

GIANLUCA SPOSITO

LE REGOLE DEL DISCORSO PERFETTO

STRUMENTI E SUGGERIMENTI
PER UNA COMUNICAZIONE EFFICACE

intra



Collana Retoricamente



Edizioni Intra[®]
www.intraedizioni.it
info@intra.pro

Tutti i diritti riservati.
Copyright © 2021, 2023 Intra S.r.l.s. – Pesaro, Marche, Italia
Ristampa aggiornata al 23 settembre 2026

ISBN 979-12-5991-014-1

INDICE

INDICE	3
INTRODUZIONE	9
LE BASI DELL'ARTE ORATORIA	13
L'ARTE DEL DIRE	13
LA VERITÀ NON ESISTE	16
PERSUASIONE E DISCORSO PERSUASIVO	17
IL PUBBLICO	19
COSTRUIRE UN DISCORSO	21
LE PARTI DEL DISCORSO PERSUASIVO	21
L'ESORDIO	22
LA NARRAZIONE	23
LO <i>STORYTELLING</i>	25
L'ARGOMENTAZIONE	29
LA DISPOSIZIONE DEGLI ARGOMENTI	31
LE VIRTÙ DEL DISCORSO	33
LA CHIAREZZA	34
LA BREVEZZA	34
IL LINGUAGGIO FIGURATO	39
LE PAROLE E IL LORO SIGNIFICATO	39
IL LINGUAGGIO CONNOTATIVO E LE FIGURE RETORICHE	40
QUANDO RICORRERE ALLE FIGURE RETORICHE	42
AMPLIFICARE	43
CONTRAPPORRE	55
SIMULARE	58
CREARE	63
VARIARE	66
ALLUDERE	68

DOMANDARE	70
PAROLE PIÙ FORTI DELLE IMMAGINI?	72
INGANNARE CON LE PAROLE	77
LA RETORICA “NERA”: LE FALLACIE ARGOMENTATIVE	77
FALLACIA DEL FALSO DILEMMA	80
APPELLO ALL’IGNORANZA	80
FALLACIA DELLA CONCLUSIONE IRRILEVANTE	81
FALLACIA DEL MANICHINO	82
APPELLO AL POPOLO	82
FALLACIA DEL RAGIONAMENTO CIRCOLARE	83
ARGOMENTO DEL CORVO	83
FALLACIA DELL’AVVELENAMENTO DEL POZZO	85
FALLACIA DELLA CORRELAZIONE CAUSALE	85
FALLACIA DELLA FALSA PRECISIONE	86
FALLACIA DELLA GENERALIZZAZIONE AFFRETTATA	86
FALLACIE STATISTICHE	87
FALLACIA DELLE DOMANDE COMPLESSE	88
LE INSIDIE DEL DISCORSO (NON SOLO) SCRITTO	89
LA PROLISSITÀ	89
RICERCATE COMPLICAZIONI	92
LA PUNTEGGIATURA INDIFFERENTE	98
LA VIRGOLA	99
I PUNTINI DI SOSPENSIONE	101
IL PUNTO ESCLAMATIVO	102
LE NEGAZIONI MULTIPLE	103
IL LESSICO: ANTICAGLIE, VECCHIUMI E FOSSILI	104
CONNETTIVI ANTIQUATI	104
ELEMENTI ANAFORICI	105
LE INTERIEZIONI	105
GLI ANGLISMI	107
IL LATINO <i>AD ABUNDANTIAM</i>	111
STILE REDAZIONALE DEL DISCORSO SCRITTO	115
PAROLE INCROCIATE	115
IL FONT	116
CORSIVO E TONDO	120

USO E ABUSO DEL MAIUSCOLO	121
GRAFICA DELLA PUNTEGGIATURA	121
GLI ACCENTI	122
GLI ALTRI SEGNI GRAFICI	123
ARMONIA DELLE SCELTE	124
LA COMUNICAZIONE PARAVERBALE	127
LE PAROLE NON BASTANO	127
LA VOCE: IL TIMBRO	130
LA VOCE: IL TONO	131
LA VOCE: IL VOLUME	132
LA VOCE: IL RITMO, LE PAUSE, GLI ACCENTI	132
LA COMUNICAZIONE NON VERBALE	137
QUANDO A PARLARE È IL CORPO	137
LO SPAZIO	139
LA POSTURA	140
IL VOLTO	141
LA GESTUALITÀ	145
CONOSCENZA DELLE EMOZIONI E CONTROLLO DELLO STRESS	149
LA PAURA DI PARLARE IN PUBBLICO	149
LE EMOZIONI	152
L'ORATORE IN PREDÀ ALL'ANSIA	153
LA GESTIONE DELLO <i>STRESS</i> DELL'ORATORE	155
MEMORIZZAZIONE ED ESERCIZIO	157
MEMORIZZARE UN DISCORSO	157
TESTARE UN DISCORSO	163
CONCLUSIONI	167
APPENDICE	169
L'EPITAFFIO DI PERICLE	171
<i>Tucidide, V sec. a.C.</i>	171
FINO A QUANDO ABUSERAI DELLA NOSTRA PAZIENZA?	175
<i>Marco Tullio Cicerone, 63 a.C.</i>	175

