

Public speaking: quando sei tu il tuo peggior nemico

di Chiara Alzati, CEO e Founder di Chiara Alzati Srl



HAI MAI VISSUTO QUELLA STRANA SENSAZIONE DI SENTIRTI PREPARATO, persino motivato... e poi, nel momento decisivo, trovarti bloccato, impacciato, distante da te stesso? Nonostante le prove, nonostante tu conosca il contenuto, qualcosa dentro ti trattiene. Come se un sabotatore silenzioso si attivasse proprio quando più avresti bisogno di fiducia.

L'autosabotaggio nel public speaking è subdolo, invisibile, ma estremamente potente. Non si presenta con cartelli o segnali evidenti. Entra in scena sotto forma di pensieri autosvalutanti, pretese irrealistiche, paura del giudizio, bisogno di perfezione. È quella vocina interiore che ti sussurra: "Non sbagliare. Dimostra che vali. Attento, potresti non piacere". Ed ecco che cominci a parlare troppo in fretta. La voce si incrina. Le mani sudano. Ti scordi una parte importante. Oppure, peggio ancora, *ti scordi di te*.

Questo meccanismo è comune anche tra professionisti esperti. Uno dei manager che seguo, Stefano (nome di fantasia), responsabile vendite in un'azienda tech, ne è stato vittima per anni. Brillante con i clienti, coinvolgente nei meeting di team, ma ogni volta che doveva presentare risultati davanti al board... crollava.

"Mi preparo per giorni", mi ha detto al nostro primo incontro, "ma poi, appena inizio a parlare davanti a loro, mi

sembra di diventare un'altra persona. Mi irrigidisco. Mi perdo. E alla fine mi sento sempre inadeguato". Abbiamo iniziato a lavorare insieme per capire cosa accadeva davvero.

Non era un problema di contenuto. Il suo discorso era ben strutturato. Era il **dialogo interiore** a sabotarlo. Durante le prove, tutto fluiva. Ma dentro, un pensiero ripetitivo si faceva largo: "Devo dimostrare che merito di stare qui".

Un pensiero che partiva da lontano, da una vecchia esperienza con un capo critico che non lo faceva mai sentire "abbastanza". Col tempo, quella voce esterna era diventata interna. E guidava ogni sua performance.

Il primo passo è stato riconoscerla. Il secondo è stato **interromperla**, con nuovi strumenti:

- ha imparato a sostituire i pensieri sabotanti con frasi funzionali: "Non sono qui per dimostrare, ma per contribuire";
- ha iniziato a definire **obiettivi realistici** per ogni speech: non "essere perfetto", ma "trasmettere 3 messaggi chiave con chiarezza";
- ha creato una **routine fisica e mentale** per prepararsi: respirazione profonda, centratura, visualizzazione di se stesso sereno e concentrato;
- abbiamo lavorato anche sul linguaggio non verbale: mani aperte, sguardo che esplora la sala, pause respirate.

Dopo alcune settimane, è arrivato il test: una presentazione strategica per un nuovo partner internazionale. E qualcosa è cambiato. Mi ha scritto il giorno stesso: "Non ho cercato di essere perfetto. Ho scelto di esserci, senza sabotarmi. Ho parlato come volevo. Connesso, presente, chiaro. Ho ricevuto feedback sinceri. Ma soprattutto... ho percepito me stesso mentre parlavo. Ed è stata la cosa più bella".

La verità è che non esiste la presentazione perfetta. Esiste la possibilità di smettere di remare contro se stessi. Ecco alcuni segnali per riconoscere l'autosabotaggio:

- ti svaluti prima ancora di iniziare ("Non sono un esperto, ma...");

- ti imponi uno standard irrealistico ("Devo piacere a tutti");
- ti confronti con modelli esterni dimenticando la tua unicità;
- cerchi di controllare tutto, invece di connetterti con chi ti ascolta.

Il public speaking non è una gara. È un atto di presenza. Un momento in cui metti a disposizione contenuti, emozioni, visione. E questo richiede un patto profondo con te stesso:

- **sceglierti**, anche nei tuoi limiti;
- **accoglierti**, anche nella tensione;
- **parlarti con gentilezza e fiducia**, prima ancora di esporti agli altri.

La voce più potente che porterai sul palco non è quella che esce dalla tua bocca. È quella che ti accompagna dentro e che decide se sarai il tuo migliore alleato... o il tuo peggiore ostacolo.



Chiara Alzati è campionessa europea di Public Speaking 2020, CEO e Founder della Chiara Alzati Srl, Corporate Effective Communication & Public Speaking Trainer, autrice di sette 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* (con la prefazione di Andrea Laudadio, Head of TIM Academy & Development). L'ultimo suo libro, pubblicato a maggio 2025, è *Public Speaking per Congressi Medici*.