

PREMESSA

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? C'è qualche motivo per cui dovresti sentire le farfalle nello stomaco e diventare una vittima dei "tremori" quando ti alzi in piedi e ti rivolgi a un pubblico? Presto ti renderai conto che a questa condizione è possibile porre rimedio: l'allenamento e la pratica logoreranno la paura del pubblico e ti garantiranno la fiducia in te stesso.

—Dale Carnegie

Quando alle persone viene chiesto quale sia la loro paura più grande, la risposta più frequente è "morire". La seconda è "parlare in pubblico".

Molte persone che si rivelano intelligenti, eloquenti e a proprio agio nell'esprimere le loro idee faccia a faccia provano un forte imbarazzo e addirittura un certo terrore se poste di fronte a un pubblico anche di piccole dimensioni. Molti uomini d'affari sono stati ostacolati nelle loro carriere dal timore di parlare a una riunione del personale; uomini e donne hanno preferito tenere per sé le loro idee importanti per la paura di doverle esprimere davanti a una comunità, un'assemblea religiosa o una conferenza scolastica. Questa paura, per fortuna, può essere superata facilmente.

Dale Carnegie è stato un pioniere nell'insegnare alle persone come superare la paura di parlare di fronte agli altri. I suoi corsi di public speaking hanno visto la partecipazione di centinaia di migliaia di persone in tutto il mondo. All'inizio della sua carriera, venne persino invitato a scrivere un libro che delineasse i principi che avevano decretato l'enorme successo dei suoi corsi.

In questo libro imparerai le nozioni fondamentali per preparare e pronunciare un discorso: scoprirai come sviluppare le informazioni necessarie, apprendrai l'arte di conquistare il pubblico nei primi mi-

nuti, imparerai come aggiungere esempi, aneddoti, statistiche e analogie, come persuadere gli ascoltatori ad accettare il tuo messaggio e come usare il linguaggio del corpo per migliorare il discorso. Capirai anche come e quando usare l'umorismo e come concludere il discorso per assicurarti che le tue argomentazioni vengano ricordate.

Inoltre, riceverai suggerimenti su come ricordare ciò che intendi dire senza memorizzarlo parola per parola e su come potenziare la presenza e la personalità sul palco. Sono inoltre inclusi esercizi per migliorare l'espressione vocale e dozzine di esempi riguardanti le modalità con cui oratori famosi e non hanno reso eccezionali i loro discorsi.

Poiché questo libro è stato scritto negli anni Venti, molti dei personaggi pubblici citati nel libro, ben noti all'epoca, potrebbero non essere familiari ai lettori di oggi; tuttavia, i principi applicati sono preziosi oggi come allora e da essi puoi guadagnare tanto quanto i lettori del tempo. Infine, sono stati aggiunti anche alcuni esempi più attuali.

Questo libro delinea il percorso necessario per diventare uno speaker di successo: spetta a te mettere in atto quello che leggi, sfruttando ogni opportunità per alzarti e parlare di fronte a un gruppo al lavoro o a una riunione della comunità. Potresti anche offrirti volontario per tenere un discorso su un argomento che ti interessa particolarmente durante una riunione di un'organizzazione commerciale o professionale, di un gruppo religioso o dell'associazione comunitaria a cui appartieni. Applicando le tecniche che apprenderai in questo libro, ti sentirai a tuo agio di fronte a qualsiasi pubblico, apparirai sicuro di te stesso e proietterai le tue idee in maniera razionale e coinvolgente, scoprendo quanto questa esperienza sia soddisfacente e gratificante.

Arthur R. Pell, Ph.D.