

CAPITOLO 1

Sviluppare il coraggio e la fiducia in se stessi

Non è mai sicuro guardare al futuro con gli occhi della paura.

—E.H. Harriman

Non accettare mai il consiglio delle tue paure.

—Motto di Stonewall Jackson

Se ti convinchi di poter fare una certa cosa, purché essa sia possibile la farai, per quanto difficile possa essere. Al contrario, se immagini di non poter fare la cosa più semplice del mondo, i tuoi sforzi saranno vani e i cumuli di terra diventeranno montagne insormontabili.

—Emile Coué

Il coraggio è la grazia sotto pressione.

—Ernest Hemingway

La capacità di parlare in modo efficace è una conquista, più che un dono.

—William Jennings Bryan

Per il progresso personale, è molto più vantaggioso essere eloquenti che essere saggi e gravi nei consigli.

—London Daily Telegraph

Se chiedessi ai partecipanti ai corsi di public speaking che cosa sperano di ottenere dalle lezioni, la stragrande maggioranza di essi formulerebbe sorprendentemente la stessa risposta: “Quando vengo chiamato a parlare”, commentano le persone l’una dopo l’altra, “divento così consapevole di me stesso e così spaventato che non riesco a pensare chiaramente, non riesco a concentrarmi, non riesco a ricordare quello che avevo intenzione di dire. Voglio acquisire fiducia in me stesso,

equilibrio e la capacità di prendere una decisione su due piedi. Voglio poter mettere i miei pensieri in ordine logico ed essere in grado di dire la mia in modo chiaro e convincente davanti a un gruppo aziendale, a un'assemblea di fedeli, alla mia comunità o a qualsiasi altro genere di pubblico”.

Per citare un caso concreto, anni fa un gentiluomo di nome D.W. Ghent si iscrisse al mio corso di public speaking a Philadelphia e, poco dopo la prima lezione, mi invitò a pranzo al Manufacturers' Club. Era un uomo di mezza età che aveva sempre condotto una vita attiva: era a capo del suo stabilimento di produzione, ma era anche un leader nelle opere della chiesa e nelle attività civiche. Mentre pranzavamo quel giorno, si chinò sul tavolo e mi disse: “Mi è stato chiesto molte volte di parlare prima di vari incontri, ma non sono mai stato in grado di farlo. Mi agito così tanto che la mia mente diventa completamente vuota: per questo, ho evitato di farlo per tutta la vita. Ma ora sono il presidente del consiglio di amministrazione di un college e devo presiedere alle riunioni. Dovrei solo parlare un po'... Pensa che sia possibile per me imparare a comunicare in questa tarda epoca della mia vita?”.

“Sa cosa le dico, signor Ghent?”, risposi. “La questione *non* è quello che penso *io*. Io *so che lei può farlo*, e *so che si eserciterà e seguirà* le indicazioni e le istruzioni”.

Voleva crederci, ma sembrava tutto troppo roseo, troppo ottimistico. “Temo che lei voglia solo essere gentile”, rispose, “che stia solo cercando di incoraggiarmi”.

Una volta completata la formazione, perdemmo i contatti per diverso tempo, ma qualche anno dopo ci incontrammo nuovamente e pranzammo ancora una volta al Manufacturers' Club. Ci sedemmo nello stesso angolo e occupammo lo stesso tavolo della prima volta. Ricordandogli la nostra precedente conversazione, gli chiesi se fossi stato davvero troppo ottimista allora. Egli estrasse dalla tasca un piccolo quaderno con la copertina rossa e mi mostrò un elenco di discorsi e conferenze per cui era stata richiesta la sua presenza. “La capacità di rispettare questi impegni”, mi confessò, “il piacere che provo nel tenere discorsi, il servizio aggiuntivo che posso rendere alla comunità, sono tra le cose più gratificanti della mia vita. Non solo ho tenuto innumerevoli discorsi in pubblico, ma proprio di recente sono stato scelto tra tutti i leader comunitari di questa città per presentare Lloyd George [all'epoca Primo ministro della Gran Bretagna] durante un incontro con il pubblico a Philadelphia”.

Questo era l'uomo che meno di tre anni prima si era seduto allo stesso tavolo e mi aveva chiesto con solennità se pensassi che sarebbe mai stato in grado di parlare in pubblico!

