



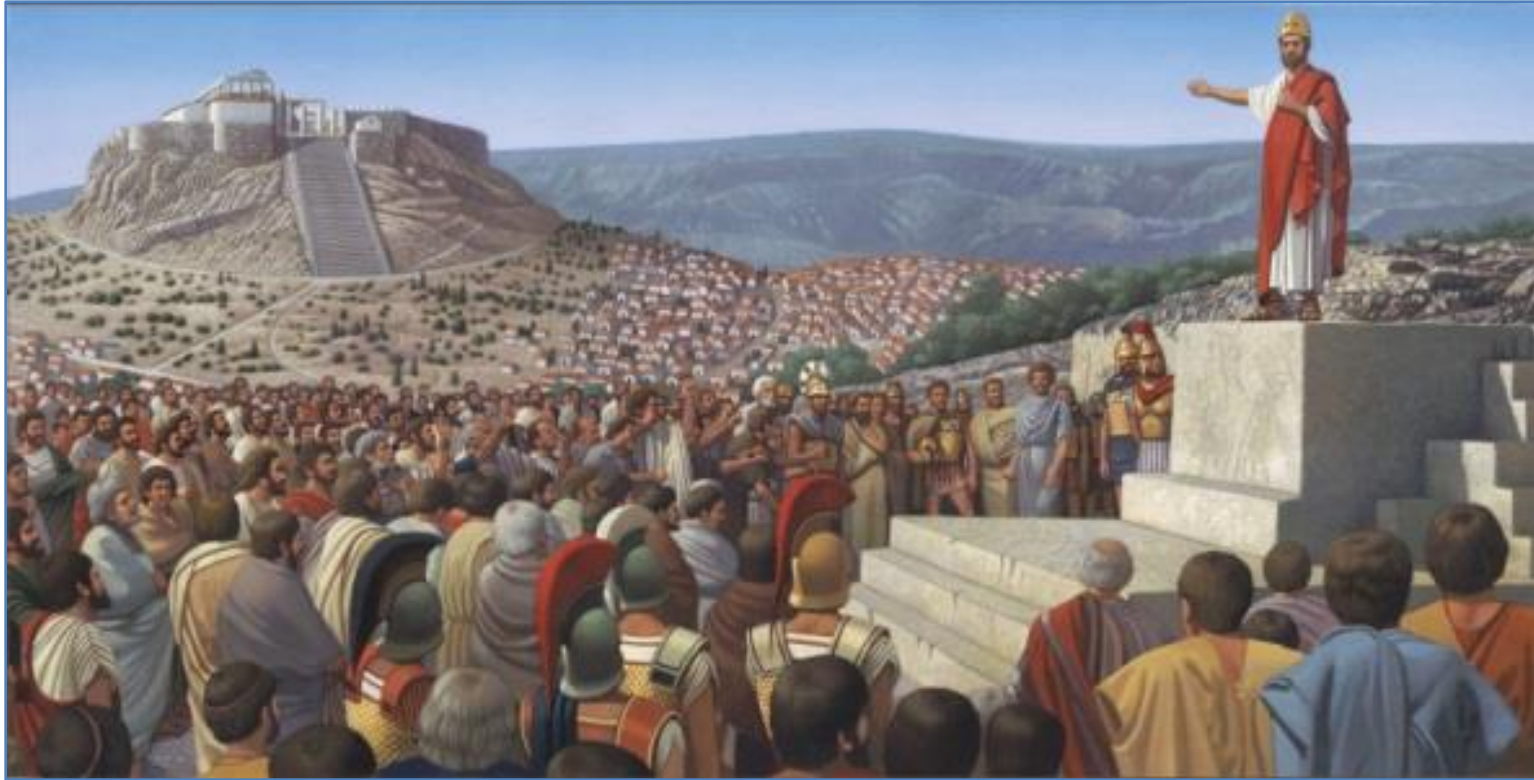
APPlichiamoci
sul **WEB**
dalla videoconferenza
al lavoro di squadra

PORTA FUTURO LAZIO

 /portafuturolazio

 @pf_lazio

 pflazio



L'ARTE DI PARLARE IN PUBBLICO

Origini, funzioni e sviluppo dell'oratoria: brevi cenni storici.

Esempi di oratoria nei poemi omerici

1. Menelao: **stile paratattico** (andamento piano e regolare, frasi semplici e chiare)
2. Ulisse: **stile elevato** (serrato e ricco di argomentazioni, mira a far leva sulle passioni)
3. Nestore: **stile persuasivo** (ricorre alla retorica, per convincere “razionalmente” l’ascoltatore)

L'oratoria nella Grecia del V e IV secolo a.C.

I 3 tipi di oratoria:

- **Oratoria giuridica** (riguarda contese pubbliche e private; contrapposizione fra giusto e ingiusto)
- **Oratoria politica** (volta a ottenere il consenso pubblico e condizionare la vita politica delle città-stato)
- **Oratoria epidittica** (usata nelle celebrazioni, nelle festività, nelle commemorazioni dei caduti in battaglia)

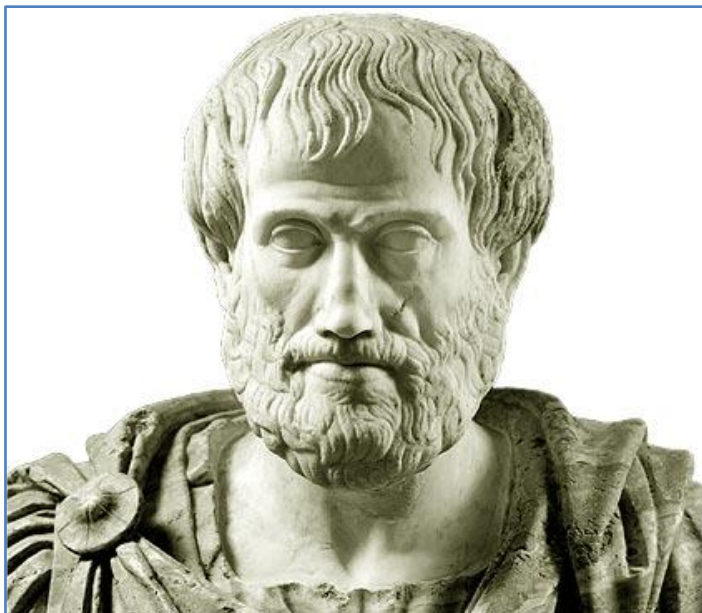
Es. Epitaffio di Pericle per i caduti della Guerra del Peloponneso: primo esempio di oratoria epidittica e, al tempo stesso, politica (430 a.C.)

La retorica

- Arte dello scrivere e del parlare, organizzata secondo uno schema di regole e improntata all'efficacia. Nasce a Siracusa nel V secolo e, per la prima volta, introduce la distinzione tra *essere vero* e *sembrare vero*.

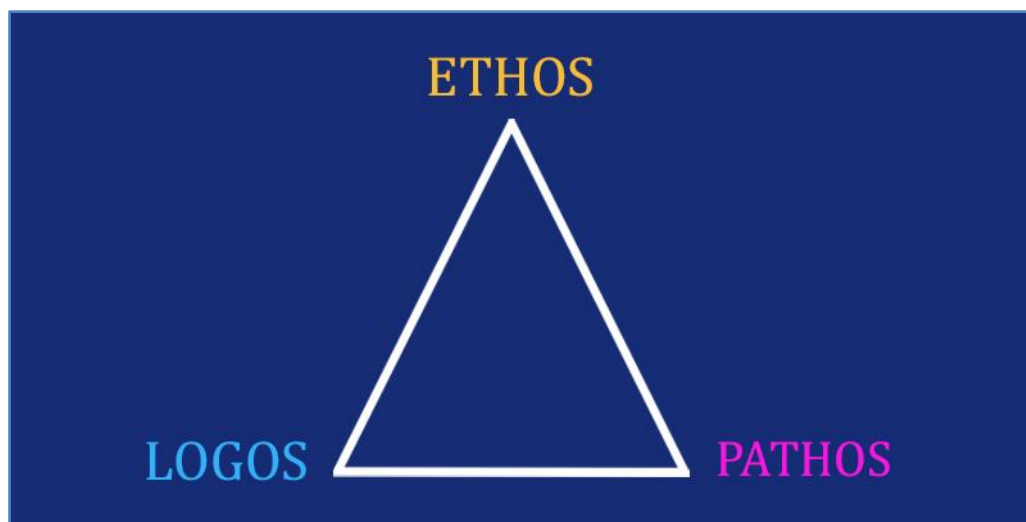
Aristotele: la composizione del discorso retorico

