

ROBERTO RASIA DAL POLO

OCCHIO, TI MANIPOLO!



OCCHIO, TI MANIPOLO!

RASIA DAL POLO



G TRIP

© **G-TRIP**

è un marchio

Gaffi editore in Roma S.r.l.

Via Fogliano, 27 – 00199 Roma

www.gaffi.it

*Proprietà letteraria riservata,
riproduzione in qualsiasi forma,
intera o parziale, vietata.*

OCCHIO, TI MANIPOLO!

Come la comunicazione conduce la nostra vita



Roberto Rasia dal Polo

www.robortorasia.it

**Progetto grafico
e impaginazione**

Daniele Giovagnoli

dany_giov@libero.it

*Finito di stampare nel mese di dicembre 2014
a cura di PDE Promozione srl
presso lo stabilimento di LegoDigit srl – Lavis (TN)
su carta Pamo uso mano 2*

LE GUIDE

ROBERTO RASIA DAL POLO

**OCCHIO,
TI MANIPOLO!**

**Come la comunicazione
conduce la nostra vita**

A mia madre Marilù,
indiscusso esempio
di infinito Amore.

I OCCHIO, TI MANIPOLO!

COME LA COMUNICAZIONE CONDUCE LA NOSTRA VITA

INDICE

Introduzione	9
A Austostima e Ascolto	13
B Bravura e Brio	20
C Comunicazione, Convention e Conflitti	26
D Direzione e Disponibilità	32
E Energia, Errori ed Economia	38
F Forma (e Sostanza) e Fraseggio	47
G Gentilezza, Gioco e Gioia	57
H Http e Social Network	64
I Improvvisare	74
L Lingua e Linguaggio del corpo	82
M Manipolazione, Memoria e Mugugno	89
N No, Normativa e Negoziazione	97
O Onestà e Onniscienza	109
P Preparazione, Paura e Perseveranza	115
Q Qualità, QGC, Quaresima e Quando parlare	123
R Respirare, Ridere, Resilienza e ROI	130
S Il metodo delle 7S	138
T Team, Tecnica e Tattica VLT	146
U Unicità, Ubiquità e Ubi maior	156
V Voce e Varie	162
Z ZDC, Zingaro ed Evoluzione	170
Conclusioni	176
La pensano così...	178
Ringraziamenti	189
Bibliografia	191

INTRODUZIONE

Con un'ardita acrobazia mentale in questo libro mi sono posto l'obiettivo di dimostrare che vivere è come condurre un evento dal vivo o un format radiotelevisivo. Bisogna innanzitutto saper gestire il proprio corpo nello spazio, respirare in maniera corretta, parlare incisivamente e ottenere lo scopo prefissato. È, inoltre, necessario imparare a improvvisare, gestire i conflitti, saper negoziare con i nostri interlocutori e relazionarci con diverse persone per ottenere il medesimo risultato.

L'era digitale sta invadendo la nostra vita sempre più velocemente, ma, per quanta tecnologia si nasconde dietro ogni nostro gesto o pensiero, alla base rimane (e rimarrà sempre) un processo di comunicazione. Saper condurre quel processo determinerà sempre di più il nostro successo nella vita privata, sul lavoro e nelle relazioni con gli altri.

Come si insegna a chiunque voglia fare il presentatore o il conduttore, la buona notizia è che comunicatori non si nasce, ma lo si può diventare. La pessima notizia è che è difficile. Molto. Condurre un evento, infatti, è un'arte complessa e delicata. Saperlo fare è un'abilità propria di pochi professionisti. Procedere a una presentazione non significa unicamente calcare le assi di un palcoscenico davanti a un pubblico più o meno feroce. Si conduce anche quando si fa un colloquio, quando si insegna a un figlio, quando si cerca un collaboratore, quando si chiede un permesso al capo o si tenta una negoziazione.

Inoltre, non è vero che per condurre bene sia sufficiente saper parlare. La conduzione implica la preparazione, la gestione dello stress, la consapevolezza della propria voce, la capacità di gestire il proprio corpo, la creatività e l'allenamento.

Il bravo presentatore ha un pregio e un difetto: da una parte ha un ruolo obiettivamente affascinante e privilegiato, dall'altra è un professionista che spreca la maggior parte del proprio tempo a convincere le aziende e gli uomini dell'importanza del proprio ruolo. Proprio come accade a tutti noi nella nostra vita.

Condurre non significa solo lavorare, ma emozionare ed emozionarsi. In una sola parola: vivere. Per questo motivo è un compito a cui tutti siamo chiamati ed è raro trovare un professionista capace di assolverlo al meglio. Nella vita siamo tutti conduttori di noi stessi.

In questo libro ho cercato di analizzare alcune delle caratteristiche salienti del mestiere del conduttore, così come mi sono state insegnate e, soprattutto, così come le ho carpite dall'esperienza. Ho cercato di intuire che cosa di questo strano mestiere possa essere utile alla vita di tutti, scoprendo con una certa sorpresa che molto spesso la conduzione e la vita si sovrappongono quasi perfettamente. E anche molto pericolosamente. Per questo motivo, nelle pagine seguenti, utilizzerò il verbo condurre come sinonimo di vivere.