È insolita la rapidità con cui ha migliorato la sua capacità di tenere discorsi? Proprio per niente, potrei citare centinaia di casi simili. Un medico di Brooklyn, che chiameremo Dr. Curtis, trascorrevva l'inverno in Florida vicino ai campi di allenamento dei Giants. Era un vero appassionato di baseball e andava spesso ad assistere agli allenamenti; così, con il tempo, fece amicizia con la squadra e venne invitato a partecipare a un banchetto in loro onore.

Dopo il caffè e la frutta, diversi ospiti di spicco furono invitati a "dire qualche parola". Improvvisamente, con la stessa dirompenza e la stessa estemporaneità di un'esplosione, sentì il presentatore pronunciare questa frase: "Abbiamo un medico con noi stasera, e vorrei chiedere al Dr. Curtis di parlarci della salute dei giocatori di baseball".

Era preparato? Naturalmente! Aveva avuto la migliore preparazione del mondo, studiando igiene e praticando la medicina per quasi un terzo di secolo! Avrebbe potuto sedersi e parlare di questo argomento per tutta la notte con l'uomo seduto alla sua destra, ma alzarsi in piedi e dire le stesse cose di fronte a un pubblico... quella era un'altra questione, una faccenda paralizzante. Il cuore assunse un ritmo furioso, saltando qualche battito qua e là alla sola idea di dover parlare davanti a tutti: non aveva mai tenuto un discorso in pubblico in vita sua e ogni pensiero ora sembrava prendere il volo.

Che cosa doveva fare? Il pubblico stava applaudendo e tutti lo guardavano. Scosse la testa, ma questo servì solo a rafforzare gli applausi, ad aumentare la domanda. Le grida "Dr. Curtis! Discorso! Discorso!" si facevano sempre più forti e insistenti.

Il suo era uno stato di supplizio: sapeva che, se si fosse alzato, avrebbe fallito, che non sarebbe stato in grado nemmeno di pronunciare qualche frase. Così, senza dire una parola, voltò le spalle ai suoi amici e uscì silenziosamente dalla stanza, come un uomo profondamente imbarazzato e umiliato.

Non c'è da stupirsi che una delle prime cose che fece dopo essere tornato a Brooklyn fu iscriversi al mio corso di public speaking: non voleva dover affrontare quella situazione imbarazzante e farsi abbattere duramente una seconda volta.

Era quel tipo di studente che rallegra gli insegnanti: era coscienzioso, voleva imparare a parlare e non c'era assenza di entusiasmo nei suoi desideri. Preparava accuratamente i suoi discorsi, li metteva in pratica con grande forza di volontà e non perdeva mai una singola lezione.

Fece esattamente quello che uno studente della sua natura fa sempre: progredì a un ritmo sorprendente, superando ogni più rosea speranza. Dopo le prime lezioni il suo nervosismo si placò e la sua fiducia aumentò costantemente: in due mesi divenne l'oratore migliore del

gruppo. Ben presto accettò inviti a parlare altrove: finalmente amava la sensazione e l'euforia che provocavano quegli incontri, la distinzione e le nuove amicizie che poteva stringere.

Un membro del Comitato per la campagna repubblicana di New York City, ascoltando uno dei suoi discorsi in pubblico, invitò il Dr. Curtis a tenere un comizio cittadino per il suo partito. Chissà che stupore avrebbe provato il politico se avesse saputo che, solo un anno prima, quell'oratore si era alzato e aveva lasciato una sala per banchetti nella vergogna e nella confusione, solo perché aveva paura del pubblico!

Acquisire fiducia in se stessi, coraggio e capacità di pensare con calma e chiarezza mentre si parla a un gruppo di persone non è difficile come si pensa. Non è un dono concesso dalla Provvidenza solo a pochi individui dotati, ma è come la capacità di giocare a golf: chiunque può sviluppare la propria abilità latente se ha un sufficiente desiderio di farlo.

C'è qualche ragione per cui non dovresti essere in grado di pensare, in piedi davanti a un pubblico, con la stessa chiarezza che avverti quando sei seduto? Lo sai che non c'è. In effetti, dovresti addirittura pensare meglio quando affronti un gruppo: la presenza della gente dovrebbe smuoverti e risollevarti. Molti speaker ti diranno che la presenza degli ascoltatori è uno stimolo, un'ispirazione che spinge il cervello a funzionare in modo più chiaro e più acuto: in quei momenti, pensieri, fatti e idee che non sapevi di possedere risalgono in superficie, come disse Henry Ward Beecher, proprio come un pennacchio di fumo e ti basterà allungare la mano per raggiungerli. Questa dovrebbe essere la tua esperienza, e probabilmente lo sarà se ti eserciti e perseveri.

