

Testo guida presentazione di Steve Jobs del MacBook Air

È noto che Steve Jobs fosse una persona molto meticolosa, un vero e proprio maniaco dei dettagli. Ogni presentazione doveva essere perfetta in tutti i suoi aspetti, dalle luci sul palco alle slides nulla era lasciato al caso. Persino la scelta di un abbigliamento informale (jeans e maglia nera) non era casuale. Mimica facciale, gestualità e cura del vestiario possono fare la differenza durante un colloquio in quanto esprimono chi siamo, quali obiettivi vogliamo raggiungere e cosa vogliamo comunicare. L'abito fa il monaco ed è proprio il caso di dirlo perché il modo in cui ci vestiamo è importante e deve essere calibrato a seconda del contesto e dell'audience.

La presentazione del MacBook Air del 2008¹ è il risultato di una lunga elaborazione, di un processo che Steve Jobs ha condotto negli anni e di un lavoro su se stesso che lo ha portato a curare a 360° la sua comunicazione (modulava la voce in base agli argomenti da esporre, ricercava e otteneva una coerenza tra il cosa dire, come dirlo e come mostrarlo al pubblico).

Procediamo con ordine nell'analisi.

Steve entra in scena (da sinistra verso destra) e la prima azione che compie è quella di afferrare il giraslide con mano ferma dimostrando sin da subito di essere padrone della situazione, è lui il protagonista della performance (fig. 1).

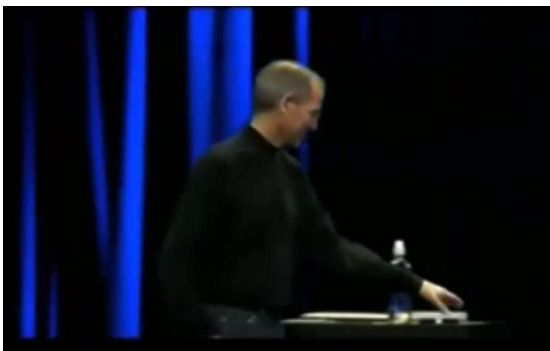


Figura 1

Quindi si rivolge al pubblico ringraziandolo, sorride e apre le mani, la sua gestualità è aperta (nonostante in una mano tenga ancora il presenter, vedi fig. 2).

¹ Il video è disponibile al link <https://www.youtube.com/watch?v=dXAYTppDMqg>



Figura 2

Si osserva una perfetta corrispondenza tra ciò che viene proiettato sullo schermo (MacBook e MacBook Pro) e la sua collocazione nello spazio, il comunicatore infatti si posiziona poco sotto le scritte per permettere al pubblico di osservare al meglio il messaggio (fig. 3).

