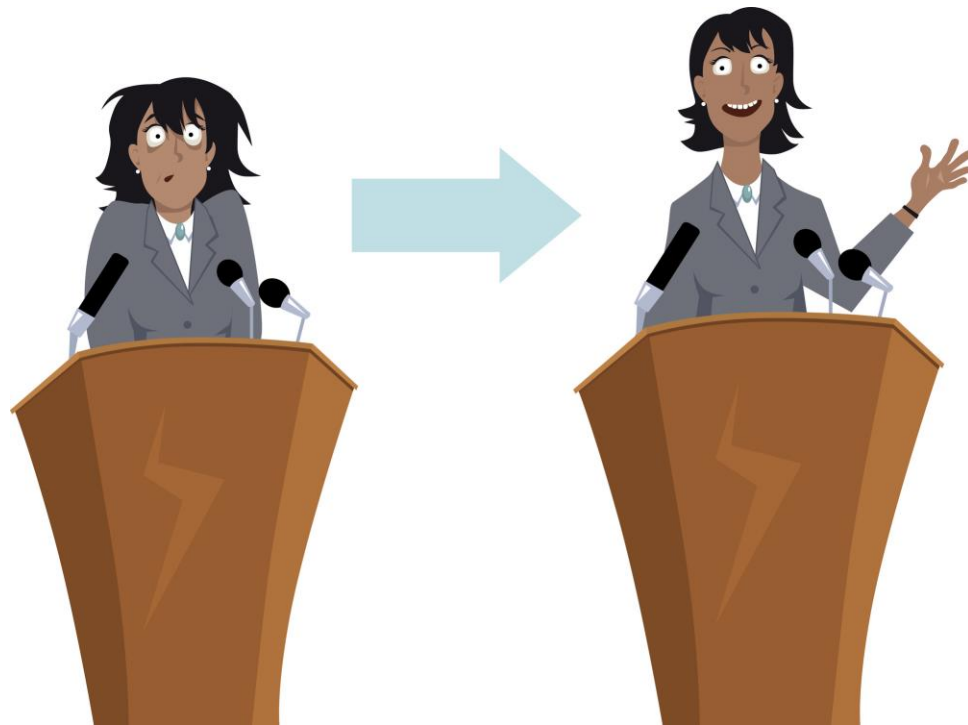


Public Speaking



Le variabili di contesto

- ▶ **Il setting d'aula** (strutturato, leggio, microfono, palco, aula,...)
- ▶ **Il setting di team** (modalità di scelta del team, motivazione del team, ruoli)
- ▶ **Il setting culturale** (atteggiamento rispetto alla tesi PRO o CONTRO)
- ▶ **Il setting dell'auditorio** (chi sono?)
- ▶ **Il setting personale**
 - ▶ La voce
 - ▶ Il corpo
 - ▶ Il movimento
- ▶ **Il ruolo** (debater, pro, contro, giuria, moderatore)
- ▶ **Il game DEBATE**

Comunicare il messaggio

- ▶ Lo scopo del *debater* è **fare in modo che il messaggio arrivi a destinazione**, che i propri argomenti risultino comprensibili e catturino l'attenzione della giuria.
- ▶ **Buone costruzioni logiche**, sebbene imprescindibili, non sono sufficienti per comunicare al meglio un messaggio.
- ▶ **Se il *debater* non è in grado di far arrivare il messaggio a destinazione**, le proprie idee, le proprie sofisticate ragioni, i solidi argomenti costruiti, le evidenze incontrovertibili addotte, semplicemente, **non avranno una reale concretezza**.

Lo stile è un linguaggio

- ▶ **Lo stile di un discorso nel Debate** non è soltanto un modo possibile di presentare un contenuto, ma ha esso stesso un contenuto specifico, comunica di per sé un messaggio, **è un linguaggio.**



Lo stile è un linguaggio

- ▶ **Lo stile non è qualcosa di accessorio rispetto al contenuto.** Lo stile ha un suo significato, che non è immediatamente verbale ma che, tuttavia, fa riferimento al linguaggio para-verbale e non verbale.
- ▶ I significati che lo stile dell'eloquio veicola possono agire sul contenuto stesso del discorso, rendendolo più o meno credibile in base al **grado di accordo o di contrasto tra il linguaggio verbale e quello gestuale.**

L'aforisma non coincide mai con la verità, o è una mezza verità o una verità e mezzo.