1. Euresis o inventio (scelta degli argomenti)
2. Tàxis o dispositio (disposizione della materia)
3. Léxis o elocutio (stile e abbellimenti)
4. Upokrisis o actio (mimica e gestualità)



Retorica e persuasione

Nel *Retorica* (350 a.C.) Aristotele descrive la persuasione come la capacità di indurre le persone a compiere delle azioni che altrimenti non compirebbero. Un discorso risulta persuasivo, ossia convincente ed efficace, quando conduce l'ascoltatore da un punto A a un punto B.



Il triangolo della persuasione

I 3 fondamenti della persuasione secondo Aristotele:

- Ethos (credibilità dell' oratore: moralità e reputazione)
- Pathos (capacità di evocare emozioni e sentimenti)
- Logos (capacità di fornire elementi logici a sostegno)

Cicerone: i 4 elementi del discorso persuasivo

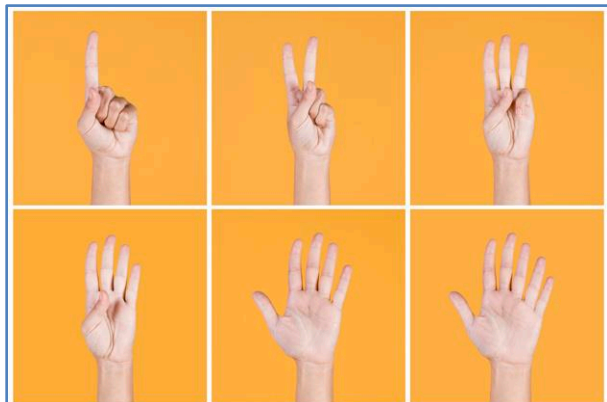
1. Dispositio ordinamento degli argomenti e dei pensieri
2. Elocutio: uso del linguaggio più idoneo
3. Memoria: l'arringa non deve essere letta, ma recitata
4. Actio: espedienti usati per generare pàthos

"Oratore perfetto e degno di un nome così illustre è solo colui che, qualunque sia l'argomento che dovrà essere illustrato con la parola, saprà parlare con cognizione di causa, con ordine, con eleganza, con buona memoria e nello stesso tempo con una certa dignità di gesti." (De oratore, 55-54 a.C.)



IL PUBLIC SPEAKING NELL'ERA DIGITALE

Oggi le tecniche di public speaking si applicano a qualunque ambito della comunicazione e a qualunque tipo di platea, sia essa reale o virtuale. Molte delle strategie individuate dagli antichi oratori, però, valgono tutt'ora.



LE 5 REGOLE D'ORO DEL PUBLIC SPEAKING

1. Identificare la propria audience di riferimento
2. Pianificare durata, contenuto e tono del discorso
3. Catturare l'attenzione e mantenere l'interesse
4. Usare i supporti tecnici in maniera efficace
5. Imparare a gestire l'ansia

<https://www.growell.it/public-speaking/>

1. IDENTIFICARE LA PROPRIA AUDIENCE

- Da chi è composto il nostro pubblico?
- Quali sono le sue aspettative?
- Qual è il sistema di valori, interessi e significati condivisi?

Rispondere a queste domande è fondamentale per creare una comunicazione interattiva, ottenere una reazione/azione efficace e fidelizzare il pubblico.

Analisi dell'audience

Per definire le strategie di persuasione, il tipo di linguaggio (formale/informale), lo stile, il tone of voice e i contenuti del nostro discorso, dobbiamo innanzitutto capire a chi ci rivolgiamo.

Da chi è composta la nostra platea?

- Possibili partner
- Potenziali clienti
- Clienti acquisiti che si desidera fidelizzare
- Colleghi a cui trasferire brief o competenze
- Persone a cui trasmettere determinate conoscenze



Parlare in pubblico o parlare a un pubblico?

