

Anno IV  
settembre 2011

n° 10

# lavori

# in corso

La notte  
del  
Romanticismo

Didatticamente  
Scuola secondaria di primo grado

Costruiamo  
una mappa  
concettuale



Il metodo  
di studio

Viaggio attraverso  
il premio  
Strega

Evoluzione  
del consumo  
dei media in Italia

PAGINE

# L'ARTE DI PARLARE IN PUBBLICO

di MARA BONUCCI



## A CHI SI RIVOLGE:

**A**i docenti che sicuramente quotidianamente incontrano delle difficoltà nel tenere alta l'attenzione durante le lezioni o nel gestire ragazzi che non seguono, disturbando. Agli alunni, in particolare a chi deve sostenere un'esame come quello di terza media o di maturità e si sente terrorizzato dal dover affrontare la prova orale di fronte ad una commissione intera.

Prima di entrare nel vivo dell'argomento è bene introdurre qualche concetto:

## LA ZONA DI COMFORT

Si tratta di quella specie di bolla immaginaria che sta intorno a noi all'interno della quale stanno tutte quelle persone, cose, ambienti, azioni che ci fanno sentire a nostro agio, nel "comfort": casa nostra, la nostra camera, la nostra lingua, i nostri amici, la nostra classe, ecc. A contatto con queste situazioni non proviamo il minimo disagio.

Se vado in Inghilterra da solo per imparare l'inglese ed incontro un altro italiano che in qualche modo mi riporta "a casa" mi sentirò meno in difficoltà, ma il fatto di poter parlare italiano con lui mi porterà in qualche modo a rallentare il miglioramento del mio inglese. Se non ci fosse quella persona italiana, sarei costretto a parlare sempre l'inglese per farmi capire, con ovvia maggiore difficoltà, ma questo mi permetterebbe di imparare ed usare un maggior numero di vocaboli.

Il concetto quindi come si può riassumere: che nella zona di comfort purtroppo non c'è crescita e solo quando ne usciamo ci mettiamo in gioco imparando qualcosa di nuovo. "Dove c'è disagio c'è crescita" e questo è il primo concetto da tenere in mente.

## IMPARARE DIVERTENDOSI

Nel mettersi in gioco, lo si fa più volentieri e spontaneamente se associato a ciò che sto facendo c'è del divertimento: purtroppo spesso il messaggio che passa dalla scuola è che una cosa seria va af-





frontata in modo serio e questo toglie la parte divertente dell'imparare. Si può tranquillamente fare una cosa seria con il sorriso e con un atteggiamento rilassato.

### PRATICA e poi TEORIA

Molte delle materie che vengono studiate a scuola partono dall'osservazione della vita quotidiana: la storia che prima di essere scritta, deve essere vissuta, la geografia osserva e schematizza il mondo e i suoi fenomeni, così come le scienze, la fisica, la chimica...

Per imparare bene a parlare in pubblico, non può bastare un libro che mi spiega la teoria perché finché non faccio delle esercitazioni in pubblico non posso rendermi conto se quella teoria sono in grado di applicarla oppure no.

*"Dimmelo e lo dimenticherò, mostramelo e lo ricorderò, fammelo fare e sarà parte di me!"*

Questa introduzione per preparare l'ambiente ad essere ricettivo nel mettersi in gioco totalmente senza la paura di far brutte figure e sviluppando la capacità di accettare le critiche che fanno crescere.

### IL FEEDBACK A SANDWICH:

È importante da subito insegnare come deve essere fatta una critica per essere definita "costruttiva".

Il feedback è la restituzione e l'analisi di ciò che è andato bene e ciò che deve essere migliorato.

La maniera ideale per farlo è immaginare un "panino": le due fette di pane saranno le cose positive, il contenuto del panino ciò che deve essere migliorato, in questo ordine:

1. Cosa è stato fatto in modo corretto-aspetti positivi
2. Cosa può essere migliorato
3. Come poterlo migliorare

Prima di entrare nel vivo dell'arte di parlare in pubblico può essere utile far compilare la seguente scheda:

Quali sono secondo te le qualità che deve avere un buon oratore? (potete pensare a dei personaggi televisivi che presentano delle trasmissioni)

---

Cosa invece deve evitare?

---

Quali pensi siano i tuoi punti di forza?

