

Leggere

STRATEGIE PER COMUNICARE

Shakespeare come modello da seguire per trovare strategie relazionali e persuasive efficaci. La maestria dialettica del drammaturgo inglese, infatti, propone sempre soluzioni raffinate ed estremamente efficaci. Nel suo ultimo libro Dario Turrini ci spiega come

Come realizzare un discorso efficace? Come trovare una strategia comunicativa inedita e particolare? Come essere persuasivo in ogni occasione di comunicazione in pubblico? Dario Turrini, in questo libro, edito da Franco Angeli, ci suggerisce una risposta originale: imparare da William Shakespeare. L'autore, da più di quindici anni consulente e formatore aziendale, ci dice che, nella sua esperienza, ha rilevato come il manager, o il professional, ha spesso l'esigenza di affrontare situazioni comunicativamente impegnative: entusiasmare i collaboratori su un nuovo progetto, sostenere un'idea in contrasto con altre opinioni, motivare una squadra o un gruppo di lavoro, intervenire in situazioni pubbli-

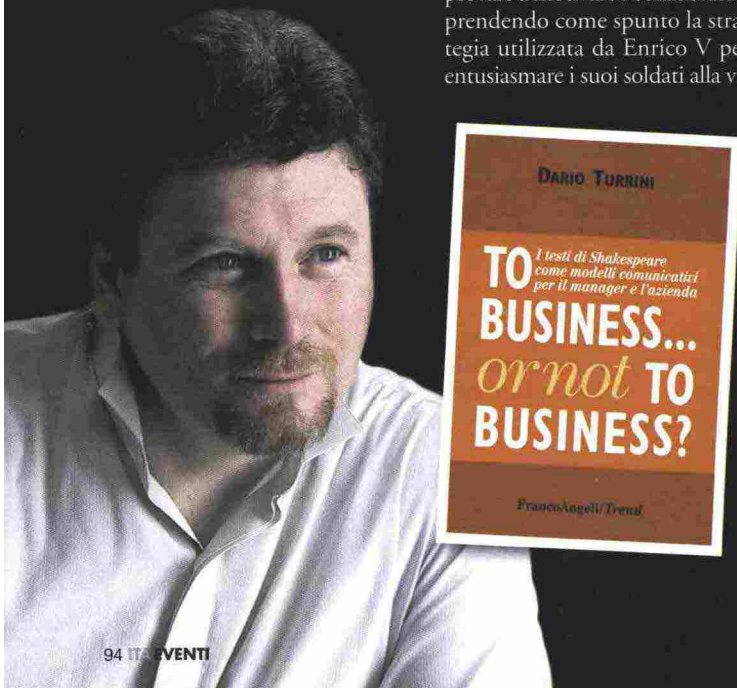
che giustificando o difendendo un'azione o un comportamento etc. Cosa dire dunque in tutte queste difficili situazioni? Quale può essere la migliore strategia relazionale o persuasiva?

Bene, nei testi di Shakespeare si possono ritrovare occorrenze discorsive per tutte queste situazioni e la maestria dialettica del drammaturgo inglese propone sempre soluzioni raffinate ed estremamente efficaci. Protagonista di questo libro è il fantomatico Dr. Guglielmo Crollalanza (traduzione maccheronica di William Shakespeare), manager di provata abilità comunicativa che in ogni capitolo del libro si ritroverà in diverse, complesse, situazioni relazionali e pubbliche e che potrà contare, appunto, sui preziosi suggerimenti del genio di William Shakespeare. Si può dunque provare a motivare i collaboratori prendendo come spunto la strategia utilizzata da Enrico V per entusiasmare i suoi soldati alla vi-

gilia della battaglia di Azincourt; oppure, se si deve parlare a un pubblico già convinto da un altro oratore, può essere utile conoscere la tecnica retorica che Marcantonio usa nella famosa orazione del Giulio Cesare; o ancora scoprire come funziona una delle tattiche persuasive più interessanti, quella della "verità", seguendo le modalità discorsive del fool del Re Lear.

Al termine di ogni capitolo, nel paragrafo "Note di regia", vengono sintetizzati molto chiaramente i criteri retorici e comunicativi che permettono di applicare le stesse strategie argomentative e persuasive alle concrete situazioni aziendali e non solo... E sì, perché se queste strategie sono indispensabili ai manager e ai CEO, non lo sono di meno per tutti coloro che, magari solo occasionalmente, si ritrovano a dover persuadere qualcun altro della bontà e dell'efficacia della propria idea o della propria soluzione ed è forse inutile ricordare che tutti, in moltissime occasioni quotidiane, siamo spesso impegnati a convincere qualcuno...

Allora ciascuno di noi può davvero avere Shakespeare per consigliere e amico, e Amleto, Otello e Puck possono diventare i "nuovi" maestri persuasori anche nella vita di tutti i giorni. E poi leggere il "Bardo", in questo testo ampiamente citato e spiegato in maniera semplice e immediata, è sempre un esercizio affascinante, piacevole e... anche divertente.



94 ITAEVENTI

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.