

# Qual è il segreto per una buona Conferenza?

---

A svelarlo è la **Neurobiologia** e ha a che fare con la nostra *soglia di attenzione*.

Se avete partecipato a qualche Conferenza di persona, forse vi sarà capitato di distrarvi più volte. Magari avete guardato le email in arrivo sul vostro Smartphone oppure avrete scambiato velocemente qualche messaggio in chat.

**Questo perché la nostra soglia di attenzione è poco meno di 4 minuti.**

La **Neurobiologia** ha infatti dimostrato che l'attenzione dei partecipanti verso quello che sta dicendo lo speaker diminuisce sensibilmente dopo tre minuti e mezzo.

Raramente questa soglia arriva ai quattro minuti.

Dunque funziona così:

- nei primi minuti predominano le onde cerebrali di tipo Beta (attenzione e coinvolgimento)
- poi subentrano le onde Teta (rilassamento e perdita di attenzione)
- infine si può arrivare alle onde Delta (stato di sonnolenza)

In una Conferenza ascoltata via radio o al telefono, come durante una conference Call, è ancora più facile distrarsi perché le persone non si vedono.

Quindi il segreto per una Conferenza perfetta è farla durare meno di 4 minuti?

Ma certo che no!

Se il segreto fosse far durare una Conferenza meno di 4 minuti, ovviamente non si avrebbe il tempo per discutere di nulla.

Il fatto che la soglia di attenzione sia di pochi minuti non è affatto un problema; al contrario, è una caratteristica del cervello da conoscere e sfruttare a nostro vantaggio.

Ci aiuterà infatti ad esprimere con le parole, l'intensità che non si può trasmettere visivamente attraverso il telefono o la Radio.

La **Neurobiologia** dice che il nostro cervello funziona a cicli alternati, cioè ai tre o quattro minuti di concentrazione intensa seguono momenti di divagazione più o meno prolungati.

Quindi, se un discorso dura più di 3-4 minuti non significa che l'ascoltatore perderà totalmente l'attenzione.

Semplicemente dovrà passare qualche istante prima che torni a concentrarsi sul discorso.

**Dunque, sapendo che:**

- *la soglia di attenzione è poco meno di 4 minuti*
- *il nostro cervello funziona a cicli alternati*

è facilmente intuibile che **il segreto sta nel modo di parlare!**

Il semplice modo di parlare, infatti, può generare attenzione ed empatia ma anche disinteresse e noia. Il tono, il volume e il ritmo della voce sono importanti quanto il contenuto del discorso.

**Ecco quindi i tre ingredienti necessari per una Conferenza tenuta via Radio o Telefonica perfetta:**

1. andare dritti al punto
2. variare tono, volume e ritmo della voce
3. inserire pause

In questo modo si darà autorevolezza al proprio discorso e si stimolerà l'attenzione degli ascoltatori.

Vediamo in dettaglio i tre ingredienti.

### 1. Andare dritti al punto

Prima di iniziare un discorso bisogna avere ben chiaro l'obiettivo che si vuole ottenere e andare dritti al punto, senza inutili giri di parole e senza dilungarsi.

*“Lo scopo di questa convocazione è l'approvazione del bilancio. Ora esporremo i dati e poi procederemo alla votazione”*

trasmette immediatamente una sensazione di concretezza, fa capire che non ci saranno perdite di tempo, crea un livello di attenzione elevato.

### 2. Variare tono, volume e ritmo della voce

Se è proprio necessario fare un lungo discorso bisogna avere l'accortezza di variare il tono, il volume e il ritmo della voce.

Per il nostro cervello, infatti, quello che mantiene desta l'attenzione sono i cambiamenti.

Ovviamente questi parametri non vanno cambiati in modo casuale (altrimenti si disorientano gli ascoltatori) ma in relazione ai vari passaggi del discorso.

Ad esempio, per accentuare l'importanza di un concetto si può abbassare leggermente il ritmo e usare un tono di voce più grave.

### 3. Inserire pause

Sempre nel caso di un lungo discorso, è importante inserire una pausa di silenzio più o meno ogni 3 minuti per non superare la soglia di attenzione.

Le pause sono essenzialmente di tre tipi:

- evidenziazione
- transizione
- riflessione

Esaminiamole nel dettaglio.

#### Pausa di evidenziazione

Si chiama così perché funziona più o meno come un evidenziatore grafico. Questa pausa, infatti, va inserita prima o dopo una comunicazione importante.

**Prima:** serve a creare un'aspettativa su quello che si sta per dire.

**Dopo:** serve a stimolare una riflessione su quello che si è appena detto.

In entrambi i casi, la pausa genera attenzione ed è ancora più efficace se il discorso viene ripreso con un tono, un ritmo o un volume della voce diverso.

#### Pausa di transizione

Quando il discorso copre più argomenti, è opportuno:

- suddividerlo in blocchi cercando di non superare i 3-4 minuti della soglia di attenzione
- fare una pausa prima di passare da un argomento al successivo

Riprendendo un esempio di una Conferenza per l'analisi del fatturato:

*“Questi erano i dati sulle vendite delle perforatrici” – pausa di transizione – “Ora vediamo come sono andate le vendite dei martelli pneumatici”.*

La pausa di transizione sarà ancora più efficace se la frase successiva viene pronunciata con un volume di voce più alto. In questo modo si recupera l'attenzione di chi magari si era distratto perché non ha nel catalogo i martelli pneumatici.

### **Pausa di riflessione**

Se bisogna comunicare informazioni molto tecniche, la cui comprensione può non essere immediata per tutti i partecipanti, è bene inserire pause per dare il tempo di riflettere.

Dopo una pausa è consigliabile ripetere il concetto con parole più semplici.

E' una forma di rispetto verso i partecipanti meno esperti nella materia e un aiuto a mantenere la concentrazione.

Immaginiamo una Conferenza dove un ricercatore comunica i risultati sperimentali di un vaccino ad un gruppo di medici e informatori farmaceutici:

*“Questo nuovo vaccino utilizza lo stesso principio di quello anti herpes chiamato Shingrix” – pausa di riflessione – “Mi riferisco alla patologia comunemente nota come fuoco di Sant’Antonio”.*

Anche in questo caso una variazione del volume o del tono della voce aumenta l'efficacia della pausa di riflessione.

### **Conclusione**

Ora sai che in una Conferenza, se vuoi mantenere alta l'attenzione di chi ti ascolta, devi utilizzare i tre ingredienti del segreto:

- a) andare dritto al punto
- b) variare tono, volume e ritmo della voce
- c) inserire pause

**Ricorda sempre che la soglia di attenzione è di 3-4 minuti e che quello che la mantiene desta sono i cambiamenti!**

*Libera interpretazione del testo di HDC Cloud Services ©2019 a cura di Angelo Vaga Audiovisual Consultant*

*Maggiori informazioni contattandoci allo 0266301410 oppure scrivendo a [marketing@vlv.it](mailto:marketing@vlv.it)*