Impara l'arte e… parla in pubblico

Parole, parole, parole, parole soltanto parole, parole tra noi… solo versi di una vecchia canzone di Mina? O piuttosto ciò che accade oggi nella maggior parte dei casi quando ascoltiamo qualcuno **parlare in pubblico**?!

Capita spesso di trovarsi in situazioni in cui chi parla ad un pubblico è consapevole di tutto tranne che di avere un pubblico di fronte a sé che dovrebbe stare ad ascoltarlo! Dovrebbe, sì, perché in troppi casi il pubblico resiste i primi 20 minuti, poi inizia a inviare messaggi, leggere la posta elettronica sul telefonino o semplicemente navigare con la testa su chissà quale pianeta.

Ad ogni modo al ventunesimo minuto bisognerebbe trovare un modo per riconquistare l'attenzione, resettare ogni volta oppure urlare "*ASCOLTAMI!*", così come recita il testo della canzone di Mina di cui sopra.

La storia insegna, e tanto! In Wikipedia (un tempo avremmo citato il "*mitico Devoto Oli*") si legge che *"L'oratoria è l'arte del parlare in pubblico con un discorso eloquente, ed è strettamente collegata alla retorica, ovvero l'arte del dire, parlare in pubblico e di saper comporre versi per un testo."*
Nella Grecia e nella Roma antica, dove era conosciuta con il nome di *ars dicendi*, l'oratoria veniva studiata come una componente della retorica (ossia la composizione e l'esposizione di discorsi), ed era un'abilità importante nella vita pubblica e privata. Aristotele e Quintiliano discussero di oratoria, e la materia, con regole e modelli definitivi, fu enfatizzata come parte di una "educazione completa" durante il Medioevo ed il Rinascimento, sebbene questo fosse generalmente confinato negli ambienti ecclesiastici.

Oggi si parla di **public speaking**, una "disciplina" alla quale prima o poi, tutti o quasi, dobbiamo "allenarci" e di cui attualmente nel mondo del lavoro, e non solo, sono sempre più richieste competenze.
I contesti in cui esprimere le proprie **abilità comunicative** sono svariati, sia che si debbano affrontare presentazioni in azienda o in una conferenza, sia che si debbano presentare prodotti o servizi ai clienti, sia che si debba gestire una riunione, un'aula di formazione, un team di lavoro o anche semplicemente sostenere una tesi in un dibattito. **L'obiettivo è trasmettere il proprio messaggio, le proprie idee e punti di vista con competenza ed efficacia.**

Soffermiamoci ancora sulle parole… Immaginiamo *soltanto parole* in una serie di slides, magari presentate da un relatore poco carismatico che non riesce a catturare pienamente l'attenzione. Sappiamo bene che il rischio di distrazione o noia è direttamente proporzionale alla "solitudine" di quelle parole, sia che siano perse in una voce monotono, sia che siano abbandonate in territori power point (talvolta sterminati) senza la guida di un oratore che le sappia far giungere all'obiettivo, cioè **all'attenzione e al coinvolgimento del pubblico.**

Occorre tecnica, preparazione, **competenza e capacità di trasmettere informazioni**. Ma anche quando i contenuti sono pressoché perfetti che dire dell'esposizione, della "**presentazione**"? Chi presenta ha sufficiente "**presenza**"? Non è un gioco di parole, ma se ci pensiamo bene è proprio il succo del discorso.

Sì, perché con il supporto o meno di "serial slides", ciò che conta **è la Presenza di chi parla in pubblico, un'arte sempre più preziosa da imparare**. Non va messa da parte, ma utilizzata, anzi più la si mette in pratica e più darà i frutti sperati perché "*Nessuno può imparare a parlare in pubblico senza parlare in pubblico*" (*Dale Carnegie*).
Una sorta di "allenamento" dunque. Ma quali sono i segreti di quest'arte?

Innanzitutto conta **l'empatia, l'energia, la convinzione, l'entusiasmo, il carisma, la concentrazione** e, perché no, anche un po' di humor, per avere un **impatto positivo e coinvolgente sulla platea.**

Altri segreti sono nascosti nei fantastici mondi della **Comunicazione**. Bisogna scoprirli e prenderne consapevolezza.