Un bravo public speaker “dialoga” costantemente con la sua audience. Parole, gesti, sguardi, atteggiamento e postura ci aiutano a coinvolgere il pubblico e a farlo sentire partecipe, anche quando non siamo fisicamente presenti.

Credibilità, affidabilità e autorevolezza

- La credibilità di un public speaker si fonda, certamente, su esperienze e competenze. Ma la reputazione si consolida attraverso il confronto con il pubblico e la capacità di soddisfarne le esigenze.
- L'analisi dell'audience permette di soddisfare le attese, rispondere in maniera più puntuale alle richieste, prevenire possibili obiezioni.
- Quando ci troviamo impreparati di fronte a una domanda, promettiamo di approfondire l'argomento e di informare il nostro interlocutore in seguito. Ciò creerà un senso di fiducia e reciprocità.

Un nuovo modo di intercettare il pubblico

Comunicare a distanza crea difficoltà, ma anche opportunità. L'attuale contesto sociale ha allargato la platea virtuale, incrementando l'utilizzo e la diffusione dei nuovi strumenti offerti dal web:

- video tutorial
- dirette Facebook/Instagram
- web meeting
- web conference

La community: condivisione e interazione

Le comunità online sono luoghi di condivisione e confronto, che riuniscono persone legate da interessi comuni. Per stimolare questo senso di appartenenza e avviare un processo di fidelizzazione è indispensabile:

- coinvolgere gli utenti
- incoraggiare l'audience a interagire
- rispondere tempestivamente ai commenti
- essere disposti al confronto
- non eludere mai le domande



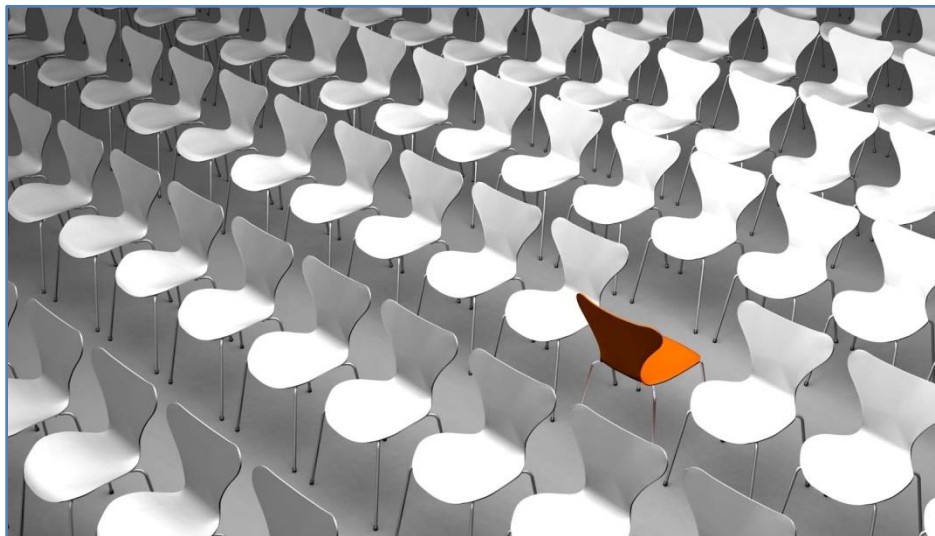
2. PIANIFICARE DURATA, CONTENUTO E TONO DEL DISCORSO

Quando pianifichiamo un intervento, dobbiamo sempre tener conto del contesto in cui si svolgerà, degli strumenti che utilizzeremo per comunicare e delle specifiche necessità della nostra audience.

La durata dell'intervento

La durata deve essere commisurata alla natura del contenuto, allo strumento che utilizziamo, al tipo di pubblico e alla possibilità che questi ha di interagire con noi.

Es. Un video tutorial su YouTube ha un engagement migliore se inferiore ai 4 minuti. Una diretta Facebook, per creare la giusta interazione, deve durare almeno 15 minuti.



La scelta degli argomenti

È molto importante capire di cosa abbia bisogno la nostra audience, soprattutto in questo momento. Se abbiamo dubbi, proponiamo delle domande aperte o dei sondaggi con dei possibili argomenti. Andare controcorrente e proporre temi poco affrontati in rete, se il pubblico si mostra incuriosito, potrebbe essere la scelta vincente.