- Karl Kraus -

lefrasi.it

Lo stile è un linguaggio

- ▶ Una delle abilità fondamentali del **debater** è quella di saper **cogliere le preferenze di ascolto del pubblico** e calibrare in base ad esse lo stile del discorso. Il modo in cui il messaggio deve essere comunicato dal *debater* dipende da come l'uditorio potrebbe recepirlo.
- ▶ **È il discorso che deve adattarsi al pubblico**, e non viceversa. L'alternativa concreta, spiacevole e dannosa, è l'incomunicabilità.

Chiarezza, passione, vivacità

- ▶ Il **debater** deve tenere sempre a mente che non ha una seconda possibilità per fare una buona, prima, impressione, per **colpire positivamente il pubblico**, per suscitare l'approvazione. È di buon senso mostrarsi seri e pronti alla sfida, fiduciosi nei propri mezzi, cordiali, credibili, e comportarsi (e vestirsi) in modo adeguato al contesto



Chiarezza, passione, vivacità

- ▶ È fondamentale che il discorso risulti per il giudice chiaro e **accessibile**: un argomento solido dal punto di vista logico-contenutistico può perdere efficacia comunicativa se dal punto di vista dello stile risulta complicato e ostico, inafferrabile. Altrettanto importante è essere credibili, ossia **mostrare competenza e affidabilità**.



<https://www.youtube.com/watch?v=9hUlxyE2Ns8&t=43s>

Chiarezza, passione, vivacità

- ▶ Risulta decisivo, che il discorso sia **memorabile** e agevole da trascrivere: laddove i giudici riescano ad **appuntarsi maggiori dettagli** dell'argomento esposto, **la ricchezza delle note** può giocare un ruolo, talvolta decisivo, nell'assegnazione dei punteggi.



Chiarezza, passione, vivacità

- ▶ Contrariamente a quanto accade rispetto a un discorso noioso, che stanca e spazientisce, siamo naturalmente inclini **a prestare attenzione e a dare credito a un eloquio dinamico**, che esprime le proprie idee con incisività: **precisione nei contenuti, vivacità nelle immagini, e soprattutto, passione, partecipazione emotiva**, entusiasmo per l'argomento difeso, che traspare nelle variazioni del tono della voce, nei movimenti del volto, nella gestualità in genere.