---

Cosa invece pensi di dover migliorare?





È importante sfruttare tutte le possibili situazioni per parlare in pubblico e abituarsi quindi a farlo con disinvoltura.

I primissimi giorni di scuola soprattutto nelle classi prime, anche per iniziare a creare il gruppo classe, è utile far fare un giro di presentazione agli allievi ma anziché da seduti, in piedi alla cattedra, in modo che da subito si abituano ad affrontare gli altri. È molto probabile che la maggior parte di loro si sentirà impacciata ma dovendo farlo tutti difficilmente ci saranno delle prese in giro, soprattutto se la presentazione viene preceduta da un discorso dell'insegnante sui tre concetti esposti nella prima parte (zona di comfort, divertimento e pratica).

Il tutto poi deve essere condizionato durante l'anno scolastico: le interrogazioni vanno fatte in piedi alla cattedra e non dal banco stando seduti e soprattutto sarebbe interessante proporre a ciascun alunno l'esposizione alla classe di un argomento assegnato che verrà valutato.

Se questo viene fatto da tutto il corpo docente e per tre anni, l'allievo si troverà all'esame finale con molta meno ansia da prestazione.

Vediamo adesso quali sono le capacità comunicative e gli errori più comuni che si possono commettere in pubblico:

### ERRORI IN PUBBLICO e ABILITÀ COMUNICATIVE

**CONTATTO VISIVO** serve per coinvolgere; è importante guardare tutti evitando di concentrare l'attenzione solo su pochi partecipanti (in gergo tecnico si dice che si creano orfani – coloro cioè che non si sentono guardati e che pertanto sono "autorizzati" a distrarsi o non ascoltarvi).

**POSIZIONE E MOVIMENTI:** dovete trasmettere sicurezza con una posizione equilibrata, mai voltare le spalle al pubblico (se devo scrivere alla lavagna, mi giro per lo stretto necessario cercando di riprendere subito il contatto visivo; evitare barriere con il pubblico (tavoli o altro) che creano distacco.



**GESTUALITÀ:** deve essere coerente con il messaggio, essere spontanea  
Da evitare i seguenti errori:



MANI AI FIANCHI

Nota come "MUSSOLINI POSITION" dà ai presenti un'idea di arroganza.



EVITARE DI TENERE LE MANI IN TASCA:

nota come posa del "guardate come sono disinvolto!" tipica dei maschietti che si sentono a proprio agio.

Bloccano ogni spontanea gestualità segnale di non rispetto per la platea.



BRACCIA INCROCIATE:

La percezione è di chiusura, di scarsa disponibilità al dialogo.



POLLICI NELLA CINTURA DEI PANTALONI:

Posa "ALLA JOHN WAYNE", poco professionale ed eccessivamente disinvolta.



MANI INCROCIATE DAVANTI:

"POSA ADAMITICA" pare che l'oratore cerchi di reggere la foglia di fico per non tradire la sua nudità.



MANI INTRECCIATE DIETRO:

Posa della "DOCENZA SPINTA", soprattutto quando l'oratore si muove in sala lateralmente senza degnare di uno sguardo ai presenti.



MANI CONGIUNTE:

"POSA DELLA PREGHIERA", si ha l'impressione di un oratore remissivo.



TOCCARSI IL CORPO O GLI ABITI:

naso, orecchie, testa, occhiali, giacca... sono tutte forme di nervosismo.



OGGETTI IN MANO:

Sono un "PARAFULMINE" per scaricare le proprie tensioni. Si esprime nervosismo. L'attenzione del pubblico va tutta all'oggetto che avete in mano e perdetevi di incisività sul vostro discorso.



## VOLUME E TONO DI VOCE

Parlare alle ultime file: chi si trova nelle prime file sarà comunque coinvolto dalla vostra presenza fisica.

Giocare con i toni: evitare il monotono e di parlare troppo lentamente o troppo velocemente.

Importanza delle pause: servono per prendere il controllo dell'aula se c'è brusio o per dare importanza al messaggio; pausa-messaggio-pausa (provate il seguente esercizio pratico: dire in pubblico la frase seguente "una cosa vi dico" – (pausa) – "essere sempre se stessi" – (pausa))

## LINGUAGGIO

Parlare come se aveste di fronte bambini di 4 anni, nel senso di non usare mai parole troppo difficili dandone per scontato il significato. Se capita di introdurre un concetto difficile spiegarlo nella maniera più semplice possibile.