Prezzolini diceva che "la realtà se ne infischia delle teorie" e aveva terribilmente ragione. Sul palco, lassù, sembra facile, ma è incredibilmente difficile. Così come saper vivere.

Mi scusino, dunque, i puristi della saggistica se, qua o là, ho voluto infarcire la teoria di molta pratica vissuta. Ma io ho sempre adorato Prezzolini.

Roberto Rasia dal Polo

CONCLUSIONI

Ho pensato a lungo a una metafora che potesse concludere questo libro. Alla fine, ho scelto una vecchia storiella che magari avrete già sentito e con la quale ho concluso molte convention. Mi piace moltissimo, perché ritengo che riassume perfettamente molti degli aspetti di cui ho parlato fin qui. In particolare, il suo focus è dedicato alla Forma e alla Sostanza (capitolo F), che già ho definito “mio vecchio pallino”. Godetevela.

Un giorno di marzo un cieco decise di chiedere l’elemosina. Si informò su quale fosse la strada più trafficata della città e si recò là, accanto all’entrata di una banca, dopo aver chiesto a un amico di scrivergli su un pezzo di cartone la frase “Sono cieco, aiutatemi”.

Si sedette di buon mattino e iniziò ad aspettare, percependo le centinaia di persone che gli passavano davanti ogni minuto.

Dopo due ore, il cappello accanto al cartone conteneva solo due monete. Il cieco, profondamente deluso e ferito, scaricò la colpa sull’egoismo della gente e sulla vita misera e riempì la propria testa di concetti negativi.

Poi, a un certo punto, sentì un uomo che si avvicinava con passo deciso. Si fermò e si chinò. Il non vedente sperò che si trattasse di un uomo ricco, capace di donargli qualche grossa moneta.

Quell’uomo rimase per un minuto davanti al cieco, toccando qualcosa vicino a lui. Poi si rialzò e, con lo stesso passo deciso di prima, si allontanò.

Il cieco allungò subito le mani e controllò l’entità della beneficenza, ma rimase deluso nel constatare che nel cappello

c'erano sempre le stesse monete di prima. Pensò, allora, istintivamente, che gli avesse potuto rubare il cartello con la scritta, ma il cartone era ancora al suo posto, accanto al cappello. Il cieco si domandò cosa avesse fatto quell'uomo e non ci badò più di tanto.

Da quel momento, il mendicante dovette svuotare il cappello ben tre volte ogni ora del giorno, da quante monete i passanti vi avevano inserito. Il non vedente non capiva cosa fosse successo e gridò al miracolo, benedicendo tutta quella gente. Poi, a un certo punto del pomeriggio, riconobbe lo stesso passo di quell'uomo del mattino. Lo fermò e gli disse:

“Scusi Signore, ma stamane lei si è fermato per caso davanti a me per qualche secondo?”.

“Sì” rispose sorridente quell'uomo.

“E vuol essere così gentile da dirmi come mai, visto che non mi ha lasciato nessuna moneta?”.

“Volentieri. Ti ho semplicemente dato un'occasione, amico mio, che ti meriti pienamente. Non conta cosa fai, conta come lo fai. Ho preso il tuo cartello, l'ho girato e con la mia penna vi ho scritto sopra: “Oggi è primavera e io non posso vederla”.

RINGRAZIAMENTI

Ho sempre odiato i ringraziamenti alla fine o all'inizio dei libri. Li ho sempre trovati una modesta espressione di un narcisismo mal celato. Finché non ho scritto anch'io un libro, un'operazione molto più difficile del previsto, possibile solo grazie all'apporto e alla pazienza di un vero team. Per questo motivo, i seguenti ringraziamenti sono ancora più sentiti e sinceri.

A Carlo Simonetta, indimenticato scrittore e autore tv, scomparso da tanti anni ormai, che per primo mi trasmise l'amore per la televisione.

A Modestina Caputo Astuti, che per prima mi battezzò portandomi davanti al pubblico. Era il 1990 ed era la mia prima volta. Avevo sedici anni.

Ad Aldo Amoroso, il mio primo maestro di teatro.

A Lea Landi, la mia prima maestra di dizione.

Ad Andrea Quartarone, perché da due anni mi fa tenere lezione nel tempio della Bocconi, relativamente ai temi trattati in questo libro. Ne sono onorato!

A Giorgio Bacco, "colpevole" del mio trasferimento a Milano, la città che mi ha cambiato la vita.

Ad Andrea Puppo, per tutti i chilometri percorsi in macchina di notte dopo gli spettacoli a parlare di Forma e Sostanza della vita.

A Marina Verderajme, per avermi dato nel 2001 un'occasione che si è dimostrata una vera sliding door.

A Elia Zamboni, primo direttore di Radio24, per avermi insegnato il rigore nel mestiere del giornalista.

A Sergio Borra, per la generosità con cui non mi ha mai fatto mancare il suo illuminante appoggio.

A Luisa Puppo, per avermi insegnato che non mi devo mai accontentare.