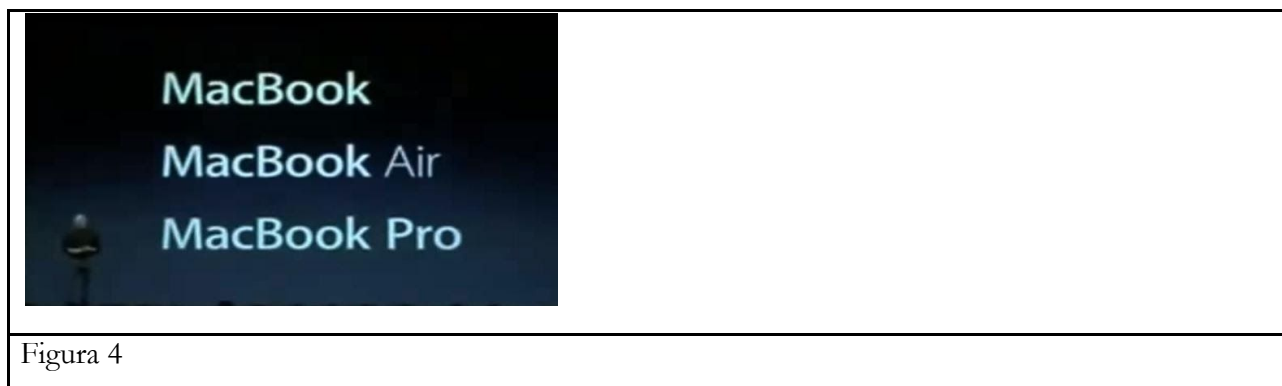


Figura 3

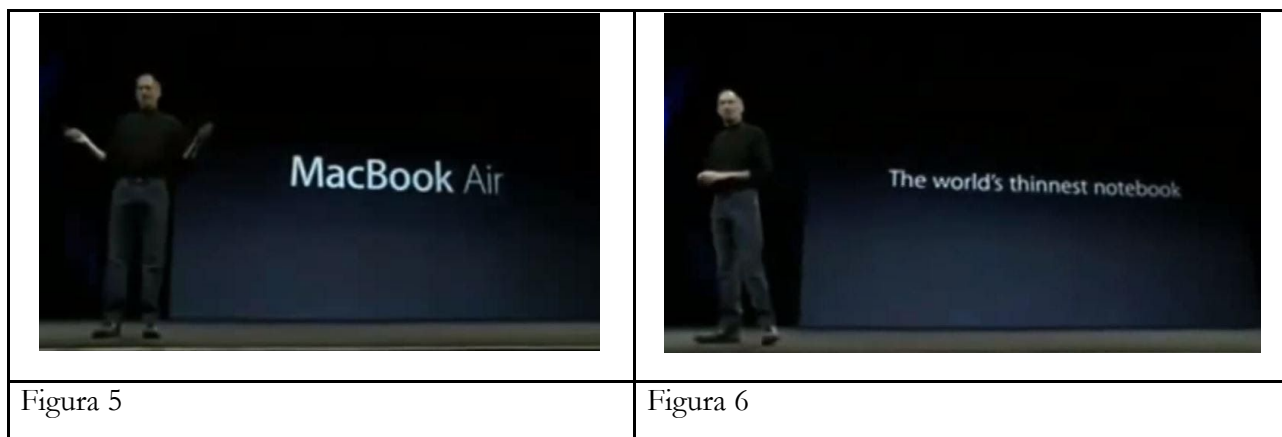
Il modo di orientarsi in maniera coerente nello spazio è perseguito nel corso di tutto lo show, si tratta pertanto di una buona pratica che ogni buon comunicatore deve poter compiere. E per far questo occorre esercitarsi molto, mettersi alla prova quotidianamente.

Anche il modo di presentare il nuovo prodotto Apple è studiato scrupolosamente.

La parola MacBook Air si inserisce nel mezzo, tra le due precedenti scritte (che corrispondono ai computer precedenti) come una soffiata di aria fresca. Anche questo passaggio è formulato per sottolineare la novità del prodotto, il vecchio lascia spazio al nuovo. Air è scritto con caratteri più sottili (figura 4) ed è pronunciato con una voce più leggera per suggerire l'idea della leggerezza (anche di peso) dell'ultimo prodotto che sta già conquistando il mercato.



E la gestualità di Steve Jobs, che mantiene la sua apertura, è coerente con gli obiettivi di comunicazione del prodotto (fig. 5), allo stesso modo il claim ‘The world’s thinnest notebook’, il portatile più sottile al mondo mantiene il font più sottile (fig. 6). Ed è grazie a questa coerenza che il pubblico crede a quanto gli viene proposto.



In pochi minuti di presentazione Steve Jobs ha parlato di un prodotto descrivendo le sue peculiarità e l’ha mostrato a tutti: è così raggiunta la completa coerenza tra le componenti del non verbale, il paraverbale e il verbale. Aspetti quindi che possono fare la differenza, nella nostra vita privata e lavorativa. Tutti noi vogliamo incontrare persone che dicono una cosa, si comportano di conseguenza e sono ai nostri occhi credibili.

Il prodotto però non viene mostrato subito, si creano delle aspettative per mantenere alta l’attenzione del pubblico. Prima di raggiungere l’obiettivo si osservano alcuni step in cui Steve Jobs parla della concorrenza e lo fa in maniera sbrigativa e rapida, lo si evince dal tono di tono (dalle sue variazioni) e dal suo paraverbale.

Anche gli aspetti posturali sono ben curati, Steve ha una postura corretta, dritta e ben centrata; poi si sposta lentamente per dare spazio al mezzo e al prodotto, si muove con il corpo nello spazio in maniera consapevole e cosciente.

Nella fase di presentazione del prodotto anche le mani seguono coerentemente il flusso dell'argomentazione, sottolineano quanto si sta dicendo (figg. 7 e 8).



Figura 7



Figura 8

Steve Jobs mostra il prodotto sollevandolo sui polpastrelli evidenziando ancora una volta la sua leggerezza (figura 9).

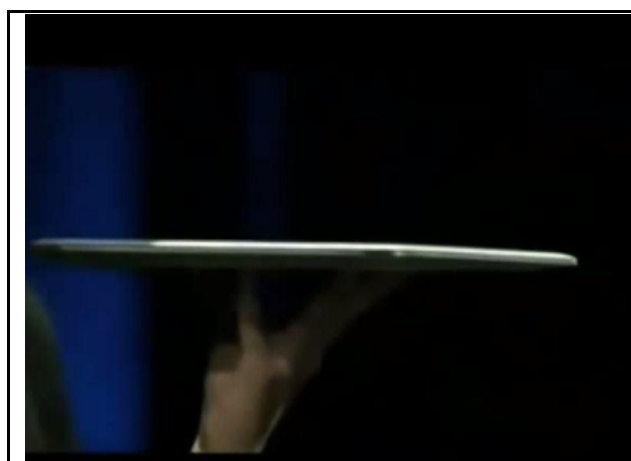


Figura 9

Il *case study* illustrato dimostra che per compiere un public speech efficace il relatore deve curare molti aspetti che riguardano la sua fisicità quali la postura, il respiro e lo sguardo non tralasciando, inoltre, tutto ciò che concerne l'uso di un eventuale presenter, l'utilizzo delle luci in sala, la proiezione delle slides su di uno schermo, in quanto si tratta di elementi altrettanto significativi per la buona riuscita di un discorso pubblico.