

IL QUINTO LIBRO DELLA SERIE FRANK TALK

# FRANK TALK

# PARLARE IN PUBBLICO

Come puoi superare la paura e diventare un oratore efficace e dinamico,  
negli affari, nella professione .... e nel Rotary



**FRANK J. DEVLYN**

Presidente del Rotary International 2000-2001  
Presidente della Rotary Foundation 2005-2006

Autore di best seller  
e oratore

**DAVID C. FORWARD**

# **Frank Talk V**

## **PARLARE IN PUBBLICO**

**Come puoi superare la paura e diventare  
un oratore efficace e dinamico,  
negli affari, nella professione .... e nel Rotary**

**Frank J. Devlyn**

**Presidente del Rotary International 2000-2001**

**Presidente della Rotary Foundation 2005-2006**

**e**

**David C. Forward**

**Autore di best seller e oratore**

**Tradotto da  
Bruno Ghigi**

**Major Donor TRF**

**eBook digitalizzato da Rotary eClub 2050  
A.R. 2014-2015**

# FRANK TALK V

## PARLARE IN PUBBLICO

Copyright © 2010 di Frank Devlyn, David C. Forward e  
ReachForward Publishing Group.

**La versione in italiano è stata regolarmente  
autorizzata da Frank Devlyn.  
Eventuali utili derivanti dalla sua diffusione  
dovranno essere donati alla Rotary Foundation  
per il progetto della cecità evitabile**

Tutti i diritti riservati. Nessuna parte di questo libro può essere usata o riprodotta in qualsiasi maniera senza un'autorizzazione scritta, con l'eccezione di brevi stralci virgolettati, inseriti in importanti articoli o riviste, citando gli autori.

Per informazioni rivolgersi a:

Reach Forward Publishing  
14 West Lake Ave.  
Medford, NJ 08055-3429 USA  
Tel. 001-856-988-1738

Oppure, in italiano:  
**[bruno@ghigi.com](mailto:bruno@ghigi.com)**

Questo libro non è una pubblicazione ufficiale del Rotary International

Per ulteriori informazioni consultare:

[www.ReachForward.com](http://www.ReachForward.com)  
[www.FrankTalkBooks.com](http://www.FrankTalkBooks.com)

## **Dedica**

Per avere scritto questo libro devo ringraziare mia madre, che mi ha aiutato e guidato nel preparare il mio primo discorso per la presentazione in classe alle scuole superiori più di 50 anni fa. Devo ringraziare e ricordare quegli insegnanti di retorica, che ho avuto sia nella scuola superiore che al College. Devo dichiarare una speciale gratitudine per Dale Carnegie, i cui tanti libri e articoli sul parlare in pubblico mi sono stati particolarmente utili. Le mie prime aspirazioni oratorie sono state aiutata in maniera incommensurabile dal Toastmaster club (Circolo degli oratori) di Città del Messico e dai molti oratori di rilievo, dentro e fuori del Rotary, che mi hanno supportato lungo il percorso della mia carriera.

**- Frank J. Devlyn**

Io ringrazio l'Associazione Nazionale Oratori per il suo costante impegno, per la professionalità e per le lezioni che mi ha impartito perchè diventassi un oratore migliore e il dott. Tony Campolo. Tony è stato benedetto da Dio col talento dell'oratoria e il suo humor e la sua declamazione ispirata sono diventati come il Vangelo per i pubblici di tutto il mondo.

**- David C. Forward**



## RICONOSCIMENTI

Gli autori desiderano ringraziare i molti amici e familiari che li hanno incoraggiati a scrivere in collaborazione questo loro quinto libro.

Come al solito, il Rotariano Jim Weems di Tulsa, Oklahoma, ha fatto un magnifico lavoro, disegnando la copertina e impaginando il libro. Ringraziamo Jim e Barb per la loro solita pazienza, professionalità e grande collaborazione.

Entrambi siamo grati ai numerosi leader che abbiamo incontrato nel Rotary, nei club, Distretti, Zone e a livello internazionale. Da loro sono stati ispirati molti degli esempi di grandi capacità oratorie. La vita è stata senza dubbio una continua esperienza di apprendimento e molti degli esempi di questo libro li abbiamo imparati nell'interazione con veri leader che abbiamo incontrato nel Rotary, negli affari, nella Chiesa e nel Governo. Li ringraziamo per essere stati mentori di entrambi noi.

Infine, ringraziamo i tanti rotariani di tutto il mondo, che ci hanno mandato i loro commenti che appaiono in appendice.

**- Frank e David**



# INDICE

Biografie .....	9
Prefazione .....	13
Introduzione .....	17
1 La grande paura .....	19
2 I 3 comandamenti .....	29
3 Come preparare la presentazione .....	43
4 Un'esposizione dinamica .....	55
5 Domande e risposte .....	77
Appendice: Commenti dal campo .....	85



## NOTIZIE SU FRANK DEVLYN

Nel mondo rotariano Frank Devlyn è conosciuto come uno degli oratori più brillanti, costantemente richiesto per eventi e congressi del Rotary in tutto il mondo.

La sua storia personale offre buone ragioni per cui sia considerato da così tanta gente un leader unico e di successo. Cresciuto sul confine fra il Messico e gli Stati Uniti d'America, Frank si descrive orgogliosamente come biculturale. *‘Da ragazzo e da studente ho vissuto ogni giorno in entrambi i paesi’*, dice. *‘La mia casa era a Juarez, Chihuahua, in Messico, da dove aveva origine la famiglia di mia madre e io andavo a scuola a El Paso in Texas. Ero immerso contemporaneamente in entrambe le culture ogni giorno della mia gioventù’*.

Il padre di Frank, Frank Devlyn Senior, veterano della prima guerra mondiale, con genitori irlandesi, arrivava da una piccola città vicino a Chicago. Frank Senior era un optometrista, esattamente come Nelva, la madre di Frank. Dopo il loro matrimonio a El Paso, in Texas, si trasferirono a Juarez, la città di Nelva, nel nord del Messico, la più grande città di confine, dove aprirono un piccolo negozio di ottica. Fu il primo negozio di ottica nel nord del Messico. Frank crebbe nell'impresa di famiglia e lavorò nel negozio quasi ogni giorno dopo la scuola. All'età di 9 anni montò il suo primo paio di occhiali.

Quando Frank ebbe 22 anni, suo padre morì. In quel momento i Devlyn avevano già sette negozi di ottica nel nord del Messico. Frank allora dovette mettersi a capo dell'impresa familiare, con l'aiuto della madre e dei suoi due fratelli più piccoli. In quegli anni, al tempo stesso duri ma buoni, la catena di negozi di ottica continuò ad espandersi. Oggi il Devlyn Optical Group ha più di 700 negozi ed è la più grande compagnia di distribuzione di ottica al dettaglio dell'America Latina, con negozi in Messico e Centro America. La compagnia vende anche all'ingrosso; distribuisce e fabbrica una varietà di prodotti oftalmici in America Latina.

Come riconoscimento al suo status di leader rispettato e di fama mondiale, Frank fa parte dei consigli di amministrazione di numerosi

gruppi nazionali e internazionali. Spesso gli viene chiesto di servire in incarichi pubblici e non è inusuale vedere Frank consultato dai media, dal governo messicano, o da organizzazioni che rappresentano imprese private e da gruppi filantropici che cercano suoi consigli.

E' entrato nel Rotary a Città del Messico quando non aveva ancora 29 anni. Frank descrive l'ingresso nel Rotary come 'Un punto di svolta della mia vita'. Ha portato nel Rotary la stessa energia, determinazione e lungimiranza, che erano la caratteristica della sua carriera imprenditoriale.

Il suo progetto per il Rotary, nel suo anno di presidenza 2000-2001, fu particolarmente ambizioso. Per aiutare i Rotariani a soddisfare meglio il ruolo del più noto club di servizio del mondo, ha lanciato il tema presidenziale *Create la Consapevolezza e Passate all'Azione*. In parole povere questo è quello che ha fatto Frank Devlyn e che continua a fare in tutte le sue attività.

Frank e Gloria Rita, sua moglie da 42 anni, hanno tre figlie e nove nipoti. Frank, insieme al co-autore David C. Forward, è anche autore dei 5 libri della serie *FRANK TALK*, ad oggi la più venduta.

## NOTIZIE SU DAVID C. FORWARD

David C. Forward è nato ed è stato educato in Inghilterra, prima di emigrare negli Stati Uniti nel 1972. E' un mediatore immobiliare di successo nel sud del New Jersey e un oratore molto richiesto in tutto il mondo, nei congressi distrettuali del Rotary e nei SIPE (Seminario di Istruzione per i Presidenti Eletti). E' stato invitato due volte a parlare al congresso internazionale del Rotary. David è stato frequentemente messo in risalto sui media nazionali e internazionali, compresi ABC TV e la BBC.

David è uno scrittore prolifico ed ha scritto 11 libri, fra cui:

- Heroes After Hours (Eroi del tempo libero): Straordinari esempi di volontariato.
- Sales SuperStar: Vendite strepitose (un trattato sulle vendite).
- The Essential Guide to the Short-Term Mission Trip: una guida di viaggio per missioni di breve termine.
- DUH! Lezioni per la motivazione dei dipendenti che ogni leader degli affari dovrebbe conoscere.
- Miracles Among Us (Miracoli in mezzo a noi): La storia di una missione per i bambini orfani in Romania

Insieme al Presidente del Rotary International Frank Devlyn, David è co-autore di *Frak Talk*, *Frank Talk II*, *Frank Talk - la Nostra Rotary Foundation*, *Frank Talk sulla Leadership* e il nuovo *Frank Talk - Parlare in Pubblico*, che sono diventati i più venduti nella storia del Rotary, con più di 200.000 libri venduti in 10 lingue diverse. Nel 2004 il Rotary International ha distribuito *Un Secolo di Servizio: la Storia del Rotary International*, con ricerche e scrittura a cura di David.

Rotariano fin dal 1978, ha agito in posizioni di servizio in molti club e distretti e adesso è socio onorario del Rotary club di San Francisco. David Forward è Major Donor della Rotary Foundation e gli è stata conferita la *Citazione per Servizi Meritevoli* per il suo lavoro come presidente della commissione Polio Plus del suo distretto. In aggiunta al suo lavoro di volontariato nel Rotary, David è un membro anziano nella sua Chiesa ed è presidente volontario della *International Children's Aid*

*Foundation*, un'organizzazione che assiste bambini orfani in Romania. Nel 2005 gli 1,3 milioni di soci dell'Associazione Nazionale dei Mediatori di Immobili, ha nominato David vincitore nazionale del *Premio di Buon Vicinato*, per le sue attività di volontariato. David ha collaborato a fondare tre nuovi Rotary club ed è socio fondatore del Medford Sunrise Rotary club nella città di Medford nel New Jersey, USA.

## PREFAZIONE

Prima di un discorso mi fermo a lungo a pensare e mi faccio delle domande: Perché hanno invitato me? Che cosa si aspettano da me? Fra il viaggio in aereo e l'albergo quanto gli costa avermi qui? Dopo un mese o un anno che li avrò lasciati, cosa ricorderanno della mia presentazione? J. Lyman MacInnis, autore di *Rudimenti del parlare al Grande Pubblico*, ha scritto: *'Un proverbio dice che parlare costa poco. Bene, non è così. Parlare può essere estremamente costoso, in senso sia letterale che figurato'*.

Quando pensiamo agli *oratori*, pensiamo a influenti predicatori, ad attori rinomati, o a oratori prestigiosi molto ben pagati del circuito dei professionisti della parola. Ma anche voi avete bisogno della capacità di parlare per guidare il vostro Rotary club, la vostra scuola domenicale di educazione religiosa, la riunione in ufficio; o di fare un brindisi ad un matrimonio o a una commemorazione funebre per una persona amata. I buoni scrittori, i pianificatori e i manager possono anche guadagnare poco, ma i buoni oratori valgono tanto oro quanto pesano. I buoni oratori ispirano, comunicano, motivano, intrattengono, persuadono, informano il loro pubblico e lo indirizzano verso degli obiettivi, come dei semplici manager non potrebbero mai aspirare a fare. Noi spesso definiamo *'il parlare in pubblico'* una prerogativa moderna, ma possiamo andare indietro fino ai primissimi giorni della storia umana per vedere esempi di grandi oratori. Pensate ad Abramo, Mosè e il re Davide, che hanno pronunciato discorsi emozionanti per motivare gli Israeliti a seguire i comandamenti del Signore per diventare il popolo di Dio. Nell'antica Grecia Platone ed Aristotele e a Roma Cicerone, fecero della retorica una forma d'arte. Quintiliano scrisse *'La retorica è l'arte di parlare bene'*.

Parlare in pubblico non è una prerogativa esclusiva degli oratori professionisti che si rivolgono al pubblico nelle enormi sale dei congressi. Può essere anche il semplice discorso di un Rotariano che cerca di motivare i soci del suo club a seguire la sua visione per un progetto di servizio, o il compito di un manager appena promosso, per motivare i suoi subordinati a raggiungere gli obiettivi della compagnia.

Semplicemente, il parlare in pubblico potrebbe essere descritto come ‘Chi dice cosa, a quelli che ne faranno uso e con quali risultati finali’. Questo suggerisce, correttamente, che le buone capacità oratorie sono anche attributi fondamentali della leadership. Forse è questa aspettativa di una combinazione di capacità di leadership, motivazione, intrattenimento ed eccellenza oratoria, che rendono tanta gente terrorizzata alla semplice prospettiva di dovere parlare in pubblico. Questa paura di parlare in pubblico arriva spesso ad essere per molti la più grande delle fobie, anche più della paura della morte.

E allora, il segreto per eliminare la paura e poter fare un discorso che informi e ispiri, è semplice e facile da imparare. Gli ingredienti di un buon discorso naturalmente comprendono: parole scelte bene, che devono anche contenere uno schema che trasmette chiaramente al pubblico il messaggio voluto, uno stile oratorio che comprende il timbro della voce, la comunicazione non verbale del linguaggio del corpo e il nostro ritmo, che crea una relazione fra l’oratore e gli ascoltatori.

Dale Carnegie, uno dei migliori oratori di tutti i tempi, una volta disse che ci sono tre cose essenziali in un grande discorso:

1. Devi avere capito dagli occhi degli ascoltatori che hai il diritto di fare quel discorso; che significa che tu possiedi più conoscenza su quell’argomento di quanta ne abbia chiunque altro del pubblico.
2. Sull’argomento trattato devi essere entusiasta, appassionato, ed essere stimolato. Il pubblico vuole sentire messaggi elevati.
3. Devi essere entusiasta dell’opportunità che ti hanno dato di parlare a *quel pubblico* in *quel* giorno

La primissima notizia di un discorso in pubblico risale a più di 2.500 anni fa. Possiamo guardare indietro a grandi oratori della storia con soggezione. Qualcuno potrebbe dire che la tecnologia appartiene all’era moderna, in cui la comunicazione si fa con e-mail, messaggi, FaceBook e Webinars e che il bisogno di saper parlare in pubblico appartiene al passato. Ma questo è sbagliato. Infatti, insieme al nostro affidarci alla tecnologia per comunicare, c’è un sempre maggior bisogno di essere ispirati da una comunicazione uno a uno e così a quelli che

possono veicolare questi messaggi ad un pubblico di qualsiasi genere, viene dato un valore aggiunto ancora maggiore.

I Rotariani si incontrano ogni settimana nelle loro riunioni di club ed ogni tanto gli viene chiesto di parlare in incontri del distretto e anche del Rotary International. Per questo hanno un bisogno ancor più grande di essere buoni comunicatori.

Nel 2001, i lettori di *Frank Talk* per la prima volta hanno conosciuto Sue, Duncan e Bob, quando l'allora Presidente del Rotary International Frank Devlyn ha fatto un viaggio in treno insieme a loro dopo che il suo volo era stato cancellato. Quando hanno scoperto che era rotariano, hanno cominciato a dichiarare la loro ignoranza e l'idea sbagliata che avevano del Rotary. Ma, alla fine del viaggio, ognuno di loro aveva deciso di entrare nel Rotary. Un paio d'anni dopo li ritroviamo ancora insieme a Frank quando lui fu invitato a parlare al congresso del loro distretto. In questa occasione dichiararono di essere scocciati e delusi dai loro club. *Frank Talk II* tratta di come rigenerare il proprio Rotary club. Poi i quattro amici si incontrano di nuovo in *Frank Talk sulla Rotary Foundation* ad un seminario che indicava ai rotariani come diventare più coinvolti e più generosi con la loro Fondazione. Poi, nel 2008, *Frank Talk sulla Leadership* ha dato numerosi utili spunti per illustrare ai rotariani come sviluppare le capacità di leadership per la loro vita rotariana e professionale. Ora, nell'ultimo libro della serie *Frank Talk*, vengono riuniti dal rinomato oratore e autore rotariano David Forward nella veste di esperti che mostrano agli altri rotariani come possono fare presentazioni dinamiche, stimolanti ed efficaci.



# INTRODUZIONE

**di Richard D. King**  
**Presidente del Rotary International 2001-2002**

Avevo undici anni quando ho partecipato alla mia prima gara oratoria. Ero sponsorizzato da un club di servizio e il mio mentore era un socio di quel club. Sei decenni dopo, una delle cose che mi rendono più orgoglioso è la gara di oratoria che mi ha intitolato il mio distretto. A mio giudizio, nessuna capacità è più importante per la leadership che imparare a parlare in pubblico con efficacia.

In tutta la mia vita ho letto ed ascoltato molte volte che niente distingue tanto una persona quanto quello che dice e come lo fa. E poi, che non c'è un potere più grande di quello di una persona che ha il dominio di un'idea e può metterla in opera.

Nel Rotary spesso parliamo di quello che facciamo per gli altri meno fortunati di noi. Ma quando penso alle ragioni per cui uno dovrebbe essere rotariano, mi rendo conto che spesso trascuriamo come la nostra organizzazione cambia i suoi soci. Il vantaggio dello sviluppo dello spirito umano, che deriva dall'essere rotariano, è senza prezzo.

E questi vantaggi incominciano con lo sviluppo della capacità di leadership e di parlare in pubblico. Il Rotary crea guide di altri leader, gente che ha il comando di un'idea e sa svilupparla con visione e chiarezza. Questo è lo scopo di questo libro, scritto in maniera puntuale e chiara. Mi congratulo con il mio buon amico e predecessore Frank Devlyn, per il racconto che ha ideato insieme a David Forward. Poiché il Rotary è chiamato sempre di più alla sfida globale, le idee espresse qui saranno utili e fruttuose per quelli a cui viene chiesto di spiegare alla razza umana la nostra missione globale di servizio.

**- Richard D. "Rick" King**  
**Fremont, California, U.S.A.**  
**Febbraio 2010**



# CAPITOLO 1



## La Grande Paura ...

**“La paura frustra la gente  
più di qualsiasi altra cosa al mondo”.**

**- Emerson**

“Vertigini.”

“Sudore freddo.”

“Paura. Anzi, terrore paralizzante.”

“Disagio.”

“Tremore alle ginocchia.”

Io non avevo neppure accennato a questo brutto elenco di negatività. Avevo solo chiesto al pubblico di dirigenti incoming di club e di distretto, come si sentirebbero se gli venisse chiesto di parlare in pubblico. Ogni qualvolta un Rotariano dava una di queste risposte, la gran parte delle altre 200 persone in sala annuiva all'unisono.

“Voi gente mi spaventate”, dissi mostrando la mia sorpresa. “Siete i nuovi leader di questo centinaio di distretti. *Dovete* fronteggiare il pubblico e stimolarlo. Invece, tutto quello che sento sono circa 15 motivi per cui avete paura a farlo. Non c'è *nemmeno uno* che sia contento di farlo?”.

Scrutai la sala.

“Uno, due ... forse cinque. A cinque di voi, fra oltre duecento, attualmente piace parlare in pubblico. David, temo che il nostro lavoro per oggi sia finito”. Mi voltai verso David Forward che esprime il suo accordo con

me mentre si avvicinava al microfono sul tavolo di fianco a me.

“Probabilmente questo è il motivo per cui in questo seminario abbiamo un sacco di gente che si intrattiene di fuori invece di entrare, Frank”, incominciò. “Ma concordo con l’opinione generale che abbiamo verificato oggi. La paura di parlare in pubblico è una delle fobie più diffuse. C’è addirittura un nome clinico per questo fenomeno: si chiama *glossofobia*. Permettimi di raccontare una storia. Una volta dovevo insegnare in un seminario a Tampa, in Florida, sul parlare in pubblico. Durante la pausa di mezzogiorno uno del pubblico mi confidò la sua paura per dover parlare in pubblico. ‘*Che cosa fai?*’, gli chiesi. ‘*Lavoro come trapezista al circo*’, mi rispose. Devo essere rimasto a bocca aperta. ‘*Mi stai dicendo che non hai alcun problema a volteggiare ogni giorno nel vuoto a 15 metri d’altezza ed ora hai paura a stare davanti al podio per fare un discorso in una stanza confortevole e sicura?*’, gli chiesi. ‘*Sì*’, confermò. ‘*Volteggiare nell’aria è semplice. E’ una capacità ormai acquisita. Una volta che hai imparato come si fa è come mangiare una fetta di torta*’. E andava avanti dicendo che viveva in Florida e incontrava abitualmente serpenti d’acqua e alligatori, ma che neppure quelli gli facevano tanta paura quanto la prospettiva di dovere fare un discorso, cosa che da quando era diventato manager la proprietà del circo gli chiedeva di fare sempre più frequentemente”.

“Non è il solo”, sussurrò Sue. “Recentemente ho letto il *Libro delle Statistiche* e gli autori scrivevano che la paura di parlare in pubblico era quella che gli americani soffrono più di qualsiasi altra. Pensa che la paura di morire era al quinto posto!”.

“Devo ammetterlo, su questo argomento faccio parte della maggioranza”, confessò Bob. “Mettetemi davanti ad un computer e non c’è problema troppo difficile. Ma non chiedetemi di stare davanti ad un microfono per parlare ad un gruppo di persone”.

“Lo sento dire da così tanta gente”, dissi. “Non voglio nè negare nè sminuire questa paura, perchè anche io ho sentito i risultati di queste indagini che dicono che la gente è più spaventata dal parlare in pubblico che dalla morte. Infatti, ricordo che ho visto un episodio della serie televisiva *Seinfeld*, in cui Jerry Seinfeld diceva che ad un funerale la maggior parte della gente avrebbe preferito essere nella bara che andare

al microfono a fare l'elogio funebre”.

“La paura è un'emozione molto potente. Ciò di cui stiamo parlando qua è la cosiddetta *paura da palcoscenico*. Per la maggior parte della gente salire su un palcoscenico prima di un'audizione è snervante nella stessa misura, sia che lo facciano per cantare una canzone, raccontare una barzelletta, fare un balletto, recitare in una commedia o dire due parole di saluto”.

“Però, la capacità di comunicare un messaggio, con fiducia in sé stessi, nel Rotary è fondamentale, sia che siate il presidente di una commissione, il presidente del club, oppure il governatore del distretto”, disse Sue.

E' importante anche per avere successo nella carriera”, aggiunse Duncan. “Durante la mia vita professionale ho dovuto vendere me stesso e la mia compagnia, in maniera succinta e persuasiva, sia ai clienti che internamente ai miei capi, referenti e sottoposti.”

“Penso che entrambi siate eccellenti esempi”, Concordai. “Quando ripenso a tutti quegli incontri che ho avuto con i venditori, la mia squadra operativa, e i nostri dipendenti, dovevo avere un messaggio consistente e persuasivo. E non ci avevo mai pensato prima, ma suppongo che i miei amici e gli amici rotariani non mi avrebbero mai nominato presidente di una commissione nel club, su su fino a Presidente Internazionale, se fossi stato terrorizzato ad aprire la bocca davanti ad un pubblico”.

Lasciami farti una domanda, Frank”, disse David. “So che hai imparato a fare gli occhiali dai tuoi genitori. Ti hanno insegnato anche i segreti dell'oratoria?”.

“Oh cielo, no!”, gli risposi.

“Questa è la mia opinione”, ragionò. “La capacità di parlare bene non si eredita, ma si acquisisce. E sia che tu sia un optometrista o un trapezista, o un governatore di distretto, questa capacità la puoi imparare. E se la eserciti sempre di più, puoi stimolare il pubblico mentre allo stesso tempo aumenti la tua autostima e la fiducia in te stesso.”

“Per un attimo vorrei lasciare il Rotary fuori dal discorso”, cominciai.

“Se inizio a parlare di fare discorsi al congresso distrettuale o simili, qualcuno di voi potrebbe pensare: *‘Bene, questo non mi riguarda’*. E allora lasciatemi riallacciare a quello che ha appena detto il mio amico Duncan. Nel caso non lo conosciate, Duncan potrebbe essere l’archetipo dell’americano. Più di quarant’anni fa ha incominciato come apprendista in una delle più grandi aziende chimiche del Paese ed ha scalato tutti i gradini fino a diventare Vice Presidente Senior. E allora, Duncan, tu hai paura a parlare in pubblico?”.

Duncan si avvicinò il microfono e disse: “All’inizio sicuramente ce l’avevo, Frank. Dovevo preparare una relazione sulle vendite e illustrarla all’ufficio clienti. Mentre mi sedevo nella loro sala d’attesa potevo percepire il sudore che copriva tutto il mio corpo. Quando la compagnia mi ha promosso ho continuato a percepire la stessa sensazione di grande stress prima di dover affrontare le sessioni settimanali delle riunioni sulle vendite”.

“Come l’hai superato?”, gli chiesi.

“Sarò grato per sempre al mio capo di allora”, rispose. “Si accorse di come infarcivo le mie presentazioni di *‘umh’* e *‘eeee’*. Mi ha preso sotto la sua ala protettiva e mi ha spiegato che parlare non deve essere stressante. E’ solo una questione di approccio”.

“Io adesso sono esattamente in quella situazione”, disse Bob allontanando con le dita la folta capigliatura da davanti agli occhi. “Recentemente sono stato promosso manager del reparto. Allora, toglimi la curiosità: Come hai imparato a rendere il parlare in pubblico meno stressante?”.

Duncan esitò un momento, come per mettere a fuoco quello che la memoria aveva riportato a galla da circa mezzo secolo fa. “Prima di tutto ho imparato che per essere un buon oratore uno non deve essere perfetto”, incominciò. “Anche oggi nel Rotary, guardo ad oratori eloquenti e trascinatori, come Cliff Dochterman e Rick King ..... e capisco ...”

“AHEM!”, interruppe Sue a voce alta, facendo segno con la testa verso di me in modo appariscente.

Il pubblico rise. “Hops. E naturalmente Frank Devlyn”, continuò Duncan. “L’avevo lasciato deliberatamente per ultimo. Ad ogni modo, vorrei dire che non pretendo di giocare nella loro lega partecipando ai congressi con oratori di fama mondiale come Art Linkletter e Zig Zigar. Se avessi preteso di recitare con la stessa qualità dei discorsi rifiniti e perfetti come facevano loro, mi sarei procurato uno stress incredibile e avrei fallito di sicuro.

E allora, siamo realisti. Il mondo ha bisogno di oratori meravigliosi, il mondo ha bisogno di buoni oratori, ma il mondo ha bisogno anche di oratori medi”.

“Quando sono stata governatore del distretto, ho visto club con oratori sotto la media”, sussurrò Sue. “E sapete una cosa? Quei club sono sopravvissuti ugualmente. Sono anche prosperati. E alcuni di quei simpatici, pessimi oratori, a cui avevo affidato gli incarichi in luglio, al giugno successivo erano diventati oratori quasi decenti”.

“Se posso intervenire”, disse David. “Abbiamo appena sentito quanto sia stressata la maggior parte della gente alla prospettiva di dover parlare in pubblico. Un suggerimento che dà spesso è di non pensare a se stessi come oratori in pubblico. Siate voi stessi! Non tentate di essere qualcosa che non siete, o qualcun altro. Se siete un’infermiera, siete un’infermiera a cui qualche volta capita di parlare in pubblico. Se siete un contabile, non siete un oratore; siete un contabile che può anche dover parlare agli altri”.

“Duncan ha appena ricordato tre degli oratori più richiesti nel mondo rotariano. Ma oso suggerire che nessuno di loro si definirebbe un oratore in pubblico. Pensano a se stessi come a un collega professore, un avvocato e un optometrista a cui piace condividere la loro conoscenza e le esperienze rotariane. Adesso considerate questa mia opinione che descrive ognuno di noi nella sala: Siamo *tutti* rotariani a cui qualche volta viene chiesto di parlare ad altri rotariani! Se non mi sbaglio, Frank è un past presidente del Rotary International, io ho scritto alcuni libri, Sue è una past governatore di distretto, ma molti di voi hanno più conoscenza e passione per taluni argomenti che chiunque di noi. Capite come la prospettiva di stare davanti ad un microfono per fare un discorso diventi meno terribile se smettete di pensare a questo come a un incarico di parlare in pubblico?”.

Moltissime teste che annuivano nel pubblico confermarono che il ragionamento di David aveva un senso. Poi si alzò una mano nella terza fila. L'aiutante di sala passò un microfono portatile a quella signora di mezza età.

“Sono presidente eletto del mio club”, disse. “In realtà non avevo mai voluto fare il presidente, ma quello che era il presidente eletto è stato trasferito, così mi hanno convinta ad accettare l’incarico. Poiché il primo di luglio si avvicina, sto diventando sempre più nervosa al pensiero di dover stare ogni settimana in piedi davanti a tutto il club per parlare”.

“Che cosa ti innervosisce in particolare?”, le chiesi.

“Ho paura che potrei fare confusione”, rispose la signora. “Temo di non essere capace di motivare i soci. Potrei sembrare noiosa. Potrei ricevere delle domande a cui non so rispondere. Potrei non piacergli”.

“Posso capire le tue paure”, incominciai. “Vorrei riportarti indietro di qualche anno, a quando hai incominciato a guidare l’automobile per la prima volta. Ti ricordi?”.

“Sì, lo ricordo”, rispose lei. “Tuttavia sei molto gentile Frank, perché è stato ben più di *qualche anno fa!*”.

“Bene, ora pensa ad allora. Non sapevi neppure dove si inseriva la chiave, come si apriva il cofano, come fare rifornimento. E’ vero?”.

Lei annuì.

“Scommetto che eri più che nervosa; eri terrorizzata a morte. Ma hai imparato. Prima le cose più semplici. Poi, dopo avere memorizzato quelle, hai preso confidenza con le capacità acquisite ed hai imparato a guidare di notte, a guidare con la neve, ad essere una guidatrice veramente brava. Poi, se hai avuto dei ragazzi diciottenni, probabilmente gli hai insegnato a guidare. Così la verità è che una volta eri terrorizzata a fare ciò che ora riesci a fare senza pensare e lo fai così ogni giorno”.

“Posso aggiungere una cosa?”, chiese Bob. “So che quando facciamo un discorso sentiamo il peso di voler fornire prestazioni impeccabili, ma

penso che dobbiamo mettere tutto nella giusta prospettiva. Quando mi viene chiesto di parlare, sia ad una riunione del Rotary che ad un raduno di lavoro fra manager, mi sento molto nervoso e dico questo a me stesso: *‘Bob, prima di tutto qualcuno pensa che tu sia abbastanza bravo, perchè sei la sola persona che hanno scelto per fare la presentazione. Secondo, qual’è la cosa peggiore che ti possa accadere?’* Penso ad un pilota di aereo che esegue male il suo lavoro e fa cadere l’aereo; a un cardiocirurgo che esegue male l’operazione e il paziente muore. Quando considero che quello che devo fare io è solo dire qualcosa, la mia paura e il mio tremore spariscono”.

“Permettimi di farti una domanda, Bob”, gli dissi guardando quelli seduti al tavolo. “Perchè la tua azienda chiede proprio a te di fare una presentazione a *tutti* i manager di *tutta* la regione?”

Bob esitò un momento prima di inclinare verso di se il microfono che era sul tavolo. “Beh, penso che sia perchè credono che io abbia la conoscenza e l’esperienza da cui gli altri manager, ascoltandomi, possono trarne beneficio”.

“E, dimmi del Rotary. A quale tipo di pubblico rotariano di solito ti chiamano a parlare?”.

“Principalmente mi chiamano a parlare di Rotary Foundation”, rispose. “Siccome ho passato del tempo in India e ultimamente ho partecipato ad una giornata nazionale di immunizzazione Polio Plus, sono diventato un appassionato promotore della Rotary Foundation. Così mi invitano spesso ad andare negli altri club o a manifestazioni distrettuali per parlare di Rotary Foundation.”

Guardai il pubblico. “Amici miei”, incominciai. “Avete sentito Bob pochi minuti fa dire che era terrorizzato a parlare in pubblico. Ora avete avuto l’opportunità di vederlo parlare a questa vasta platea, ed io vi chiedo: sembrava spaventato? Incespicava, o balbettava? O doveva leggere ogni parola su un testo scritto? Certamente no! Perchè questo?”. Esitai un momento per vedere se arrivava una risposta dal pubblico. Non ce n’erano, per cui ho continuato. “E’ perchè Bob crede in sè stesso e sa di avere la capacità per fare un discorso su un certo argomento. Voi dovete incominciare a credere in voi stessi come persone, credere negli argomenti per i quali siete in grado di dare un beneficio al pubblico. E’

stato detto che nessuno può farvi sentire inferiori senza il vostro consenso. Bene, nessuno può fare sentire a Bob che la sua conoscenza e la passione per la Rotary Foundation non sia importante condividerle con gli altri. Questo contribuisce alla tranquillità che ha *prima* dei suoi discorsi. E non credete che *durante* il discorso lo dimostrerà con l'eloquenza e i contenuti di quello che dice?"

