

L'importanza di aprire un discorso con impatto: il coraggio di essere memorabili

di **Chiara Alzati**, CEO e founder di Chiara Alzati Srl



NEL MIO LAVORO COME PUBLIC SPEAKING TRAINER vedo spesso persone cadere nella trappola di iniziare un discorso con i soliti convenevoli "Buongiorno e benvenuti, grazie di essere qui". È come se seguire uno schema noto fosse più importante che distinguersi e colpire il pubblico fin dal primo momento. Si vergognano, si sentono strane al pensiero di fare qualcosa di diverso e così rinunciano al coraggio necessario per lasciare il segno. Anche quando le formo, capita spesso che mi dicano: "Sai che alla fine non l'ho fatto? Ho iniziato con 'Buongiorno', perché mi sentivo l'unica persona che avrebbe dovuto fare qualcosa di diverso". Eppure, **il public speaking richiede coraggio, quel coraggio di stupire e di essere veramente al servizio delle persone che ci ascoltano.**

Nel 2020, durante i Campionati Europei di Public Speaking che ho vinto, ho deciso di iniziare il mio discorso con una domanda provocatoria: "Se vi dico un segreto, sapete mantenerlo?". Questa semplice domanda ha catturato immediatamente l'attenzione del pubblico. Non è stata un'apertura casuale: è stata una scelta consapevole per creare un legame, per fare in modo che ogni persona in sala si sentisse parte di qualcosa di unico.

Ma perché è importante aprire un discorso con impatto? Perché **la prima impressione determina se il pubblico deciderà di ascoltarci davvero oppure no. Aprire in modo diverso, inaspettato, dà subito il segnale che ciò che verrà detto è degno di attenzione.** C'è sempre tempo in seconda battuta per salutare il pubblico. Nessuno se la prenderà, anzi.

Ad esempio, immagina un medico che parla ai colleghi e, invece del classico "Buongiorno" all'inizio della presentazione, inizia così: "Cosa fareste se il trattamento standard per cui tutti abbiamo studiato fallisse di colpo su un paziente senza motivo apparente?". Un'apertura come questa cattura immediatamente l'attenzione, spingendo il pubblico a porsi domande e a restare coinvolto dai primissimi istanti.

Con gli executive, la situazione è simile: spesso iniziano a parlare mentre stanno ancora sistemando i loro appunti o controllando il telefono, con un "Um, volevo... oggi siamo qui per...". È un atteggiamento che mostra incertezza e disinteresse. Ma se invece cominciasse con un'affermazione chiara e decisa come "Il futuro della nostra azienda dipende dalle scelte che faremo oggi", il tono del discorso cambierebbe completamente.

Ecco alcune **tecniche per aprire un discorso con impatto:**

- una **domanda provocatoria** che invita il pubblico a riflettere, come la mia apertura vincente "Se vi dico un segreto, sapete mantenerlo?";
- una **citazione**: "L'immaginazione è più importante della conoscenza, disse Einstein". Citazioni come questa stabiliscono subito un tono autorevole;
- una **storia personale**: condividere un'esperienza reale crea un legame emotivo. Ad esempio, "Siamo nel 1979, lavoro in una multinazionale e di colpo il mio capo entra in ufficio e mi dice: Paolo, questo è il tuo ultimo giorno di lavoro qui...".

Allo stesso modo, **la conclusione è il momento in cui lasciamo l'ultima impronta nella mente dell'ascoltatore.**

Una chiusura impattante significa che il messaggio resterà vivo anche dopo la fine del discorso. Dire "E niente, ho finito" oppure "Ho concluso" non significa concludere con impatto.

Come concludere un discorso con impatto:

- un **invito all'azione**: "Cosa farete domani di diverso grazie a ciò che avete sentito oggi?". Questo tipo di chiusura lascia il pubblico con un pensiero attivo;
- un **richiamo all'inizio**: concludere riprendendo un concetto o una domanda posta all'inizio chiude il cerchio, creando una sensazione di completezza.

Iniziare e concludere un discorso richiede coraggio, ma è proprio questo coraggio che può trasformare un semplice discorso in un'esperienza memorabile. Non si tratta solo di trasmettere un messaggio, sei molto più di un pdf: devi connetterti con le persone ed emozionarle.



Chiara Alzati è campionessa europea di Public Speaking 2020, CEO e Founder della Chiara Alzati Srl, Corporate Effective Communication & Public Speaking Trainer, autrice di sei libri, tra cui *Parlare Chiaro in Azienda. Manuale Pratico di Public Speaking per CEO, Direttori Formazione e HR Manager e Public Speaking per Executive. La tua leva manageriale innovativa per una comunicazione efficace e inclusiva dentro e fuori l'azienda.*