



Marta Pettolino Valfrè

**IL CORPO EMOTIVO  
NEL PUBLIC SPEAKING**

Manuale pratico  
tra mente, cuore e storytelling

FrancoAngeli

## Informazioni per il lettore

Questo file PDF è una versione gratuita di sole 20 pagine ed è leggibile con **Adobe Acrobat Reader**



La versione completa dell'e-book (a pagamento) è leggibile **con Adobe Digital Editions**.

Per tutte le informazioni sulle condizioni dei nostri e-book (con quali dispositivi leggerli e quali funzioni sono consentite) consulta [cliccando qui](#) le nostre F.A.Q.

# Trend

Le guide in un mondo che cambia

In testi agili, di noti esperti, le conoscenze indispensabili nella società di domani.

---

I lettori che desiderano informarsi sui libri e le riviste da noi pubblicati possono consultare il nostro sito Internet: [www.francoangeli.it](http://www.francoangeli.it) e iscriversi nella home page al servizio “Informatemi” per ricevere via e.mail le segnalazioni delle novità o scrivere, inviando il loro indirizzo, a “FrancoAngeli, viale Monza 106, 20127 Milano”.

**Marta Pettolino Valfrè**

**IL CORPO EMOTIVO  
NEL PUBLIC SPEAKING**

Manuale pratico  
tra mente, cuore e storytelling

FrancoAngeli

Progetto grafico della copertina di Barbara Vaccariello

1a edizione Copyright © 2023 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy

*L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore. L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito [www.francoangeli.it](http://www.francoangeli.it).*

A chi ama l'imperfezione.  
A chi ha il coraggio di guardare oltre la performance.  
A chi osa la spregiudicatezza di mostrarsi oltre ogni confine.

Alla mia famiglia  
e alle scienziate e scienziati,  
che mi hanno ispirata.



---

# Indice

**Introduzione – Parla con lui** pag. 11

## **Parte 1 – Siamo fatti così (l'emozione)**

- 1. Cosa ci succede quando le emozioni prendono il sopravvento** » 19
- 1.1. *Esercizi preliminari: prendi carta e penna* » 19
  - 1.2. Fisiologia della fifa: cosa ci succede quando abbiamo paura » 20
  - 1.3. Cos'è lo stress e perché devi gestirlo prima che ti faccia compagnia » 26
  - 1.4. Le paure si imparano e si possono disimparare: come fare » 32
  - 1.5. *Esercizi di respirazione* » 34

## **Parte 2 – Il metodo “le 3 P” (il corpo e la mente)**

- 2. Il mio metodo: le 3 P** » 39
- 2.1. Cosa sono le 3 P » 39
- 3. Postura** » 43
- 3.1. La rivincita del corpo » 43
  - 3.2. Come lo mettiamo il corpo » 47
  - 3.3. Tutti in piedi » 51
  - 3.4. Le mani dove le metto? » 55
  - 3.5. Il viso: sguardo, sorriso e posizione del mento » 57

3.6. Il movimento	pag.	60
3.7. L'uso dello spazio	»	62
3.8. Trucchi	»	64
3.9. <i>Esercizi di postura</i>	»	66
3.10. <i>Esercizi di meditazione</i>	»	67
<b>4. Parole</b>	»	71
4.1. L'effetto delle parole nella nostra mente	»	71
4.2. Il dialogo interiore e il (re)framing	»	79
4.3. La voce	»	83
4.4. Il silenzio e le pause	»	86
4.5. Il ritmo	»	87
4.6. Come lo dico	»	87
4.7. Come scoprire se qualcuno mente	»	89
4.8. <i>Esercizi per la voce</i>	»	90
4.9. <i>Esercizi per il rilassamento</i>	»	91
4.10. <i>Esercizi per la meditazione</i>	»	91
<b>5. Pensiero</b>	»	93
5.1. A cosa pensi dipende da te	»	93
5.2. Speciale ansia	»	100
5.3. Non essere all'altezza e altre paure	»	105
5.4. Il sovraccarico cognitivo e la ricompensa	»	107
5.5. Stereotipi	»	109
5.6. Vai a fare due passi... mentali	»	110
5.7. <i>Esercizi per la consapevolezza</i>	»	113
5.8. <i>Esercizi di meditazione</i>	»	114

