

# I (non) segreti del Public Speaking

scritto da Redazione Wine Meridian | 20 Aprile 2022



Quando ci troviamo davanti a una platea di persone alle quali dobbiamo comunicare la nostra azienda o i nostri prodotti è **normale sentirsi confusi, agitati, magari anche imbarazzati da una situazione che non ci è familiare**. Ad ogni modo, non dobbiamo lasciarci travolgere poco prima dell'entrata in scena da questo turbinio di emozioni che rischiano di rendere il nostro intervento inefficace.

**Un buono speech parte dalla definizione dei contenuti e dalla preparazione dello stesso.** Riguardo il primo punto bisogna ricordare innanzitutto che è fondamentale selezionare all'interno del mare magnum di informazioni che possediamo (lo step zero consiste nel conoscere alla perfezione l'argomento di cui andremo a parlare nel discorso!) i tre o quattro punti fondamentali che vogliamo toccare, e definire il messaggio che vorremmo che il nostro pubblico cogliesse.

**Dopo aver concluso il primo step è necessario fare delle**

**prove.** La preparazione e la prova del discorso è fondamentale per poter **“aggiustare il tiro”** qualora si percepisse che l’orazione stia prendendo la piega sbagliata, in modo da dare al pubblico la performance migliore possibile.

Arriva a questo punto il momento dell’**entrata in scena**. È necessario tenere in mente che un buon discorso è formato da tre parti: l’introduzione, il contenuto e la chiusura.

L’introduzione è forse la parte più importante perché definisce il grado di attenzione che il pubblico terrà durante il nostro speech.

**Ci sono delle tecniche per aprire il nostro discorso, di seguito ne vediamo alcune:**

- **Fare un’auto-apertura:** parlare di sé, portare un aneddoto che aiuti a “rompere il ghiaccio” o parlare di argomenti neutri che rilassino l’ascoltatore aiutano a creare il clima ideale per poter continuare in un’atmosfera più distesa
- **La domanda:** è una grande alleata specialmente nel momento in cui non si conosce perfettamente chi ci sta ascoltando, e ci aiuta anche a correggere la traiettoria che prenderà il nostro discorso, rendendolo più dinamico e coinvolgente per chi ci sta ascoltando.
- **Utilizzare metafore:** sono uno strumento valido per trasmettere in modo immediato il nostro messaggio, richiamando concetti conosciuti a chi ascolta

“Non abbiamo una seconda occasione per fare una buona prima impressione” diceva **Oscar Wilde**: i primi secondi di una presentazione sono fondamentali per l’oratore, che in questo lasso di tempo è chiamato a fare la ben nota “buona prima impressione” e sfruttare il cosiddetto bias di conferma, quel tipico atteggiamento della natura umana che ci porta a confermare la prima impressione che abbiamo su qualcosa o qualcuno, **cercando gli elementi che la possano confermare.**

Nei primi istanti della presentazione, oltre a focalizzarci su cosa dire, **è importante curare anche altri aspetti della nostra persona, quali l'abbigliamento, la gestualità, il tono della voce**: tutte quelle componenti della comunicazione che non includono la parola ma che fanno trasparire al nostro ascoltatore le nostre sensazioni ed emozioni, e che fanno sì che quest'ultimo abbia una propensione positiva verso di noi.

Oltre ad aprire con un'introduzione altamente coinvolgente, è altrettanto importante concludere il nostro speech con una riflessione o una **call to action**, ossia l'invito rivolto al pubblico ad eseguire una certa azione: ad esempio **si potrebbe invitare il pubblico al nostro stand se ci troviamo ad un evento di tasting**, oppure invitare l'interlocutore a fare una visita alla nostra azienda.

Ultimo ma non per importanza, **il contenuto del nostro discorso, ossia il messaggio che vogliamo trasmettere, deve essere ben chiaro e formulato nella maniera giusta** perché il messaggio giunga a destinazione con chiarezza e senza incomprensioni.

Infine, è necessario ricordare che **la capacità di parlare in pubblico non è innata, non è un dono con cui alcune persone nascono e altre no**. È un'arte che va allenata e perfezionata nel tempo, quindi non bisogna avere paura dei piccoli fallimenti che si faranno durante il percorso.

Se vuoi imparare a sentirti a tuo agio in qualsiasi situazione e riuscire a presentare al meglio le caratteristiche dei tuoi vini, **il Campus Public Speaking** fa proprio al caso tuo: consulta il [catalogo dei nostri corsi](#) per saperne di più!