Vidi molte persone fare cenno di sì con la testa. Notai una mano che si alzava a metà della sala e l'aiutante di sala gli passò prontamente il microfono in fondo alla fila. "Buongiorno", disse. "Sono Mike Hairston, assistente del governatore nel distretto 6460. La mia domanda è: Chi di voi, uno qualunque del tavolo, fa qualcosa per calmare la paura subito prima di incominciare?"

Guardai il tavolo e vidi che Sue si offriva per rispondere alla domanda. "Veramente, Mike, credo che il sistema migliore sia la preparazione. La mia paura sparisce quasi completamente se ho dedicato molto tempo al mio pubblico per imparare il mio discorso e per fare le prove fino alla perfezione.

Ricordate questo: Concentratevi sul messaggio e sul pubblico. Non focalizzatevi su di voi, ma su di loro. Io mi sentivo infastidita quando un governatore si alzava e parlava di sé e delle sue realizzazioni. Così quando visitavo i club, o parlavo alle manifestazioni distrettuali, volevo essere sicura che il mio messaggio fosse tarato sul pubblico. Usavo immaginare ogni persona seduta nelle file davanti a me, chiedersi: '*Ma tutto questo, cos'ha a che fare con me?*'. Non voglio affermare che i rotariani siano egoisti, ma ognuno di noi si fa così tante domande contemporaneamente sul nostro tempo, interessi e danaro. Così sapevo che se volevo persuaderli a supportare i *miei* obiettivi, il *mio* congresso distrettuale, il *mio* target di donazioni alla Rotary Foundation e così via, allora dovevo presentare tutto questo in modo che per *loro* avesse un senso".

"Posso ricordare quando per la prima volta, molti anni fa, facevo il capo reparto alla Dupro Chemical?", disse Duncan. "Ero molto nervoso quando dovevo parlare al mio gruppo di supporto e qualche volta partecipavo anche il mio capo, per osservare. Era un grande mentore e gli avevo confessato la mia paura per parlare a quel gruppo di circa 35 persone. Lui mi diede questo consiglio: Fare una lista di ognuna delle mie paure, poi scrivere una soluzione accanto ad ognuna di esse, ...

sai, come per superare o eliminare quell'argomento. Poi dovevo prendere la lista e riporla in una vecchia scatola da sigari. Ogni anno, durante la mia valutazione annuale, mi avrebbe fatto portare la scatola e tirare fuori la mia lista delle paure. E, sapete una cosa? di solito il 99% di quelle cose per cui ero così preoccupato non erano successe. Poi mi faceva portare la vecchia lista in bagno, me la faceva buttare nel cesso e tirare lo sciacquone. Quando scalai la gerarchica dell'azienda e dovetti fare presentazioni a moltissima gente importante, come facevo allora, ripensavo al mio rituale della lista delle paure gettata nel cesso e le mie paure sparivano”.

“David”, dissi. “Tu parli a diversi grandi consessi in tutto il mondo. Hai qualche segreto per evitare il nervosismo dell'ultimo minuto?”.

“Probabilmente, il miglior consiglio che conosco è imparare l'apertura a memoria”, incominciò. “Siete stati appena presentati, appena vi avvicinate al podio il pubblico è curioso e applaude. L'ultima cosa che volete è che la sala si zittisca mentre voi farfugliate qualcosa mentre pensate a cosa dire. Credo che tutti gli oratori, anche quelli che guadagnano migliaia di dollari per ogni intervento, provino un certo grado di nervosismo immediatamente prima di andare al podio. Trovo che sia di grande aiuto rivolgermi da solo una vigorosa frase di incoraggiamento mentre sono ancora fuori dal palcoscenico. Uso un'immagine positiva: mi immagino che, se uso l'umor o un aneddoto pungente, il pubblico risponderà bene. Mi vedo *sul* podio, in ottime condizioni, rilassato, sorridente, consapevole di avere il pubblico nel palmo della mia mano. Penso che se questo governatore del distretto o presidente del SIPE (Seminario di Istruzione dei Presidenti Eletti) ha invitato me, è perché dopotutto questo pubblico vuole che io abbia successo. Ho parlato in piccoli club in cui 6 persone avevano sfidato la neve per venire a sentirmi ed ho parlato a 20.000 persone al congresso internazionale e, per mettermi a mio agio, immediatamente prima di iniziare sono fermamente convinto del potere che ha il pensare positivo. Così, immaginatevi che farete bene, guardate il pubblico che vi ama e, mentre andate al podio con fiducia, fate alcuni lenti e profondi respiri”.

“Spero che stiate prendendo nota”, dissi ritornando al microfono del podio. “Oggi abbiamo ascoltato alcuni buoni trucchi dal nostro gruppo di oratori. Stavo giusto tentando di riassumere alcuni dei consigli che

ci hanno dato su come eliminare, o almeno ridurre, la paura di parlare in pubblico. Ecco cosa avevo scritto:

- Non pensare neppure, di essere un oratore.
- Perfetto è nemico di buono. Se non sei uno che viene pagato 25.000 \$ per fare un discorso, non pensare di poter apparire come uno dei più grandi oratori professionisti del mondo.
- Modula il tuo discorso secondo i bisogni e le aspettative del tuo pubblico.
- Pensa al pubblico, non a te stesso, a meno che tu non sia stato invitato a parlare della tua conquista dell'Everest o qualcosa del genere.
- Non aspettarti di piacere a tutti.
- Ditti cose positive prima di incominciare”.

“Ci sono domande?”.

Vidi l'aiutante di sala correre verso l'ultima fila della sala e passare il microfono ad un uomo talmente lontano che facevo fatica a vederlo.

“Ho una domanda,” disse. “Prima avete parlato tutti dell'arrivo della paura prima di fare un discorso. Quello che vorrei sapere ora è: Come decidete il *contenuto* del discorso?”

## CAPITOLO 2



# I 3 Comandamenti

*“La retorica è l’arte d’incantare l’anima”.*

**Platone**

“Prima di passare alla struttura e alla declamazione di una buona presentazione, lasciate che vi sfidi con una domanda”. Feci una pausa di alcuni secondi perchè le mie parole facessero effetto. In sala non volava una mosca. “Riuscireste a fare questo discorso? Perchè? O perchè no? Lasciando perdere la routine degli annunci settimanali, potreste essere obbligati a farlo, diciamo, come presidente del club, o solo perchè vi è stato chiesto di farlo.” Mi fermai ancora guardando in giro per la sala. “La Bibbia dice che Dio ci ha dato 10 comandamenti. Ma non preoccupatevi, non vi chiederò di declamarli tutti”.

“O chiedervi quanti ne avete infranti in passato”, cinguettò Sue.

“Esattamente!”, confermai io. “Ma se dico che per parlare in pubblico ci sono solo tre comandamenti, vi piacerebbe impararli?”

“Sì!”rispose uno dalla parte sinistra della sala.

“Siamo qui per questo!”, aggiunse una signora con un forte accento australiano.

“Bene, allora. Questi sono i miei tre comandamenti che faranno di voi dei comunicatori dal podio grandiosi ed efficaci:

Numero uno: Conosci il tuo pubblico.

Numero due: Conosci te stesso.

Numero tre: Conosci l'argomento.

Ho chiesto ai miei amici al tavolo degli oratori di lavorare su questo. E allora Sue, vuoi condurre la discussione? Cosa intendo per *Conosci il tuo pubblico?*”.

“Due uditori non sono mai uguali, così è estremamente importante conoscere chi sta seduto là nel pubblico”, disse, gesticolando visibilmente verso la sala. “Per prima cosa non parlerei nello stesso modo ad un gruppo nel mio lavoro, il settore del trasporto aereo, o a un gruppo di rotariani. Ma anche fra i componenti di uno di questi due gruppi di interesse, devo conoscere quanto più è possibile su quel pubblico, molto prima della data della mia presentazione. Per esempio, ad una riunione di club non trasmetterei necessariamente lo stesso messaggio che trasmetterei ad un *Institute di Zona*. Quando vi invitano a parlare, prima dovete analizzare il pubblico che avrete davanti”.

“Cosa intendi per *analizzare* il pubblico”, le chiesi.

“A chi vi fa l'invito dovete fare il maggior numero di domande possibile, per capire cosa si aspettano da voi sia lui che i partecipanti. Per esempio: Usando i due tipi di pubblico che ho appena detto, un Rotary club o un *Institute di Zona*, chiederei a chi mi ha invitato di definire cosa si aspetta da me e che risultato dal mio discorso. Potrebbe aspettarsi che il mio discorso al club possa motivare i soci a partecipare al congresso distrettuale. In questo caso gli chiederei da quanto tempo la maggior parte dei soci sono rotariani, cosa sanno dei congressi distrettuali, quale percentuale di soci del club abitualmente partecipa al congresso. Potrei anche provare a trovare un paio di aneddoti riguardanti i soci, da usare nel mio discorso, che diano forza al mio messaggio sul congresso e che siano sia divertenti che utili.

Invece, se mi viene chiesto di parlare ad un *Institute di Zona*, l'unico comune denominatore con l'esempio precedente è che quelli del pubblico sono tutti rotariani. Però sono dirigenti esperti del distretto o del Rotary International. Certamente renderei il mio discorso stimolante, ma loro

si aspettano ben più che una chiacchierata motivante. C'è la possibilità che abbiano ascoltato molte volte i migliori oratori del Rotary di tutto il mondo, così io devo dargli fatti, magari la spiegazione di un nuovo programma, o specifiche di come potrebbero aiutare a far crescere il Rotary ad un livello superiore nei loro distretti”.

“Mi perdoni se aggiungo una cosa?” chiese Duncan. “Appena arrivate al luogo della presentazione vi suggerisco di fare delle domande. Ad esempio, se avete bisogno di proiettare un DVD, ci sono abbastanza monitor in sala perchè tutti possano vederlo? C'è un tecnico a portata di mano nel caso che il DVD non parta? Filtra molta luce in sala, tanto da rendere difficoltoso per il pubblico vedere la presentazione in PowerPoint?”.

“Duncan, mi hai appena fatto venire in mente un congresso a cui ho partecipato a Las Vegas, in cui un oratore proveniente dall’Australia fece per iniziare la sua presentazione. Solo che si scoprì che il DVD che aveva portato era incompatibile con il lettore di DVD che era americano. Per peggiorare le cose, aveva impiegato i primi cinque minuti che aveva a disposizione per raccontare di quanto fosse meraviglioso quel DVD. Il pubblico aspettò per 15 minuti buoni mentre l’organizzatore dell’evento andò alla ricerca di un tecnico che tentò invano di farlo funzionare. Eravamo circa 250 persone in sala e tutti rimanemmo delusi per non avere potuto vedere quel video tanto decantato. Pensate a come si sentiva l’oratore. Immaginate a come si sentiva l’organizzatore dell’evento quando dovette affrontare i commenti dei partecipanti. Ma l’oratore avrebbe potuto evitare tanto imbarazzo, se solo fosse stato un po’ più intraprendente. Ecco perchè quando vado a parlare mi porto sempre dietro il mio computer portatile; perchè non voglio dipendere dal fatto che ci possa essere un’apparecchiatura incompatibile”.

Aggiunse Duncan: “Quando dovevo viaggiare in tutto il mondo per la DuPro Chemical, contattavo il giorno prima il responsabile dell’apparecchiatura tecnica per fargli fare una prova coi miei DVD. Non esagero quando dico che ci sono state dozzine di occasioni in cui ha dovuto convertire qualcosa o aggiungere qualche apparecchiatura, o eliminare un’anomalia, però avendo alcune ore a disposizione per poterlo fare”.

“Quali altre domande fate quando analizzate il pubblico per decidere come orientare la vostra esposizione?”, chiesi.

“Voglio sapere all’incirca quanta gente ci sarà in sala,” disse David. “Ho una mia lista di domande: Quanti altri oratori ci saranno e in che punto sarò io nella lista? Che argomenti tratteranno? Certamente non voglio parlare delle stesse cose di quello che parla prima di me! Voglio sapere in che momento della giornata parlerò e per quanto tempo. Farei un intervento competamente diverso e più corto se fossi il terzo a parlare nel pomeriggio, verso le 6 e mezzo di sera, piuttosto che se fossi il primo della sessione plenaria mattutina”.

“Parlando di conoscere il pubblico, che differenze vedi fra le diverse culture?” chiese Bob. “Quando fui mandato in India dalla mia azienda, ho scoperto enormi differenze in come interagiamo gli uni con gli altri. Per esempio, dopo pochi secondi che abbiamo incontrato una persona per la prima volta, noi la chiamiamo per nome. Ma ho imparato che nella loro cultura, in cui ci si chiama per nome solo dopo essersi conosciuti da diversi anni, è un errore grave”.

“Questo è un’eccellente considerazione, Bob”, concordai. “Se vado in tre diversi paesi, devo trasmettere lo stesso concetto in tre modi diversi. Come ho detto prima, è per questo che è così importante conoscere il pubblico”.

“Scusami Frank, abbiamo una domanda dalla platea”, disse l’aiutante di sala passando il microfono ad un signore vestito elegantemente seduto in prima fila.

“Frank, cosa intendevi per lanciare lo stesso succo del discorso a tre consessi diversi in tre modi diversi?”, chiese.

“*Conoscere il proprio pubblico*, significa in parte che devi imparare le differenze culturali”, incominciai. “Per esempio, nella maggioranza del mondo i rotariani usano la parola *Servizio* per descrivere quello che facciamo: per esempio, *Servizio al di sopra di ogni interesse personale*. Ma, in alcuni paesi con cultura diversa, raramente usano la parola servizio per descrivere cosa fanno i rotariani, perchè ha un significato diverso. *Servizio* è qualcosa che fa la cameriera di casa. Loro usano

piuttosto le parole *Servizio all'Umanità*. Facciamo un altro esempio: Negli USA e in Europa, prima che l'oratore inizi, spesso si usa presentare le sue credenziali sia da chi lo introduce che dall'oratore stesso. Il fatto che quella persona si sia laureato a Princeton e poi alla Harvard Law School, che abbia scritto sei libri, attesta la sua credibilità, lucida le sue medaglie. Ma per il pubblico di Australia e Nuova Zelanda quell'oratore sarebbe considerato uno spaccone. Facendo quello che in tutti gli USA attirerebbe grandi applausi, gli farebbe iniziare la presentazione in modo negativo”.

“Frank e Bob hanno aperto un argomento importante”, intervenne Duncan. “Anche il modo in cui ti rivolgi ad un altro è condizionato dalla cultura. Quando andavo in visita ai vari nostri uffici in diverse parti del mondo, incontravo spesso gente che avevo conosciuto e con cui avevo lavorato per anni e ci dovevamo riferire l'un l'altro con il titolo *Mister*, piuttosto che usare il nostro nome di battesimo. Una volta ho fatto l'errore di chiamare un mio referente per nome ed egli mi disse diplomaticamente che non eravamo in America e che in Svizzera questo modo di fare non era appropriato”.

“Insegno abitualmente in seminari che si svolgono in più giorni”, aggiunse David, “e fra le centinaia di città in cui ho tenuto questi seminari mi vengono alla mente due esperienze. Ero stato chiamato per insegnare ai dipendenti di una scuola di cucina *‘come comportarsi con i clienti difficili’*. Ma non avevo fatto il buon lavoro necessario per capire le vere ragioni per cui mi avevano chiamato. E' venuto fuori che le relazioni che c'erano fra il capo cuoco francese e gli aiutanti americani erano degenerare fino al punto di numerosi abbandoni per protesta. Lo chef era abituato ad usare un avvilito linguaggio sessista nei confronti delle dipendenti e gli altri dello staff avevano pensato di fare altrettanto. In un altro caso ero stato chiamato per insegnare capacità manageriali ad impiegati di medio livello di un grande dipartimento di polizia. Ma nel reparto c'erano alcune tensioni razziali e i partecipanti non accettavano di essere comandati dal capo a partecipare al seminario con gente che non potevano sopportare. Tutti i bianchi si sedettero da una parte della sala e i neri dall'altra parte e passarono la gran parte della giornata a braccia conserte, rifiutandosi assolutamente di partecipare alla raccolta delle opinioni o alle altre attività che avevo pianificato. Non pensate che il mio lavoro sarebbe stato più semplice e il mio messaggio più

efficace, se avessi saputo dell'esistenza di questi problemi prima di iniziare?"

“Quello che abbiamo ascoltato è che pubblici diversi hanno aspettative diverse e che non possiamo conoscere queste aspettative finché non dedichiamo tempo per imparare il più possibile sul pubblico”, riassunsi. “Dobbiamo essere un po' come i camaleonti e cambiare per adattarci all'ambiente. Ovviamente voglio che le persone rispondano positivamente ai miei messaggi, anche se hanno *sensibilità* diverse. Se non riesco a mettermi sulla stessa lunghezza d'onda di ogni pubblico, mi tocca trovare quali sono queste *sensibilità* diverse”.

“Una volta ho conosciuto un oratore che mi disse che per lui era più facile trovare un nuovo pubblico piuttosto che scrivere un nuovo discorso”, disse David. “Penso che mi prendesse in giro, o almeno lo spero. Non è facile fare tutta la ricerca e riuscire a preparare una presentazione che sia focalizzata su quel pubblico, ma è essenziale farlo. Mi ricordo della prima volta che ho tenuto un seminario di addestramento gestionale in Australia. Ho fatto la stessa presentazione che avevo fatto centinaia di volte in tutti gli Stati Uniti, citando vari scrittori famosi e studi di ricerca universitari per convalidare le mie tesi. Finché un giorno a Perth, alla fine del seminario, un signore si alzò e disse: *‘Non credi che anche qui in Australia abbiamo scrittori sul settore degli affari? Non credi che abbiamo anche noi delle università che abbiano condotto ricerche su questi argomenti?’*”.

Sono ammutolito. Immediatamente ho capito che facendo l'americano che cita solo esperti americani, ero stato rozzo e insensibile. Quel giorno la mia carriera di oratore è cambiata. In seguito, sia che parlassi in Australia, in America o in Austria, mi sono sempre assicurato di conoscere il mio pubblico ed ho preparato messaggi specifici basandomi su questo”.

“Vorrei aggiungere una cosa”, intervenne Sue. “Ho parlato delle mie visite ufficiali, come governatore, a club che non avevano un podio e neppure un microfono. Così una parte del mio consiglio è che l'organizzatore deve sapere se avete bisogno di un podio, un microfono, un computer, un proiettore e così via. Io, ad esempio, ho bisogno di due bicchieri d'acqua con una fetta di limone, senza ghiaccio, vicino al leggio”.

“Molti di voi sanno che spesso invito ad essere intraprendenti”, dissi guardando il tavolo degli oratori. “Tutti voi ci avete dato degli eccellenti esempi di come, essendo intraprendenti, si può essere migliori oratori. Pianificate il futuro. Guardate avanti. Cosa si aspetta da voi il vostro pubblico? Perché sono venuti? Come faranno le domande? Che tipo di necessità tecniche o logistiche avete? E così via. Potete capire perché considero che *conoscere il proprio* pubblico sia una raccomandazione molto importante? Adesso siete pronti per il secondo comandamento: *Conosci l'argomento*”.

“Ti dispiace se ti chiedo alcune cose?”, chiese Bob.

“Vai avanti”, gli dissi.

“Ho sentito una quantità di consigli sul parlare al pubblico sulle capacità manageriali e sono sicuro che sono tutti ottimi. Ma la realtà è che molto pochi di noi che siamo qua oggi si troveranno in questa condizione. Così, per prima cosa, cosa possiamo fare noi che siamo semplici rotariani per fare migliori presentazioni nei nostri club o distretti? O magari ad un gruppo di impiegati durante la nostra carriera professionale? Inoltre, declini mai un invito a parlare?”.

Guardai verso l'inizio del tavolo verso la fila degli oratori. “Chi vuole incominciare a rispondere?”.

“Ci provo io”, si fece avanti Sue. “Riguardo alla tua domanda se declino mai un invito a parlare, la risposta è sì. Non devi mai pensare di essere obbligato ad accettare, all'infuori di occasioni come la visita ufficiale del governatore o al congresso distrettuale. Ora, che sono past governatore del distretto, valuto con cura gli inviti che ricevo. Tuttavia, se mi fanno l'onore di chiedermelo, la prima domanda che mi faccio è: *Sarò libera per quella data?* E immediatamente dopo mi chiedo: *Che contributo potrei dare accettando? Possiedo sufficiente conoscenza o talento che possano aiutare il pubblico a lasciare la manifestazione più informato o più motivato di quando era arrivato?*”.

“Un altro esempio di *fare tutto per il pubblico*”, disse Bob. “Ho assistito a tante presentazioni in cui l'ego dell'oratore imperversava. Era chiaro a tutti nella sala che l'enfasi non era focalizzata sul pubblico ma

sull'oratore”.

“Allora, riformulo la domanda. Quando accetti un invito a parlare?”, chiesi.

“Credo che Sue abbia centrato il problema”, disse David. “Se avete un argomento che può intrattenere, educare o motivare il pubblico, dovrete considerare di accettare l'invito. Ma se sull'argomento ne sapete quanto, o anche meno, della media degli ascoltatori, probabilmente dovrete declinarlo”.

Sono d'accordo”, disse Duncan. “Se il mio club mi chiedesse di essere l'oratore principale alla nostra riunione annuale sulla Rotary Foundation, probabilmente declinerei l'invito, o chiederi a Bob di parlare al mio posto. L'obbiettivo di quella serata è di educare e indurre la gente ad essere più disponibile con la Rotary Foundation e Bob ha l'esperienza per poterlo fare, mentre io non sono mai stato coinvolto a fondo sulla Rotary Foundation”.

“Sulla stessa linea, se stessi preparando un seminario sull'economia globale, chiederi a Duncan di parlare”, aggiunse Sue. “La sua esperienza di alto dirigente di una compagnia multinazionale potrebbe offrire al pubblico introspezioni di cui pochissimi in tutto il nostro distretto potrebbero essere a conoscenza”.

Si alzò una mano nella sala. “Oggi, in questo pomeriggio, abbiamo sentito ricordare diversi tipi di discorsi. Li avete chiamati discorsi, presentazioni, tavole rotonde, seminari, indirizzi. Usate diversi *tipi* di oratori con diversi *stili* per queste presentazioni? E come fate a sapere quale tipo di discorso fare?”.

Decisi da solo di rispondere così: “Di solito chi vi invita a parlare vi dice che cosa dovrete fare”, incominciai. “Per esempio, il Presidente Internazionale mi ha chiesto di coordinare questo gruppo di lavoro. Come parte della mia ricerca su *Conosci il tuo pubblico*, ho scoperto quando si doveva fare, quanta gente all'incirca avrebbe partecipato, quanto sarebbe durato, quali obbiettivi c'erano per il Rotary International e così via. Poi mi hanno dato la libertà di decidere di invitare chi volevo per formare il gruppo degli oratori. Così, quando ho invitato questi miei

amici a partecipare ...” feci un gesto con il braccio verso il tavolo per indicarli, “gli ho passato tutte le informazioni, in modo che sapessero come preparare e cosa aspettarsi.

Non credo che ci sia bisogno di *diversi* oratori per *diversi* tipi di presentazione come hai menzionato tu, ma l’oratore ha bisogno di conoscere le differenze per esprimersi in modo diverso. Per esempio, sto gestendo questo seminario in modo interattivo. Ognuno qui al tavolo degli oratori, o giù in sala, potrebbe fare una domanda, andare un po’ fuori tema, oppure esprimere un’opinione. Sono libero di permettere tutto questo perchè a questo incontro abbiamo riservato molto tempo. Se avessi solo 20 minuti non potrei consentire queste interazioni.

Così, invece di preparare un discorso formale scritto per oggi, sono venuto con una lista di circa 10 punti scritta su un pezzo di carta. Questi sono gli argomenti che vorrei toccare, ma disporremo liberamente dell’intero pomeriggio per farlo. Se dovessi fare un discorso, avrei delle note più strutturate e il mio modo di esporlo sarebbe più dinamico. Se il governatore o il presidente del congresso mi dicessero che vogliono un discorso leggero dopo il pranzo, lo farei più corto e probabilmente userei più humor. Capite perchè è tanto importante determinare lo scopo del vostro discorso?”.

“Frank, a te è capitato di fare tutti questi tipi di discorsi. Pensi che in un solo discorso ci possano essere diversi obbiettivi?”, chiese Bob.

“Certamente”, risposi. “Mi chiamano in continuazione perchè parli ai loro congressi distrettuali o ai SIPE (Seminario di Istruzione per i Presidenti Eletti) ed io chiedo loro: *Qual’è il risultato che volete che persegua per il vostro pubblico?* Questo può sembrare semplicistico, ma ci sono discorsi per spiegare, discorsi per influenzare, discorsi per ispirare, discorsi per intrattenere. Voglio sapere, molto prima di presentarmi al podio, quale tipo di discorso si aspettano che faccia”.

Dalla sala si alzò un’altra mano, questa volta dalla prima fila. “Frank, pensi che la stessa persona possa fare tutti i quattro tipi di discorso? La stessa persona può chiarire, influenzare, ispirare e intrattenere?”.

“Hummm. E’ una domanda interessante”, incominciai. “In linea di massima, direi che *loro qua* possono. Sono sicuro che possiedono la capacità di raggiungere i quattro obbiettivi. Devono solo lavorare sul

discorso che faranno. Questa è la sola differenza”.

“Sono d’accordo”, disse Sue. “E per mia esperienza penso che il più difficile da raggiungere sia l’obiettivo di *intrattenere*. Ho visto molti oratori sforzarsi di essere divertenti e invece sbattere il muso”.

“Questo è un buon argomento”, disse Duncan. “Qual’è la tua idea di humor? Potrebbe essere incluso in un discorso? E quando sarebbe inappropriato farlo?”.

“L’umor riduce la tensione fra l’oratore e il pubblico e glielo fa apparire più umano, specialmente se usa l’autoironia”, spiegai. “Ma, e questo è un grande *ma*, deve stare molto attento a come usa l’umor, perchè potrebbe anche creare una frattura fra lui e il pubblico. Non usate *mai* un humor pesante. Credo anche che non si dovrebbero inserire barzellette nei discorsi. Per prima cosa perchè gli attori si preparano per anni e guadagnano milioni di dollari perchè sanno maneggiare l’arte di raccontarle bene, con giusti tempi, declamazione ed intonazione. Io non ho questa capacità, così c’è una grossa probabilità che farei confusione con la barzelletta e questo come mi farebbe apparire? Poi, in questo mondo di internet, Youtube e scambio interattivo di messaggi, ci sono molte probabilità che l’abbiano già sentita da qualche parte. Così, se voglio che prendano seriamente sia me che i miei messaggi, perchè dovrei rischiare la mia credibilità tentando di raccontare una barzelletta che loro potrebbero avere già ascoltato?”.

“Allora, dici che non dovremmo tentare di essere divertenti?”, chiese Bob. “Io pensavo che un po’ di humor accattivasse la simpatia del pubblico per l’oratore”.

Guardai verso Bob fingendo fastidio. “Ho detto che non si deve usare l’umor, Bob?”, chiesi. “Io uso sempre l’umor. Quello che ho suggerito e che non dobbiamo fingere di essere commedianti usando la strategia di raccontare barzellette. Mi piace usare l’autoironia quando per fare il punto della situazione uso me stesso o qualcosa che ho sbagliato io. In questo modo l’unica persona che si potrebbe offendere sarei io e dimostro umiltà e trascino il pubblico vicino a me”.

“Sono contento che tu abbia detto così Frank”, disse David. “Perchè

dico spesso alla gente che deve tenere a mente altre 3-H. Penso che i migliori oratori siano quelli che dimostrano onestà (**H**onesty), umiltà (**H**umility) e **H**umor. Per *onestà* intendo essere sè stessi. Non tentare mai di copiare lo stile di qualcun altro. Prima Duncan parlava di fare attenzione alle parole di Zig Ziglar. Zig è la mia icona. Il mio mentore personale. Forse potrei recitare a memoria una mezza dozzina dei suoi discorsi. Ma non potrei farlo allo stesso modo. Perché? Perché questo vorrebbe dire sottrarre il materiale di qualcun altro e questo non è etico. Secondo, perchè non importa quanto Duncan ed io amiamo Zig Ziglar; noi non siamo Zig! Un oratore onesto presenta chi è lui, non chi è qualcun altro. Mi è capitato molte volte che un Rotariano mi abbia avvicinato dopo che avevo parlato ad un'assemblea o ad un congresso, per chiedermi se gli potevo dare una copia del mio discorso, così lui avrebbe potuto ripeterlo nel suo lub una volta tornato a casa. Questo non vuol dire che non possiamo usare mai le parole che ha detto un'altra persona, ma che, quando lo facciamo, dovremmo citare la fonte. Ho sentito Frank fare riferimento al famoso discorso di Cliff Dochterman 'Fuoco amico' ed ha detto che il concetto non è suo, ma di Cliff.

Per *umiltà* intendo che non dovremmo sentirci delle Rock Star. Sì, abbiamo girato il paese, o attraversato il mondo, per parlare davanti ad un pubblico che alla fine ci tributa una *standing ovation*, ma non dobbiamo montarci la testa. Noi siamo là per servire. Siamo là per condividere il fatto che Dio Benedetto ci ha dato la capacità di comunicare un messaggio che potrà aiutare gli altri. Non siamo noi ad essere importanti, ma gli altri. Nel mio caso, ho donato il mio emolumento di oggi, come oratore, all'orfanotrofio che ho realizzato in Romania, perchè sia un esercizio di umiltà per capire che questa opportunità è diventata un'occasione per fare nuovi amici e allo stesso tempo aiutare i bambini di Casa Emanuel. Lo dico un'altra volta: Non siamo noi ad essere importanti, ma gli altri. E credo che abbiate già capito dalle parole di Frank l'ultima parte di questo tipo di 3-H: *l'humor*".

“Scusami, ma ho una domanda”. Non avevo visto l'aiutante di sala passare il microfono ad un signore in quarta fila, tuttavia gli feci cenno di proseguire.

“Prima hai detto che uno dei tre comandamenti è *conosci te stesso*. Cosa vuoi dire con questo? Uno dei motivi per cui noi tutti oggi siamo qui Frank è perchè ti conosciamo. Invece tu non conosci te stesso?”.

Aspettai un momento perchè si fermasse la risata del pubblico. “Suppongo di doverti una spiegazione”, incominciai. “Infatti questa tua domanda fissa un punto importante. Non basta che io dica qualcosa dal podio per far capire che cosa intendo. Se tu non capisci il mio messaggio io ho fallito la comunicazione con voi. Lascia che spieghi cosa intendo. Ho appena detto che bisogna essere concentrati sul pubblico e non su sé stessi. Ora, se faccio una valutazione onesta delle mie forze e delle mie debolezze, posso concentrarmi per offrire una qualità superiore al mio pubblico. Se so di essere sempre in ritardo o tendo ad oltrepassare il tempo a mia disposizione, o dico un sacco di volte ‘Hum’, dovrei eliminare questi difetti. Potrei farlo mettendo l’orologio 5 minuti avanti, o chiedere ad un aiutante di venirmi a chiamare in camera con molto anticipo. Posso mettere un orologio davanti a me, o chiedere a qualcuno vicino al podio di farmi dei segnali quando alla fine del tempo a mia disposizione mancano 5 minuti, 3 minuti e 1 minuto. Posso registrare il mio discorso e contare quante volte ho detto ‘Hum’ per ogni intervento, premiando me stesso se, dopo averlo ripetuto cinque volte, li riduco da, diciamo 20, a 10, o a 5, o a 0. Abbiamo tutti dei punti deboli e metterli in mostra davanti al pubblico potrebbe anche farci apparire più umani e più credibili. Questo è il vantaggio di usare l’autoironia che ho menzionato prima. Ma questo è diverso che pensare che mantenere i difetti dia forza comunicativa al vostro messaggio. Se sapete di essere un grande comunicatore con grandi capacità tecniche, ma con una parlata secca e monocorde, riconoscete sia la vostra forza che la vostra mancanza. Potreste evitare di accettare inviti a fare discorsi motivazionali. Non siete cattivi oratori; state semplicemente riconoscendo che siete bravi e meno bravi allo stesso tempo.