### Parte 3 – Fai così (la tecnica)

<b>6. Struttura del discorso</b>	»	119
6.1. Fissa l'obiettivo del discorso	»	119
6.2. Qual è la tua idea	»	121
6.3. Conosci te stesso e il tuo pubblico	»	122
6.4. Delimita l'argomento	»	124
6.5. Introduzione	»	125
6.6. Argomentazione	»	129
6.7. Finale: preparati alla standing ovation	»	131
6.8. Speciale narrazione	»	132
6.9. Come si scrive un discorso	»	137
6.10. L'improvvisazione	»	141
6.11. <i>Esercizi per il discorso</i>	»	143

<b>7. I congiunti</b>	pag. 145
7.1. Le slide e altro materiale	» 145
7.2. Alleati e pozioni magiche	» 149
7.3. Dialogo interiore: keep calm	» 150
7.4. Il mio rituale	» 153
<b>Conclusioni</b>	» 155
<b>Torna al punto di partenza</b>	» 157
<b>Ringraziamenti</b>	» 159
<b>Bibliografia</b>	» 161



# Introduzione

---

## Parla con lui\*

La differenza tra parlare in pubblico e comunicare con il pubblico è molto semplice: nel primo caso ci sei solo tu, nel secondo c'è anche il pubblico. Voler essere gli unici artefici di una situazione nella quale ci sono anche altre persone vuol dire che queste saranno considerate solo funzionali al proprio obiettivo, e il vero interesse in gioco sarà solo il tuo.

Parlare in pubblico come la maggior parte delle volte ci viene raccontato diventa così un atto narcisistico, egocentrico ed egoistico.

Per me **parlare con il pubblico** è molto di più. È lo scambio di un dono. È un giorno di Natale, dove a nascere è la relazione tra te e le altre persone e l'arricchimento è reciproco. È troppo bello per ridurlo solo a come metti le gambe, come usi la voce e come racconti una storia. **È il raggiungimento di un'intenzione. Chiediti qual è la tua.** Se è solo emergere e farti dire bravo allora cambia libro, questo non è quello giusto per te. Se invece preferisci dare qualcosa agli altri e ricevere gioia da questa relazione, che duri anni o solo qualche ora, allora questo è il libro giusto per te. Certo che si può imparare ad essere più efficaci a raccontare storie, a essere persuasivi con la voce, con il corpo e con le parole, ma prima di tutto **parlare col pubblico parte dal comunicare con te stesso.**

Molto probabilmente hai già sentito da qualche parte che se impari a padroneggiare il tuo public speaking raggiungerai più successo, più prestigio e più ricchezza.

Chi non vorrebbe ricchezza, successo e prestigio? Ma cosa vogliono dire queste cose?

\* Questo libro è stato scritto seguendo le regole editoriali del maschile sovraesteso, forma arbitraria comprensiva anche del femminile e del neutro. Regola che in nessun modo risulta indicativa del mio pensiero e del mio atteggiamento nei confronti della vita, della parità e libertà di genere.



Prendi un quaderno (che ti servirà per tutta la lettura del libro) e rispondi a queste tre domande:

1. A quale livello di ricchezza vuoi arrivare?
2. Quali sono i parametri che ti fanno definire che una persona ha successo?
3. Cosa ti farà sentire soddisfatto del tuo prestigio?

Ora chiudi il quaderno, lo riprenderemo più tardi.

Hai mai pensato che tutti noi siamo uguali sotto certi aspetti? Pensa a una persona che ammiri: una scienziata, una scrittrice, una diva della tv o una persona alla quale ti piacerebbe assomigliare. Tu e lei avete molto in comune. E non sto parlando del fatto che avete “due braccia, due mani, due gambe e un solo cervello”<sup>1</sup>. Anche se molto importanti, tralasciamo questi aspetti.

Avete qualcosa in comune nei vostri desideri. Sembra strano, vero? Tu e lei siete più simili di quanto pensi.

*Cosa vogliono davvero le persone?*

Riprendi il quaderno e scrivi le prime 3 cose che ti vengono in mente.



Cosa vogliono le persone?

Ti svelo un segreto. Non vogliono soldi, non vogliono essere famose e non vogliono neppure avere 1.000.000 di follower. Queste sono cose che le persone (e nemmeno tutte) vogliono solo apparentemente, ma che nascondono ben altri desideri. Sono solo mezzi per arrivare ad altro, ma allora cos'è questo altro? A cosa vogliamo arrivare tutti noi? Qual è il desiderio primordiale?

Ok, ripensaci.

Vogliamo l'amore?

Fuocherello, ma non ancora fuoco.

