



ORATORIA

EL ESTUDIANTE DESCRIBIRÁ Y DIFERENCIARÁ LAS CLASES DE ORATORIA.

ELOCUENCIA DE LOS PODERES DEL ESTADO: PARA DISCERNIR, ESTABLECER Y DILUCIDAR MEDIANTE EL PROCEDIMIENTO PARLAMENTARIO LO QUE HA DE HACERSE PARA RESOLVER LOS PROBLEMAS DE UN PAÍS O UNA REGIÓN, CUYO OBJETIVO ES EXPONER O DEBATIR TODAS LAS CUESTIONES RELACIONADA CON EL GOBIERNO DE LA COSA PÚBLICA

ELOCUENCIA FORENSE O JUDICIAL: ES LA QUE USAN LOS PRACTICANTES DEL DERECHO O LLAMADA TAMBIÉN LA QUE TIENE LUGAR EN EL EJERCICIO DEL DERECHO.

ELOCUENCIA RELIGIOSA: DENOMINADA SACRA Ó SAGRADA, QUE TRATA SOBRE ASUNTOS DE FE Y RELIGIÓN A LA QUE USAN LOS LÍDERES DE LAS RELIGIONES PARA HABLAR A SUS FELIGRESES RESPECTO A SUS CREENCIAS.

ORATORIA ESPIRITUAL, LA QUE USAN PERSONAS ESPIRITUALES PARA AYUDAR A SUS OYENTES A CONOCER AL CREADOR Y DAR APLICACIÓN CORRECTA A LOS PRINCIPIOS DE LA FE, LA ESPERANZA Y EL AMOR A DIOS Y AL PRÓJIMO. USUALMENTE, IMPLICA LA INSTRUCCIÓN DE LA ÉTICA Y LA MORAL, Y SU EFICACIA SE EVALÚA DE MANERA PRAGMÁTICA.

ELOCUENCIA SENTIMENTAL: LLAMADA TAMBIÉN CEREMONIAL, ES LA QUE SE TIENE POR ÁMBITO PROPIO LAS MÚLTIPLES CEREMONIAS HUMANAS.

□ **ELOCUENCIA ARTÍSTICA:** ES AQUELLA CUYO OBJETIVO ES PRODUCIR PLACER ESTÉTICO.

□ **ELOCUENCIA MILITAR:** TIENE POR OBJETO INSPIRAR LA DEFENSA DE LA PATRIA Y ESTIMULAR LAS VIRTUDES PATRIÓTICAS EN EL HEROÍSMO DE LOS SOLDADOS.

□ **ELOCUENCIA DELIBERATIVA:** ES LA QUE TIENE POR OBJETO EL DEBATE O DISCUSIÓN, Y OCURRE EN LAS ASAMBLEAS, REUNIONES O JUNTAS EN QUE SUELEN REUNIRSE LOS HOMBRES PARA ACORDAR VOLUNTADES O CONTRASTAR OPINIONES.

□ **ORATORIA NATURAL,** LA QUE BROTA DEL INTERIOR DEL SER HUMANO SIN EL DOMINIO O CONOCIMIENTO DE LOS MÉTODOS QUE UN EXPERTO USARÍA PARA PREPARAR, ENSAYAR Y PRESENTAR DISCURSOS.

□ **ORATORIA PRIMITIVA O RUDIMENTARIA,** LA QUE SE UTILIZÓ ANTES DE QUE SE DESCUBRIERAN LAS TÉCNICAS.

ORATORIA LABORAL, LA QUE SE APLICA EN EL TRABAJO. POR EJEMPLO, CUANDO UN CAPATAZ O SUPERVISOR REÚNE A SU GENTE PARA IMPARTIR INSTRUCCIÓN EN CUANTO A CÓMO LLEVAR A CABO CIERTA TAREA.

□ **ORATORIA SOCIAL**, LA QUE USAN LOS QUE SE DIRIGEN A LAS GRANDES MASAS PARA CANALIZAR SUS MOTIVACIONES Y ASPIRACIONES.

□ **ORATORIA FÁCIL**, LA QUE USAN LOS VENDEDORES AMBULANTES Y OTRAS PERSONAS QUE PRESENTAN DISCURSOS BREVES, ENLATADOS, QUE GENERALMENTE PRONUNCIAN DE PAPERETA Y CON UN FIN ESPECÍFICO, PREMEDITADO. DE NINGUNA MANERA QUEREMOS DECIR QUE CARECEN DE VALOR. SIMPLEMENTE RESALTAMOS SU CARÁCTER PRÁCTICO Y DINÁMICO.

□ **ORATORIA CLÁSICA**, AQUELLA ARRAIGADA EN LA TRADICIÓN CULTA. NACIÓ CUANDO SE DESCUBRIERON Y ESTABLECIERON LOS PRINCIPIOS, LAS TEORÍAS, LAS TÉCNICAS Y LOS MODELOS QUE SENTARON LAS BASES PARA SU DESARROLLO POSTERIOR.

□ **ORATORIA HELÉNICA O 'HELENISTA'**, LA ORATORIA QUE PRACTICARON LOS GRIEGOS DE LA ANTIGÜEDAD.

