

L'oratoria

L'oratoria è l'arte di fare un discorso o una presentazione rivolgendosi direttamente ad una platea dal vivo, in maniera strutturata, per trasmettere informazioni, per persuadere, per motivare o per intrattenere. Non significa semplicemente leggere un discorso scritto. Esiste infatti una differenza fondamentale tra la comunicazione orale e quella scritta, in quanto tenere un discorso in pubblico prevede l'interazione tra l'oratore e la sua platea. Spesso bisogna cambiare la scelta lessicale, il tono di voce o il timbro, in funzione delle reazioni del pubblico.

Non esiste un unico metodo vincente per tenere un discorso che sia valido in tutte le situazioni, in quanto le aspettative, i vincoli e la cultura del pubblico non sono mai gli stessi. Se devi fare una presentazione sullo stato attuale di un progetto in corso, dove lo scopo del discorso è informativo, il pubblico si aspetta di avere informazioni, cifre e date precise in un contesto professionale, come una sala conferenza, con tanto di grafici e tabelle proiettati sulle slide. Questa situazione si differenzia molto, per esempio, da un incontro dove devi convincere gli azionisti dell'azienda a finanziare il progetto stesso. In questo caso l'obiettivo è quello di persuadere la platea, non di informarla, quindi l'approccio e la strutturazione del discorso cambiano. È diverso anche il discorso con cui cerchi di motivare il pubblico a fare qualcosa, come fa un allenatore durante l'intervallo tra il primo e il secondo tempo per esortare i giocatori a vincere la partita. Il discorso, inoltre, cambia in funzione della cultura del pubblico: la provenienza, l'età ed il livello di istruzione dei presenti impattano cosa dici e come lo fai. Esistono poi dei vincoli che condizionano il discorso, come la disposizione della stanza in cui si tiene. Magari non ti senti a tuo agio dietro il podio e preferisci avere un contatto più diretto con la platea, ma l'aula stessa può renderlo impossibile. Infine, ciò che era di successo vent'anni fa, oggi forse non è più convincente. La cosa importante è acquisire le competenze e le conoscenze necessarie per adattare il tuo discorso alle varie condizioni che si presentano.

L'imitazione

L'arte della retorica non è nata ieri, ma ha le sue origini nell'antichità. Anche se nel frattempo molte cose sono cambiate, ci sono stati negli anni tanti oratori eccellenti in grado di comunicare, di persuadere e di motivare. Tutti hanno imparato quest'arte attraverso lo studio, l'esperienza e l'imitazione. Molti hanno sentito il famoso discorso di Martin Luther King Jr., "I have a dream." La sua studiata ma commovente recitazione davanti un pubblico vastissimo, sotto l'ombra della statua di Lincoln, emoziona ancora chi ascolta le sue parole, anche a distanza di cinquant'anni. Pochi sanno, però, che King ha preso in prestito molti degli elementi del suo discorso. La frase "I have a dream," infatti, era già stata usata in un discorso fatto nel 1962 da Prathia Hall; il discorso di King contiene anche allusioni o riferimenti ai salmi, al libro di Isaia ed altro. Non solo egli ha preso in prestito alcuni elementi contenutistici, ma anche la modalità di sviluppare la sua voce: usando una tecnica comune tra i predicatori afroamericani, ha mescolato le sue idee

originali con quelle dei suoi predecessori ed ha adottato molti loro riferimenti biblici. L'imitazione rappresenta dunque un ottimo punto di partenza per chiunque studi l'arte oratoria.

Il discorso persuasivo

Il discorso persuasivo viene usato in tanti contesti dagli avvocati, dai politici, dai religiosi, ecc. per convincere la platea che il loro punto di vista è quello giusto. Gli oratori, infatti, hanno un interesse nel persuadere la loro platea: gli avvocati vogliono vincere una causa, i politici vogliono essere eletti e così via. Questo tipo di discorso si basa su di una tesi e tu che parli vuoi convincere i presenti che il tuo punto di vista è quello giusto.

Esistono numerosi modi per strutturare un discorso persuasivo, ma un ottimo punto di partenza è proprio l'arte oratoria classica, che prevede cinque canoni:

- L'invenzione.
- La disposizione.
- L'elocuzione.
- La memoria.
- La recitazione.

L'invenzione (inventio) è la fase in cui bisogna trovare degli argomenti a supporto della tua tesi. In altre parole, bisogna trovare i ragionamenti più convincenti per persuadere la platea. Nella seconda fase il contenuto del discorso viene disposto (dispositio) o strutturato per aiutare la platea a seguire il tuo ragionamento. Nell'oratoria classica le parti di un discorso sono sei: l'introduzione, la presentazione dei fatti, la divisione, le prove, la confutazione e la conclusione. Il terzo canone, l'elocuzione, fa riferimento al come si parla: lo stile, la scelta lessicale, le figure retoriche ed altro. Il canone della memoria fa riferimento non solo alla memorizzazione del discorso stesso, ma anche, ed in particolar modo, alla memorizzazione di tante informazioni e dati generali strategici nell'adattamento del discorso in funzione della situazione e della platea. La recitazione, infine, nell'antichità faceva riferimento alla retorica orale, ma in senso lato è la presentazione del discorso e come conquistare la simpatia del pubblico.

Il discorso informativo

Questo tipo di discorso viene usato per trasmettere delle informazioni, non per convincere la platea del tuo punto di vista. Esistono vari tipi di discorso informativo che trattano di:

- Oggetti.
- Eventi.
- Processi.
- Concetti.

Il discorso motivazionale

Quello motivazionale è un tipo di discorso persuasivo, solo ad un livello più alto. L'oratore deve andare oltre la persuasione e motivare le persone ad agire e fare qualcosa di concreto. Poche persone riescono a raggiungere questo livello di padronanza nel parlare. Bisogna avere carisma, usare parole forti e coinvolgere emotivamente la platea. Un esempio famoso di questo tipo di dialogo è rappresentato dai discorsi di Winston Churchill, durante la Seconda Guerra Mondiale, per convincere gli inglesi a non soccombere.

Il discorso per eventi speciali

Tra i vari tipi di discorsi possibili c'è anche quello per gli eventi speciali, come ad esempio i matrimoni o le feste di laurea. In questo tipo di discorso, è molto importante aggiungere dettagli divertenti, emozionali o commoventi per renderlo più personale. Devi essere molto sensibile alle persone ed alle situazioni per avere successo in questo tipo di discorso.