Di una cosa, tuttavia, puoi essere assolutamente sicuro: l'allenamento e la pratica logoreranno la tua paura del pubblico e ti daranno sia fiducia in te stesso sia un coraggio duraturo.

Non pensare che la tua situazione sia insolitamente difficile: anche coloro che in seguito sono diventati i rappresentanti più eloquenti della loro generazione sono stati, all'inizio della carriera, afflitti da questa paura accecante e dall'imbarazzo.

William Jennings Bryan, considerato il più grande oratore della sua generazione, ha ammesso che, durante i suoi primi tentativi, gli tremavano le ginocchia.

Mark Twain, la prima volta che si alzò per tenere una lezione, si sentì come se la sua bocca fosse piena di cotone e il suo polso stesse accelerando per vincere qualche gara.

Il Generale Ulysses S. Grant conquistò Vicksburg e portò alla vittoria uno dei più grandi eserciti che il mondo avesse mai visto fino a

quel momento; tuttavia, quando tentò di parlare in pubblico, dovette ammettere di tremare dalla paura.

Jean Jaurès, il più noto oratore politico francese della sua generazione, rimase seduto in silenzio alla Camera dei Deputati per un anno prima di trovare il coraggio di tenere il suo discorso iniziale.

“La prima volta che tentai di tenere un discorso in pubblico”, confessò Lloyd George, “per me fu un vero supplizio. Non è una figura retorica, ma la realtà: la lingua mi si incollò al palato e, inizialmente, non riuscii a dire una sola parola”.

John Bright, l'illustre inglese che, durante la guerra civile, difese la causa dell'unione e dell'emancipazione in Inghilterra, tenne il suo discorso inaugurale davanti a un gruppo di contadini riunitisi in un edificio scolastico. Mentre raggiungeva la sua meta, si sentì così spaventato che implorò il suo compagno di applaudirlo per sostenerlo ogni volta che avrebbe mostrato segni di cedimento al suo nervosismo.

Secondo la testimonianza del fratello, Charles Stewart Parnell, il grande leader irlandese, all'inizio della sua carriera di oratore era così nervoso che stringeva i pugni fino ad affondare le unghie nella carne e far sanguinare i palmi delle mani.

Benjamin Disraeli, che in seguito divenne Primo ministro della Gran Bretagna, ammise che avrebbe preferito guidare una carica di cavalleria piuttosto che affrontare la Camera dei Comuni per la prima volta. Il suo discorso di apertura fu un vero e proprio fallimento.

In effetti, le presentazioni iniziali di molti dei più famosi politici inglesi furono così scarse che oggi in Parlamento si ritiene sia un presagio infausto quando il discorso iniziale di un giovane risulta essere un successo.

Dopo aver osservato le carriere di così tanti oratori e aver contribuito in qualche modo al loro sviluppo, l'autore è sempre contento quando uno studente, all'inizio, mostra una certa agitazione nervosa.

Tenere un discorso implica una certa responsabilità: anche se il pubblico conta due decine di persone, è facile avvertire una certa tensione, un senso di shock, una lampante eccitazione. L'oratore è teso come un purosangue che scalpita. Duemila anni fa, l'immortale Cicerone sosteneva che ogni discorso in pubblico realmente meritevole era caratterizzato da un certo nervosismo.

Gli speaker spesso provano la stessa sensazione anche quando parlano alla radio: la chiamano “paura da microfono”. Charlie Chaplin scrisse tutto il suo discorso prima di andare in onda, pur essendo abituato al pubblico. Aveva girato il paese con i suoi vaudeville e prima di allora aveva calcato i palcoscenici dell'Inghilterra; eppure, quando entrò nello studio radiofonico e affrontò il microfono, provò una sen-

sazione allo stomaco simile a quella che si prova attraversando l'Atlantico durante un febbraio tempestoso.

James Kirkwood, famoso attore e regista cinematografico, visse un'esperienza simile: era una star sul palcoscenico, ma prima di rivolgersi al pubblico invisibile della radio dovette asciugarsi il sudore dalla fronte. "Una serata di apertura a Broadway", confessò, "non è niente in confronto a questo".

