

GIANLUCA SPOSITO

LE REGOLE DEL DISCORSO PERFETTO

**STRUMENTI E SUGGERIMENTI
PER UNA COMUNICAZIONE EFFICACE**

intra

GIANLUCA SPOSITO

LE REGOLE DEL DISCORSO PERFETTO

STRUMENTI E SUGGERIMENTI
PER UNA COMUNICAZIONE EFFICACE

intra



Collana Retoricamente

Copyright © 2021 Intra S.r.l.s.

<https://edizioni.intra.pro>

edizioni@intra.pro

Tutti i diritti riservati.

ISBN 979-12-5991-014-1

INDICE

INDICE	3
INTRODUZIONE	9
LE BASI DELL'ARTE ORATORIA	13
L'ARTE DEL DIRE	13
LA VERITÀ NON ESISTE	16
PERSUASIONE E DISCORSO PERSUASIVO	17
IL PUBBLICO	19
COSTRUIRE UN DISCORSO	21
LE PARTI DEL DISCORSO PERSUASIVO	21
L'ESORDIO	22
LA NARRAZIONE	23
LO <i>STORYTELLING</i>	25
L'ARGOMENTAZIONE	28
LA DISPOSIZIONE DEGLI ARGOMENTI	31
LE VIRTÙ DEL DISCORSO	33
LA CHIAREZZA	34
LA BREVEZZA	34
IL LINGUAGGIO FIGURATO	39
LE PAROLE E IL LORO SIGNIFICATO	39
IL LINGUAGGIO CONNOTATIVO E LE FIGURE RETORICHE	40
QUANDO RICORRERE ALLE FIGURE RETORICHE	42
AMPLIFICARE	43
CONTRAPPORRE	55
SIMULARE	58
CREARE	64
VARIARE	66
ALLUDERE	68

DOMANDARE	70
PAROLE PIÙ FORTI DELLE IMMAGINI?	73
INGANNARE CON LE PAROLE	77
LA RETORICA “NERA”: LE FALLACIE ARGOMENTATIVE	77
FALLACIA DEL FALSO DILEMMA	80
APPELLO ALL’IGNORANZA	80
FALLACIA DELLA CONCLUSIONE IRRILEVANTE	81
FALLACIA DEL MANICHINO	82
APPELLO AL POPOLO	82
FALLACIA DEL RAGIONAMENTO CIRCOLARE	83
ARGOMENTO DEL CORVO	83
FALLACIA DELL’AVVELENAMENTO DEL POZZO	85
FALLACIA DELLA CORRELAZIONE CAUSALE	86
FALLACIA DELLA FALSA PRECISIONE	86
FALLACIA DELLA GENERALIZZAZIONE AFFRETTATA	87
FALLACIE STATISTICHE	88
FALLACIA DELLE DOMANDE COMPLESSE	88
LE INSIDIE DEL DISCORSO (NON SOLO) SCRITTO	91
LA PROLISSITÀ	91
RICERCATE COMPLICAZIONI	94
LA PUNTEGGIATURA INDIFFERENTE	100
LA VIRGOLA	101
I PUNTINI DI SOSPENSIONE	103
IL PUNTO ESCLAMATIVO	104
LE NEGAZIONI MULTIPLE	105
IL LESSICO: ANTICAGLIE, VECCHIUMI E FOSSILI	106
CONNETTIVI ANTIQUATI	106
ELEMENTI ANAFORICI	107
LE INTERIEZIONI	107
GLI ANGLISMI	109
IL LATINO <i>AD ABUNDANTIAM</i>	113
STILE REDAZIONALE DEL DISCORSO SCRITTO	119
PAROLE INCROCIATE	119
IL FONT	120
CORSIVO E TONDO	124