Più che amare vogliamo essere amati e accettati. Solo così ci sentiremo al sicuro. **Sentirsi al sicuro è l'istinto primordiale dal quale parte tutto il resto, paure comprese.** Quando nasciamo non sappiamo di essere una persona diversa dalla nostra mamma, siamo un tutt'uno con lei e con il mondo.

Solo tempo dopo scopriremo che la mamma è un essere diverso da noi e che esistono altre persone.

Da neonati dipendiamo dagli altri per soddisfare i bisogni che assicurino la nostra sopravvivenza: mamma, papà, nonni, fratelli e zii sono i più comuni, ma ci possono essere altre persone che si prendono cura di noi. Non siamo autonomi e non possiamo far nulla da soli. Per questo sappiamo in-

1. “Le cose che abbiamo in comune”, Daniele Silvestri (1995).

consapevolmente che dobbiamo stare in quel gruppo di persone per sopravvivere. E quindi quelle persone per aver cura di noi ci devono accettare e amare.

Con i nostri antenati succedeva più o meno la stessa cosa: l'uomo primitivo doveva vivere in gruppo per procurarsi il cibo e per far fronte ai pericoli ambientali. Dal far parte del gruppo dipendeva la sopravvivenza.

Non c'era ancora Tinder eppure conoscersi era più facile.

Da qui il nostro istinto primordiale: sappiamo che per sopravvivere abbiamo bisogno degli altri.

In età adulta siamo, per la maggior parte dei casi, autosufficienti e autonomi nelle nostre funzioni, ma restiamo comunque interconnessi agli altri.

**Portiamo nei nostri geni la dipendenza dagli altri per la sopravvivenza.**

Anche se la nostra società spinge all'individualismo e all'indipendenza spasmodica, noi siamo nati per restare in gruppo, perché tutti insieme siamo più forti e adatti al proseguimento della specie e anche di noi come individui.

Quindi, la società ci spinge verso un'indipendenza e verso un egocentrismo spesso estremo, ma il nostro inconscio collettivo ci tira dalla parte opposta, verso l'essere interdipendenti. *Come si fa a non essere confusi e a sentirsi spesso frustrati?*

Con interdipendenza intendo essere coscienti che facciamo parte di un disegno più grande della piantina di casa nostra. Siamo collegati gli uni con gli altri e questi ultimi anni ne sono stati una dimostrazione lampante.

Siamo tutti interconnessi, anche se spesso la nostra cultura premia di più chi raggiunge da solo determinati risultati, dimenticandosi che dietro ad una persona che fa cose, ce ne sono altre che creano le condizioni adeguate per realizzarle. Almeno non dimentichiamocelo noi. E ricordiamoci di esprimere gratitudine per chi partecipa, ha partecipato o ha influenzato le nostre giornate, nel bene ma anche nel male.

**Da queste due spinte, individualismo e interconnessione, nascono le paure più grandi della nostra epoca.** Dobbiamo farcela da soli per dimostrare di essere più bravi e all'altezza di ogni situazione, ma poi siamo schiavi del giudizio degli altri perché sappiamo che è la nostra sopravvivenza dipende dal gruppo. Questa sopravvivenza se una volta in termini evolutivi, sia individuali sia di specie, era fisiologica, oggi in età adulta (per la maggior parte di noi) è emotiva.

**Vogliamo tutti sentirci al sicuro nel mondo,** ma cosa facciamo realmente per far sentire gli altri sicuri nel mondo? Siamo, da veri individualisti, concentrati su noi stessi e su quello che vogliamo nell'immediato e solo raramente allunghiamo lo sguardo per vedere gli effetti che potrebbero esserci nel lungo periodo. Facendoci comandare dal piacere e dimenticandoci così del nostro benessere.

Quando non ci sembra di esser stati accolti e accettati ci sentiamo sotto minaccia. Questo meccanismo è inconscio e anche naturale, adesso però siamo chiamati a fare un passo in più: considerare il gruppo a cui apparteniamo l'intera specie umana e non solo i colleghi, i compagni o i social.

*Vogliamo essere accettati per come siamo, ma noi siamo disposti ad accettare (e non giudicare) gli altri per come sono?*

Spesso non sappiamo dare amore e accoglienza pura, senza ricevere nulla in cambio. Quando diamo senza pensare a cosa possiamo guadagnare e senza far dipendere la nostra autostima dal verbo avere, allora non ci chiederemo più se siamo all'altezza, o come saremo giudicati o se meritiamo qualcosa o qualcuno, perché non c'è più nessuno dal quale dipendere.