Alcune persone, a prescindere dalla frequenza con cui tengono discorsi, sperimentano sempre questa autocoscienza poco prima di iniziare (che comunque scompare pochi secondi dopo essersi alzati in piedi).

Persino Lincoln si sentiva particolarmente timido: "All'inizio provava un forte imbarazzo", raccontò il suo collega Herndon, "e sembrava non riuscire a adattarsi a ciò che lo circondava. Per un certo tempo dovette lottare contro una sensazione di apparente diffidenza e sensibilità, che non faceva altro che aumentare il suo imbarazzo. Provavo empatia per il signor Lincoln in quei momenti. Quando iniziava a parlare, la sua voce era stridula e sgradevole; i modi, l'atteggiamento, la faccia giallastra, la pelle rugosa e secca, la stranezza delle pose, i movimenti diffidenti... tutto sembrava essere contro di lui, ma solo per un breve periodo. In pochi istanti riguadagnava compostezza, calore e serietà, e poteva dare inizio al suo vero discorso".

La tua esperienza potrebbe essere simile alla sua.

Per ottenere il massimo da questa formazione, e per completarla con rapidità, sono quattro le cose essenziali da fare.

1. Iniziare da un desiderio forte e persistente

Questo punto è di gran lunga più importante di quanto tu possa immaginare! Se il tuo insegnante potesse guardare nella tua mente e nel tuo cuore e accertare la profondità dei tuoi desideri, potrebbe prevedere, quasi con certezza, la rapidità dei progressi che compirai. Se il tuo desiderio è pallido e flaccido, i tuoi risultati assumeranno la stessa tonalità e la stessa consistenza, ma se affronterai lo studio con perseveranza e con l'energia di un bulldog che assale un gatto, nulla al di sotto della Via Lattea potrà sconfiggerti.

Pertanto, tira fuori il tuo entusiasmo per questo studio ed elencane i benefici; pensa a cosa significheranno per te, anche in termini di denaro, un'ulteriore fiducia in te stesso e la capacità di parlare in modo più convincente. Pensa a cosa potresti guadagnare dal punto di vista sociale, ai nuovi amici che ti farai, all'aumento della tua influenza personale, alla dote di leadership che conquisterai. Tra l'altro, con questa

formazione potrai raggiungere il successo più rapidamente che con qualsiasi altra attività tu possa immaginare.

Philip D. Armour, fondatore della società di imballaggio di carni che porta il suo nome, dopo aver accumulato milioni di dollari disse: “Avrei preferito essere un grande oratore piuttosto che un grande capitalista”.

È un risultato che quasi ogni persona istruita desidera ardentemente raggiungere. Dopo la morte di Andrew Carnegie, tra le sue carte venne rinvenuto un piano per la sua vita elaborato quando aveva trentatré anni: sentiva che nell’arco di due anni avrebbe potuto organizzare i suoi affari in modo da ottenere un reddito annuo di cinquantamila dollari. Il suo obiettivo era perciò quello di ritirarsi dal lavoro a trentacinque anni, andare a Oxford e ottenere un’istruzione completa “prestando particolare attenzione ai discorsi in pubblico”.

Pensa alla soddisfazione e al piacere che proverai esercitando il tuo nuovo potere. L’autore ha viaggiato in moltissime zone della Terra e ha vissuto molteplici esperienze variegata; eppure sa bene che, per provare una soddisfazione interiore diretta e duratura, sono ben poche le cose che possono essere paragonate a stare davanti a un gruppo di ascoltatori e a stimolare i loro pensieri. Proverai un senso di forza, una sensazione di potere che farà appello al tuo orgoglio di realizzazione personale e ti permetterà di distinguerti e innalzarti al di sopra dei tuoi colleghi. C’è della magia in questo, ma anche un brivido indimenticabile. “Due minuti prima di iniziare”, ha confessato uno speaker, “preferirei essere frustato che mettermi a parlare; ma due minuti prima di finire, preferirei essere colpito da una pallottola che smettere”.

In ogni corso di studio, alcune persone si fermano sul ciglio della strada; per questo dovresti continuare a pensare a cosa significherà per te leggere questo libro fino a quando il tuo desiderio non sarà incandescente. Dovresti iniziare questa esperienza di apprendimento con un entusiasmo in grado di sorreggerti in ogni capitolo per giungere trionfante alla fine. Di’ ai tuoi amici che hai deciso di migliorare le tue tecniche oratorie leggendo questo libro; riserva del tempo alla lettura di queste lezioni; assicurati che andare avanti sia il più facile possibile (e rendi il più difficile possibile la ritirata).

