

INDICE

Premessa	ix
L'autore	xi
Capitolo 1 – Sviluppare il coraggio e la fiducia in se stessi	1
1. Iniziare da un desiderio forte e persistente	6
2. Approfondire gli argomenti di cui parlare	8
3. Agire con fiducia	8
4. Esercitarsi! Esercitarsi! Esercitarsi!	10
Esercizi per la voce: respirazione corretta	13
Capitolo 2 – Aumentare la fiducia in se stessi con la preparazione	15
Il modo giusto di prepararsi	16
Un discorso che non poteva fallire	18
Che cos'è davvero la preparazione	19
Il saggio consiglio del decano Brown di Yale	20
La preparazione dei discorsi di Lincoln	21
Come preparare il proprio discorso	24
Il segreto dell'energia di riserva	27
Esercizi per la voce: respirazione corretta	31
Capitolo 3 – La preparazione dei discorsi degli oratori famosi	33
La costruzione di un discorso pluripremiato	35
La pianificazione dei discorsi del Dr. Conwell	39
Lo sviluppo dei discorsi del Senatore Beveridge	40
La struttura del discorso di Woodrow Wilson	40
Il racconto classico di Benjamin Franklin	42
Giocare a solitario con gli appunti	43
“Devo usare gli appunti mentre parlo?”	43
Non memorizzare parola per parola	44
Il Generale Grant dopo la vittoria di Appomattox	44
Perché gli imprenditori agricoli pensavano che Lincoln fosse “un vero fannullone”	45
Il divertimento di Douglas Fairbanks, Charlie Chaplin e Mary Pickford	47
Esercizi per la voce: rilassamento	49

Capitolo 4 – Migliorare la memoria	51
L'albero di ciliegio che non si vedeva	52
La lettura ad alta voce di Lincoln	53
Imparare a parlare senza appunti come Mark Twain	54
Memorizzare un libro lungo quanto il Nuovo Testamento	57
Il tipo di ripetizione che conta davvero	58
William James spiega il segreto di una buona memoria	59
Come collegare tra loro i fatti	60
Come ricordare le date	62
Come ricordare i punti di un discorso	62
Cosa fare in caso di buio completo	63
Non possiamo migliorare tutti i nostri ricordi	64
Esercizi per la voce: rilassamento della gola	67
Capitolo 5 – Tenere sveglio il pubblico	69
Avere qualcosa da dire con desiderio	72
Il segreto di un trionfo	73
Il discorso di Lincoln che vinse una causa	74
Agire con sincerità	76
La prima cosa da fare quando il pubblico sta per addormentarsi	77
Parole subdole e “cipolle”	78
Amare il proprio pubblico	79
Conoscere il proprio pubblico	80
Esercizi per la voce: controllo del respiro	81
Capitolo 6 – Elementi essenziali per un discorso di successo	83
La necessità della persistenza	85
Mantenersi sempre al corrente	85
La certezza della ricompensa	86
Scalare il Wilder Kaiser	88
La volontà di vincere	89
Esercizi per la voce: uso della punta della lingua	92
Capitolo 7 – Il segreto di una buona presentazione	95
Che cos'è la presentazione?	96
Il segreto di una buona presentazione	97
Il consiglio di Henry Ford	98
Cose da non fare quando si parla in pubblico	101
Esercizi per la voce: toni chiari e attraenti	107
Capitolo 8 – Presenza e personalità sul palco	109
Perché uno speaker ha più successo di un altro	111
L'effetto prodotto dall'abbigliamento	112
Uno dei rimpianti della vita di Grant	112
“Ancora prima di parlare, siamo già stati condannati o approvati”	113
Riunire un pubblico vasto	113
Le finestre rotte del maggiore Pond	115
Che luce sia... sul proprio volto	115
Niente orpelli sul palco	115
Niente ospiti sul palco	116

