveva guadagnarsi il diritto di scrivere dell'Atlantic Cable. Lo stesso vale per il public speaking.

Fai in modo di diventare una vera e propria autorità sull'argomento che stai trattando, raccogliendo il maggior numero di informazioni e conoscenze possibili. Ciò significa avere una risorsa preziosissima e "di riserva", soprattutto nell'affrontare domande specifiche o insidiose e nel soddisfare ogni richiesta di approfondimento.

VI. Cogli ogni occasione per fare esercizio. Prova il tuo discorso conversando con i tuoi amici, conoscenti e colleghi.

Far pratica ed esercitarsi con i propri amici e colleghi è mille volte meglio che farlo da soli, gesticolando davanti ad uno specchio!

VII. Non pensare a come migliorare il tuo discorso ... vivilo!

Si parla spesso di tecniche, metodi e teorie per migliorare la presentazione di un discorso. La verità è che una volta davanti al proprio pubblico non si può fare altro che dimenticare tutto ciò che sappiamo sulla tonalità della nostra voce, sulla respirazione, sui gesti, sulla postura e sull'enfasi. Dimentica tutto quello che sai tranne il tuo discorso e non immaginare che la capacità di esprimere le tue idee ed emozioni derivi da tecniche particolari o anni di studi. Pensa per esempio che chiunque farebbe un discorso splendido in un momento di rabbia. Pensa a cosa accadrebbe se qualcuno venisse da te in questo momento e ti attaccasse all'improvviso ed inutilmente – probabilmente ti alzeresti e parleresti in modo brillante, naturale e convincente. I tuoi gesti, la tua postura, le espressioni del tuo volto sarebbero

estremamente veritieri e costituirebbero la perfetta espressione della tua rabbia. Ricorda, non devi imparare ad esprimere le tue emozioni. Sapevi farlo in modo impeccabile già all'età di sei mesi. I bambini sono l'esempio più significativo di spontaneità e naturalezza nel giocare, nel muoversi e nell'esprimere le proprie emozioni e questa è una capacità che anche in età adulta ci appartiene ed è dentro di noi.

Il problema non è quindi quello di cercare di imparare a parlare con enfasi, ad usare i gesti giusti o la postura più corretta. Questi sono semplicemente degli effetti. Il problema consiste nel gestire la causa che determina questi effetti. E la causa si trova nel profondo di ciascuno di noi, nel nostro atteggiamento mentale ed emotivo. Se saprai adottare il giusto atteggiamento, sarai in grado di parlare in pubblico in modo perfetto e farlo non ti costerà nessuno sforzo, lo farai con una naturalezza pari a quella con cui respiri.

Un ulteriore esempio che testimonia quanto detto finora, viene dalla storia di un ammiraglio della Marina Militare Americana che frequentò uno dei nostri corsi. Aveva comandato un intero squadrone della flotta della Marina Militare durante la guerra e non aveva nessuna paura di affrontare una battaglia ma era terrorizzato all'idea di parlare in pubblico, al punto tale da fare molti chilometri ed affrontare viaggi settimanali per frequentare il corso.

Aveva già seguito una dozzina di incontri ma le sue abilità non sembravano migliorare. Fu così che il professor Elmer Nyberg, uno dei trainer del corso ebbe un'idea geniale per far uscire l'ammiraglio dal suo guscio. Uno dei compagni di corso dell'ammiraglio era un seguace politico dell'estrema destra. Il professor Nyberg, che ne era al corrente, gli chiese di fare un discorso a favore della sua fede politica, sapendo che ciò avrebbe mandato su tutte le furie l'ammiraglio, appartenente alla fazione politica opposta. Così fece. L'uomo aveva cominciato il suo discorso da pochi minuti quando l'ammiraglio balzò in piedi e disse: "Basta! Basta! Questo è tradimento!" Dopodiché fece un discorso fiero e spontaneo su quanto tutti noi dobbiamo alla nostra nazione ed alla libertà che ci garantisce.

A quel punto il professor Nyberg esclamò: "Congratulazioni ammiraglio! Un discorso fantastico!". L'ammiraglio rimase di stucco: "Non sto facendo un discorso, ne sto solo dicendo quattro a questo piccolo sfacciato." Il professor Nyberg spiegò allora che si era trattato solo di una messinscena per tirarlo fuori dal suo guscio e fargli dimenticare per un attimo sé stesso.

L'ammiraglio scoprì dunque ciò che ciascuno di noi scopre se posto davanti ad una questione di principio: se parliamo di ciò in cui crediamo tutte le paure e le ansie spariscono e non c'è bisogno di pensare a come esprimere le proprie idee, pensieri ed emozioni.

