Oratoria

SERIE

6

APUNTES

HACIA LA COMUNIDAD ORGANIZADA

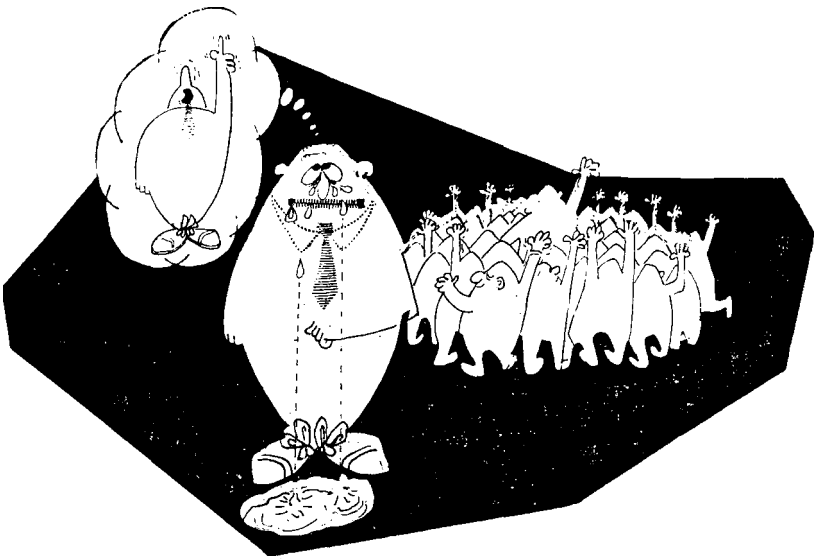
ORATORIA

Un conocido dicho orienta y anima a estos "Apuntes": "el poeta nace, el orador se hace".

La práctica perseverante del "hablar para convencer", unida al conocimiento y buen uso de las técnicas oratorias, "hace al orador".

Dar esas técnicas y orientar en su uso, como texto auxiliar de un Curso de Oratoria, son las finalidades de los presentes "APUNTES".

ORATORIA



....., Donde triunfan, generalmente, las posiciones de aquellos que hablaron y supieron hablar.....

IMPORTANCIA

En la capacitación de un dirigente, la ORATORIA tiene un papel destacado, al asumir ésta una función muchas veces decisiva en la vida de las organizaciones.

Más aún, el funcionamiento democrático de una institución exige la participación de todos sus miembros, no sólo en la ejecución de los acuerdos, sino en la adopción de éstos.

Y los acuerdos se adoptan después de los debates, donde triunfan, generalmente, las posiciones de aquellos que hablaron y supieron hablar de modo que lograron convencer.

CONCEPTO

La ORATORIA es un arte, una habilidad que se adquiere.

Es el **arte de persuadir por medio de la palabra oral.**

Quien, a través de expresiones orales, busca mover a otros a creer o a hacer algo, está haciendo oratoria y asume el rol de orador.

SITUACIONES

Podría concluirse que todos —quien más, quien menos— somos oradores y, más aún, que este arte lo estamos ejerciendo con más frecuencia de lo que nos damos cuenta.

Sin embargo, no se puede negar que la **forma** de "hablar para convencer" variará, según las diversas **situaciones** en que debe desenvolverse el sujeto que habla.

Al respecto, señalaremos tres situaciones:

- **familiar** constituída por todas aquellas relaciones a que da origen la vida familiar, de amistad, de trabajo y en las cuales la expresión oral de sus participantes toma la forma de una "conversación";

— de comités

entendiendo por tal al conjunto de relaciones que se producen en cualquier tipo de **reunión** con un pequeño número de invitados y provocada para debatir y acordar algún asunto (reuniones de Directiva, de Comisiones, de equipos de trabajo, etc.). Aquí, la expresión oral de sus participantes toma la forma de "intervenciones" relativamente cortas, hechas generalmente por todos los asistentes, a través de una "discusión" generalizada;