Quando Giulio Cesare salpò dalla Gallia e sbarcò con le sue legioni in quella che oggi è l’Inghilterra, cosa fece per assicurare il successo dei suoi eserciti? Quando fermò i suoi soldati sulle scogliere di Dover, guardando in basso verso le onde vide lingue rosse di fuoco consumare ogni nave usata per la traversata. Nel paese nemico, con l’ultimo legame con il continente ormai svanito, l’ultimo mezzo di ritirata bruciato, non restava che una cosa da fare: avanzare, conquistare. È esattamente quello che fece. Tale era lo spirito dell’immortale

Cesare: fai sì che diventi anche il tuo, in questa guerra per sterminare la tua assurda paura del pubblico.

2. Approfondire gli argomenti di cui parlare

Se non hai pianificato il tuo discorso e non sai esattamente cosa stai per dire, non potrai sentirti a tuo agio davanti al pubblico: saresti come un cieco che guida un altro cieco. In tali circostanze, dovresti provare pentimento, vergognarti della tua negligenza.

“Venni eletto nella legislatura dello stato di New York nell’autunno del 1881”, ricorda Theodore Roosevelt nella sua *Autobiografia*, “e scoprii di essere il membro più giovane di quell’organismo. Come tutti i giovani inesperti, ebbi notevoli difficoltà a imparare a parlare, ma approfittai appieno del consiglio di un vecchio connazionale dalla testa dura, che inconsciamente stava parafrasando il duca di Wellington. Quel consiglio diceva: ‘Non parlare finché non sei sicuro di avere qualcosa da dire e non sai esattamente di cosa si tratta; solo allora dillo, e poi siediti’”.

Questo “vecchio connazionale dalla testa dura” avrebbe dovuto offrire a Roosevelt un altro consiglio per superare il nervosismo, aggiungendo: “Potrai liberarti del tuo imbarazzo se troverai qualcosa da fare davanti al pubblico, come presentare un’immagine, scrivere su una lavagna, indicare un punto su una mappa, spostare un tavolo, aprire una finestra o cambiare posizione a libri e documenti: qualsiasi azione fisica con uno scopo potrà aiutarti a sentirti a casa”.

È vero, non è sempre facile trovare una scusa per fare queste cose, ma il suggerimento è utile. Mettilo in pratica, se puoi, ma solo le prime volte: un bambino non si aggrappa più alle sedie dopo aver imparato a camminare.

3. Agire con fiducia

William James, il grande psicologo americano, scrisse:

L’azione sembra seguire il sentimento, ma in realtà azione e sentimento viaggiano insieme e, regolando l’azione, che è sotto il controllo diretto della volontà, possiamo indirettamente adeguare il sentimento, che non lo è. Così, la strada sovrana e volontaria verso l’allegria, qualora la nostra felicità spontanea andasse perduta, richiede soltanto di sedersi gioiosamente e di agire e parlare come se l’allegria fosse già presente. Se tale comportamento non ti fa sentire allegro, nient’altro in quell’occasione potrebbe farlo.

Quindi, per sentirci coraggiosi, agiamo come se fossimo coraggiosi e usiamo tutta la nostra volontà a tal fine: è molto probabile che un attacco di coraggio sostituisca l'attacco di paura.

Segui il consiglio di William James: per sviluppare coraggio quando affronti un pubblico, agisci come se avessi già ottenuto quell'audacia. Naturalmente, se non sei preparato, tutte le capacità recitative del mondo serviranno a poco, ma se sai di cosa stai per parlare, esci a passo svelto e fai un respiro profondo. Respira profondamente per trenta secondi prima di affrontare il pubblico: l'aumento dell'apporto di ossigeno ti sosterrà e ti darà coraggio.

Quando un giovane della tribù Peul in Africa centrale raggiunge la maturità e desidera prendere moglie, deve sottoporsi alla cerimonia della flagellazione. Le donne della tribù si riuniscono, cantano e battono le mani al ritmo dei tom-tom; il candidato avanza a grandi passi, nudo fino alla vita, e improvvisamente un uomo armato di frusta si scaglia sul ragazzo, colpendolo come un demonio sulla pelle nuda. La cute si lacerava, il sangue scorre, si formano cicatrici che saranno visibili per tutta la vita. Durante questa flagellazione, un venerabile giudice della tribù si accovaccia ai piedi della vittima per vedere se si muove o mostra il minimo segno di dolore: per superare con successo la prova, infatti, l'aspirante torturato deve non solo sopportare il calvario, ma anche cantare un inno di lode mentre viene fustigato.