Ancora una volta: il modo in cui esponiamo gli argomenti è solo l'effetto della causa che li ha generati e preceduti. Se non ti piace il modo in cui presenti un argomento non affannarti a modificare le tue espressioni, gesti, voce e postura. Vai direttamente alla radice e modifica le cause che hanno prodotto quegli effetti. Cambia il tuo atteggiamento mentale ed emotivo.

VIII. Non imitare gli altri. Sii te stesso!

Mi trasferii a New York per studiare all'Accademia dell'Arte Drammatica. Volevo fare l'attore. Pensai che fosse un'idea geniale e una valida scorciatoia per il successo. Il mio piano per raggiungere l'eccellenza era così semplice e geniale che mi chiesi perché altre migliaia di persone che avevano la mia stessa ambizione non ci avessero pensato prima. Ecco il mio piano: averli studiati tutti gli attori più famosi del momento. Poi avrei imitato la caratteristica migliore di ciascuno di loro in modo tale da diventare il perfetto connubio di tutti loro trasformandomi in un attore brillante. Fu un fallimento totale. Che stupido! Ho sprecato anni e anni di sforzi ed energie prima di ficcare nella mia testa dura l'idea che dovevo essere per forza me stesso e non avrei mai potuto essere nessun altro.

Ma il primo fallimento non mi era servito da lezione. Infatti, qualche anno dopo, mi misi in testa di scrivere il miglior libro sul public speaking che fosse mai stato scritto. Ebbi la stessa stupida idea che avevo avuto qualche anno prima: avrei "preso in prestito" le teorie dei migliori scrittori in materia

e ne avrei fatto un compendio ottenendo così il libro più completo in assoluto. Fu così che comprai tutti i libri sull'argomento ed impiegai un anno per analizzare, selezionare e riunire tutto il materiale. Quando ebbi finito ancora una volta realizzai quanto fosse stata folle la mia idea. Il miscuglio che avevo fatto era risultato così sintetico e stupido che nessun professionista vi si sarebbe mai affidato. Così buttai nel cestino il lavoro di un anno e ricominciai da capo. Questa volta però mi dissi: "Tu devi essere Dale Carnegie, con tutti i tuoi difetti e i tuoi limiti. Non puoi e non devi essere nessun altro." Smisi quindi di cercare di essere la combinazione di altre persone, mi rimboccai le maniche e feci ciò che avrei dovuto fare fin dall'inizio: scrissi un libro sul public speaking parlando solo delle mie esperienze, delle mie osservazioni e convinzioni.

Non imitare gli altri, sii te stesso. È un consiglio valido in ogni ambito della vita personale e professionale. Ciascuno di noi è unico ed originale! Nessuno è mai stato esattamente come noi e nessuno lo sarà mai in futuro. È dunque fondamentale fare delle proprie peculiarità e individualità un punto di forza. Il discorso che ti prepari ad affrontare è parte integrante di te e rappresenta le tue esperienze e convinzioni, esprime la tua personalità e il tuo modo di vivere ed interpretare il mondo.

In ultima analisi, tutte le migliori opere d'arte sono frutto di un'autobiografia. I cantanti non possono che cantare con la loro voce. I pittori possono dipingere solo con le loro mani. Puoi parlare solo di ciò che sei, delle tue esperienze, dell'ambiente in cui sei cresciuto e delle tue idee. Nel bene o nel male.

Come disse Ralph Waldo Emerson nel suo saggio intitolato "Fiducia in sé stessi": c'è un momento in cui ogni uomo nella sua vita arriva alla conclusione che invidia significa ignoranza; imitazione significa suicidio, che deve prendere sé stesso com'è, nel bene e nel male, che, sebbene l'intero universo sia pieno di beni, nemmeno un chicco di grano potrà nascere se non dalla fatica e dal sudore speso sul quel pezzo di terra che gli è stato affidato. La forza che risiede in lui è unica in natura, e nessuno, al di fuori di lui, sa cosa lui stesso è in grado di fare, né lui stesso lo saprà finché non si mette alla prova.

L'arte Di Parlare In Pubblico: In Breve

Public speaking: tecniche vincenti

Parla di qualcosa:

- a) di cui hai guadagnato il diritto di parlare, attraverso lo studio o la tua esperienza;
- b) che suscita tutto il tuo entusiasmo;
- c) che hai il desiderio intenso di comunicare ai tuoi ascoltatori.

- I. Fai brevi note delle cose interessanti che vuoi menzionare.
- II. Non scrivere i tuoi discorsi.
- III. Mai, mai, mai imparare un discorso parola per parola.
- IV. Arricchisci il tuo discorso con immagini ed esempi.
- V. Conosci del tuo argomento più di quanto potrai utilizzare.
- VI. Cogli ogni occasione per fare esercizio. Prova il tuo discorso conversando con i tuoi amici, conoscenti e colleghi.
- VII. Non pensare a come migliorare il tuo discorso ... vivilo!
- VIII. Non imitare gli altri. Sii te stesso!