



**CONSIGLI  
PER**

# **PARLARE IN PUBBLICO**

**BASATO SUL "DECALOGO DEL PARLARE IN PUBBLICO" DEL *CORRIERE DELLA SERA***  
**DIRIGENTE SCOLASTICO – PROF. PAOLINO GIANTURCO**



A brown teddy bear is sitting on a tiled floor, leaning against a wall. The bear is facing away from the camera, looking towards the right. The background is dark and out of focus. A large red semi-transparent overlay covers the right side of the image, containing white text.

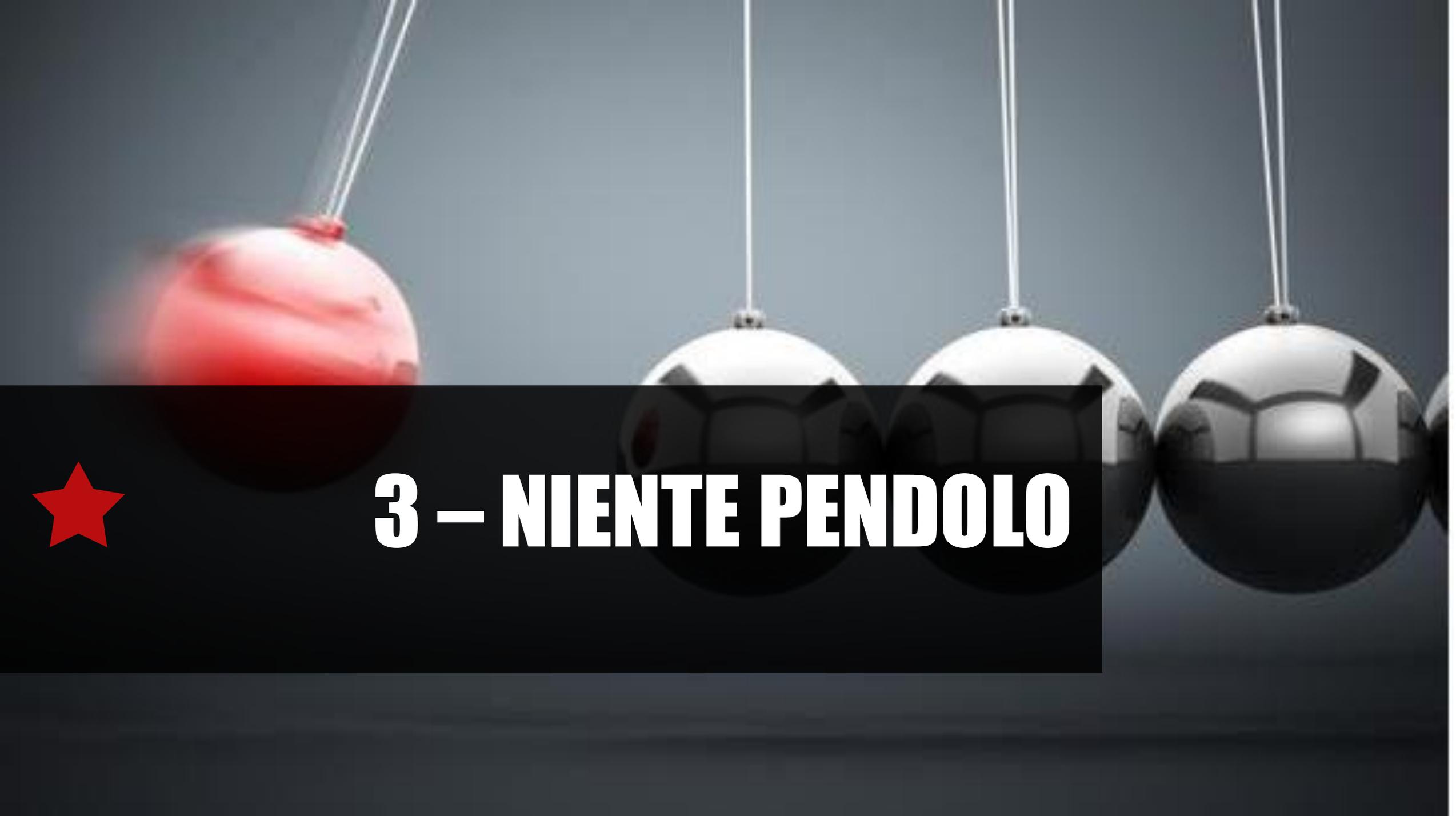
**1 - SENZA FRETTA: POSSIAMO ATTENDERE**