A Zap Mangusta, perché senza saperlo, mi ha insegnato tantissimo, mentre a Radio24 nel 2000 lo spiavo di nascosto durante le dirette notturne.

A Sergio Astuti, che non si è mai fermato di fronte a nulla e mi ha insegnato che il coraggio non ha età né confini.

A Claudio Colombo, inconsapevole (ma ottimo fotografo) della mia copertina.

A Davide Fonte, esempio vivente di competenza professionale.

Al prof. Matteo Rampin perché, sebbene inconsapevole, è stato più di un maestro con i suoi meravigliosi libri.

A Maria Cichero, per avermi dato decine di schiaffi sulle mani quando sbagliavo la grammatica alle elementari.

Al teatro, mia ragione di vita negli anni giovanili.

Alla radio, che per dodici anni mi ha accompagnato settimanalmente nella mia professione.

Alla televisione, per avermi fatto intuire quanto sia impattante e affascinante il mestiere del presentatore.

Alla Confraternita della Cantina, capace di essermi vicino in momenti difficili.

Ai miei amici che, nonostante tutto, continuano a sopportarmi.

Infine, al mio pubblico di più di 500 eventi condotti in diciassette anni, senza il quale non esisterebbe nessun conduttore.

Ma soprattutto a tutti voi che, giunti a questa pagina, avete dimostrato un sano masochismo e una fiducia che non saprò mai ricambiare.

Grazie.

BIBLIOGRAFIA

- G. D'Alessio, *Come dire no ed essere ancora più apprezzati*, S&K
- L. Ancona, *La psicoanalisi*, La Scuola
- S. D'Anna, *La scuola degli Dei*, ESE School
- P. Arden, *Non conta volere, ma volere contare*, Phaidon
- A. Di Benedetto, *Prima della parola*, Franco Angeli
- R. Blake e J. Mouton, *Il grid delle vendite*, Franco Angeli
- R. Bonanomi, *La mela che non mangio*, Palo Alto
- E. De Bono, *Essere creativi*, «Il Sole 24Ore»
- D. Carnegie, *Come trattare gli altri e farseli amici*, Bompiani
- G. Castelnuovo, *Le nuove tecniche del coaching*, De Vecchi
- W. Dyer, *Le vostre zone erronee*, Rizzoli
- E. De Filippo, *Lezioni di teatro*, Einaudi
- C. Gallarini, *Palcoscenico e dintorni*, Mursia
- C. Gallarini, *Faccio ridere?*, Mursia
- V. Giovanelli, *Le tribù della tivù*, Mursia
- E.C. Gori, *L'esperienza psicanalitica*, Pendragon
- C. Imparato, *La tua voce può cambiarti la vita*, S&K
- H. Lerner, *Lezioni di voci*, Tea
- E. Lombardi Vallauri, *Parlare l'italiano*, Il Mulino
- A. Lowen, *Il linguaggio del corpo*, Feltrinelli
- O. Mandino, *Il più grande venditore del mondo*, Gribaudo
- M. Maltz, *Psicocibernetica*, Astrolabio
- C. Marazzini, *Il perfetto parlare*, Carocci
- A.L. McGinnis, *La forza dell'ottimismo*, «Il Sole 24Ore»
- E. Mentana, *Passionaccia*, Rizzoli
- D. Morris, *L'uomo e i suoi gesti*, Mondadori
- J. Navarro, *Non mi fregghi*, Sonzogno Editore
- M. Rampin, *Al gusto di cioccolato*, Ponte alle Grazie
- M. Rampin, *Pensare come un mago*, Ponte alle Grazie
- E. Raudsepp, *L'importanza di essere creativi*, Franco Angeli
- A. Robbins, *Come ottenere il meglio da sé e dagli altri*, Bompiani
- K.S. Stanislavskij, *Il lavoro dell'attore su se stesso*, Laterza
- R. e M.L. Varvarelli, *Il marketing di se stessi*, «Il Sole 24Ore»

«SAPER COMUNICARE È UN DONO
PERÒ SI PUÒ IMPARARE».

Come migliorare le nostre capacità comunicative e relazionali?
Occhio, ti manipolo! racconta, dalla A alla Z,
tecniche e strategie per non perdere mai il controllo di se stessi:
saper respirare, parlare, improvvisare, negoziare,
risolvere conflitti. La vita è un evento da condurre,
e per far sì che ciò accada, bisogna conquistare la fiducia degli altri.

ALCUNE PAROLE CHIAVE

AUTOSTIMA • COMUNICAZIONE • IMPROVVISAZIONE
METODO • NEGOZIAZIONE • PERSEVERANZA • VOCE

ROBERTO RASIA DAL POLO

Si occupa di comunicazione e public speaking. Si è formato nelle redazioni di Sky e Radio24 e ha collaborato a diversi format televisivi per Rai e Mediaset. Ha condotto, inoltre, più di 400 eventi per grandi aziende internazionali: Microsoft, Adobe, Porsche, BMW. Collabora con il mensile *Monsieur* e dirige il magazine *TurismoinAuto.com*.

€ 12,00

www.gaffi.it/gtrip



ISBN 978-88-9793-807-1



9 788897 938071

