

Oratoria

IRMA CANDELARIA VILLAFUERTE COELLO

Red Tercer Milenio

ORATORIA

ORATORIA

IRMA CANDELARIA VILLAFUERTE COELLO

RED TERCER MILENIO



AVISO LEGAL

Derechos Reservados © 2012, por RED TERCER MILENIO S.C.

Viveros de Asís 96, Col. Viveros de la Loma, Tlalnepantla, C.P. 54080, Estado de México.

Prohibida la reproducción parcial o total por cualquier medio, sin la autorización por escrito del titular de los derechos.

Datos para catalogación bibliográfica

Irma Candelaria Villafuerte Coello

Oratoria

ISBN 978-607-733-153-7

Primera edición: 2012

DIRECTORIO

Bárbara Jean Mair Rowberry
Directora General

Rafael Campos Hernández
Director Académico Corporativo

Jesús Andrés Carranza Castellanos
Director Corporativo de Administración

Héctor Raúl Gutiérrez Zamora Ferreira
Director Corporativo de Finanzas

Ximena Montes Edgar
Directora Corporativo de Expansión y Proyectos

PROPÓSITO GENERAL

El presente libro didáctico tiene como propósito constituirse como una herramienta más de aprendizaje para el docente y el estudiante. La vida moderna, impone a los estudiantes la necesidad de aprovechar al máximo el tiempo para los estudios y además contar con una material que les permita estudiar y orientar su aprendizaje fuera del aula.

La intención del presente libro didáctico, es crear las condiciones adecuadas para adquirir conocimientos significativos a través de actividades de conducción docente e independiente de aprendizaje. El aprendizaje es un proceso permanente, el cual para producir resultados adecuados debe de contar con una planeación de jornadas de estudio, dentro y fuera del aula, con la finalidad de que el estudiante tenga acceso a la información necesaria y que por lo tanto le permita desarrollar capacidades y habilidades de comprensión, análisis y praxis.

El libro didáctico cuenta con una organización que guía al estudiante a través de definición de objetivos, lecturas básicas, complementarias, mapas temáticos, presentaciones de Power Point, actividades de aprendizaje, y diagnóstico de aprendizaje y autoevaluación.

El objetivo general del libro de Oratoria es despertar el interés del estudiante en los temas más importantes de la materia y otorgar, a través de las actividades de aprendizaje dirigidas e independientes, un lenguaje fluido y comprensión de los conceptos más importantes de la misma.

Asimismo, se prioriza como propósito del libro didáctico que el estudiante obtenga un marco conceptual sobre la disciplina de la Oratoria, a través de la formación de sus propios conceptos de la elocuencia, oratoria, miedo escénico, público, auditorio, atención, interés, discurso, expresión oral, ademanes, postura corporal. Al estructurar el libro se busca generar el interés de la comunidad estudiantil en los temas más importantes de la materia, así como establecer los procedimientos del docente en las actividades áulicas y en las

actividades que el alumnado deberá complementar independientemente para reforzar el conocimiento de la materia.

Los temas tratados están elaborados a partir de la reflexión e información sobre importantes autores, hasta el pensamiento actual.

Cabe señalar que para apoyar la actividad de aprendizaje de los estudiantes, es necesario complementar el libro didáctico con la planeación del curso, la generación de nuevos hábitos de estudio, el aprendizaje a partir de las discusiones en equipo y lo más indispensable para lograr un conocimiento aceptable: la organización del tiempo.

Resumiendo, el propósito fundamental del libro es proveer de una herramienta que permita presentar un escenario de la asignatura fácil de leer, de analizar y de comprender, para alcanzar así un aprendizaje significativo y permanente.

INTRODUCCIÓN

El libro didáctico de la asignatura de Oratoria fue diseñado a partir de la bibliografía básica: El Arte de Hablar en Público, Oratoria Moderna y El Arte de la Persuasión Oral, complementándose con autores varios, entre los que destacan los estudios de Rudolph F. Verderber, Comunicación oral efectiva; Néstor Morales Loza, el Libro de oro del orador; Francisco D'Egremy, Hablar para triunfar; Greville Janner, Como hablar en público; Orlando Geler, Sea un buen orador; Santiago García-Clairac, Presentaciones en público y José Dávalos, Oratoria.

En el desempeño profesional se requiere inexorablemente de un óptimo desempeño oral y gestual. Al estudiante, conocer las técnicas y estrategias en el dominio de estas capacidades, le otorgará una importante ventaja competitiva, debido a que una de las cualidades esenciales del ser humano es su capacidad de comunicación oral, a través de la cual se transmiten pensamientos, sentimientos, vivencias, conocimientos, etc.

La Oratoria es un conjunto de habilidades, conceptos, tácticas y prácticas destinadas para que cada persona desarrolle sus propias capacidades en la comunicación oral, que es imprescindible para el correcto desempeño profesional en cualquier área de la actividad humana: para enseñar, comunicar, liderar, motivar, negociar, entre otras.

Al hablar se debe utilizar un lenguaje directo y afirmativo, no tener miedo de decir lo que se piensa, aquello que en la mente es lo más digno de defensa, es lo único que no se puede ver, solo se puede hacer sentir y transmitir, es importante saber que no siempre convence el que tiene más razón, sino el que defiende mejor su razón. La oratoria permite que los estudiantes se desenvuelvan en técnicas de visualización, posturas, gestos, articulaciones, modulación, expresiones con la mirada y tono de voz, todas estas técnicas son interdependientes unas con las otras y el buen manejo de ellas son las características de un buen orador.

La materia está integrada por cuatro unidades, con 18 temas en los que destacan los diferentes escenarios como el arte de hablar en público, técnicas de presentación en público, el discurso y los elementos físicos en la comunicación oral.

En la primera unidad se establece el marco conceptual de oratoria, así como los elementos y las clases de oratoria, las formas de hablar en público y las estrategias de cómo se puede vencer el miedo escénico. En la segunda unidad, se ofrecen las técnicas de presentación en público, determinando el concepto y características del público o auditorio, en donde se destacan las cualidades intelectuales y morales del orador y las dinámicas para mantener la atención y el interés del auditorio en una presentación. En la tercera unidad, se identificarán el concepto de discurso, caracterizándose por sus cualidades y elementos, así mismo se revisarán los abusos que no deben permitirse en los discursos y las técnicas de expresión oral.

En la unidad cuarta se revisarán cada uno de los elementos físicos en la comunicación oral, buscando que el estudiante desarrolle un conocimiento sobre los ademanes, las posturas corporales y las ayudas audiovisuales. Finalmente la oratoria está enmarcada en el ámbito de las ciencias sociales por lo que, la oratoria enseña a expresarse con propiedad y elegancia, a conocer y utilizar correctamente el idioma y transmitir los discursos de manera eficaz.

PROGRAMA DE ESTUDIOS

OBJETIVO GENERAL:

Identificar y analizar los conceptos básicos para la elaboración y exposición de un discurso, así como las diferentes técnicas de expresión oral para informar, crear confianza, obtener apoyo y mostrar claridad en las ideas.

UNIDAD I. EL ARTE DE HABLAR EN PÚBLICO

- 1.1. CONCEPTOS GENERALES SOBRE ORATORIA
- 1.2. ELEMENTOS DE LA ORATORIA
- 1.3. CLASES DE ORATORIA
- 1.4. FORMAS DE HABLAR EN PÚBLICO
- 1.5. MIEDO ESCÉNICO

UNIDAD 2. TÉCNICAS DE PRESENTACIÓN EN PÚBLICO

- 2.1. CONCEPTO DE PÚBLICO O AUDITORIO
- 2.2. CARACTERÍSTICAS DEL AUDITORIO
- 2.3. CUALIDADES INTELECTUALES Y MORALES DEL ORADOR
- 2.4. DINÁMICAS PARA MANTENER LA ATENCIÓN Y EL INTERÉS
DURANTE UNA PRESENTACIÓN

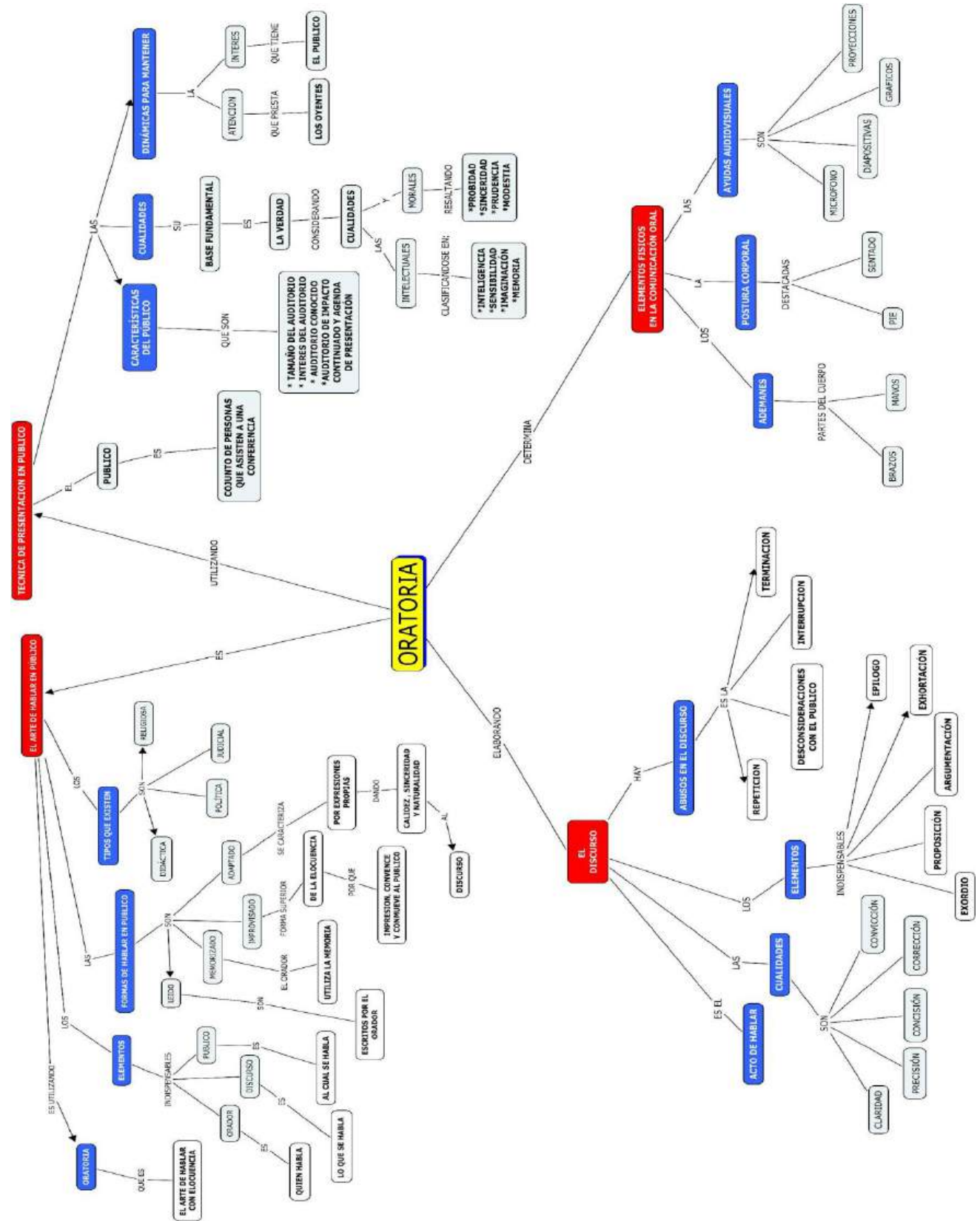
UNIDAD 3. EL DISCURSO

- 3.1. CONCEPTO
- 3.2. CUALIDADES
- 3.3. ELEMENTOS DEL DISCURSO
- 3.4. ABUSOS EN EL DISCURSO
- 3.5. TÉCNICAS DE EXPRESIÓN ORAL