In ogni epoca, in ogni ambiente, il coraggio è da sempre fonte di ammirazione: non importa quanto velocemente possa battere il tuo cuore, cammina valorosamente, fermati, resta immobile come il giovane flagellato dell'Africa centrale e, come lui, agisci come se amassi quello a cui ti stai sottoponendo.

Svetta in tutta la tua altezza e guarda il pubblico dritto negli occhi, poi inizia a parlare con la stessa sicurezza che avresti se ognuno di loro ti dovesse dei soldi. Immagina che sia proprio così, immagina che si siano riuniti lì per implorarti di ottenere un'estensione del credito: l'effetto psicologico che ne ricaverai sarà davvero benefico.

Non abbottonare e sbottonare nervosamente il cappotto, non giocherellare con i monili e non armeggiare con le mani: se devi compiere movimenti nervosi, metti le mani dietro la schiena e ruota le dita là dove nessuno le può vedere, oppure muovi le dita dei piedi.

In generale, per uno speaker nascondersi dietro la mobilia è un male, ma le prime volte potrebbe darti un po' di coraggio posizionarti dietro un tavolo o una sedia e afferrarli stretti, o magari tenere saldamente una moneta nel palmo della mano.

Come ha fatto Theodore Roosevelt a sviluppare il suo caratteristico coraggio e la sua fiducia in se stesso? È stato dotato dalla natura di uno

spirito avventuroso e audace? Proprio per niente. “Essendo stato un ragazzo malaticcio e goffo”, confessò nella sua *Autobiografia*, “da giovane ero nervoso e diffidente nei confronti delle mie abilità. Dovetti esercitarmi dolorosamente e faticosamente non solo per quanto riguarda il mio corpo, ma anche per quanto riguarda la mia anima e il mio spirito”.

Fortunatamente, raccontò anche come giunse alla trasformazione:

Quando ero un ragazzo, lessi un passo di un libro di Frederick Marryat, autore di molti racconti ispirati al mare, che mi colpì con forza. In questo passaggio il capitano di qualche piccola man-of-war britannica spiegava all'eroe come acquisire la qualità dell'intrepidezza. Diceva che tutti siamo spaventati quando entriamo in azione, ma che dobbiamo mantenere una presa su noi stessi così salda da poter agire proprio come se non fossimo impauriti. Dopo aver mantenuto abbastanza a lungo questo atteggiamento, la finzione diventa realtà e l'uomo di fatto diventa impavido, a forza di praticare l'intrepidezza anche quando non la sente (sto usando parole mie, non quelle di Marryat). Questa fu la teoria che feci mia. C'erano cose di ogni genere che in un primo momento mi spaventavano, dagli orsi grizzly ai cavalli selvaggi e ai combattenti armati; ma agendo come se non avessi paura, smisi gradualmente di provare quel sentimento. La maggior parte degli uomini può vivere la stessa esperienza, se lo desidera.

Anche tu puoi vivere quella stessa esperienza nel tenere discorsi, se lo desideri. “In guerra”, disse il Maresciallo Ferdinand Foch, comandante delle forze alleate durante la Prima guerra mondiale, “la miglior difesa è l'attacco”. Aggredisci le tue paure, vai loro incontro, combattile, vincile con audacia in ogni occasione.

Pensa a te stesso come al messaggero incaricato di consegnare una missiva: nessuno presta attenzione al messo, ma tutti siamo interessati al messaggio. Il messaggio... questo è il punto. Tienilo bene a mente, tienilo nel cuore, sforzati di conoscerlo come il palmo della tua mano; credici con forza e poi comunicalo con determinazione. In questo modo, diverrai presto padrone dell'occasione e di te stesso.

4. Esercitarsi! Esercitarsi! Esercitarsi!

L'ultima osservazione che dobbiamo fare è decisamente la più importante. Anche se dovessi dimenticare tutto ciò che hai letto, ricorda che il metodo che non fallisce mai per sviluppare la fiducia in se stessi consiste nell'esprimersi. L'intera questione alla fine si riduce a una sola cosa essenziale: esercitarsi, esercitarsi, esercitarsi. Questa è la *conditio sine qua non*, “senza il quale non”.

