

# Public Speaking: dal monologo al dialogo efficace

di Chiara Alzati, CEO e Founder di Chiara Alzati Srl

**NEL MONDO DEL PUBLIC SPEAKING**, soprattutto per un manager o chiunque parli di fronte a un pubblico, **il rischio di cadere in un monologo** è sempre dietro l'angolo. Un monologo è una presentazione in cui il relatore si limita a esporre nozioni in modo piatto, senza coinvolgere attivamente l'audience. Questa forma di comunicazione diventa quasi un esercizio autoreferenziale: l'oratore parla a se stesso, mentre il pubblico è relegato al ruolo di semplice spettatore. Per essere veramente efficace, **uno speaker deve invece fare di ogni presentazione un dialogo**.

Un intervento in pubblico deve infatti mirare a coinvolgere i partecipanti, non solo tramite parole, ma anche attraverso una strategia interattiva ben orchestrata. Creare un dialogo, però, non significa semplicemente aprire a una conversazione continua: **il rischio è quello di perdere il controllo del discorso**, lasciandosi guidare dai presenti, dilungarsi su ogni domanda, finendo per non completare la propria presentazione nei tempi previsti. Uno speaker che dialoga senza una struttura rischia, in altre parole, di trovarsi senza il controllo del proprio intervento.

## Dall'ascolto attivo all'interazione guidata

Un bravo oratore sa che un dialogo con il pubblico può essere costruito attraverso diversi livelli di interazione, ad esempio ricorrendo a:

- **domande retoriche o riflessive:** domande che non richiedono una risposta verbale, ma stimolano il pubblico a riflettere mentalmente. Esempi come "Vi è mai capitato...?", "Come vi sentireste se...?", "Sapete cosa mi ha risposto la paziente quando le ho chiesto se...?" portano l'audience a pensare e dunque a sentirsi partecipe del discorso;
- **sondaggi veloci e risposte per alzata di mano:** queste tecniche richiedono un'interazione minima, ma significativa. Un rapido sondaggio o una semplice

richiesta di rispondere per alzata di mano a una domanda mantengono attiva l'attenzione e offrono allo speaker un feedback immediato;

- **pause riflessive:** una pausa strategica – ad esempio dopo una domanda, dopo un concetto importante o dopo una citazione – genera interazione, lasciando spazio al pubblico per riflettere su ciò che è stato detto.

Incorporando queste tecniche, lo speaker trasforma il monologo in un dialogo non verbale, mantenendo però il controllo della direzione e della durata del proprio intervento.

## L'importanza di stabilire all'inizio una cornice di accordo con il pubblico

Per evitare di essere travolti dalle domande o dal rischio di perdere il filo del discorso, è utile stabilire fin dall'inizio un accordo con il pubblico. Questa cornice di accordo può essere semplice e diretta: lo speaker può spiegare che l'intervento sarà interattivo, ma con tempi definiti e un obiettivo chiaro. Ad esempio: "Durante la presentazione ci sarà spazio per domande e interventi, ma mi riserverò la possibilità di rispondere alla fine a eventuali domande fuori tema, per assicurarci di coprire tutti i punti chiave."



Questo accordo **stabilisce i confini dell'interazione**, dando al pubblico il senso di essere parte attiva ma senza deviare dall'obiettivo.

## Il rispetto dei tempi: la chiave dell'autorevolezza

La gestione del tempo è uno degli aspetti più importanti per mantenere l'autorevolezza e assicurare una presentazione efficace. Uno speaker abile tiene sempre d'occhio l'orologio, consapevole del tempo dedicato all'interazione e a ogni sezione del proprio discorso.

L'utilizzo di strumenti digitali può aiutare nella gestione del tempo: **i sondaggi interattivi** tramite intelligenza artificiale, ad esempio, permettono di ottenere feedback rapido dal pubblico senza interrompere il flusso della presentazione.

In conclusione, il segreto di un public speaker di successo risiede nella sua capacità di calibrare il dialogo, dosando interazione e controllo, guidando il pubblico verso una partecipazione attiva ma regolata. Solo così il public speaking diventa un'esperienza arricchente sia per chi parla sia per chi ascolta, trasformando ogni intervento in un'occasione di vero impatto.



Chiara Alzati è campionessa europea di Public Speaking 2020, CEO e Founder della Chiara Alzati Srl, Corporate Effective Communication & Public Speaking Trainer, autrice di sei libri, tra cui *Parlare Chiaro in Azienda. Manuale Pratico di Public Speaking per CEO, Direttori Formazione e HR Manager e Public Speaking per Executive. La tua leva manageriale innovativa per una comunicazione efficace e inclusiva dentro e fuori l'azienda.*