

Public Speaking e Retorica classica

Modulo 5.

Imparare dai migliori: analisi di alcuni esempi di Public Speaking

Dr. Andrea Bramanti

Università Roma Tre



Il pugno di Barbero

- Cic. *Brutus* 10:

«Non ha importanza sapere ciò che bisogna dire, se non lo si sa dire in modo spigliato e piacevole; e nemmeno questo è sufficiente, se quanto si dice non è reso più saporito dalla voce, dall'espressione del volto e dalle movenze del corpo» (trad. L. Suardi, *Il discorso perfetto*, p. 183).

- Gli antichi lo avevano già capito e per Cicerone occupava il primo, il secondo e il terzo posto degli aspetti più importanti di una orazione, ossia l'*actio*.

Il pugno di Barbero

- Anche la migliore preparazione, anche gli argomenti migliori falliscono il bersaglio se non sono sostenuti da una loro convincente resa scenica.
- Di questo infatti si tratta. Le *Vite* in parallelo tra Demostene e Cicerone che ci lascia Plutarco vedono i due più grandi oratori dell'antichità essere caratterizzati dalle stesse iniziali debolezze: fisico cagionevole, scarsa capacità di usare la voce, insegnamenti duri offerti loro da attori professionisti.
- L'*actio*, lo osservava già Quintiliano prima ancora di Perelman e Tyteca, agisce di più sulla massa degli ignoranti sulla gente più semplice e questo perché nell'*actio* entra in gioco la componente non verbale.

Il pugno di Barbero

- Come ci ha ricordato Watzlawick tutto comunica e, come i neuroni insegnano, la parte analogica della comunicazione è la più diretta perché facilita quella sorta di *embodiement* di empatia che permette di sentire non solo i pensieri esplicitati ma anche il non detto.
- Si genera una incarnazione tra lo speaker e il suo pubblico che permette di cogliere e al contempo comunicare informazioni anche e soprattutto con il proprio corpo.

Il pugno di Barbero

- L'*actio* dà sostegno all'*ethos* perché chi giudica e ci osserva si basa su come usiamo la voce, il tono, la sicurezza il piglio volitivo.
- L'*actio* dà sostegno al *pathos*. Se vogliamo coinvolgere il pubblico dobbiamo lasciar trasparire la nostra emozione.
- L'*actio* dà sostegno al *logos*. I gesti e la voce contribuiscono a dare sostegno agli argomenti a esplicitare il senso del nostro ragionamento.

Il pugno di Barbero

- Quintiliano sapeva bene che tra tutti i gesti, le mani ‘parlano’, al punto da dedicare parti della sua opera alla descrizione minuziosa dell’uso delle mani e dei loro effetti (*inst.* 11, 3 *passim*).
- Un moderno e abile esecutore di questi antichi precetti è sicuramente Alessandro Barbero il cui eloquio è spesso caratterizzato dal ricorrere di molti gesti illustrativi.
- Egli spesso apre le sue lezioni con un particolare o un aneddoto che accende la curiosità e poi passa a spiegare.
- Non ha atteggiamenti teatrali anzi è spesso seduto o dietro un leggio, però è l’uso della voce che piano piano si accalora a rendere coinvolgente e ricco di pathos il suo discorso.

Il pugno di Barbero

- Usa raramente un linguaggio accademico e quindi riduce al minimo l'impressione di trattare argomenti per specialisti e per iniziati.
- Il suo volto parla con sottolineature interrogative o esclamative.
- L'uso della mano che volge all'indietro per illustrare fatti passati, così come il pugno che si chiude e sale e scende nell'aria più volte lì dove la metrica del discorso, la sua punteggiatura impone di sottolineare il passaggio importante, il concetto da ricordare.
- Spesso peraltro, secondo un vecchio adagio che vuole la storia *magistra vitae*, emerge sempre un insegnamento dai suoi speech. Per es. «Mai invadere la Russia!».

I fogli di Berlusconi

- Il famoso discorso della discesa in campo 26 gennaio 1994 dal punto di vista comunicativo ha rappresentato una rottura con le modalità di propaganda politica.
- Discorso precostituito prova e riprovato più volte
- Sfondo curato
- Effetto caldo e granulare della camera
- Scrivania e libri, i fogli simbolo di operosità e progettualità
- Le mani distese il controllo del corpo che dà una idea di controllo e sicurezza (anche se un po' ingessato)

I fogli di Berlusconi

- Meno di 10 minuti
- 1130 parole in cui troviamo nella prima frase, un *engagement* con il pubblico.
- Il richiamo al passato, presente e futuro.
- Porta l'esperienza dell'imprenditore
- Fissa il valore principale: libertà
- La metafora della discesa in campo, che sblocca il *frame* calcistico e allo stesso tempo dichiara che scende per opporsi, una polarizzazione (preannuncia il bipolarismo muscolare della II Repubblica)

I fogli di Berlusconi

- Contrappone la vecchia farraginoso politica (pensate quanto poca presa può fare la «formidabile macchina da guerra» proposta da Occhetto)
- Alla novità di uomini che non fanno parte della politica
- Poi a 5.38 una zoommata concordata, a rafforzare il pathos.
- Poi il gesto che chiude il foglio e preannuncia che è ora dell'epilogo
- Aumenta il pathos: muove le mani e si protende in avanti

I fogli di Berlusconi

- Chiude così come ogni intervento pubblico deve soprattutto di natura epidittica deve contenere: il comando, l'esortazione, l'invito a costruire il «nuovo miracolo italiano», attivando quindi il *frame* dell'Italia in crescita del Dopoguerra e dunque implicitamente una esortazione a un nuovo periodo di prosperità.