— de asamblea

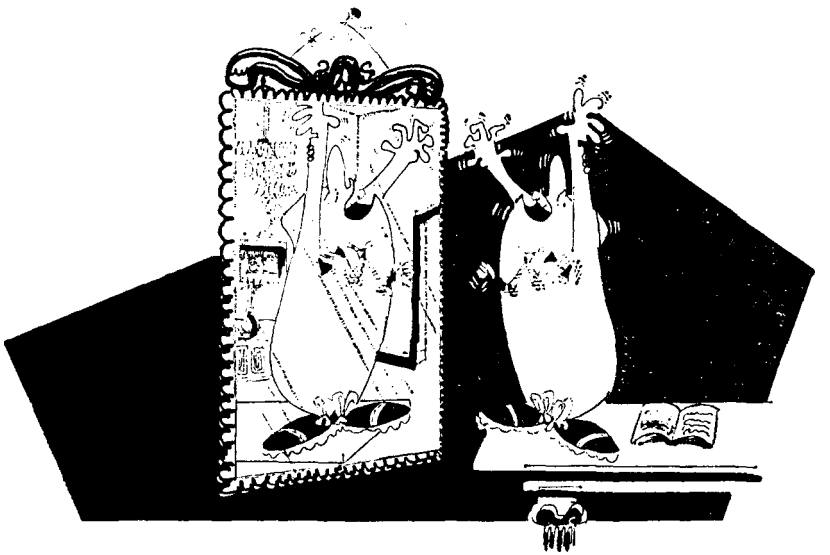
constituída por el conjunto de relaciones que se producen entre un auditorio más o menos numeroso y uno o varios de los asistentes que participan a través de intervenciones orales más o menos elaboradas y de relativa duración, llámense éstas discursos, charlas, conferencias o simples intervenciones improvisadas.

Cuando en las Asambleas intervienen dos o más de los asistentes, se produce un "debate".

Ciertamente que las actitudes y normas a seguir por quienes intervienen en cada una de estas situaciones, varían.

No nos referiremos a las dos primeros situaciones. En cambio, nos extenderemos en lo concerniente a la última, que hemos llamado "de Asamblea", donde, en un sentido más propio y estricto, se aplican las técnicas oratorias y en las que, con más propiedad, se denomina "oradores" a quienes las aplican.

EL ORADOR



..... **Basta con que éste las cultive,** .....

CONDICIONES Y CUALIDADES

De partida, anotemos que se trata de condiciones y cualidades que cualquiera persona normal posee en algún grado, y que, por consiguiente, en el caso del orador, basta con que éste las cultive, desarrolle y afirme.

Las examinaremos, ahora, una por una.

NATURALIDAD

Es la norma fundamental del arte de hablar en público.

Habla con naturalidad quien lo hace con **sinceridad.** Sinceridad **de fondo,** porque dice lo que piensa y lo dice como lo siente. Sinceridad **en la forma,** porque se expresa sin artificios: ni disfraza la voz, ni emplea palabras o frases rebuscadas. Habla como conversa.

El **entusiasmo** y la **vehemencia** que empleamos al hablar, si son espontáneos, lejos de suprimir la naturalidad, la afirman.

Sin embargo, y aunque parezca curioso, hay que ejercitar este "hablar con naturalidad". Ya sea al intervenir en las reuniones, ya solos, frente a nosotros mismos, debemos esforzarnos por hablar como conversamos.

PRESTIGIO

El prestigio consiste en la autoridad o influencia de que goza una persona ante los demás. Quien lo tiene, inspira respeto y confianza.

Este prestigio se gana, y puede ganarlo cualquiera, a fuerza de **vivir** los principios morales que consagra la sociedad, entre los cuales, y con mayor fuerza en el caso del orador, se destaca el **vivir como se piensa y se habla.**

Nadie pretenda convencer a los demás de creer o hacer algo, si él mismo no lo cree ni lo hace.

Quien decida sostener algo en público, debe tener ganado ese prestigio que constituye el elemento fundamental de la persuasión.

CONFIANZA EN SI MISMO

La confianza en sí mismo, y, en el caso que nos interesa, la confianza que una persona pueda tener de que lo que va a decir lo dirá bien, es una condición que, en la mayoría de los casos, **se conquista.**

Mientras esta confianza no se logra, existe el temor a hablar, temor que se agudiza sobre todo en los instantes mismos de comenzar a hablar.

Pues bien, esta timidez no debe desalentar a nadie, pues la historia enseña que de los tímidos han surgido los más grandes oradores.

¿De dónde proviene esta timidez? No vamos a analizar sus causas profundas, sino más bien a describir el proceso psicológico que la engendra.