“Qualsiasi principiante”, avvertì Roosevelt, “può soffrire della cosiddetta ‘buck fever’, uno stato di intensa eccitazione nervosa che può essere completamente distinto dalla timidezza. Può colpire un uomo la prima volta che deve parlare di fronte a un vasto pubblico, ma anche la prima volta che vede un animale selvatico o va in battaglia. Ciò di cui quell’uomo ha bisogno non è il coraggio, ma il controllo dei nervi, la freddezza, *qualità che si possono ottenere solo con la pratica*. Solo attraverso l’abitudine e l’esercizio ripetuto della padronanza di sé è possibile controllare completamente i nervi. È in gran parte una questione di abitudine, sviluppata attraverso ripetuti sforzi e replicati esercizi di forza di volontà. Se l’uomo ha la stoffa giusta dentro di sé, diventerà sempre più forte ad ogni suo esercizio”.

Persevera: non rimandare la lettura dei capitoli che hai programmato di sfogliare perché altri compiti della settimana hanno reso difficile trovare il tempo per farlo.

Vuoi sbarazzarti della paura del pubblico? Vediamo innanzitutto a cosa è dovuta.

“La paura è generata dall’ignoranza e dall’incertezza”, disse James Robinson in *The Mind in the Making*; per dirla in altro modo, è il risultato di una mancanza di fiducia.

E cosa provoca questa mancanza di fiducia? Di solito il non sapere cosa si può veramente fare, difficoltà che a sua volta è causata dalla mancanza di perizia. Quando avrai alle spalle un’esperienza di successo, le tue paure svaniranno e si scioglieranno come nebbie notturne sotto il sole di luglio.

Una cosa è certa: il metodo più valido per imparare a nuotare è immergersi in acqua. Hai letto questo libro abbastanza a lungo; ora mettilo da parte e impegnati nel lavoro vero.

Scegli il tuo argomento, preferibilmente uno su cui hai qualche conoscenza, e prepara un discorso di tre minuti. Esercitati a parlare da solo un certo numero di volte; quindi, se possibile presenta le tue argomentazioni al gruppo a cui è destinato o ai tuoi compagni di corso, mettendoci tutta la tua forza e tutta la tua potenza.

In sintesi

- La maggior parte degli studenti che hanno seguito il mio corso di public speaking ha segnalato che le ragioni principali per cui si erano iscritti al corso erano voler domare il proprio nervosismo, essere in grado di pensare anche in piedi e parlare con facilità e fiducia in se stessi davanti a un gruppo di qualsiasi dimensione.

- La capacità di farlo non è difficile da acquisire. Non è un dono concesso dalla Provvidenza solo a pochi individui dotati, ma è come la capacità di giocare a golf: chiunque può sviluppare la propria abilità latente se ha un sufficiente desiderio di farlo.
- Molti speaker esperti riescono a pensare e parlare meglio quando affrontano un gruppo, anziché quando conversano con un individuo. La presenza di grandi numeri si rivela uno stimolo, un'ispirazione: se seguirai fedelmente questo corso, potrà arrivare il momento in cui quella sarà anche la tua esperienza e guarderai con piacere all'idea di tenere un discorso.
- Non pensare che la tua situazione sia insolita: molti oratori famosi all'inizio della carriera erano assediati dall'autocoscienza e quasi paralizzati dal pubblico.
- A prescindere dalla frequenza con cui terrai discorsi, sperimenterai sempre questa autocoscienza poco prima di iniziare (che comunque scomparirà pochi secondi dopo che ti sarai alzato in piedi).
- Per ottenere il massimo da questo libro e per completarlo con rapidità, devi fare cinque cose essenziali:
 1. inizia questo libro con un desiderio forte e persistente. Elenca i vantaggi che otterrai da questo corso di formazione, fai crescere il tuo entusiasmo, pensa a cosa potrebbe significare per te dal punto di vista finanziario e sociale e in termini di aumento della tua influenza, con la quale ti farai nuovi amici e svilupperai le tue doti di leadership. Ricorda che la rapidità dei tuoi progressi dipenderà dalla profondità del tuo desiderio;
 2. sforzati di per tenere discorsi quando e dove possibile. Parla a conferenze d'affari, comitati ecclesiastici, associazioni genitori-insegnanti, gruppi di comunità o incontri politici;
 3. preparati: non puoi sentirti sicuro se non sai cosa stai per dire;
 4. agisci con fiducia. "Per sentirci coraggiosi", consiglia William James, "dobbiamo agire come se fossimo intrepidi e usare tutta la nostra volontà a tal fine: è molto probabile che un attacco di coraggio sostituisca l'attacco di paura". Theodore Roosevelt confessò di aver vinto la sua paura degli orsi grizzly, dei cavalli selvaggi e dei combattenti armati proprio con questo metodo; anche tu puoi vincere la paura del pubblico approfittando di questo fatto psicologico;
 5. esercitati. È il punto più importante di tutti: la paura deriva dalla mancanza di fiducia; la mancanza di fiducia nasce dal non sapere cosa puoi fare veramente, e questa sensazione è causata dalla mancanza di esperienza. Mettiti alle spalle un'esperienza di successo e la tua paura svanirà.

