
ORATORIA

Desde tiempos inmemoriales, los hombres se han relacionado entre sí a partir de ese instrumento formidable que constituye la palabra, la palabra como vehículo de comunicación para el mejor entendimiento entre las personas y para la transmisión e intercambio de ideas, valores y mensajes.

¿QUÉ ES ORATORIA?

Es el arte de hablar con elocuencia

¿QUÉ ES ORAR?

Es «hablar en público para persuadir y convencer a los oyentes o mover su ánimo.»

¿QUIÉN ES UN ORADOR?

Es una «persona que habla en público, pronuncia discursos o imparte conferencias»

¿QUIÉN ES UN BUEN ORADOR?

El buen orador es:

1. El que informa bien.
2. Argumenta sólidamente, con razones verdaderas y firmes.
3. Hace presente las fuentes que utiliza.
4. Trasmite credibilidad, confianza, para ganarse el respeto de la audiencia.

NO PUEDE considerarse BUEN ORADOR quien:

1. Miente. Finge. Aparenta
2. Manipula, distorsiona la verdad

3. Elude expresar sus puntos de vista verdaderos. Evita informar de sus intenciones reales.

ABC <http://www.definicionabc.com/comunicacion/orador.php>

La capacidad que alguien dispone de hablar y exponer un punto de vista ante el público de modo claro, atractivo y comprensible. La palabra 'oratoria' proviene del término latino orare que significa 'hablar o exponer en público'. Las habilidades oratorias de una persona son extremadamente importantes cuando de convencer, persuadir o atraer al público se trata, y es por esto que son especialmente trabajadas por políticos, publicistas, líderes empresariales, figuras públicas y del entretenimiento, docentes, etc.

Por caso es la finalidad de persuasión del destinatario, convencerlo de algo, que haga o piense tal cosa lo que distingue a la oratoria y la diferenciara de otros procedimientos de comunicación vía oral, como ser la didáctica, que se centra en la enseñanza, o la poética, cuya meta es causar placer y admiración en el destinatario.

Técnica y uso de la oratoria

Para alcanzar el cometido esperado, la oratoria basa su trabajo en el desarrollo del mensaje a comunicar, en las estrategias argumentativas y en el llamado de atención sobre un público determinado. Es por esto que muchas veces la oratoria puede no significar estar diciendo algo verídico si no atractivo para los receptores del mensaje. Encontrar el modo de decir las cosas que el público quiere oír y organizarlas a través de estructuras discursivas comprensibles y adecuadas a ese público específico son justamente las tareas más importantes de la oratoria.

El arte de la oratoria puede darse en diversas situaciones y espacios. Mientras es normal encontrar a personas con facilidad oratoria en eventos programados tales como exposiciones, debates y charlas, tales situaciones pueden darse a sí mismo de manera espontánea y cotidiana cuando las personas que están incluidas en la charla disponen de tales capacidades argumentativas.

Algunos consejos para convertirse en un buen orador

Además de las ganas es importante que quien quiera convertirse en un buen orador frente al público respete algunas cuestiones y siga algunas reglas a la hora de tomar el micrófono y echarse a hablar, entre ellas: privilegiar la aparición de la sonrisa, no exagerar en movimientos y gesticulaciones que hagan que se pierda la atención en lo que se dice y que la misma se vaya a los gestos, utilizar de manera medida el lenguaje no verbal, disponer de un tono de voz que se sea claro y que enfatice aquellas partes del discurso que se quieren destacar, usar ejemplos y anécdotas durante la exposición para de este modo sumar a la comprensión por parte del lector u oyente, nada mejor que un buen ejemplo, realizar preguntas para que el público pueda llevar a cabo sus propios razonamientos sobre el tema.

La importancia de la oratoria en la antigüedad

El nacimiento de la oratoria se remonta lejos en el tiempo y se ubica a Sicilia como su cuna, sin embargo, sería la cultura griega clásica la que le atribuirían prestigio y poder político. El filósofo griego Sócrates fundó una escuela de oratoria en la ciudad griega de Atenas que se proponía formar a los hombres y guiarlos para que persigan fines éticos que garanticen el progreso del estado.