Este proceso perturbador se produce en el momento de la decisión —¿hablo o no hablo?— al permitirse pensar el futuro orador: "Cuando pida la palabra, todos los presentes me mirarán. Esto me va a poner nervioso. A lo mejor, no me va a salir lo que quiero decir. Quizás se me trabe la lengua. Y si digo una cosa absurda todos se reirán de mí. Quizás hasta me hagan callar, etc."

Todas estas consideraciones, totalmente sin base, fruto de nuestra propia inseguridad, son perjudiciales. Sólo aumentan nuestro nerviosismo. Frente a ella no queda sino un camino: **vencerla.** ¿Cómo?

— convénzase, desde ahora, que nadie espera de Ud. un "gran discurso". Simplemente que, si algo tiene que decir, lo di-

ga **pronto,** con **sencillez** y **brevemente.**

— y en los momentos antes de
— hablar, **concéntrese** en lo que va a decir, en las ideas que va a exponer. No en cómo va a decirlas, que eso saldrá solo.

— y cuando hable, hágalo con fe, con sinceridad, con el anhelo profundo de convencer, de llegar al corazón y a la inteligencia del auditorio.

— intervenga cada vez que se le presente la ocasión y tenga algo que decir.

CLARIDAD DE IDEAS

Se refiere no sólo a que toda intervención oral debe contener **ideas** —de otro modo sería hueca o vacía— sino que éstas deben ser **fácilmente entendibles** por los oyentes.

Para lograr este objetivo, es preciso que el orador:

— **conozca a fondo la materia que aborda.**

Nadie puede expresarse claramente sobre un asunto sobre el cual no tiene ideas claras.

— **comunique sólo las ideas fundamentales.**

Se obtendrá así una exposición simplificada del asunto, que ayudará a su más fácil comprensión.

Además, al no agotar los conocimientos que posee, subsistirá la posibilidad de ampliar su intervención en debates posteriores.

— **dé claridad y animación a sus argumentos.**

Conviene poner ejemplos, hacer comparaciones, hacer recuerdos de hechos conocidos por el auditorio, hacerse preguntas y respondérselas uno mismo.

Estos recursos hacen atractiva la intervención y mueven la imaginación de los que escuchan.

FACILIDAD DE EXPRESION

Consiste en la habilidad para encontrar palabras apropiadas, organizarlas en frases correctas y hermosas, y disponerlas, enlazándolas unas con otras, en un cierto modo personal (estilo), con el fin de comunicar ideas y sentimientos.

Esta **facilidad de expresión** —como las demás— se adquiere. Y se adquiere de una sola manera: LEYENDO.

Leyendo no en cualquier forma, sino con atención y, preferiblemente, en voz alta, con el objeto de afinar nuestro oído con los giros, frases y términos de las lecturas que escojamos.

Sobre todo, leyendo **siempre.**

Y al leer, y con el fin de ir preparando desde ya las futuras intervenciones, preocúpese (el aprendiz de orador) de:

— **enriquecer su vocabulario,** es decir, aumentar el número de palabras conocidas que le haga posible, al expresarse, evitar la repetición de los mismos términos.

Resulta práctico para algunos, ir anotando en un cuaderno todas aquellas palabras que merezcan interés, recurriendo a un **diccionario** para precisar su significado. Es un trabajo lento, pero realmente provechoso. Dígase lo mismo de la búsqueda y anotación de **sinónimos** (palabras de igual o semejante significado), y **antónimos** (palabras de significado opuesto.

— **ejercitarse en la correcta pronunciación** de las letras y sílabas de las palabras, mediante la **lectura en voz alta,** cuidando de pronunciar lenta y articuladamente.

— **dar entonación a la voz** de acuerdo a los sentimientos que expresan las frases.

Insistamos, por último, en que ninguna de las recomendaciones anteriores debe apartarnos de la regla fundamental, la **naturalidad.**

ACTITUD FRENTE AL PUBLICO

La presentación y comportamiento del orador ante el público, reviste gran importancia.

Al respecto, se recomienda:

— una **presentación personal** correcta.

— **presentarse descansado** física, mental y nerviosamente.

— descansado, pero no "apagado", dejar salir la **energía** natural de nuestra personalidad.