**NIENTE FRETTA. ASPETTIAMO. DIAMO IMPORTANZA ALL'INCIPIT DEL NOSTRO DISCORSO. NON DOBBIAMO INIZIARE A PARLARE SE L'UDITORIO È DISTRATTO. MA COME FACCIAMO A CATTURARE L'ATTENZIONE? IN QUESTI CASI, LA TECNICA MIGLIORE È PARLARE CON IL CORPO. GUARDARE UNO A UNO TUTTI I COMPONENTI DEL PUBBLICO CON ARIA BENEVOLA. E TACERE. GUARDARE E TACERE. GRADUALMENTE SI ACCORGERANNO CHE STA SUCCEDENDO QUALCOSA E SI PLACHERANNO. ORA, SOLO ORA, POTETE INIZIARE. VIA.**

# 2 – NO ALLA MESTIZIA!



**CI SONO PERSONE CHE QUANDO PARLANO HANNO UN ASPETTO MALINCONICO, ALTRI ANNOIATO. I PRIMI NON MOSTRANO ALCUN ENTUSIASMO PER LA MATERIA CHE STANNO AFFRONTANDO E I SECONDI SEMBRA CHE STIANO LÌ PER FARE UNA CORTESIA AL PUBBLICO. È IMPORTANTE, INVECE, COMUNICARE ALL'UDITORIO CHE QUELLO CHE STIAMO DICENDO CI STA ACUORE, CI APPASSIONA. PERCHÉ CHI PROVA PASSIONE, E LO DIMOSTRA, COMUNICA PASSIONE. QUINDI, PARLIAMO A TESTA ALTA!**



**3 – NIENTE PENDOLO**

**È BANALE MA IMPORTANTE. SE PARLIAMO IN PIEDI,  
DOBBIAMO FARE ATTENZIONE A NON ONDEGGIARE,  
APPOGGIANDO IL PESO DEL CORPO PRIMA SU UN PIEDE, POI  
SULL'ALTRO, PRODUCENDO UN IPNOTICO "EFFETTO PENDOLO".**

**È PREFERIBILE FARE BREVI INCURSIONI, MUOVENDO POCHI  
PASSI IN AVANTI, A DESTRA E A SINISTRA, TORNANDO PERÒ  
SEMPRE NEL PUNTO CENTRALE**

# 4 – NO ALLA MITRAGLIATRICE



**CHI NON È MOLTO ESPERTO A PARLARE È SPESSO FRETTOLOSO.**

**PARLA A RAFFICA, MITRAGLIA IL PUBBLICO CON SCARICHE DI**

**PAROLE. LA FRETTA È NEMICA DELLA COMPrensIONE. SE**

**L'ORATORE È TROPPO VELOCE RISCHIA DI MANGIARSI LE**

**PAROLE. LA CONSEGUENZA È CHE IL PUBBLICO PERDE IL FILO E**

**TIRA FUORI IL NEMICO NUMERO UNO DI OGNI ORATORE: LO**

**SMARTPHONE. IL POVERETTO (O LA POVERETTA) PARLA E LE**

**PERSONE DIGITANO IMPLACABILI SUL LORO CELLULARE. LI**

**ABBIAMO PERSI.**



**5 - SÌ ALLE EMOZIONI**



**CHI DICE CHE È SBAGLIATO MOSTRARE UN PO' DELLA PROPRIA EMOTIVITÀ, NON CAPISCE NIENTE DI COMUNICAZIONE. «SI VEDEVA CHE ERI EMOZIONATO»: È LA BATTUTA CON LA QUALE, PRIMA POI, QUALCUNO CERCHERÀ DI STRONCARE LA NOSTRA CARRIERA DI ORATORI. NON DATEGLI RETTA. LE EMOZIONI TRADITE CI FANNO APPARIRE AUTENTICI E SIMPATICI. INSOMMA VIVI.**

**6 - SÌ  
AGLI  
OCCHI**



**RICORDIAMOCI DI POSSEDERE UN PAIO DI OCCHI, UNO  
STRUMENTO POTENTISSIMO DI COMUNICAZIONE.  
GUARDIAMO NEGLI OCCHI I COMPONENTI DELL'UDITORIO.  
CERCHIAMO DI RIVOLGERE LORO LO SGUARDO. GUARDIAMO  
AL CENTRO, A SINISTRA E A DESTRA.**

