

APUNTES. MÓDULO 1

Oratoria – Rasgos generales

La Oratoria ha sido definida como “el arte de hablar con elocuencia”, “el arte de conmover y persuadir” o “el arte de entusiasmar por medio de la palabra”.

Arte: cuidada e intensa preparación.

La Comunicación y la Oratoria: El circuito de la comunicación.

¿Qué es la comunicación?

Una definición dice que es el “proceso de interacción social que implica un mínimo de dos personas (un emisor y un receptor) y que se realiza a través de un intercambio de mensajes”.

Proceso.

Dinámico.

Cambiante.

Interacción.

Emisor.

Receptor.

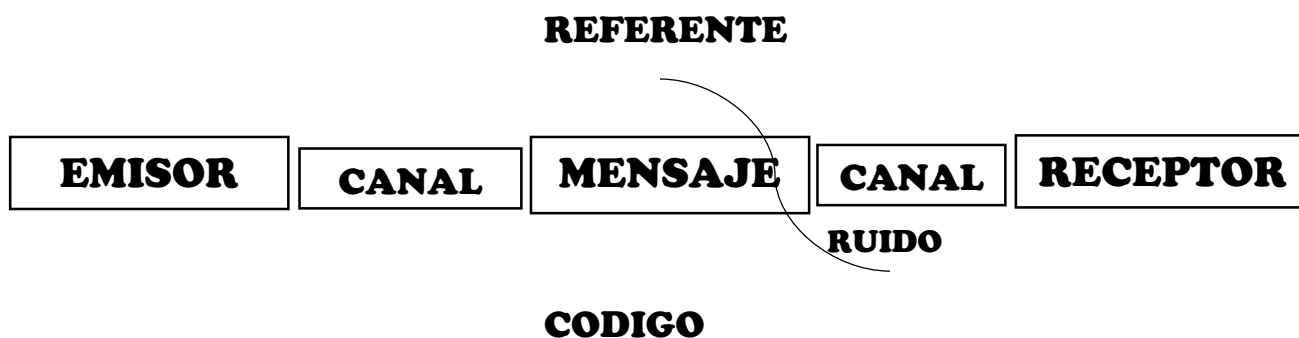
Mensajes.

Ejercicio:

Piensa y escribe algunos ejemplos de comunicación...

El circuito de la comunicación: sus elementos

Los elementos que intervienen en una comunicación son los que conforman el denominado esquema o circuito comunicacional.



- **Emisor:** fuente o codificador, es quien emite el mensaje. En la Oratoria es quien habla.
- **Receptor:** decodificador, es quien recibe el mensaje. En la oratoria, el receptor puede ser único o múltiple.
- **Mensaje:** es el contenido de información que se transmite. Circula o viaja a través del canal.
En el caso de la oratoria, está constituido por el conjunto de palabras proferidas.
- **Canal:** es un medio físico por el que se transmite el mensaje. En el caso de la oratoria, el canal más frecuente es el aire que permite que las palabras “viajen” desde la boca del emisor hasta el oído del receptor.
- **Código:** es el conjunto de reglas propias de cada sistema de signos y símbolos de lenguaje que el emisor utilizará para transmitir su mensaje. En el caso de la oratoria, el ejemplo más claro de código es tal vez el idioma.
- **Referente:** es el “afuera” de la comunicación, la realidad que es referida y percibida a través del mensaje y que, generalmente, constituye el tema de la comunicación. En oratoria, por ejemplo, si alguien pronuncia un discurso acerca de una fecha patria, esa fecha es su referente.
- **Contexto:** es el entorno en el cual se produce la comunicación. Por ejemplo, en un contexto familiar o amistoso es positivo hablar con términos informales, mientras que en lo profesional o lo académico, es conveniente ser menos coloquial y más formal.
- **Ruido:** Es un elemento perturbador del proceso de comunicación. También se lo conoce como interferencia o barrera. En oratoria puede operar como ruido la mala pronunciación de quien habla, los sonidos de fondo que se encuentran presentes en el ambiente o la distracción del receptor.