**Non daremo più a nessuno il potere di scegliere quali pensieri avere nella nostra mente.** Quel potere lo riserveremo solo a noi stessi.

PRENDI IL QUADERNO



Di cosa hai paura quando parli in pubblico?

Nella tua risposta ci sono parole simili a: aspettative, giudizio, altezza, reputazione, ecc.?

È normale e ora sai perché. Quello che devi fare ora è un altro passo: accettare che la paura di un giudizio negativo da parte degli altri potrebbe accompagnarsi, a livello inconscio, alla paura di perdere il gruppo di appartenenza (familiare, sociale, di pari, lavorativo, ecc.) e che queste paure nascono dall'istinto di sopravvivenza. Il passo che devi fare per distinguerti da quel neonato dipendente è accettare te stesso con le tue paure e gli altri con le loro. E soprattutto dare per il gusto di dare e non per ricevere. Se ognuno di noi continuasse a ragionare con il proprio EGO allora la nostra società sarebbe (ed è per la maggior parte) di persone in guerra costante per imporre se stesse (per paura di essere escluse e uscire da quel famoso gruppo, più ovviamente interessi economici, capitalistici e narcisistici che stanno distruggendo il mondo). Ma se ognuno di noi trovasse nel proprio cuore il coraggio di donare per vivere la bellezza del dono, allora il mondo cambierebbe.

Nella risposta alla domanda formulata poco fa c'è forse: "Ho paura di non dare abbastanza al mio pubblico?"

Questa è la questione.

Quando pensiamo al dovere o voler essere perfetti, al giudizio e alle aspettative allora non siamo noi che parliamo ma il nostro ego. Vogliamo essere migliori degli altri. Ma tutti hanno questo desiderio. Non sembra un po' assurdo? Nessuno vuole essere come gli altri, anche se poi mettiamo in atto comportamenti proprio per essere uguali a questi famosi altri. E soprattutto vogliamo essere i migliori in tutto (o quasi) quello che facciamo. Ci sta che

poi passiamo la vita a provare disagio, insicurezza e rabbia. La vita non è una scala, né una tessera del supermercato con la quale accumuli punti e alla fine pagando ricevi qualcosa in cambio. Tu cosa sei disposto a pagare per vivere in perenne competizione e frustrazione?

**Se i nostri pensieri sono in compagnia del nostro ego allora troveremo sempre qualcosa per cui essere in competizione, da invidiare o da criticare.** Anche se quelle critiche sono rivolte a noi stessi, non siamo migliori di quelli che criticano gli altri, abbiamo solo modelli mentali differenti, ma siamo allo stesso punto: è il nostro EGO che ci governa e fin quando sarà così non potremo provare la magia del dono. Resteremo concentrati nel voler ricevere prima di dare.

Hai mai preso in considerazione che il pubblico è composto da persone che hanno il tuo stesso desiderio primordiale?

E cosa fa una persona quando vuole dimostrare ad un'altra persona di amarla e riconoscerla?

Bene, fallo anche tu quando parli in pubblico. Prenditi cura di loro. Sii interessato veramente a loro e a cosa vuoi donare. Non pensare al tuo tornaconto. Solo così si potrà instaurare una relazione, che duri solo qualche ora o tutta la vita.

E ricordati: la prima persona che devi amare sei tu.

In queste pagine troverai **occhi nuovi per guardare te stesso e gli altri.**

L'inizio del manuale approfondisce, con un linguaggio comprensibile anche a chi non ha basi scientifiche, una **parte neuropsicologica** nella quale spiego cosa avviene nel corpo e nella mente quando siamo in balia delle emozioni e veniamo governati da esse. Ci saranno degli esercizi da fare utili a comprendere di cosa hai veramente paura: paura di sbagliare? Paure del giudizio degli altri? Paura di non essere all'altezza?

Una seconda parte presenta il metodo che ho sviluppato io sulla base dei miei studi in comunicazione, in psicologia, in linguistica e in coaching: **il metodo delle 3 P.**

Si passa poi ad una parte più legata al discorso: struttura narrativa e modelli di storytelling, discorsi preparati e improvvisati. E in aggiunta ti regalo molti trucchi che possono correre in aiuto, sempre. Infine, l'ultima parte è dedicata a tutti i congiunti (quelli che possiamo tenere vicini anche in caso di pandemie): slide efficaci, argomenti jolly e quali rituali compiere i giorni prima di "andare in scena".

