L'IMPRESA
N° 1
2014
RIVISTA ITALIANA DI MANAGEMENT

N°1
GENNAIO 2014
€ 6,90 + il prezzo del quotidiano.

GRUPPO 24 ORE
www.limpresaonline.net

FORMAZIONE

**PUBLIC SPEAKING.** Imparare a dialogare con l'uditorio e a coinvolgerlo

# Un po' manager un po' attore

**Che si tratti di presentare un dato o di illustrare la nuova strategia, il come ha grandissima importanza. Come superare il blocco, rendere interessante anche un argomento poco appassionante e apprendere l'arte del parlare in pubblico**

## Tecnica e apprendistato

Ne è convinta, ed è la prima cosa che spiega nei suoi corsi anche Roberta Pinzauti, manager director di Teatro d'Impresa, che fa dell'applicazione delle tecniche teatrali alla formazione il suo punto di forza. «Per incantare il pubblico bisogna avere la voglia e il piacere di raccontare qualcosa», spiega. E non importa che cosa, se l'Amleto, la fiaba di Cappuccetto Rosso o 17 slide zeppe di dati di revisione economica. Una volta individuata dentro di sé la "voglia", il più è fatto. «E allora passiamo a lavorare sulla persona e sul suo modo di essere, individuando potenzialità e criticità e iniziando una vera e propria preparazione professionale. Perché parlare in pubblico – e poco importa se il pubblico è di 4 o 4000 persone – richiede tecnica e apprendistato, anche se sono in pochi ad ammetterlo.

«L'errore più comune è pensare che non serva una preparazione, e che basti far partire il proiettore con le slide», continua Pinzauti, «oppure avvicinarsi con un certo scetticismo ad alcune tecniche teatrali, per esempio sull'uso della voce, sulla respirazione, sulla postura e linguaggio del corpo, "perché non dobbiamo fare gli attori, non dobbiamo recitare!"». E qui scatta spesso una presa di distanza, come se il "recitare" comportasse una qualche connotazione di non verità, e il rischio di vanificare l'autenticità dei progetti (presentazioni, rendiconti ecc.) presentati. «Un errore di valutazione assolutamente comprensibile, che deriva anche da una certa ambiguità della lingua italiana, l'unica che attribuisce al mestiere dell'attore l'attività di "recitare"; quando in inglese, francese, tedesco, il verbo "recitare" si traduce con "giocare" (*play*, *jouer*, *spielen*)

e rende molto meglio la gioia, la vivacità e la voglia di trasmettere emozioni al pubblico», sottolinea Pinzauti.

### Dare attenzione per riceverne

E allora, via libera alla voglia di giocare, muoversi, usare il corpo e la voce. «Una volta identificato il proprio modo di essere, diventa molto più facile sfruttare in positivo le proprie ansie e insicurezze e adottare i "trucchi del mestiere" per calcare la scena, catturare l'attenzione e trasmettere emozioni», osserva Pinzauti. Qualche suggerimento? «Muoversi, interagire, dialogare. Usare tutto lo spazio a disposizione, non rimanere fissi in piedi dietro al podio, ma camminare e usare il proprio corpo, i gesti e la voce per trasmettere energia», dice la manager director di Teatro d'Impresa.

[...]

Niente di nuovo sotto il sole... Signori, in scena!


TEATRO D'IMPRESA

T.e.D

SERVIZI DI CONSULENZA E FORMAZIONE ALLE AZIENDE

L'ARTE DELLA FORMAZIONE

*Per una Formazione a regola d'Arte*

*Le tecniche teatrali*
*al servizio delle aziende*
*per una formazione*
*esperienziale*
*coinvolgente*
*innovativa*
*ma soprattutto*
*efficace*

Te.D. - TEATRO D'IMPRESA® Via di Codilungo, 27 - 50055 Lastra a Signa (Firenze) Tel. +39 055 8729663 - Fax +39 055 3909928
te.d@teatroimpresa.it - info@teatroimpresa.it - www. teatroimpresa.it