

## ORATORIA

- **CONCEPTO DE ORATORIA.**
- **PRINCIPIOS DE LA ORATORIA.**
- **CLASIFICACION DE LA ORATORIA.**

-1° SEGÚN EL TEMA Y EL ÁMBITO PROFESIONAL.

- SEGÚN LA ACTITUD DE COMUNICACIÓN DEL ORADOR.

- **ANALISIS DEL PÚBLICO.**
- **EL DISCURSO ORATORIO.**
- **PERSONALIDAD DEL ORADOR.**
- **ANOMALIAS DE LA PERSONALIDAD.**
- **LOS MIEDOS QUE SE PRESENTAN.**
- **COMO VENCER AL MIEDO DE HABLAR EN PÚBLICO.**
- **LA VOZ HUMANA.**

## CONCEPTO DE ORATORIA.

La oratoria es el arte de conmover, deleitar y persuadir, por medio de la palabra, inflexiones de voz y otros recursos.

Así, se entiende como el dominio de la expresión oral están muy ligados a la historia de Roma y al desarrollo de su literatura. La oratoria pública era, en la vida política de la República romana, un instrumento esencial para conquistar el prestigio y poder en el Senado, en las asambleas ciudadanas, en los tribunales...que se fue perfeccionando con la influencia griega.

Las cinco facultades que debe dominar todo buen orador son:

- inventio*: búsqueda de argumentos apropiados
- dispositio*: colocación de estos argumentos en las partes del discurso
- elocutio*: elección de la forma elegante de expresar las ideas
- actio*: modulación de la voz, ademanes y gestos del orador para resultar persuasivo
- memoria*: capacidad de retener todos los argumentos

Y las partes de las que debe constar un discurso son:

- exordium* (introducción) parte inicial del discurso en la que se intenta captar la atención del auditorio y se presenta someramente el asunto del discurso
- narratio* (narración) exposición de los hechos
- argumentatio* (argumentación) defensa de los argumentos a favor o refutación de los posibles en contra
- peroratio* (conclusión) recapitulación de los puntos más importantes e invocación a los oyentes con el fin de conmoverlos.

## PRINCIPIOS DE LA ORATORIA.

### LA ELOCUENCIA.

El abogado debe ser elocuente tanto cuando escribe como cuando habla. El buen escribir permite el buen hablar. Se requiere de mucho ejercicio. LA ELOCUENCIA ES EL ALMA QUE ALIENTA Y DA VIDA AL CUERPO DE LA ORATORIA. Elocuencia deriva del verbo latino "eloquor" que significa hablar clara y distintamente, manifestar nuestros pensamientos por medio del lenguaje. Actualmente se ha convertido en el talento de persuadir. Sin instrucción y conocimientos adecuados del asunto a tratar. No puede haber oratoria. La Oratoria viene ser el ropaje, la forma exterior de las ideas.

### GRAMÁTICA.

Para la oratoria, el conocimiento de la Gramática es básico. Esto le permite evitar las incorrecciones en el empleo de ciertos verbos irregulares, en la acentuación de las palabras, en el empleo de ciertos plurales en que cambia la acentuación de las

palabras.. En el fluir de las ideas es donde concentrará su atención el orador ya que si la preocupación sobre el fondo del discurso se ha de agregar la minuciosa valoración previa de cada palabra, la actividad intelectual pierde intensidad y en la frase dicha descubre su aire vacilante. De gran utilidad será el conocimiento de los sinónimos que permitirá repetir o insistir en la misma idea variando con habilidad las palabras sin cansar al auditorio.

### LÒGICA.

Muy importante para el Informe Forense, por que la LOGICA es la ciencia analítica de las operaciones del entendimiento humano y se ocupa de la FORMACIÓN REGULAR DE LAS IDEAS, JUICIOS y RACIOCINIOS para llegar seguramente a la consecución de la verdad.

El Derecho es una ciencia constituido por una serie de principios fundamentales de carácter abstracto y universal, que en cada Informe se han de desenvolver hasta la última consecuencia aplicable. El Derecho pone de manifiesto los fundamentos de la Defensa y la Lógica le da la GUÍA para aprovecharlos y en el método y coordinación de sus razonamientos.

La Lógica es la disciplina que enseña a formar los juicios con exactitud y precisión a considerar cada objeto bajo todos sus puntos de vista y discernir todas sus relaciones; a desenvolver su composición y analizarla; a caracterizar los hechos y deducir sus efectos y consecuencias ; a deducir lo verdadero de lo falso; la certeza de la probabilidad. De modo que los conceptos y reglas lógicas son LA LUZ QUE HA DE CONDUCIR AL ORADOR EN LA INVESTIGACIÓN Y CALIFICACIÓN DE LAS IDEAS que han de entrar en su obra. Finalmente, que la Lógica es de arquitectura total de la inteligencia, el método ordenador del informa, sometido a una racional armonía, incluye también la abstracción, la generalización, la inducción, la división, la demostración.

