

LA ORATORIA Y SUS CARACTERÍSTICAS

CONCEPTOS GENERALES SOBRE LA ORATORIA:

El concepto Oratoria tiene dos sinónimos de uso frecuente, la retórica que deriva de la palabra griega *rhétor*, la cual designa al arte del bien decir, de embellecer la expresión de los conceptos, de dar lenguaje escrito o hablado, la eficacia adecuada para deleitar, persuadir o conmover; y la elocuencia como la facultad de hablar o escribir de modo efectivo para encantar, inquietar y convencer a los demás mediante el manejo dialéctico de argumentos lógicos, para que asuman la conducta que se sugiere, de tal forma que no se sientan sometidos u obligados a hacer por la fuerza lo que se les dice, sino que lo realicen por propia voluntad, porque realmente lo quieren hacer, puesto que están convencidos de que así debe de hacerse. La oratoria es persuasión, honradez y convicción. La manipulación mediante la palabra, el engaño y la intimidación, no es oratoria, es charlatanería, es falacia, ya que se tiene que convencer con la verdad, por consiguiente, el auténtico orador hace de la palabra un instrumento de la verdad.

La oratoria es el arte de hablar con elocuencia, es decir, de expresarse eficazmente mediante la palabra dialogada, ante cualquier auditorio y en cualquier circunstancia.³ La oratoria consiste en lograr que la gente se convenza por la fuerza de la razón y de la verdad, y se conmuevan por las emociones y sentimientos, ya que la palabra es un importante medio de comunicación, pero, además, es una fuerza incontenible que puede conmover, conducir, orientar, convencer y educar. Una forma de la oratoria es, sin duda, la que se practica cuando se platica entusiasmadamente con un grupo de amigos o cuando se escucha el relato de algo que sucedió. En ambos casos, la expresión discutida fue el vehículo eficaz de la comunicación, y eso es, precisamente, la oratoria, la comunicación verbal elocuente.⁴ La Oratoria no es una disertación ordinaria, las ideas se presentan de una forma original, clara, organizada, lógica y estética, para producir el efecto de la argumentación que es el talento de hablar o de escribir para entusiasmar al público a quien se dirige, se eleva el nivel común y causa un efecto emotivo y único a quien lo escucha.

CARACTERÍSTICAS DE LA ORATORIA:

SEGÚN EL ORADOR:

Conocimiento: tener el mayor conocimiento sobre el tema que escogerá para ser manifestado.

▣ **Integridad:** el orador debe ser íntegro.

Confianza: el orador debe tener plena confianza de sí mismo.

Destreza y habilidad: orador debe tener destreza y habilidad frente a su público.

SEGÚN EL PUNTO DE VISTA FÍSICO:

La voz: pues definitivamente debemos de hacer uso de un adecuado timbre de voz.

El cuerpo del orador: tener una postura correcta, estar vestido adecuadamente y utilizar gestos y mímicas acorde con las palabras que pronunciamos.

3. SEGÚN EL PUNTO DE VISTA INTELECTUAL Y EMOCIONAL:

Clara y Entendible: la oratoria se debe de manifestar de manera clara, entendible y precisa para un mayor éxito comunicativo.

Impactante y fácil de recordar: la oratoria necesariamente debe ser impactante para captar la atención del público y de ésta manera les sea fácil de recordar.

Conmovedora y Persuasiva: debe ser conmovedora, transmitir al público la posición de tu tema tratado. Por otro lado, persuasiva, porque debes convencer al público de tus argumentos.

Entretenida: no aburrir al auditorio.

ELEMENTOS DE LA ORATORIA:

Elementos Principales:

El orador: Es quien está a cargo de la elaboración, planeación y manifestación del discurso.

El Discurso: es el contenido, el tema a tratar.

El Público: personas, oyentes que conforman el auditorio.

Elementos Secundarios:

Las Pausas: el uso correcto de este elemento permitirá un mejor entendimiento por parte de los oyentes.

La Dramatización: dramatizar con mucho énfasis, esto permitirá una mejor expresión.

TIPOS DE ORATORIA:

Oratoria Social: Denominada también oratoria sentimental, ceremonial o augural. Es la que tiene por ámbito propio, las múltiples ceremonias en las que le toca participar al ser humano en general; sean estas en el hogar, comunidad o a nivel institucional, académico o laboral.