Tutti i capitoli comprendono una parte teorica e una pratica con esercizi:

*"Perché il mondo si cambia tutte e tutti insieme, una storia alla volta".*

Perché ho scelto, dopo tanti anni di insegnamento all'Università, di scrivere anche un libro? Mi è stata chiesto più volte, ma questa richiesta ha incontrato spesso la mia reticenza. Pensavo, e lo penso ancora, che per imparare a parlare a proprio agio davanti ad un pubblico bisogna parlare davanti ad

un pubblico. D'altronde lo facciamo sempre, quello che cambia è il pubblico, ma noi lo facciamo da quando siamo piccoli, iniziamo a parlare senza aver paura di sbagliare qualcosa, ma poi ce ne dimentichiamo. E la scuola non aiuta in questo. Quando abbiamo parlato davanti a qualcuno a scuola? Nelle interrogazioni. E allora la paura di essere giudicati e di ricevere un voto si insinua in noi e ci fa sentire sotto pressione e soprattutto sotto giudizio anche da adulti.

Nonostante questo ho deciso di scrivere questo manuale perché ho sentito la mancanza di qualcosa. Troppo spesso si è concentrati sulla persona che performa, in un clima di separazione tra chi parla e chi ascolta. Tra chi fa e chi giudica. Tra chi vende e chi compra. In un dualismo che crea rivalità e paura.

Questo manuale invece propone un modello alternativo. Le tecniche proposte sono atte a **cambiare il mindset di performance** e a includere gli altri nella nostra prestazione. Non uno contro l'altro ma tutti insieme. Ci sono strategie di preparazione al discorso tecniche ed esercizi pratici. Questo manuale unisce una parte di teoria del discorso e una parte emotiva sul superamento delle proprie paure.

Si parla di ansia e di paura, del giudizio degli altri e di cosa fare non solo quando si è in performance, parola che detesto e che, con i miei studenti, ho scelto di sostituire con la parola condivisione, ma anche quando si scende dal palco e si resta soli con se stessi. È un viaggio interiore che permette di vedersi come forse non ci si era mai visti. Unisce **psicologia, mindfulness e marketing**.

Agisce a livello profondo e mentale e non a livello superficiale con tecniche che col passare del tempo vengono dimenticate, lasciando la persona di nuovo sola e spaventata. Non solo, è un manuale che offre una visione diversa della condivisione, diretta a non essere perfetti ma all'essere se stessi. L'approccio è orientato al benessere psicofisico in un'ottica collaborativa e non competitiva, visione errata che non fa altro che esaltare l'esibizione come unico strumento di valutazione di una persona. Il fare qui diventa una componente importante, ma non l'unica.

---

# **Parte 1**

## **Siamo fatti così (l'emozione)**



# Cosa ci succede quando le emozioni prendono il sopravvento

## 1.1. Esercizi preliminari: prendi carta e penna

PRENDI ALCUNI FOGLI DI CARTA PER SCRIVERE E UNA BUSTA DA LETTERA DA POTER SIGILLARE (se non ne hai una a disposizione ne puoi creare una da un foglio di carta).

RISPONDI A QUESTE DOMANDE, senza pensare a quale sia la risposta più accettabile. Non pensare, scrivi. Le risposte le leggerai solo tu.

Prenditi tutto il tempo necessario per rispondere a queste 5 domande.

Poi CHIUDI LA BUSTA E METTILA IN UN POSTO ABBASTANZA DIFFICILE DA RAGGIUNGERE (ma ricorda dove l'hai messa) per non cadere nella tentazione di aprirla fino a quando non raggiungerai il momento giusto per tornare al tuo punto di partenza e guardarti con occhi nuovi. Io ti aiuterò a scoprire quando sarà quel momento.

Non proseguire senza aver risposto alle domande. Questo esercizio è davvero importante per te.

PRENDI FOGLI DI CARTA E BUSTA DA LETTERE



1. Cosa cambierebbe nella tua vita se ti sentissi a tuo agio davanti al pubblico?\*
2. Qual è l'obiettivo per cui stai leggendo questo libro?
3. Cosa provi a ripensare a te stesso mentre parli al pubblico?\*
4. Cosa invidi a un'oratrice o a un oratore che stimi?
5. Cosa ti farebbe dire che questo libro è il migliore che tu abbia mai letto sull'argomento?