### DIALÈCTICA.

La Dialéctica es el tipo cierto y seguro para calificar y comprobar la verdad sobre toda clase de ideas o hechos. Ya ARISTÒTELES nos decía que la esencia de la Oratoria es la Dialéctica. Es la PALANCA MOTRIX DEL CONVENCIMIENTO y a la vez el arma fuerte con que el orador se ha de dirigir, al ánimo judicial para persuadirlo y el escudo invulnerable con que puede ser frente a los tiros sofísticos.

### EXPOSICIÓN.

El orador puede exponer los hechos de la materia de litis, sin descender a menudencias inútiles, y al mismo tiempo debe de animar su exposición haciendo uso de figuras o imágenes sencillas y valiéndose de periodos cortos. No olvidar que las cuestiones en el foro se fundan ordinariamente en hechos que conviene exponer con exactitud y recordando las circunstancias fundamentales, al hacer mención de las pruebas de la otra parte debe efectuarse con verdad pues las consecuencias don desastrosas cuando se descubre el engaño sino ya en toda la exposición forense. El Orador ante los jueces debe hablar, repetimos, con la verdad.

## MODO.

Es conveniente mostrar siempre algún grado de calor en defensa de la causa. El abogado representa a su cliente y habla en nombre de éste. Por consiguiente no debe mostrarse frío o indiferente al defender intereses que se han confiado a su capacidad y su talento. Pero esto debe hacerse con cierta dignidad, con cierta prudencia económica, con discreta oportunidad y según lo reclame la naturaleza.

Las pasiones en el orador se dirigen a convencer o a mover las voluntades. Las Primeras son más moderadas y las segundas son más vehementes. Cuando examinamos una verdad, sentimos un vivo placer en descubrirla y en comunicarla a los demás, nos apasionamos de ella, y pretendemos que los que nos oyen se penetren íntimamente de la misma. Si a esto se agrega la gloria del triunfo sobre el entendimiento de los demás nuestro interés se aumenta y se aviva nuestro deseo de comunicar nuestro convencimiento a los que nos oyen o a quienes nos dirigen.

En consecuencia, hay sentimientos que nacen de la convicción o instrucción, y que son de agrado si se consigue nuestro deseo y de desagrado, si se conoce y sufre la privación de ella. En dicho sentimiento no es reprochable que el orador en el foro al momento de su exposición, muestre cierto grado de animación y calor o emoción.

## CONOCIMIENTO.

El abogado debe tener un conocimiento profundo de su profesión. Ninguna otra cosa es de tanta importancia para él ni merece tanto un estudio serio y fundamental. Por sobresaliente que sea en la oratoria, si pasa por superficial en el conocimiento de las leyes y de las jurisprudencias, habrá pocos que quieran confiarle la defensa de sus intereses Además debe tener una visión integral y profunda del caso que se le encomienda y para lo cual cuidara que cuando el cliente le cuente su caso , no haya testigos de dicha conversación a los fines de que dicho cliente hable con toda libertad y no oculte nada que pueda ser de alguna utilidad para la defensa del caso. Al respecto habría que tener en cuenta lo que CICERON recomendaba:

- 1.- Objetar el relato del cliente como si fuera la parte contraria para que así pudiera verse mejor la fuerza de los argumentos a esgrimirse.
- 2.- Sopesar todos los hechos conforme a su criterio, como el juez podría plantearlo y como lo defendería el abogado contrario sólo así se forjaba un amplio y verdadero conocimiento de la materia de litis.

## CAUSAS JUSTAS.

El abogado debe tratar de aceptar lo que considera como “causas justas”, y lo cual le valdrá una buena reputación que a su vez le permitirá un mayor grado de credibilidad ante los jueces o tribunales que lo escuchen. Caso contrario, al aceptar casos injustos notorios, pierde niveles de credibilidad ante los juzgadores y lo que se pueda reflejar negativamente en la sentencia misma.

## HABLAR EN PÚBLICO.

Una de las cuestiones que atrae a los jóvenes que emprenden la carrera de abogado, es la posibilidad de hablar en público y brillar en dicho ejercicio.

Naturalmente que ello requiere de muchas condiciones, algunas adquiridas, otras que da la propia naturaleza. Pero para quién no tiene condiciones oratorias les podemos decir que se puede ser abogado sin ser orador, pero no se puede ORADOR FORENSE sin ser abogado. Es decir que la abogacía permite niveles dentro de los cuales puede desempeñarse el estudioso de ésta carrera sin que ello afecte lo esencial: EL SER ABOGADO.