UNIDAD 4. ELEMENTOS FÍSICOS EN LA COMUNICACIÓN ORAL

- 4.1. LOS ADEMANES
- 4.2. LA POSTURA CORPORAL
- 4.3. AYUDAS AUDIOVISUALES

MAPA CONCEPTUAL DE LA ASIGNATURA



ÍNDICE

	Páginas
PROPÓSITO GENERAL	1
INTRODUCCION	3
PROGRAMA DE ESTUDIOS	5
MAPA CONCEPTUAL DE LA ASIGNATURA	7
UNIDAD 1: EL ARTE DE HABLAR EN PÚBLICO.	
Objetivo	10
Mapa Conceptual	11
Introducción	12
1.1. Conceptos Generales sobre Oratoria	13
1.2. Elementos de la Oratoria	15
Actividades de Aprendizaje	17
1.3. Clases de Oratoria	18
Actividades de aprendizaje	22
1.4. Formas de Hablar en Público	23
Actividades de aprendizaje	25
1.5. Miedo Escénico	26
Actividades de Aprendizaje	29
Autoevaluación	30
UNIDAD 2: TÉCNICAS DE PRESENTACIÓN EN PÚBLICO	
Objetivo	31
Mapa Conceptual	32
Introducción	33
2.1. Concepto de Público o Auditorio	34
2.2. Características del Auditorio	36
Actividades de Aprendizaje	40
2.3. Cualidades Intelectuales y Morales del Orador	41
Actividades de Aprendizaje	44
2.4. Dinámicas para mantener la atención y el interés durante una presentación	45
Actividades de Aprendizaje	47
Autoevaluación	48
UNIDAD 3: EL DISCURSO	
Objetivo	49
Mapa Conceptual	50
Introducción	51
3.1. Concepto de discurso	52
3.2. Cualidades del discurso	53
Actividades de aprendizaje	56
3.3. Elementos del Discurso	57

Actividades de Aprendizaje	61
3.4. Abusos en el Discurso	62
Actividades de Aprendizaje	64
3.5. Técnicas de Expresión Oral	65
Actividades de Aprendizaje	68
Autoevaluación	69
UNIDAD 4: ELEMENTOS FÍSICOS EN LA COMUNICACIÓN ORAL	
Objetivo	70
Mapa Conceptual	71
Introducción	72
4.1. Los Ademanes	73
Actividades de Aprendizaje	75
4.2. La Postura Corporal	76
Actividades de Aprendizaje	79
4.3. Ayudas Audiovisuales	80
Actividades de aprendizaje	82
Autoevaluación.	83
BIBLIOGRAFÍA	84
GLOSARIO	85

UNIDAD 1

EL ARTE DE HABLAR EN PÚBLICO

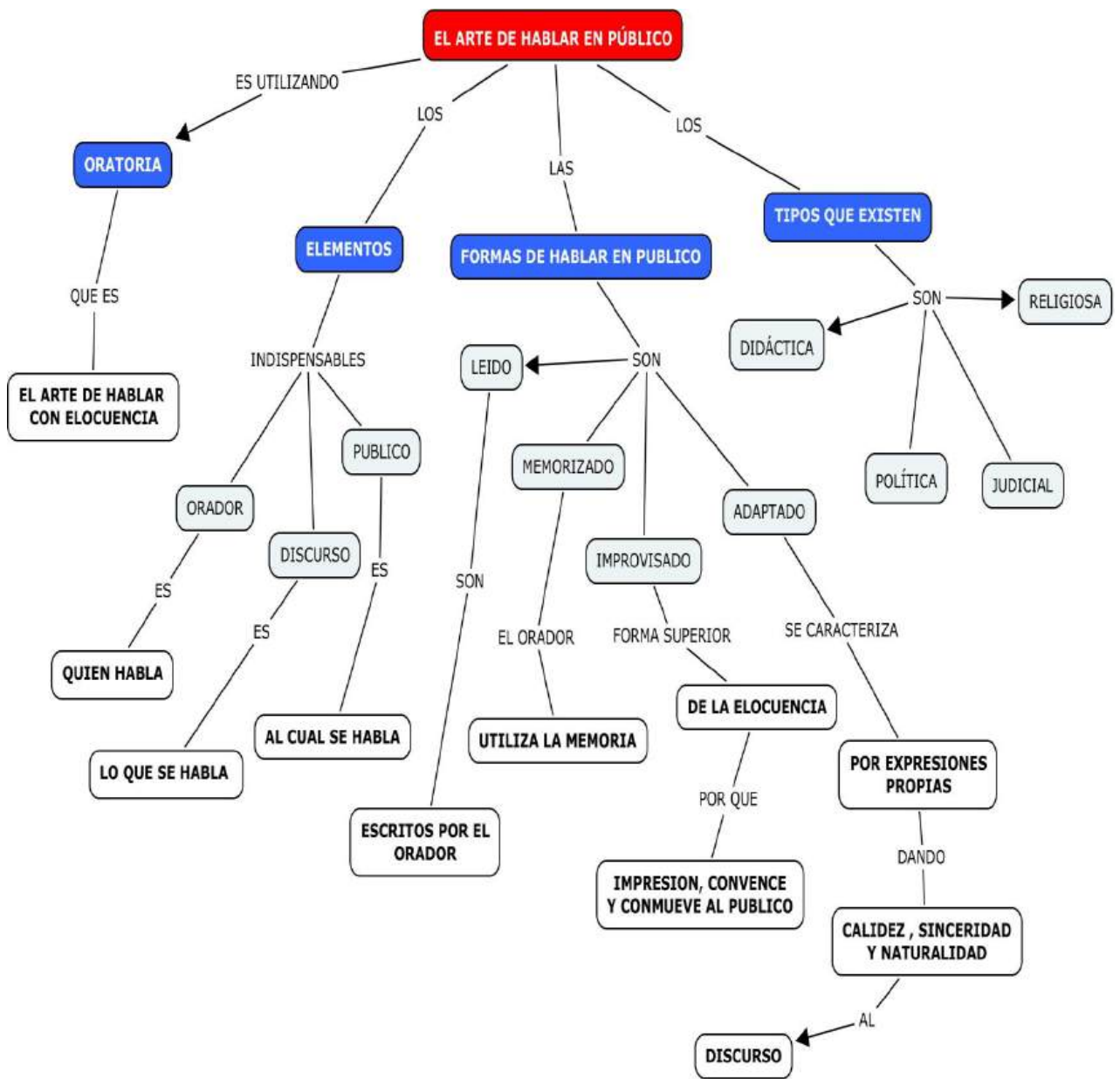
OBJETIVO:

El estudiante analizará y comprenderá la importancia del arte de hablar en público.

TEMARIO

- 1.1. CONCEPTOS GENERALES SOBRE ORATORIA
- 1.2. ELEMENTOS DE LA ORATORIA
- 1.3. CLASES DE ORATORIA
- 1.4. FORMAS DE HABLAR EN PÚBLICO
- 1.5. MIEDO ESCÉNICO

MAPA CONCEPTUAL



INTRODUCCIÓN

La Oratoria ha sido utilizada por los hombres desde tiempos inmemoriales, en su condición natural de ser social e integrante, siempre ha necesitado de un medio efectivo para transmitir sus impresiones y vivencias, por consiguiente constituye un medio que por miles de años ha demostrado su efectividad, de ahí que, en la sociedad moderna, computarizada e informatizada, su uso continúe vigente y sea de esmerado estudio para lograr su dominio y correcta utilización. La oratoria es el arte de utilizar la palabra en público, con corrección y belleza, que debe utilizarse para agradar, persuadir, convencer y conmover, ya que es un don natural de todo ser humano, que conlleva mucha responsabilidad.

Al hablar se debe utilizar un lenguaje directo y afirmativo, en donde cada persona se exprese con firmeza y claridad, sin tener miedo de decir lo que piensa. Aquello que se pronuncia al hablar, debe ser vehículo de la elocuencia y la transparencia del pensamiento.

Existen ocasiones en que un orador piense y no tenga palabras para expresarse, es aquí donde el tono, el ademán, el gesto, la mirada, los apoyos audiovisuales y el semblante ayudan a transmitir el mensaje. El orador tiene en la palabra, la oportunidad de expresarse según su criterio y conocimiento, además cuenta con el privilegio de una audiencia dispuesta a escuchar, prestar atención y dedicarle su tiempo.

La experiencia en este sentido es sumamente gratificante. De los puntos principales a tener en cuenta para desarrollar una oratoria eficaz es el de adaptar las técnicas a la personalidad como un estilo propio, el orador se proyecta íntegramente hacia la audiencia con sus temores, prejuicios e ilusiones, transmite sus creencias, su particular enfoque de la vida.

La elocuencia es la señora de todas las artes y es la pintura del pensamiento. Todos los que quieren ser escuchados, deben buscar en ellos mismos a través del estudio y la práctica, este arte llamado oratoria.¹

¹ Ochoa Campos, Moisés, La oratoria en México, Trillas, México 1963. p. 11.

1.1. CONCEPTOS GENERALES SOBRE ORATORIA

Objetivo:

El estudiante identificará y explicará el concepto de 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 quieran 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. *“Todo por la fuerza de la razón; nada por la razón de la fuerza”*².

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.

² Verderber, Rudolph F., Comunicación Oral Efectiva, Editorial Thomson, 11ª. Edición, México, 2004,p.2

³ Idem, p. 3

Una forma de la oratoria es, sin duda, la que se practica cuando se platica entusiastamente 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 elocuente⁴.

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, por lo que un hombre de fuerza e inteligencia extraordinaria puede no ser más que un cero en la sociedad si no sabe hablar.

El hombre es el único ser viviente que habla, siendo la palabra uno de los dones más extraordinarios que posee. El ejercicio efectivo de la palabra se apoya en dos bases: la naturaleza y la educación.

Todas las personas tienen la cualidad de comunicarse con sus semejantes, la mayoría tiene la ventaja de poderlo hacer mediante el término dialogado y aunque esto pudiera ser sencillo, no todos lo hacen con eficacia, pues la facultad elocutiva requiere, como cualquier otra facultad del hombre, cultivo y formación, ya que la oratoria es el testimonio externo de un alma profunda⁵.

⁴ D'Egremy, Francisco., Hablar para triunfar, Editorial Anaya, México, 2005, p.15

⁵ Manual para Aprender a Hablar en Público, Editorial Época, México, 2005, p.14-15

1.2. ELEMENTOS DE LA ORATORIA

Objetivo:

El estudiante explicará y analizará los elementos esenciales de la Oratoria.

Existen en la vida diaria, muchas situaciones en las que la gente se comunica de manera oral, es decir, por medio de la palabra. Cotidianamente se utiliza el arte de la conversación informal, y en ocasiones se incurre en discusiones que pueden tomar diversas formas, ya que con frecuencia se leen artículos, libros o cualquier otro documento sobre diferentes temas, sean estos políticos, jurídicos, religiosos, educativos, etc., en lo que se aprecia un aspecto más elaborado gramaticalmente, y de vez en cuando, se puede participar en debates, los que se suscitan cuando se propone algo que provoca opiniones divergentes. Con respecto al orador, hay que señalar que éste se enfrenta a ciertos factores que debe saber dominar, ya que la oratoria es solamente una de las innumerables facetas del proceso de comunicación.

Todos al desempeñar en la comunidad, municipio, estado o país, un papel relevante, están sometidos a los principios de libertad en el intercambio de ideas, opiniones y experiencias; por lo que la libertad de expresión es uno de los derechos más defendidos con responsabilidad.

Hay personas que tienen algo importante que decir y que se interesan en mejorar sus capacidades para expresarse. Al desarrollar dicha capacidad, aumentan sus ideas y la habilidad para imponerlas a sus oyentes.

Hoy en día existe la necesidad de oradores, porque hay más ideas en conflicto que analizar, discutir y llevar a cabo. Cuando la humanidad pierda esta capacidad de hablar en público o en privado, ya no será tal, sino que se convertirá en un rebaño de ovejas.⁶

La elocuencia tiene sus propios elementos indispensables que son:

⁶ Rudolph F, Verderber., Comunicación Oral Efectiva, Editorial Thomson, 11ª. Edición, México, 2004,p.3-6

- a) El orador que habla, cuya tarea específica es la de discutir el tema elegido ante un auditorio específico, debiendo reunir los atributos adecuados (mentales, físicos y vocales) que contribuyan a vigorizar el discurso. Para tal cometido debe elegir temas por los cuales se sienta convencido. Su atributo mental se refleja en rodear toda la extensión de su disertación y saber limitarlo en los aspectos más importantes y sobresalientes
- b) El tema de que se habla, que es lo que se tiene que desarrollar, el cual debe ser tejido en el telar de las experiencias, debe estar envuelto de detalles, ilustraciones, personificaciones, dramatismo y ejemplos en algunos casos y todos estos expresados en términos familiares y concisos los cuales den la comprensión y el entendimiento adecuado; en donde lo que se quiere decir sea entendido por todos, prácticamente estamos hablando del Discurso.
- c) El auditorio al cual se habla, que es la gente que se desea que piense, sienta o actúe de determinada manera. Es el árbitro decisivo del éxito o el fracaso del Orador.⁷

Estos factores elementales y sus interrelaciones constituyen la parte medular de la oratoria. Es importante determinar que una de las cualidades esenciales del ser humano es su capacidad de comunicación oral, a través de la cual transmite pensamientos, sentimientos, vivencias, conocimientos, etc., pero es importante que cada orador desarrolle su propia capacidad de persuasión, que sea un original y no una copia, además, cada personalidad es diferente y por ende, cuenta con diferentes medios para la elocuencia.⁸

⁷ Manual para Aprender a Hablar en Público, Idem. p.17-19

⁸ Manual para Aprender a Hablar en Público, Ibídem, p.17-19

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- Realizar un Mapa Conceptual acerca de los elementos de la Oratoria, utilizando el libro "*Para aprender a hablar en Público*" **Di Bartolo, Ignacio**, Editorial Paidós, Argentina. Entregarlo de forma impresa.

1.3. CLASES DE ORATORIA

Objetivo:

El estudiante describirá y diferenciará las clases de Oratoria.

La comunicación oral asume las más diversas formas, según la finalidad que se pretenda alcanzar y las condiciones en que se realice. En tales circunstancias es posible hablar de la oratoria política, la elocuencia religiosa, sindical, empresarial, forense o judicial, artística, militar, deliberativa, etc. La elocuencia tiene diversas clases dentro de las cuales destacan:

- Elocuencia Didáctica: Llamada también académica o ateneísta, cuyo objetivo es enseñar, informar y transmitir conocimientos a los educandos.
- Elocuencia Política: Llamamos oratoria política a la que usan los practicantes las ciencias políticas, candidatos a puestos gubernamentales o miembros 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 relacionadas 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.⁹
- 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. Sin técnica hallamos una habilidad instintiva y espontánea que a veces pudiera dar en el clavo de la persuasión, aunque en realidad no le correspondería llevar el nombre de oratoria, porque 'oratoria' envuelve una aplicación consciente del arte o procedimiento para exponer.
- Oratoria primitiva o rudimentaria, la que se utilizó antes de que se descubrieran las técnicas. Aunque a veces se caracterizó por la impulsividad, el descuido y el desorden, y por lo tanto tampoco le correspondía llevar el nombre de oratoria, porque como se dice, la oratoria implica la aplicación consciente de un procedimiento para exponer, existen registros muy antiguos, debidamente documentados, de discursos verdaderamente ejemplares, llenos de candor, caracterizados por el orden, el vigor y la exhortación eficaz.
- 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. Si lo hiciera desordenadamente, tal vez demoraría su ejecución o hasta promovería confusión y pondría en peligro los objetivos. Por eso aplica técnicas que le permiten dejarse entender con facilidad y contribuir a la eficacia.

⁹ Manual para Aprender a Hablar en Público, Op. Cit. pp. 17-20

- Oratoria castrense, la que practican los miembros de las fuerzas armadas o policiales para explicar los procedimientos o estrategias a sus subordinados, así como para arengar a las tropas.
- Oratoria comercial, la que usan los vendedores y hombres de negocios para vender, comprar y administrar sus recursos. Dependiendo del rubro, puede que implique el uso de ciertos tecnicismos que son familiares entre colegas.

Oratoria estudiantil, la de los aprendices del arte de hablar en público, lo cual practican generalmente bajo la supervisión de una persona de mayor experiencia en oratoria, quien controla la duración y les imparte consejo y sugerencias para el mejoramiento de la aplicación de los principios y la técnica.

- 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 paporreta 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 contrapone 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. Echó abajo el tabú que

ensalzaba el concepto de que solo algunos especialmente dotados gozaban del derecho a tomar la palabra ante un auditorio.

- 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 intelecto, 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. El actor representa a un orador que, en vez de dirigirse directamente al auditorio, se dirige a oyentes que están representados en la obra por otros actores. En otras palabras, actúa el papel de un orador.¹⁰

Si bien es cierto que el ser humano siempre ha sido un artista nato, tanto por sus dibujos y pinturas como por todos sus escritos, porque la naturaleza constantemente lo mueve a buscar, descubrir y aplicar métodos que le permitan perfeccionar sus obras, entre estas, su manera de exponer ante un auditorio, cada vez que descubre y aplica una técnica, su manera de hacer las cosas deja de ser primitiva o rudimentaria y se transforma en arte.

¹⁰ D'Egremy, Francisco., Hablar para triunfar, Editorial Anaya, México, 2005, p.18-23

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- Realizar un cuadro comparativo de las diversas clases de Oratoria, utilizando el libro *"Para aprender a hablar en Público"* **Di Bartolo, Ignacio**, Editorial Paidós, Argentina. Entregarlo de forma impresa.
- Realizar un mapa conceptual acerca de las clases de Oratoria, utilizando el libro *"Para aprender a hablar en Público"* **Di Bartolo, Ignacio**, Editorial Paidós, Argentina. Entregarlo de forma impresa.

1.4. FORMAS DE HABLAR EN PÚBLICO

Objetivo:

El estudiante conocerá y explicará las diferentes formas de hablar en público.

La naturalidad es la cualidad máspreciada en un presentador, por lo tanto el valor que se debe buscar es el de la espontaneidad. Cosa nada fácil de conseguir, ya que cuesta trabajo ser natural cuando se está hablando ante un grupo de personas y no todos los elocuentes lo consiguen. Sin embargo cuando se está con amigos o con la familia, todos son naturales.

Cuando se hacen las cosas habituales o cotidianas, se comporta el ser humano de forma sencilla y espontánea, el problema empieza cuando se tiene que hacer algo distinto o nuevo y se convierte en protagonista de la obra. De acuerdo con el método oratorio de preparación existen cuatro formas de hablar en público que son las siguientes:

- **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. Esta es una forma de elocuencia que tiende a desaparecer, sin embargo, es imprescindible en ciertas ocasiones. La lectura tiene algunas ventajas compensatorias. Permite una factura más meditada, un estilo más pulido y literario y precave e errores, sin embargo, el discurso se debe escribir teniendo en cuenta que el texto está destinado a la lectura pública.
- **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. Este tipo de elocuencia es inferior y no goza de crédito alguno. Quien encare esta forma de oratoria, deberá reunir dos requisitos: primero ser un formidable actor capaz de simular una improvisación sin ser descubierto y segundo tener una gran memoria y capacidad suplementaria de improvisar al menos momentáneamente, si se olvida de algún fragmento.

- Improvisado: Es la forma superior de la elocuencia. 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. El discurso improvisado tiene como característica la personalidad, originalidad, naturaleza y vida que cualquier otro. Por lo tanto se distinguen dos tipos de improvisación que son: La Primera la absoluta, trata de que el orador se ve sorprendido por una circunstancia y debe hablar de repente, sin aviso alguno y en Segunda la relativa, es aquella en que el orador, invitado con anterioridad suficiente, hace uso de la palabra.
- Adaptación: Esta se caracteriza por la capacidad de usar expresiones propias, dando calidez, sinceridad y naturalidad al discurso. Podríamos definirla como aquella que, tras ser elaborado con todo rigor, se remota utilizando expresiones que se adecúen a la personalidad y al lenguaje del orador, manteniendo siempre el sentido original. Es como explicar un camino a alguien, teniendo el mapa delante pero utilizando palabras que no están impresas en él. De este modo la presentación se personaliza, es decir una conversación adaptada a su propia forma de actuar, en donde se pueden utilizar las dotes interpretativas y expresar ideas con frescura y naturalidad, sin temor a perderse en los laberintos de la improvisación. La presentación adaptada brinda mejores posibilidades de lucimiento, además el público valorará la naturalidad con la que sus palabras fluyan durante el acto.¹¹

¹¹ D'Egremy, Francisco., Hablar para triunfar, Editorial Anaya, México, 2005, p.18-23

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- Elaborar un resumen de las Diversas Formas de Hablar en Público, entregarlo de forma impresa, mínimo 3 cuartillas.

1.5. MIEDO ESCÉNICO

Objetivo:

El estudiante conocerá y explicará las actitudes que debe tener el orador para vencer el miedo escénico.

El temor es el enemigo más encarnizado del hombre, ciertamente cualquiera que sea su razón, es un sentimiento. Si es justificado debe buscarse la manera de que el peligro sea destruido; si es injustificado, mayor razón para erradicarlo de la mente en forma conclusiva.

En consecuencia es importante extirpar de la elocuencia el miedo al público, hay que poner toda la voluntad y decisión posible para evitar que el miedo natural se convierta en manía obsesiva. El orador tiene miedo a olvidar su discurso, a equivocarse, a promover un espectáculo ridículo, a transmitir un mensaje mediocre y deslucido, a aterrorizar ante el público, a enfrentarse con eventos imprevistos.

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.¹²

Algunos concedores de elocuencia tratan de luchar con el problema del temor al público, simplemente restándole importancia. Algunos otros creen que

¹² Morales Loza, Néstor, Libro de Oro del Orador, Editorial Éxodo, México, 2006. P.p. 28 - 34

el miedo al público se debe a una personalidad perturbada o mal ajustada, originada a veces por una falta de aplomo, y que cuando la seguridad está presente el temor tiende a desaparecer.

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 es 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.¹³

Las anteriores tareas para vencer el miedo escénico se resumen en tres pasos que son:

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

Se recomienda algunos trucos ó estrategias como son:

- 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.

La causa principal de éste miedo es la falta de experiencia. Pero si es exagerado puede surgir como consecuencia de una falta de preparación o por no conocer lo suficientemente el tema. Se ocasiona así una gran inseguridad, además de una gran preocupación y angustia por las preguntas que puedan realizarnos.¹⁴

¹³ Geler, Orlando, Sea un Buen Orador, Editorial Pax, México,2000, p.p. 33-38

¹⁴ Geler, Orlando, Idem, p.p. 33-38

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- Elaborar un resumen del tema el temor al público. Entregarlo de forma impresa la próxima clase; mínimo 3 cuartillas. Utilizar el libro Sea un buen orador, Geler, Orlando, editorial PAX, México, 2000, p.p. 33 - 38
- Elaborar un cuadro sinóptico acerca de las actitudes y estrategias para vencer el miedo escénico.

AUTOEVALUACIÓN

- 1) ¿Defina qué es la Oratoria?
- 2) ¿Cómo se llama el acto que provoca opiniones divergentes?
- 3) ¿Qué es la Oratoria Forense o Judicial?
- 4) ¿Cuáles son los dos tipos de improvisación que se dan en el Discurso Improvisado?

