

2.6 *L'ANGOLO ZEN. GLI INASCOLTABILI, OVVERO I DISERTORI DEL PUBLIC SPEAKING

Un tema sensibile all'interno delle guerre è quello dei disertori. Soldati che, in pace o in guerra, abbandonano il proprio posto di responsabilità. I disertori sono quelle persone che si sottraggono ai propri obblighi morali e sociali in modo non leale. Oppure sono coloro che tramano qualcosa alle spalle del proprio leader, spinti dai propri desideri. Rimangono all'interno dei ranghi fin quando non trovano motivo per voltare le spalle alla loro fazione. Le motivazioni possono essere molte e differenti ma quello che li caratterizza è che sono spinti dai propri vizi.

Anche nel contesto del public speaking esistono i disertori: sono gli inascoltabili. Spinti anche loro da vizi e cattive abitudini, sono dei disertori della buona tecnica e delle regole presentate all'interno di questo manuale.

Si possono identificare diverse categorie di inascoltabili. Ognuna di queste ha delle caratteristiche ben riconoscibili. E per ognuna di queste ci sono delle responsabilità che vanno recuperate e garantite.

- **Il piazzista:** è l'oratore che vede nel discorso un'occasione di vendita e di promozione di qualcosa o di qualcuno (spesso se stesso). Questo genere di speaker è quello che solitamente vuole ottenere qualcosa dal pubblico e non vuole dare nulla. Vuole convincere le persone e non ascolta il loro punto di vista, dimenticandosi che al pubblico non piace ascoltare una persona che vuole solamente "vendere" le proprie opinioni.
- **L'improvvisatore:** è lo speaker che si affida solamente alla propria capacità di improvvisazione. L'improvvisazione è un'arma strategica che può essere usata a proprio favore. Il disertore dell'improvvisazione però manca di tutta quella preparazione necessaria a utilizzare questo strumento in modo opportuno. L'attitudine di questo inascoltabile non è quindi quella efficace per approcciare un pubblico perché seguendo questa l'oratore non potrà evitare di incappare in errori ed esiti fallimentari.
- **Il «ciao come sto»:** questo oratore si pone come unico centro della situazione. Vede nello speech l'occasione per attirare tutta l'attenzione su

di sé, dimenticandosi del pubblico e delle sue esigenze. Uno speaker di questo tipo non praticherà mai l'ascolto attivo che è necessario al fine di realizzare un discorso capace di arrivare al proprio pubblico. Anche se si piacerà moltissimo.

- **Il motivatore (o)scenico:** è quello speaker che, mosso anche dagli intenti più nobili, risulta essere tutt'altro che attivante. Questo perché si affida a frasi fatte come «da grandi poteri derivano grandi responsabilità», «nulla è impossibile se lo vuoi», «sali più in alto per vedere più lontano» e altri cliché della motivazione. L'ispirazione non è un esito al semplice stimolo delle menti di un pubblico. L'ascoltatore, infatti, sarà ispirato nel vedere la grinta, la forza, la voglia di ottenere obiettivi dello speaker e sarà motivato quanto più l'oratore saprà trasmettere in modo credibile, concreto e attuabile il proprio pensiero.
- **Il ruffiano:** è quello speaker che cerca costantemente l'approvazione del proprio pubblico. Questo è in contrasto con un aspetto fondamentale dell'oratoria, quello della sicurezza che va trasmessa tramite le proprie parole. Uno speaker di questo tipo non è mai piacevole da ascoltare e soprattutto rende il proprio discorso inefficace e poco credibile non essendo nemmeno lui sicuro di quello che afferma e non sentendosi all'altezza del proprio pubblico.
- **L'(im)modesto:** è quell'oratore che esalta i propri meriti senza comunicarli "a modo", ponendosi su un piano più alto rispetto al pubblico sia con il linguaggio del corpo e la postura, sia con il proprio modo di parlare. Rischia di essere inascoltabile anche chi si presenta come troppo modesto, e quindi risulta un "falso modesto". Lo speaker deve sapere chi è, quali sono i propri limiti e i propri meriti e non deve vedere nello speech un'occasione per essere riconosciuto.
- **Il parentesista:** è lo speaker che fa un utilizzo smisurato delle parentesi, degli incisi, delle deviazioni e delle virgolette, talvolta accompagnate anche dall'impudico gesto fatto con le dita. Risulta inascoltabile non solo perché creando troppe parentesi rende difficile seguire il filo logico, ma anche perché troppo spesso questo atteggiamento comunicativo è l'esito di una centratura su sé, sulle proprie esigenze di chiarimento e non sull'ascoltatore e sui suoi bisogni di conoscenza.
- **Il simpaticone:** è colui che vuole risultare simpatico che a tutti i costi e ottenere la risata del pubblico. Se inizialmente può apparire come uno speaker piacevole da vedere, a lungo andare risulterà a tratti pesante se diserta l'onere della credibilità e la capacità di usare l'umorismo come strumento di incisività e non come espediente da avanspettacolo.
- **Il "tecnicista":** è colui che utilizza troppi tecnicismi e che, soprattutto, non li spiega. O meglio, esattamente come questo termine stesso

che non esiste ma suggerisce un “eccesso di tecnicismo”, questo inascoltabile eccede nei termini specialistici, altisonanti ma troppo spesso vuoti o svuotati dall'utilità che possono avere nell'economia del discorso. Bisogna sempre essere consapevoli del contesto all'interno del quale si tiene un discorso e di conseguenza adattare il proprio linguaggio. Se si tiene un discorso a un congresso di ingegneri si potrà utilizzare un linguaggio tecnico, ma se si deve parlare di ingegneria in un passaggio del proprio speech in un contesto di umanisti, è bene cercare di minimizzare la quantità di tecnicismi utilizzati. E se proprio non se ne può fare a meno, vanno spiegati, esattamente come si spiegano le truppe per un combattimento: disponendole in formazione d'intervento.

- **Lo sguaiato:** è lo speaker impreparato, volgare, incapace di stare sul palco in modo differente da come parla dal muretto del quartiere. Come il disertore che si sottrae ai ranghi, e si presenta in modo sfacciato ai propri interlocutori, così questo inascoltabile viene meno alla cura e all'attenzione necessaria all'uso misurato del proprio corpo, della postura, del lessico e delle norme della relazione parlando in modo sconveniente, scomposto e ineducato.

Ma la lista potrebbe continuare. Non esser capaci di contenere i propri vizi o, peggio, scambiarli per virtù rischia di trasformarci in oratori inascoltabili. Pensa a degli oratori che trovi particolarmente inefficaci e che non sono stati descritti qui sopra. Recuperali dalla tua esperienza o identificali in esempi propri alle occasioni di public speaking che segui. Definisci in modo sintetico il loro vizio peggiore e una breve descrizione del comportamento da evitare. Continua quindi la lista dei disertori con una o più categorie di inascoltabili.

Altri inascoltabili:
