

## 1.4 \*L'ANGOLO ZEN. NEMICI NASCOSTI E RIVALI MANIFESTI

Lo stratega e l'oratore si preparano per il confronto tanto atteso. Entrambi ripassano la propria strategia. Verificano che ogni **strumento** sia pronto, funzionante e disponibile per essere utilizzato al momento opportuno. Un ultimo sguardo ai propri **compagni** di battaglia. E poi il pensiero va lì: al nemico.

A differenza dello speaker, Sun-Tzu ha in mente un nemico ben preciso. Il nemico dello stratega è rappresentato dalla forza avversaria contro cui deve combattere. Nella Battaglia di Maratona, il nemico di Atene era l'Impero Persiano. Nella Battaglia di Waterloo, il nemico di Napoleone era il duca di Wellington. Ma qual è il nemico per l'oratore?

Qui non c'è l'artiglieria, non vi sono forze armate, non vi sono oppositori da annientare. Quindi sembrerebbe più complicato immaginare un nemico contro cui combattere.

Nel public speaking si possono individuare principalmente due **nemici**. Un nemico **esterno** e visibile. E un nemico **interno**, invisibile e capace di mimetizzarsi con l'ambiente e il contesto specifico.

Il primo nemico è il **pubblico**. Non sono tuttavia le persone il vero nemico, bensì i loro sguardi, le loro aspettative e il loro giudizio. Parlare in pubblico significa essere visti, essere guardati. Questo genera paura e la paura proietta sugli ascoltatori, che diventano un nemico esterno, quello che in realtà è un nemico interno dello speaker.

Ma come si può pensare di fare un discorso senza essere osservati? Soprattutto considerato che gran parte della nostra comunicazione viene veicolata non da quello che diciamo, ma dal modo in cui ci comportiamo sul palco. L'oratore prima di tutto si fa vedere, e solo in un secondo momento viene ascoltato e compreso. Ed è nell'atto del mostrarsi, ovvero nel mostrare una parte di sé in modo esposto e sincero, che nasce il timore del giudizio degli altri, la paura della minaccia delle proprie sicurezze e delle proprie difese. Parlare in pubblico significa esporsi agli interlocutori come un soldato che in battaglia abbassa lo scudo e si prepara al confronto.

Il secondo nemico è rappresentato da tutte le **emozioni** interne dell'oratore. Questo nemico può prendere le sembianze della timidezza, e presentarsi come quel disagio che si prova nel momento in cui si deve affrontare una folla. Oppure può mimetizzarsi da ansia da prestazione, dovuta alla paura di commettere errori, di dimenticarsi il discorso, di non essere persuasivi. Questo nemico si manifesta tramite un disagio percepito in modo differente a seconda del contesto e delle condizioni soggettive dell'oratore. Questa categoria di nemici, subdoli e ben nascosti, portano l'oratore che non riesce a gestirli a cadere nelle loro imboscate. Uno speaker che ha paura di dimenticare il discorso sarà attanagliato da questo pensiero fin quando questo non succederà. Uno speaker che ha paura di commettere errori sarà talmente concentrato a non fare errori mentre parla da dimenticarsi del linguaggio del corpo, commettendo un errore.

Il nemico dello speaker non ha armi ma rappresenta una minaccia che va considerata e affrontata con tutte le proprie forze. Può rappresentare un muro tra noi e la vittoria, la buona riuscita del nostro discorso. Uno speaker ben preparato, armato di strumenti, tecniche e strategie che verranno presentati all'interno di questo manuale, non avrà di che temere. Grazie alla sua preparazione, citando Sun-Tzu, avrà battuto il nemico ancor prima di combattere. E si sarà posto nelle condizioni di vittoria ancor prima di combattere. Ancor prima di pronunciare la prima parola.