RESPUESTAS

- 1) Es el arte de hablar con elocuencia, es decir, de expresarse eficazmente mediante la palabra dialogada, ante cualquier auditorio y en cualquier circunstancia.
- 2) Debate
- 3) Es la que usan los practicantes del Derecho o llamada también la que tiene lugar en el ejercicio del derecho.
- 4) La absoluta y Relativa

UNIDAD 2

TÉCNICAS DE PRESENTACION EN PÚBLICO

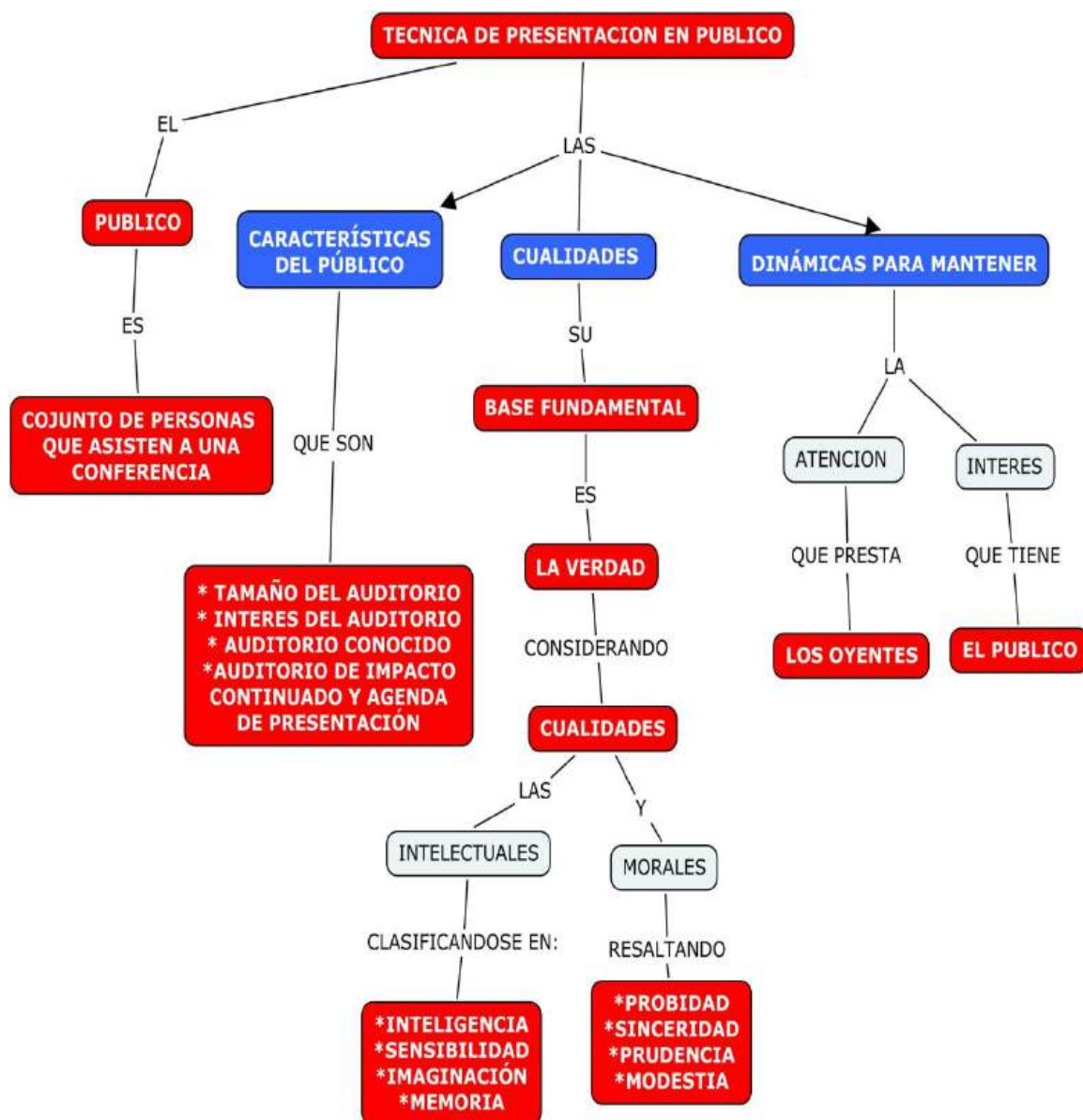
OBJETIVO:

El estudiante identificará y explicará las diversas técnicas de presentación en público.

TEMARIO

- 2.1. CONCEPTO DE PÚBLICO O AUDITORIO
- 2.2. CARACTERÍSTICAS DEL AUDITORIO
- 2.3. CUALIDADES INTELLECTUALES Y MORALES DEL ORADOR
- 2.4. DINÁMICAS PARA MANTENER LA ATENCIÓN Y EL INTERÉS DURANTE UNA PRESENTACIÓN.

MAPA CONCEPTUAL



INTRODUCCIÓN

Es importante pensar cuanto significa la confianza en cada persona, para desarrollar la capacidad de hablar y convencer. Si la comunicación es el elemento indispensable para la creación y modificación de actitudes en las personas; la comunicación oral, será por consiguiente, el instrumento más valioso con que cuenta el ser humano para crear actitudes positivas en sus semejantes.

Comunicarse es interactuar con los demás, asumir el papel de emisor y receptor de múltiples mensajes, colocarse empáticamente en el lugar de los demás, por lo que es importante que se utilice la comunicación integral como un instrumento para conocer a los demás, es dar el paso más trascendente hacia la comprensión del ser humano y de la convivencia universal.

Contribuir a que cada persona descubra, desarrolle y perfeccione sus propios recursos de comunicación verbal y no verbal, es una tarea difícil que enfrenta el orador cuando tiene un auditorio en cada sesión. El presentador se encontrará con varias caras nuevas y con problemas diferentes.

Cada asistente trae su propio problema a la reunión. Por lo tanto debe asumir que está hablando con personas y que todas tienen problemas, sean estos personales, familiares, profesionales, económicos, de salud, por eso es importante conocer al público que va a dirigirse, utilizando cada una de sus cualidades tanto intelectuales como morales para tener éxito en la elocuencia.

2.1. CONCEPTO DE PÚBLICO O AUDITORIO

Objetivo:

El estudiante definirá y explicará el concepto de público o auditorio.

El público se define como un conjunto de personas que asisten a una conferencia, coloquio, concierto o espectáculo. Un auditorio se compone de muchas personas y la cantidad variará en cada presentación. Por lo tanto, el presentador debe saber que, se encuentra por un lado, ante individuos con problemas y, por otro con un público sensible.

Al entrar en la sala estas personas, al formar un grupo, se convierten en otra cosa, se convierten en público. Pero, aunque estén unidas por un interés común y asistir a la presentación, los problemas permanecerán latentes. De hecho, cuando sea posible, esos problemas emergerán y lo harán concretamente en el turno de cuestionamientos al orador.

Un orador experimentado no siempre habla a todo su auditorio. En lugar de eso, a veces mira a su alrededor en busca de un rostro amable. Incluso entre el público más hostil siempre hay alguien de quien se puede obtener una sonrisa amistosa o tolerante.

El orador que observa por encima del público, con la mirada perdida en el vacío y abandonándose al parlamento, no es mucho mejor que el que agacha la cabeza y se limita a murmurar las palabras que lee en sus apuntes.

El auditorio está compuesto por personas que desean pasar un rato ameno. Probablemente han acudido al acto impulsados por el interés o la curiosidad, si no en lo que se vaya a decir, sí en lo que el concurso vaya a comprometerse a hacer. No hable a las nubes (en sentido metafórico y literal), mire a los asistentes y hableles directamente. Cuando tenga que hablar en público, intente conocer la clase y el tamaño de la audiencia que va a escucharle.

Conviene tener cuidado de no herir la sensibilidad personal de algún asistente porque, posiblemente, el grupo se puede identificar con él y ponerse en contra del presentador, o del productor, o de la empresa u organización que ha convocado el acto.

No debe olvidarse que la audiencia es un grupo muy unido y extremadamente sensible. Hay temas ante los que es probable encontrarse con el rechazo del auditorio y que pueden provocar animadversión ó antipatía hacia la persona del orador, por lo que los temas políticos, religiosos, sexistas, ideológicos e inclusive los profesionales son en sí mismo bombas de relojería, cuyo pabilo no conviene encender, ya que resultan muy difíciles de apagar.

Hay que recordar que no se sabe con quién se está hablando, y que en la medida que traen sus problemas a la reunión, lo hacen cargados con sus propias ideas, tendencias, y opiniones.¹⁵

¹⁵ Greville, Janner, Cómo hablar en Público, Editorial Deusto, México, 2002. P.p.53- 55.

2.2. CARACTERÍSTICAS DEL AUDITORIO

Objetivo:

El estudiante conocerá y explicará las diferentes características del auditorio.

Hablar en público implica una gran responsabilidad, aún cuando sólo se hable ante un número reducido de personas, o ante un auditorio inmenso, sea en la situación que sea. Por lo que es conveniente que el presentador tenga una idea concreta de cómo es el público con el que se va enfrentar, por ejemplo: Edad, profesión, clase social, status político o religioso.

El análisis del público es el estudio específico de este último para el cual se pronunciará un discurso, así mismo la adaptación del público es el proceso activo que consiste en relacionar el material del discurso directamente con el público.¹⁶

Puede que el público sea siempre el mismo, en cuyo caso apenas tendrá motivos de preocupación; pero cuando el presentador se ha preocupado de saber ante quién va hablar, el público lo detecta casi inmediatamente y le agradece, ya que se siente más a gusto, como un invitado importante y eso mejora la relación entre el presentador y el auditorio. Por lo tanto es importante hablar de cada una de las características del Auditorio:

- **Tamaño del auditorio:** El auditorio debe medirse con objetividad, es decir, saber exactamente cuántas personas, de qué sexo, edad y otros datos concretos darán al elocuente una confianza en sí mismo que ninguna otra cosa le aportará, para ser mas entendible se ve el camino o no se ve, se avanza con confianza o con temor.

El tamaño el auditorio en sí mismo no es un problema, lo es el hecho de encontrarse de golpe con uno de tamaño inferior o superior al esperado, ya que

¹⁶ Greville, Janner , Idem 55 - 56

cuando se sabe de antemano con que se va encontrar, se prepara aunque solo sea mentalmente y entonces crecen las posibilidades de éxito.

En cuanto se tiene todos los datos el orador tiene que hacer una valoración justa y no caer en el error de creer que un auditorio pequeño es más fácil de manejar o menos peligroso que uno numeroso.

Es muy importante saber que cuando mayor sea el público, más alto tendrá que hablar, cuantas más filas, más tendrá que esforzarse para que los de atrás lo vean mejor, cuando más desconocido sea el auditorio, más tendrá que esforzarse en ganarse su confianza, es decir, que cuando más pequeño sea el auditorio más le costará crear ambiente.

Por consecuencia hacerse una idea clara del tamaño del auditorio ayudará a dominarlo, sin antes olvidar que es una cuestión mental ya que el público debe cuantificarse en el cerebro del presentador que es la mejor forma de controlarlo.

- Interés del Auditorio: Cuando se tenga que hacer una presentación, es importante indagar si el público ha asistido voluntariamente o al contrario, lo ha hecho por obligación. A veces, por diversos motivos, suele encontrarse con una audiencia forzada, por lo que no ayuda precisamente a mejorar la concentración, ni la atención, por lo tanto el orador se tendrá que esforzar más.

Es relevante recordar que a nadie le gusta hacer cosas por imposición, ya que el tener un público bajo esas características puede ser una verdadera tortura para algunas personas, ya debido a que si esta a disgusto no prestará atención y si no lo hace molestará y distraerá a los demás y el orador no podrá evitarlo.

Por lo tanto hay que hacer lo posible por convertir a la audiencia en un grupo que se sienta a gusto con el orador, haciendo que el final de la audiencia haya sido concurrida voluntaria y gustosamente.

- Auditorio Conocido ó Desconocido: Es importante conocer que no se habla igual con una persona conocida que con otra desconocida, por lo

que el presentador debe situarse a la altura de las circunstancias, es evidente que con los conocidos, el grado de confianza se mayor e incluso necesario para mantener una buena relación, teniendo un trato cálido y no un distanciamiento.

El público cuando ingresa en una sala, coloca todos sus sentidos en funcionamiento, su sensibilidad se agudiza, sus oídos se abren y sus ojos no pierden detalle, el público está más atento cuando es nuevo que cuando no lo es, ya que lo nuevo despierta curiosidad y eso se traduce en una mayor expectativa.

- Auditorio de Impacto Continuado: No es más que impactar continuamente a la audiencia, que (eliminar) es un trabajo complicado y difícil de llevar a cabo, por lo que es necesario que el orador demuestre al público que le quiere, que se preocupa por él, que no piensa en otra cosa y que es de máxima importancia para él.

Para poder entender esta característica es bien importante conocer el significado de impactar, que es lanzar mensajes de afecto a la audiencia y hay que hacerlo de forma insistente, teniendo la seguridad de que, en cuanto deje de hacerse, la comunicación quedará cortada, es decir, que impactar es llamar la atención, decir cosas nuevas e interesantes que provocan sorpresa, que se expresa con gestos de extrañeza, pero nunca de indiferencia.

- Agenda de Presentación: Es importante entregarles una pequeña agenda o guión de lo que va a ocurrir en la sala de presentación, es más que nada entregar un pequeño documento impreso con una información mínima la cual preparará al público a aceptar el discurso con más facilidad e incluso es bueno para el presentador, ya que esto hace que su trabajo sea menos complicado.

A lo antes descrito 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.¹⁷

¹⁷ Verderber, Rudolph F., Op. Cit, p.p. 49 - 61

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- Elaborar un listado de los diferentes caracteres del auditorio. Entregarlo de forma impresa.
- Elaborar un análisis de los diferentes caracteres del auditorio. Entregarlo en forma impresa, en un mínimo de 3 cuartillas.

2.3. CUALIDADES INTELECTUALES Y MORALES DEL ORADOR

Objetivo:

El estudiante analizará y explicará las cualidades intelectuales y morales del Orador.

La cualidad más importante del pensamiento expresado y su base fundamental, es la verdad, por lo tanto 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. Es la capacidad de procesar información y está íntimamente ligada a otras funciones mentales como la percepción o capacidad de recibir dicha información, y la memoria, o capacidad de almacenarla.¹⁸ La competencia de un orador depende en gran parte de su capacidad y acervo intelectual, por ende un discurso debe estar bien hecho, sobre la base de la inteligencia en una muy general capacidad mental que, entre otras cosas, implica la habilidad de razonar, planear, resolver problemas, pensar de manera abstracta, comprender ideas complejas, aprender rápidamente y aprender de las experiencias, no es un mero aprendizaje de los libros, ni una habilidad estrictamente académica, ni un talento para superar pruebas, sino más bien la capacidad de comprender el entorno en que se desenvuelve.
- **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

¹⁸ Verderber, Rudolph F., Op. Cit, p.p. 49 - 61

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.

- **Imaginación:** Es el proceso cognitivo que permite al ser humano manipular información generada intrínsecamente con el fin de crear una representación que se percibe a través de los sentidos de la mente. El posible propósito que la imaginación satisface en la vida diaria es el desarrollo humano en el comportamiento normal. La imaginación colorea los acontecimientos, desarrolla un magnífico cortejo de sueños y convierte lo cotidiano en eterno.
- **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. El orador bien dotado requiere de todas las formas de memoria, pero una de las más importantes que debe ejercitar y estimular, es la intelectual. La memoria se caracteriza, por los siguientes aspectos:
 - La memoria para memorizar datos no debe ser lenta, debe presentar interés y curiosidad en los datos que se requiere memorizar para así facilitar la capacidad de registro.
 - La memoria es eficiente cuando se logra revivir con rapidez eventos y datos pasados.
 - Lograr reproducir los datos de manera clara y precisa, esto se logra con la capacidad de análisis del sujeto.
 - Es importante que trate de memorizar la ubicación, lugar y circunstancias en las que fueron grabadas por la memoria.¹⁹

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

¹⁹ Manual para Aprender a Hablar en Público, Op. Cit. p.p. 24 - 29

elocuente. El orador no solamente debe ser moral en el fondo, sino moral, decente y honrado en la forma y hasta en los más insignificantes pormenores de las partes del discurso. La honradez y la nobleza, tienen una estrecha relación con el discurso.²⁰

- 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. El orador debe saber actuar ante el público, es decir tener la prudencia al expresarse, para no causar un agravio involuntario. El orador al ser prudente es precavido, es decir que tiene la conciencia de los múltiples riesgos, inconvenientes e imprevistos de toda clase que puede darse en la presentación en público, por lo que tiene que anticiparse a ellos sin alarma ni pánico, conociendo cuando hablar y callar y abstenerse de actuar. Para que un orador sea prudente requiere que sea discreto, que no hable más de la cuenta en ninguna circunstancia, debe pensar antes de actuar.²¹

²⁰ Morales Loza, Néstor, Op. Cit. P.p. 146-147

²¹ Manual para Aprender a Hablar en Público, Op. Cit. P. 29

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- Elaborar un Cuadro Sinóptico acerca de las cualidades intelectuales y morales del orador. Entregarlo en forma impresa.
- Elaborar dos Cuadros Sinópticos acerca de las cualidades intelectuales y morales del orador. Entregarlo de forma impresa.

2.4. DINÁMICAS PARA MANTENER LA ATENCIÓN Y EL INTERÉS DURANTE UNA PRESENTACIÓN.

Objetivo:

El estudiante identificará y analizará las formas de despertar la atención del auditorio.

Hablar en público no es un don que la naturaleza concede a un número limitado de elegidos; es como realizar cualquier actividad, ya que todos pueden desarrollar sus dotes, sus cualidades innatas, latentes, con tal de que se tenga el verdadero deseo de hacerlo. La palabra hablada tiene su más alta *expresión en la oratoria, que es el arte de transmitir las ideas para contribuir al desarrollo progresivo de la sociedad, del mundo y de la realización plena del hombre.*²²

En el arte de la elocuencia es de suma importancia que el orador provoque el interés del público, que el auditorio se involucre en el tema del discurso, por consiguiente el orador tiene una triple tarea frente a su auditorio que consiste en:

- Ganarse la atención del Público
- Retener la atención durante el discurso
- Recrear la atención para que se le sienta con gusto.

Todo esto se obtiene si el orador utiliza un estilo variado como es el de mezclar las ideas con las imágenes, combinar el pensamiento con la sensibilidad, hablar a la mente y a la fantasía, variar el tono de voz en registros fuertes y suaves, en tonos severos y amables, variar la mímica y el gesto.

El orador es un sujeto que puede ser palabra: La mirada, el gesto, las manos y los brazos, la actitud, la intensidad y modulación de la frase, un golpe en la tribuna, y un silencio y hasta el traje con que viste; son medios de expresión que influyen en el ánimo del auditorio. Es importante que el orador

²² D'Egremy, Francisco, Idem. P. 64.

aclare los conceptos abstractos con ejemplos generales, es decir, ejemplos precisos y concretos.

Es necesario conocer la gran fuerza que el factor interés tiene en los oyentes, si se quiere persuadir, convencer y conmover, por consecuencia hay que atraer la atención del auditorio, cuando se habla de cosas que despiertan el interés de los oyentes, siendo no muy importante el contenido del mensaje sino también la forma de expresarlo. La forma de expresarse debe variar en función del público que asista, utilizando un lenguaje idóneo para cada auditorio.

A lo largo de la intervención, es importante mostrar entusiasmo sobre lo que se está hablando y modular de vez en cuando el tono de la voz y el ritmo del discurso, con la finalidad de que sea más dinámico y placentero, debiendo terminarlo con fuerza y energía.

El interés es contagioso y si el orador los siente de verdad, el auditorio más fácilmente lo sentirá. Pero esto no se aprende con solo la teoría, pues atraer y retener el interés de la gente es un asunto de sentimiento y de intuición, por tanto tal percepción lo da la práctica del mismo.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- Investigar por lo menos dos dinámicas para mantener la atención del público; entregarlo en forma impresa.
- Elaborar una síntesis del capítulo VI del libro Oratoria. Entregarlo de forma impresa, con un mínimo de tres cuartillas.

AUTOEVALUACIÓN

- 1) Defina ¿Qué es Público?
- 2) ¿Qué actitudes tiene el público cuando ingresa a una sala a escuchar un Discurso?
- 3) ¿Cuáles son las 3 etapas que tiene el orador con el acercamiento al Público Oyente?
- 4) ¿Cuáles son las Cualidades intelectuales del Orador?
- 5) ¿Cuáles son las cualidades Morales que tiene el Orador?
- 6) ¿Cuáles son las tres tareas importantes que tienen el orador frente a su público?
- 7) ¿Cuál es la finalidad de modular el tono de voz en un discurso?

RESPUESTAS

- 1) Es el conjunto de personas que asisten a una conferencia, coloquio, concierto, espectáculo,
- 2) Coloca todos sus sentidos en funcionamiento, su sensibilidad se agudiza, sus oídos se abren y sus ojos no pierden detalle de la presentación.
- 3) Fase de observación y primer contacto, Estrechar lazos y Aceptación
- 4) Inteligencia, Sensibilidad, Imaginación y Memoria
- 5) Probidad, Sinceridad, Modestia y Prudencia.
- 6) Ganarse la atención del público, retener la atención durante el discurso y recrear la atención para que se sienta a gusto
- 7) La finalidad de que el discurso sea más dinámico y ameno.

UNIDAD 3

EL DISCURSO

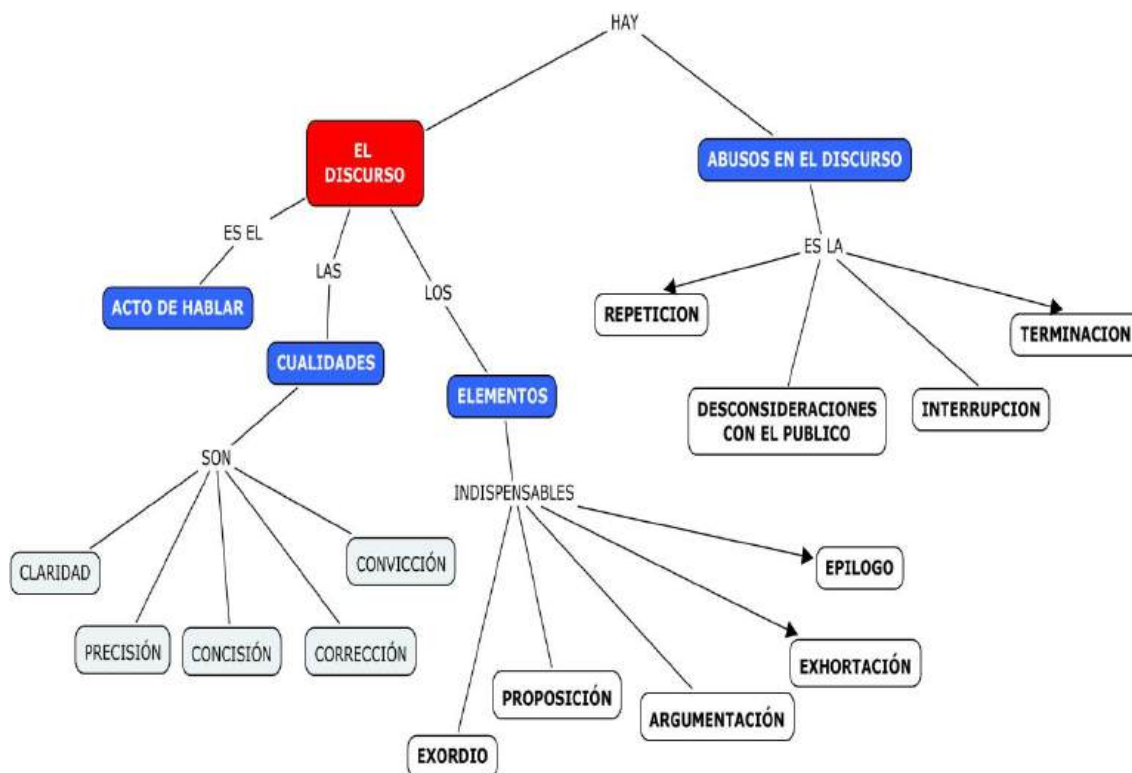
OBJETIVO:

El estudiante definirá, conocerá y explicará la importancia de los ademanes en el discurso.

TEMARIO

- 3.1. CONCEPTO
- 3.2. CUALIDADES DEL DISCURSO
- 3.3. ELEMENTOS DEL DISCURSO
- 3.4. ABUSOS EN EL DISCURSO
- 3.5. TÉCNICAS DE EXPRESIÓN ORAL

MAPA CONCEPTUAL



INTRODUCCIÓN

El discurso en sus diversas formas de expresión, es derivado del pensamiento sensiblemente manifestado. Cuando se trata de un discurso oral, puede definirse diciendo que es la expresión directa e inmediata de los pensamientos del orador por medio de sonidos articulados.