Voglio evidenziare il mio suggerimento di registrare la vostra presentazione e poi guardarla con molta attenzione. Se non volete assoldare un istruttore di oratoria, chiedete di guardare la registrazione a qualcuno che sapete essere onesto con voi e che vuole che abbiate successo. Uno dei metodi migliori che avete per verificare la vostra mimica e il vostro linguaggio del corpo è di guardarvi durante l’avanzamento veloce. Siete sorridenti ed aperti o apparite nervosi? Guardate spesso i vostri appunti? Cosa fate con le mani? Gesticolate per enfatizzare un punto, le nascondete in tasca, o vi aggrappate al podio come ad un salvagente? Lo so che è fatica rompere le abitudini. Una volta avevo una segretaria che era sempre in ritardo di 10 - 15 minuti. Mai di più, mai di meno. Quando le dissi che questo doveva finire, mi spiegò che l’autobus delle

8:00 era sempre in ritardo. Allora le dissi di immaginare che il suo lavoro iniziava alle 8:30 invece che alle 9:00. Che cosa fece lei? Disse che se fosse stato così avrebbe preso l'autobus delle 7:30. *‘Bene, le dissi, d'ora in avanti prendi l'autobus delle 7:30, perchè se arrivi in ritardo un'altra volta, sarò obbligato a cercare un'altra segretaria’*. Da allora ha sempre preso l'autobus delle 7:30, ogni giorno, per i quattro anni successivi e non è più stata in ritardo.

*Conosci te stesso!* Puoi addebitare un difetto ad un altro solo se prima accetti il fatto che potresti averlo anche tu”.

Un'aiutante di sala nella prima fila indicò con il dito il suo orologio.

“Parlo di conoscere sè stessi e poi mi dimentico del tempo! Mi hanno appena fatto cenno che dobbiamo fermarci per la pausa caffè”, dissi. “Quando ritorneremo fra 15 minuti parleremo di come preparare il vostro discorso e di come farne un'esposizione dinamica. Così, futuri grandi oratori del Rotary, ci rivediamo fra 15 minuti.”



## CAPITOLO 3



# Come Preparare la Presentazione

*“Di solito mi servono più di tre settimane  
per preparare un buon discorso improvvisato.”*

*Mark Twain*

“Bentornati a tutti”, dissi riprendendo la riunione 18 minuti dopo. “Ho chiesto al mio amico Duncan di condurre questo segmento del nostro seminario di oggi. Duncan: Sei stato invitato a parlare ad un gruppo di persone, diciamo a un congresso distrettuale. Ti sei informato sul pubblico e sai che cosa si aspettano da te; e due mesi fa hai deciso di accettare l’invito a parlare. E adesso?”. Appena Duncan si alzò ed andò verso il podio, mi sedetti.

“Bene, Frank, sia che si tratti di un discorso ad un congresso o una presentazione al gruppo dei dirigenti anziani della mia azienda, sono convinto che l’esposizione sia tutto. Prima della pausa avete sentito parlare di *Conosci il tuo pubblico* e adesso mettiamo in pratica *Conosci il tuo tema*. Incomincio chiedendomi: ‘Qual’è il tuo obiettivo?’. Poi lo scrivo su un post-it e lo attacco davanti a me. Poi, a partire da adesso, fino a quando farò la mia presentazione, leggo questo appunto alcune dozzine di volte e mi chiedo: ‘Tutto quello che dirò, ogni aneddoto o battuta umoristica che dirò, tutto questo, mi porterà ad essere più vicino a

raggiungere l'obiettivo?.

Frank ha parlato dei tre comandamenti per parlare in pubblico e David ha citato i suoi 3-H dei grandi oratori. Io continuerò con questa formula del 3 suggerendovi di costruire il messaggio intorno a tre punti principali. Comunque vi dico subito che il numero 3 non è inviolabile. Ne potreste adottare solo due o anche quattro, ma trovo che per me tre siano giusti. Questo è ciò che voglio che ricordate il pubblico e la maggior parte di noi è in grado di ricordare tre lezioni. Così il mio prossimo passo è scrivere quali sono questi tre punti. Per esempio, se mi venisse chiesto di fare una presentazione per la Camera di Commercio della mia città e che descriva che cos'è il Rotary, potrei iniziare la preparazione in questo modo:

*“Chi è il mio pubblico? Uomini d'affari di molte professioni o commerci, tutti con l'interesse di sviluppare i loro affari entrando in relazione gli uni con gli altri.*

*Qual'è il mio obiettivo? Presentare il Rotary in una luce positiva e generare interesse di alcuni del pubblico a diventare Rotariani.*

*Quale potrebbe essere il mio punto tre? Il Rotary è un'organizzazione di servizio rispettata in tutto il mondo. C'è un grande sentimento di soddisfazione personale a servire i bisognosi e, mentre non possiamo fare granchè da soli, quando lavoriamo tutti insieme come cittadini consapevoli possiamo realizzare grandi cose. E infine, uomini d'affari e professionisti di successo come loro, costituiscono un network di amicizia, divertimento e contatti d'affari che può migliorare le loro vite.*

Adesso ho tre punti fissi su cui posso fare affidamento per situazioni, fatti, dichiarazioni, indagini, o aneddoti illuminanti che mi aiutano a preparare il mio lavoro. E, mentre vado avanti, mi chiedo se potrei usare alcune risorse aggiuntive, come presentazioni in PowerPoint o un video. In caso affermativo, naturalmente cercherò la presentazione perfetta o altro materiale da aggiungere al mio discorso. Ma non usate mai video o presentazioni come parte principale del discorso. Siete voi l'oratore e le immagini dovrebbero essere usate come supporto, non come una scorciatoia.

Così, adesso che ho i miei tre punti di riferimento, posso scrivere il mio

discorso e leggere ad alta voce quello che ho scritto. Un altro consiglio: Abituamente parliamo al pubblico più lentamente di quando leggiamo per noi stessi, e allora si deve leggere il testo ad alta voce, lentamente, con tutte le pause e l'enfasi che si intendono usare nel gran giorno. Diciamo che esporre la parte centrale del discorso può richiedere 15 minuti, che va abbastanza bene se il presidente della manifestazione mi ha concesso di parlare per 25 minuti. Rivedo velocemente il discorso per controllare se è stata data ai tre punti la giusta quantità di tempo e verifico che ognuno di essi, per leggerlo, richiede 5 minuti. Poi, so che restano 10 minuti da dedicare all'apertura e alla chiusura. Per il successo di questo esempio lavorerò per preparare un'apertura dinamica ed una chiusura che rafforzi le mie tesi, in modo che il pubblico si ricordi di me e della mia presentazione e dedicherò all'apertura e alla chiusura 5 minuti per ciascuna”.

“Ho una domanda Duncan”, chiese Sue. “Hai detto che dopo avere stabilito i tre punti principali li arricchisci con aneddoti e fatti. Dove li trovi?”.

“Li cerco in continuazione”, rispose. “Ho sul mio tavolo delle cartelle con vari argomenti, come Rotary, humor, DuPro, volontariato, racconti commoventi e così via. Quando leggo un articolo su un giornale, o vedo una storia divertente, o un fatto accaduto, li ritaglio e li ripongo in una delle mie cartelle, ripartiti per argomento. Così, quando ho bisogno di materiale per uno specifico argomento vado a rovistare nelle cartelle per trovare qualcosa che potrei avere archiviato alcuni anni prima e poi dimenticato per tanto tempo”.

Una signora del pubblico si alzò e raggiunse il microfono. “Io sto diventando presidente del mio club”, disse. “Per quanto tempo dovrei permettere all'oratore di parlare?”.

Duncan guardò verso il tavolo degli oratori e disse: “Credo di avere monopolizzato il microfono fino adesso. Chi vuole rispondere a questa domanda?”.

“So che nelle nostre riunioni all'oratore vengono concessi 20 minuti e non un secondo di più”, disse Sue. “Ma quando ho organizzato altri incontri, qualche volta ho detto all'oratore quanto tempo gli era stato

riservato. In altre occasioni ho chiesto all'oratore di quanto tempo avesse bisogno”.

“Questo potrebbe essere pericoloso”, la avvertii. “Ricordo di un congresso distrettuale in cui uno dell'Ohio era stato incaricato di parlare di Paul Harris. Il governatore aveva immaginato che avrebbe parlato per 20 minuti, come la maggior parte degli oratori, ma non aveva fissato un limite. L'oratore parlava e parlava e parlava, per un'ora e 20 minuti. Quando alla fine si decise a smettere, più di metà del pubblico in sala si era alzato e se n'era andato. Così, non date mai carta bianca all'oratore. David, quanto credi che dovrebbe durare un discorso?”.

“La prima volta che ho scritto un racconto per la rivista *Airways* ho chiesto al capo redattore quante parole voleva che scrivessi. *‘Esattamente tutte quelle che ci vogliono per raccontare una grande storia, nè una parola in più, nè una parola in meno’*. Non ho mai scordato quel consiglio e credo che si applichi altrettanto bene al parlare. Il fatto che potreste andare avanti di più non vuol dire che dovrete farlo. Non c'è un premio per la lunghezza. Infatti alcuni dei più memorabili messaggi della storia dell'umanità sono stati i più brevi. Il *Padre Nostro* ha circa 65 parole. Lincoln nel suo discorso a Gettysburg ha usato 268 parole. E allora il mio consiglio è di seguire la direttiva data da Duncan e di controllarvi. Se rischiate di oltrepassare i 25 minuti incominciate a tagliare. Non si riesce a catturare l'attenzione del pubblico per più di 25 minuti. Ricordate sempre la vecchia massima dello spettacolo: *Lasciateli con il desiderio*”.

“Ho una domanda”. Questa volta era la stessa aiutante di sala al microfono. “Quando ti metti a scrivere la tua presentazione, usi sempre il blocco degli appunti? Io sono una di quelli che sono terrorizzati a parlare in pubblico e posso ricordare le poche occasioni in cui sono stata tenuta a fare degli annunci in chiesa. Come tentavo di metterli su carta la mia mente si azzerava”.

Duncan si incaricò di rispondere. “E' questo il bello dell'usare i tre punti. Quando inizi non sprizzi felicità alla prospettiva di dover scrivere un discorso. Semplicemente stai chiedendoti: *‘Quale dei tre punti il pubblico avrebbe piacere di conoscere?’* Io prendo un foglio di carta e scrivo sulla sinistra questi tre punti principali, ognuno distanziato di un

terzo della pagina. Poi sottolineo ognuno di questi capoversi e sotto ogni sottolineatura scrivo alcune parole chiave collegate con i capoversi. Capite cosa intendo? In questo esercizio non cerco di essere poetico o di mettere insieme una qualche elequente retorica che renderebbe orgoglioso Cicerone. Sto semplicemente usando pensieri liberi per mettere insieme pochi pensieri chiave o parole che supportano i punti che ho scritto sulla carta. Questi sono i mattoni con cui costruire il discorso. Adesso sono pronto a darci dentro”.

“Duncan, improvvisamente abbiamo un sacco di mani alzate”, disse l’aiutante di sala. “Signore e signori, per risparmiare tempo, se avete delle domande vi suggerisco di mettervi in fila davanti al microfono che c’è in mezzo alla sala”. Vidi subito tre o quattro persone dirigersi verso il microfono.

“Dopo avere deciso sui tre punti principali, se non abbiamo le cartelle con gli appunti da ricercare come fai tu, Duncan, dove possiamo trovare quello che tu chiami il mortaio per darci dentro insieme ai mattoni?”.

“La risposta non può essere che: *Dipende*”, incominciò Duncan. “Io adesso uso *The Rotarian*, che ha on line tutti i numeri precedenti ed è una grande fonte di ricerca. Naturalmente quelli vecchio stile come me vanno ancora in libreria. Uso anche Internet; dove trovo tutto quello che non trovo in libreria. Non sono una persona particolarmente divertente, così se mi serve un aneddoto umoristico lo vado a cercare nel sito [www.MuseumOfHumor.com](http://www.MuseumOfHumor.com) che ha ogni sorta di buon materiale, parte del quale però il vostro buon senso vi dirà che non lo dovete utilizzare. Oh, state anche molto attenti a non citare come fatti reali ciò che vi è arrivato per e-mail o che vi ha passato qualcun altro. Io uso il sito [www.refdesk.com](http://www.refdesk.com) come controllo dei fatti. [TruthorFiction.com](http://TruthorFiction.com) è un altro buon sito per trovare fatti. C’è qualcuno di voi che vuole aggiungere qualcosa?”, disse Duncan guardando noi quattro che eravamo al tavolo degli oratori.

“Mi viene in mente una raccomandazione importante”, disse Sue. “Cercate di evitare quelle che io chiamo *parole assolute* che generalizzano in eccesso. Parole come *Sempre, Mai, Nessuno, Tutti* e così via. Ho fatto questo errore in due occasioni e sono sempre stata smentita da un socio del club che costituiva l’eccezione che conferma la regola. A meno

che non conosciate fatti in cui *sempre, mai, nessuno, tutti*, hanno fatto qualcosa, è bene che vi asteniate dall'usare queste parole”.

“La prima volta che sono diventato responsabile di reparto ho imparato una cosa importante”, disse Bob. “La gente risponde di gran lunga meglio quando si pongono in rilievo parole o risultati positivi, piuttosto che quelli negativi. Il pubblico vuole ascoltare da voi messaggi positivi”.

“Questa è un'affermazione molto buona, Bob”, gli dissi ritornando al podio dopo che Duncan era tornato a sedersi. “Lasciami aggiungere solo una cosa. Il vostro messaggio verrà recepito molto meglio se lo lanciate in una luce positiva. Considerate quest'affermazione: *‘Il numero dei soci del nostro club è calato pesantemente ed ognuno di noi avrà molto più lavoro da fare’*. Questo potrebbe essere vero, ma ci farà piacere ascoltarlo? Ora, ascoltate l'alternativa in chiave positiva: *‘Quando portiamo al club un nuovo socio, ognuno ne trae vantaggio. Dovremmo aumentare il numero dei soci e aumentare il cameratismo e, con più soci, il carico di lavoro di ogni Rotariano sarebbe più leggero’*.”

Facciamo ora un esercizio in cui partecipate voi tutti. Vi manderò un messaggio negativo. Qualcuno lo riformuli in chiave positiva. Ecco qua: *‘Il nostro club ha la peggior percentuale di frequenza di tutto il distretto’*. Chi mi vuole dare una versione più positiva?” Guardai verso la sala per alcuni secondi, finché una mano si levò.

“Cosa ne pensi di *‘Mandiamo un segnale shockante in giro per il distretto: Per tutto il mese prossimo, che sono poi solo 4 riunioni, saremo tutti presenti e proveremo un grande senso di soddisfazione’*”.

“Eccellente!!!”, gli dissi. “Facciamone un altro: *‘Non so cosa c'è che non va con alcune persone. Più della metà di voi non hanno donato un solo centesimo alla Rotary Foundation in tutta la loro vita rotariana’*”.

Un forte sussulto arrivò dal pubblico al sentire un'affermazione così negativa. Una giovane signora si avvicinò al microfono. “Che ne dici di: *‘La vita è un continuo fare delle scelte ed oggi mi sto facendo un quadro delle reali necessità del mondo a cui si dedica la nostra Rotary Foundation e penso a quanto ci sentiremo bene se faremo la differenza per quelli che non sono stati tanto fortunati di quanto lo siamo noi’*”.

“Mi piace”, dissi. “Potete immaginare come vi sentirete quando uno del pubblico, che ha ascoltato il primo messaggio, lo paragona con l’alternativa positiva? E allora, che il messaggio sia *sempre* positivo!”.

“Frank, posso aggiungere qualcosa a quello che ha detto la signora un momento fa?”, disse David. “Lei ha menzionato le immagini verbali. Credo che dovremmo sempre tentare di costruire le nostre presentazioni come se creassimo delle immagini verbali. Conosciamo tutti il vecchio proverbio che dice che un’immagine è meglio di mille parole. Bene, per quelli di noi che parlano per professione, questo è vero al 100%. La nostra sfida è di creare immagini nella mente di tutte le persone in sala. Per esempio, se faccio una relazione e menziono un cane, che immagine vi viene in mente? In questa stessa stanza, proprio adesso, alcuni di voi immaginano un piccolo soffice cane da tenere sulle ginocchia, altri un feroce pit-bull; alcuni immaginano un cane da caccia, mentre altri immaginano un pastore tedesco. Ho ragione?”. Fece una pausa mentre quelli in sala annuivano con la testa per confermare la sua teoria. “Adesso pensate a questo”, continuò. “Sto tentando di farvi identificare ciò di cui sto parlando, perchè nelle vostra mente ci sono 20 diverse immagini di cane. Però, se dico: ‘Il giovane golden retriever arriva correndo attraverso il prato rasato, con il pelo bagnato fradicio e lancia una cascata di minuscole gocce d’acqua; quell’allegro golden retriever si diverte; è una dinamo di cane, fatta di pelo, allegria e simpatia’. Ora ogni singola persona nella sala sta vedendo esattamente la stessa immagine. Ho ragione? Quindi, ricordate l’importanza di creare queste immagini verbali”.

“Questo porta diritto al mio punto successivo”, aggiunsi io. “Se state facendo una relazione con informazioni che si basano su fatti accaduti, cercate di essere più specifici possibile piuttosto che parlare in modo generico. Per esempio, quale di queste due affermazioni sarà più efficace? ‘*Il programma PolioPlus del Rotary aiuta milioni e milioni di bambini*’, oppure, ‘*In un solo giorno, il 17 ottobre di quest’anno, i Rotariani in India hanno vaccinato contro la poliomielite 87 milioni di bambini sotto i cinque anni. Potete immaginare 87 milioni di madri e 87 milioni di padri che non avranno mai più da preoccuparsi che i loro preziosi figli possano morire o rimanere paralizzati per tutta la vita per quella spaventosa malattia chiamata poliomielite?*’”.

E aggiungi: “Adesso permettetemi di avvertirvi di non sommergere il pubblico con statistiche, altrimenti gli farete fare confusione. Se stavo dando una informazione completa, rimaniamo nel tema della Polio Plus, per dire quante dosi di vaccino il Rotary ha somministrato in cinque paesi negli ultimi anni userei delle immagini in PowerPoint. Qualcuno ha chiesto prima quando uso PowerPoint ed ho risposto ‘*molto raramente*’. Un buon oratore usa le videate di PowerPoint come un ubriaco usa un lampione: per appoggiarsi, piuttosto che per l’illuminazione. Ma, l’unica volta che le immagini su un grande schermo sono efficaci, è quando volete mostrare delle statistiche, o quando avete una lista come questa”. Presi in mano il telecomando dal leggio e premetti il tasto Start. Voltatomi verso lo schermo, dietro la mia schiena, vidi che la mia lista delle *Cose da ricordare* era apparsa sullo schermo. “Mettete una lista sullo schermo per elencare tutte le cose a cui si deve pensare e per il pubblico diventa facile prendere appunti, copiando dallo schermo piuttosto che dalle parole dette a voce. Bene, cosa abbiamo qua?” Accesi il puntatore laser ed incominciai a leggere la lista:

*“Ditegli cosa state per dirgli. Diteglielo. Poi ditegli che cosa gli avete appena detto.* Una delle più vecchie massime nel lavoro dell’oratoria è che se ripetete tre volte i vostri concetti, ci sono molte possibilità che se li bevano.

*Leggete sempre le citazioni reali.* Infatti, molti oratori le citazioni reali le proiettano sullo schermo. Non cercate mai di tenerle a mente. Potreste distrarvi o avere un vuoto di memoria. Immaginate di raccontare una citazione reale come *I have a dream* di Martin L. King o *Non chiedetevi cosa il vostro paese può fare per voi*, di John F. Kennedy e poi di fare confusione. Un disastro!

Questo ci riporta a *Conosci te stesso*. *Se ci sono delle maledette parole che tendete a pronunciare male, scrivetevele come si pronunciano e leggetele così.* Ho sentito degli oratori dire *prostràta* invece di *pròstata*, o pronunciare parole che neppure esistono, come *realatore*, o *nuculeare*. Visto che sapete come siete fatti, non rischiate di sembrare sciocchi di fronte al pubblico. Evidenziate le parole che sapete essere il vostro punto debole.

*Non incominciate mai presentandovi da soli.* Ci deve essere sempre

qualcun altro che lo faccia per voi.

*Coinvolgete il vostro pubblico facendo domande*, anche retoriche, durante la vostra presentazione.

*Usate allocuzioni attive*. Sono più efficaci di quelle passive. Per esempio: Gli hanno dato un passaggio all'aeroporto, è un'allocuzione passiva. Se volete trasformare un'allocuzione passiva in una attiva fatevi la domanda: *Chi ha fatto cosa?* Così, per fare diventare attiva l'affermazione precedente, potreste dire John gli ha dato un passaggio all'aeroporto. Vedete, è più interessante, perchè vi dice chi ha fatto cosa, piuttosto che qualcosa che è accaduta a qualcuno.

*Fate delle affermazioni brevi*. La gente ha difficoltà a memorizzare affermazioni lunghe e incoerenti.

*Pianificate i vostri ponti*. Lasciate che vi spieghi che cos'è un ponte. E' qualcosa che vi porta da un posto ad un altro. Ora, immaginate il vostro discorso, che ha un'apertura, tre argomenti principali ed una chiusura, e vedetelo come cinque isole. Vi rendete conto che voi siete arrivati al limite di una delle isole, ma il vostro pubblico no. E allora usate un ponte per portarli da un'isola a quella successiva. Ritorniamo all'argomento PolioPlus: Sto preparando una nota fondamentale per questo seminario. Ho appena fatto un'apertura forte che ha attirato per davvero la vostra attenzione sul perchè la poliomielite è ancora un grande problema. Ora vi devo riportare al mio primo argomento principale, e allora potrei dire: 'Ma mentre questa è la brutta notizia, io oggi sono qui per dirvi come *voi* potete essere parte di quella buona!'. In questo modo mi riallaccio all'argomento principale. Questo è un ponte verso l'isola successiva."

Premetti il tasto OFF e lo schermo diventò buio. "Ci sono altre domande sull'argomento *Come preparare una presentazione?*".

"Tu leggi il tuo discorso parola per parola da un testo preparato?", disse il primo uomo in fila davanti al microfono in sala.

"Credo che i nostri oratori abbiano diverse risposte a questa domanda", dissi tornando al mio posto al tavolo degli oratori. "Cosa rispondete?".

“Io di solito scrivo tutto il discorso e poi lo leggo”, disse Duncan.

“Anche io”, si aggregò Bob.

“Dipende”, disse Sue. “Quando ho iniziato il mio giro di visite ai club come governatore, leggevo da un testo scritto. Ma dopo aver fatto lo stesso discorso otto o dieci volte, mi sono limitata a consultare una lista dei caposaldi”.

“Devo dire che dipende dalla manifestazione”, incominciò David. “Se parlo ad un grande congresso, devo inviare il testo completo con un anticipo di alcune settimane, così quelli dell’organizzazione possono inserirlo nel *gobbo* e darlo ai traduttori simultanei. In un caso così, *devo* leggere il discorso, altrimenti metterei in crisi l’operatore del *gobbo* e i traduttori simultanei. Ma di solito lo scrivo completamente, lo leggo per controllare il tempo necessario e se è scorrevole, poi lo riduco ad una lista di caposaldi su un foglietto.

Questa è una mia valutazione personale, perchè non mi piace vedere gli oratori che leggono i loro discorsi. Però, se dovete leggere un testo, vi suggerisco di numerare le pagine nel caso vi cadessero. Usate caratteri molto grandi, minimo corpo 18. Usate una spaziatura doppia fra le righe e usate maiuscole e minuscole, cosa che rende più facile la lettura che non con solo maiuscole. Poi, un fatto che ho letto sulla rivista National Speakers Association. Scrivete il testo solo nei due terzi superiori della pagina, così vi sarà più facile leggere il testo sul leggio davanti a voi senza dover mai indirizzare i vostri occhi verso la parte inferiore della pagina. Questo vi aiuterà a non perdere il contatto visivo con il pubblico”.

“Grazie David”, gli dissi buttando un’occhiata al mio orologio che avevo posizionato sul leggio, capendo che era ora di passare all’argomento successivo. “C’è un’ultima domanda?”.

“Se posso, Frank, mi piacerebbe che per favore ripetessi le quattro categorie generali di un discorso”, disse l’aiutante di sala impugnando il microfono.

“Certamente. Ho detto che ci sono discorsi per informare, discorsi per influenzare, discorsi per ispirare e discorsi per intrattenere”, ripetei.

“E lasciatemi aggiungere che indipendentemente dal tipo di discorso che state facendo, sia che lo leggiate da un testo o che vi aiutate con una lista di capisaldi scritta su un foglietto, la cosa più importante è che appariate naturali. Non cercate di assomigliare ad un oratore professionista, ma cercate di essere voi stessi. E il modo migliore per sembrare naturali è parlare come se steste avendo una conversazione con degli amici stando seduti su un divano.

Adesso è l'ora del mio ponte. Avete pianificato il futuro e trovato come dovrebbe essere il vostro discorso, conoscete il vostro pubblico, avete costruito con cura il vostro discorso, lo avete ripetuto, avete controllato i tempi, ed è arrivato il grande momento. Siete seduti al posto d'onore del tavolo degli oratori e sentite che vi stanno presentando. Vediamo ora come si deve declamare il discorso”.



## CAPITOLO 4



# Un'esposizione dinamica

***“Tutto il mondo è un palcoscenico e tutti gli uomini e tutte le donne sono semplicemente degli attori.”***

***- Shakespeare***

“Va bene”, dissi. “Sto per chiedere alla mia amica Sue di alzarsi e venire qua per condurre la prossima sessione del Seminario odierno. Potete leggere il curriculum di Sue nel foglietto. Ma, mentre lei arriva, vi dirò che Sue è una stella nascente nel Rotary. E’ stata una grande presidente di club e un eccellente governatore di distretto. L’ho vista parlare sia nel suo congresso distrettuale che all’Institute di Zona ed è un’oratrice dinamica. Ed ora, senza aggiungere altro, ecco a voi Sue”. Sue attraversò svelta il palcoscenico, mi abbracciò e sorrise a trentadue denti verso il pubblico mentre si accomodava il microfono alla sua altezza.

“Buongiorno a tutti!”, esclamò. “Buenos dias, Bonjour, Guten morgen, o se provenite dal sud degli stati Uniti, Hey y’all! Stiamo per avere un po’ di divertimento insieme”.

Notai che già la gente sembrava essere più attenta. Evidentemente l’inizio pimpante di Sue stava contagiando tutti in sala. Muovendo un braccio dietro di sé per accendere il microfonino portatile lasciò il podio per portarsi al centro del palcoscenico.

“Vorrei portarvi in viaggio con me”, disse scrutando lentamente il

pubblico con un ampio giro da sinistra a destra. “Siete rientrati a casa da questa manifestazione, molto più fiduciosi sul parlare in pubblico. Avete accettato l’invito a parlare 20 minuti, diciamo, alla scuola superiore della vostra città, che è interessata ad aprire un Interact club. Avete ripassato tutti gli appunti che avete preso qua oggi e vi siete informati sul vostro pubblico e sull’argomento e la vostra paura di parlare è sparita quasi totalmente. Avete scritto il vostro intervento, lo avete ripetuto diverse volte e siete davvero convinti della bontà del messaggio che avete preparato.

E, .... adesso, ..... cosa succede?”

Pronunciò lentamente queste ultime parole, mentre passava lentamente da una parte all’altra del palco. L’effetto era drammatico. Può essere un cliscè, ma avreste potuto provare un brivido. Ognuno in sala sedeva davanti al palcoscenico con lo sguardo inchiodato su Sue. Dopo 5 interi secondi di silenzio, alzò entrambe le mani e puntò i suoi indici verso il cielo.

“*Esposizione!*” pronunciò ad alta voce. “E’ il momento della verità. Non importa quanto vi siate preparati bene per la vostra presentazione. Il modo in cui la esporrete determinerà se piacerà al pubblico o se ne sarà annoiato. E questo è ciò di cui parleremo adesso”.

Sue si diresse di nuovo al podio “Pensate ad un insegnante, o a un predicatore, o un leader politico. Non importa quanta conoscenza abbiano, ma se non riescono ad entrare in contatto con il pubblico non avranno successo nelle loro attività. I loro ascoltatori, sia che siano degli studenti, o fedeli, o elettori, si annoieranno ad ascoltarli e rifiuteranno i loro messaggi.

Un modo per descrivere *l’esposizione*, credo che sia pensare ad essa come ad un teatro. Tornate a pensare agli ultimi tre o quattro minuti. Appena Frank mi ha presentato non mi sono diretta a passo lento al leggio, le spalle ingobbite e pallida in viso. Non volevo che la prima vostra impressione su di me vi provocasse letargia! Così ho trotterellato velocemente attraverso il palcoscenico, mostrando energia e fiducia. Poi, invece di aggrapparmi ad entrambi i lati del leggio nascondendomi dietro di lui, mi sono diretta sul limitare del palcoscenico. Facendo così ho rimosso la barriera fisica fra di noi. Invece di vedere una testa che parlava da dietro questo ostacolo visivo, voi vedevate *me!* Se sono

proprio di fronte a voi sono consapevole di avere molte maggiori possibilità di catturare la vostra attenzione. Poi, avete notato cos'altro ho fatto?"

Sue si fermò e guardò in giro per avere una risposta che non arrivò.

“Per prima cosa ho mantenuto il contatto visivo con voi guardando in giro gradualmente davanti e in fondo. Però voi non fatelo troppo. Non voglio che sembriate quei piccoli cani sul lunotto della macchina che muovono la testa avanti e indietro così velocemente da farvi girare la testa. Ma una delle cose più importanti dell'esposizione è stabilire un contatto visivo con il vostro pubblico. Infine, volevo attirare la vostra attenzione, così ho usato uno dei trucchi più efficaci degli oratori: le pause. L'ho già fatto ancora quando vi ho chiesto: 'avete notato cos'altro ho fatto?'. La pausa è teatrale. In quel momento di completo silenzio concentra l'attenzione di tutto il pubblico verso l'oratore e lo fa pensare solo all'ultima cosa che avete detto, che di solito è una domanda sulla quale volete che riflettano.

Vedete, quando parlo dal fronte della sala voglio la vostra completa attenzione *su di me*. Mettiamo subito in chiaro che non lo dico per esibizionismo. Ma d'altronde, perchè sono qui? Sono qui a fare questo discorso perchè qualcuno ha pensato che potessi dire delle cose che avreste potuto trovare utili, piacevoli o interessanti. Ho passato innumerevoli ore per mettere insieme un discorso che possa soddisfare queste aspettative. Adesso che sono qui non voglio perdere l'opportunità di lanciare il mio messaggio perchè alcuni di voi chiacchierano, pensano ad altro o paciugano con i tasti del telefonino. Così, quale oratore è più abile nel catturare la vostra attenzione, quello che si aggrappa al leggio e incomincia a leggere da un foglio con tanta foga che non ha neppure il tempo di alzare gli occhi dal testo, oppure uno che mostra energia ed eccitazione?

Avete solo pochi secondi, un minuto, o al massimo due per capire se piacete al vostro pubblico oppure no. L'attore di teatro George Jessel una volta ha detto: *'Se non hai estratto l'olio nei primi tre minuti, smetti di spremere'*. Questo è il motivo per cui l'apertura è tanto importante ed io considero che l'apertura includa anche ciò che succede prima che apriate la bocca. Dovete catturare la loro attenzione ed interesse fin dal momento in cui vi vedono entrare sul palcoscenico. Adesso lasciate che viri per un momento dal contenuto della vostra presentazione per parlare di

un altro trucco del miglior oratore, molto importante: il *linguaggio del corpo*. Vi ho appena raccontato che ho impiegato circa 30 ore per mettere insieme il discorso perfetto. Ho ripassato ogni parola per 20 volte, per essere sicura che avessero un senso ... e, sapete una cosa?”. Sue usò ancora una pausa. Ogni viso era rivolto verso di lei in attesa. “Le parole contano per circa il 7 % del messaggio che comunichiamo. *Sette percentooo!*”. Lanciò le mani in alto come se si arrendesse. “E in più vi ho anche infastidito”. Il pubblico rise.

“Circa il 38 percento del nostro messaggio è comunicato dal *tono* che usiamo. Quanti di voi hanno ragazzi con meno di 18 anni?”. Si alzarono molte mani. Non sapevo se aveva fatto la domanda perché voleva davvero sapere il numero o se era perché voleva dimostrare l'importanza di coinvolgere il pubblico. Qualsiasi fosse lo scopo, stava funzionando.

“Vi arrivano mai le parole giuste, ma dette roteando gli occhi? ‘*Sì maammaaa!*’. Questo non vi fa diventare matti? Ma scommetto che molti di voi quando eravate bambini siete stati rimproverati dalle vostre madri dicendo: ‘*Non è quello che hai detto che mi ha fatto arrabbiare, ma come me lo hai detto*’. Ho ragione?”. Un'altra volta il pubblico rise e molte teste annuivano.

Vedete, vostra madre aveva ragione. Il tono che usate, l'inflessione della voce, l'enfasi su alcune parole chiave, la variazione del volume della vostra voce, tutti questi sono componenti importanti di come catturare l'attenzione.

Ma l'influenza più grande su come comunicate con gli altri è attraverso il linguaggio del corpo. Ripeto, il linguaggio del corpo!!

Immaginate che io dica le stesse identiche parole, ma stando seduta. Immaginate che io faccia questo stesso discorso davanti al podio, ma leggendo ogni singola parola da un testo. Ora farò lo stesso discorso camminando avanti e indietro sul bordo del palcoscenico. Pensate che ci possa essere una differenza sul vostro coinvolgimento? Dopotutto ho usato le stesse parole.