Ejercicio:

A los ejemplos anteriores, aplicar el esquema comunicacional. Detecte en cada uno de ellos quien es el emisor, quien el receptor, cual es el canal utilizado, etc.

Funciones de la comunicación.

Pueden pensarse como objetivos, esto es, lo que buscamos obtener como resultado a la hora de enviar un mensaje.

Algunas de las principales son las siguientes:

- **Informativa:** proporcionar datos. Ejemplo: un jefe le dice a una empleada que recién llega a su trabajo: “Avisó la cajera que tuvo un inconveniente y va a llegar tarde, así que hasta que llegue deberás estar a cargo de la caja”.
- **Persuasiva:** convencer a alguien de algo. En la comunicación de masas, los ejemplos más claros son la propaganda electoral y la publicidad. En la oratoria, por ejemplo, un vendedor que intenta vender un producto.
- **Seductora:** seducir, camino más emocional que el racional de convencer. Por ejemplo, un vendedor dice: “Con esos ojos hermosos que tenés esta blusa te va a quedar fantástica”.
- **Emotiva:** emociones al respecto de un hecho o actitud, etc. “Me molestó lo que hiciste”, “Te quiero mucho”, “¡Te extrañé tanto!”
- **Fática:** simplemente usar la comunicación como forma de contacto con el otro. El ejemplo más típico sean quizás las “conversaciones de ascensor”.

Niveles de la comunicación.

El fenómeno de la comunicación puede, asimismo, pensarse de acuerdo a niveles basados en las características de los emisores y/o los receptores implicados.

- **Comunicación intrapersonal:** refiere a los diálogos o monólogos que una persona tiene consigo misma. No es un nivel de pertinencia ni de relevancia para la oratoria.
- **Comunicación interpersonal:** es la que se da de persona a persona y en la cual hay un solo individuo tanto en el polo de la emisión como en el de la recepción. En esta instancia, la oratoria ya es un buen instrumento de ayuda.
- **Comunicación grupal:** se produce entre conjuntos más bien pequeños de personas. A su vez, permite varios subniveles:
 - Comunicación intragrupal:** en ella se comunican en un mismo plano los distintos miembros de un grupo.
 - Comunicación intergrupala:** se produce cuando un grupo se comunica con otro, alternando los roles de emisor y receptor. En ambos casos la oratoria facilita los procesos exitosos.
- **Comunicación en público:** Es la que más necesita de la oratoria, ya que en ella el orador en su papel de emisor se enfrenta a un receptor compuesto por un público, o auditorio, esto es, un conjunto numeroso de personas.

La oratoria.

La oratoria puede definirse como el arte de hablar. Quien la practica y la pone en práctica es un artista que ofrece belleza al mundo.

Sin embargo, la oratoria es también una técnica y un conjunto de instrumentos que pueden transmitirse y aprenderse. Es accesible a cualquiera que ponga el empeño suficiente para aprenderlos, incorporarlos y ponerlos en práctica.

Tal como reza un proverbio latino: “El poeta nace, el orador se hace”. Efectivamente, la oratoria, el arte de hablar, la habilidad de comunicarse oralmente de forma eficiente, la elocuencia puesta al servicio de la expresión verbal y la capacidad de persuadir a través del uso de la palabra es algo que usted puede aprender.

Breve historia de la oratoria.

Orígenes de la oratoria: antigua Grecia. La griega era una cultura con un gran predominio del componente oral y no tanto del escrito. En la cuna de la democracia los asuntos de estado se dirimían en el ágora a través de encendidos discursos.

Luego, los romanos, herederos indiscutibles en muchos aspectos de los griegos, continúan con esa preeminencia de lo oral sobre lo escrito, pero las “luchas discursivas” no se producen en el ágora, sino en el famoso foro romano.

Fue allí, en la antigua Grecia y Roma, o sea, en lo que se conoce como Antigüedad Clásica, donde nace, se estructura y fortalece la oratoria y su hermana, la retórica.

La primera, era la vertiente más práctica del arte de la palabra y se ocupaba principalmente de la composición y la pronunciación de los discursos.