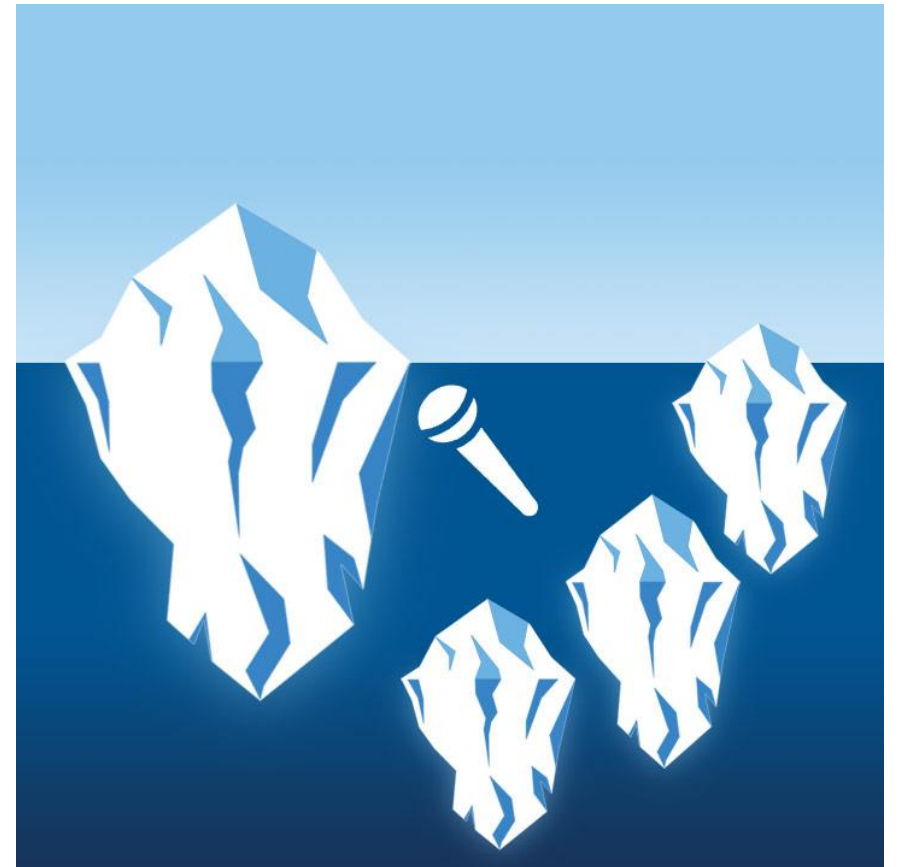


L'arte di nascondere l'arte

- ▶ **Mostrare coinvolgimento per posizioni interiormente avversate** è, anch'esso, un esercizio al pensiero critico e alla messa in discussione delle proprie convinzioni. Fingere passione per ragioni che interiormente non sentiamo nostre non è un esercizio manipolativo di autosuggestione volto a modificare le proprie convinzioni originarie; piuttosto, è un esercizio spirituale per controllare razionalmente proprio ciò in cui ci si riconosce e per sviluppare la disposizione al confronto.

L'arte di nascondere l'arte

- ▶ Al fine di **tenere alta la concentrazione del giudice** un tono di voce in genere medio-alto dovrà lasciare spazio ad un tono levigato e calmo per marcare poi meglio i punti del discorso che l'oratore vuole enfatizzare con un tono maggiormente vibrante. La **ripetitività** rende il discorso **monotono** e la noia causa la perdita di concentrazione.



L'arte di nascondere l'arte

- ▶ Bisogna, pertanto, **variare, anche lievemente, gli aspetti sia vocali, di tono e di timbro, sia gestuali**, come i movimenti delle mani, le espressioni del viso oppure il modo di occupare lo spazio scenico. È fondamentale che il *debater* dia **risalto a ciò che nel suo discorso considera importante** modificando l'intonazione della voce o accompagnando le parole con gesti che ne marchino l'importanza, consentendo ai giudici di riconoscere e trattenere le informazioni che si vuole comunicare.



L'arte di nascondere l'arte

- ▶ Nell'oratoria **la più grande arte è nascondere l'arte**: lo stile dell'eloquio deve essere sofisticato al punto da sembrare spontaneo. Un tono di voce e un gesticolare manifestamente artefatto è controproducente in termini di credibilità perché il giudice lo interpreta come un tentativo di falsificazione.



Conformità tra il verbale e il non verbale

- ▶ Il principio fondamentale per evitare di esibire discorsi contraffatti è quello secondo cui deve esserci sempre **conformità tra ciò che si afferma linguisticamente e ciò che si comunica attraverso canali non linguistici.**
- ▶ Gli elementi principali del linguaggio non verbale caratterizzanti lo stile dell'eloquio sono, innanzitutto, **la voce**, ossia il tipo di suono emesso; poi **l'espressione del viso e il contatto visivo**; infine, **i movimenti del corpo e la gestualità.**



Conformità tra il verbale e il non verbale

- ▶ **Il tipo di suono comunica ed esprime stati d'animo ed emozioni.** Il *debater* deve essere in grado di controllare il volume e l'intonazione della propria voce - nella misura in cui un tono particolarmente alto potrebbe indicare un elevato trasporto emotivo, mentre un tono particolarmente basso il pieno controllo dell'argomento - e di gestire il ritmo evitando la monotonia.
- ▶ **Un errore frequente** relativo al ritmo: il timore di non riuscire ad esporre tutte le evidenze spinge ad **accelerare la velocità** dell'eloquio, rendendo il discorso impossibile da comprendere.



Il volto, il corpo, il gesto

- ▶ Il volto è la parte del corpo umano che maggiormente esprime emozioni, stati d'animo e pensieri. L'attenzione degli ascoltatori spesso si incanala sulle espressioni facciali.
- ▶ **Il contatto visivo** è importante perché, innanzitutto, è inconsciamente associato all'onestà, alla lealtà, alla sincerità, e dunque alla credibilità. Mantenere il contatto visivo è un elemento stilistico che incide nella comunicazione non verbale perché incrementa la fiducia del pubblico nell'oratore.