Los antiguos griegos y romanos eran conscientes de la importancia de la oratoria y de la transmisión oral de información y de saberes. La oratoria no era entendida como una capacidad con la cual algunos individuos dotados nacían, si no que era algo que debía estudiarse y perfeccionarse de modo permanente. Para lograrlo, la participación activa en discursos, diálogos y exposiciones era esencial. Tanto Aristóteles como Cicerón son recordados como ejemplos claves de este tipo de comunicación griega y romana respectivamente.

Condiciones del orador

Ahora bien, debemos destacar que no cualquier persona puede asumir el papel de orador dado que es necesario la disposición de ciertas aptitudes y condiciones para hacerlo. Una persona tímida a la cual la voz le tiembla cuando le toca hablar ante un número importante de personas obviamente no podrá convertirse ni siquiera en un orador ocasional. Algo similar sucederá con un individuo que padezca de tartamudez, ya que la imposibilidad de hablar con fluidez será un impedimento para cualquier orador que se precie de tal.

Es una condición sine quanom por caso que el orador domine a las maravillas el arte de la oratoria. La oratoria es uno de los artes más practicados y valorizados desde la antigüedad, especialmente durante la época de la Grecia clásica, donde los filósofos solían destacarse por el uso de la misma para convencer a sus seguidores.

Porque justamente consiste en eso la oratoria, en desarrollar determinadas técnicas y estrategias para hablar de una manera eficaz y atractiva que deleite y conmueva a las audiencias. La idea es precisamente persuadir a los oyentes para que hagan lo que se les propone o sigan alguna acción.

Pero no solamente con una buena oratoria se podrá conseguir el favor del público también es importante que el orador le guste al público, sea aceptado por éste, porque respeta algunos aspectos como ser: buena apariencia física tanto en cuidado personal como en vestimenta, disponga de una actitud positiva, sea creativo y sensible y cuente con una dicción clara y fluidez de palabras.

Adaptarse al tipo de público para conseguir su favor

Es importante mencionar que la metodología que el orador utilice variará en función de público y tema, porque claro no será lo mismo hablar ante un público a causa del homenaje que se le realiza a un colega fallecido que quien brinda un discurso en una universidad sobre por ejemplo la materia coaching

Oratoria es una palabra que proviene del vocablo latino oratoria y que está vinculada al [arte](#) de hablar con elocuencia. El objetivo de la oratoria suele ser persuadir; por eso, se diferencia de la [didáctica](#) (que busca enseñar y transmitir conocimientos) y de la poética (intenta deleitar a través de la estética).

La oratoria, por lo tanto, pretende convencer a las [personas](#) para que actúen de una cierta manera o tomen una decisión. Por ejemplo: “La oratoria del vendedor me convenció y terminé llevándome tres pares de zapatos”, “Mi tío tiene una gran oratoria, por eso trabaja en el área de las relaciones públicas”.

Toda aquella persona que desee ser un perfecto profesional dentro del campo de la oratoria es importante que siga una serie de consejos de gran utilidad como los que exponemos a continuación:

A la hora de exponerse delante de un público hay que cuidar multitud de aspectos tales como la sonrisa, la forma de moverse o cómo gesticular. Sólo de esa manera se conseguirá captar su atención y además que se mantenga alerta de todo lo que se está hablando.

Hay que utilizar lo que es el lenguaje no verbal para conseguir cautivar a los asistentes.

Se hace igualmente importante el tener el tono de voz correcto, el realizar cambios en él y el conseguir enfatizar determinadas ideas mediante el tono apropiado.

Es especialmente interesante y atrayente el hacer uso de ejemplos y de anécdotas tanto para enganchar al lector como para que pueda entender perfectamente lo que se está intentando explicar.

Hay que hacer preguntas para que el público pueda intentar razonar por sí mismo.

A grandes rasgos estas son algunas de las recomendaciones que se realiza a todo aquel individuo que quiera convertirse en un buen orador y a ellas habría que unir otras que también son importantes para lograr el éxito esperado. Nos estamos refiriendo a los consejos que tienen que ver con lo que sería la preparación del discurso.