Contatto visivo, espressione facciale aperta, uso di gesti; tutte queste cose trasmettono messaggi del corpo positivi. Infatti, guardate ad alcuni dei più conosciuti oratori politici, come Ronald Reagan, Bill Clinton, Tony Blair, Colin Powell e Barack Obama e notate come usano l'espressione del viso e la gestualità delle mani per enfatizzare le cose

importanti e mantenere l'energia nelle loro presentazioni. In contrasto, stare seduti dietro al leggio o avere gli occhi fissi su un foglio trasmette nervosismo.

Già che ci siamo, debbo mettervi in guardia dal gesticolare. State attenti, perchè alcuni gesti che usiamo nel nostro paese in altri paesi vengono considerati offensivi. Mi ricordo che ero ad un pranzo in Brasile, quando l'ospite mi chiese se gradivo il cibo proprio nel momento in cui avevo la bocca piena. Feci il gesto dell'OK, unendo l'indice al pollice formando un cerchio e quasi gli uscirono gli occhi dalle orbite. Solo dopo ho scoperto che quel gesto in Brasile significava la volontà di fare sesso con lui; e in Inghilterra, la differenza fra la "V" di vittoria e un insulto irrifribile dipende dal lato della mano che esponete. E allora, state molto attenti con i gesti se state parlando ad un pubblico multiculturale".

Sue si fermò per sorseggiare un poco d'acqua.

"Questo mi ricorda", aggiunse, "che i migliori oratori sono accorti. Sanno che la caffeina può alterare la loro voce, così prima di parlare stanno alla larga dal caffè, dal bicarbonato e dal té. Io uso una lista delle richieste e prima di incominciare chiedo sempre che a lato del leggio ci siano due bicchieri di acqua con limone. La voglio a temperatura ambiente e senza ghiaccio, perchè il freddo può restringere le corde vocali. Se sono la prima a parlare, prima che il pubblico entri in sala mi accerto, o incarico qualcuno di farlo, che il microfono sia perfettamente funzionante. Ci sono poche cose, più poco professionali, che un oratore che arriva al podio e percuote il microfono col dito chiedendo se funziona. Se sono seduta al tavolo degli oratori e noto che c'è musica in sala, non aspetto di dover andare al podio per chiedere di spegnerla.

Anche nei punti focali non mi vedo a fare un discorso *al* pubblico, quanto a farlo *con* lui. Una conversazione è una comunicazione a due vie. E anche se il tipo di manifestazione o il tempo a disposizione non mi permettono di ricevere delle domande, tento di coinvolgere il pubblico in maniera interattiva. Lo faccio rendendo il tono della mia voce più colloquiale della semplice lettura e posso farlo con qualche spruzzata di domande retoriche infilate nel discorso, così si sentono coinvolti. Non credete che abbia un senso?".

Vidi molte teste che annuivano.

“Ecco!”, disse Sue dal bordo del palcoscenico, “Questa era una domanda retorica! Ora, questa *non* è una comunicazione esclusiva, ma è un gruppo di lavoro e quindi non voglio monopolizzare la conversazione. Abbiamo grandi oratori qua al tavolo e vogliamo rispondere a qualsiasi vostra domanda. E allora, usate il microfono al centro della sala ed accetteremo tutte le domande per le quali abbiamo una risposta. Chi è la prima vittima?”.

“Molti di voi ci hanno sconsigliato di leggere da un testo scritto”, iniziò il primo. “Allora ci consigliate di improvvisare?”.

“Bob”, disse Sue. “Come gli risponderesti?”.

“Io non sostengo assolutamente di improvvisare”, disse. “In questi tempi di telefonate che registrano e di YouTube, non avete idea di chi sta registrando quello che dite. Guardate a quanti sono i politici le cui aspirazioni di carriera sono state distrutte da una dichiarazione fuori onda che è stata registrata e poi gli è stata sbattuta in faccia. Direi che fare le prove del vostro discorso e ridurlo a dei punti chiave che potete scorrere facilmente, non è improvvisare”.

“La mia domanda riguarda l’apertura”, disse il successivo in fila davanti al microfono. “Molti di voi hanno parlato dell’importanza di un’apertura forte, ma cosa ci va dentro l’apertura? Ho sentito diversi oratori incominciare con storie terribili sui loro voli per arrivare alla manifestazione e mi sembra che questi aneddoti siano tutt’altro che rilevanti e che non interessino particolarmente a nessuno tranne che a loro”.

Sue mi fece un cenno.

“Sono d’accordo con te”, le dissi. “A nessuno in questa sala importa davvero come mi ha trattato lo steward ieri, o che la mia valigia è stata smarrita. Credo che sia stato Duncan a dire *‘Fate che ogni parola conti’*. E allora, evitate di raccontare dei viaggi. L’apertura è la più grande opportunità che avete per stabilire un contatto col pubblico. Ci sono molti modi per farlo. Posso dire che la persona che mi ha presentato era governatore del distretto l’anno in cui sono stato Presidente Internazionale, o che mi sento così vicino a questo distretto per tutto l’aiuto che ha dato

alla mia campagna di prevenzione della cecità evitabile. E' vero quello che ha detto Sue: Avete solo un minuto o due per stabilire questo contatto, questo legame che fa pensare al pubblico *'voglio proprio ascoltare quello che dice questo qua'*.”.

“Se posso intervenire, sono d'accordo con le affermazioni di Frank”, disse David. “E' stato al congresso nazionale dei mediatori immobiliari un paio d'anni fa, quando l'attore Bill Cosby fu l'oratore principale. Bill Cosby lo chiamano a parlare a centinaia di eventi. Ma in quella occasione raccontò di quando lui e sua moglie comprarono la loro prima casa in California. Naturalmente, essendo Bill Cosby, usò tutta la sua mimica facciale e humor per raccontare al pubblico la sua versione di quell'esperienza, ma finì la scenetta dicendo quanto apprezzava il lavoro che facciamo tutti noi. Per quel tipo di pubblico la storia fu divertente, attraente e importante. Devo confessarvi che entrai nel centro congressi pensando: *'Hum, un altro intervento confezionato e fuori luogo, pronunciato da un attore'*. Però mi accorsi che ero stato rapito dalla sua apertura”.

“Che cosa ci dite delle domande? Come le gestite?”, disse un uomo con un forte accento italiano.

Duncan si diresse al microfono vicino, sul tavolo. “Come comportarmi con le domande lo decido prima di salire sul palcoscenico”, incominciò. “Per un seminario come questo abbiamo lavorato mesi per rendere la giornata interattiva, per permettere domande durante i lavori. Abbiamo deciso quanti microfoni piazzare e chi avrebbe dovuto portarli in giro per la sala. Questa è la risposta logistica alla tua domanda. Adesso ti do la risposta tattica. Naturalmente tu hai il diritto di decidere di non accettare domande. Questo sarebbe appropriato se tu fossi chiamato a fare un breve indirizzo di saluto. Ma, se accetti domande dalla sala, ti suggerisco di prendere l'abitudine di parafrasarle di nuovo, in modo che tutto il pubblico sappia a cosa stai rispondendo. Lasciami un minuto per spiegare questa cosa. Quando dico *parafrasare*, non intendo dire ripetere. Ripetere significa che agisci come un pappagallo e dici le stesse parole di chi ha fatto la domanda. Ma cosa succede se non hai capito bene il senso della domanda?

Per esempio, supponiamo che qualcuno mi chieda: ‘Quanti voli ci sono ogni giorno fra New York e Londra?’. Potrei rispondere: ‘Ventotto’. Ma

chi mi ha fatto la domanda in realtà voleva chiedermi quanti voli gestisce ogni giorno la *mia* compagnia fra le due città. Se io avessi semplicemente risposto alla sua domanda, avrei anche dato la risposta sbagliata. Se avessi ripetuto la domanda con parole mie, ad esempio: ‘Dunque, mi stai chiedendo quanti voli fanno tutte le compagnie ogni giorno fra New York e Londra?’, lei avrebbe la possibilità di correggermi prima che io crei imbarazzo ad entrambi dandole una risposta sbagliata”.

“Mi sono trovato in situazioni in cui il tempo era veramente poco e mi sono reso conto che non poter rispondere a tutte le domande”, aggiunsi io. “E’ scoccante per qualcuno attendere in fila davanti al microfono per poi sentirsi dire che non c’è più tempo. Sono sicuro che avete visto tutti gente che fa un discorso o racconta storie di guerra invece di esporre succintamente la sua domanda. E allora, un modo per superare questi problemi è quello di chiedere loro di scrivere le domande. Poi l’aiutante di sala le porta al tavolo e uno degli organizzatori, magari il governatore, farà una scelta e mi darà quelle che ritiene interessanti, fino a quando il mio tempo finirà. Già che ci siamo, vi dò un ultimo consiglio: Non concludete mai il vostro discorso con una domanda”.

“Vorrei tornare per un attimo alla tesi di Sue sul tono della voce”, disse David. “Per anni mi è stato detto che quando leggono i miei libri sentono la mia voce. Dovrebbe essere la stessa cosa quando ascoltano i miei discorsi. Quello che dico dovrebbe riflettere la mia personalità, il mio carattere, le mie convinzioni. Io voglio bene a Frank e Frank è un grande oratore. Però non dovrei cercare di sembrare Frank Devlyn. La mia presentazione dovrebbe contenere le *mie* parole. E lasciatemi dare un suggerimento. Io credo nell’uso dell’allitterazione. Aggiunge qualcosa alla fluente esposizione della vostra presentazione così, senza esagerare, vi suggerisco di inserire delle allitterazioni nei vostri discorsi”.

“Forse puoi spiegare cosa intendi per allitterazione”, gli dissi.

“Certamente”, acconsentì David. “Allitterazione è quando usi alcune parole di seguito che iniziano tutte con la stessa consonante, cosa che dà un suono poetico alla frase e la rende più facile da ricordare per il pubblico. Per esempio: Rolf the reliable realtor (Rolf, il mediatore affidabile). Oppure la filastrocca che abbiamo recitato tutti da bambini: Peter Piper picked a peck of pikled peppers (Peter Piper, prese un sacco

di peperoni in salamoia”.

Sue guardò a quelli che erano in fila davanti al microfono in sala. “Vada avanti signore, qual’è la sua domanda?”.

“Sono un governatore eletto (DGE) e oggi sono venuto qui perchè ero terrorizzato per dover parlare in pubblico. Fino adesso ho preso pagine di appunti, ma come faccio a sapere se sono migliorato?”.

“Frank, lascia che ti passi questa domanda”.

“Se sei desideroso di migliorare le tue capacità oratorie, dovresti assoldare un istruttore professionista”, suggerii. “Ce ne sono in giro e il miglior livello di aiuto lo potresti avere assoldandone uno solo per te. Se non vuoi investire in questo troppo tempo e denaro, ti consiglio di aderire ad un gruppo come Toastmasters (un gruppo di oratori professionisti). Erano presenti in tutto il paese e attualmente in tutto il mondo e posso testimoniare per esperienza personale quanto le loro riunioni siano d’aiuto. Un’altra buona risorsa è la Dale Carnegie e ci sono centinaia di punti Dale Carnegie che forniscono consulenze e consigli per aiutarvi a migliorare. Ma, anche se decidete di non andare così lontano, potreste trovare risorse nel vostro stesso distretto che possono elevare le vostre capacità oratorie ad un livello superiore. So di alcuni distretti in cui ad alcuni dei loro seminari per i governatori eletti gli si chiede di fare un discorso che viene registrato e poi viene criticato dai colleghi e dai dirigenti anziani. L’importante è fare qualcosa: leggere un libro, partecipare a dei corsi pomeridiani al vostro College locale, ma fate qualcosa!”.

“Se posso intervenire”, aggiunse Bob. “C’è stato un tempo in cui mi veniva chiesto di fare presentazioni ai congressi commerciali e facevo il mio intervento fra i primi per osservare le altre presentazioni. Mi ha insegnato molto osservare il loro stile oratorio e particolarmente cosa provocava risposte del pubblico positive o meno entusiaste. Faccio la stessa cosa ai congressi del Rotary. Tratto l’intero congresso come se fosse una classe di addestramento e quando l’oratore si indirizza al pubblico prendo nota di cosa funziona o non funziona. Ancora oggi faccio uso degli appunti presi in quegli eventi”.

“Quanto è importante l’abbigliamento?”, chiese la prima persona davanti al microfono.

“Io non ne metto quasi mai uno”, rispose Duncan con un’espressione impassibile. Dopo una pausa per permettere che finissero le risate, aggiunse: “Adesso sono felice che abbiate fatto questa domanda. Cerco di vestire con un livello superiore al pubblico. Così, durante il processo di *conoscere il mio pubblico*, se scopro che gli intervenuti vestono in jeans, io mi vesto in stoffa kaki e una maglietta a girocollo. Se il pubblico veste in *business casual* (spezzato), metto un vestito intero. Il messaggio che mandiamo con il nostro aspetto fa parte del linguaggio non verbale di cui parlava prima Sue”.

“Vuoi approfondire sul concetto circa il tono della voce?”, chiese il successivo in fila al microfono.

“David, vuoi prendere tu questa domanda?”, suggerì Sue.

“Certamente”, disse lui. “Il modo in cui qualcuno vi percepisce è quello in cui vi vedrà per molto tempo dopo che avrete finito di parlare. Così, per prima cosa fate attenzione alla vostra dizione. Ogni parola deve essere pronunciata chiaramente e in modo appropriato. Così si dice ‘Yes’ e non ‘Yeh’. ‘I don’t know’ (non so) piuttosto che ‘I dunno’ e ‘Going to’ (andando a) e non ‘Gonna’. Siete stati scelti per parlare e questo comporta la responsabilità di parlare correttamente, pronunciando le parole chiaramente.

Secondo; come avete imparato che le note do, re, mi, fa, sol, la, si, sono in scala, così la vostra voce dovrebbe salire e scendere in modo che la vostra inflessione vi faccia sembrare interessante per il pubblico. Proprio come un pubblico musicale, che non vuole ascoltare un’intera esibizione fatta con una sola nota, così i vostri ascoltatori vogliono ascoltare alcune parole con delle variazioni nel tono della voce.

E in più, tanto più è vasto il pubblico, quanto più dovrete rallentare. Infine; e questo è particolarmente vero con un pubblico vasto, siate chiari e modulate la vostra voce. E’ una trappola abbastanza comune pensare di stare parlando al pubblico che vedete più chiaramente, quello nelle prime due file. Ma se faccio così, il volume della mia voce si abbasserà e presto la gente in fondo alla sala non sarà più in grado di ascoltarmi chiaramente. Quando parlo ad un pubblico vasto, scelgo

qualcosa che posso vedere lontano da me”, disse puntando qualcosa in fondo alla sala, “ed immagino di parlare a qualcuno seduto proprio lì”.

“Sue”, disse la persona successiva davanti al microfono. “Vogliamo parlare di cosa ci dovrebbe essere nell’apertura?”.

“Certamente”, incominciò Sue. “Se conosci qualcosa per ingratiarti il pubblico, così come ci ha detto David di Bill Cosby che ha detto al pubblico dei mediatori di immobili quanto fossero stati utili alla sua famiglia, questo potrebbe essere utile. Avete bisogno di catturare la loro attenzione con parole d’apertura simili a queste. Sto pensando a questo spazio, dicendo: *‘Prima della fine della cena di questa sera che faremo insieme, 53 bambini avranno contratto la poliomielite e 7 di loro saranno morti per questo motivo’*, potrebbe essere un esempio di come iniziare un discorso sulla PolioPlus. Ha attratto la vostra attenzione, verò? E’ quella che io chiamo un’*Apertura Soluzione di un Problema*, nella quale prima stabilite il problema e poi usate il centro del discorso per offrire la soluzione. Questo per il pubblico è stato più interessante che non *‘Prima di tutto vorrei dirvi che piacere sia per me essere qui questa sera a Des Moines, Iowa’*. E’ un cliscè trito e il vostro pubblico l’avrà già sentito centinaia di volte. Infatti stanno già incominciando ad inquadrarvi e stanno pensando: *‘Perchè sta dicendo questo? Perchè dovrebbe essere tanto contenta di essere oggi qui nel freddo Iowa, invece di stare al caldo a casa sua in Florida insieme alla sua famiglia?’*. Vedete, la vostra recitazione senza enfasi nell’apertura ha già messo in dubbio la vostra credibilità.

Sono più tollerante su questo tipo di apertura se dite che avete piacere di essere da qualche parte perchè in precedenza avete avuto qualche collegamento con quell’area o quel gruppo di persone. Ad esempio, siete cresciuti da quelle parti, oppure la famiglia di vostra moglie vive lì. In questi casi la vostra affermazione non è un cliscè, perchè state dicendo loro il *perchè* avete tanto piacere di essere lì.

Raccontare una storia è un buon modo per aprire un discorso, a patto che quello che dite sia in relazione con il corpo del discorso. Ad esempio, se devo fare un discorso su cosa è oggi il Rotary, potrei aprire con una riflessione sull’impressione che l’immensa città di Chicago può aver fatto sul tranquillo giovane avvocato di paese quando vi arrivò nel 1905 e su come la sua solitudine e il rimpianto degli amici affidabili che aveva conosciuto durante la fanciullezza, lo condussero a invitare a

mangiare insieme, in quella fredda sera di febbraio del 1905, un piccolo gruppo di affidabili uomini d'affari. Capite cosa intendo se dico che raccontare una storia accattivante conquisterà l'attenzione del vostro pubblico fin dal principio del vostro discorso?"

“Sono un po' imbarazzato a fare questa domanda”, disse un uomo di bassa statura che era di fronte al microfono. “Ma ho una voce piuttosto alta e, quando sono nervoso, mi dicono che diventa ancora più alta. Posso fare qualcosa per modularla?”

Sue guardò verso il tavolo, ma non c'erano volontari per rispondere, così chiese a David di rispondere alla domanda.

“Non dovresti sentirti imbarazzato, perchè la maggior parte delle donne e anche molti uomini, quando fanno un discorso tendono ad alzare il tono della voce”, disse. “Molti di noi abbiamo sentito oratori che parlano con un tono della voce così alto da dare fastidio alle orecchie. Ma ne conosco altri che subito prima di incominciare fanno esercizi vocali. Se ti trovi su un palcoscenico piccolo, lo puoi fare nel retroscena, o puoi farlo nell'ascensore, o anche nella toilette, in qualsiasi luogo in cui non ci sia gente intorno a te. Come ha detto il gigante, incomincia dal fondo del tuo stomaco e di: *'Fe, fi, fo, fummmmm'*. Ripetilo diverse volte con un tono sempre discendente, fino ad estendere ogni parola per alcuni secondi: *'Feeee, Fiiii, Foooooo, Fummmmmmm'*. Vedo che alcuni di voi ridono di me, ma i miei amici giurano che funziona! Potete addestrare la vostra voce ad avere un tono più basso per molti dei minuti successivi”.

“Sue, abbiamo passato l'intera giornata a dire come usare la nostra ricerca per scrivere un discorso perfetto, e poi hai incominciato questa sezione dicendo che solo il 7 % della comunicazione è costituito dalle parole. Devo dedurre che stai dicendo che le parole non sono importanti?”

Sue lo guardò costernata e, ad essere onesto, a fatica potevo credere che quell'uomo fosse arrivato a una tale conclusione. Poi capii che nel mondo reale, fra un pubblico di tali proporzioni, sarebbe stato statisticamente improbabile non ricevere una domanda così stravagante. *'Ho paura di quello che risponderà'*, pensai.

“Non voglio credere per un solo momento che tu pensi che le parole non siano importanti”, incominciò. “L’umorista Bill Maher una volta affermò che quando la gente di una parte politica nel dibattito usa parole come ‘*A favore della vita*’, per definizione fa apparire tutti quelli che dissentono da lui ‘*A favore della morte*’. Pensate a parole come ‘*L’unica cosa di cui dobbiamo avere paura è la paura stessa*’, oppure ‘*Ho un sogno*’. Queste sono parole, semplici parole, che però hanno contribuito a cambiare la mentalità di un’intera nazione e sono ancora marchiate a fuoco nelle nostre coscienze alcuni decenni dopo che sono state pronunciate. ‘*Noi sosteniamo queste verità perchè sia evidente che tutti gli uomini sono stati creati uguali*’. Sono solo parole anche queste? Sono parole di poco conto? Non credo! Ma quello che sto dicendo, quello che tutti noi qui stiamo dicendo, è che dopo avere messo insieme le parole per la vostra presentazione, se le pronunciate in un modo energico e dinamico potete incrementare drasticamente la probabilità che siano comprese dal vostro pubblico”.

Con mia sorpresa, la sua appassionata risposta provocò un applauso di tutto il pubblico. Sue esitò per alcuni secondi e poi continuò, sebbene dal tono della sua voce fosse chiaro che era passata ad un altro argomento.

“Lasciatemi concludere con un paio di pensieri che mi sono venuti in mente. Per prima cosa vi voglio ringraziare per il vostro gentile applauso. Avete notato che prima di ricominciare a parlare ho aspettato che il vostro applauso fosse finito? Vedo così tanti oratori che fanno un grande lavoro con il loro discorso e suscitano risate per qualcosa di divertente che dicono, oppure applausi e continuano a parlare ignorando la reazione del pubblico. Se avete tanto successo da ricevere un applauso o una risata, non è corretto continuare a parlare finchè non hanno terminato.

Dal momento che stiamo parlando proprio delle parole, la seconda cosa che volevo evidenziare è che a meno che non vi stiate rivolgendo ad un pubblico tecnico o accademico, dovete parlare per *esprimere*, non per *impressionare*. David, tu che usi ogni giorno sia le parole dette che quelle scritte, vuoi aggiungere qualcosa?

“Certamente”, acconsentì. “Sue, sono così contento che tu abbia aggiunto questo consiglio. Recentemente ho ascoltato un oratore parlare del suo lavoro come di un florido ‘*entrepot*’. Ricordo che ho pensato:

‘che accidente è un *entrepot?*’ Posso affermare che anche gli altri erano confusi. Alla fine ho acceso il mio Blackberry e sono andato su internet per trovare cosa diavolo significasse quella parola. Per l’oratore questo è un disastro. Voi volete che il pubblico sia appeso ad ogni parola che profferite e che condivida i vostri concetti e la vostra visione. La peggior cosa che possiate fare è perdere la loro attenzione per 10 minuti perchè li avete mandati in cerca di un vocabolario.

Nel vostro discorso dovete usare parole, gesti e linguaggio del corpo, per creare un legame con il vostro pubblico ed immagini che si possano vedere facilmente. Shakspeare scrisse: ‘Per lucidare un oro prezioso, per dipingere un giglio, per dare profumo ad una viola’. Ognuno può immaginare cosa tentava di trasmettere e ogni parola era molto semplice. Prima parlavi della banale apertura che usano così tanti oratori circa l’essere tanto felici di essere qui. ... *Che schifo!* Paragonatelo a quello che ha detto Churchill in apertura quando parlò al parlamento nel 1940: ‘*Vi parlo per la prima volta da Primo Ministro, in un momento solenne della vita del nostro paese, del nostro Impero, per i nostri alleati e soprattutto per la causa della libertà*’. E allora, quando scegliete le parole che vorrete usare, ricordate il più grande manipolatore di parole di tutti i tempi, che scrisse: ‘*Stava parlando chiaro e dritto allo scopo, come un uomo onesto*’.”.

“Non voglio insistere sull’argomento, ma mi piacerebbe puntualizzare che voi due avete toccato uno dei miei punti sensibili”, intervenne Duncan. “I membri del mio staff conoscevano la mia avversione per le parole superflue e le usavano a loro rischio. Perchè usare *deceduto* quando *morto* è così chiaro? Perchè usare *spedito* invece di *in fretta* o *remunerazione* invece di *paga*?” Ruotò gli occhi con fastidio e allontanò il microfono. ‘*Un altro buon esempio di linguaggio del corpo per trasmettere il suo punto di vista*’, pensai.

“Bob, so che parlerai della chiusura ma, prima che tu lo faccia, lasciami fare un altro esempio di oratoria. Oggi molti di noi hanno raccontato di come non sia appropriato guardare in basso per leggere un discorso. Dovreste tentare di imparare l’arte di scorrere le parole chiave sul foglietto o sulla lista dei caposaldi mentre muovete la testa da una parte all’altra. Mentre guardavo dalla sinistra alla destra della sala, qualcuo di voi si è accorto che contemporaneamente guardavo il leggio mentre lo facevo?”.

Notai che poche teste indicavano che lo avevano notato. “Avete visto che non spostavo la testa, ma muovevo semplicemente i miei occhi verso il basso? Per inciso, questo è il motivo per cui è importante usare caratteri con un corpo grande e parole chiave piuttosto che un testo dettagliato che ha bisogno di essere letto parola per parola. Comunque, voglio che facciate un discorso, anche se ad una sala vuota, e vi facciate registrare. Poi proiettate il nastro e contate il numero di volte che avete abbassato la testa per leggere qualcosa. Poi proiettatelo ancora ed ancora ed ancora. Il vostro obiettivo è di pronunciare quel discorso abbassando gli occhi il minor numero di volte possibile. Qualche volta ci tocca guardare in basso per leggere un dato statistico, o un nome, o solo per non perdere il segno. Ma questo dovrebbe succedere poche volte e lontane l’una dall’altra; e non dovete perdere il contatto visivo con il pubblico, ma potete lanciare uno sguardo in basso mentre muovete la testa da una parte all’altra. Va bene, abbiamo parlato dell’importanza dell’apertura, come migliorare l’esposizione, ed ora Bob dirà come possiamo fare in modo da lasciarli con il desiderio. Bob, vieni sù e raccontaci come fare una grande chiusura per il nostro discorso”.

Bob si avviò verso il podio e fece un ampio sorriso verso il pubblico. “Sono sicuro che proprio adesso alcuni di voi stanno pensando: ‘*Siamo pronti per la chiusura*’?”. Prendendo alla lettera il consiglio di Sue, Bob fece una pausa di alcuni secondi, mentre una risata scoppiò qua e là fra il pubblico. Era stata una lunga giornata.

“Sue mi ha chiesto di parlare di quella parte del discorso che chiamiamo *chiusura*. L’obiettivo della chiusura del vostro discorso è quello di fare alzare in piedi il pubblico in un entusiastico applauso e non perchè si domandino l’un l’altro ‘*E’ finito?*’. Permettetemi di costruire per voi un’immagine visiva: Avete prenotato un volo con la ABC Airlines e avete ottenuto buone condizioni. L’operatore al check-in dell’aeroporto è stato di grande aiuto, l’aereo è partito in orario ed avete avuto un volo confortevole, durante il quale lo steward vi ha offerto il miglior servizio che abbiate mai sperimentato. Siete atterrati addirittura 10 minuti prima del previsto .... *Ragazzi! La ABC Airlines è grande, vero?* Poi andate al ritiro dei bagagli e aspettate per 45 minuti solo per farvi dire che il vostro bagaglio è stato smarrito ed è finito a Roma e non ve lo consegneranno che fra due giorni. Da adesso, cosa pensate della ABC

Airlines? Molti mesi dopo, molta gente racconterà ancora di come la ABC ha rovinato il suo viaggio e che non viaggerà mai più con loro. In questa storia la mia tesi è che anche se il messaggio è stato costruito in modo brillante, avete fatto una grande apertura, la vostra esposizione è stata magnifica, ... la gente si ricorderà di voi solo per la chiusura.

Questa mattina presto avete sentito la regola: *Ditegli cosa state per dirgli; diteglielo; e poi ditegli cosa gli avete appena detto*. Mi piace questo consiglio e, se lo seguite, la vostra chiusura sarà un riassunto di quelli che sono stati i punti chiave del vostro messaggio. Parlando del riassunto, lasciatemi affermare che non mi piacciono gli oratori che dicono ‘*Concludendo ..*’ o ‘*Riassumendo*’. Queste parole inviano un segnale che il vostro messaggio sta per finire e per tutti gli attimi successivi la gente penserà: ‘*Finisce? Ho capito che ha detto che sta per finire*’. Dovreste mettere qualcosa di diverso nella vostra chiusura, che potete sottolineare con una variazione del tono della voce, o dicendo qualcosa come ‘*E allora, cosa significa questo per tutti noi?*’

Un momento fa ho scherzato sul fatto che alcuni di voi erano pronti per la chiusura del Seminario. Lasciate che vi richiami alla realtà: Con la possibile eccezione di vostra madre, quasi tutti avrebbero voluto che parlaste un poco di meno. E’ stato detto che il discorso perfetto del dopo pranzo è la distanza più breve fra due storielle. Oggi vi abbiamo suggerito che nei vostri discorsi dovreste stare alla larga dalle barzellette, però, come ingrediente della vostra ricetta per il successo, ricordate che il migliore di tutti è la brevità. Un grande discorso contiene un buon inizio e una buona chiusura, preferibilmente vicini fra loro.

E allora, come dovremmo costruire e declamare la nostra chiusura?’. Bob smise di parlare per cinque secondi buoni, scrutando il pubblico. “Adesso siete diventati tutti professionisti e forse avete notato quello che ho fatto: Ho usato la forza della pausa per catturare la vostra attenzione e poi vi ho fatto una domanda per marcare la mia uscita dalla parte iniziale della mia presentazione per arrivare al corpo centrale. Vedete, non possiamo presentarci al pubblico con il ‘*Come*’ finchè non gli abbiamo detto il ‘*Perchè*’. Avete già consumato, diciamo, 15 minuti nei tre punti principali in cui avete strutturato la parte centrale del vostro discorso. Ora, appena incominciate la chiusura dovete offrire al pubblico un riassunto che ne evidenzia i pensieri principali e le idee. Da questo momento il vostro obiettivo dovrebbe essere che i vostri ascoltatori pensino: ‘*Sono d’accordo e posso comprendere il suo ragionamento*’. Poi, poichè Sue ha parlato dell’importanza di una buona apertura, è

vitale che chiudiate il vostro discorso con qualcosa che dia un senso drammatico, emozione e completezza. Non fate come il predicatore i cui parrocchiani mentre guidano verso casa si chiedono: *‘Ma di cosa parlava?’*. Posso affermare che non c'è una formula magica per concludere bene un discorso. Potreste fare un cerchio completo ritornando all'apertura, particolarmente se in essa avete espresso un pensiero provocatorio o una linea poetica. Potreste concludere con una citazione che rafforza la vostra tesi principale. Potreste chiudere con un invito all'azione: *‘Lasciatemi sfidare ognuno di voi a ...’*, o con una domanda: *‘Il problema non è su come impegnarsi, perchè so che ognuno di voi si impegna per aiutare i senzatetto. La domanda non è se ci interessa, ma se ci interessa abbastanza per agire. Lo facciamo? Lo facciamo? Vi interessa essere una parte della soluzione?’*.

Vi ho dato parecchi suggerimenti su *cosa ci dovrebbe* essere in una chiusura; permettetemi ora di suggerirvi che cosa *non* ci dovrebbe essere. Non concludete mai con uno scherzo. Non introducete mai nella vostra chiusura una nuova idea o un nuovo concetto. Questo è il momento di ribadire quello che gli avete già detto, non di farli pensare a qualcosa di diverso e di nuovo. Perdonatemi la similitudine: avete già cenato e guardato un film; questo è il bacio della buonanotte. Molto tempo dopo ci saremo dimenticati cosa abbiamo mangiato a cena e ricorderemo soltanto il bacio!

E infine, mostrate un sincero gesto di gratitudine per avervi dato il privilegio di parlargli. Per questo dico ad ognuno di voi, anche a te, Frank, che per me è stato un vero onore poter parlare qua oggi. Non sono un oratore professionista. Sono un semplice Rotariano di base, uno dei tanti; uno che non è venuto qua per insegnare, ma per imparare. Così, grazie per il vostro invito e il vostro caloroso benvenuto.” Mentre Bob tornava a sedersi al centro del tavolo, ci fu uno strepitoso applauso che trasmetteva la gratitudine per quello che avevano imparato.

“Quando ero nel Toastmaster club, ho imparato un altro tipo di chiusura molto efficace”, incominciai. “Come avete udito tante volte oggi, alla gente piace ascoltare storie. Allora potete usare una storia che ha due parti e dividerle. Dite la prima parte durante l'apertura. Potrebbe essere la storia che racconta un problema. Potrei raccontarvi di una piccola bambina, che una mia amica aveva incontrato in Bosnia, che aveva perduto entrambe le gambe per avere calpestato una mina antiuomo. Nell'apertura vi avrei parlato di lei: il suo nome, la sua età, cosa è

successo che l'ha costretta ad abbandonare la scuola e ha distrutto il suo sogno di diventare un'infermiera. Però avrei impedito alla storia di occupare il corpo centrale del mio discorso. Lì avrei parlato dei Rotariani e dei Rotary club che hanno affrontato il terribile problema delle vittime delle mine e degli arti artificiali che questi Rotariani stanno fornendo tramite i progetti umanitari della Rotary Foundation. Poi, nella mia chiusura avrei detto: *'Ricordate la piccola Cristina? Lasciate che vi racconti il resto della storia'*. Molti di voi qui ricorderanno il commentatore della radio Paul Harvey che è diventato famoso raccontando *'Il resto della storia'*. Non c'è niente di più potente, che finire un discorso con un aneddoto illuminante che dà forza all'intero discorso legandolo insieme e che l'intero pubblico ricorderà molto dopo che l'applauso si sarà spento". Guardai verso il tavolo. "Qualcuno di voi, David, ha un pensiero che vuole condividere?"