El discurso es el razonamiento más extenso dirigido por el orador, es la exposición oral de alguna expresión hecha generalmente con el fin de persuadir y que se encuentra conformado por tres elementos esenciales: el orador, el discurso y el público.

En esta unidad se explica tanto los elementos y las cualidades del discurso, así como los métodos oratorios para exponerlo, los abusos que se dan y las técnicas de expresión oral con lo que se manipula.

3.1. CONCEPTO DE DISCURSO

Objetivo:

El estudiante definirá, analizará y explicará el concepto de discurso.

El discurso en general es la expresión del pensamiento sensiblemente manifestado. También se puede decir que el discurso es un acto de habla.

En oratoria se define al discurso como el conjunto de la forma y el fondo del pensamiento que constituyen el mensaje que el orador expresa ante un auditorio.²³

Puede presentarse el discurso como mensajes, ideas y sentimientos al público, a través de palabras, sonidos y símbolos de acciones que el orador selecciona y organiza y que el público interpreta.²⁴

El discurso es la armazón fundamental que hace posible que cada uno encuentre la necesaria barrera del goce para constituir un lazo social, por tanto el discurso es una forma de utilizar el lenguaje escrito como verbal y se utiliza para la construcción de un mensaje.

²³ D'Egremy, Francisco., Op. Cit., p.53

²⁴ Verderber, Rudolph F., Op. Cit., p.3

3.2. CUALIDADES DEL DISCURSO

Objetivo:

El estudiante identificará y analizará cada una de las cualidades del discurso.

El discurso ejerce una acción directa en la reflexión, como expresión exterior del pensamiento, por lo que el discurso es la manifestación del yo, el orador habla con conciencia de lo que dice, con conocimiento del valor y la significación de cada una de las acepciones que expone.

Es el discurso un poderoso medio de expresión analítica, porque descompone los elementos de un tema o un juicio presentado al pensamiento del público en su totalidad, aplicando a cada elemento el concepto que lo define, facilitando así el conocimiento de su principio fundamental, de su distinción respecto de otros juicios y conceptos. Acorde con este objetivo principal, el discurso debe poseer características idóneas que permitan la completa recepción y comprensión de cada una de las palabras y del contexto total y para lograr esos objetivos es indispensable reunir las siguientes cualidades:

- a) Claridad: Se entiende la claridad como la debida pronunciación de cada una de las sílabas, las palabras y las oraciones que conforman el texto de un discurso, los cuales deberán emitirse con la adecuada articulación y el justo volumen para ser percibidas claramente; en relación al discurso es preciso ser claro en la forma y el fondo, es decir en cuanto a las palabras y las ideas. Respecto a la claridad se analizan los factores físicos relativos a la pronunciación de las palabras y de las oraciones; el volumen, el tono, la velocidad y la cadencia.
- b) Precisión: La precisión en el discurso es el camino más breve para llegar a la comprensión del auditorio y poder crear en él un estado de ánimo coherente con la idea que pretendemos transmitir. Escribir con precisión consiste en expresar únicamente lo que se desea, sin dejar opción a que

lo escrito pueda interpretarse de otra forma, por tanto la precisión requiere de seguridad, se consigue si se tiene bien definido lo que se desea expresar y se conocen bien los términos que van a emplearse.

- c) Concisión: Es la brevedad, exactitud y precisión en la forma de expresarse, ya sea por escrito u oralmente. La concisión en el discurso es garantía de comprensión que el auditorio reconoce, valora y agradece, porque no se lleva a efecto la utilización de palabras excesivas
- d) Corrección: Es importante recordar que el discurso es la idea expresada en palabras y que, por consiguiente, la lógica y la sintaxis son las columnas en que debe apoyarse la oratoria, entendiéndose como sintaxis en que se combinan las palabras.
- e) Convicción: Al pronunciarse un discurso es imprescindible estar absolutamente convencido de la bondad de la idea, de la verdad de lo que se dice y de las ventajas y beneficios que las palabras llevan al auditorio por conducto del discurso, por lo que para persuadir al auditorio es necesario que el orador empiece a convencerse por sí mismo. La convicción es entusiasmo que se comunica, más que con palabras con actitudes. La convicción es prácticamente la seguridad que tiene el orador de la verdad o certeza de lo que piensa o siente.
- f) Entusiasmo y acción: La oratoria es la palabra en acción y por consiguiente, las fuerzas que la impulsan son el entusiasmo y la convicción. El entusiasmo es la voz que se mueve y conmueve en el auditorio, el entusiasmo es esperanza que se anticipa y la perspectiva es vida que se origina en las palabras.

Uniando las cualidades anteriores, se da cohesión a la acción presente anclándola con la experiencia y con el propósito que guía la acción futura. Toda acción es hija de un proyecto, el cual tiene un propósito. No hay posibilidad de alcanzar una meta sin el motor que se llama entusiasmo. Este es el estado anímico que guía y nutre la acción. Ya que si se hace algo, hay que hacerlo

bien y poniendo en este hacer la dosis de entusiasmo necesario para que el accionar sea abundante.²⁵

²⁵ D'Egremy, Francisco., Op. Cit., p.p. 54 – 61.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- Elaborar un Mapa Conceptual acerca de las Cualidades del Discurso.
Entregarlo en forma impresa.

3.3. ELEMENTOS DEL DISCURSO

Objetivo:

El estudiante describirá y diferenciará cada uno de los elementos del discurso.

En oratoria se define al discurso como el conjunto de la forma y el fondo del pensamiento que constituye el mensaje que el orador expresa ante un auditorio.

Es importante tanto el fondo del pensamiento, es decir, el contenido ideológico del discurso, como la forma en que es comunicada por el orador; o sea, las palabras y las oraciones, el tono, el volumen, los gestos, las actitudes, etcétera. Los elementos esenciales de la oratoria y de su concordancia, estructuración y manejo dependerá la eficacia de la comunicación y por ende, del éxito del orador.

El discurso es una idea codificada, un mensaje y por lo tanto su objeto es la misma que la de toda forma de comunicación: crear o modificar actitudes en el receptor y en este caso particular, en el público del auditorio.

Se sugiere el empleo de frases cortas y periodos breves que son fáciles de emitir y de percibir.

En oratoria es preciso ser claros en las formas y en el fondo, es decir, en las palabras y en las ideas. Se consideran en el Discurso seis partes esenciales:

- I. Exordio: El exordio es la primera parte del Discurso y está constituido por la primeras palabras que el orador expresa ante el auditorio, es prácticamente la tarjeta de presentación del elocuente y del manejo inteligente que él tenga será el éxito del discurso, es importante saber que mediante la expresión del exordio dependerá definitivamente, la actitud positiva, negativa o de indiferencia del público que escucha.

Las funciones del exordio básicamente son dos: La primera captar la atención de los oyentes, que es unívoca, es decir, que solamente se puede atender a un estímulo y no a dos o más al mismo tiempo. Y la

Segunda es despertar el interés que es la consecuencia lógica del manejo adecuado que se haga de los recursos, de las leyes y de los factores de la atención.

El exordio se puede redactar según la tónica y la finalidad del discurso, tomando en consideración las características del auditorio ante quien se va hablar, sin dejar a un lado los siguientes recursos:

- Una frase célebre, es decir iniciar el discurso con una frase célebre que sea lo suficientemente clara, precisa y adecuada al contexto del discurso y a las circunstancias del lugar y del auditorio. Esta frase deberá seleccionarse con la mayor empatía posible, es decir, colocándose en el lugar del auditorio hipotéticamente.
- Un verso breve, es un buen principio para el discurso cuando se trata de un público femenino ó de personas con destacadas sensibilidad literaria, este deberá expresarse con la mayor naturalidad posible.
- Un lema, al decidirse a usar un lema como encabezado, debe pensarse en la comprensión del auditorio y su actitud hacia el contenido de su procedencia, así como la popularidad y su viveza socio demográfica.
- Una pregunta, empleada como exordio, puede ser muy impactante porque atrae la atención y despierta el interés, pero si no se sabe manejar puede ser un peligro dado que puede originar la respuesta irónica de alguien del público.
- Un gesto silencioso que logre expresar un estado de ánimo para ser bien comprendido por el auditorio.
- Una actitud determinante que acompañe a una frase según las circunstancias.
- Un silencio produce una fuerte tensión psicológica en el público y por consiguiente acompañada por la proposición.

//. Proposición: Es la segunda parte del discurso y constituye en esencia la síntesis preliminar del contenido del mismo, es decir, es una exposición

breve, clara y precisa de una tesis que se sustenta y que se intentará demostrar ante el auditorio durante el desarrollo del discurso, cuya finalidad es de despertar el interés del público que escucha. Al redactarse la proposición debe tenerse en cuenta la forma inteligente.

- III. Argumentación, es la exposición sistemática de los argumentos lógicos que confirman lo aseverado en la proposición, cuya finalidad es de convencer al público de la verdad, la bondad, las ventajas y las conveniencias de asumir la actitud que se requiere en la proposición, es decir que a través de la argumentación se generan o modifican actitudes en un público oyente. Es importante soslayar que la argumentación reúne como elementos indispensables el hecho en sí, las pruebas documentales, testimoniales, la lógica y las circunstancias y consecuencias.
- IV. Conclusión, es la síntesis, es decir la integración en una sola proposición de las verdades esenciales expuestas en los argumentos más apreciables del discurso.

Dentro de la conclusión, destacan los elementos como la síntesis, la valoración y la inducción, entendiéndose como síntesis a la versión abreviada de cierto texto que una persona realiza a fin de extraer la información o los contenidos más importantes del mismo; la valoración es la toma de conciencia y de responsabilidad que implica hacer un juicio de la importancia del discurso y por último la inducción, que es un proceso de encauzar el comportamiento del auditorio hacia la finalidad del discurso.

- V. Exhortación, es la parte del discurso en relación a una invitación amable pero enérgica dirigida al público, es decir de convertir sus pensamientos y sus emociones en acción creadora y productiva.²⁶
- VI. Epílogo, etimológicamente es una conclusión, es decir, es la parte final del discurso y debe constituir siempre la rúbrica triunfal de la pieza oratoria. El epílogo en la oratoria tiene como objeto fijar en la mente del público oyente, mediante pocas palabras aquello que se ha escuchado, que se ha tratado y de lo que se les quiere convencer, por lo tanto la primera y última

²⁶ D'Egremy, Francisco, Op. Cit., p.p. 67 - 105

frase del discurso son elementales, por lo que no se debe subestimar la claridad, la resonancia y el impacto de la primera frase, como tampoco el desarrollo articulado del epílogo, que es el desenlace que provoca en el público una actitud crítica, participativa, etc. El epílogo consta de dos elementos inseparables que complementan el uno con el otro que es la comunicación verbal y la comunicación no verbal; un final pobre e inadecuado puede arruinar todo el efecto del discurso, porque es importante tener una buena conclusión para un buen comienzo.²⁷

²⁷ Ochoa campos , Moisés, La Oratoria en México, Editorial Trillas, México 1963, p.p.12 - 13

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- Redactar un discurso señalando los elementos mencionados. Entregarlo de forma impresa.

3.4. ABUSOS EN EL DISCURSO.

Objetivo:

El estudiante identificará los abusos que deben evitarse en los discursos.

Nada hay que cause mayor fastidio a un auditorio que la extensión descomedida de un discurso, mucho más si éste debe ser escuchado por obligación; y cuando el elocuente tiene en sus manos innumerables e indeterminables cuartillas, entonces torna el abuso en mayúsculo e insoportable.