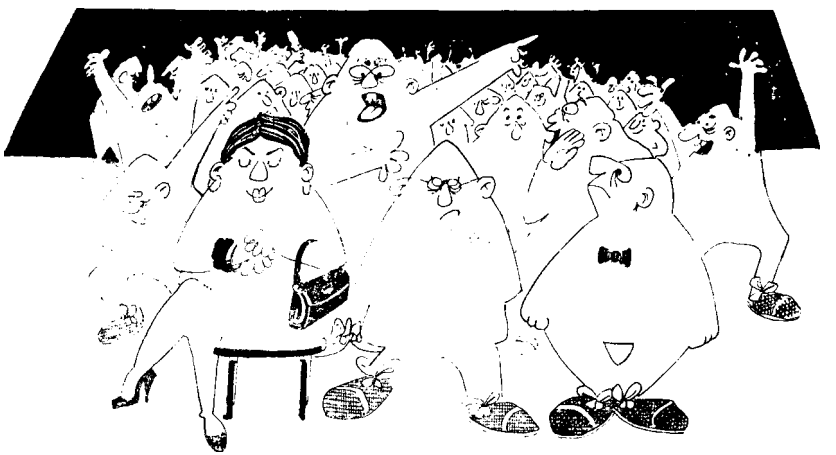
— **ubicación adecuada:** a plena luz, sin ningún objeto (mesa) que impida la visión de **cuerpo** entero del orador por **todo** el auditorio y que aquel, a su vez, pueda ver **a** todos.

— mientras se habla, dirigir la mirada al rostro de los oyentes.

— y, por último, dejar salir **espontáneamente** los movimientos del cuerpo: gestos del rostro, de las manos, del cuerpo entero.

(Al **concentrarse** el orador en lo que está diciendo, entonces, siente lo que dice y el cuerpo todo reacciona espontáneamente al compás de aquellos sentimientos).

EL DISCURSO



..... Y una vez preparado existen diversas formas de pronunciarlo.

Un discurso o una intervención importante, es preciso prepararlo y una vez preparado existen diversas formas de pronunciarlo. Nos referiremos a ambos puntos en los párrafos que siguen.

PREPARACION

conocimiento del público

Antes de iniciar la preparación del discurso, es indispensable conocer al público ante el cual se va a hablar.

Cada público es distinto. Es preciso, entonces, adaptar el discurso a sus propias características: mentalidad, gustos, intereses, lenguaje, etc.

decisión del tema

A veces el orador tiene la oportunidad de escoger él mismo el tema sobre el cual ha decidido intervenir. Sin embargo, generalmente, o lo proponen quienes solicitan su intervención o se encuentra ya determinado en el temario de la Asamblea en la cual decide intervenir.

En todo caso, conoce **de antemano** el tema y queda a su voluntad el aceptar o no la invitación, intervenir o abstenerse en el debate.

La norma fundamental, al respecto, es que **nadie debe hablar sino de aquello que conoce profundamente.**

Ahora bien, si decidió intervenir, ya sea porque conoce el tema, ya porque, teniendo sólo ideas generales y vagas, cuenta con el tiempo suficiente para prepararse, entonces es preciso:

— dedicarse al estudio del tema, informándose, documentándose y reflexionando acerca de él;

— enseguida, determinar el "enfoque o ángulo desde el cual lo abordará.. Aquí trabaja sobre todo la "intuición", tomando en cuenta la naturaleza del tema y la clase de público.

esquema del discurso

Un discurso tiene una estructura, un cierto orden lógico de distribución de sus partes. Es el **esquema** de un discurso.

Este esquema consta de: introducción, proposición, confirmación y epílogo.

Elaborar el esquema consiste en seleccionar, organizar y distribuir las ideas, argumentos y recursos oratorios con que se piensa tratar el tema, en sus diversas partes.

A continuación, describiremos esta elaboración.

a. **Introducción:** a través de ella, se entra en comunicación con el público. Persigue captar su atención y simpatía. Debiendo ser simple y, en lo posible, hermosa, se pronuncia con tranquilidad, sin énfasis ni apasionamiento. Sobran las excusas o declaraciones de humildad.

Como posibles modos de abordar una Introducción, sugerimos:

— despertar la curiosidad del público con algún recurso ingenioso;

— alguna narración de interés;

— un ejemplo determinante;

— haciendo una pregunta;

— una cita oportuna;

— mostrando cómo el tema afecta importantes intereses del auditorio;

— hacer afirmaciones sorprendentes.

b. **Proposición:** Pretende dar a conocer en forma sencilla, clara y breve, de qué se va a hablar.

c. **Confirmación:** Constituye el cuerpo del discurso, pudiendo distinguirse en ella: el diagnóstico, el conflicto y la solución.