Oratoria Pedagógica: Es el arte de transmitir conocimientos y cultura general a través de la palabra hablada. Denominada también didáctica o académica. Su objeto específico es enseñar, informar o transmitir conocimientos. Utilizada por los profesores, catedráticos y educadores.

Oratoria forense: Esta tiene lugar en el ejercicio de la ciencia jurídica. Se le conoce también como Oratoria Judicial y es utilizada en exclusiva, en el ámbito de la jurisprudencia para exponer con claridad y precisión los informes orales de jueces, fiscales y abogados.

Oratoria Política: Busca exponer o debatir todas las cuestiones relacionadas con el gobierno de la actividad pública, pero partiendo de los principios e ideas políticas que ostenta el orador. Es utilizada en épocas electorales para persuadir y convencer a los votantes.

Oratoria Religiosa: Llamada "homilía" u oratoria "sacra". Es el arte de elaborar y disertar sermones a partir de la palabra de Dios, plasmada en la Biblia u otros libros religiosos. Trata sobre asuntos de fe y religión. Usada por los predicadores, curas, pastores y misioneros.

Oratoria Militar: Está abocada al ámbito castrense (Fuerzas Armada y Fuerzas Policiales.) tiene por objeto instruir la defensa y el amor por la patria y estimular las virtudes heroicas en los soldados. Los discursos en este tipo de oratoria son casi siempre leídos, pocas veces son espontáneos.

Oratoria Artística: El objetivo es producir placer estético. Involucra crear belleza con la voz, de modo que regocije el espíritu de los oyentes. Es usado por cantantes y artistas: teatrales, cineastas y televisivos. Asimismo, lo utilizan los animadores, maestros de ceremonia y locutores radiales.

Oratoria Empresarial: Denominada "Management Speaking"; es empleada por los hombres de negocios; empresarios, gerentes, vendedores y relacionistas públicos. Su esencia lo constituyen las relaciones humanas y la persuasión, para lograr el cumplimiento de los fines y objetivos corporativos.

LOS FINES DE LA ORATORIA:

- PERSUADIR:** Implica convencer a otras personas de que nuestras opiniones e ideas son las correctas y moverlas a la acción de acuerdo con ellas. Involucra también la motivación para que otros realicen lo que en el fondo muchas veces no quieren hacer. Es el caso del vendedor que busca por medio de la persuasión que los clientes se sientan motivados a comprar sus productos o servicios. La persuasión se orienta a la voluntad de los receptores, por ello podemos decir que "es la actividad de convencer a nuestros semejantes para que tomen una decisión o hagan una acción determinada".
- ENSEÑAR:** Comprende la acción de transmitir, a alumnos o discípulos, conocimientos y cultura general a través de la palabra hablada. Esta transmisión pedagógica se realiza en sesiones académicas, debates o incluso, en una plática común. Aquí la oratoria se orienta a la inteligencia de los receptores, su propósito es comunicar no sólo las noticias cotidianas sino, va más allá; transferir conocimientos de todo tipo por medio de un emisor y/o profesor, ya sea de manera formal; en los centros de enseñanza de diferentes niveles o, ya sea de manera informal; esto es en el hogar, la calle o la comunidad.
- CONMOVER:** Involucra provocar por intermedio de la oratoria, determinados sentimientos, pasiones y emociones en el espíritu de las personas que escuchan nuestras palabras. El ser humano en la vida diaria llora, ríe, se asusta, se encoleriza etc. Es decir, experimenta emociones. Estas emociones también las puede crear un orador a través de sus palabras siempre y cuando estas lleguen a la fibra interna del público oyente. Si logramos conmoover a nuestro público podemos cautivarlo y comunicarle satisfactoriamente nuestros sentimientos.
- AGRADAR:** Agradar es crear belleza con la palabra hablada; es decir, producir en el alma ajena un sentimiento de placer con fines determinados. La oratoria como entretenimiento se orienta al campo del sentimiento. Por eso, cuando leemos un libro de chistes o esperamos un programa humorístico, sentimos que perdemos todo contacto con la realidad, reímos y nos alegramos. Cuando escuchamos a un cantante, su voz; o nos agrada o nos desagrada, lo mismo ocurre con un conductor radial al momento de hablarnos románticamente con su voz impostada.

CUALIDADES DEL ORADOR:

CUALIDADES FÍSICAS:

Estas cualidades tienen que ver con la apariencia personal del orador, no involucra que sea hermoso o de físico impresionante. Implica el cumplimiento de una serie de pautas sencillas que le permitan resaltar su personalidad, de tal forma que constituya un conjunto armonioso y estético ante los ojos de los demás.

