Wine-Counseling: il segreto della perfezione del parlare in pubblico

scritto da Lavinia Furlani | 20 Luglio 2021



“Bisogna smetterla di inseguire la perfezione perché la perfezione impedisce di crescere”

Ecco una citazione dal film **“Fight Club”,** che contrariamente alla certezza comune che lo lega solo alla sua prima regola “non parlare mai del Fight Club”, ci insegna anche una lezione fondamentale: **buttati!** Non aspettare il giorno in cui pensi che sarai prontissimo, perché **la pratica sarà una palestra che ti porta a migliorare in maniera fisiologica**.

Bisogna partire dal presupposto che saper parlare in pubblico non è un dono di natura che acquisiamo con la nascita: ecco quindi l’unico segreto che esiste, **la pratica**. Solamente attraverso il fare arriva l’essere.

Per darti qualche nozione in più, puoi basare ogni tua performance commerciale sul cosiddetto **“triangolo del public speaking”**: la riuscita o il fallimento di un intervento è

determinato da tre fattori che si definiscono come preparazione, contenuto e performance.

Ognuno di questi rappresenta un livello dinamico che può ostacolare la connessione con il tuo pubblico.

1. **Contenuto**. È il primo livello dinamico, deve esserci la massima chiarezza sullo scheletro del tuo pitch. Bisogna conoscere perfettamente l'argomento, l'azienda per te non deve avere il minimo segreto. Un manager oggi è chiamato ad usare tutte le armi e tutti gli strumenti possibili per poter portare a casa il risultato e non deve avere il minimo dubbio.

2. **Preparazione**: le prove sono più dure dello spettacolo. Paganini diceva che "Se non studio un giorno, me ne accorgo io. Se non studio due giorni, se ne accorge il pubblico". Questo secondo livello dinamico riguarda tutto il tempo che dedichi al tuo discorso, a provare, ad ascoltarti: è necessario, e mai troppo.

3. **Performance**. ll terzo livello dinamico combina i primi due, e ha come risultato l'orazione stessa, il "come" lo trasmetti. In questo livello subentrano le emozioni, l'inconscio è un gigante che ci influenza più di quanto crediamo: potrai esserti preparato discorsi straordinari, ma se non sei in grado di gestire questo aspetto non otterrai mai il risultato sperato.

Lavorando su quelle aree in cui riconosci di avere delle difficoltà, il miglioramento non tarderà ad arrivare. L'importante è che ogni volta tieni a mente che non esiste il fallimento, esiste solamente il feedback.

Feedback è la quantità di informazioni che il ricevente ti rimanda indietro e che ti **consente di "aggiustare il tiro"**: devi capire se il messaggio e il contenuto che volevi trasmettere sta arrivando correttamente dall'altro lato, nella

forma che auspichi.

Ignorare il feedback significa già inficiare il tuo discorso in pubblico: nel caso di un misunderstanding, se l'interlocutore pensa cose diverse o ha frainteso quello che stai dicendo, tutto ciò che ne seguirà non sarà più costruito su terreno fertile; inoltre, non ascoltarlo, non ti permetterà di crescere nel modo di relazionarti con un pubblico.

Se vuoi saperne di più, e imparare a migliorarti e crescere con noi, abbiamo preparato per te una serie di campus formativi proprio su questo difficile argomento: il Campus Come parlare a nuovi buyer e colpire nel segno ed il Campus Public speaking.

Non esitare a contattarci a **redazione@winemeridian.com**