En el **diagnóstico,** el orador hace un análisis del asunto, destinado a mostrar objetivamente el estado actual de la situación. Aquí aparecen los datos, las cifras estadísticas, las ayudas audiovisuales (gráficos, fotografías, etc.).

El **conflicto** muestra, destaca y sensibiliza los problemas pro-

ducidos por la situación antes descrita. Señala su significado, las repercusiones y sus consecuencias, tratando de llevar al ánimo del auditorio la necesidad de una urgente solución.

Finalmente, aparece la **solución,** en la que propone una o varias posibles salidas al problema planteado, haciendo resaltar las ventajas de cada una y definiéndose finalmente por una de ellas, en cuyo favor lanza los más fuertes argumentos.

Y, al mismo tiempo, si es necesario y oportuno, sale al paso de las posibles objeciones que puedan hacerle y, respondiéndolas por anticipado, pasa a la ofensiva, refutando los argumentos conocidos del adversario que propicie soluciones contrarias u opuestas.

Con respecto a los argumentos que use en **favor** de su posición, el orador tenga presente:

— conviene separar los argumentos de diversa naturale-

za: históricos, doctrinarios, de experiencia, de autoridad, etc.;

— úsese primeramente los más débiles, después los más fuertes;

— los argumentos presuntivos —basados sólo en probabilidades— deben usarse **coordinadamente**, en tal forma que se apoyen mutuamente; en cambio, los argumentos fuertes, conviene usarlos **separadamente**, a fin de que se destaque la fuerza persuasiva de cada uno y así asegurar un mayor peso a la argumentación total.

Por otra parte, en la **refutación** de los argumentos del adversario, el orador debe tratar de:

— sacar a relucir las contradicciones del adversario;

— deducir de sus mismos argumentos, conclusiones favorables a su causa;

— retorcer las argumentos del adversario, volviéndolos contra él;

— poner de relieve las consecuencias absurdas o peligrosas de sus afirmaciones;
— despojar de todo artificio a los argumentos del adversario; y
— debilitar indirectamente los argumentos sólidos del adversario, ignorándolos o tratándolos con desdén.

d. **Epílogo:** Constituye la parte final del discurso o intervención.

En él se resumen las ideas fundamentales, en un estilo breve, enérgico y conciso, dirigido a terminar de ganar la inteligencia y el corazón de los oyentes.

PRONUNCIACION

Elaborado el esquema del discurso, ya el trabajo está prácticamente terminado. Sólo resta pronunciarlo.

Al respecto, existen varias alternativas por las que puede decidirse un orador: leerlo, recitarlo de memoria, ayudarse con el esquema, improvisarlo.

leído

Primeramente advertimos que no hay arte más difícil que el de "decir leyendo".

En todo caso, quien se decida por este camino, tenga presente:

— el texto del discurso que se propone leer, no es sino el desarrollo literario de su esquema;
— este texto conviene leerlo de una copia a máquina, escrita a doble espacio. Así su lectura resultará mucho más fácil;
— previamente, es útil ensayar su lectura en voz alta, repetidamente;
— se recomienda que ya, a partir de los ensayos, se levante continuamente la vista y la dirija al auditorio, pronunciando frases íntegras sin leerlas. Esto se consigue con la práctica de "leer avanzadamente", es decir, leer en forma adelantada, de tal modo que, mientras pronuncia una frase, ya se está leyendo con la vista la que sigue. Es cuestión de práctica.

de memoria

Este método es peligrosísimo. El riesgo de olvidar parcial o totalmente el discurso, es muy grande. No es en absoluto recomendable.

Más aún, produce decepción y cansa al auditorio ya que la exposición será necesariamente dura, fría, insípida e inhumana, pues todo el esfuerzo se va en recordar la fraseología exacta.

con esquema

Consiste en ayudarse en la exposición del tema, con el esquema de éste o, simplemente, con algunos apuntes sobre él.