L'arte di sedersi	117
Portamento	117
Assurde buffonate insegnate in nome della gestualità	118
Suggerimenti che potrebbero rivelarsi utili	120
Esercizi per la voce: ripasso	123
Capitolo 9 – Come iniziare un discorso	125
Evitare l'apertura con una storia umoristica	127
Non iniziare con le scuse	129
Suscitare la curiosità	130
Perché non cominciare con una storia?	131
Iniziare con un'illustrazione specifica	132
Usare un'esibizione	133
Porre una domanda	133
Perché non iniziare con una domanda di una persona famosa?	133
Collegare l'argomento agli interessi vitali degli ascoltatori	134
Il potere dei fatti scioccanti	135
Il valore di un'apertura apparentemente casuale	136
Esercizi per la voce: rilassamento della mascella	138
Capitolo 10 – Conquistare tutto il pubblico in una volta	141
Una goccia di miele e un uomo armato	142
Il modo di fare del senatore Lodge	146
La migliore argomentazione è una spiegazione	147
L'apertura del tempestoso discorso di Patrick Henry	148
Il miglior discorso che Shakespeare abbia mai scritto	149
Esercizi per la voce: flessibilità delle labbra	157
Capitolo 11 – Come concludere un discorso	159
Riepilogare i punti	163
Fare appello all'azione	164
Un complimento conciso e sincero	164
Chiudere con una citazione poetica	165
Il climax	165
Quando il dito tocca terra	167
Rispondere alle domande del pubblico	168
Esercizi per la voce: sviluppo della risonanza	170
Capitolo 12 – Come rendere più chiaro il proprio messaggio	173
Conoscere lo scopo del proprio discorso	175
Usare i confronti per promuovere la chiarezza	176
Evitare i termini tecnici	179
Il segreto della chiarezza di Lincoln	181
Fare appello al senso della vista	182
Le monete rastrellate da Rockefeller	183
Riaffermare le idee importanti con parole diverse	184
Usare illustrazioni generiche e istanze specifiche	185
Non emulare la "capra di montagna"	186
Esercizi per la voce: sviluppo della risonanza	187

Capitolo 13 – Come impressionare e convincere	191
Il problema principale	194
Gli aiuti offerti dalla psicologia	194
Paragonare ciò che le persone dovrebbero accettare a qualcosa in cui già credono	194
La sagacia di San Paolo	195
Far apparire grandi le piccole somme e piccole le somme grandi	197
Come rendere avvincenti le cifre	198
L'importanza della riaffermazione	199
Illustrazioni generiche e istanze specifiche	200
Il principio del cumulo	201
Confronti grafici	202
Ricorrere al sostegno delle personalità autorevoli	202
Esercizi per la voce: risonanza nasale	205
Capitolo 14 – Come interessare il pubblico	209
Le tre cose più interessanti del mondo	212
Come essere un buon conversatore	213
Un'idea che ha conquistato due milioni di lettori	214
Come il Dr. Conwell appassionava milioni di ascoltatori	214
Il materiale verbale che attira sempre l'attenzione	215
Essere concreti	217
Parole che creano immagini	219
Il valore dei contrasti per l'interesse	221
L'interesse è contagioso	221
Esercizi per la voce: come farsi sentire a distanza	223
Capitolo 15 – Come indurre all'azione	227
Conquistare la fiducia meritandola	228
Parlare della propria esperienza	229
Farsi introdurre adeguatamente	230
Blue grass e ceneri di noce americano	231
Istruire le persone sui meriti della proposta	232
La risposta alle obiezioni di Patterson	232
Stabilire un desiderio per combatterne un altro	233
I desideri che determinano le nostre azioni	236
Motivi religiosi	240
Ma l'autore ha mai usato con successo il metodo che sta descrivendo?	241
Esercizi per la voce: parlare in modo più distinto	242
Alcuni esercizi per l'allenamento quotidiano	243
Capitolo 16 – Migliorare la dizione	245
Il segreto di Mark Twain con le parole	252
Storie romantiche dietro le parole	254
Riscrivere una frase centoquattro volte	255
Evitare le frasi logore	257
Non è tanto quello che si dice, ma come lo si dice	258
Esercizi per la voce: ripasso	260

Appendice	263
Introduzione	263
Terre di diamanti	
<i>di Russell H. Conwell</i>	265
Un messaggio a Garcia	
<i>di Elbert Hubbard</i>	287
Come pensa un uomo	
<i>di James Allen</i>	291
Pensiero e carattere	291
L'effetto del pensiero sulle circostanze	293
Effetto del pensiero sulla salute e sul corpo	299
Pensiero e scopo	301
Il fattore del pensiero nella realizzazione	302
Visioni e ideali	304
Serenità	307