EL ASEO PERSONAL: Es la limpieza, cuidado, compostura y buena disposición de nuestro cuerpo. Ello transmite una agradable impresión a través del sentido visual y olfativo. El acicalamiento en nuestro peinado, maquillaje y perfume permiten un buen acercamiento de los oyentes hacia nosotros. El no bañarse o no cepillarse los dientes, a la larga van produciendo un hedor insoportable o un aliento nada agradable que pondrá una barrera entre nosotros y las personas con las que tratamos. Es recomendable el baño diario, el cambio de ropas con la misma frecuencia, el corte de uñas y de cabello en forma periódica.

EL VESTIDO: Es la cubierta que nos ponemos en el cuerpo para abrigo o adorno. Involucra el conjunto de piezas que sirven para cubrir nuestro cuerpo, pueden ser formales o informales según la ocasión en la que tengamos que utilizarlo. Constituye la prenda exterior completa de una persona y en el caso de los oradores constituye su uniforme de trabajo; esta vestimenta debe ser la adecuada para cada reunión oratoria debiendo primar los principios de elegancia, limpieza y una correcta combinación de prendas y/o colores. Recordemos que el vestido resalta nuestra personalidad, formalidad y pulcritud.

LA ACTITUD MENTAL POSITIVA: Es la condición subjetiva de nuestra mente; ésta nos permite tener una actitud mental positiva que nos impulsa a realizar lo anhelado o en su defecto, una actitud mental negativa que sólo apunta a buscar excusas para no realizar lo deseado. Estas actitudes tienen que ver, principalmente, con nuestros pensamientos ya que nuestras acciones son el reflejo de ellos. Por ello, todo orador debe estar imbuido de actitud mental positiva para realizar sus exposiciones con entusiasmo y mucho optimismo; ello se logra a través de la autosugestión y del correcto uso de las técnicas de respiración y de relajamiento.

GOZAR DE BUENA SALUD FÍSICA: Un orador con dolor de muela, dolor de cabeza o fuerte dolor de vientre, no podrá realizar con eficacia sus exposiciones, el dolor lacerante lo pondrá de mal humor o lo indispondrá para sus tareas. Lo recomendable es que periódicamente se acuda al médico para un chequeo general y evitar desagradables sorpresas. La labor un tanto estresante, conlleva a padecer de una serie de dolencias que al no ser atendidas o al ser mal curadas, pueden convertirse en crónicas y mortales. Se debe combinar una buena dieta con ejercicios matutinos para evitar el sedentarismo y las enfermedades psicósomáticas.

GOZAR DE BUENA SALUD PSÍQUICA: La mente también se enferma y puede producir lamentables estados de distorsión de la personalidad; paranoia, esquizofrenia y aún, psicopatía. Lógicamente una persona con desbarajustes mentales no podrá realizar a satisfacción su labor como orador, casi siempre tendrá problemas con sus superiores, compañeros de trabajo y más aún, con el público oyente. Una visita al psicólogo o psiquiatra es recomendable, pues a diferencia de las enfermedades físicas estas no se manifiestan pasivamente, sino a través de un accionar desequilibrado que perjudica el buen desempeño del orador.

CUALIDADES INTELECTUALES:

Estas cualidades están relacionadas con la facultad para conocer, comprender y razonar; implican un conjunto de características inherentes que todo orador debe desarrollar y utilizar con eficacia. Estas cualidades propias de la actividad mental, están al alcance de todos y sólo requieren de decisión para aplicarlas.

MEMORIA: El poder recordar nombres, rostros, situaciones y la ubicación exacta de documentos o cosas, constituye un requisito indispensable en la labor del orador, ello le permite evocar con facilidad, información que se necesita en lo inmediato. El llamar a las personas por su nombre, luego de haberlos reconocido, constituye una muestra de especial deferencia hacia el público con el que tratamos. Recordar la ubicación de documentos y cosas, nos permite realizar las labores con mayor rapidez. La memoria se ejercita a través de la observación minuciosa, la retención y la evocación.

IMAGINACIÓN: Consiste en la facultad de reproducir mentalmente objetos ausentes; de crear y combinar imágenes mentales de algo no percibido antes o inexistente. El término imaginación, incluye dos características básicas: la renovación o "reexperimentación" de lo ya vivido (memoria), y la creación de imágenes mentales que antes no existían (imaginación). Los psicólogos distinguen entre imaginación pasiva, que recupera imágenes previamente percibidas por los sentidos y la imaginación activa, constructiva o creativa, mediante la cual la mente produce imágenes de sucesos o de objetos poco o nada relacionados.

