

VIAGGI E TEMPO LIBERO

Le domande di apertura

di Laura Maestri

Per quanto si possa essere preparati ad **esporre** un argomento **in pubblico**, emerge costantemente l'interrogativo di come sia meglio **cominciare**. **L'introduzione** è una fase **emotivamente cruciale**: è il momento in cui si è più tesi, nel quale si riversa tutta la tensione accumulata nelle ore (o nei giorni) precedenti all'evento.

In più, si è perfettamente consapevoli di quanto i primi minuti siano determinanti: gli ascoltatori si faranno rapidamente un'idea del relatore e della validità della presentazione; è nei primi istanti che il pubblico stabilisce se varrà la pena di **seguire attentamente** o se invece sarà **tempo sprecato**. È vero che, nel corso dell'esposizione, si può sempre **rimediare** ad un'introduzione poco convincente, ma è una strada in salita, perché le prime impressioni sono quelle su cui si genera un giudizio globale.

L'apertura del discorso è quindi da preparare con molta cura; partire con il piede giusto aiuta a rendere più **fluida** ed **accattivante** l'esposizione del contenuto: spiana la strada sia al relatore che al pubblico.

Per fortuna, l'esperienza di innumerevoli *speaker* offre l'opportunità di carpire le **tecniche** di apertura più diffuse e, soprattutto, più persuasive.

Un metodo interessante e molto utilizzato è quello di porre al pubblico delle **domande**. È un sistema semplice e diretto, che ha la prerogativa di **coinvolgere immediatamente** tutti gli ascoltatori: si stimola l'interesse sulla questione e, indirettamente, li si pone nella condizione di riflettere sul tema.

La domanda non può essere banale, ed è più incisiva quando formulata in modo accattivante: lo scopo è quello di indurre gli ascoltatori a cercare in se stessi una risposta ad un quesito particolarmente inatteso. È importante che la domanda sia ben **collegata alla materia principale**, perché a quel punto tutti saranno curiosi rispetto alla risposta che il relatore darà (ovviamente, prima o poi la dovrà dare).

Domande che in apertura catturano l'attenzione e collaborano a mantenerla viva sono, ad esempio, quelle poste dal carismatico **Simon Sinek**, *speaker* motivazionale ed autore di libri di successo internazionale. In uno dei suoi interventi più popolari, Sinek chiede al pubblico: "Si presume che noi sappiamo perché facciamo quello che facciamo, ma che spiegazioni ti dai quando le cose non vanno come dovrebbero? O meglio: come ti spieghi quando altri sono in grado di raggiungere obiettivi che sembrano sfidare qualsiasi presupposto? Ad esempio: perché Apple è così

innovativa, anno dopo anno?"

Con questa “raffica” di domande, Sinek conduce subito al cuore del ragionamento (in questo caso, il modello vincente di *leadership*), mettendo le menti di chi ascolta in uno stato di **fibrillazione** perché sono **interrogativi inediti**, che nessuno (probabilmente nemmeno noi) si è mai posto: queste domande sono già di per sé fonte di ispirazione e di motivazione.

Anche quando il quesito assume un tono più **retorico**, ad esempio fornendo un dato forte (“*sapete che chi soffre d'insonnia rischia tre volte più della media di essere coinvolto in gravi incidenti stradali?*”), ha il compito di fornire un’informazione inaspettata e di forte impatto.

Una **domanda affascinante** apre il sipario nel modo giusto e indica la direzione in cui si vuole condurre l’attenzione del pubblico: tutto ciò che seguirà sarà molto più **semplice da gestire**.

Seminario di specializzazione

COMUNICARE BENE IN PUBBLICO

[Scopri le sedi in programmazione >](#)