

QUATTRO CONSIGLI PER CREARE UN “EFFETTO WOW” CON IL TUO PROSSIMO DISCORSO IN PUBBLICO

di **Chiara Alzati**, CEO e founder di Chiara Alzati Srl

JONATHAN SWIFT DICEVA: “Nell’oratoria la più grande arte è nascondere l’arte”.

I primi sette secondi nel Public Speaking sono cruciali. È lì che il pubblico si fa una prima impressione di te. Come ti muovi quando sali sul palco? In modo rigido o sciolto? Com’è la tua espressione? Tesa e concentrata o aperta e accogliente?



Determinante è il modo in cui poi inizi a rapportarti con il pubblico. Per distinguerti dagli altri devi essere disposto a osare, facendo qualcosa che gli altri non fanno e che stupisca immediatamente la tua audience. La parola magica in questo caso è il silenzio: **rimani per 3 secondi fermo, osserva sorridendo il tuo pubblico e connettiti con lui.** Quello che hai da dire è importante, è bene catalizzare l’attenzione su di te.

A questo punto, prosegui osando ancora, evitando che le tue primissime parole siano i saluti e i classici convenevoli. Quelli li puoi inserire in seconda battuta, dopo aver stupito il pubblico. Ecco alcuni esempi.

Se sei speaker alla convention aziendale, anziché aprire dicendo: “Buongiorno a tutti, mi sentite bene? Ringra-

zio (NOMI) per avermi dato la parola e vi do il mio benvenuto. Oggi parleremo di...”, puoi dire: “Meraviglioso. L’80% dei nostri clienti così ha definito il nostro nuovo prodotto. Ma se siamo qui oggi è perché il prossimo anno il 100% dei nostri clienti possa affermare che nel frattempo il nostro prodotto è diventato ancora più sorprendente. Vi piace la sfida?

Buongiorno a tutti e benvenuti anche da parte mia...”.

Se stai per tenere un corso di formazione, puoi aprire in stile minimalista. Ad esempio, dicendo: “Digitalizzazione. Opportunità o minaccia per le strutture ospedaliere? Di questo parleremo oggi. Buongiorno a tutti e benvenuti...”.

Se devi coordinare un meeting con il tuo team in cui il tuo intento è quello di celebrare la fine di un progetto importante, puoi aprirlo dicendo: “Collaborazione, impegno e competenza. Se oggi siamo qui a

festeggiare un ottimo risultato è grazie al formidabile impegno di ciascuno di voi... Vi do il mio benvenuto in un meeting che ha l’obiettivo di...”.

Per proseguire con l’“effetto wow” creato nell’apertura, dovrai continuare a tenere coinvolto il tuo pubblico. Ecco alcuni consigli utili in tal senso:

- Renditi conto che **il Public Speaking non è mai un monologo, ma è sempre un dialogo.** Chiediti: “In quali punti della mia presentazione posso inserire delle domande al pubblico?”. Si può trattare di domande dirette che presuppongono una risposta per alzata di mano o più articolata oppure di momenti in cui leggi nel pensiero delle persone, ad esempio: “Probabilmente ora vi starete chiedendo...”, “Fermi, se state pensando che... e se vi dicessi

che non è così?”. E ancora: “So che volete sapere come funziona, alla fine ve lo spiegherò, abbiate pazienza”.

- Chiediti **quali parti del tuo discorso devono essere enfatizzate con la voce.** Quali sono le parole o i passaggi chiave che devono risaltare? Ricordati di rallentare quando condividi il tuo messaggio e di pronunciarlo con un tono calmo e assertivo, così da conferirgli l’importanza e il valore che merita.

- Crea **una conclusione memorabile**, nella quale tiri le somme e rinforzi il tuo messaggio. In questo momento del tuo discorso, stai fermo, al centro del palco. Chiediti: “Come posso concludere ricollegandomi all’inizio?”. Così facendo, darai al tuo speech una forma circolare e il cerchio, si sa, è il simbolo della perfezione.

Hai capito bene: crescere nel Public Speaking implica impegnarsi ad **acquisire un metodo e avere il coraggio di essere diversi, uscendo dalla propria zona di comfort.**

Osa essere diverso, sperimenta sempre nuovi modi di comunicare e, credimi, arriverai proprio a quel punto nel quale **diventerai un tutt’uno con l’arte oratoria** e riuscirai, come sostiene Jonathan Swift, a nasconderla.



Chiara Alzati è campionessa europea di Public Speaking 2020, CEO e Founder della Chiara Alzati Srl, Corporate Effective Communication & Public Speaking Trainer, autrice di cinque libri, tra cui *Parlare Chiaro in Azienda. Manuale Pratico di Public Speaking per CEO, Direttori Formazione e HR Manager.*

www.parlarechiaro.com