



ISSN: 2038-3282

Publicato il: Aprile 2012

©Tutti i diritti riservati. Tutti gli articoli possono essere riprodotti con l'unica condizione di mettere in evidenza che il testo riprodotto è tratto da www.qtimes.it
Registrazione Tribunale di Frosinone N. 564/09 VG

The effective discourse: the metaphor of flight
Il discorso efficace: la metafora del volo

di Massimiliano Cavallo
Esperto di comunicazione

Abstract

Comunicare è sedurre. Questo è quanto abbiamo scritto su queste pagine qualche numero fa. Abbiamo anche detto che per sedurre il nostro pubblico occorre una gestione efficace del linguaggio verbale, non verbale e paraverbale. A proposito di linguaggio verbale analizziamo le fasi di un discorso efficace. Per farlo ci aiuteremo con la metafora del volo dell'aereo

Parole chiave: discorso, efficacia, metafora del volo

Comunicare è sedurre. Questo è quanto abbiamo scritto su queste pagine qualche numero fa. Abbiamo anche detto che per sedurre il nostro pubblico occorre una gestione efficace del linguaggio verbale, non verbale e paraverbale. A proposito di linguaggio verbale analizziamo le fasi di un discorso efficace.

Per farlo ci aiuteremo con la metafora del volo dell'aereo. Il volo, come sappiamo, presenta infatti le maggiori insidie nella fase di decollo e di atterraggio, come noto quelle che statisticamente sono le fasi in cui si registrano più incidenti. Allo stesso modo, nel nostro discorso, la parte iniziale e quella finale sono quelle su cui dobbiamo concentrarci di più, vediamo perché. Uno studio della Harvard University porta alla conclusione che, nei primi 30 secondi di un incontro, si forma in

maniera intuitiva la maggior parte dell'impressione che poi troverà una convalida in seguito. Per questo il nostro discorso deve puntare ad attirare l'attenzione, creare empatia col pubblico e suscitare da subito una prima impressione positiva. Vanno insomma evitate tutte le formule scontate con le quali si aprono la maggior parte degli interventi pubblici che ascoltiamo, soprattutto se provenienti dai politici. Possiamo pertanto iniziare il nostro discorso con una citazione che possa toccare le corde dell'emozionalità, una poesia, una storia che possa essere in relazione con il tema da trattare, o con un aneddoto personale. Possiamo inoltre iniziare con una sorpresa o in modo inusuale, mostrando qualcosa, o con un sommario delle cose che diremo. Durante il volo dobbiamo tenere alta l'attenzione che ci siamo conquistati all'inizio del nostro discorso. Possiamo farlo innanzitutto variando tono, ritmo e pause del nostro intervento. Per quanto riguarda i nostri contenuti sosteniamo la nostra tesi con citazioni, numeri, dati, grafici, quanto più elementari possibili e fondati su analogie, parlando per immagini. Il finale del nostro discorso deve rimanere impresso nel nostro uditorio. Quante volte ci è capitato di vedere un bel film il cui finale non ci soddisfa e ci fa uscire dal cinema con l'amaro in bocca? E quante volte un oratore conclude senza enfasi il suo discorso? Ecco, il nostro discorso deve essere un film con un finale memorabile. Perché se all'inizio prendiamo il pubblico da dove si trova, con il nostro finale abbiamo l'opportunità di condurlo dove vogliamo che arrivi. L'atterraggio, inoltre, è con il decollo la parte più importante del discorso e la più ricordata.

Dobbiamo innanzitutto utilizzare il potere della vocalità per dare enfasi al finale. Per quanto riguarda le modalità possiamo usare le stesse tecniche utilizzate per il decollo, quali una citazione, un racconto, etc. E' così che ci potrà capitare di dire al nostro pubblico, come fece Tony Blair, "alziamoci in piedi e raccogliamo la sfida", e vedere i partecipanti alzarsi in piedi per applaudirci.