IL DISCORSO DELLA MONTAGNA	177
<i>Gesù, I sec. d.C.</i>	177
GLI SCHIAVI SONO UOMINI COME NOI	183
<i>L. Anneo Seneca, I sec. d.C.</i>	183
IN NOME DI DIO, ANDATEVENE!	187
<i>Oliver Cromwell, 1653</i>	187
IL DISCORSO DI GETTYSBURG	189
<i>Abramo Lincoln, 1863</i>	189
IL DIRITTO DELLE DONNE AL SUFFRAGIO	191
<i>Susan B. Anthony, 1873</i>	191
IL DISCORSO DEL RE	193
<i>Giorgio VI, 1939</i>	193
SANGUE, FATICA, LACRIME E SUDORE	195
<i>Winston Churchill, 1940</i>	195
DICHIARAZIONE DI GUERRA	199
<i>Benito Mussolini, 1940</i>	199
IL DISCORSO DELLE QUATTRO LIBERTÀ	201
<i>Franklin D. Roosevelt, 1941</i>	201
FATE BATTERE I VOSTRI CUORI	203
<i>M.K. Gandhi, 1947</i>	203
ICH BIN EIN BERLINER	209
<i>John F. Kennedy, 1963</i>	209
I HAVE A DREAM	211
<i>Martin Luther King, 1963</i>	211
ADDIO, AMICO MIO	217
<i>Nino Taranto, 1967</i>	217
SONO INNOCENTE	219
<i>Enzo Tortora, 1986-1987</i>	219
DISCORSO SUL FINANZIAMENTO ALLA POLITICA	221
<i>Bettino Craxi, 1992</i>	221
FALCONE È VIVO	231
<i>Paolo Borsellino, 1992</i>	231
DISCORSO DI INSEDIAMENTO	235
<i>Nelson Mandela, 1994</i>	235
STAY HUNGRY, STAY FOOLISH	239
<i>Steve Jobs, 2005</i>	239
DISCORSO SULLA FELICITÀ	247
<i>José Mujica Cordano, 2012</i>	247

INDICE

IL DIRITTO ALL'ISTRUZIONE	251
<i>Malala Yousafzai, 2013</i>	251
COME OSATE?	257
<i>Greta Thunberg, 2019</i>	257
WE WILL MEET AGAIN	259
<i>Elisabetta II, 2020</i>	259
DISCORSO ALL'UMANITÀ	261
<i>Charlie Chaplin, 1940</i>	261
INDICAZIONI BIBLIOGRAFICHE	263

INTRODUZIONE

Per realizzare un buon discorso non esiste alcuna precisa ricetta: l'unico requisito è avere a disposizione un insieme di prodotti di qualità ai quali attingere per creare, di volta in volta, una pietanza unica.

L'oratore è simile allo *chef* in cucina, che crea partendo dalla materia prima. La deve però conoscere, deve conoscere le qualità chimiche e fisiche di ciascun elemento, deve sapere tutto quello che può accadere combinando elementi diversi; deve sperimentare, provare, esercitarsi.

Analogamente, anche l'oratore crea, negli anni, la propria dispensa fatta di letture, studio ed applicazione. Ed è solo attraverso questa costruzione progressiva di sapere ed esercizio che potrà affrontare qualunque tipo di esigenza oratoria.

Il vero oratore non è colui che dispone, omaggiato dalla natura, d'un eloquio sciolto e fascinoso, perché senza un'adeguata 'dispensa' presto si noterà come il suo *menu* è ripetitivo e banale. Anche se capace di cavarsela in alcune, limitate occasioni (purché simili), mostrerà tutti i suoi limiti in contesti appena leggermente diversi o se sollecitato da oratori più tecnici e abili.

Del resto, le variabili sono infinite: non posso certamente gestire allo stesso modo un intervento all'assemblea di condominio e un discorso di insediamento alla Casa Bianca; così come non posso far uso di una determinata metafora in contesti diversi, reiterandola fino allo sfinimento solo perché in un caso pare aver funzionato.

Però, se la mia dispensa è ricca di prodotti che ho saputo conoscere a fondo, sarà facile capire di cosa posso servirmi, e come farlo per rendere unico il 'piatto' che voglio realizzare, perché sia di volta in volta unico e memorabile: non perché debba necessariamente passare alla storia, ma solo (e non è poca cosa) perché possa raggiungere i miei interlocutori e restare fissato nella loro memoria, magari anche orientando le loro scelte.

Una comunicazione, oggi, per essere efficace deve allora basarsi sull'impasto in dosi equilibrate di elementi primari come retorica, psicologia, comunicazione non verbale e paraverbale. Ma – attenzione – si deve trattare di elementi “D.O.P.” e non raccattati sul *web* o per il tramite di qualche sedicente *guru*, ignaro di millenni di cultura e capace solo di suggerire “*tips & tricks*” che – a suo dire – dovrebbero trasformarvi nel miglior oratore al mondo.

Chi si appresta a leggere questo libro deve abbandonare simili sogni di gloria: non sarò certo io a trasformarvi in quel che solo voi potete diventare. Ma vorrei accompagnarvi lungo un percorso fatto di indicazioni (le ‘regole’, appunto) su come formare e utilizzare quella che posso ritenere una ‘dispensa’ necessaria: in modo da avere sempre quanto occorre per poter eccellere. Le quantità, poi, varieranno all'occorrenza, e solo la sensibilità e la competenza maturate consentiranno di rendere il “q.b.” (*quanto basta*) un concetto non approssimativo ma una indicazione applicabile con naturalezza.

Insomma, l'obiettivo realistico di questo manuale è sensibilizzare chi lo legge in merito alle mille sfaccettature dell'arte oratoria, all'enorme bagaglio di conoscenze e alla costante applicazione che occorrono perché possa essere esercitata correttamente e con efficacia. È certamente un manuale contro l'improvvisazione priva di valori, ma è anche un manuale a favore della valorizzazione di capacità e attitudini personali che solo con adeguato studio e costante esercizio possono essere validamente sfruttate e amplificate.

Più che di un insieme di regole, parlerei allora di un approccio multidisciplinare nei confronti del "discorso" perfetto. Ho allora forse sbagliato il titolo del libro?