SENSIBILIDAD: Es la facultad de sentir física o moralmente los sentimientos de alegría, pena, dolor, compasión y ternura. Es una cualidad propia de los seres humanos, pero no por ello todos los tienen desarrollados en la misma medida. Existen algunos oradores que parecieran insensibles al dolor ajeno, dan la impresión de no interesarles para nada los sentimientos de sus congéneres. A la larga, estas personas se hacen odiar y son públicamente vilipendiadas. En cambio, un orador que demuestre sensibilidad en su trato y en sus acciones se ganará el cariño y estima de las personas con las que trata.

INICIATIVA: Es el ideal que nos mueve a realizar algo por voluntad propia sin que nadie nos lo diga, ordene o motive. Involucra la acción de adelantarse a los demás en hablar u obrar, es una cualidad personal que inclina a las personas a realizar acciones para alcanzar una ventaja competitiva. En la mente de todo orador debe estar presente siempre la frase: «la iniciativa es del interesado», si anhelamos lograr un objetivo, no podemos confiar sólo en la voluntad divina o en la buena voluntad de las personas; sino que, como interesados, debemos intervenir directamente para su concretización.

CUALIDADES MORALES:

La moral está relacionada a las costumbres y a las normas de conducta de una determinada sociedad. Por extensión, podemos decir que es el conjunto de normas de comportamiento que debe cumplir un orador, para que exista congruencia entre lo que predica y hace, en el ejercicio de su labor profesional.

HONRADEZ: Es una cualidad que involucra un proceder recto y honesto de parte de un orador. Actuar con honestidad significa, no apartarnos de los cánones morales establecidos por la profesión ya que muchas veces suelen presentárenos oportunidades o propuestas nada decentes, que bien podríamos aprovechar en beneficio nuestro. La falta de honradez significa una falta moral hacia nuestra profesión y el desprestigio para nuestra persona. Un orador que no sea honrado, poco tiempo durará en su trabajo, pues las exigencias de su labor demandan de él, un proceder recto y honesto.

PUNTUALIDAD: Es la cualidad de hacer las cosas con prontitud, diligencia y a su debido tiempo. Es ser exactos en hacer las cosas a su tiempo y de llegar a los sitios convenidos en la hora establecida. Napoleón Bonaparte solía decir: la hora es la hora... cinco minutos antes de la hora, no es la hora... cinco minutos después de la hora tampoco es la hora. y concluía diciendo: puedo perder una batalla pero nunca un minuto; las batallas se recuperan, el tiempo jamás La puntualidad es en esencia, una cualidad que todo orador debe practicar e interiorizar en su subconsciente.

SINCERIDAD: Es el modo de expresarse libre de fingimiento y mentiras. Involucra hablar con veracidad y sin doblez. En la boca del mentiroso todo se hace dudoso; en cambio, en los labios de una persona sincera, todo es creíble y aceptado con confianza. Un orador debe ser sincero tanto en lo que dice como en lo que hace; existen ocasiones en las que se ve al orador fingiendo, descaradamente, estados de ánimos que no siente para tratar con personas o públicos que no les agrada. Piensa que el fingimiento no se nota, pero es evidente y causa serios problemas en la interrelación con nuestros semejantes.

CONGRUENCIA: Es la relación que existe entre el pensar y el actuar, relación que muchas veces no es armoniosa, pues a menudo no hacemos lo que predicamos. Un orador puede manifestar en una exposición empresarial, que los cigarrillos son dañinos para la salud y que por eso no debemos fumar, pero al terminar su exposición, compra una cajetilla para fumarlos delante de su sorprendido público. Todo lo que decimos debe tener su contraparte en la acción, caso contrario corremos el riesgo de caer en la demagogia o cháchara barata.

LEALTAD: Es la cualidad de ser leal; es decir, convertirse en una persona incapaz de traicionar la confianza depositada en uno, o ser incapaz de engañar a quien le ha brindado su consideración. Se entiende por leal a la persona que pese a los graves problemas que se suscitan, no abandona jamás al compañero, jefe o institución para la que trabaja. Dícese, que la lealtad inspira la realización de acciones nobles, altruistas y hasta de sacrificio. Más que una cualidad, es una virtud que todo orador debe practicar a diario como parte de su comportamiento ético y moral.