USO E ABUSO DEL MAIUSCOLO	125
GRAFICA DELLA PUNTEGGIATURA	125
GLI ACCENTI	126
GLI ALTRI SEGNI GRAFICI	127
ARMONIA DELLE SCELTE	128
LA COMUNICAZIONE PARAVERBALE	131
LE PAROLE NON BASTANO	131
LA VOCE: IL TIMBRO	134
LA VOCE: IL TONO	135
LA VOCE: IL VOLUME	136
LA VOCE: IL RITMO, LE PAUSE, GLI ACCENTI	136
LA COMUNICAZIONE NON VERBALE	141
QUANDO A PARLARE È IL CORPO	141
LO SPAZIO	143
LA POSTURA	144
IL VOLTO	144
LA GESTUALITÀ	149
CONOSCENZA DELLE EMOZIONI E CONTROLLO DELLO STRESS	153
LA PAURA DI PARLARE IN PUBBLICO	153
LE EMOZIONI	156
L'ORATORE IN PREDÀ ALL'ANSIA	157
LA GESTIONE DELLO <i>STRESS</i> DELL'ORATORE	159
MEMORIZZAZIONE ED ESERCIZIO	161
MEMORIZZARE UN DISCORSO	161
TESTARE UN DISCORSO	167
CONCLUSIONI	171
APPENDICE	173
L'EPITAFFIO DI PERICLE	175
<i>Tucidide, V sec. a.C.</i>	175
FINO A QUANDO ABUSERAI DELLA NOSTRA PAZIENZA?	179
<i>Marco Tullio Cicerone, 63 a.C.</i>	179

IL DISCORSO DELLA MONTAGNA	181
<i>Gesù, I sec. d.C.</i>	181
GLI SCHIAVI SONO UOMINI COME NOI	187
<i>L. Anneo Seneca, I sec. d.C.</i>	187
IN NOME DI DIO, ANDATEVENE!	191
<i>Oliver Cromwell, 1653</i>	191
IL DISCORSO DI GETTYSBURG	193
<i>Abramo Lincoln, 1863</i>	193
IL DIRITTO DELLE DONNE AL SUFFRAGIO	195
<i>Susan B. Anthony, 1873</i>	195
IL DISCORSO DEL RE	197
<i>Giorgio VI, 1939</i>	197
SANGUE, FATICA, LACRIME E SUDORE	199
<i>Winston Churchill, 1940</i>	199
DICHIARAZIONE DI GUERRA	203
<i>Benito Mussolini, 1940</i>	203
IL DISCORSO DELLE QUATTRO LIBERTÀ	205
<i>Franklin D. Roosevelt, 1941</i>	205
FATE BATTERE I VOSTRI CUORI	207
<i>M.K. Gandhi, 1947</i>	207
ICH BIN EIN BERLINER	213
<i>John F. Kennedy, 1963</i>	213
I HAVE A DREAM	215
<i>Martin Luther King, 1963</i>	215
ADDIO, AMICO MIO	221
<i>Nino Taranto, 1967</i>	221
SONO INNOCENTE	223
<i>Enzo Tortora, 1986-1987</i>	223
DISCORSO SUL FINANZIAMENTO ALLA POLITICA	225
<i>Bettino Craxi, 1992</i>	225
FALCONE È VIVO	235
<i>Paolo Borsellino, 1992</i>	235
DISCORSO DI INSEDIAMENTO	239
<i>Nelson Mandela, 1994</i>	239
STAY HUNGRY, STAY FOOLISH	243
<i>Steve Jobs, 2005</i>	243
DISCORSO SULLA FELICITÀ	251
<i>José Mujica Cordano, 2012</i>	251

INDICE

IL DIRITTO ALL'ISTRUZIONE	255
<i>Malala Yousafzai, 2013</i>	255
COME OSATE?	261
<i>Greta Thunberg, 2019</i>	261
WE WILL MEET AGAIN	263
<i>Elisabetta II, 2020</i>	263
DISCORSO ALL'UMANITÀ	265
<i>Charlie Chaplin, 1940</i>	265
INDICAZIONI BIBLIOGRAFICHE	267

INTRODUZIONE

Per realizzare un buon discorso non esiste alcuna precisa ricetta: l'unico requisito è avere a disposizione un insieme di prodotti di qualità ai quali attingere per creare, di volta in volta, una pietanza unica.

L'oratore è simile allo *chef* in cucina, che crea partendo dalla materia prima. La deve però conoscere, deve conoscere le qualità chimiche e fisiche di ciascun elemento, deve sapere tutto quello che può accadere combinando elementi diversi; deve sperimentare, provare, esercitarsi.