□ **ORATORIA ROMANA**, LA ORATORIA QUE PRACTICARON LOS ROMANOS DE LA ANTIGÜEDAD. EL LATÍN ERA EL IDIOMA.

□ **ORATORIA MODERNA**, LA QUE SE CONTRAPONA A LA ORATORIA CLÁSICA, EN OTRAS PALABRAS, DE APLICACIÓN MÁS RECIENTE EN LA HISTORIA DE LA HUMANIDAD. DALE CARNEGIE IRRUMPIÓ EN 1912 CON SUS TÉCNICAS DE COMPROBADA EFICACIA Y CAUSÓ UNA REVOLUCIÓN QUE CAMBIÓ PROFUNDAMENTE Y PARA SIEMPRE EL MODO COMO LAS PERSONAS VEÍAN LA ORATORIA CLÁSICA.

ORATORIA DINÁMICA, LA QUE MUEVE A ACCIÓN AL AUDITORIO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE REGLAS FIRMES Y DIRECTAS. DE HECHO, PUEDE QUE IMPLIQUE MÁS QUE PRINCIPIOS DE ORATORIA, VALIÉNDOSE DE PRINCIPIOS DE MOTIVACIÓN, LINGÜÍSTICA, RELACIONES HUMANAS, ADMINISTRACIÓN, PUBLICIDAD Y VENTAS.

□ **ORATORIA EFICAZ**, AQUELLA QUE LOGRA UN OBJETIVO DEFINIDO PREVIAMENTE. PARA SER EFICAZ, EL ORADOR NECESITA ANTE TODO EFICIENCIA. PORQUE AUNQUE PODRÍA DARSE EL CASO DE QUE POR CASUALIDAD UN INEXPERTO PRESENTARA UN DISCURSO QUE DIERA EN EL CLAVO, LA VERDADERA EFICACIA RESULTA DE LA REFLEXIÓN Y LA PLANIFICACIÓN BASADA EN PRINCIPIOS.

□ **ORATORIA ENTRETENIDA**, AQUELLA QUE LEJOS DE ABURRIR RESULTA MUY LLEVADERA, ES GRATA AL INTELLECTO, A LAS EMOCIONES Y SENSACIONES. SU FINALIDAD PRINCIPAL ES ENTRETENER A LOS OYENTES.

□ **ORATORIA HISTRIÓNICA**, LA QUE USAN LOS ACTORES CUANDO INTERPRETAN UN PAPEL EN UNA OBRA, UNO QUE IMPLICA DESPLEGAR EL ARTE DE HABLAR EN PÚBLICO COMO PARTE DE DICHO PAPEL.

FORMAS DE HABLAR EN PÚBLICO

- LEÍDO Ó DE LECTURA:** LOS DISCURSOS LEÍDOS SON AQUÉLLOS EN QUE EL ORADOR LLEVA ESCRITO EL TEXTO Y PROCEDE A SU LECTURA FRENTE AL AUDITORIO.
- MEMORIZADO Ó RECITADO:-** SE LLAMA ASÍ PORQUE EL ORADOR LO ESCRIBE CON ANTERIORIDAD, LO APRENDE DE MEMORIA Y POSTERIORMENTE LO RECITA ENTRE EL PÚBLICO SIMULANDO UNA IMPROVISACIÓN.
- IMPROVISADO:** ES LA FORMA SUPERIOR DE LA ELOCUCENCIA. TIENE LA VENTAJA DE IMPRESIONAR, CONVENCER Y CONMOVER MÁS AL PÚBLICO, PUES ESTE ADVIERTE ENSEGUIDA EN EL ORADOR SUPERIORIDAD INTELECTUAL, DOMINIO DE SÍ MISMO, DONES DE CONDUCCIÓN Y REAL CAPACIDAD ORATORIA.
- ADAPTACIÓN:** ESTA SE CARACTERIZA POR LA CAPACIDAD DE USAR EXPRESIONES PROPIAS, DANDO CALIDEZ, SINCERIDAD Y NATURALIDAD AL DISCURSO.

MIEDO ESCÉNICO

- **El temor** es el enemigo más encarnizado del hombre, ciertamente cualquiera que sea su razón, es un sentimiento.
- El miedo se origina en un estado físico de nerviosidad patológica; es un complejo de inferioridad permanente o transitorio, es una sobrestimación excesiva del propio yo, que lo torna sumamente celoso e intolerante con el mínimo fracaso.
- Una de las condiciones imprescindibles en la formación del orador, es la confianza en sí mismo, en base el convencimiento de la capacidad. El gran enemigo del orador es una sensación de temor ó miedo. Éste paraliza la lengua, seca la boca y la garganta, engendra movimientos torpes del cuerpo, los brazos y las piernas, traba la articulación y la voz, y lo que es peor nubla la mente, sin embargo el miedo es un fenómeno común en casi todos los oradores, incluso en los más famosos

El nerviosismo es problema cuando interfiere en el discurso, ya que puede ser o no importante, lo relevante es que el orador se pueda percatar que es una reacción perfectamente normal. El miedo al público se suscita, en parte, por falta de autoconfianza, o de que se tenga la sospecha de que los oyentes puedan pensar que no se está bien preparado, por lo que el saber exhaustivamente lo que se va a decir, la secuencia de las ideas, el material de apoyo, son los mejores aliados, en consecuencia una preparación completa también presupone una cierta consideración de la forma en que se va a presentar el material del discurso, es decir, que antes de llevarlo a cabo se debe de ensayar en voz alta, para así ayudar al orador a conocer de antemano la naturaleza de la ocasión, el auditorio y el ambiente físico.