Esercizi per la voce: respirazione corretta

“Nella perfezione di una bella voce”, disse Madame Melba, “la respirazione corretta è la tecnica più importante”. La padronanza di una corretta respirazione dovrebbe essere il primo passo per migliorare la propria voce. Il respiro è il fondamento stesso della voce: è la materia prima da cui vengono modellate le nostre parole.

Il giusto uso della respirazione permetterà di produrre toni pieni, profondi e rotondi, intonazioni attraenti e non suoni aspri, inflessioni che piaceranno, espressioni che trasmetteranno un significato.

Visto che la respirazione corretta è così importante, dobbiamo scoprire subito di cosa si tratta e come metterla in pratica.

I famosi maestri italiani del canto insegnano da sempre l'importanza della respirazione diaframmatica. Di cosa si tratta? Qualcosa di strano, nuovo e arduo? Proprio per niente. Da bambino respiravi proprio in quel modo, e lo fai tuttora ogni giorno, quando la sera a letto giaci supino e respiri liberamente, naturalmente e correttamente proprio grazie alla respirazione diaframmatica. Per qualche strana ragione, è difficile respirare in qualsiasi altro modo quando si è sdraiati in quella posizione.

Il problema, quindi, è semplicemente questo: quando sei in piedi devi adottare gli stessi metodi di respirazione che usi quando sei sdraiato. Non sembra così difficile, vero?

Ecco il primo esercizio: sdraiati sulla schiena e respira profondamente. Osserva come l'attività principale del processo si concentra nel mezzo del corpo: quando respiri profondamente in questa posizione, non sollevi le spalle.

I tuoi polmoni spugnosi e porosi si riempiono e si estendono come un palloncino. Come, dove? I polmoni sono limitati nella parte superiore e sui lati da una gabbia rigida formata dalle costole, dalla colonna vertebrale e dallo sterno, pertanto il modo più semplice in cui possono espandersi è spingere verso il basso quel muscolo molle che forma il pavimento del torace e il tetto dell'addome. Questo muscolo, il diaframma, divide il corpo in due compartimenti distinti: la parte superiore, o torace, contiene il cuore e i polmoni; la parte inferiore, o addome, ospita lo stomaco, il fegato, l'intestino e altri organi vitali. Questo grande muscolo è arcuato come una cupola.

Prova a prendere un piatto di carta, capovolgilo e premi sulla superficie arcuata: che cosa succede? Si appiattisce e si allarga, spingendo verso l'esterno tutti i lati. Il diaframma fa lo stesso quando i polmoni, riempiendosi d'aria, premono contro la parte superiore del suo arco.

Ora sdraiati sulla schiena, fai un respiro profondo e metti le dita proprio sotto lo sterno: senti il diaframma che si appiattisce e spinge verso l'esterno? Adesso sposta le mani lateralmente lungo le estremità inferiori delle costole e respira profondamente: senti i polmoni che, come dei palloncini, spingono in fuori le costole?

Esercitati nella respirazione diaframmatica per cinque minuti prima di andare a letto e per altri cinque minuti la mattina prima di alzarvi: di sera, tenderà a calmare i nervi e a stimolare il sonno; al mattino, ti aiuterà a sentirti più fresco. Applicandoti con impegno, non solo migliorerai la tua voce, ma prolungherai la tua vita. Cantanti d'opera e insegnanti di canto sono noti per la loro longevità: il famoso Manuel Garcia visse fino a centouno anni e attribuì la sua lunga vita a questo esercizio quotidiano di respirazione profonda.