En la oratoria se deben decir piezas breves y sustanciosas y si el tema a tratar demanda una extensión de tiempo mayor, entonces procurará matizarlo con citas, anécdota y referencias, que a la par de ilustrar a las audiencias, le hará pasar el tiempo más agradable, esto se lleva a cabo por dos razones que son:

- Cuando una exposición es demasiado larga, monótona y aburrida, el público se fastidia, en donde el abuso se advierte en sus ojos y se convierte en un verdadero martirio, fastidio y disgusto.
- Cuando el objeto perseguido por el discurso no se alcanza, en efecto nada hay tan contraproducente como un largo y fastidioso discurso. A medida que el elocuente dice su pieza con un aire de suficiencia irritante, gesticulando de manera errónea, sin tener una idea de sus luces, el público se toma una callada y cumplida venganza, que sería una actitud pasiva del oyente por estar completamente ajeno al discurso y piensa en sus cosas, en sus problemas o se entretiene imaginándose cosas agradables.²⁸

El abuso anterior descrito es llamado en Oratoria como Extensión del discurso, que se complementa con las siguientes:

²⁸García-Clairac, Santiago, Presentaciones en Público, editorial Díaz de Santos, México 2002, P. 36 - 37

- Repetición, es la reiteración de los fundamentos en el discurso, por lo general quienes abusan de este defecto son aquellos oradores que se creen depositarios de una verdad absoluta, y lo malo no es solo que repitan sus conceptos, con ligeras variaciones al tema, sino que lo hagan en un tono dogmático e intransigente, el elocuente que lleva acabo esto seguramente fracasará en su misión.
- Desconsideraciones con el Público, consiste en demostrar actitudes desenfadadas e hirientes; no hay nada más nefasto en un orador que teniendo su posición social, de su presentación exterior o de cualquier otra cualidad, por pequeña que sea, conceptúa a su ocasional público con evidente menosprecio por su más humilde condición. Por pobre ó ignorante que sea un público debe ser siempre objeto del respeto del elocuente.
- De las Interrupciones, indudablemente constituye un verdadero abuso el efecto de interrumpirse frecuentemente durante el discurso, y es pésimo el efecto que resulta de esta equivocada actitud, el auditorio posee una mayúscula sensibilidad para captar la falsedad de las situaciones y puede suponerse que el orador no tiene interés en el discurso.
- De las terminaciones, constituye un abuso, no saber cómo terminar un discurso. El final de un discurso no es una cosa sin trascendencia, por el contrario es una pieza vital del discurso, que debe contar con el máximo interés y la atención del orador, porque de su acertada conclusión depende del éxito del discurso. El final de un discurso jamás ha de estar desvinculado del núcleo del mismo, sino por el contrario ha de ser el hilo del pensamiento unificador.²⁹

²⁹ Morales Loza, Néstor, Op. Cit. P.p. 217 - 227

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- Elaborar un resumen acerca de los Abusos en el discurso. Entregarlo en forma impresa, un mínimo de 3 cuartillas.

3.5. TÉCNICAS DE EXPRESIÓN ORAL

Objetivo:

El estudiante identificará y analizará las técnicas de expresión oral

Las técnicas de expresión oral en la oratoria es la voz bien manejada, es un arma arrasadora y la mirada que transmite más confianza que las promesas o los contratos escritos. Por consiguiente la voz, el ademán, el gesto y la postura del elocuente, son decisivos en la exposición de un discurso.

La voz es posiblemente la mejor arma para la expresión oral, ya que una buena voz facilita la misión del orador y le da un apoyo firme. La voz empleada correctamente ayuda a mantener la atención del público y a enfatizar aquellos puntos que nos interesa destacar. Una buena voz es aquella que se caracteriza por:

- Ser audible, es decir la que se hace oír hasta el último rincón de la sala y permite al orador hablar como él desea en cada momento.
- Entendible, se trata de una voz que lejos de ser pastosa, es clara y transparente, no requiere del esfuerzo del oyente para ser entendida, es producto de una buena pronunciación y una excelente vocalización.
- Entonada, es la que utiliza un matiz adecuado a cada expresión, sosteniendo un tono normal, no resulta agresiva ni monótona, por lo que el oyente siente y comprende mejor el significado del discurso.
- Natural, es la que no parece forzada y no hay en ella una sola sospecha de falsedad o ironía, refleja la sinceridad del que habla y deja claro que no trata de ocultar nada.

La voz es como un rayo de luz, si se dirige bien llega con claridad a su objetivo y lo ilumina perfectamente. La voz es una emisión de aire que procede

de los pulmones, cobra cuerpo en la garganta y sale velozmente entre los labios, dirigiéndose en línea recta hacia su objetivo.³⁰

La voz debe salir con potencia, precisión y limpieza, su volumen depende en gran manera de una buena respiración, por lo que el esfuerzo no debe centrarse en la garganta sino en la capacidad de aire que sepamos contener.

Para hablar en público es importante tomar en consideración las siguientes cualidades de la voz:

- Llena
- Suave
- Flexible
- Sana
- Dulce
- Amable
- Clara
- Limpia
- Penetrante

Para lograr esto, son de mucha ayuda los ejercicios de articulación, que consiste en ejercitar boca, labios y lengua a fin de articular correctamente las palabras logrando así una mejor expresión.

La entonación consiste en dar distintas elevaciones de tono a la voz a fin de conseguir variedades de la misma con lo que se potencializa la expresividad en los discursos. A través de la voz se muestra el carácter del orador así como su estado de ánimo: alegría, seguridad y confianza.³¹

La mirada, es el hilo invisible que ata al orador con el público, sabiendo mirar a sus espectadores de manera que éstos se sientan identificados con él.

Delante de un auditorio lo mejor es pasear la vista por todo él, de forma pausada, con la intención de ir comprobando el impacto de la explicación y el grado de atención que despierta. Si se dirige al público mirando a cualquier otra

³⁰ Manual para Aprender a Hablar en Público, Op. Cit. P. 50

³¹ Manual para Aprender a Hablar en Público, Op. Cit. p.49 -54.

parte donde pueda esquivar las miradas del público, pareciera que demuestra tener miedo de comprobar que el auditorio lo ve y por ende pudiera pensar que no se tiene interés de comunicarles y esto anula inmediatamente la eficacia del discurso.

Se deben evitar las miradas cortas e inquietas. Si mirar a los ojos resulta incómodo, lo mejor es hacerlo a la frente ya que da la misma impresión. Si el número de personas asistentes no permite miradas individuales, entonces se realizarán de forma global.

Mirar a la audiencia es una forma de mantener la atención; la persona que lo percibe experimenta la sensación de que se le habla a ella, por el contrario si un sector no es observado, tendrá la sensación de que no lo están tomando en cuenta.

Es importante controlar el tiempo de forma natural, sin que parezca que se está pendiente de la audiencia. Si el orador lleva un reloj en la muñeca, no debe mirarlo con frecuencia.

Los ojos tienen un atractivo especial cuando se utilizan con habilidad, además que ellos son los auténticos delatores de lo que se siente, por consiguiente mire de frente y si es posible, coloque las luces de forma que sus ojos brillen como estrellas.³²

³² Morales Loza, Néstor, Op. Cit., p.p. 6 – 15.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- Realizar los ejercicios sobre el poder expresivo, utilizando el Libro de oro del orador. Entregarlo en forma impresa.

AUTOEVALUACIÓN

- 1) ¿En qué consiste la entonación de la voz en oratoria?
- 2) ¿Cuáles son las técnicas de expresión oral?
- 3) Defina ¿Qué es el discurso?
- 4) ¿Qué es la convicción en la oratoria?
- 5) ¿Cuáles son los dos elementos inseparables del epílogo?
- 6) ¿Cuáles son los elementos del discurso?
- 7) ¿Cuáles son las características de una buena voz?

RESPUESTAS

- 1) Consiste en dar distintas elevaciones de tono a la voz a fin de conseguir variedades de la misma con lo que se potencializa la expresividad en los discursos.
- 2) La voz y la mirada
- 3) Es el conjunto de la forma y el fondo del pensamiento que constituyen el mensaje que el orador expresa ante un auditorio
- 4) Es la seguridad que tiene el orador de la verdad o certeza de lo que piensa o siente.
- 5) La comunicación verbal y la comunicación no verbal.
- 6) Exordio, proposición, argumentación, conclusión, exhortación y epílogo
- 7) Audible, entendible, entonada y natural.

UNIDAD 4

ELEMENTOS FÍSICOS EN LA COMUNICACIÓN ORAL

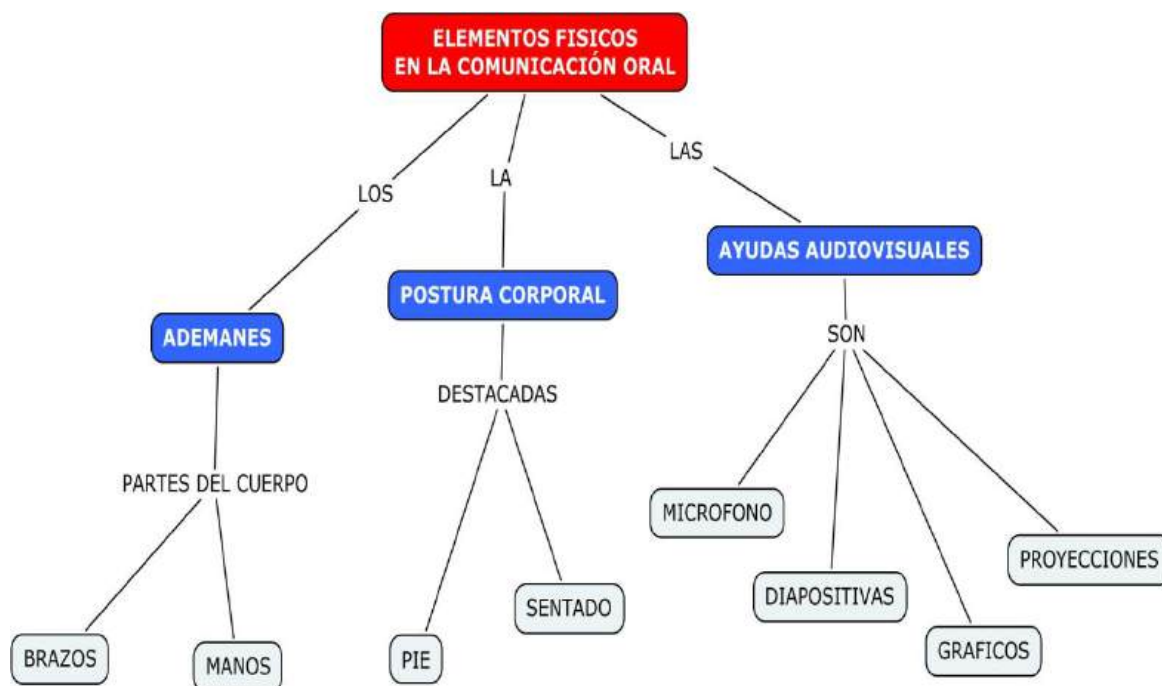
OBJETIVO:

Conocer, identificar y explicar cada uno de los elementos de la comunicación oral.

TEMARIO

- 4.1. LOS ADEMANES
- 4.2. LA POSTURA CORPORAL
- 4.3. AYUDAS AUDIOVISUALES

MAPA CONCEPTUAL



INTRODUCCIÓN

Todos los seres humanos por naturaleza se relacionan entre sí, por lo tanto la comunicación es un elemento básico de la sociedad en general. El proceso comunicativo está constituido por una multitud de elementos, materiales de acorde con el nivel de estructuración de la sociedad.

La comunicación satisface tres necesidades básicas del ser humano que son:

- Informar ó informarse
- Agruparse para conseguir metas comunes
- Establecer relaciones interpersonales

Quienes se comunican, aspiran a conseguir la satisfacción de las necesidades que les impulsaron a hacerlo, por un proceso complejo y dinámico con el cual el orador envía un mensaje al público oyente con la finalidad de producir en él una determinada respuesta.

El ser humano dispone de dos medios de comunicación fundamentales: la palabra y el cuerpo, que bien utilizados harán posible la expresión de sus ideas de una manera clara y precisa.

La voz, el ademán, el gesto y la postura corporal, son decisivos en la presentación de un discurso, considerando el cuidado, el contenido y la transmisión del mismo, con un lenguaje y un estilo adecuado, contemplando las ayudas audiovisuales.

4.1. LOS ADEMANES

Objetivo:

El estudiante determinará la importancia de la práctica y la utilidad de los ademanes en la presentación de un discurso.