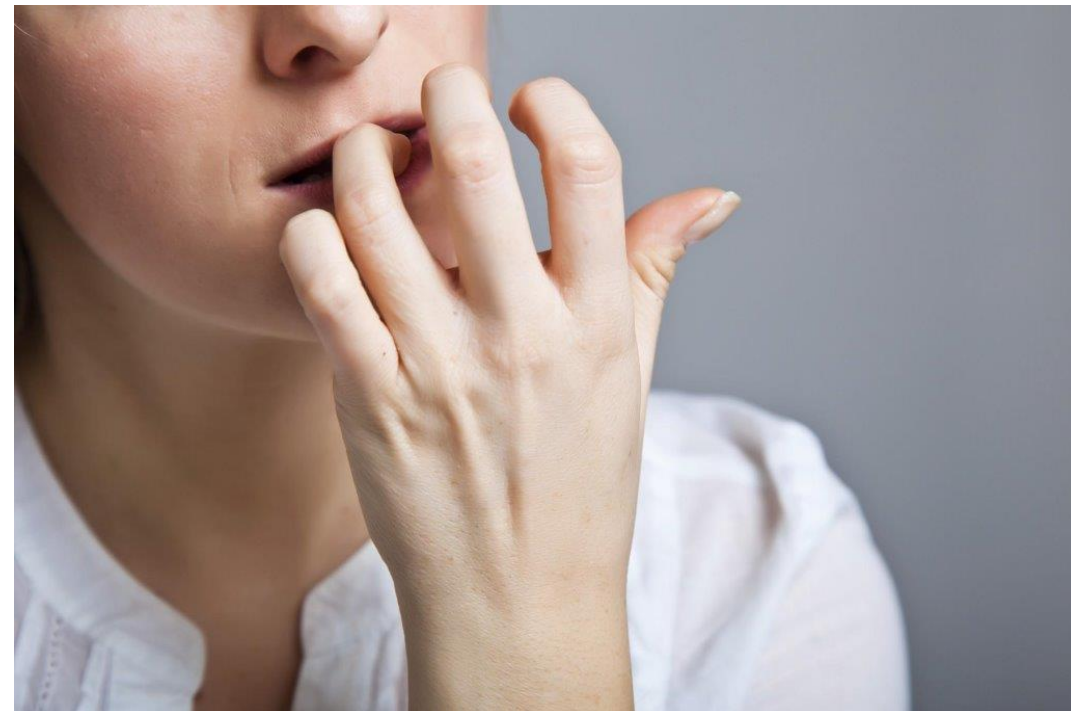


Il volto, il corpo, il gesto

- ▶ Anche i **movimenti del corpo** e la **gestualità** in generale giocano un ruolo nella comunicazione non linguistica. Il pubblico è maggiormente coinvolto e concentrato sui contenuti del discorso se il corpo del *debater*, rivolto apertamente alla platea da posizione centrale, assume posture che trasmettono sentimenti di tranquillità e controllo, e si muove a proprio agio sulla scena, marcando con i gesti delle mani i punti chiave dell'argomento, senza mai apparire sproporzionati rispetto alla situazione e ai contenuti linguistici.

Il volto, il corpo, il gesto

- ▶ Spesso alcuni movimenti del corpo indicano uno stato di nervosismo e di disagio nel parlare in pubblico. Tuttavia, compiere ossessivamente alcuni movimenti, come dondolare la gamba destra o il busto avanti e indietro, distoglie l'attenzione del pubblico dal contenuto della comunicazione e la canalizza verso quell'agire che appare bizzarro e un po' comico. L'esito controproducente di **movimenti compulsivamente ripetuti** è di nascondere i contenuti linguistici del proprio discorso dietro la scena grottesca della sua esposizione.



Superare la paura di parlare in pubblico

- ▶ L'idea di parlare in pubblico può essere **fonte di forte preoccupazione**. Alcuni sono paralizzati dall'ansia, altri depotenziati dall'insicurezza, altri ancora hanno più semplicemente paura di arrossire o di apparire inadeguati.
- ▶ Il *debater* deve essere consapevole che è **assolutamente normale non sentirsi a proprio agio a parlare di fronte ad una platea**, sostando cioè nella “zona del disagio”.

Superare la paura di parlare in pubblico

- ▶ La paura si origina soprattutto dalla mancanza di una **pratica costante e assidua di esercizi mirati al *Public Speaking***.
- ▶ Quando la **capacità di controllare la voce e la gestualità** inizia a consolidarsi, allora parlare in pubblico non sarà più una prova ansiogena, paralizzante, né fonte di stress emotivo e di insicurezza. Sarà piacevolmente sorprendente per l'aspirante *debater* scoprirsi nel tempo **positivamente solleticato** dall'idea di parlare in pubblico.

Quattro esercizi per parlare in pubblico

1. Karaoke
2. Mimo
3. Tre parole
4. La prova finale

Karaoke

- ▶ Uno dei problemi più evidenti per chi si avvicina al mondo del public speaking è la vergogna a parlare in pubblico. Ci vergogniamo di risultare ridicoli, di sbagliare, di non essere all'altezza della situazione.