Evitare suoni o non parole "Ehmm... cioè... ok... diciamo...": spesso non ci accorgiamo di mettere degli intercalari nel discorso che servono solo per coprire dei vuoti di memoria. Se ci accorgiamo di dire ogni tanto "diciamo o cioè" a sproposito la cura può essere quella di chiedere agli altri che ci ascoltano di farcelo notare facendolo in modo scherzoso (tipo emettere un suono come se fosse una sirena). Dopo poche volte sarete voi stessi a notarlo.

Il linguaggio che usate deve essere comunque adatto al pubblico, nel senso che se state tenendo una conferenza di fronte a dei medici, vi potete permettere anche l'uso di termini di settore senza dare spiegazioni aggiuntive.

## ABBIGLIAMENTO

Deve essere semplicemente adeguato alla situazione: in generale è consigliabile eliminare gli status symbol (anelli, orologi strani, catene vistose ecc..)



...NON COSÌ



NON VESTITEVI COSÌ...

Evitare gli eccessi: per le donne



seguire il buon senso...Sarete ascoltate di più e guardate di meno...  
Il presentatore uomo, invece, ad un incontro formale inizia sempre con giacca e cravatta.

## PERSONALITÀ – HUMOR – ENTUSIASMO

L'umor non deve essere forzato: se quando raccontate una barzelletta di solito non ride nessuno, evitate battute eccessive, perché non saranno apprezzate ed otterrete l'effetto contrario.

Mettete in evidenza semplicemente i punti di forza di voi stessi, del vostro carattere.  
Un po' di entusiasmo non guasta mai: è un ottimo modo per coinvolgere



## GESTIONE DELLO STRESS

Si dice che l'adrenalina prepara il nostro organismo a **BATTERSI** o a **BATTERSELA**

"Un giorno la paura bussò alla porta, il coraggio andò ad aprire e non trovò nessuno...":

## SINTOMI DELLO STRESS

VOCE ALTERATA

PALPITAZIONI

SUDORAZIONE

BRUCIORI ALLO STOMACO

TREMOLIO

SCARSA LUCIDITÀ

Per eliminare tutti questi sintomi serve semplicemente fare pratica e prendere dei riferimenti positivi dai nostri interventi in pubblico. Per superare la paura l'unico modo è accettarla come parte di quella situazione e affrontarla. Più rimandate il vostro intervento, più la paura prende il sopravvento.

## COMUNICARE COME FARE UN VIAGGIO IN AEREO



PREPARAZIONE: CHECK IN FASE DELL'ANTICIPAZIONE



- Profilo dei partecipanti (chi avrò di fronte? Come posso stimolare i loro interessi? Cosa potrebbe annoiarli?)
- Contenuto del nostro discorso (quali sono gli obiettivi che mi pongo? Cosa voglio comunicare?)
- Preparazione psicologica (concentrarsi su riferimenti del passato positivi)

**APERTURA: DECOLLO  
FASE DELL'EMPATIA/SIMPATIA**

- Benvenuto (fare eventualmente un giro di presentazione)
- Titolo
- Obiettivi
- Overview (fare una breve panoramica di quello che tratterete durante il vostro intervento)
- Regole del gioco (stabilire delle regole se necessario ed incuriosire lasciando nel mistero alcuni punti che discuterete: può essere utile portare una scatola regalo che contiene l'ingrediente segreto o altro)



**CORPO DELLA PRESENTAZIONE: VOLO  
FASE DELLA COMPETENZA**

- Background (se è già stato detto qualcosa sull'argomento, fare un breve riassunto)
- Problema
- Proposta
- Prove/testimonianze

**CHIUSURA: ATTERRAGGIO  
FASE DELLA MOTIVAZIONE**

- Sommario
- Piano d'azione
- Ringraziamenti

Per la valutazione dei vari interventi in pubblico potete usare le seguenti schede:

Scheda intervento n° \_\_\_\_\_

Tempo max \_\_\_\_\_

Cosa è andato bene?

Cosa posso migliorare?