Los ademanes son de suma importancia dentro de cualquiera comunicación oral, ya que son pautas inconscientes de conducta, en forma de movimientos corporales que acompañan al lenguaje. Los gestos positivos insisten y fijan en la mente del oyente aquellos puntos a los que el orador quiere dar mayor énfasis. También son conocidos como modales, han de ser corteses, moderados y agradables, porque cualquier exageración hará ridícula la expresión.³³

No deben excluirse todos los ademanes que acompañan normalmente al lenguaje, porque estos contribuyen a darle vida y animación. Deben ser movimientos positivos, reveladores de la personalidad, siempre que sean naturales y espontáneos.

Los ademanes negativos pueden distraer la atención de lo que se está diciendo y debido a ellos nadie se fija en lo que dice sino en cómo lo dice.

Los brazos y las manos son relevantes, específicamente el brazo y la mano derecha, debido a que en la oratoria es más utilizada la derecha que la izquierda, los cuales no deben apoyarse sobre las caderas ni tomarse del chaleco, ni colocarse entrecruzados atrás o sobre el vientre y menos en los bolsillos, por lo tanto debe caer de forma natural sobre el cuerpo y moverse con armonía y libertad.

El movimiento de un brazo no debe interferir en el otro, los hombros no deben levantarse para manifestar indiferencia y ningún estado de ánimo, es

³³ Manual para Aprender a Hablar en Público, Op. Cit. P. 91.

importante considerar las siguientes recomendaciones para utilizarse en el desarrollo de todo discurso:

- Primeramente los ademanes que no sean tajantes, sino curvos y elegantes.
- Segundo, que los ademanes no sean demasiado rápidos ni se detengan con brusquedad.
- Tercero, que los ademanes no se empleen con reiteraciones frecuentes.
- Cuarto, que no sean nerviosos ni estereotipados, es decir repetitivos.
- Quinto, que no lleguen después de haber enunciado la idea a la cual debe acompañar, utilizándolo con efectividad sin dudar.

Los ademanes con las manos son recursos importantes que conforme a la práctica se va aprendiendo a colocarlas con oportunidad, manejándose con soltura.³⁴

³⁴ Manual para Aprender a Hablar en Público, Editorial Época, México, 2005, p.91-93

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- Elaborar un resumen acerca de la práctica y utilidad de los ademanes. Entregarlo en forma impresa, en un mínimo de 3 cuartillas.

4.2. LA POSTURA CORPORAL

Objetivo:

El estudiante conocerá y analizará las posturas corporales en la presentación de un discurso.

Un buen orador demuestra su entusiasmo y conciencia en lo que está haciendo a través de su postura, adopta una postura derecha y airosa, pero no rígida, con las piernas no demasiado separadas, las manos sobre los costados y la cabeza firme, es relevante soslayar que el hombre del alma es audible, no visible.

En muchas ocasiones el hablar de pie o sentado no va a depender del orador, no obstante en determinadas circunstancias se puede alterar lo previsto, por ejemplo, si está sentado y parte del público no lo percibe, conviene levantarse, ya que el oyente lo agradecerá.

Hay que recordar que algunas veces se podrá elegir qué situación le conviene o le apetece más, pero habrá casos en los que tendrá que amoldarse a las circunstancias, es importante nunca colocarse de espaldas o de lado del público, procurando situarse en el lugar más visible y en el que más posibilidades exista de ser claramente escuchado.

Tanto en la posición de pie como en la de sentado hay que evitar las "*formas no comunicativas*" estas son:

- Las formas rígidas: es necesario que el orador muestre vida y la vida está en el movimiento.
- Las formas derrumbadas: hay que evitar las actitudes caídas y encorvadas; el aspecto indolente ó apático y abatido y la falta de entusiasmo no ayuda a la comunicación.

En oratoria se dispone básicamente de dos posturas que son las siguientes:

- De pie: La mejor manera para mantenerse en pie ante una audiencia es apoyarse sobre las dos piernas manteniéndolas ligeramente abiertas, con aplomo y seguridad; hay que entender que esa actitud indica que el orador domina el escenario y que se va a mover con facilidad igual que un actor en el teatro. Debe moverse, gesticular, andar, cruzar el escenario sin demostrar tener miedo al hacerlo. Es importante tomar en consideración las siguientes reglas:
 - El movimiento, junto con la expresión corporal, despierta interés, no aburre, por el contrario, la posición estática necesita un esfuerzo de atención por parte de la audiencia.
 - No permanecer inmóvil cual estatua, hay que moverse con naturalidad.
 - No dar nunca la espalda al público mientras se habla, aunque estemos escribiendo en la pizarra.
 - En una conferencia, cuyo objetivo sea movilizar a la gente a alguna acción, conviene hablar siempre de pie
 - Controlar los movimientos del cuerpo, desplazarse de vez en cuando.
- Sentado: La posición sentada queda oculto a la vista de la audiencia medio cuerpo y eso le obliga a ser más expresivo con lo que queda visible. La expresión facial cobra su máxima importancia, ya que todo mundo estará atento a su rostro, cuidando el orador sus movimientos, en donde la mano se convierte en un aliado, ya que con ellas puede apoyar sus argumentaciones. El estar sentado tiene la ventaja de la comodidad, pero su desventaja es la falta de movimiento perdiendo el orador su fuerza de expresión, por consiguiente se recomienda ciertas reglas de posición sentada:
 - Sentarse cómodamente, es decir sin recostarse sobre la mesa ni desaparecer tras ella hundiéndose en la silla.

- Mantener siempre los brazos sobre la mesa para tener mayor seguridad no olvidando la elegancia para ello.
- Si los pies ó piernas están a la vista del público, es importante evitar movimientos que puede llegar a distraer la atención del público.
- Evitar las manos cerradas, los brazos o piernas cruzadas.³⁵

En el desarrollo de los discursos ante el público oyente, es importante tomar en consideración las críticas de juicio con la finalidad de reforzar los puntos positivos, corregir los puntos débiles y eliminar los errores que se hayan presentado. Cuando al orador se le señalan sus errores, hay que tratar de evitar la autodefensa emocional, es decir de determinar pretextos del porque existieron errores en el mismo.

El porte es la buena disposición, decencia y lucimiento del elocuente, es un factor que contribuye a despertar la simpatía, la cual se consigue con la sencillez y la atracción al auditorio.³⁶

³⁵ García-Clairac, Santiago, Op. Cit., Pp. 29-32

³⁶ Geler, Orlando, Sea un Buen Orador, Editorial Pax, México,2000, p.p. 27 - 29

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- Investigar cuáles son las posturas corporales correctas para un buen discurso y realizar un resumen en el cuaderno de trabajo.
- Elaborar un cuadro sinóptico acerca de las Posturas Corporales durante la presentación del Discurso. Entregarlo de forma impresa.

4.3. AYUDAS AUDIOVISUALES

Objetivo:

El estudiante analizará y explicará la utilidad de las ayudas audiovisuales en la comunicación oral.

El apoyo audiovisual es una forma de presentación del discurso que permite al público ver y al mismo tiempo oír la información. Cuando los elocuentes utilizan los apoyos visuales, los oyentes tienden a reducir su ansiedad y por ende, se sienten más confiados.

Primeramente se preguntará qué apoyos visuales puede considerar en la exposición del discurso, pudiendo ser objetos, modelos, rota folios, gráficas, representaciones, proyecciones, pizarras, folletos, computadora y cañón; todo ello puede resultar de ayuda para mantener la atención, facilitar la memorización y clarificar el pensamiento al público oyente.

Los medios de apoyos auditivos son los que a continuación se describen y son más utilizados en la exposición de un discurso ante un público:

- **Micrófono:** Cualquiera sabe utilizarlo, pero cuidado, ya que puede jugar malas pasadas que podrían arruinar el desarrollo de la intervención. Antes de empezar a hablar hay que cerciorarse que esté conectado (chasquido de los dedos, golpecitos), se tiene que ajustar un poco por debajo de la altura de la boca. Si aparecen fallos técnicos se debe actuar con calma esperando la intervención de un técnico si el caso lo requiere. Pero siempre controlando la situación y ganándose a la audiencia con algún comentario relajante que denote seguridad.
- **Proyección de diapositivas:** Fáciles de manejar, pueden cambiarse e incluso rectificarse durante la exposición y se puede señalar las partes que se quieran resaltar.

- Los cambios deben ser rápidos y su contenido debe ser concreto y claro, evitándose textos largos, es importante conocer su funcionamiento, además debe estar preparado oportunamente.
- Gráficos: son útiles para explicar conceptos y detalles que de otra manera no podrían exponerse con la suficiente sencillez, precisión y rapidez.
- Pizarra: Si se escriben textos largos, se provoca que la audiencia pierda la concentración mientras se da la espalda y en silencio escribiendo. Por eso es importante que, aunque solo sean unos segundos, se diga algo o en su caso se hagan preguntas.
- Documentación: Si se dispone de documentos complementarios a la exposición del discurso, se debe pensar cuál es el mejor momento para entregarlo al público, ya sea con anticipación o posterioridad a la elocuencia, si se trata de documentación para usarla en el momento de la intervención y se ha repartido con antelación, se tendrá el inconveniente que una parte de la audiencia se le olvidará traerla.
- Si la documentación se entrega el día del acto, se deberá hacer en el preciso momento en que vaya a ser usada, para evitar distracciones provocadas por la lectura. Si se trata de una documentación para ser usada con posterioridad al discurso, siempre se entregará al finalizar el acto.³⁷

³⁷ Verderber Rudolph F., Op. Cit., p.3-6

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- Elaborar un Cuadro Sinóptico acerca de las ayudas audiovisuales. Entregarlo de forma impresa.
- Elaborar un resumen sobre las ayudas audiovisuales. Entregarlo de forma impresa la próxima clase, en un mínimo de 3 cuartillas.

AUTOEVALUACION

- 1) ¿Qué son los ademanes?
- 2) ¿Cómo se le denomina a los ademanes en la oratoria?
- 3) ¿Cuáles son los dos recursos importantes en los ademanes?
- 4) ¿Qué es el porte en la oratoria?
- 5) ¿Cuáles son las dos posturas corporales que se utilizan en la elocuencia?
- 6) ¿Cuál es la desventaja que tiene el orador en la posición de sentado?
- 7) ¿Cuáles son los elementos decisivos en la presentación de un Discurso?

RESPUESTAS

- 1) Son pautas inconscientes de conducta, en forma de movimientos corporales que acompañan al lenguaje.
- 2) Modales
- 3) Los brazos y las manos
- 4) Es la buena disposición, decencia y lucimiento del elocuente, es un factor que contribuye a despertar la simpatía
- 5) Posición de pie y sentado
- 6) La falta de movimiento
- 7) La voz, el ademán, el gesto y la postura corporal

BIBLIOGRAFÍA

Di Bartolo, Ignacio, *Para aprender a hablar en público*, Argentina, Paidós

Verderber, R. (2004) *Comunicación Oral Efectiva*, México, Thomson

Janner G.,(2002) *Cómo Hablar en Público*, México, Deusto.

Morales Loza, N. (2206) *Libro de Oro del Orador*, México, Éxodo.

D'Egremy, A. Francisco (2005) *Hablar para Triunfar*, México, Anaya.

García Clairac, S., (2002) *Presentaciones en Público*, México, Díaz de Santos.

Dávalos, J.(1999) *Oratoria*, México UNAM,

Geler, O, (2000) *Sea un Buen Orador*, México, Pax.

Ochoa Campos, M.,(1963) *La oratoria en México*, México, Trillas.

GLOSARIO

Convicción: Es la seguridad que tiene el orador de la verdad o certeza de lo que piensa o siente.

Discurso: Es el acto verbal y oral de dirigirse a un público con el objeto de comunicar ó exponer algo.

Elocuencia: Facultad de hablar y escribir en forma eficaz para lograr convencer, conmover, deleitar con palabras, gestos ó hechos.

Epílogo: Es la parte del discurso en que se resumen los tópicos más interesantes de la proposición y de los argumentos más sólidos de la confirmación.

Oratoria: Arte de Hablar en público para instruir, persuadir o excitar los ánimos y moverlos a una acción determinada o simplemente para deleitarlos.

Retórica: Es el arte del bien decir con propiedad. Es la facultad de determinar en un caso particular cuáles son los medios de persuasión.