Per esempio il linguaggio del corpo, che è uno dei nostri più importanti mezzi di comunicazione. Comunichiamo per il 90% attraverso il **Linguaggio Non Verbale**: postura, gestualità, mimica facciale, sguardo, tono, volume e ritmo della voce. Pertanto tutti concorderemo sul fatto che dobbiamo esserne consapevoli, capire i nostri eventuali errori, migliorarsi e coordinarsi con la comunicazione verbale.

E le parole? Con il **Linguaggio Verbale** comunichiamo per il restante 10%, e quindi non possiamo lasciare che ci siano solo *parole parole parole, soltanto parole* fra il relatore e l'uditorio, ma è fondamentale imparare quella speciale arte di parlare in pubblico che è una vera e propria "**Arte della Presenza".**

Come ci si può allenare a quest'arte? Possiamo trovare la risposta nel **Teatro**, in particolar modo nel **training teatrale** e nelle sue **tecniche formative e esperienziali** che pongono al centro l'esplorazione della persona con un lavoro che mette in gioco mente, corpo ed emozioni aiutando anche a gestire lo stress e l'ansia da prestazione.

Perché? Perché **tra l'attore e l'oratore c'è un'evidente analogia**: entrambi si confrontano con un pubblico/aula coinvolgendo sul piano razionale ma anche su quello emotivo. Devono comunicare dei contenuti (il "copione"), ma anche creare una **corrente di simpatia ed empatia** tenendo viva l'attenzione durante tutta la durata della propria performance.

Di fondamentale importanza per l'oratore, come per l'attore, sono le "prove" per allenarsi ad usare al meglio l'**energia** e per conoscere bene il "**copione**". Entrambi devono conoscere il **linguaggio del corpo** e usare al meglio la **voce**, avere notevoli capacità di ascolto e sostenere il "ruolo" sapendo scegliere stili diversi per pubblici diversi.

E non si tratta di "recitare", inteso nell'erroneo significato di "fingere", bensì di **trovare la propria autenticità!**

"Un bravo attore non è uno che si mette un travestimento e diventa qualcuno che non è… Recitare non c'entra niente con il fingere. Recitare bene vuol dire diventare più te stesso. E' vero che questo te stesso sulla scena magari parla o si muove diversamente dal 'te stesso' di tutti i giorni, ma il personaggio che stai interpretando è una versione allargata di se stessi… Se un attore non "è", il pubblico è consapevole che la persona che sta guardando è solo un attore… I bravi attori ci fanno dimenticare di essere a teatro: ci convincono che stiamo guardando qualcosa di autentico, qualcosa di reale. Ma devono creare quella realtà lasciando che essa entri nelle loro menti e nel loro corpo: è questa l'arte…"
(Whitney e Packer – *Giochi di Potere – Shakespeare spiegato ai manager* - Fazi Editore).

Divenire più se stessi, quindi essere autentici, è la chiave di volta per avere "**Presenza**". Ed essere Presenti significa avere un carisma forte e influenzare il cambiamento.

Uno strumento prezioso ed efficace, che **Te.D.-Teatro d'Impresa®** utilizza nei percorsi di formazione per allenare i partecipanti a trovare la propria autenticità, è rappresentato dalle maschere che vengono usate nelle scuole di teatro. La **Maschera Neutra**, per esempio, rappresenta la **punta di diamante di tutti gli strumenti teatrali** e, contrariamente a quanto si pensa**, non nasconde ma rivela**, copre il volto ma rivela altre qualità della persona facendo riaffiorare, e dunque svelando, altri aspetti della personalità, atteggiamenti, posture e "linguaggi del corpo" che fanno parte di tutti.
Le maschere sono **utensili teatrali** molto antichi: la parola greca "*prosopon*" e la parola latina "*persona-ae*", che designano la maschera dell'attore, hanno dato origine al termine "*persona*".

Dunque a coloro che sono, saranno o vorrebbero essere ascoltati da un pubblico numeroso, tutti a scuola di **Arte della Presenza**, così come nell'antica Grecia e… *parole, parole, parole parole* NON *soltanto parole, parole tra noi*!.

di Roberta Pinzauti, Mara Di Bartolomeo e Riccarda Patelli Linari
Te.D.-Teatro d'Impresa®