"Credo che una delle cose più importanti che dobbiamo ricordare sia il tempo", disse. "Molti di voi sono stati presidenti di club e, quando avete avuto un oratore che ha parlato troppo, avete pensato: *'I soci mi ammazzeranno per questo!'* Quasi sempre nei vostri discorsi vi siete dilungati molto di più di quando avete fatto le prove da soli nella tranquillità della vostra casa. Lasciateli sempre con il desiderio. Non vi farebbe piacere essere ricordati come *'quello che parlava, parlava, parlava'*. Quando mi hanno concesso, diciamo, 25 minuti per parlare, cerco di farlo per 20 - 21 minuti. Se prima di voi ci sono altri oratori e qualcuno ha sfiorato, il presidente della manifestazione potrebbe chiedervi di tagliare qualcosa e sareste considerato un eroe se accettaste di farlo. Per questo motivo ho sempre due versioni pronte: una con una storia completa ed una più succinta, ma indimenticabile. So che passando dall'aneddoto alla citazione posso risparmiarmi 3 minuti".

Bob tornò indietro al podio portando una cartella di fogli. "Non avrei mai creduto di dover ammettere che prima, quando ero qui, avevo dimenticato di avere questa cartella con me. Ma quando Frank mi ha chiesto di parlare della chiusura l'ho cercata ed ho deciso di condividere con voi le ultime righe di alcuni dei discorsi più importanti della storia. Ascoltateli e vedrete come esemplificano i consigli che vi abbiamo dato qua oggi.

Quando il Dottor Martin Luther King Junior pronunciò il suo discorso

‘*I have a dream*’, lo terminò così:

*‘E se l’America sarà una grande nazione, questo deve diventare realtà. Così, lasciate che la libertà risuoni dalle prodigiose cime del New Hampshire. Lasciate che la libertà risuoni dalle poderose montagne del (lo stato di) New York. Lasciate che la libertà risuoni dalle svettanti Alleghenies della Pensilvania!*

*Lasciate che la libertà risuoni dalle montagne nevose del Colorado!*

*Lasciate che la libertà risuoni dai frastagliati picchi della California!*

*Ma non solo questo: lasciate che la libertà risuoni dalle Montagne Rocciose della Georgia! Lasciate che la libertà risuoni da Lookout Mountain del Tennessee!*

*Lasciate che la libertà risuoni da ogni collina e ogni cumulo di terra del Mississippi. Da ogni versante delle montagne, lasciate che risuoni la libertà.*

*Quando lasciamo risuonare la libertà, quando la lasciamo risuonare da ogni villaggio e da ogni piccolo gruppo di case, da ogni stato e da ogni città, saremo capaci di rendere più vicino quel giorno in cui tutti i bambini di Dio, uomini bianchi e uomini neri, Ebrei e Pagani, Protestanti e Cattolici, saranno capaci di unire le mani e sottoscrivere le parole del vecchio Spiritual Negro ‘Finalmente liberi! Finalmente liberi! Grazie a Dio Onnipotente, finalmente siamo liberi!’*

Ed ecco come il Presidente Kennedy concluse il suo discorso inaugurale:

*‘E quindi, miei cari americani: Non chiedetevi cosa il vostro Paese può fare per voi; chiedetevi cosa potete fare voi per il vostro Paese.*

*Miei cari concittadini del mondo: non chiedetevi cosa l’America farà per voi, ma cosa potremo fare insieme per la libertà degli uomini.*

*Infine, sia che siate cittadini americani o cittadini del mondo, chiedete*

*a tutti noi gli stessi standard di forza e sacrificio che noi chiediamo a voi. Solo con una buona coscienza il nostro premio è sicuro; il giudizio finale delle nostre azioni sarà nella Storia; andiamo avanti a guidare la terra che amiamo, chiedendo la Sua benedizione, il Suo aiuto, ma sapendo che qui sulla terra il lavoro di Dio deve essere certamente anche il nostro lavoro’.*

Infine, molti di noi ricordano lo spaventoso giorno di gennaio del 1986, quando il Challenger esplose subito dopo il lancio. In quella occasione il Presidente degli Stati Uniti d’America Ronald Reagan parlò alla nazione. Ecco come concluse quel discorso preparato in fretta:

*‘Oggi c’è una coincidenza. In questo giorno 390 anni fa il grande esploratore Sir Francis Drake morì sulla sua nave al largo della costa di Panama. Durante la sua vita le grandi frontiere erano gli oceani e successivamente uno storico disse: ‘Visse sul mare, è morto sul mare ed è stato bruciacio sul mare!’ Bene, oggi dell’equipaggio del Challenger possiamo dire che la loro dedizione fu come quella di Drake: completa.*

*L’equipaggio dello space shuttle Challenger ci ha onorato per il modo in cui ognuno di loro ha vissuto la sua vita. Non ci dimenticheremo mai di loro, nè dell’ultima volta che li abbiamo visti, oggi, mentre si preparavano per il viaggio e facevano ciao con la mano mentre lasciavano l’insicuro confine della terra, per toccare il volto di Dio. Grazie’.*

E il 23 marzo del 1775, mentre gli americani erano nelle nebbie della loro lotta per l’indipendenza, Patrick Henry fece uno dei discorsi più famosi, per il quale scelse queste appassionate parole di chiusura:

*‘La vita è tanto cara e la pace è tanto dolce da essere comprate al prezzo di catene e di schiavi? Impediscilo, Dio Onnipotente! Non so quale strada prenderanno gli altri ma, per quello che mi riguarda, dammi la libertà .... oppure la morte’.*

Più di 230 anni dopo, pochi americani possono ricordare il resto del discorso di Patrick Henry, ma i cittadini di ogni età conoscono a memoria la sua chiusura”. Bob chiuse la sua cartella e tornò a sedersi al suo posto.

“Amici, famiglia del Rotary”, dissi. “Vedo dall’orologio che il tempo a nostra disposizione è terminato, ma noto anche che abbiamo ancora parecchia gente in piedi davanti al microfono. E allora faremo così: Considero il seminario concluso e vi ringrazio per avere partecipato. Spero che potrà esservi utile. Tuttavia, dal momento che abbiamo tutti tempo prima del nostro prossimo impegno, permetterò a chiunque abbia voglia di fare delle domande, di farle, ... finché il responsabile di sala non verrà a cacciarci. Così, se desiderate rimanere, siete più che benvenuti. Ma, se dovete andare, vi ringraziamo per essere intervenuti”.

Ci fu un applauso e più di metà della sala fece una standing ovation. Aspettai che finisse il disturbo di quelli che se ne andavano e poi chiesi al primo che era in fila davanti al microfono quale fosse la sua domanda.



## CAPITOLO 5



# Domande e Risposte

**“Cosa mente dietro di noi e cosa mente prima di noi,  
sono poca cosa rispetto a cosa mente dentro di noi”**

**- Holiver Wendell Holmes**

“Il mese prossimo sarò il testimone dello sposo ad un matrimonio e dovrò fare un brindisi agli sposi”, disse il primo uomo che era davanti al microfono. “Non so se chiamate anche questo *parlare in pubblico*, ma potreste darci un piccolo consiglio su quanto possono essere lunghi i brindisi, i saluti e così via? E quando ci date il tempo in minuti, a quante parole equivale?”.

“Naturalmente non c'è una regola fissa”, risposi. “Come abbiamo detto prima, dovrete sempre chiedere alla persona che vi ha invitato quanto tempo desidera che parliate. Detto ciò, come regola generale un indirizzo di saluto è di circa 20 - 25 minuti, un discorso motivazionale 20 minuti, direi circa 5 - 8 minuti per una cerimonia dedicata a qualcosa, o la presentazione di un premio, e per un brindisi agli sposi da 3 a 5 minuti. Oh, poi hai chiesto quante parole. Naturalmente dipende da quanto parli veloce. La media delle persone parla a circa 120 parole al minuto, così, dato questo per buono, un brindisi per un matrimonio, scritto, potrebbe essere di 450 - 480 parole; una cerimonia di premiazione circa 900 - 1.000 parole, e un discorso motivazionale circa 2.400 parole. Ma ricorda il mio avvertimento: fatti dire quanto a lungo vogliono che

parli e poi, se proprio vuoi scrivere il tuo discorso per poi leggerlo parola per parola, fai le prove per determinare la tua velocità di lettura.

“Frank, di solito stampo il mio discorso su fogli a tre buchi e lo assemblo in una cartella ad anelli. Dici che faccio male?”.

“Non dico mai che qualcosa sia sbagliato di per sè”, risposi. “Se va bene per te, suppongo che vada bene. Ma il nostro scopo qua oggi è di aiutarvi ad essere oratori più efficaci. E, se sono fra il pubblico e vedo al podio uno che legge su dei fogli e che potrebbe girare delle pagine ogni minuto o giù di lì, tu non potresti entrare in contatto con me. Non saresti più uno che mi affascina, mi intrattiene, mi ispira, ma uno che legge delle carte. Se devi avere assolutamente il tuo discorso scritto, almeno lascia libere le pagine, così quando hai finito di leggerne una puoi semplicemente spostarla a sinistra, così il pubblico non può incominciare a contare le pagine man mano che ne leggi una”.

“Frank, vuoi affrontare il tema delle presentazioni e dei ringraziamenti? Qual’è il modo appropriato per presentare un oratore e come possiamo ringraziarlo alla fine?”.

“Oh, sono contento che tu abbia tirato fuori questo argomento”, dissi, forse con un po’ troppo entusiasmo. “Uno dei miei motivi di fastidio è come la gente fa le presentazioni. Dovrebbero chiedere all’oratore come desidera essere presentato; e, se tu sei l’oratore, dovresti fornire prima una stampa che ti presenti e portarne con te una copia di riserva. Partecipo frequentemente a conferenze e vedo la mia biografia completa stampata sul libretto; poi, quando sto per salire sul palco, il presentatore legge al pubblico tutta la pappardella della mia biografia. Questo è ridicolo! Io fornisco un elenco molto ridotto delle ragioni per cui sono lì. La gente viene per ascoltare *me*, non quello che legge l’introduzione. E questo ci conduce ad un altro motivo per lamentarsi: Quando chi fa la presentazione va fuori del seminato e dice estemporaneamente ogni cosa che ha fatto l’oratore e lo descrive come un candidato alla santità, se succede questo, diventa anche imbarazzante avvicinarsi al podio. Il presentatore dovrebbe fare 4 cose: riferirsi ad un tema o un soggetto pertinente con la manifestazione; raccontare il motivo per cui l’oratore è lì; provocare interesse per la sua presenza e infine dichiarare l’apprezzamento del pubblico per la sua presenza. A questo punto i riflettori vanno spostati

sull'oratore. Il tutto dovrebbe durare meno di un minuto. E per favore, evitate banalità come: *'Ed ecco a voi l'uomo che non ha bisogno di presentazioni!'* Se non ha bisogno di presentazione perché fai perdere tempo a tutti per introdurlo, idiota?

In quanto alla seconda domanda, se l'oratore ha fatto di tutto, Bob ha appena suggerito e fatto una chiusura molto bella e da ricordare; non rovinare tutto con qualcuno che ripete di qua e di là quanto sia un magnifico oratore e quanto sia bello averlo lì e così via. Pensa a quanto puoi diventare banale. Ti bastano al massimo da 15 a 30 secondi: *'Molte grazie per queste parole illuminanti; so di parlare per tutti noi quando dico che ricorderemo a lungo la tua visita di questa sera e porteremo nei nostri cuori, per molto tempo a venire, la tua chiamata all'azione. Grazie ancora Joe'.*

“Frank, come ti prepari per quelle volte in cui ti chiedono di fare un intervento improvvisato e non hai avuto il tempo per prepararlo?”, chiese una signora al microfono.

“Questa domanda la passo. David, vorresti rispondere a questo?”, chiesi.

“Guardando avanti, essendo intraprendenti”, incominciò. “Pensa all'argomento su cui potrebbero chiederti di parlare. Ovviamente, nel mio caso, nessuno mi chiederà di parlare di medicina nucleare o sulla storia del ponte di Brooklyn. Potrebbero chiedermi di parlare di Rotary, della mia professione di mediatore di immobili, dell'orfanotrofio che abbiamo fondato e che gestiamo in Romania. E allora partiamo da questi tre argomenti. So per esperienza personale che la gente è molto interessata a questi specifici argomenti ed io ne sono piuttosto esperto. Incomincio creando quello che io chiamo discorso nell'ascensore. Suppongo di essere su un ascensore e una persona guarda il mio distintivo. *'Che cos'è il Rotary?'*”, mi chiede. Per dirle succintamente e in maniera convincente le grandi qualità del Rotary, ho solo il tempo prima che l'ascensore arrivi all'ultimo piano. Naturalmente sono in grado di dirle tutto del Rotary, ma cosa potrei dirle da impressionarla abbastanza perché forse lei desideri diventare socia o supportare il nostro lavoro? Questo è il mio discorso nell'ascensore. Ora, prendete questo concetto ed espandetelo fino ad un limite di 5 minuti. Cosa potrei dire? E dopo avere parlato per 5 minuti, può diventare facilmente di 10 minuti ed io sono preparato

per raccontare quella storia, sia a qualcuno che ho incontrato su un aereo, o a parlare in un club in cui sono andato in visita e all'ultimo momento non è arrivato l'oratore. Vi posso raccontare di fatti avvenuti in tutto il mondo: mi è successo sia nella Repubblica Moldava che ad Adelaide in Australia. E tutto questo inizia da un discorso nell'ascensore. Ognuno di noi dovrebbe comporre un discorso da ascensore!”.

David si sedette di nuovo al suo posto, mentre un'altra signora iniziava la sua domanda. “Sono presidente di un club e per me è frustrante quando tento di aprire uno spazio *domande-risposte* e vedo che non c'è nessuno che incomincia. Cosa dovrei fare?”.

“Sue”, dissi. “E' un po' che non ti scoltiamo. Come risponderesti a questa domanda?”.

“So esattamente da dove vieni”, disse guardando verso la signora in modo rassicurante. “Ci sono un paio di cose che si potrebbero fare. La prima: prima di iniziare potresti parlare ad una o due persone del pubblico di cui ti fidi, per chiedergli di alzarsi a parlare nel caso che non lo faccia nessun altro. La seconda è che tu aspetti alcuni secondi, scrutando il pubblico, per poi caricarli dicendo: *'Sapete, una delle cose che mi chiedono più spesso è ...'*. Vedrete che di domande ce ne saranno molte, ma è tipico della natura umana che la maggior parte della gente non voglia essere la prima a fare delle domande”.

“So che riderete per la mia domanda, ma sono anch'io un presidente di club ed abbiamo un socio, Bob, che si addormenta ad ogni riunione. Incominciamo alle 6:30 della sera e finiamo di mangiare alle 7:15, ora in cui gli annunci del club sono già stati fatti. E' garantito che ogni martedì sera Bob si addormenta alle 7:30, esattamente mentre viene presentato l'oratore. Mi puoi dire come posso risolvere il problema di Bob?”. Scoppiò una fragorosa risata per tutta la sala.

“Bene, visto che abbiamo un Bob al tavolo, lasciate che passi questa domanda a lui. Bob, come risolveresti il problema Bob?”.

“Suggerisco che si trasferisca in un club che si riunisce a colazione”, disse lui con un sorriso compiaciuto.

“Non sei d’aiuto”, dissi con una smorfia. “Duncan hai qualche idea?”.

“Se fosse un mio dipendente userei certamente un grosso bastone”, incominciò sorridendo. “Suppongo che potreste dirgli con delicatezza che figura fa, ma non volete che Bob lasci il club per l’imbarazzo. Forse potrebbe essere d’accordo se lo fate sedere in fondo alla sala, oppure potreste trovare un accomodamento per cui gli amici che siedono di fianco a lui potrebbero scuoterlo appena vedono che gli ciondola la testa. Ma guardiamo la cosa seriamente. Bob è un buon Rotariano? Paga regolarmente le sue quote e mantiene una buona assiduità? Partecipa ai progetti del club? Se è così, può darsi che la cosa più semplice da fare sia riconoscere che ognuno di noi ha i suoi difetti e una personalità diversa dagli altri e allora, ..... lasciamo che Bob sia Bob”.

“Avete detto che dobbiamo essere intraprendenti, ipotizzando come reagireste se qualcosa andasse storto. Potete farci degli esempi di cose che non sono andate come avreste voluto durante le vostre esperienze oratorie?”, chiese la signora successiva, aggiungendo “Oh; e poi, come può risolvere questi problemi l’essere intraprendenti?”.

“Credo che abbiamo tutti degli esempi di questo tipo”, dissi. “Posso ricordare parecchie occasioni in cui sono stato bloccato dalla neve in aeroporto, mentre stavo rispondendo ad un invito a parlare. E potrei dirvi di quante volte le linee aeree hanno cancellato i voli o siamo partiti con un ritardo tale da perdere le coincidenze. Per questo non prenoto mai l’ultimo volo della giornata, anche con il tempo migliore. E, anche quando c’è una significativa possibilità di sospensione del volo, tento di partire prima nella giornata o addirittura nella notte precedente. D’altro canto, se fossi io l’organizzatore della conferenza, penserei: ‘Cosa farei se?’. In particolar modo, se dovessi ospitare oratori che vengono da fuori città, avrei sempre un piano di riserva nel caso che uno di loro non fosse in grado di arrivare”.

“In occasione del congresso del mio distretto, durante la cena di gala del sabato il segnale d’allarme antincendio ha suonato tre volte”, disse Sue. “Così per tre volte tutti i commensali sono stati evacuati dal palazzo. Non avrei mai potuto prevedere un fatto del genere ma, mentre stavamo aspettando di fuori al freddo, ho calcolato velocemente quanto tempo

avevamo perso e così ho eliminato alcuni annunci e chiesto al Rappresentante del Presidente Internazionale se avrebbe potuto ridurre il suo discorso di 10 minuti, ed è andato tutto bene”.

“Quando dovevo fare delle presentazioni a gruppi di dipendenti della mia compagnia ero abituato a portare un microfono da bavero senza fili”, disse Duncan. “In un paio di occasioni la batteria smise di funzionare anche prima del mio intervento. Da questa esperienza ho imparato a mettere sempre una batteria nuova prima di iniziare a parlare e ad averne un’altra di scorta nella mia borsa.

Credo che il segreto sia mantenere il proprio sangue freddo in modo che il pubblico non percepisca incertezza o panico. Ricordo di una volta a New York durante un seminario che durava tutta la giornata, quando incominciò a piovere acqua dal soffitto. Pochi minuti più tardi venne un inserviente a scusarsi, spiegando con fare contrito che era scoppiato un tubo! Nessun grado di lungimiranza avrebbe potuto preparare qualcuno alla possibilità che le acque di scarico potessero zampillare sopra 30 persone del mio pubblico. Però, gli altri guardano a voi come ad un leader e bisogna che manteniate il controllo della sala. Detto questo, avere un atteggiamento flessibile e senso dell’umor può aiutare molto per risolvere i problemi improvvisi”.

“Di sfuggita hai accennato all’uso di PowerPoint e mi è sembrato che voi tutti foste contrari al suo uso. Avete mai fatto qualche eccezione a questa regola?”.

“Risponderò io se non ti dispiace”, si propose Bob. “Non credo che nessuno di noi abbia detto che non dovete usare PowerPoint. Quello che abbiamo detto è che, se vi hanno chiamato a far un discorso, dovete fare un discorso. Se la vostra presentazione può essere più efficace usando materiale di supporto, ad esempio delle videate, allora fatelo. Ma non usate le videate come canale primario di comunicazione. Ci sono momenti in cui PowerPoint può essere di grande supporto alle vostre parole, ma lasciate che vi suggerisca un po’ di trucchi quando lo usate. Prima di tutto, non riempite lo schermo di parole. PowerPoint è più efficace quando proiettate una statistica o un’immagine, ma quando dovete proiettare un testo usate meno parole possibile, preferibilmente dei titoli o un elenco numerato. Suggerisco che non ci siano più di 3 o 4 titoli per videata.

Secondo, esprimete solo un'idea o un concetto per ogni videata. Terzo, se proiettate videate e volete usare i colori sia nei caratteri che nello sfondo, fate una prova guardando lo schermo dal fondo della sala, così vi assicurerete che le vostre videate siano leggibili. Ed infine, astenetevi dal leggere parola per parola quello che avete scritto nelle videate”.

“Fare vedere al pubblico che guardate l’orologio è disdicevole; così, se non vedo un orologio da parete che mi avvisa che il mio tempo sta scadendo, mi tolgo l’orologio e lo metto di fianco al leggio dove posso distrattamente buttare un occhio. L’ho fatto adesso e mi sono accorto che sta arrivando l’ora di concludere. Amici miei”, ho incominciato. “Ci siamo riuniti qua oggi per parlare di questa forma d’arte che chiamiamo *parlare in pubblico*. Abbiamo detto di come sia importante per tutti noi, se aspiriamo ad incarichi importanti nel Rotary, essere capaci di presentare agli altri i nostri piani e i nostri progetti con eloquenza ed efficacia. Abbiamo imparato non solo da pubblicazioni e ricerche, ma anche da voi tutti qua in sala, che la maggior parte della gente ha una grande paura a farlo.

Nelle ultime tre ore abbiamo condiviso idee su come alleviare questa paura. Poi abbiamo ascoltato perchè è tanto importante valutare il nostro pubblico e il nostro messaggio; ed abbiamo impiegato molto tempo parlando di *come* preparare un grande discorso. Per organizzare i nostri pensieri abbiamo imparato a suddividere il discorso in tre parti: apertura, corpo principale e chiusura, usando la massima del navigato giornalista di quotidiani delle cinque domande: *chi, cosa, perchè, quando e dove?*. Poi abbiamo ascoltato molti grandi segreti per dare forza alla nostra esposizione. Abbiamo detto che non dobbiamo mai terminare con una domanda. E adesso il nostro spazio *domande e risposte* è terminato. Tuttavia abbiamo sentito che uno dei modi migliori per chiudere un discorso è invitare all’azione. Così, concluderò il tempo a nostra disposizione qua oggi, facendo esattamente quello che i nostri oratori ci hanno insegnato: Raccontando una storia e lanciando un invito all’azione.

C’era una volta un gruppo di tacchini che volevano imparare a volare; così si sono iscritti ad un seminario molto simile a questo di oggi. Per tutto il giorno ascoltarono i migliori istruttori di volo del paese e presero una montagna di appunti sull’aerodinamica del volo, ascesa e picchiata, decollo ed atterraggio in uno spazio ridotto. Poi dopo pranzo il direttore del

seminario ha radunato tutti i tacchini e li ha portati sul tetto dell'albergo e quelli sono saltati giù. Fu uno spettacolo divertente. Si tuffavano e si libravano nell'aria, seguivano le correnti d'aria e si divertivano da matti con le loro nuove capacità. Poi sono tornati nell'aula per ritirare il loro diploma di volo ....". Feci una pausa e controllai la sala. Tutto il pubblico stava seduto guardandomi in silente attesa. Avevo parlato lentamente, chiaramente, distanziando ogni sillaba: " .... e poi sono tornati tutti a casa, .... camminando.

Cari amici Rotariani, oggi siete venuti qua per imparare qualcosa. Potete fare come i tacchini della storia e riporre in un cassetto tutti gli appunti che avete preso senza impegnarvi a migliorare la vostra abilità; o potete volare più in alto di quanto avreste mai potuto pensare di poter fare. Spero di essere in mezzo al pubblico quando uno di voi, presto, da qualche parte, sarà l'oratore principale. A nome di tutti noi qua, grazie per essere stati un pubblico così numeroso ed attento. Oggi abbiamo creato la consapevolezza. Adesso per voi è ora di passare all'azione!".

## APPENDICE



# Notizie dal Campo

Ai Rotariani di tutto il mondo vengono fatte queste domande:

1. Chi sono alcuni dei migliori oratori che tu abbia mai sentito? Che cosa li ha resi tali?
2. Senza dire i nomi, descrivi i peggiori oratori che hai incontrato. Che cosa li ha resi tali?
3. Come pensi che l'appartenenza al Rotary possa aiutare qualcuno a migliorare le sue capacità oratorie?
4. Quali capacità oratorie potrebbero essere utili ai Rotariani?

**Eccovi alcuni esempi delle loro risposte:**

### ■ **Wilfred Wilkinson, Presidente Rotary International 2007-08**

#### **1. Chi sono alcuni dei migliori oratori che tu abbia mai sentito? Che cosa li ha resi tali?**

Mi piace ricordare sei persone:

La prima è l'aiuto allenatore della mia squadra di football della scuola. Ci dava una grande spinta, sia prima della gara che durante l'intervallo e noi entravamo in campo con il desiderio di vincere.

La seconda è il vescovo Fulton Sheen che buca lo schermo della TV fra la fine degli anni 40 e l'inizio dei 50. Era capace di ridurre i dubbi della mia fede cattolica con esempi comprensibili e con argomenti convincenti.

La terza è Richard Evans il cui discorso sul Rotary basato sul *Sermone della Montagna* fu quello principale in occasione della mia partecipazione al Congresso Internazionale di Lake Placid nel lontano 1971. Cercava di dimostrare che seguire gli ideali del Rotary era la via per assorbire tutti gli insegnamenti di quel famoso sermone.

La quarta è Cliff Dockterman, che mentre lancia un messaggio molto importante, con il suo humor ha l'abilità di mettere il pubblico a suo agio.

La quinta è Bhichai Rattakul per la sua voce potente. La sua dizione è perfetta e ti lascia aggrappato ad ogni sua parola.

La sesta è John Kennedy, perchè parlava con tanta autorità che gli USA diventarono una delle due superpotenze. Mi sembrava un vicino molto stretto e, ogni volta che parlava, noi canadesi lo ascoltavamo.

Non è necessario dire che ho avuto il piacere di ascoltare molti grandi oratori Rotariani, inclusi Frank Devlyn e Rick King, ma sono sicuro che altri hanno parlato di loro; tuttavia questi sono i miei preferiti.

## **2. Senza dire i nomi, descrivi i PEGGIORI oratori che hai incontrato. Che cosa li ha resi tali?**

I peggiori oratori sono quelli che hanno un messaggio importante ma non sanno come tirarlo fuori. Conosco alcuni Governatori di distretto che sono scarsi comunicatori e che, dopo avere ricevuto i migliori possibili durante l'Assemblea Internazionale, decidono di adottare un *loro* motto e un *loro* discorso personali. E' come se avessero imbrogliato la propria mente e non gli interessi quello che sta sviluppando il loro Presidente Internazionale con il suo staff.

Un oratore che balbetta e che si ripete, o dice costantemente 'eeeh' o 'iiil' perde velocemente l'interesse del pubblico.

Tuttavia credo che sia un perdente l'oratore che magari ha una buona esposizione, ma insiste a parlare al suo pubblico con arroganza, od usa affermazioni sessiste. Infine, mi annoia l'oratore che non sa raccontare le barzellette ma insiste a tentare di farlo. Nove volte su dieci combina pasticci passando il segno. Per favore, salvatemi!

### **3. Come pensi che l'appartenenza al Rotary possa aiutare qualcuno a migliorare le sue capacità oratorie?**

Il Rotary è sempre stato una palestra in cui quelli che hanno avuto poca o nessuna capacità di leadership sono in grado di svilupparla. Impariamo dai nostri soci che potrebbero avere queste capacità ma, più importante, ci impegnamo in progetti che aiutano gli altri. Quando avete confrontato un problema viso a viso, o avete partecipato alla sua soluzione, potete parlarne con il cuore. E' ciò che gli ascoltatori si aspettano da un oratore: che parli dal cuore, specialmente se non è un grande oratore. L'altra cosa importante, se non siete un grande oratore, non tiratela lunga.

### **4. Quali capacità oratorie potrebbero essere utili ai Rotariani?**

I valori principali del Rotary includono la Leadership. La Leadership non richiede necessariamente abilità oratoria, ma è importante essere capaci di sostenere le proprie tesi. L'addestramento può essere formale o può venire acquisito allenandosi con la persona giusta. Se uno vuole approfittarne, il Rotary dà questa opportunità in ogni incontro.

#### **■ Raja Saboo, Presidente Rotary International 1991-92:**

Alcuni dei migliori oratori che ho ascoltato ed ammirato avevano l'abilità di entrare nel cuore e nella mente del pubblico. Uno era l'eminente giurista e avvocato Nani Palkhiwala, che era anche l'ambasciatore dell'India negli Stati Uniti d'America. La sua oratoria è assolutamente magistrale. Sia che tu gli dia 20 minuti, o 30 minuti, o anche solo 10, non guarderà mai l'orologio, ma finirà in tempo, parlando dell'argomento nella maniera più appropriata. Ha una memoria fotografica.

Gli altri due oratori indiani che ho avuto il privilegio di ascoltare sono stati il Mahatma Gandhi e Madre Teresa. Se giudicati con i normali canoni del parlare in pubblico non erano oratori di rilievo, ma quando parlavano toccavano davvero i cuori della gente. Questo grazie al loro esempio personale e alla sincerità con cui trasmettevano i messaggi.

Bill Clinton e Nelson Mandela erano entrambi notevoli ed eccellevano

in quello che dovevano dire. Bill Clinton possedeva l'arte di esporre, aveva una memoria fotografica e metteva sostanza in quello che diceva. Nelson Mandela aveva tutto e probabilmente sarà considerato come un grande di tutti i tempi.

Fra i Rotariani ci sono molti leader fra i viventi. Fra quelli che sono deceduti l'uomo che ho ammirato di più per come parlava e per aver lasciato una traccia era Jim Bomar. Stimò che anche Bill Carter e Stan McCaffrey siano molto grandi. Carlos Canseco era una persona speciale la cui arte comunicativa non ha confronti. Nonostante fosse noto per i discorsi lunghi, aveva l'arte di lanciare il suo messaggio con estrema sensibilità. Io ho imparato un sacco di cose guardandolo ed ascoltandolo.

L'altra cosa che ho imparato da questi oratori è che catturavano il pubblico nei primi 5 minuti e, facendo così, ognuno li ascoltava ad orecchie spalancate. Quando sono diventato presidente del mio club ero molto riluttante a fare discorsi. Infatti, anche nel condurre una riunione talvolta mi trovavo senza parole e nervoso fino al midollo.

Se oggi riesco a parlare in pubblico è un dono che ho ricevuto dal Rotary. Non ho frequentato nessun corso per parlare in pubblico, ma ho imparato guardando la gente, vedendo la sensibilità del pubblico verso l'oratore ed analizzando che cosa interessa agli ascoltatori. Mi fingevo uno del pubblico e tentavo di capire che cosa era capace di rapire la mia attenzione. Mi sono esercitato molto e non ho mai accettato i complimenti del pubblico come una verità evangelica, ma ho apprezzato invece le critiche salutari di mia moglie Usha.

Grazie all'esperienza ho sviluppato le sei 'S' necessarie per un valido parlare in pubblico. In ordine di priorità, queste sono:

1. Sincerità.
2. Sostanza.
3. Sensibilità verso il pubblico.
4. Short (Breve) nella durata.
5. Semplicità, nel linguaggio, nell'esposizione e nel modo di esporre la propria personalità.
6. Stile. (Devi essere te stesso e non copiare qualcuno che non sei).

Inoltre, devi sapere come esprimerti con il linguaggio del corpo. Tutto questo fa parte dello stile personale che puoi sviluppare solo tu).

Ho anche capito che una buona presentazione è quella che lascia un impatto negli ascoltatori.

### ■ **M.A.T. Caparas, Presidente Rotary International 1986-87:**

Cercherò di fare meglio possibile quello che mi stai chiedendo, anche se questo mi fa assomigliare a quel caratterista comico che dice: *‘Non ho niente da dire e non lo dirò che una volta sola’*. Ho avuto la sfortuna di ascoltare gente che non aveva niente da dire, ma che lo ha detto molto più di una sola volta. Perciò, questa è la prima regola che mi sono imposto: Non sprecare il tempo degli altri dicendo cose che non sono importanti. E la seconda regola è di non usare cinque parole quando ne basterebbe una sola.

Mi chiedi di elencare i buoni oratori che conosco. I tre migliori attualmente presenti sulla scena del Rotary, sono Cliff Dochterman, Rick King e Bhichai Rattakul, non necessariamente in questo ordine. Li conosci tutti e sono sicuro che sei d'accordo, tanto da poter capire le ragioni della loro eccellenza.

I migliori oratori Rotariani che ho ascoltato, che non sono più fra noi, sono Jack Pride (Past Vicepresidente Rotary International), il Past Presidente R.I. Richard Evans e il Past Presidente R.I. Bill Huntly. Nello stesso modo calmo e semplice del grande Richard Evans della radio, poteva risvegliare e costringere qualcuno all'azione, però con un linguaggio così elegante da essere definito *alla Shakespeare*.

### ■ **Phil Silvers, Tucson, Arizona, USA, Amministratore Rotary International:**

#### **1. Chi sono alcuni dei migliori oratori che tu abbia mai sentito? Che cosa li ha resi tali?**

Cliff Docketman, naturalmente. Fa la sua ricerca, poi elabora e rielabora il contenuto, ci mette creatività ed ha un grande humor.