Analogamente, anche l'oratore crea, negli anni, la propria dispensa fatta di letture, studio ed applicazione. Ed è solo attraverso questa costruzione progressiva di sapere ed esercizio che potrà affrontare qualunque tipo di esigenza oratoria.

Il vero oratore non è colui che dispone, omaggiato dalla natura, d'un eloquio sciolto e fascinoso, perché senza un'adeguata 'dispensa' presto si noterà come il suo *menu* è ripetitivo e banale. Anche se capace di cavarsela in alcune, limitate occasioni (purché simili), mostrerà tutti i suoi limiti in contesti appena leggermente diversi o se sollecitato da oratori più tecnici e abili.

Del resto, le variabili sono infinite: non posso

certamente gestire allo stesso modo un intervento all'assemblea di condominio e un discorso di insediamento alla Casa Bianca; così come non posso far uso di una determinata metafora in contesti diversi, reiterandola fino allo sfinimento solo perché in un caso pare aver funzionato.

Però, se la mia dispensa è ricca di prodotti che ho saputo conoscere a fondo, sarà facile capire di cosa posso servirmi, e come farlo per rendere unico il 'piatto' che voglio realizzare, perché sia di volta in volta unico e memorabile: non perché debba necessariamente passare alla storia, ma solo (e non è poca cosa) perché possa raggiungere i miei interlocutori e restare fissato nella loro memoria, magari anche orientando le loro scelte.

Una comunicazione, oggi, per essere efficace deve allora basarsi sull'impasto in dosi equilibrate di elementi primari come retorica, psicologia, comunicazione non verbale e paraverbale. Ma – attenzione – si deve trattare di elementi “D.O.P.” e non raccattati sul *web* o per il tramite di qualche sedicente *guru*, ignaro di millenni di cultura e capace solo di suggerire “*tips & tricks*” che – a suo dire – dovrebbero trasformarvi nel miglior oratore al mondo.

Chi si appresta a leggere questo libro deve abbandonare simili sogni di gloria: non sarò certo io a trasformarvi in quel che solo voi potete diventare. Ma vorrei accompagnarvi lungo un percorso fatto di indicazioni (le ‘regole’, appunto) su come formare e utilizzare quella che posso ritenere una ‘dispensa’ necessaria: in modo da avere sempre quanto occorre per poter eccellere. Le quantità, poi, varieranno all'occorrenza, e solo la sensibilità e la competenza maturate consentiranno di rendere il “q.b.” (*quanto basta*) un concetto non approssimativo ma una indicazione applicabile con naturalezza.

Insomma, l'obiettivo realistico di questo manuale è sensibilizzare chi lo legge in merito alle mille sfaccettature dell'arte oratoria, all'enorme bagaglio di conoscenze e alla costante applicazione che occorrono perché possa essere esercitata correttamente e con efficacia. È certamente un manuale contro l'improvvisazione priva di valori, ma è anche un manuale a favore della valorizzazione di capacità e attitudini personali che solo con adeguato studio e costante esercizio possono essere validamente sfruttate e amplificate.

Più che di un insieme di regole, parlerei allora di un approccio multidisciplinare nei confronti del "discorso" perfetto. Ho allora forse sbagliato il titolo del libro?



Collana **R**etoricamente

L'oratore è simile ad uno *chef*, che crea partendo dalla materia prima e da una dispensa in cui accumula e rinnova, nel corso degli anni, elementi diversi che ha imparato a conoscere e ad usare.

Il volume ci conduce alla ricerca degli elementi giusti, quelli D.O.P., tra retorica, psicologia e comunicazione non verbale, per avere sempre nella nostra dispensa gli ingredienti giusti per preparare qualunque tipo di discorso, sia scritto che orale.



Gianluca Sposito (1973) è avvocato e docente di "Argomentazione giuridica e retorica forense" nel Dipartimento di Giurisprudenza dell'Università di Urbino dal 2004. Direttore della "Scuola di Retorica" e di "Visiones - Centro di studi sull'oratoria antica e moderna", è ideatore del blog Retoricamente.it e autore di numerose pubblicazioni.



intra