La segunda, representaba la vertiente teórica que indicaba como estructurar un discurso, encontrando los mejores argumentos y organizándolos según depuradas técnicas.

Grecia y Roma dieron famosos oradores y teóricos de la oratoria que aun hoy son recordados y estudiados.

Demóstenes, un griego tartamudo de nacimiento, llegó a ser un eximio orador, según se cuenta, colocando guijarros en su boca y gritando sus discursos en medio del fragor de los arrecifes que rompían en las cercanías de su hogar.

Catón el viejo fue considerado también un eximio orador y César era famoso por su concisión y brevedad.

Pero fue Marco Tulio Cicerón quien llevó a su esplendor la retórica y la oratoria. Procedente de una familia de nobles romanos, se formó en Grecia y volvió a su lugar natal, donde se destacó como abogado y orador.

Durante la Edad Media también hubo oradores famosos, pero lo cierto es que la preeminencia de la palabra escrita por sobre la hablada durante ese período hizo que la oratoria quedara un poco relegada, así como también el inmenso tesoro que los clásicos griegos y latinos habían aportado al respecto.

Así fue que lo largo de la historia la importancia de la oratoria sufrió altas y bajas.

La Revolución Francesa de finales del siglo XVIII fue, por ejemplo, otro de sus momentos de esplendor cuando los revolucionarios y posteriores políticos discutían y argumentaban durante largas horas en pos de decidir el destino del país galo.

Hoy, en los principios del siglo XXI, las buenas técnicas oratorias se consideran un aspecto ineludible del liderazgo y el buen marketing personal. Tener una buena oratoria es hablar bien, es comunicar de manera eficiente, es poseer excelencia en lo que hace al principal recurso de expresión. Y eso no es poco.

Frases célebres de Cicerón

“Es elocuente quien dice con elocuencia las cosas humildes, con galanura y esplendor las de más alta categoría y con estilo templado las cosas que se encuentran en el medio de ambos extremos”.

“No hay en este mundo algo tan increíble que la oratoria no pueda volverlo aceptable”

“Son siempre más sinceras las cosas que decimos cuando el ánimo se siente airado que cuando se está tranquilo”.

Retórica de la voz: clima, palabras claves, matiz, carga subjetiva, énfasis y ritmo.

Clima: es el marco que se crea en torno a un contenido buscando crear o recrear una sensación.

Palabras claves: la nueva información que aporta cada grupo fónico o segmento de un discurso considerado límite en una pronunciación normal y no forzada, suele estar apoyada en expresiones a las que llamamos clave.

Matiz: diferentes características de los rasgos retóricos como las que califican los términos: seria, metálica, sugestiva o militar y también arriba y abajo, matizada o lineal.

Carga subjetiva: cuando usted pone su voz al servicio de una palabra, define cómo es usted y también desde el lugar de donde está hablando, o sea, quién habla.

Énfasis: dentro de la carga subjetiva, enfatizar es explicar con vehemencia de lo que significa para uno la palabra o situación.

Ritmo: es el número de palabras por emisión de voz. Un ritmo normal es de dos palabras por segundo. Algunos ritmos son rápidos y enérgicos. Otros deliberados y lentos.

El lenguaje de los gestos:

- Es todo aquel conjunto de movimientos, gestos, actitudes que realizamos consciente o inconscientemente cuando nos comunicamos.
- A través del lenguaje corporal, el orador transmite mensajes como pueden ser los nervios, la timidez, seguridad, confianza, dominio, entusiasmo, vacilación, etc.
- El público capta todo este conjunto de gestos con total claridad.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

- Hormazábal Sanchez, Ricardo. Manual de retórica, oratoria y liderazgo democrático. Universidad de Chile. Editorial INAP. Año 2005.
- Ander – Egg, Ezequiel, Aguilar Idáñez, María José. Cómo aprender a hablar en público. Editorial Lumen. 1985.
- Novoa Campos, Gerardo. Lecciones de oratoria. Pluma y Papel Ediciones. Buenos Aires. 2010.