**7- NON ADOTTATE UN  
“CUCCIULO”**



**TUTTI GLI ORATORI TENDONO A SCEGLIERE UNA PERSONA NELL'UDITORIO E PARLANO GUARDANDO SOLO LEI, ESCLUDENDO GLI ALTRI PRESENTI. DI SOLITO LA "FACCIA AMICA" PRESCELTA È QUELLA CHE FA SÌ CON LA TESTA. NON FIDIAMOCI, È POSSIBILE CHE STIA PENSANDO A TUTT'ALTRO. L'UDITORE CON LA TESTA SNODABILE NON È NECESSARIAMENTE D'ACCORDO CON QUELLO CHE STIAMO DICENDO E NON È DETTO CHE SIA IL PIÙ INTERESSATO. PARLIAMO A TUTTI, ANCHE A QUELLI CHE CI SEMBRANO INDIFFERENTI E SCOSTANTI. IL COMUNICATORE INCLUDE, NON ESCLUDE.**

**7- SÌ AL GESTICOLARE!**



**NOI ITALIANI ABBIAMO IL COMPLESSO DEL GESTICOLATORE.  
SIAMO CONVINTI CHE AGITARE LE BRACCIA E LE MANI MENTRE  
PARLIAMO SIA UN FATTO DEPLOREVOLE. NON LO È.  
GESTICOLARE AIUTA A DARE PIÙ FORZA A QUANTO SI STA  
DICENDO. DI SOLITO, QUANDO PREPARIAMO UN DISCORSO  
CI PREOCCUPIAMO SOLO DI QUELLO CHE DOBBIAMO DIRE,  
DIMENTICANDOCI CHE ABBIAMO UN CORPO. USIAMOLO.**



**8- SÌ ALLE PROVE**



**PROVARE, PROVARE PROVARE. DAVANTI ALLO SPECCHIO O CON QUALCHE AMICO-MARTIRE CHE FACCIA DA CAVIA, PROVARE PIÙ VOLTE IL NOSTRO DISCORSO È FONDAMENTALE. NON SCORAGGIAMOCI, PERÒ, LE PROVE SONO QUASI SEMPRE DISASTROSE. NELLA PRESTAZIONE DAVANTI AL PUBBLICO VERO TIREREMO FUORI UNA VERVE CHE NELLE PROVE NON SUPPONEVAMO NEMMENO DI AVERE. E SE LE COSE NON VANNO COME LE AVEVAMO IMMAGINATE? CAPITA, È LA VITA. AVER PROVATO TANTE VOLTE AIUTA A SEMBRARE SPONTANEI E AD AFFRONTARE L'INASPETTATO CON MAGGIORE NATURALEZZA. LA SPONTANEITÀ È SPESSO UN PUNTO DI ARRIVO, NON UN PUNTO DI PARTENZA**

# 9 - *N/A* POWER POINT



**IL POWER POINT AIUTA DI PIÙ CHI PARLA PIUTTOSTO CHE CHI ASCOLTA. QUINDI SE LE SLIDE CI DANNO SICUREZZA, VADA PER LE SLIDE. A PATTO CHE SIANO SLIDE. NON PAGINE NELLE QUALI ABBIAMO “TAGLIATO-E-INCOLLATO” PEZZI DI RELAZIONI. LA DIAPOSITIVA DEVE ESSERE COMPOSTA DA UN’IMMAGINE E POCO TESTO: UNA FRASE, DUE MASSIMO. NON DOBBIAMO LEGGERLE, MA USARLE ESCLUSIVAMENTE COME PROMEMORIA, COME SCALETTA DEL NOSTRO DIRE.**



**10- MAI LEGGERE**

**SIETE PAPA FRANCESCO? NO. ALLORA EVITATE DI  
LEGGERE UN DISCORSO SCRITTO SU UN FOGLIO O SU  
UN "GOBBO ELETTRONICO". SOLO POCHESSIMI  
ORATORI SONO IN GRADO DI LEGGERE E, ALLO STESSO  
TEMPO, DI INSTAURARE UN RAPPORTO DI  
COMUNICAZIONE CON IL PUBBLICO. LA MAGGIOR  
PARTE RISULTA NOIOSO E DISTANTE. UN VERO PECCATO  
SE I CONTENUTI SONO INTERESSANTI. SE NON LO  
SONO... LEGGETE...!**



**CHALLENGE**

**E ADESSO TOCCA A NOI!**

**COGLIAMO LA SFIDA!**