Nelle prossime presentazioni dovrò fare attenzione a:



## SCHEDA DI VALUTAZIONE

ABILITÀ DI COMUNICAZIONE

NOME:

CONTATTO VISIVO

POSIZIONE E MOVIMENTI

GESTUALITÀ

VOLUME E TONO DI VOCE

LINGUAGGIO

ABBIGLIAMENTO

HUMOR-ENTUSIASMO-PERSONALITÀ

GESTIONE STRESS

PREPARAZIONE

APERTURA

CORPO

CHIUSURA

GESTIONE DEL GRUPPO

## SUPPORTI VISIVI

L'uomo pensa per immagini, non per parole. Un'immagine vale più di 1000 parole. Utilizzare i supporti visivi per dare più incisività alla vostra presentazione.

Essi sono:

Voi stessi e i vostri movimenti

Gli oggetti che ci circondano

Lavagna a fogli mobili o lavagna classica

Filmati e diapositive

Presentazione al computer. Per la preparazione di un lucido può essere utile seguire i seguenti punti:

1. sintetico
2. scritto in orizzontale
3. deve avere un titolo
4. meglio se è presente un'immagine collegata
5. coerenza con la spiegazione
6. se non serve è meglio spegnere per evitare distrazioni
7. tecnica dello strip tease mostrare un'informazione alla volta in caso di elenchi





## GESTIONE PSICOLOGICA DEL GRUPPO

Durante la presentazione è importante coinvolgere tutti i partecipanti attraverso domande, esercitazioni, facendo un giro di conoscenza.

Talvolta può succedere che mentre parlate qualcuno alzi la mano e vi dica di non essere d'accordo con ciò che state dicendo. In quel caso la reazione spontanea è mentalmente di "odiarlo" perché sembra vi stia mettendo i bastoni tra le ruote.

In realtà chi vi rivolge un'obiezione significa che mostra comunque interesse per quello che state dicendo a tal punto di avervi ascoltato così attentamente da trovare il coraggio di opporsi a voi.

In una situazione del genere bisogna frenare la reazione istintiva di mettersi sulla difensiva e seguire questi semplici passi:

- Ascoltare l'obiezione fino in fondo, senza interrompere o voler anticipare la risposta. Questo vi permette di capire realmente che cosa vi sta chiedendo il vostro interlocutore e non fraintendere.
- Abbassare il livello emotivo con frasi del tipo: sono felice che qualcuno non la pensi come me, ottima domanda, ecc.
- Riformulare la domanda: quindi se ho ben capito lei mi sta chiedendo questo....
- Coinvolgere tutto il pubblico: è chiaro a tutti l'intervento del signore?
- Dare a tutti (e non solo a chi a posto la domanda) la risposta o soluzione al problema e poi chiedere se la risposta è stata esauriente direttamente al singolo partecipante.

Ricordatevi che l'"attacco" che viene fatto non è diretto a voi come persona ma a ciò che state proponendo. Se avete comunque fatto un buon lavoro nella fase di preparazione del discorso dovrete aver previsto quali domande potrebbero venire fuori.

In sede di esame o di interrogazione scolastica, ad esempio è fondamentale ripetere gli argomenti ad alta voce per imparare ad esporre i concetti nel modo migliore possibile con le giuste parole, ma soprattutto è importante prevedere eventuali domande o collegamenti relativi all'argomento che vi viene chiesto.

Troppo spesso capita di vedere ragazzi che nonostante abbiano studiato diverse ore, non riescano ad ottenere un voto all'interrogazione consono alla loro preparazione proprio perché bloccati dall'emozione o dalla non capacità di esprimersi con la giusta terminologia. Non è importante solo cosa si dice, ma soprattutto come lo si dice.

Parlare in pubblico è una palestra e non esistono persone che non possano imparare a farlo. Serve solo fare un po' di pratica e la scuola dovrebbe puntare molto su questo aspetto, tenendo presente che si va a sviluppare la capacità relazionale che sarà utilissima per il resto della vita di ogni allievo.

Teniamo anche presente che nessun professore, per quanto bravo sia, ha mai frequentato un corso di parlare in pubblico: si è dovuto quindi formare sul campo, ma molto probabilmente ha dei grossi margini di miglioramento inespresi che potrebbe tirare fuori applicando anche solo in parte questi semplici consigli.