Este sistema es muy recomendable, sobre todo cuando el tema es delicado y exige razonamientos serios y complicados. Dígase lo mismo si se usan cifras o fechas.

improvisado

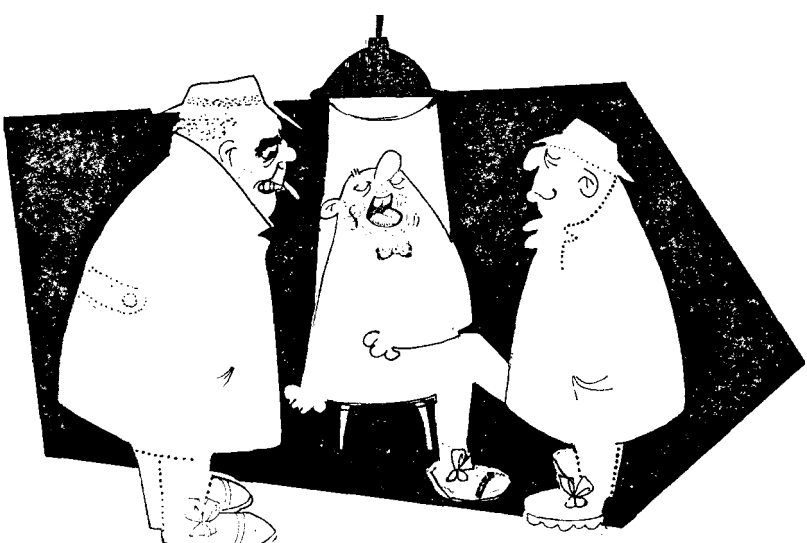
Aquí se habla bajo la inspiración del momento. Al menos así parece al auditorio.

Sin embargo, el secreto del éxito de los buenos improvisadores, es que, en verdad, jamás improvisan.

Se improvisa solamente en el sentido de que no se es prisionero de las frases hechas; pero se ha leído, se ha interrogado, se ha conversado del tema con

los amigos, se ha preparado y hasta se ha "ensayado" el discurso, aún antes de tener la intención o certeza de pronunciarlo.

Quien desee improvisar, escriba uno o varios borradores bajo la inspiración de su palabra. Oigase, escúchese, juzguese, corríjase; luego, olvide todo lo que ha escrito, y cuando llegue el momento de hablar, hágalo con la firme decisión de entregarse a la inspiración del momento. Entonces, improvisará o improvisará bien.



.... Se habla bajo la inspiración del momento.

VOCABULARIO

(Adaptado al uso del texto)

Destacado : que sobresale de los demás.

Decisiva : que resuelve definitivamente una situación.

Persuadir : convencer.

Expresiones orales : manifestación con palabras de lo que uno quiere dar a entender.

Provocada : organizada, convocada.

Debatir : discutir.

Elaboradas : preparadas.

Artificios : arte, ingenio o habilidad con que está hecha una cosa.

Vehemencia : ímpetu y violencia al hablar.

Espontáneos : que se producen sin esfuerzos.

Agudiza: : que se agrava.

Proceso psicológico : modo como se desarrolla en el espíritu.

Giros : modos de expresión.

Leudo : se dice de la masa o pan fermentado con levadura.

Lisonjeando	:	halagando, adulando.
Enfasis	:	afectación en la expresión, en el tono de la voz o en el gesto.
Objetivamente	:	imparcialmente, tal como es.
Repercusiones	:	efectos que produce una cosa en otra que la sigue.
Refutando	:	rechazar con argumentos o razones lo que otros dicen.
Coordinadamente	:	disponiéndolos con cierto método.
Sacar a relucir	:	mostrar de tal modo que todos se den cuenta.
Conciso	:	con las menos palabras posibles.
Alternativas	:	dos o más situaciones entre las que se puede elegir.

Otras publicaciones de PROMOCION POPULAR

- FAMILIA Y COMUNIDAD
- CENTROS DE MADRES
- REGLAMENTO PARA CENTROS DE MADRES
- PRIMERO LA MADRE Y LOS NIÑOS
- ENTRE TODOS PUEDE HACERSE
- LA HISTORIA EDIFICANTE DE VILLA NAZARETH
- EL EJEMPLO DE CHAPIQUIÑA
- CHILENOS EN ACCION
- VIDA NUEVA EN CHILOE
- CENTROS JUVENILES
- PROGRAMACION DE ACTIVIDA
- EL TESORERO
- LA REUNION
- ORGANIZACION SOC

Solicitar a la Del
CONSEJERIA NACIONAL
en s