Bill Boyd. Con te ci parla. Non usa il podio, non segue appunti, parla soltanto. Fornisce informazioni e suggerimenti. Bill dovrebbe solo alzare un poco il volume della voce.

Ray Klingensmith. Parla dal cuore. Ha più esperienza di programmi del Rotary che qualsiasi nuovo presidente abbia mai avuto. Anche lui non usa il podio e nemmeno gli appunti. Fornisce uno spaccato della grandezza e del potenziale futuro del Rotary.

Katleen Silvers. Una squisita raccontatrice di storie. Usa le sue esperienze personali per illustrare quale sia il significato di ciò che fanno i Rotariani.

Bhichai Rattakul. Storie personali. Ispirazione e spirito. L'equivalente del Dhali Lama nel Rotary.

## **2. Senza dire i nomi, descrivi i peggiori oratori che hai incontrato. Che cosa li ha resi tali?**

Quelli che leggono i loro discorsi. Dockterman è un'eccezione.

Quelli che non dicono niente di nuovo; non ispirano.

Quelli che leggono e ci dicono cosa dobbiamo fare.

Quelli che usano PowerPoint come una stampella e lo fanno anche male.

## **3. Come pensi che l'appartenenza al Rotary possa aiutare qualcuno a migliorare le sue capacità oratorie?**

La pratica. Il nostro SIPE per le zone 21 - 27 prepara i Governatori Eletti. Si rivedono nelle registrazioni ed ascoltano i commenti dei loro omologhi. Un'iterazione a due vie. In due giorni vediamo miglioramenti incredibili. Raccontano la loro storia personale, cosa significa il Rotary per loro.

#### 4. Quali capacità oratorie potrebbero essere utili ai Rotariani?

Come usare un microfono senza abusarne. Regola numero uno: Fatti ascoltare senza irritare.

Uso appropriato dell'humor e sapere cosa evitare.

Uso della pistola ad acqua per sbarazzarvi degli 'uhm' e 'eee'. Ogni volta che li usate, un amico vi spruzza.

Architettura. Come disegnare e costruire un discorso efficace.

Come dare idee che possano essere utilizzate. Il vecchio concetto di 'trasferire addestramento'

#### ■ **Rafael G Hechanova, Manila, Filippine; Amministratore Rotary International 1996-98:**

Posso dire con certezza che Frank Devlyn è uno dei migliori oratori che abbia mai ascoltato, *perchè si mette immediatamente in contatto con il pubblico*. Un altro ottimo oratore che ho ascoltato è l'ex Senatore delle Filippine Juan Flavier che farcisce il suo messaggio di frasi divertenti. Ha parlato al Congresso Internazionale di Taipei nel 1994 ed ha fatto ridere tutti quanti per 20 minuti.

Credo che imparare a parlare a braccio possa aiutare gli oratori rotariani ad essere più efficaci. Questo può essere fatto partecipando come moderatore alle riunioni di club o facendo un discorso sulla propria professione.

#### ■ **Kelly C Atkinson, PDG Distretto 5420, Utah, USA:**

##### 1. Chi sono alcuni dei migliori oratori che tu abbia mai sentito?

Ho ascoltato diverse centinaia di oratori e fra i migliori ci sono il Presidente Bill Clinton, il Presidente Ronald Reagan, il Presidente Jimmy Carter, Zig Ziglar e Cavett Roberts.

## **2. Che cosa li ha resi tali?**

Un buon discorso o una semplice chiacchierata hanno in comune tre denominatori: 1) l'oratore stabilisce un contatto con il suo pubblico; comunica tramite il contatto visivo, con i sorrisi; in qualche modo informa il pubblico e non si limita a leggere da un pacco di fogli di carta. 2) l'oratore ispira il pubblico con un linguaggio di alto livello, con gli ideali, o l'umor, rendendo l'ascolto un vero piacere. 3) l'oratore parla al pubblico con uno scopo: informare, chiamare all'azione, commuovere; e al pubblico non resta alcun dubbio su cosa l'oratore intenda o cosa stia chiedendo con il suo discorso. Altrimenti il contenuto diventa un semplice saluto o una comunicazione senza alcun significato.

## **3. Senza dire i nomi, descrivi i peggiori oratori che hai incontrato. Che cosa li ha resi tali?**

Mancanza d'entusiasmo, nessun feeling col pubblico, nessun contatto visivo, nessuna fluttuazione nello schema dell'esposizione, noia.

## **4. Come pensi che l'appartenenza al Rotary possa aiutare qualcuno a migliorare le sue capacità oratorie?**

Grazie alla semplice quantità di discorsi e all'opportunità di fare delle relazioni. Diventando Rotariano uno non può che diventare un miglior comunicatore, un miglior ascoltatore, un miglior oratore.

### **■ Antonio Hallage, Amministratore Rotary International, 2010-12:**

- 1) I migliori oratori che ho ascoltato avevano stili diversi: Winston Churchill, Steve Jobs, Carlos Lucerda, fra gli altri. A mio parere, ciò che li ha resi eccellenti è stato che iniziavano i loro discorsi con energia, dicevano la verità, parlavano di esperienze personali ed usavano frasi comprensibili.
- 2) I peggiori oratori sono stati quelli che non dicevano la verità, ma tentavano di convincere gli ascoltatori che lo fosse; quelli

con messaggi negativi e quelli che non avevano alcuna idea sull'argomento di cui stavano parlando.

- 3) Il Rotary è un'organizzazione che aiuta i suoi soci a diventare persone migliori. In questo processo evolutivo uno fa esperienze personali ed umane e gli viene chiesto spesso di parlare nel suo club, nella sua comunità e nell'ambiente professionale. Tutto ciò aumenta la sua capacità oratoria in modo automatico.
- 4) Mi piace sempre parlare di quelle che io considero le tre regole del parlare in pubblico:
  - 1) Documentati sull'argomento di cui parlerai.
  - 2) Mentre lo stai facendo pensa a quello che stai dicendo.
  - 3) Abbi una grande determinazione nel dire quello che vuoi dire e sul messaggio che vuoi divulgare.

■ **William T. Sergeant, Past Vice Presidente Rotary International:**

**1. Chi sono alcuni dei migliori oratori che tu abbia mai sentito? Che cosa li ha resi tali?**

Richard Evans, James Bomar, Clifford Dochterman, Paulo Costa, Bhichai Rattakul, Franklin D. Roosevelt, erano superbi oratori, con messaggi chiari, una bellissima esposizione e con frasi intelligenti e penetranti. Spesso ho apprezzato in modo particolare gli oratori Rotariani che parlavano con un linguaggio diverso dall'inglese, che provocavano una standing ovation quando al 75% del pubblico poteva arrivare la traduzione, come Rattakul e Costa. Il più grande discorso che abbia mai letto è quello fatto da Lincoln a Gettysburg.

**2. Senza dire i nomi, descrivi i peggiori oratori che hai incontrato. Che cosa li ha resi tali?**

Un annunciatore degli oratori che parlava con un tono noioso, oppure troppo a lungo, o con parole molto tecniche, o tutte queste cose

messe insieme.

### **3. Come pensi che l'appartenenza al Rotary possa aiutare qualcuno a migliorare le sue capacità oratorie?**

Nel Rotary uno ascolta discorsi quasi ogni settimana; gente con tante esperienze di vita che spiega quasi tutti gli aspetti positivi e negativi della vita. Inoltre, se frequenti spesso le riunioni, hai un'opportunità di migliorare le tue capacità, un poco alla volta, ma con continuità.

### **4. Quali capacità oratorie potrebbero essere utili ai Rotariani?**

- Introduzione ad argomenti che conosci per esperienza personale.
- Ricorda: Nessun discorso corto può essere cattivo. Avete mai sentito qualcuno dire: *‘Questo è stato un buon discorso, peccato che sia stato troppo corto?’*.
- Evita i termini dialettali o tecnici, gli acronimi, le abbreviazioni.
- Se racconti delle storie, che siano solo esperienze personali. Solo queste sono interessanti e significative. Inoltre, la maggior parte degli ascoltatori è gratificata dall'annuncio che una storia di cui si parlerà sarà, come si aspetta, breve.

### **■ Ian Riseley, Past Amministratore e Tesoriere Rotary International:**

#### **1. Chi sono alcuni dei migliori oratori che tu abbia mai sentito? Che cosa li ha resi tali?**

Alcuni dei migliori oratori che ho ascoltato sono stati leader del Rotary e questa non è una sorpresa, perchè il Rotary gli ha dato molte opportunità per affinare la loro abilità. Ne sono esempi evidenti i Past Presidenti Frank, Cliff Dochterman, e Bhichai Rattakul. Al di fuori del Rotary è stata una magnifica oratrice una grande australiana, la signora Eva Burrows, che è stata leader mondiale dell'Esercito della Salvezza.

In aggiunta ad avere i basilari, che sono la chiarezza e l'esposizione, essi sono oratori fuori dal comune perchè hanno passione per gli argomenti che trattano. Catturano il pubblico con l'humor e aneddoti interessanti e usano qualsiasi supporto visivo. Sono ben organizzati,

recitano i discorsi con proprietà di linguaggio e brevità.

**2. Descrivi alcuni dei peggiori oratori che hai incontrato. Che cosa li ha resi tali?**

I peggiori oratori sono quelli che non perdono alcune eccellenti occasioni per starsene seduti.

Ballonzolano attorno all'asta del microfono e il pubblico è tanto infastidito dal loro balletto nervoso da non riuscire ad assorbire alcun messaggio contenuto nelle loro parole. Questi oratori dimostrano mancanza di padronanza dell'argomento e nessun entusiasmo per esso. Se non sono stati gratificati con una voce melliflua, aumentano il problema parlando in modo monotono.

**3. Come pensi che l'appartenenza al Rotary possa aiutare qualcuno a migliorare le sue capacità oratorie?**

Uno dei vantaggi ad essere Rotariani è lo sviluppo personale. Un Rotary club è una struttura che aiuta, in cui i soci sono incoraggiati, addirittura obbligati, a parlare in pubblico nel loro club o in altre occasioni e le loro prestazioni migliorano grazie alla consuetudine a farlo. Inoltre, traggono beneficio dal vedere buoni oratori in azione. La fiducia in sé stessi è tutto.

**4. Quali capacità oratorie potrebbero essere utili ai Rotariani?**

L'importanza della chiarezza nella loro esposizione, la necessità di evitare 'hum', 'aah', 'eee' e 'sapete'; il valore di una pausa e il bisogno di approfondire una ricerca su un argomento; e fare le prove prima del discorso.

Buona fortuna all'ultimo libro della serie *Frank Talk*. Suggestivo per tutti i Rotariani di leggerlo, specialmente ai nuovi soci.

**■ Dr. John G. Thorne, Past Amministratore del Rotary International:**

1. Una coppia di oratori veramente grandi, che ho ascoltato nel Rotary,

sono il Past Presidente Bill Huntley e Royce Abbey. Il motivo principale che mi ha fatto piacere le loro parole era che io avevo l'impressione che stessero parlando personalmente a me. Il secondo motivo è che quando usavano storie od aneddoti, erano di assoluta rilevanza per il tema del discorso.

2. Ci sono molti oratori Rotariani ed altri, che non hanno efficacia perchè sono più interessati a sè stessi come oratori, o al tema trattato, che non a me come ascoltatore. Adesso ci sono un paio di oratori nel Rotary che sono buoni intrattenitori, ma sembra che sappiano solo intrattenere. Forse dovrebbero fare gli intrattenitori nel circuito dei night club!
3. Bisogna che l'appartenenza al Rotary aiuti i soci a migliorare le loro capacità di esposizione, perchè tutti i Rotariani devono presentare meglio il Rotary a noi stessi; ma, ancor più importante, al pubblico, nei nostri posti di lavoro, nella società, nello sport. Forse è perchè noi presentiamo la nostra storia così male che la gente non ne è impressionata e non ci supporta o non si unisce a noi.
4. Questi sono alcuni degli argomenti che ho in testa e che mi vengono in mente per primi:
  - Stabilire immediatamente, dall'inizio, un rapporto con il pubblico.
  - Le barzellette non sono davvero una grande idea. Molte barzellette fanno ridere a spese di qualcuno.
  - Dai all'esposizione il giusto tempo, vitalità, entusiasmo.
  - Minimizza le distrazioni, che potrebbe anche significare: Niente PowerPoint.
  - Vesti allo stesso modo del pubblico.
  - Divertiti a parlare. Fa che non sembri un sacrificio.
  - Parla distintamente, chiaramente; spesso io stesso tento di rendere la mia velocità di esposizione un poco più lenta di come parlo abitualmente, specialmente dopo che qualcuno è venuto a lamentarsi sulla chiarezza della mia esposizione.
  - Fai discorsi corti e comprensibili e attieniti al tempo che ti hanno assegnato all'interno del programma.
  - Ma, se il presidente della manifestazione tenta di accorciare il tempo a tua disposizione in maniera irragionevole, sii pronto a negoziare.

- In previsione di poter essere tagliato, metto sempre dei segnalini su alcuni paragrafi che, *se* necessario, possono essere omessi. Siate preparati alla domanda di ridurre il tempo a vostra disposizione di un tot di minuti.
- Evitate trappole come:
  - Leggere da un testo, piuttosto che interloquire con il pubblico. Va bene avere degli appunti, ma l'oratore deve sempre guardare il pubblico come se in quel momento fosse la cosa più importante.
  - Non parlate con distrazioni del tipo: voltare le pagine, ginguillarsi con le chiavi, troppo gesticolare.

Credo davvero che sia di somma importanza preparare un discorso che abbia una logica. Non è concesso divagare, anche per uno che domina l'argomento.

Dalla prospettiva dell'ascoltatore, un discorso chiaro che sviluppa i punti in maniera logica e chiara ha un significato; poi aiuta il ricordo dell'argomento che si dibatte e questo è importante.

■ **Barry Rassin, FACHE, Amministratore Rotary International 2006-08:**

Un buon oratore deve essere rilassato e non deve leggere il suo discorso. Deve conoscere l'argomento, esprimere fiducia ed essere capace di entrare in sintonia con il pubblico. L'umor è importante, ma le barzellette non vanno bene. Il contatto visivo e l'entusiasmo sono essenziali. Credo fortemente che la passione che dimostri al pubblico sia contagiosa e possa accendere una scintilla nei soci del club inducendoli a diventare veri Rotariani. Dovresti esibire il tuo cuore, in modo che il pubblico capisca che sei coinvolto nell'argomento e non solo uno che ne parla.

Io riesco a parlare davanti ad un pubblico solo grazie ai soci del mio club. Come Rotariani dobbiamo spesso alzarci per fare una presentazione e l'esperienza è importante per il nostro sviluppo personale. I Rotary club possono essere molto utili per la nostra crescita come individui che hanno un'etica, capacità espositiva e leadership. Sarò eternamente grato al mio Rotary club per quello che ha fatto per me come individuo.

■ **Arthur (Art) McCullough, Past Presidente Escondido Sunrise Rotary Club, D. 5340, California, USA:**

**1. Chi sono alcuni dei migliori oratori che tu abbia mai sentito?**

Di tutti gli oratori del Rotary, Cliff Dochterman è il migliore e il più coinvolgente.

**2. Che cosa li ha resi oratori di valore?**

Lui conosce l'argomento ed ha l'abilità di indurre il pubblico a farne qualcosa dell'informazione ricevuta, come passare all'azione e così meritare di ricevere un Paul Harris Fellow. A me è successo nel 1983.

**3. Senza dire i nomi, descrivi i peggiori oratori che hai incontrato e, cosa li ha resi così scarsi?**

Non conoscevano il tema trattato. Avevano l'atteggiamento di chi si sente migliore del pubblico e lo guardavano dall'alto in basso.

**4. Come pensi che l'appartenenza al Rotary possa aiutare qualcuno a migliorare le sue capacità oratorie?**

Essendo capace di imparare come credere in una causa e proiettando questo verso il pubblico.

**5. Quali capacità oratorie potrebbero essere utili ai Rotariani?**

Imparare come si fa a concentrare i messaggi e gli argomenti.

■ **Carl P. Cardey, Rotary Club of Hemet, California, USA:**

**1. Chi sono alcuni dei migliori oratori che tu abbia mai sentito?  
Che cosa li ha resi oratori di valore?**

Cliff Dochterman. Le capacità descritte al punto 4 qui sotto.

**2. Senza dire i nomi, descrivi i peggiori oratori che hai incontrato e, cosa li ha resi così scarsi?**

Parlare troppo in fretta, a voce non abbastanza alta; non conoscono abbastanza bene l'argomento di cui parlano.

**3. Come pensi che l'appartenenza al Rotary possa aiutare qualcuno a migliorare le sue capacità oratorie?**

Una sessione al SIPE per insegnare le tecniche di presentazione; presentarsi come Presidente, ecc.

**4. Quali capacità oratorie pensi che potrebbero essere più utili ai Rotariani?**

Parlare adagio, con pause al momento giusto per dare enfasi; entusiasmo; aggiungere un pizzico di humor; guardare il pubblico con cadenza regolare per tentare di catturarlo; e conoscere il tema trattato.

**■ Ken Collins, Past Amministratore Rotary International:**

Due dei migliori oratori che abbia ascoltato sono Cliff Dochterman e Clem Renouf. Entrambi parlavano dal cuore con messaggi potenti. Il peggiore che ho incontrato fu un Rotariano che ad un congresso parlava della sua esperienza all'estero come volontario del Rotary. Ovviamente non aveva preparazione, perchè avendo ricevuto 20 minuti per fare il suo intervento, quando dopo 40 minuti gli venne chiesto di abbandonare il podio non aveva ancora lasciato l'Australia (il paese in cui viveva).

I rotariani possono sviluppare le loro capacità raccontando la propria storia nei loro club e venendo coinvolti nel corso delle riunioni. Poi, possono essere coinvolti in Commissioni Distrettuali, fare relazioni, ecc. Ed infine al congresso del distretto.

Secondo me, la capacità oratoria include fare un'adeguata preparazione, introdurre un poco di humor, non ripetersi o tirarla lunga. Mi è stato insegnato che un buon discorso ha un buon inizio e un buon finale vicini fra loro.

■ **Sangkoo Yun, Governatore 2004-05 D. 3650, Seoul, Korea:**

**1. Alcuni attributi del migliore oratore sono:**

Eloquenza, vastità della conoscenza, humor, spirito, fondo di saggezza, capacità di commuovere, stimolare l'anima, fare analogie impeccabili, esposizione precisa.

**2. Alcuni dei peggiori oratori dimostrano:**

Impreparazione, inutilità, poca intelligenza, conoscenza poco profonda, mancanza di emozione.

**3. Come pensi che l'appartenenza al Rotary possa aiutare qualcuno a migliorare le sue capacità oratorie?**

Avere l'opportunità di parlare ad un pubblico amichevole.

■ **Dale W.Flinn, Ithaca Rotary Club, New York, USA:**

Uno dei migliori oratori che ho ascoltato fu nel congresso del D. 2450 nel 2000, al Cairo, in Egitto. Il Delegato Distrettuale del Rotaract, Rawaf, era uno degli oratori e fece un bell'intervento. Nonostante avesse inserito nel suo discorso una presentazione in PowerPoint, non guardò neppure una volta lo schermo che era situato sul palco dietro di lui. La sua presentazione in PowerPoint integrava perfettamente le sue parole, aggiungendo utili annotazioni e ulteriori informazioni al suo discorso; e non leggeva semplicemente ogni parola che appariva sullo schermo. Alcuni dei peggiori oratori che ho visto usare PowerPoint, proiettavano una serie di videate e leggevano al pubblico ciò che c'era scritto sullo schermo, non aggiungendo una sola parola a ciò che veniva proiettato.

Per i Rotariani credo sia importante conoscere il tema, conoscere ciò di cui si vuole parlare, sapere come dirlo in modo succinto e sapere come usare la tecnologia per migliorare la propria presentazione. Infine credo che per i soci il Rotary sia una grande opportunità per usare e migliorare la loro capacità di parlare in pubblico. Sia che stiano parlando alla riunione di una commissione che ad una

manifestazione, come oratore ospite o come presidente del club, più opportunità avranno e più pratica acquisiranno nel parlare davanti agli altri, più miglioreranno le loro capacità. Per aumentare la fiducia in sé stessi è anche utile che i soci possano fare esperienza davanti ai soci e ai loro amici Rotariani. Spero che questo possa esservi utile!

■ **Thomas J. Setter:**

**1. Chi sono alcuni dei migliori oratori che tu abbia mai sentito? Che cosa li ha resi tali?**

- Ronald Reagan; buona presentazione, chiara e concisa.
- Lou Holtz; incomincia e finisce puntuale, si limita ai fatti, è onesto, ha humor, motiva.
- Il Past Presidente Internazionale Richard King; ispira, ha una buona presentazione.
- Il Past Presidente Internazionale Kliff Dockterman; si limita ai fatti, è conciso, è pieno di gioia e positivo.
- Bill Graham; un messaggio ben chiaro, che solleva, pieno di speranza.

**2. Senza dire i nomi, descrivi i peggiori oratori che tu abbia mai ascoltato e, cosa li ha resi oratori così scarsi?**

- Quelli che vanno avanti, avanti, avanti .....
- Quelli che si inventano i fatti e dicono bugie.
- Fare osservazioni accondiscendenti o dispregiative

**3. Come pensi che l'appartenenza al Rotary possa aiutare qualcuno a migliorare le sue capacità oratorie?**

Vediamo e ascoltiamo buoni oratori da cui possiamo imparare. Anche la nostra struttura delle Commissioni ci insegna a farci delle idee strada facendo.

**4. Quali capacità oratorie pensi che potrebbero essere più utili ai Rotariani?**

- Iniziare e terminare in orario.
- Conoscere il tema trattato; essere breve e conciso.

- Articolare la propria pronuncia!!
- Usare l'umor.
- SORRIDERE.

## ■ **Gabriel G. Minder Rotary Club de Ferney-Voltaire, Francia:**

### **1. Chi sono alcuni dei migliori oratori che tu abbia mai sentito?**

Il Presidente Kennedy, Obama e Sarkozy sono fra quelli che mi sono sembrati i più convincenti, specialmente quando non ero assolutamente d'accordo con le loro argomentazioni.

#### **Ciò che ne ha fatto importanti oratori sono le seguenti qualità:**

- **Esposizione:** breve e chiara, con esempi scelti con precisione.
- **Andamento:** variabile, piuttosto lento, con energiche accelerazioni e pause piuttosto lunghe per dare importanza all'esposizione.
- **Volto:** che varia dal sorriso ad espressioni che mostrano allo stesso tempo sentimenti veri come: ira, compassione e umiltà.
- **Enunciazione:** ripetizione di frasi famose che possono raggiungere milioni di menti ("yes we can").
- **Linguaggio del corpo:** girarsi lentamente ed irregolarmente di circa 120 gradi, per abbracciare un ampio pubblico, sia fisico che virtuale (TV).

### **2. Senza dire i nomi, descrivi i peggiori oratori che hai incontrato e, cosa li ha resi così scarsi?**

- **Esposizione:** lenta e supportata da videate illeggibili e affollate. Nessun esempio concreto.
- **Andamento:** sempre alla stessa velocità.
- **Volto:** intelligente ed amichevole, ma che esprime solo un sentimento: *"Non potrai mai capire, perchè è tutto tanto complicato che non riesco neppure a spiegartelo"*!
- **Enunciazione:** così complicata che l'unica impressione finale trasmessa è stata: *"Il significato è troppo complicato per essere compresa da chiunque"*.
- **Linguaggio del corpo:** passare velocemente da un aspetto semplice

al volgere la schiena al pubblico per leggere ad alta voce il grande schermo, tanto poco chiaro che nessuno potrebbe leggerlo.

### **3. Come pensi che l'appartenenza al Rotary possa aiutare qualcuno a migliorare le sue capacità oratorie?**

- Le riunioni del club dovrebbero anche servire ai soci, a cui viene ripetutamente chiesto di esprimere i loro punti di vista, a ricordare che ci sono anche *altri* punti di vista.
- In circa una riunione al mese un istruttore degli oratori commenterà se stesso e qualche volta chiederà al pubblico di commentare la capacità oratoria appena dimostrata dai soci.

### **4. Quali capacità oratorie pensi che potrebbero essere più utili ai Rotariani?**

Si può dire che le prime tre capacità siano le più importanti, in questo ordine:

- **Esposizione:** breve e chiara, con esempi scelti con precisione.
- **Andamento:** variabile, piuttosto lento, con energiche accelerazioni e pause piuttosto lunghe per dare importanza all'esposizione.
- **Volto:** che varia dal sorriso ad espressioni che mostrano allo stesso tempo sentimenti veri come: ira, compassione e umiltà.

### **■ J.Fred Heitman, Past Presidente, Rotary Club of Oak Ridge, Tennessee, USA:**

#### **1. Chi sono alcuni dei migliori oratori che tu abbia mai sentito?**

Jim Lacy e, naturalmente, Frank Devlyn.

#### **Cosa li ha resi degli oratori importanti?**

Ciò che mi colpisce è quando un oratore può parlare con padronanza, SENZA APPUNTI, ed esprime con passione i suoi argomenti. Se sono in qualsiasi luogo vicino a dove stanno parlando questi due signori, vado ad ascoltarli. Mi commuovono e mi ispirano.

**2. Senza dire i nomi, descrivi i peggiori oratori che hai incontrato e, cosa li ha resi così scarsi?**

Quelli che leggono i loro discorsi; quelli che parlano leggendo sullo schermo; quelli che non sanno come si usa un microfono (va tenuto davanti alla bocca!!!); quelli che sfiorano il limite del tempo concesso e non si curano del loro pubblico; quelli che usano impropriamente la tecnologia; quelli che mettono troppe informazioni nelle videate e non lasciano il tempo per capire cosa c'è scritto; quelli che biasciano o parlano a voce tanto bassa da non poter essere compresi.

**3. Come pensi che l'appartenenza al Rotary possa aiutare qualcuno a migliorare le sue capacità oratorie?**

Il Rotary offre parecchie occasioni per parlare in pubblico. Quando parli al tuo Rotary club, anche per un breve annuncio, puoi stare rilassato perchè sei fra amici. Se nel tuo club avrai l'opportunità di recitare la preghiera, annunciare degli ospiti, o fare un annuncio della tua commissione, acquisirai un piccolo pezzo di pratica oratoria che ti permetterà di avere più fiducia in te stesso. Poi potrai avventurarti a parlare in altri club. Alla fine potrai parlare senza problemi, presentando interi programmi o presiedendo delle manifestazioni. La fiducia in te stesso, che acquisirai così, la potrai trasferire anche alla tua vita professionale.

**4. Quali capacità oratorie pensi che potrebbero essere più utili ai Rotariani?**

Per farla breve, alzati in piedi e fai un breve annuncio senza fargliare o balbettare. Usa presentazioni in PowerPoint che siano opportune ed utili. Impara ad usare il microfono. Rispetta i limiti di tempo concesso.

**■ Mike Fishnaller, Governatore 2008-09 D. 5110:**

**1. Chi sono alcuni dei migliori oratori che tu abbia mai sentito? Cosa li ha resi degli oratori importanti?**

Frank Devlyn, John Capps, Cliff Dochterman, Rick King, fra tanti

altri, sono alcuni dei più grandi oratori che abbia mai ascoltato. Il loro messaggio è ben costruito e ogni volta che parlano viene esposto chiaramente con uno scopo specifico. Riescono sia ad informare che a motivare.

**2. Senza dire i nomi, descrivi i peggiori oratori che hai incontrato e, cosa li ha resi così scarsi?**

Gli oratori scarsi divagano, sono disorganizzati, non sono preparati e perdono l'interesse del pubblico. Il loro messaggio si perde nella loro misera esposizione.

**3. Come pensi che l'appartenenza al Rotary possa aiutare qualcuno a migliorare le sue capacità oratorie?**

Il Rotary offre molte opportunità per parlare e di venire coinvolti in Commissioni del club e anche del distretto. Anche tu hai la possibilità di ricevere addestramento da eccellenti leader nella tua comunità locale e in Seminari di addestramento.

**4. Quali capacità oratorie pensi che potrebbero essere più utili ai Rotariani?**

I punti principali che li aiutano attraverso il processo di definire e strutturare i loro messaggi. Anche la consapevolezza che tutti abbiamo bisogno di fare pratica con messaggi chiave, specialmente discorsi importanti, per essere certi che sia soddisfatta con efficacia l'opportunità di trasferire il messaggio e di facilitare la sua comprensione.

**■ Stanley Field, Rotary Club of Laurie Sunrise Beach (Missouri), USA:**

**1. Chi sono alcuni dei migliori oratori che tu abbia mai sentito? Cosa li ha resi degli oratori importanti?**

Quelli che, non essendo Rotariani, hanno dedicato il loro saluto al Rotary in modo breve e significativo, NON hanno usato PowerPoint e, possibilmente, dopo sono diventati Rotariani.

**2. Senza dire i nomi, descrivi i peggiori oratori che hai incontrato e, cosa li ha resi così scarsi?**

Quelli che pensavano solo a se stessi, non hanno previsto un po' di tempo per le domande ed avevano poco contatto visivo con il pubblico.

**3. Come pensi che l'appartenenza al Rotary possa aiutare qualcuno a migliorare le sue capacità oratorie?**

Iscrivendoli ad un corso della Dale Carnegie, o assegnandogli una lettura di qualcosa scritto da Frank Devlyn.

**4. Quali capacità oratorie pensi che potrebbero essere più utili ai Rotariani?**

Rispondere alle domande: *chi, cosa, dove e perché*. E uniformarsi alla prova delle 4 domande.

■ **Walter Zuk, Rotary Club Calgary Heritage Parc, Canada:**

**1. Chi sono alcuni dei migliori oratori che tu abbia mai sentito? Cosa li ha resi degli oratori importanti?**

Gli oratori importanti:

- Scelgono un argomento e si concentrano su quello.
- Rendono la loro presentazione chiara e più breve possibile e con una integrazione di humor.
- Conoscono il limite del tempo a disposizione e lo rispettano.
- Controllano il pubblico e lo coinvolgono usando il contatto visivo.

**2. Senza dire i nomi, descrivi i peggiori oratori che hai incontrato e, cosa li ha resi così scarsi?**

- Appena alzatisi in piedi iniziano a parlare o a leggere il discorso.
- Hanno una presentazione in PowerPoint e leggono dallo schermo solo immagini e grafici; e la frase di qualsiasi genere, che si riferisce all'argomento successivo della discussione, la trovano sullo schermo.

### **3. Come pensi che l'appartenenza al Rotary possa aiutare qualcuno a migliorare le sue capacità oratorie?**

- Esercizio; parlare al club, specialmente ogni settimana come presidente che vuole insegnare a rilassarsi.
- Prepararsi, esercitandosi in anticipo.
- Controllare il pubblico.
- Chiedere ad un amico di dare un giudizio.

### **4. Quali capacità oratorie pensi che potrebbero essere più utili ai Rotariani?**

- Dimostrare di essere interessati, coinvolti; e rendere il discorso divertente con il linguaggio del corpo e il tono della voce.
- Preparare delle note con i titoli principali per poter parlare senza leggere.

#### **■ Raleigh Chinn, ex Rotariano, Past Presidente Rotary Club of Osoyoos, BC, Canada:**

Uno dei migliori oratori è stato un Governatore del D. 5110 che nei suoi discorsi parlava della gente del posto e dava informazioni per rendere il discorso più realistico e personale.

La maggior parte degli oratori che non hanno fatto l'esperienza con Toastmaster hanno bisogno d'aiuto. Uno degli attuali migliori oratori del circuito Toastmaster ha parlato al SIPE di Seattle, nel 2000, o forse 2003.

#### **■ Eamonn O. Raghalleigh, Segretario Rotary Club Dublin Viking, Irlanda:**

Per buon oratore si intende uno che conosce l'argomento che tratta, sa gestire il pubblico, può parlare autorevolmente sull'argomento e, per gestire uno spazio di *domande-risposte* alla fine del suo discorso, è preparato a farlo con una conoscenza abbastanza approfondita dell'argomento stesso. Un buon oratore deve anche avere una "buona presenza" che gli consente di calamitare l'attenzione.

In questo contesto, Frank è a mio giudizio, probabilmente, uno dei migliori oratori che abbia incontrato di persona. Riguardo a quelli che ho ascoltato, ma che non ho mai incontrato, includerei John F. Kennedy, Robert F. Kennedy, Edward M. Kennedy e il Presidente Barack Obama.

Al contrario, i cattivi oratori tendono ad essere persone che non hanno totale familiarità con l'argomento, non si sono preparati adeguatamente per il discorso e passano la maggior parte del tempo sfrucugliando fra gli appunti per ricordare i punti salienti. La loro padronanza dell'argomento è così labile che spesso devono ricorrere a ripetere lo stesso concetto in modi diversi, come consigliano gli *spin doctors* (quelli che scrivono discorsi per gli altri) "quando la domanda tocca argomenti già trattati".

E' un piacere ascoltare un buon oratore che riesce a mettere a suo agio il pubblico sapendo che nessuno degli ascoltatori si sentirà a disagio se gli capitasse di sentirlo un po' sfasato nella trattazione dell'argomento.

Credo che la capacità di fare una presentazione e di parlare in pubblico dovrebbero essere parte integrante dell'addestramento Rotariano.