En este caso se recomienda preparar a fondo el tema a tratar, establecer cuáles son las ideas principales que se quieren resaltar y ensayar mucho. Llevando a cabo estas tres acciones se está garantizado el éxito esperado.

El surgimiento de la oratoria como arte de hablar en público no puede precisarse en una fecha exacta. Los historiadores creen, de todas maneras, que sus orígenes como especialización del discurso están en Sicilia, aunque los griegos fueron quienes la elevaron como instrumento de prestigio y poder político.

[Sócrates](#), por ejemplo, fue el fundador de una escuela de oratoria en Atenas que intentaba formar hombres instruidos y guiados por ideales éticos para asegurar el progreso del [Estado](#). Había funcionarios, sin embargo, que recurrirían a los servicios de lológrafos (quienes redactaban los discursos).

Los romanos también perfeccionaron la oratoria, pese a que perdió utilidad política ante un contexto dominado de forma unilateral por el emperador. Con el tiempo, la oratoria se extendió a diversos [géneros](#). Así pasó a utilizarse tanto en la [política](#) (para convencer votantes) como en el ámbito judicial (para presentar alegatos) en la actividad comercial (para promover las ventas)

Fuente: <http://definicion.de/>

PREPARACIÓN PARA UN DISCURSO

ANTES

- A. Averiguar en qué momento debe hablar.
- B. Estudiar el camino que seguirá al podio.
- C. Preste atención a cables, muebles, personas, escaleras.
- D. Cordones de zapatos atados.
- E. Botones y cierres en lugar apropiado.
- F. Ropa adecuada para sorprender al público con la palabra, no con otros «argumentos».

Actitud ante el público:

- A. Mirada directa a autoridades y público.
- B. Cara distendida, sonriendo. EXCEPTO: En un funeral u otro acto en que la sonrisa es inadecuada.
- C. Mire a la audiencia para captar su atención
- D. Si hay sectores del auditorio hablando, obsérvelos directamente.
- E. Otras veces, esperar un poco en silencio, citar a un orador anterior

AL COMENZAR

- Lleve siempre notas, esquema o texto
- Si puede, evite nombrar a cada quien, ya que muchas veces alguien es nombrado en forma equivocada o no es mencionado, lo que genera conflictos.

- Dirigirse a la autoridad más relevante por nombre y cargo. Y a los demás: autoridades presentes, amigas y amigos, o el insuperable: Señoras y Señores.
- Si tiene la garganta apretada, tome un sorbo de agua. El agua es el líquido auxiliar esencial.
- Jamás olvide poner énfasis en lo positivo
- Si no hay podio, escoja un lugar desde donde pueda ver y ser visto por todos o el mayor número de personas
- Si le toca hablar sin micrófono, escoja un lugar lateral, pero cercano al medio de la sala
- La práctica de respirar profundamente, ampliando la caja torácica, le hará más fácil hablar con más potencia.
- Antes de comenzar, respire profundo, sin levantar los hombros, luego lentamente, exhale.
- No lo haga frente al micrófono. Se escucha.
- Respire con regularidad
- Utilice frases adecuadas a la cantidad de aire que haya inspirado y al tiempo que demore en exhalar
- No comience en tono alto...Se puede quedar sin voz.
- Con una mentira puede irse muy lejos, pero sin esperanzas de volver.
- Cuando hable, procure que sus palabras sean mejores que el silencio

Recomendaciones al VOCERO:

- No habla muy rápido, porque empaña el entendimiento; ni muy despacio, porque adormece

- Sabe que, aunque lo escuche un millón de oyentes, su contacto es siempre con UNO
- No grita, porque reconoce que hablar por un micrófono es similar a hablar por teléfono
- Entiende que para persuadir tiene que inspirar confianza y calor de amistad
- Sus comienzos y finales están siempre bien planificados

Ninguna técnica puede reemplazar la persona del orador, su credibilidad, su formación, sus sentimientos. La técnica sólo puede contribuir a presentar mejor lo que uno siente.