Attraverso questo gioco impariamo:

- ▶ non prenderci troppo sul serio
- ▶ accettare l'errore come parte dell'apprendimento
- ▶ esibirci di fronte un pubblico
- ▶ fare varietà vocale



Mimo

- ▶ La gestualità è un'arma importante al momento di parlare in pubblico. Un movimento, associato ad una parola, ne rafforza l'impatto. La gestualità rappresenta un nuovo tipo di linguaggio e come tale va rafforzato, arricchito e migliorato.

Attraverso questo gioco impariamo:

- ▶ arricchire il linguaggio del corpo



Tre parole

- ▶ Questo esercizio per parlare in pubblico non è molto conosciuto, ma la dinamica che segue è sempre la stessa ovvero si basa sul divertimento. Chiedere a tre persone che suggeriscano ciascuno una parola e con le tre parole proposte creare una storia che abbia la durata minima di 1:30 minuti.
- ▶ Questa tecnica aiuta nell'ambito dell'improvvisazione e insegna a creare un discorso che si basi su tre punti cardine ovvero le tre parole suggerite.
Attraverso questo gioco impariamo:
- ▶ disporre di maggiore agilità mentale
- ▶ strutturare un discorso in tre punti



La prova finale

- ▶ **Concentrati sulla struttura di un discorso.**
- ▶ Il ruolo dell'oratore è comunicare agli altri la tua idea e persuaderli a mettersi in azione. Il pubblico sarà più attento se ti dedichi a raccogliere i tuoi pensieri e presentarli in una forma logica poiché i discorsi che vengono organizzati secondo una determinata struttura offrono numerosi vantaggi per il pubblico.
- ▶ Più semplici da capire.
- ▶ Più semplice da ricordare.
- ▶ Più credibile.
- ▶ Più gradevoli

Organizzare il discorso

- ▶ Organizzare il discorso aiuta anche l'oratore.
- ▶ Quando si stabiliscono i punti da presentare è improbabile avere dimenticanze
- ▶ **Il percorso di memoria**
 - Tecnica della strada con gli incroci
 - Tecnica del condominio
 - Tecnica dell'acrostico
 - Uso della tecnologia o più semplicemente una cartella con punti chiave

Un esempio di schema per un discorso

- ▶ A. Introduzione
 - ❑ Captare l'attenzione del pubblico.
 - ❑ Introdurre il tema del discorso.
- ▶ B. Corpo
 - ❑ Punto principale
 - ❑ Punto principale
 - ❑ Punto principale
- ▶ C. Conclusione
 - ❑ Riassunto dei tre punti
 - ❑ Chiamata all'azione

Introduzione

- ▶ L'introduzione deve attirare l'attenzione del pubblico in forma immediata e trasmettergli di cosa parlerai. Alcuni esempi di una buona introduzione sono:
 - ❑ Una domanda
 - ❑ Un aneddoto
 - ❑ Un oggetto o fotografia
- ▶ Da evitare i seguenti tipi di introduzione:
 - ❑ Chiedere scusa
 - ❑ Un aneddoto o una barzelletta che non sono in linea con il tema presentato
 - ❑ Generalizzazioni (tutti sapete che ...)
 - ❑ Un aneddoto lento

Corpo

- ▶ Il corpo è la parte principale del discorso e consiste nei dati e le idee che si vogliono presentare. La quantità di informazioni inserite nel corpo deve essere stabilita in base al tempo che si ha a disposizione e dalla memoria del pubblico. Questo perché la maggior parte delle persone riuscirà a ricordare solamente da tre a cinque idee.
- ▶ Cosa si vuol trasmettere?
- ▶ Per esempio, se l'argomento del discorso è sui benefici di mangiare frutta e verdura, i tre punti principali potrebbero essere:
- ▶ Mangiare frutta e verdura fornisce le sostanze nutritive di cui il tuo corpo ha bisogno per funzionare
- ▶ Mangiare frutta e verdura protegge contro l'invecchiamento
- ▶ Mangiare frutta e verdura riduce il rischio di cancro ed infarto

Conclusione

- ❑ Riassunto dei tre punti
- ❑ Capacità di sintesi
- ❑ Enucleazione del concetto in punti chiave (un punto chiave è **una** parola)
- ❑ Chiamata all'azione
- ❑ Slogan evocativo
- ❑ Assegnazione di compiti e responsabilità