Personalmente, la mia appartenenza al Rotary è stata molto utile in questo settore. Subito dopo avervi aderito sono diventato Tesoriere del mio club e in questo incarico dovevo fare regolarmente un rendiconto della situazione finanziaria. Successivamente sono diventato Segretario del club e la capacità espositiva e il parlare in pubblico diventarono ancora più importanti. Tre anni fa, mi è stato chiesto di assumere il ruolo di responsabile del distretto per il Fondo Annuale Programmi. Questo comportava viaggiare lontano da casa e visitare altri club del distretto per sollecitarli a tentare di raggiungere l'obiettivo dei 100 \$ a socio per la campagna EREY. Ho anche parlato a studenti di economia e legge del secondo e terzo livello.

Senza la mia appartenenza al Rotary niente di tutto ciò sarebbe stato possibile e sono molto grato per l'invito che avevo ricevuto molti anni fa per diventare parte della più grande organizzazione di servizio del mondo.

■ **Greg Muldoon, Rotary Club of Roseville Chase,  
Past Governatore D. 9680, NSW Australia:**

**1. Chi sono alcuni dei migliori oratori che tu abbia mai sentito?  
Cosa li ha resi degli oratori importanti?**

- **Ron Tacchi** (Oratore e motivatore professionista).
- **Max Walker** (Giocatore di cricket australiano e fondatore del Centro Medico per i Bambini, Rotary, Oceania).
- **Dr. Brendan Nelson** (ex leader del partito liberale e Past Presidente dell'Associazione Medica Australiana).
- **Bhichai Rattakul** (Past Presidente Rotary International).

I migliori oratori che ho ascoltato sono quelli che dimostravano la loro passione. Ovviamente è desiderabile che abbiano una esposizione ben strutturata e conoscenza dell'argomento trattato, ma ciò che *vende* il tuo messaggio al pubblico è mostrare la tua passione.

**2. Senza dire i nomi, descrivi i peggiori oratori che hai incontrato e, cosa li ha resi così scarsi?**

Gli oratori che non hanno emozione sono i peggiori. Il fatto che conosci l'argomento non ti garantisce una buona presentazione. Sfortunatamente alcuni, pochi, accademici sono fra i peggiori oratori che ho ascoltato. Conoscono bene l'argomento, ma sembra che non gli interessi.

**3. Come pensi che l'appartenenza al Rotary possa aiutare qualcuno a migliorare le sue capacità oratorie?**

Credo che l'appartenenza al Rotary migliori le capacità di esposizione di una persona, abituantola a parlare davanti ad un gruppo di persone. Molti non sono abituati a parlare in pubblico però, più lo fanno, più si sentono a loro agio.

Un paio d'anni fa nel mio club è entrata una nuova socia. Abbiamo la tradizione che i nuovi soci parlino di quello che fanno durante una delle riunioni. Questa signora era estremamente timorosa per la prospettiva di dover parlare durante la nostra riunione ed ammise

che non aveva dormito tutta la notte precedente. In seguito tentò di superare questo problema ed è stato veramente piacevole vedere che la sua fiducia in sé stessa aumentava man mano che passavano gli anni. Dopo alcuni anni non aveva alcuna esitazione ad alzarsi in piedi per parlare agli altri soci.

#### **4. Quali capacità oratorie pensi che potrebbero essere più utili ai Rotariani?**

La preparazione è la chiave per fare una buona presentazione. Ti devi preparare bene, poi ripeterla e controllare se rientra nel tempo concesso. Quante più volte ripeti la tua presentazione, tanto più ti senti a tuo agio e la rendi scorrevole. E' importante anche il corretto uso del microfono. Molti non sanno neppure come si fa.

Inoltre l'oratore deve coinvolgere il pubblico. Nei piccoli gruppi il contatto visivo con il pubblico è molto importante.

#### **■ Valerie L. Scanlan, Past Governatore D. 5500, Tucson, Arizona, USA:**

##### **1. Chi sono alcuni dei migliori oratori che tu abbia mai sentito? Cosa li ha resi degli oratori importanti?**

Grazie al suo entusiasmo e alla sua capacità di fare un discorso in due lingue senza mai smettere di tradurre, Frank Devlyn è uno dei miei oratori preferiti.

Un altro è Cliff Dockterman, per il senso dell'umor. Gli ascoltatori mettono molta attenzione nel prepararsi ad ascoltare la sua prossima storia divertente.

Mi è piaciuto il Presidente Internazionale Ray Klinginsmaith per la sua sincerità e il suo stile rilassato. L'annuncio del suo motto annuale è stato grande, perchè ha raccontato come è arrivato a sceglierlo.

Jeffrey Cadorette è uno degli oratori Rotariani più schietti che abbia mai sentito. Ha un sacco di energia e fa i suoi discorsi senza che sia ovvio che sta usando un testo scritto.

Ann Lee Hussey mi ha completamente affascinato con le sue esperienze alla Giornata Nazionale di Vaccinazione e per la sua esperienza personale con la poliomielite

Il miglior consiglio che abbia mai ricevuto mi è stato dato dal Director John Blount quando mi ha chiesto di raccontare una storia. Raccontare una storia è più facile che esporre un punto di vista.

**2. Senza dire i nomi, descrivi i peggiori oratori che hai incontrato e, cosa li ha resi così scarsi?**

Gli oratori più scarsi sono quelli che leggono da un testo, con un tono monotono e senza contatto visivo con il pubblico. Non mi piacciono quelli che urlano o fanno sermoni. E, naturalmente, faccio fatica ad ascoltare quelli che sono troppo nervosi o che hanno modi di fare che distraggono.

**3. Come pensi che l'appartenenza al Rotary possa aiutare qualcuno a migliorare le sue capacità oratorie?**

Dal momento che parlare in pubblico è la paura numero uno della gente, penso che ogni esperienza offerta dal Rotary sia un passo avanti per superare questa paura. Nel mio Rotary club ho visto molti soci evolversi da soci timidi fino a diventare Presidente. Hanno lavorato su questo con piccoli passi: Una chiacchierata sulla loro professione, due parole sulla Fondazione, un saluto, una relazione come componente di una commissione. Il passo diventa maggiore quando diventano assistente del governatore o presidente di una commissione distrettuale. Anche al congresso, a chi viene scelto per relazionare sui risultati di un gruppo di lavoro, viene data una possibilità di parlare in pubblico ad un pubblico diversificato.

**4. Quali capacità oratorie pensi che potrebbero essere più utili ai Rotariani?**

Con l'avvento di powerPoint, quando le videate vengono usate efficacemente, l'oratore viene aiutato a stare in tema. L'uso di diversi stili di presentazione può essere applicato anche nel luogo in cui si lavora. Usando il Rotary come un *campo pratica*, si acquisisce

confidenza nell'uso di queste capacità sul proprio posto di lavoro.

■ **George Royle Wright, Rotary Club of Laredo, Texas:**

**1. Chi sono alcuni dei migliori oratori che tu abbia mai sentito?  
Cosa li ha resi degli oratori importanti?**

Il Presidente Franklin D. Roosevelt, il Generale MacArthur, il Presidente John F. Kennedy, il Presidente Ronald Reagan, il Past Presidente del Rotary International Frank J. Devlyn, per nominarne alcuni. Tutti questi hanno lanciato messaggi chiari.

**2. Senza dire i nomi, descrivi i peggiori oratori che hai incontrato e, cosa li ha resi così scarsi?**

Un prete che aveva una voce molto stridula che, sul contenuto del messaggio che tentava di veicolare, sembrava salire e scendere nella direzione opposta all'inflessione che uno si sarebbe aspettato.

**3. Come pensi che l'appartenenza al Rotary possa aiutare qualcuno a migliorare le sue capacità oratorie?**

Parlare in pubblico per molti è una sfida, compreso me. Per superare questa paura per prima cosa uno deve avere un pubblico amico e poi mettere insieme materiale su un argomento in cui è versato o che ha studiato. Questo dà un'opportunità che altrimenti per molti non sarebbe possibile. Questo procura fiducia in sé stessi e permette di fare esercizio con un riscontro non adulatorio.

**4. Quali capacità oratorie pensi che potrebbero essere più utili ai Rotariani?**

La capacità di usare il microfono e attrezzature acustiche. Molti pensano che la loro voce vada bene, ma purtroppo non è così. Questo è particolarmente vero con un pubblico diverso dal solito in cui ci sono persone anziane che usano apparecchi acustici. Per migliorare bisognerebbe incrementare l'uso di strumenti di presentazione.

Bisogna sedersi dove si siederà il pubblico per rendersi conto se si vede oppure no. E imparare a presentare il materiale senza disturbare la

visione; e, se possibile, farsi aiutare da qualcuno per la presentazione. Se non si usano degli aiuti, bisogna accertarsi che il messaggio verrà recepito anche senza. Generalmente fare bene le prove aiuta moltissimo a fare una buona presentazione. Una buona presentazione è quella in cui sia l'oratore che il pubblico si sentono soddisfatti del tempo impiegato.

## ■ **D.Brent, Past Governatore D. 6970**

### **1. Chi sono alcuni dei migliori oratori che tu abbia mai sentito? Cosa li ha resi degli oratori importanti?**

- Il Past Presidente Internazionale Bill Boyd.
- Il Past Presidente Internazionale Bhichai Rattakul.
- L'ex Senatore USA Bob Graham.
- La commentatrice della PBS Newshour Judy Wooduff.

Tutti questi oratori che ho nominato, sia che stessero parlando ad un piccolo gruppo di persone o ad un'arena piena di migliaia di persone, hanno la capacità di fare sentire il pubblico collegato e coinvolto. Li ho ascoltati tutti di persona molte volte parlare a gruppi di varie dimensioni. Sono tutti capaci di entrare in contatto con il loro pubblico perchè parlano dal cuore, trasudano onestà e sincerità; conoscono molto bene l'argomento che trattano, sono a loro agio a parlare senza testi scritti o appunti ed hanno tutti la capacità di rendere qualsiasi pubblico partecipe e coinvolto.

- 2. Gli oratori peggiori** per me sono quelli che riescono solo a leggere da un testo preparato e non sembrano sinceri. I peggiori davvero sono quelli che per le loro presentazioni usano PowerPoint per leggere il discorso al pubblico dallo schermo.
- 3. L'appartenenza al Rotary** può avvicinare qualsiasi persona a molti oratori e a molti discorsi e il Rotariano può sviluppare il suo modo di parlare e il suo stile espositivo, imparando esempi dagli oratori più efficaci.
- 4. Quali capacità oratorie pensi che potrebbero essere più utili ai Rotariani?**

Conoscere l'argomento, parlare dal cuore, con passione. Stabilire un contatto con l'intero pubblico, quand'anche fosse molto vasto. Dimostrare energia e vitalità. Essere onesti. Essere sè stessi.

■ **David C. Williams, Rotary Club of Mission Viejo,  
Past Governatore D. 5280, California, USA**

Alle domande rispondo così:

*Migliori oratori:* Cliff Dockterman, Skip Kreidler, Rick King; e, per le ragioni: Humor, organizzazione, entusiasmo nell'esposizione (questo è un brevetto di Frank).

*Peggiori oratori:* Disorganizzati, senza humor, esposizione monotona perchè senza passione.

L'appartenenza al Rotary migliora la capacità comunicativa grazie alle opportunità di esercitarsi parlando in pubblico ed ascoltando tanti oratori nelle riunioni settimanali su vari argomenti.

Il parlare in pubblico deve essere praticato. Il miglior discorso *improvvisato* deve venire preparato bene prima di farlo. Il miglior discorso *estemporaneo* deve essere provato varie volte. L'umor deve essere pertinente al messaggio veicolato e per farlo bisogna avere esperienza.

■ **Walter McGhee, Rotary Club of Toledo, Ohio, USA:**

**1. Chi sono alcuni dei migliori oratori che tu abbia mai sentito?  
Cosa li ha resi degli oratori importanti?**

I migliori oratori raccontano una storia e parlano dal cuore e con la testa. Alcuni per illustrare il succo del discorso proiettano delle immagini o dei video, ma non è sempre necessario. L'oratore è il centro della presentazione e la presentazione è vincente se lui è coinvolto nell'argomento. E non giudicate mai l'oratore dall'aspetto. Il miglior oratore che abbia mai ascoltato era un soggetto tipo nonna premurosa che mai, in un milione di anni, avreste potuto pensare che era una parlitrice fantastica. La prima cosa che fece fu dirci ad alta voce chi

era; era una nonna e dichiarò che la sua età era attorno agli 80 anni e che voleva condividere con noi alcune delle sue esperienze. Non aveva appunti, neanche un pezzo di carta; vedemmo solo una nonna che sedeva su una sedia senza essere accompagnata, che ci ha accompagnato lei da quel momento in poi.

**2. Senza dire i nomi, descrivi i peggiori oratori che hai incontrato e, cosa li ha resi così scarsi?**

Dal pacco di carte che si portano sul podio si capisce fin dall'inizio che saranno inferiori alle aspettative. Questo è seguito di solito da un gran girare goffamente i fogli. Poi vedi che l'oratore si sforza di leggere da quegli appunti e talvolta anche sbagliarsi. Grazie a Dio poi arrivano sul grande schermo delle immagini in PowerPoint che almeno centrano l'argomento e per un momento il malcapitato non è più il centro dell'attenzione. Dopo una mezz'ora il pubblico lascia la sala e quelli che sono rimasti ringraziano quando arriva la fine.

**3. Come pensi che l'appartenenza al Rotary possa aiutare qualcuno a migliorare le sue capacità oratorie?**

Non penso che questo sia compito dei Rotariani. Solo, prima di prenotare quell'oratore per una riunione del vostro club, assicuratevi di avere ascoltato un discorso di successo.

**4. Quali capacità oratorie pensi che potrebbero essere più utili ai Rotariani?**

Conoscere sufficientemente bene l'argomento per raccontarlo come un fatto accaduto. Collegare i fatti ad accadimenti personali ed umani di cui avete fatto parte. Credete in quello che state raccontando e dimostrate grande entusiasmo per l'argomento. Usate pause strategiche per enfatizzare elementi importanti. Una pausa di 5 secondi rafforza il significato di quel punto specifico. Parlare al pubblico cambiando diverse espressioni del viso fa breccia in quelli a cui è diretto il messaggio

■ **Eudes de Souza Leão Pinto, Rotary Club of Recife-Pernambuco, Brasile:**

**1. Chi sono alcuni dei migliori oratori che tu abbia mai sentito? Cosa li ha resi degli oratori importanti?**

Il migliore oratore che abbia mai ascoltato è stato l'Arcivescovo della Chiesa Cattolica, Don Antonio de Almeida Mocaïs; un oratore fantastico perchè usava le parole più chiare e belle, senza ripetizioni, esprimendo quello che sentiva con termini brillanti.

**2. Senza dire i nomi, descrivi i peggiori oratori che hai incontrato e, cosa li ha resi così scarsi?**

Un Deputato Federale dello stato del Nord del Brasile, il cui discorso era davvero scarso, nel termine letterale della parola.

**3. Come pensi che l'appartenenza al Rotary possa aiutare qualcuno a migliorare le sue capacità oratorie?**

La capacità oratoria più utile per un Rotariano è l'obbligo di essere aderente alla realtà, con una razionale prospettiva delle azioni, lavoro di integrazione e modo di fare etico.

■ **Judy Beard Strubing, Rotary Club of Eugene Airport, Oregon, USA:**

**1. Chi sono alcuni dei migliori oratori che tu abbia mai sentito? Cosa li ha resi degli oratori importanti?**

Il Past Presidente Internazionale Cliff Dochterman; sempre umoristico e con idee *giovani* sul Rotary, conquista e riesce a mantenere la vostra attenzione.

Il Past Presidente Internazionale Bhichai Rattakul, non è superficiale, non stringe i pugni, ci rende responsabili

Il Past Presidente Internazionale Rick King, un must per i nuovi leader Rotariani, parla con emozione e ci sfida a raggiungere il nostro

potenziale Rotariano.

Il dott. Jim Womack, past presidente del Northwest Christian College (ora diventato università), parla dal cuore con esperienza.

Il Dott. Martin Luther King, il Presidente Barack Obama, il Presidente Bill Clinton, ognuno a suo modo, ci hanno motivato con emozione e ci hanno chiamato all'azione.

Ognuno di questo oratori parla dal cuore, stabilisce un contatto visivo, usa una buona modulazione della voce, rimane in argomento, passa con abilità da un argomento a quello successivo, chiude con una sfida o chiama all'azione.

## **2. Senza dire i nomi, descrivi i peggiori oratori che hai incontrato e, cosa li ha resi così scarsi?**

Quelli che sono disarticolati, continuano ad oltranza, non sanno gestire il tempo, usano continuamente “uh”, “eee”, “sapete”, non chiamano all'azione, leggono i discorsi con tono monotono, non sanno stabilire un contatto visivo. Anche quelli che non modulano la loro voce, rendendo impossibile al pubblico sentirli; usano termini dialettali sconosciuti ai più; raccontano barzellette inappropriate o fanno commenti sessisti o razzisti; sono troppo tecnici ..... troppe statistiche fino al centesimo (che nessuno potrà ricordare) e quelli che ricorrono troppo pesantemente a PowerPoint con un sacco di dettagli che leggono dallo schermo.

## **3. Come pensi che l'appartenenza al Rotary possa aiutare qualcuno a migliorare le sue capacità oratorie?**

Il Rotary dà l'opportunità di parlare e fare discorsi davanti a gruppi di pari grado che non li giudicheranno mai.

Il SIPE delle zone 25-26, come parte dell'addestramento formale prevede corsi di formazione al parlare, tenuti da istruttori del Dale Carnegie, che sono molto efficaci.

A livello distrettuale servono più opportunità di addestramento alla

capacità espositiva, come ad esempio una sessione durante l'Assemblea Distrettuale o un corso di più settimane.

#### **4. Quali capacità oratorie pensi che potrebbero essere più utili ai Rotariani?**

Imparare a costruire e poi illustrare delle presentazioni efficaci con PowerPoint.

Imparare alcune capacità oratorie di base, compreso come preparare una presentazione in tre parti e portare il pubblico alla conclusione; come non andare fuori tema ed usare appropriatamente il tempo a disposizione

Un addestramento efficace (come quello che abbiamo ricevuto all'Assemblea Internazionale).

#### **■ Bob Scott, Presidente Commissione Eradicazione della Polio, Past Presidente Internazionale Rotary Foundation:**

Il miglior consiglio per un discorso, specialmente ai Rotariani è:

- Alzarsi in piedi,
- Parlare per 15 minuti,
- Smettere.

Il miglior consiglio per una relazione è:

- Alzarsi in piedi,
- Parlare per 30 minuti su un argomento ben conosciuto, con l'aiuto di videate appropriate e non complicate,
- Smettere.

#### **■ Lee Motherhead, Rotary Club of San Marino, California, USA; Governatore 1998-99 D. 5300:**

1. I migliori oratori: Cliff Dochterman, Frank Devlyn, Rick King. Quello di King più che un discorso è una rappresentazione. Dochterman usa l'umorismo molto bene. L'entusiasmo di Frank è

contagioso. Tutti parlano molto bene e passano con logica da un argomento all'altro.

2. I peggiori: Leggono tutto dalle videate in PowerPoint, interi discorsi su videate in PowerPoint. Parlano con volume basso e in modo monotono.
3. I discorsi nel Club sono il primo passo per parlare in pubblico. Il nostro distretto organizza ogni anno un seminario per insegnare a parlare in pubblico.

■ **Ronald Lyster, Rotary Club of Westwood Village, California, USA:**

**1. Chi sono alcuni dei migliori oratori che abbiate mai sentito? Cosa li ha resi degli oratori importanti?**

Le relazioni fatte dai nostri soci di solito sono molto interessanti per i legami che hanno con il Club e con ognuno di noi. Le personalità molto note (politici, intrattenitori, artisti, ecc.), possono essere buoni oratori perché di solito hanno abilità oratoria; queste categorie tendono a portare potenziali nuovi soci al club. Sono buoni candidati gli educatori di qualsiasi tipo, ma specialmente quelli che insegnano al College.

**2. Senza dire i nomi, descrivi i peggiori oratori che hai incontrato e, cosa li ha resi così scarsi?**

La gente che legge da un testo scritto o da una presentazione a video. Alcuni Governatori di distretto e non sto scherzando. Quelli che vengono lì per venderti qualcosa.

**3. Come pensi che l'appartenenza al Rotary possa aiutare qualcuno a migliorare le sue capacità oratorie?**

Per i soci abbondano le occasioni per parlare al club e a quelli che serviamo. Alcuni club o Distretti riceveranno un programma "PERL" (un programma per elaborare testi su computer) per tutto il tempo che qualcuno desidera ricevere addestramento, ma probabilmente questo non

sarà necessario. Tostmaster è un'altra organizzazione alla quale hanno aderito in molti per acquisire queste capacità oratorie.

#### **4. Quali capacità oratorie pensi che potrebbero essere più utili ai Rotariani?**

Essere capaci di sembrare rilassati quando si parla in pubblico. Imparare a parlare servendosi di appunti senza leggere da un testo scritto.

#### **■ Ken Ruiz, Rotary Club of Weston, Florida, USA:**

##### **1. Chi sono alcuni dei migliori oratori che tu abbia mai sentito? Cosa li ha resi degli oratori importanti?**

Skip Ross, un oratore grande motivatore, ha scritto un libro/CD, la serie *Dynamic Living*. Parla dal cuore, è un uomo umile e un grande oratore ed ha cambiato delle vite in giro per il mondo, compresa la mia. Parla dei suoi limiti, così la gente può relazionarsi meglio con lui.

Louise Carrillo, molto conosciuta per avere detto "Un uomo con un sogno non può essere rifiutato". Dice le cose come sono, senza inganni!

John C. Maxwell e Jim Dorman parlano da sé. E' facile recepire i loro messaggi, lanciati in modo semplice ed onesto.

##### **2. Senza dire i nomi, descrivi i peggiori oratori che hai incontrato e, cosa li ha resi così scarsi?**

Gli oratori che non sono preparati! Che si vantano di sé stessi. Che fanno presentazioni in PowerPoint piene di problemi tecnici e senza conoscere quello che dicono.

##### **3. Come pensi che l'appartenenza al Rotary possa aiutare qualcuno a migliorare le sue capacità oratorie?**

Questa è una grande domanda! Io sono entrato nel Rotary a 23 anni, a San Antonio, Texas, nel 1983. Ricordo che mentre presentavo gli ospiti ero molto nervoso ma, dopo averlo fatto diverse volte, tutto è

diventato semplice. Il Rotary mi ha dato la forza per diventare un oratore motivazionale. Grazie al Rotary ho una vera passione per il parlare! Un desiderio bruciante di aiutare gli altri, il desiderio di indurre gli altri a servire. Nel luglio 2001 ho avuto il grande privilegio di ricevere dal mio club il martelletto del presidente ed ho imparato a diventare un leader perchè ho capito il vantaggio di entrare nel Rotary da giovane. Credo davvero che il Rotary mi abbia dato le necessarie capacità comunicative per ispirare gli altri. Mi è stato di grande aiuto partecipare alle manifestazioni del distretto e al congresso. Dobbiamo portare i nuovi Rotariani a queste manifestazioni fin dall'inizio del loro viaggio rotariano, così che ereditino qualcosa di potente, ... il vero significato di essere Rotariani; e, una volta che lo siano diventati, potranno parlare con facilità dal podio, col cuore.

I nuovi soci hanno bisogno di un Rotariano che gli faccia da mentore; io ho avuto il privilegio di averne avuti molti nei miei oltre 23 anni nel Rotary, come Norm Paul di San Antonio nel Texas, Frank Devlyn e il mio buon amico, il PDG Thomas Burnaw, che mi ha aiutato a mettere a fuoco il piccolo dettaglio di avere un club grande ed efficiente.

*Credo che per molti che entrano a farne parte l'appartenenza al Rotary sia un processo di trasformazione. Vedete, io credo veramente che il Rotary sia un processo di maturazione con una grande opportunità incorporata; e questa opportunità è "condividere la magia del Rotary con gli altri".*

#### **4. Quali capacità oratorie pensi che potrebbero essere più utili ai Rotariani?**

La conoscenza. La conoscenza della storia del nostro Rotary e del nostro futuro sono importanti per i Rotariani per parlare meglio. E, naturalmente, conoscere il proprio pubblico e ricordare sempre che si deve parlare dal cuore e non leggendo su un libro di appunti. Tuttavia, anche io ho il mio libro degli appunti. Ho imparato da mio suocero e da un Rotariano, il PDG Thomas Burnaw, che si deve essere sempre preparati, tenere la propria agenda sempre aggiornata, perchè questo aiuta a fare discorsi eccezionali.

■ **Alan Hurst, Rotary D. 7980, Connecticut, USA:**

**1. Chi sono alcuni dei migliori oratori che tu abbia mai sentito?**

Alcuni, ma non tutti, dei nostri Past Presidenti Internazionali (Cliff Dochterman, Frank Devlyn, Luis Giay). Molti dei nostri giovani Ambasciatori della Pace.

**2. Cosa li ha resi degli oratori importanti?**

La passione per l'argomento trattato.

**3. Senza dire i nomi, descrivi i peggiori oratori che hai incontrato e, cosa li ha resi così scarsi?**

La mancanza di passione. Leggere invece che parlare. L'argomento può rendere tutto difficile. Scarsa preparazione. Non coinvolgere il pubblico.

**4. Come pensi che l'appartenenza al Rotary possa aiutare qualcuno a migliorare le sue capacità oratorie?**

Dando l'opportunità di rivolgersi al pubblico. Dando l'opportunità di trovare la propria passione. Dando l'accesso a così tanti modelli con diverse età e storie personali.

**5. Quali capacità oratorie pensi che potrebbero essere più utili ai Rotariani?**

L'opportunità di poter parlare. L'uso misurato della tecnologia (PowerPoint, blocchi di fogli per lavagna, aiuti vari). L'osservazione degli altri.

■ **Dott. Prithvi Raval, Past Governatore D. 3190, Bangalore, India:**

**1. Chi sono alcuni dei migliori oratori che tu abbia mai sentito?  
Cosa li ha resi degli oratori importanti?**

Ci sono due gruppi: 1) i Rotariani e i leader Rotariani, 2) i non Rotariani:

Nel primo gruppo degli ex dirigenti:

- I leader che parlano nell'Assemblea Internazionale (la scuola dei Governatori) di solito sono molto buoni. I contenuti dei loro messaggi vengono dal profondo del cuore.
- I migliori oratori erano quelli che rispettavano i tempi e non ripetevano lo stesso concetto all'infinito.
- Non dicevano mai *'Quando sono stato Presidente'* e *'Nel mio anno ho fatto questo e quello'*.
- I buoni oratori si attenevano al tema, con senso dell'umor e con esempi rilevanti ed efficaci.
- Ti davano motivazioni, ispirazione e alla fine del discorso ti facevano pensare: *'Sì, su questo punto devo fare qualcosa anche io'*.
- Creavano la consapevolezza per poter passare all'azione.

Nel gruppo dei non Rotariani, alcune particolarità:

- Pochi di loro erano bene informati sul Rotary; tuttavia tutti lo hanno applaudito per il buon lavoro che fa.
- Non hanno solo parlato, ma hanno fatto anche donazioni alla nostra causa.
- Hanno dato ai Rotariani delle informazioni tutt'altro che ovvie.
- Si sono proposti come un esempio nei rispettivi campi d'azione.
- Hanno fatto un paragone fra il Rotary e le altre organizzazioni e detto che il Rotary gli sembra il migliore.
- Hanno applaudito all'internazionalità del Rotary.
- Hanno imparato sul Rotary e sui suoi sforzi contro la poliomielite.
- Hanno suggerito progetti ed idee più grandi e più significative sui bisogni delle comunità e detto che sarebbe stato possibile realizzarli solo ai Rotariani
- Avendo tempo a disposizione, hanno viaggiato per lunghe distanze per poter contribuire a questo programma del Rotary.
- Dopo gli incontri hanno sempre interagito con i Rotariani

**2. Senza dire i nomi, descrivi i peggiori oratori che hai incontrato e, cosa li ha resi così scarsi?**

L'opposto di tutto quanto risposto alla domanda n° 1:

- Cattivo e sgradevole linguaggio del corpo.
- Espressione del viso annoiata.
- Vestito in modo trascurato.
- Non rispetto dei tempi assegnati; completamente fuori tema.
- Non stabilire un contatto visivo col pubblico.
- Quelli che leggono tutto il discorso pagina dopo pagina.
- Quelli che vogliono essere troppo divertenti, con troppe barzellette, imitando gli attori professionisti.
- Quelli che parlano solo dei loro successi.
- Quelli che non portano alcun esempio di vita vissuta da loro, limitandosi a fare solo teoria.

### **3. Come pensi che l'appartenenza al Rotary possa aiutare qualcuno a migliorare le sue capacità oratorie?**

- Seminari, corsi e prove pratiche, per insegnare le capacità oratorie. Se possibile tutto questo dovrebbe essere inserito nel Manuale di Addestramento del distretto.
- Il programma dovrebbe essere obbligatorio per i Presidenti.
- Dovrebbe essere obbligatorio anche per quelli che sono in attesa di diventarlo, come ad esempio il Vice Presidente.
- In realtà, l'addestramento dovrebbe iniziare un anno prima che entrino in carica e non all'alba del 1° di luglio.

### **4. Quali capacità oratorie pensi che potrebbero essere più utili ai Rotariani?**

- La comunicazione e la gestione dei tempi sono le più importanti capacità che dovrebbero essere imparate da molti.
- L'uso corretto di PowerPoint e parlare stando in argomento.

### **■ Carlo Monticelli, Past Amministratore del Rotary International, Rotary Club Milano, Italia:**

#### **1. Chi sono alcuni dei migliori oratori che tu abbia mai sentito? Cosa li ha resi degli oratori importanti?**

- Il Presidente Internazionale 1992-93 Clifford L. Dochterman: sorridente, positivo, intelligente, creativo, provocatorio, a mio

parere il meglio del meglio.

- Il Primo Ministro italiano Silvio Berlusconi: pragmatico, aperto, ironico, divertente, con i piedi per terra, innovativo, attento al pubblico, costruttore di future opportunità.
- Il Presidente Barack Obama: sorridente, genuino, diretto, aperto ad eventi mai visti prima.

## **2. Senza dire i nomi, descrivi i peggiori oratori che hai incontrato e, cosa li ha resi così scarsi?**

Quegli oratori con la faccia e l'espressione del corpo troppo seri e tristi, sempre negativi e critici verso gli altri (io ho ragione, tu hai torto), parlano solo di errori e di esperienze passate, di rischi e di pericoli; leggono i loro discorsi senza mai guardare in giro, facendo pause eccessivamente lunghe, senza mai usare immagini; parlano con una voce monotona; vestono in maniera eccessivamente formale; sono pessimisti, negativi, lenti, aggressivi, scontati, ecc.

## **3. Come pensi che l'appartenenza al Rotary possa aiutare qualcuno a migliorare le sue capacità oratorie?**

La resistenza al cambiamento è il peggiore virus umano, invece è importante aumentare la grande possibilità di vivere attivamente il Rotary, non solo per servire, ma per apprendere ed aumentare le proprie capacità. Dare ai nostri amici Rotariani la registrazione video dei loro discorsi, così che possano capire i propri errori, magari per cercare di fare meglio. Raccontare le nostre esperienze di apprendimento più efficaci.

## **4. Quali capacità oratorie pensi che potrebbero essere più utili ai Rotariani?**

- Come nella risposta alla domanda 1: essere positivo, intelligente, creativo, provocatorio, pragmatico, aperto, instancabile, ironico, divertente, con i piedi per terra, innovativo, attento al pubblico, sognatore di cambiamenti futuri, diretto, aperto con gli ascoltatori.
- ..... disponibile a diventare migliore.

■ **Don Wasson, Rotary Club of Tulsa, Oklahoma; Past Governatore D. 6110, USA:**

**1. Chi sono alcuni dei migliori oratori che tu abbia mai sentito? Cosa li ha resi degli oratori importanti?**

La mia lista dei migliori oratori, ma non sono sicuro se sia per l'oratore o per il tema trattato che ha reso il discorso così memorabile, comprende il dott. Sabin, che al Congresso Internazionale di Kansas City ha *sfidato* i Rotariani ad eradicare la poliomielite. Poi il discorso dell'amministratore del Rotary International Mike Pedrick, che ha parlato sulla distribuzione del vaccino nelle Filippine. Bill Gates Senior al Congresso Internazionale di Los Angeles, quando ha invitato i Rotariani a pensare in grande quando programmeranno la prossima iniziativa globale. E non posso sbagliare se cito il PDG L.S. "Skip" Kreidler ... (la sua morte troppo prematura ha impoverito molto il mondo che non può più sentire i suoi discorsi sul *servizio*).

Infine Marion Bunch per come condivide la sua passione per la lotta all' AIDS; non dobbiamo dimenticare che questa signora ha perso un figlio a causa dell' AIDS.

Ognuno degli oratori menzionati mi ha fatto piangere, perchè il loro essere intimo era saldato e intrecciato con l'argomento, di cui stavano parlando. Credevano così appassionatamente in quello che stavano dicendo!!