Organizzare il calendario editoriale

Eseguita l'analisi dei propri utenti è necessario schematizzare gli argomenti, per stabilire date e orari dei vari interventi. Si potrebbe fare la diretta perfetta sull'argomento perfetto, ma sbagliare il momento!

Strutturare il contenuto del proprio discorso

- a) **Introduzione:** partire da un elemento che crei subito empatia (es. domanda, citazione, breve storia, video emozionale, parola-chiave).
- b) **Svolgimento:** suddividere il contenuto in più parti, sottolineare le transizioni, ripetere più volte i punti chiave, evitare giri di parole, non distrarre la platea.
- c) **Chiusura:** breve riassunto, call to action o invito alla riflessione; eventuali domande finali.

Tono, stile e linguaggio

Studiare il proprio pubblico è essenziale anche per adeguare la forma al contenuto del messaggio. Adottare il giusto *tone of voice*, permette di farsi comprendere meglio, genera maggiore empatia negli interlocutori e crea una comunicazione più efficace.

La *forma* con cui comunichiamo il nostro messaggio è essenziale per attribuire valore al contenuto!



3. CATTURARE L'ATTENZIONE E MANTENERE L'INTERESSE

- Farsi sentire
- Farsi ascoltare
- Farsi capire

Farsi sentire

- Modulare il tono e il volume della voce
- Parlare in modo chiaro e comprensibile
- Scandire efficacemente le pause del discorso

La voce rappresenta uno strumento essenziale nel public speaking. Trattiamola con cura, riscaldiamola prima di affrontare un discorso in pubblico, accertiamoci che le nostre parole siano udibili e perfettamente comprensibili.

Farsi ascoltare

- L'entrata in scena: come catturare l'attenzione
- La gestualità: guidare il pubblico senza distrarlo
- Sguardo, voce e postura: mantenere l'interesse
- Presenza: garbo, affidabilità e autorevolezza
- Le pause strategiche: stimolare riflessioni e aspettative
- Lo story telling: reciprocità ed empatia
- Umore: un ottimo alleato
- Saper improvvisare: alleggerire la tensione, richiamare l'attenzione, fronteggiare le difficoltà

Farsi capire

- L'importanza della dizione nel public speaking
- Coerenza, struttura ed efficacia del discorso
- Uso consapevole del linguaggio
- Uso corretto degli strumenti: testare le piattaforme, stabilire delle regole durante il collegamento, accertarsi che tutto funzioni
- Uso appropriato di tecnicismi e forestierismi:
<https://www.growell.it/prestiti-linguistici-come-usarli/>

4. Usare i supporti tecnici in maniera efficace

- Dotarsi di strumenti funzionali e adatti allo scopo
- Dotarsi di una connessione adeguata
- Stabilire delle regole durante le sessioni
- Accertarsi che tutti possano sentirsi
- Accogliere il pubblico e farlo sentire partecipe
- Interagire il più possibile

5. Imparare a gestire l'ansia

Uno dei principali nemici, nel public speaking, è l'ansia. Esistono trucchi e strategie per gestirla e sconfiggerla.

- Strutturare l'intervento in maniera coerente, funzionale e approfondita
- Esercitarsi il più possibile
- Padroneggiare gli strumenti di condivisione
- Dedicare attenzione alla “presenza scenica”
- Prepararsi ad affrontare possibili obiezioni
- Riscaldare adeguatamente la voce
- Allentare la tensione con esercizi di respirazione

Consigli per migliorare la performance

- Stesura e analisi del discorso
- Dizione e articolazione
- Respirazione e uso del diaframma
- Tecniche di improvvisazione
- Esercitazioni pratiche

Seguici sui social



[/portafuturo lazio](https://www.facebook.com/portafuturo lazio)



[@pf_lazio](https://twitter.com/pf_lazio)



[pflazio](https://www.instagram.com/pflazio)



Le slide possono essere richieste inviando una email a info@portafuturo lazio.it

Grazie per l'attenzione
www.portafuturo lazio.it