POR LO QUE SE DEBE CONSIDERAR PARA VENCER EL MIEDO, LO SIGUIENTE:

- Tener control de los signos externos de inestabilidad emocional.
- Hacer un buen uso de las reacciones fisiológicas exageradas en el momento de hablar.
- Simplificar la situación compleja de la elocuencia.
- Trasladar la atención que el orador se presta así mismo, hacia los demás y sus intereses.

TAL VEZ SE PREGUNTARÁN BUENO, CÓMO DEBE HACERSE ESTO, POR LO QUE SE ACONSEJA TOMAR EN CUENTA LO SIGUIENTE:

- **La elección del tema** debe ser de su propia experiencia, el cual se considera como el punto de partida de la tarea oratoria.
- **La preparación del discurso** en donde las ideas tengan unidad y coherencia. Tener un control de la mecánica corporal, es decir, no tener una tensión muscular, pero si se presenta entonces se controlará mediante un relajamiento.
- **Saber desarrollar actitudes mentales**, tales como, el deseo de compartir mediante un pensamiento positivo, la actitud de hablar por una causa, es decir hablar con fuerza y la ansia por distribuir, es decir, muchas veces el orador se olvida de sí mismo, lo cual debe evitarse

TAREAS PARA VENCER EL MIEDO ESCÉNICO SE RESUMEN EN TRES PASOS QUE SON:

- I. Invención
- II. Composición
- III. Elocución

TRUCOS Ó ESTRATEGIAS

- Cerrar momentáneamente los ojos, como haciendo coincidir este gesto con algún pensamiento del discurso y abrirlos cuando ya haya pasado el temor.
 - Estar con la mirada fijamente a una sola persona
- Presumir que se habla sin público
- Mirar lo menos posible a la sala, dirigiendo la vista un poco por encima de ella, pero no hacia abajo.



EL ACERCAMIENTO DEL PRESENTADOR HACIA EL PÚBLICO DEBE REALIZARSE EN TRES ETAPAS, QUE SON:

- I. **Fase de observación** y primer contacto, en esta fase el orador debe demostrar respeto, humildad y cercano.
- II. **Estrechar lazos**, es la de ganarse el respeto de la audiencia }
- III. **Aceptación**, es cuando el público comprende lo que el orador ha venido diciendo, es ahí cuando las ideas y los conceptos toman forma, es cuando el público se da cuenta que el orador es todo un profesional.

UN ORADOR REQUIERE EN EL EJERCICIO DE LA PALABRA, LAS SIGUIENTES CUALIDADES INTELECTUALES, QUE SON:

- **Inteligencia:** Del latín intellegentia es la capacidad de entender, asimilar, elaborar información y utilizarla adecuadamente.
- **Sensibilidad:** La Inteligencia por sí sola no basta para elaborar un discurso, hace falta la condición humana del orador llamada sensibilidad, que es la tendencia natural que tienen los seres humanos a sentir emociones ó sentimientos, cuando el orador suele conmoverlos muy fácilmente ante determinadas circunstancias que guardan un fuerte compromiso emocional, logra su objetivo, por lo tanto un orador que hace sentir esa sensibilidad a su público ostenta una marcada sensibilidad que es el ímpetu más rápido, efectivo e inequívoco en la oratoria.
- **Memoria:** Es la facultad que permite retener y recordar. Un orador de excelente memoria tiene asegurado en cualquier momento el manantial de ideas que puede necesitar para elaborar un discurso.

LAS CUALIDADES MORALES QUE DEBE MANEJAR EL ORADOR TIENEN DECISIVA IMPORTANCIA, POR LO TANTO HAY QUE RESALTAR LAS SIGUIENTES:

- **Probidad:** La principal condición de todo discurso debe ser la honradez, no solo por su cualidad de obligación moral, sino como cualidad elocuente.
- **Sinceridad:** Como requisito indispensable, ya que un orador que no está convencido de la verdad que preconiza, que no es sincero consigo mismo ni con el público que lo escucha, ni con quienes le dieron la oportunidad de expresar un criterio, jamás podrá ser convincente, por mucho que alce la voz ó acompañe sus palabras con enérgicos ademanes.
- **Modesta:** El orador debe seguir una técnica, un método no solo en la planificación del discurso, sino en la exposición del mismo, además debe de reconocer tanto sus propias virtudes, sus defectos y errores con humildad, para tener el éxito que se propone.
- **Prudencia:** Actitud de una persona mediante la cual prevé y reconoce un riesgo o un peligro posible en una actividad o en un acontecimiento y toma las precauciones necesarias para enfrentarlos o modifica su conducta para eludirlos o resolverlos sin perjuicio.