Le loro storie personali sono, a mio parere, ciò che ne fa i migliori oratori che io abbia mai ascoltato.

**2. Senza dire i nomi, descrivi i peggiori oratori che hai incontrato e, cosa li ha resi così scarsi?**

Ognuno dei peggiori oratori era davvero pessimo, perchè non aveva passione per l'argomento che stava tentando di illustrare.

**3. Come pensi che l'appartenenza al Rotary possa aiutare qualcuno a migliorare le sue capacità oratorie? Quali capacità oratorie pensi che potrebbero essere più utili ai Rotariani?**

Proprio questa settimana, durante l'addestramento per gli Assistenti del Governatore, un Rotariano da 5 anni, che ha già fatto il presidente ed ora è nella Squadra Distrettuale, mi ha detto: "Oh, come vorrei avere trovato prima il Rotary nella mia vita, o che il Rotary avesse trovato me".

Nel mio caso personale, le capacità oratorie sono condizionate dallo stesso motto della Nike "JUST DO IT" (allora, fallo!). E alla domanda "Cosa sarebbe più utile?", il mio unico pensiero riguarda il portare soci al podio. Se non lo fanno bene, in *ogni* club possono trovare tantissimo aiuto. Voi amici sapete abbastanza bene che dovete "farlo" per potervi migliorare sempre di più.

■ **Sandy Fleck, Rotary Club of Twentynine Palms, California, USA:**

Cliff Dochterman, di gran lunga il migliore oratore di sempre! E' adorabile, gli interessa davvero degli altri, usa l'umor con la più grande facilità, è una persona VERA, specie se confrontata con uno degli oratori un po' scarsini che ho sentito, sempre ben pettinato, vestito di tutto punto, e più interessato alla sua immagine che non al messaggio.

L'appartenenza al Rotary ti dà una possibilità di condividere il tuo lavoro di affinare le tue capacità in un ambiente protettivo ed offre molte opportunità impreviste di parlare.

Capacità molto utili; ricordando il fatto che il tuo pubblico non ne sa quanto te, tu devi condurlo attraverso l'intera presentazione.

1. Digli cosa stai per dirgli,
2. Diglielo,
3. Digli cosa gli hai detto.

■ **Barbara Crozier, Governatore 2010-11, D. 5100, Washington State, USA:**

1. **Chi sono alcuni dei migliori oratori che tu abbia mai sentito? Cosa li ha resi degli oratori importanti?**

Quelli che hanno e dimostrano passione per l'argomento che trattano, quelli che ci ispirano e ci motivano tutti quanti.

**2. Senza dire i nomi, descrivi i peggiori oratori che hai incontrato e, cosa li ha resi così scarsi?**

Quelli che cincischiano con un eloquio monotono.

**3. Come pensi che l'appartenenza al Rotary possa aiutare qualcuno a migliorare le sue capacità oratorie?**

Vantandomi dei miei figli a poco a poco ho preso fiducia a parlare; all'inizio avevo terribili mal di stomaco, che continuavano anche dopo che avevo terminato, ma adesso posso parlare senza sbagliarmi anche davanti a gruppi di persone di qualsiasi dimensione. Assumerò l'incarico di Governatore del distretto nel prossimo luglio.

**4. Quali capacità oratorie pensi che potrebbero essere più utili ai Rotariani?**

Insegnare come fare la presentazione di un oratore; ma anche come concepire e costruire un buon discorso; a volte sembra che ci mettiamo tanta enfasi nel fare un discorso, ma non potremmo esporlo se non avessimo le idee chiare su cosa stiamo per dire. In questo settore non ho avuto alcun addestramento dal Rotary.

**■ Peter Robert Nageli, Rotary Club de São Paulo, Brasile; Governatore 1988-89 e 2001-02, D. 4510:**

**1. Chi sono alcuni dei migliori oratori che tu abbia mai sentito? Cosa li ha resi degli oratori importanti?**

Cliff Dochterman e Bob Barth. Avevano qualche cosa da dire, talvolta con grande humor, altre volte con grande serietà. C'è molta differenza da quelli che sono solo raccontatori di storie, tediosi o presuntuosi.

**2. Senza dire i nomi, descrivi i peggiori oratori che hai incontrato e, cosa li ha resi così scarsi?**

Ne avevo già discusso nel mio club, perchè il 70% degli oratori invitati non parlano mai delle cose per cui sono stati invitati. La cosa più triste è invitare un grande professionista a parlare del suo settore, solo per scoprire che non ha la capacità di fare un discorso.

Uno dei problemi è che generalmente gli oratori scarsi non sono capaci di usare con un poco di abilità né PowerPoint né alcun altro strumento di presentazione.

### **3. Come pensi che l'appartenenza al Rotary possa aiutare qualcuno a migliorare le sue capacità oratorie?**

Non credo che l'appartenenza al Rotary in sé possa aiutare a diventare un oratore migliore. Ma non dico neppure che un buon oratore deve essere nato tale. Il club deve dare ai suoi soci una possibilità per imparare questi strumenti di comunicazione, per esempio con dei seminari con professionisti, anche esterni al club, che sappiano come insegnare queste capacità.

### **4. Quali capacità oratorie pensi che potrebbero essere più utili ai Rotariani?**

La cosa migliore sarebbe essere capaci di parlare senza leggere su un foglio. Ma, la cosa peggiore è quando l'oratore ci dice che per lui è un grande piacere essere con noi e che ci è molto grato per averlo invitato a parlare ad un gruppo tanto qualificato di donne e di uomini e legge queste cose da un foglio, quando invece dovrebbero venirgli dal cuore.

Per i Rotariani sarebbe molto utile se gli oratori fossero più brevi. Se non riesci a recepire un'idea in 12 minuti, 40 minuti non faranno meglio.

Possibili suggerimenti: Aiuta gli ascoltatori a seguirti. Quando non riescono a leggere cosa c'è scritto sullo schermo li hai persi. Controlla il tuo desiderio di dimostrare che sei fantastico. Se nella presentazione con PowerPoint usi colori e ombre, l'ascoltatore si concentra su quello che appare sullo schermo, non sulle tue parole, anche se sono parole attraenti.

■ **Barbara Shayeb-Helou, Rotary Club North Greenville, Governatore 2005-06 D. 6890:**

**1. Chi sono alcuni dei migliori oratori che tu abbia mai sentito? Cosa li ha resi degli oratori importanti?**

Il Past Presidente Internazionale Bhichai Rattakul per la sua sincerità e cultura.

Rick King, per le sue grandi e acute storie, raccontate con charme, drammaticità e personalità

**2. Senza dire i nomi, descrivi i peggiori oratori che hai incontrato e, cosa li ha resi così scarsi?**

Gli oratori che leggono troppo dagli appunti perdendo il contatto visivo con il pubblico. Quelli che si presentano di nuovo dopo essere già stati presentati; la cosa importante non è il loro nome, ma quello che sanno. Troppe barzellette; le barzellette non sono sempre utili, quindi non perdere tempo e procedi con il tuo discorso.

Durante la riunione di un club ho sentito un oratore rispondere ad una telefonata mentre era sul podio! Non ha nemmeno chiesto scusa, ma ha spiegato che al telefono c'era la sua ragazza. Di suo questo comportamento era un'offesa al club. Durante le riunioni i telefoni dovrebbero essere spenti. Se è possibile, sul podio bisogna usare meno tempo di quello assegnato, piuttosto che di più. Lascia il pubblico con la voglia. Una volta ho sentito un Governatore fare un intervento di 45 minuti in un club che si riunisce alle 7:30 del mattino. Se ne sono andati tutti per andare a lavorare. Tutti meno il presidente del club, rimasto solo per dovere di cortesia. Non è stato più invitato.

**3. Come pensi che l'appartenenza al Rotary possa aiutare qualcuno a migliorare le sue capacità oratorie?**

I Rotariani devono pensare in modo conciso e parlare nello stesso modo. Più a lungo sei stato Rotariano, presidente di commissioni o altro, se devi fare una relazione ti sentirai sempre più a tuo agio mano a mano che ne fai.

#### **4. Quali capacità oratorie pensi che potrebbero essere più utili ai Rotariani?**

Il contatto visivo con il pubblico è davvero importantissimo. Sii naturale. Vai avanti: sorridi, ridi e piangi!

Qualsiasi emozione sia in linea con il tema, va bene. Dimostra quello che senti. Essendo io uno che ha un diploma in *Comunicazione e Discorsi* e che ha insegnato a parlare in pubblico, sono molto critico con gli oratori. Mi piacciono quelli che agiscono con naturalezza, che si sono preparati a casa, che dimostrano *coi fatti* che è un piacere essere venuto a parlare al vostro club.

Ho conosciuto un Governatore che era così nervoso per dovere parlare in pubblico, che ha fatto fare il discorso a sua moglie. Troppo brutto!! Ha perso ogni credibilità.

#### **■ Larry Scott, Governatore 2002-03 D. 5340, California, Usa:**

##### **1. Chi sono alcuni dei migliori oratori che tu abbia mai sentito? Cosa li ha resi degli oratori importanti?**

Frank è vicino al massimo, sorpassato solo da Cliff. Rick King è secondo a pari merito, ma fra i due dipende dall'argomento e dal giorno della settimana. Mi piace Ray Klinginsmith; è come un diretto che ti porta a casa, davanti al focolare; uno stile nell'esposizione che lo mette in contatto con il pubblico.

##### **2. Senza dire i nomi, descrivi i peggiori oratori che hai incontrato e, cosa li ha resi così scarsi?**

Qui la lista può andare avanti all'infinito. La maggioranza degli Amministratori del Rotary International (passati e attuali) hanno bisogno di seguire un corso su come si prepara un discorso, come si fa un discorso, e via andare. Ma soprattutto, come capire un pubblico e come chiudere un discorso anche senza avere detto tutto quello che era stato preparato. Ne ho ascoltati tanti biasciare ad oltranza per farci sapere quanto sono bravi. PER FAVORE, BASTAAAA!!!

Gli oratori che non voglio proprio sentire sono quelli che consumano i primi 10 minuti del loro discorso per ringraziare ogni persona che ha vissuto o camminato nel distretto. Fai un ringraziamento semplice, poi fammi sapere di cosa intendi parlare, raccontami la storia, fai un breve riepilogo e poi chiudi.

### **3. Come pensi che l'appartenenza al Rotary possa aiutare qualcuno a migliorare le sue capacità oratorie?**

Attualmente l'appartenenza stessa al Rotary è sufficiente per aiutare una persona a migliorare nella capacità oratoria. Credo che dovremmo enfatizzare le capacità oratorie partendo almeno dal SIPE. Dare ai Presidenti Eletti un compito semplice: fare un discorsino di 5 minuti mentre sono al SIPE. In altre parole, farli sentire a loro agio sul podio prima di doverlo fare a casa guidando i loro club. L'insieme dei soci, intendendo quelle persone che sottoscrivono il motto "Servire al di sopra di ogni interesse personale", sono un grande tema per aprire ogni discorso e per fare in modo che il pubblico sia interessato, coinvolto e desideroso di condividere lo sforzo.

### **4. Quali capacità oratorie pensi che potrebbero essere più utili ai Rotariani?**

La capacità oratoria è molto utile. Imparare come si usa PowerPoint in modo efficiente, ma senza dipendere da esso. Sviluppare la capacità di interpretare il pubblico e come stabilire un contatto visivo quando inizia il discorso; infine la capacità combinata con la sincerità.

Dobbiamo aiutare i nostri futuri leader a sviluppare questo talento; il SIPE è una buona occasione per iniziare. Odio pensare a quanti Governatori di distretto ben intenzionati, hanno allontanato gente ragionevole dal Rotary, in così tanti incarichi distrettuali, con i loro discorsi slegati e scarsamente preparati. Finché il Presidente del Rotary International selezionerà delle persone che lo rappresentino nei Congressi, vorrei incoraggiare fortemente il Rotary International a sviluppare un programma in cui possano rivedere i loro discorsi, e spero che almeno si riguardino la registrazione, prima di fare quel discorso in pubblico.

■ **Yolanda V. (Yoli) Woodbridge, Rotary Club of Coral Gales, Florida, USA:**

**1. Chi sono alcuni dei migliori oratori che tu abbia mai sentito? Cosa li ha resi degli oratori importanti?**

Sebbene non ci aspettiamo che i nostri oratori Rotariani siano attori professionisti, di solito viene fuori che quelli migliori hanno uno spiccato senso dell'umor. Un altro fattore che aiuta a rendere gli oratori memorabili è il loro punto di forza; i nostri soci generalmente rispondono molto bene quando l'argomento del giorno è una informazione apparsa sul giornale del mattino. E' anche essenziale che l'oratore conosca a fondo l'argomento. Infine, mi sembra che i nostri migliori oratori non abusino con i saluti, ma seguano la regola delle tre B. **be** there (arriva), **be** brief (sii breve) and **be** gone! (e vattene).

**2. Senza dire i nomi, descrivi i peggiori oratori che hai incontrato e, cosa li ha resi così scarsi?**

Generalmente gli oratori con minore successo sono quelli che leggono il loro discorso senza stabilire un contatto visivo con i soci. Questo non aiuta; sia che facciano il loro discorso in modo monotono, sia che tentino di ipnotizzarci! Gli oratori che usano PowerPoint spesso non sanno come fare un buon uso di questa tecnologia: troppo spesso semplicemente leggono quello che c'è scritto nelle videate invece di spiegarlo in dettaglio. I cattivi oratori spesso non conoscono l'argomento e lo rendono penosamente palese. Allo stesso modo, spesso fanno una digressione e vanno fuori tema.

**3. Come pensi che l'appartenenza al Rotary possa aiutare qualcuno a migliorare le sue capacità oratorie?**

I Rotariani attivi, che lo vogliano o no, presto o tardi verranno chiamati a parlare ai soci. Poichè la pratica rende perfetti (o almeno migliori), in fondo essere Rotariano contribuisce ad addestrare a parlare in pubblico e a renderlo semplice. Questo è particolarmente vero se il pubblico è decisamente amichevole.

#### **4. Quali capacità oratorie pensi che potrebbero essere più utili ai Rotariani?**

Un Rotariano deve essere capace a presentare un progetto in modo chiaro ed interessante. Specifiche capacità oratorie che aiutano i Rotariani nelle varie attività del club sono quelle che rendono una persona un buon oratore in pubblico.

#### **■ Marco Kappenberger, Rotary e-Club of Latinoamérica, D. 4200, Messico:**

Frank Devlyn è certamente fra i migliori oratori e, fra gli altri, apprezzo Cliff Dochterman!

La loro personalità, radiosità, l'umile dedizione agli obiettivi del Rotary, contribuiscono a renderli eccellenti oratori.

I peggiori oratori fanno i discorsi essendo preparati male, senza credere in quello che dicono, senza guardare il pubblico negli occhi, concentrati sulla propria gloria personale e non dedicati unicamente al tema di cui parlano, inclusi gli obiettivi del Rotary.

Oltre all'opportunità di esercitarsi, migliorare ogni volta se stessi parlando in qualche Rotary club, certamente il Rotary International offre un'informazione sempre migliore, specialmente nel suo sito internet.

Oltre a ciò di cui ho parlato, i Rotariani dovrebbero preparare bene ed usare nel miglior modo possibile i sempre migliori strumenti di presentazione

#### **■ Cathy Roth, Governatore 2004-05, D. 9780, Geelong, Vic, Australia:**

#### **1. Chi sono alcuni dei migliori oratori che tu abbia mai sentito? Cosa li ha resi degli oratori importanti?**

Cliff Dochterman; il suo delizioso senso dell'humor, abbinato alla sua comica gestione del tempo, produce discorsi eccezionalmente

divertenti e anche pensieri leggermente provocatori.

Bhichai Rattakul; la sua umiltà pervade ogni sua parola; appena si impregna della sua gentile saggezza, porta quiete ad ogni pubblico.

**2. Senza dire i nomi, descrivi i peggiori oratori che hai incontrato e, cosa li ha resi così scarsi?**

Un Past Governatore, venuto come Rappresentante del Presidente Internazionale al congresso del nostro distretto, ha infierito sul pubblico per 40 minuti prima che la gente incominciasse ad uscire. Non ha preso in alcuna considerazione la luce rossa sul leggio che indicava che doveva terminare. Nella sua voce non c'era alcuna inflessione e non stabilì alcun contatto visivo con il pubblico. Il suo sforzo fu superato solo da un altro Past Governatore che, voltando le spalle al pubblico, leggeva le parole una ad una sulle videate di PowerPoint in una totale monotonia. Affascinante!!!

**3. Come pensi che l'appartenenza al Rotary possa aiutare qualcuno a migliorare le sue capacità oratorie?**

L'opportunità di fare discorsi nei club e nelle manifestazioni del distretto, abbinata all'aumento di fiducia in sé stessi attraverso ruoli di leadership e l'addestramento che si ottiene grazie a questi programmi, come l'Institute sulla Leadership, assicurano ai Rotariani l'aumento delle loro capacità oratorie.

**4. Quali capacità oratorie pensi che potrebbero essere più utili ai Rotariani?**

La paura tende a far parlare i Rotariani troppo a lungo o troppo svelto. La capacità di dominare la paura, per rimanere concentrato, per identificare le necessità del pubblico, per *comprendere* il pubblico, per strutturare i vari tipi di discorso o presentazione, per misurare la velocità e l'intonazione della voce, per capire lo stress "buono" e per capire la capacità di relazionarsi.

■ **Marvin L. Munro, Rotary Club of Kamloops, British Columbia, Canada; Governatore 2000-01, D. 5060:**

**1. Chi sono alcuni dei migliori oratori che tu abbia mai sentito? Cosa li ha resi degli oratori importanti?**

Cliff Dochterman, Rick King, Frank Devlyn, Tony Robbins, Winston Churchill, Earl Nightingale. Avevano sicurezza, conoscevano i temi trattati, avevano humor, non leggevano i discorsi, raccontavano storie e avevano un messaggio da trasmettere.

**2. Senza dire i nomi, descrivi i peggiori oratori che hai incontrato e, cosa li ha resi così scarsi?**

Quelli che leggono le videate di PowerPoint sullo schermo, leggono un discorso senza mai guardare in giro, hanno una voce monotona, sono disorganizzati e impreparati.

**3. Come pensi che l'appartenenza al Rotary possa aiutare qualcuno a migliorare le sue capacità oratorie?**

Il Rotary può fornire opportunità di leadership a livello di club e oltre, dove le capacità oratorie possono essere sviluppate e rifinite. Per essere un buon leader la visione deve essere comunicata ai soci (pubblico). Per poter passare all'azione devono diventare motivati e galvanizzati.

Un buon leader del Rotary avrà fiducia in sè stesso e sarà capace di esprimere i suoi pensieri su una quantità di temi.

**4. Quali capacità oratorie pensi che potrebbero essere più utili ai Rotariani?**

L'organizzazione dei pensieri in maniera logica; l'abilità di esprimersi in maniera succinta; l'esperienza; trarre vantaggio dalla possibilità di parlare; imparare dagli errori ed evitare di scoraggiarsi; frequentare un corso alla Dale Carnegie od unirsi ai Toastmaster per imparare alcune capacità oratorie e tecniche di memorizzazione.

■ **Dott. Adeyemi Oladokun, D. 9140, Nigeria:**

**1. Chi sono alcuni dei migliori oratori che tu abbia mai sentito?  
Cosa li ha resi degli oratori importanti?**

- a) Abramo Lincoln, un oratore coraggioso,
- b) Winston Churchill, un leader ispiratore in tempo di guerra,
- c) Barack Obama, carismatico e intelligente,
- d) Bill Clinton, leader democratico con discorsi eloquenti, persuasivi ed elettrizzanti
- e) Socrate, il filosofo greco, maestro di Platone e leader intellettuale che attraverso i suoi discorsi attrasse molti seguaci.

**2. Senza dire i nomi, descrivi i peggiori oratori che hai incontrato e, cosa li ha resi così scarsi?**

Molti oratori disorganizzati e impacciati.

**3. Come pensi che l'appartenenza al Rotary possa aiutare qualcuno a migliorare le sue capacità oratorie?**

I Rotariani possono diventare grandi oratori frequentando i seminari di addestramento e con la partecipazione all'Institute Rotary Leadership.

**4. Quali capacità oratorie pensi che potrebbero essere più utili ai Rotariani?**

La capacità oratoria è utile per i Rotariani, perchè essi sono dei leader che devono creare un'immagine pubblica positiva dovunque parlino.

■ **Danny Kurir, Rotary Club of Orlando, Florida, USA;  
Governatore 2007-08, D. 6980:**

**1. Chi sono alcuni dei migliori oratori che tu abbia mai sentito?**

John T. Capps.  
Frank Devlyn.  
Lou Holtz.  
Pat Williams.

## **2. Cosa li ha resi degli oratori importanti?**

La passione per ciò di cui parlavano.

Un efficace uso delle pause.

Un efficace uso del linguaggio del corpo.

Un efficace uso della modulazione della voce.

Pensare e pianificare quello che volevano veicolare.

## **3. Senza dire i nomi, descrivi i peggiori oratori che hai incontrato e, cosa li ha resi così scarsi?**

Monotonia.

Noia.

Mancanza di passione per l'argomento trattato.

Disorganizzazione e stravaganza.

## **4. Come pensi che l'appartenenza al Rotary possa aiutare qualcuno a migliorare le sue capacità oratorie?**

Un'attiva partecipazione alle riunioni e fare delle presentazioni prima che il club o il consiglio direttivo impongano ai soci di studiare, preparare e fare un discorso con cognizione di causa. La pratica aiuta a diventare perfetti.

### **■ Linda Coble, Rotary Club of Honolulu, Haway, USA; Governatore 2000-01, D. 5000**

## **1. Chi sono alcuni dei migliori oratori che tu abbia mai sentito?**

Michael Pritchard è decisamente un oratore sbalorditivo, perchè è così .... sbalorditivo e imprevedibile. E' notevole la sua abilità a passare da un umorismo da pacche sulle spalle ad esperienze personali strappalacrime, a pensieri che provocano una introspezione su qualsiasi cosa, dal controllo della collera alla risoluzione dei conflitti, alla diversità. Muoversi sul palcoscenico, energia, modulazione della voce, passione e compassione sono componenti importanti di ogni presentazione.

L'elemento sorpresa è raramente usato con buoni risultati. I Past

Presidenti Internazionali Rick King e Cliff Dochterman sono un chiaro esempio di esperienze personali importanti dell'oratore, che lo connettono emozionalmente e intellettualmente con il pubblico

**2. Senza dire i nomi, descrivi i peggiori oratori che hai incontrato e, cosa li ha resi così scarsi?**

Quelli che non hanno passione, che hanno scelto un argomento e lo hanno tramutato in una tediosa lettura. Affidarsi a PowerPoint toglie energia dalla sala quando la tecnologia toglie umanità al discorso.

**3. Come pensi che l'appartenenza al Rotary possa aiutare qualcuno a migliorare le sue capacità oratorie?**

Si impara dal fare e dall'osservare. Le capacità oratorie esibite dagli amici Rotariani e dagli oratori ospiti, che sono ottimi comunicatori, possono ispirarci ad affinare i nostri modi di relazionarci fra di noi, sia dal podio che al tavolo da pranzo. L'appartenenza al Rotary offre opportunità di addestramento in un ambiente familiare e non ostile, dove il supporto sostituisce la competizione e dove l'impegno personale viene congratulato e non criticato.

**4. Come pensi che l'appartenenza al Rotary possa aiutare qualcuno a migliorare le sue capacità oratorie?**

La possibilità di condividere delle informazioni importanti in un modo che provoca un'intelligente chiamata all'azione.

La possibilità di condividere un'esperienza personale di Rotary e stimolare gli altri a provare gioia attraverso il servizio al di sopra di ogni interesse personale. Gli strumenti per condividere la missione del Rotary e la disponibilità personale per qualcuno che casualmente guarda il tuo distintivo e chiede "che cos'è?".

**■ Bill Caldwell, Past Amministratore del Rotary International**

Queste sono le risposte alle tue domande sulle qualità dei migliori oratori:

## **1. I migliori oratori nel Rotary**

- a. Cliff Dochterman.
- b. Carlos Canseco.
- c. Rick King.
- d. Bhichai Rattakul.
- e. Frank Devlyn.
- f. Raja Saboo.
- g. Ray Klinginsmith.
- h. Bob Scott.
- i. Ravindran K. R. .
- j. John Kapps.

## **2. Cosa li ha resi buoni oratori?**

- a. Il parlare ai Rotariani e ai loro ospiti in modo gioioso.
- b. Sanno intrattenere ed anche informare.
- c. Per mettere a fuoco i loro discorsi si concentrano su circa 3 punti focali.
- d. Coinvolgono il pubblico, sia fisicamente che includendo nei loro discorsi situazioni comiche.
- e. La lunghezza dei loro discorsi rientra nei limiti di tempo che gli sono stati dati (Carlos Canseco può essere un'eccezione).
- f. Se parlano di aspetti del servizio rotariano che da alcuni Rotariani potrebbero essere considerati controversi, lo fanno in modo che non sembrino tali.
- g. Guardano il pubblico negli occhi e spesso non usano neppure degli appunti. Il *gobbo* è uno strumento molto utile per quelli che hanno bisogno di leggere il loro discorso.
- h. Riguardo ai migliori e ai peggiori, quando questi grandi oratori terminano il loro discorso mi domando che cosa hanno detto che avesse una relazione con i programmi del Rotary. Abbiamo una tendenza a ricordare le barzellette (e a prenderne nota) ma non si può mettere in discussione, fra di noi, l'importanza dell'informazione rotariana.
- i. I Rotariani hanno la tendenza a non voler discutere le questioni controverse. Nella nostra organizzazione, per andare avanti bisogna capire che gli "argomenti controversi" sono spesso gli argomenti che, se gestiti con apertura, possono permettere al Rotary di raggiungere

un livello di servizio all'umanità ancora più alto.

### 3. Gli oratori peggiori

- a. Ignorano le regole per gli oratori annotate sopra.
- b. Molti fanno delle storie o delle barzellette il nucleo dei loro discorsi.
- c. Molti leggono i loro discorsi con poco tempo dedicato a guardare verso il pubblico.
- d. Le barzellette inserite nel discorso dovrebbero superare la domanda: *“Questa storiella potrebbe offendere qualcuno fra il pubblico?”*.
- e. Quelli che hanno rifiutato di usare il microfono, a dispetto di quelli del pubblico che hanno difficoltà di udito.
- f. Quelli che usano in continuazione le parole: *come, sapete, intendete quello che voglio dire, ahh*.
- g. Quelli che usano un lessico che può essere capito solo da quelli della regione o della città dove vivono.
- h. Quelli che non vestono appropriatamente per l'occasione, o come persone alle quali dovrebbe essere riservato un rispetto di alto livello. Uno vorrebbe sperare che l'oratore fosse una persona che merita il rispetto del pubblico.

### 4. Come pensi che l'appartenenza al Rotary possa aiutare qualcuno a migliorare le sue capacità oratorie?

- a. L'esercizio rende perfetti; o meglio, un esercizio perfetto rende perfetti. Il Rotary ogni settimana dà ai suoi soci l'opportunità di presentare le proprie idee a gente di ogni estrazione.
- b. Essere presidente di un Rotary club è un modo meraviglioso per migliorare la propria capacità oratoria, così come la propria capacità diplomatica.
- c. Personalmente credo che il mio periodo come presidente del mio Rotary club di Cortland sia stata una delle più belle esperienze della mia vita. Sebbene abbia avuto altre opportunità di leadership servendo nella scuola superiore, nel College, nella scuola professionale e nella mia professione, i soci del mio Rotary club hanno reso la mia esperienza di presidente quella che ho gustato di più, perchè mi ha concesso la possibilità di lavorare con i leader dei leader della mia comunità e di sviluppare progetti che

sarebbero stati utili non solo alla mia comunità, ma al mondo.

## **5. Capacità oratorie che sarebbero utili ai Rotariani:**

- a. Alzarsi in piedi, fare il discorso e poi smettere.
- b. Guardare il pubblico negli occhi, come se si stesse parlando individualmente ad ognuno di loro.
- c. Scegliere le storie e le barzellette come se steste parlando ad un Ministro di Culto gentile e di riguardo.
- d. Vestire sempre in giacca e cravatta o qualsiasi vestito formale che sia ben accetto nel gruppo al quale si sta parlando.
- e. Non dilungarsi mai in un discorso.
- f. Se in una presentazione si deve usare la tecnologia, si deve arrivare sempre abbastanza in anticipo per accertarsi che funzionerà.
- g. Chi ha dei dubbi su una tecnologia si accerti che ci sia qualcuno in grado di capirne il livello di sofisticazione e che possa essere d'aiuto in caso di bisogno.

Frank, apprezzo che tu abbia voluto interpellare un pivello come me sulle capacità elementari del parlare in pubblico. Il mio nipote Parry ha partecipato ad un dibattito nella High School. Gli ho sempre detto che non importa se ha vinto o perso nel dibattito, perchè ha vinto in ogni caso, grazie all'opportunità di potersi esprimere nel modo giusto in una situazione controversa.

### **■ Trish O'Reilly, Rotary Club of Huntly, Nuova Zelanda; Governatore 2003-04, D. 9930:**

Alcuni dei migliori oratori che abbia mai ascoltato sono il Past Presidente Internazionale Frank Devlyn, il Past Governatore Ewan MacKenzie, il dott. Norman Vincent Peale e Li Cunxin. Ho sentito parlare per la prima volta Frank quando sono andato ad Anaheim per l'addestramento dei Governatori nel 2003. Fu così incisivo con la sua personalità, la sua vasta conoscenza delle questioni del Rotary e la sua eccellente capacità di parlare in pubblico. Da allora l'ho ascoltato molte volte ed è sempre così dedito alla sua passione e al suo impegno per il Rotary.

Molti anni fa, ero solo un nuovo Rotariano ed ho ascoltato Ewan

MacKenzie, di Waimate South Island in Nuova Zelanda, che parlava di Rotary Foundation. Faceva vedere una presentazione in PowerPoint sulla storia dell'uomo e come la popolazione del mondo si espande tanto velocemente. Fu un oratore sulla Rotary Foundation molto dinamico e mi fece capire quanto sia importante supportare la Fondazione, poiché i bisogni del mondo stanno aumentando in proporzione all'aumento esplosivo della crescita demografica. Aveva una bellissima voce e belle maniere e ci è stato tanto utile con le sue informazioni sulla Rotary Foundation. Noi lo conosciamo come la persona da contattare in Nuova Zelanda per consigli e consulenze su queste questioni, che lui segue con tanta volontà.

Negli anni ottanta partecipavo ad un seminario di lavoro ad Auckland. Un giorno avemmo 6 oratori e l'ultimo era diverso dagli altri. Era il dott. Norman Vincent Peale, l'autore di "La forza del pensare positivo". Aveva una voce estremamente alta e aspra e tutti potevano certamente udirlo. Il suo discorso mi è sempre rimasto in mente per il contenuto che era così interessante e stimolante. Parlò di lanciarsi nelle sfide, di non avere paura e di avere sempre alti standard etici. Cosa certamente carente nel mondo di oggi.

Nel 2006 ho avuto il privilegio di rappresentare il Presidente del Rotary International Carl-Wilhelm Stenhammer al congresso del D. 9820 a Geelong in Australia. Uno dei loro oratori principali era un giovane uomo, Li Cunxin, che aveva scritto un libro dal titolo "L'ultimo ballerino di Mao", che ora sta uscendo come film. Li parlò della sua vita e delle terribili privazioni in Cina, disse di avere dovuto lasciare la sua famiglia e il suo paese per studiare balletto negli Stati Uniti. Un oratore piacevole, una storia piacevole; quando ha lasciato il microfono è finita con tutti i Rotariani in piedi ad applaudirlo. Attraverso una presentazione emozionante aveva rappresentato la passione, l'impegno e le pene che aveva sperimentato.

L'essere Rotariano mi ha *esposto* alla maggior parte di questi oratori e sono veramente grato per questa esperienza. Ammiro sempre la gente che riesce a parlare a braccio e mi sembra che siano sempre quelli che raccontano storie della loro vita. Nel Rotary uno può imparare ad usare il microfono, abituarsi a poter fronteggiare il pubblico ed esprimere nel proprio club grandi idee per fare progetti. Man mano che la sua fiducia aumenta, allo stesso modo aumenta il

suo servizio Rotariano e così arriva ad occupare posizioni che mai avrebbe pensato essere possibili.

Venti anni fa ho avuto anche io un mentore, il sign. John Oliver di Sidney, Australia, che ho conosciuto in un viaggio intorno al mondo nel 1990. Ho parlato con lui della differenza fra accettare un incarico all'interno di un Consiglio di Amministrazione (mi era stato chiesto di far parte del Consiglio di Amministrazione dell'Ente per il Carbone della Nuova Zelanda) e lavorare per un service Rotariano. Mi assicurò che tutto quello di cui avevo bisogno era "Dedizione e Impegno". Questo in quel momento mi ha sicuramente ispirato e sono sicuro che con "Dedizione e Impegno" i Rotariani godranno questo nuovo libro sul parlare in pubblico.

Un ringraziamento sincero al Past Presidente Internazionale Frank Devlyn e a David Forward per questo potente strumento educativo.

controllato fino a pag. 37