Para adquirir la perfección en la elocuencia se requiere tener una gran dosis de Juicio y talento, se requiere tener imaginación viva, memoria fiel, aspecto agradable, voz clara, pronunciación correcta, acción noble, confianza plena y gran facilidad de hablar. Las cuatro últimas cualidades pueden adquirirse con los preceptos del arte y con un largo ejercicio, las demás, son dones de la naturaleza, que el arte puede perfeccionar, pero no puede suplir. Pero además se requiere trato de mundo y estudio, mucho estudio.

Antes de que emprenda la gran tarea de poder hablar en público es indispensable enriquecer nuestro espíritu con la LECTURA DE BUENOS AUTORES y particularmente de los originales de la CIENCIA DEL DERECHO. Saber lo que dijeron y pensaron los grandes del pensamiento Jurídico. Asimismo el trato con las personas cultas y la lectura de las mejores obras de la actualidad.

Pero como decíamos anteriormente, en la carrera del foro hay puestos honrosos para todos los talentos. Moderadamente se habla del abogado de los tribunales y del abogado del bufete. Este último que estudia el caso y le aplica las LEYES, DOCTRINA O JURISPRUDENCIAS más concordante.

## LA IMPROVISACIÓN.

El objeto de la elocuencia forense es el CONVENCIMIENTO. Su principal mira es mostrar lo verdadero y por lo tanto debe dirigirse al juicio y a la razón. Esta es la ELOCUENCIA JUDICIAL. Frente a ello surge la IMPROVISACIÓN como un móvil reflejo de la naturaleza íntima del hombre.

Aquello que es la vida del discurso como el pensamiento es su alma; viene a ser el arma familiar de los que emplean la palabra como su instrumento de poder y de convencimiento. La improvisación es flexible a todas las expresiones del sentimiento, austera y a veces grave, y a veces rápida y suave, sencilla, natural, fecunda, otras veces es tórrida, se estremece y conmueve tocando las fibras del sentimiento. La improvisación es la más bella de las manifestaciones de la inteligencia; es el talento que mejor sabe subyugar los ánimos.

El abogado que escribe lo que va a decir, sólo camina con andadores; el que improvisa no lleva trabas. El abogado que improvisa tiene sobre el que escribe la misma ventaja que un hombre en automóvil respecto de otro a pie.

Una LUCHA FORENSE es un cambio animado de ideas. Un abogado habla y el juez y el abogado contrario escuchan atentamente el curso de sus palabras. En vez de la palabra, poned de abogado en la mano un discurso escrito, y se acaba su poder. El juez conserva cierta desconfianza del que por medio de un manuscrito se inspira de tibias emociones. Su atención necesita fijarse por medio de los sentidos. Requiere que el orador tenga los ojos fijos en el juez o miembro del tribunal, que las miradas de ambos se encuentren. Es negativo tener delante una máquina de lectura. Se requiere de una PERSONA QUE HABLE Y EXPRESE POPR MEDIO DEL GESTO, DEL ACENTO Y DE LAS MIRADAS, la vida que lo anima, una persona que diga la verdad por que en ella esta la fuerza de la expresión.

### FIN.

La elocuencia se propone convencer, persuadir, conseguir en fin un objeto; pero halla obstáculos que necesita destruir. En tal caso debe, según sea necesario, hablar con rapidez, con fuerza para ejercer su imperio, para imprimir profundamente en las almas los sentimientos que pretenden comunicar. Unas veces se comienza con animación y otras con calma y tranquilidad. Pero es la forma que traduce el pensamiento y el pensamiento que es mejor expresado cuanto mas cuidadoso es la forma. Para ello se requiere utilizar lo que se llama las FORMULAS ORATORIAS o sea el discurso previamente escrito en sus partes esenciales para que aprendido bien, posteriormente la expresión oral sea fluida y convincente.

### TRANSICIONES

Son los aspectos brillantes del discurso, los adornos tonos, matices y descansos de la elocuencia. Pero es fundamental que las partes del discurso se hallen juntas, en forma que parezca algo no forzado, natural. Así el discurso surge como un todo pleno, creado y no construido. Pero como se pueden enseñar estos secretos de la elocuencia sino es escuchando y tratando con los célebres. Estúdiense continuamente dichos discursos y así se podrán apreciar como ideas de engarzan, se desarrollan por si mismas y con libertad, adquiriendo aquella sencillez y belleza que cautiva y que domina.

Es necesario observar atentamente la manera de desarrollarse las ideas, como surgen las mismas del alma del que habla, como son representadas y adquieren carácter inteligible, comprensible. Así, podremos no solo percibir un conjunto de ideas, sino que descubriremos como procede la mente de un pensador y asistimos también, en cierto modo, a la operación interior del espíritu, al trabajo íntimo de donde surge la elocuencia.

### IDEAS.

El desarrollo de las ideas en el intelecto del que habla se observa por el tiempo que se emplea en seguir los periodos los cuales no se producen todos con la misma rapidez. El periodo que expresa un sentido nuevo, se desarrolla más lentamente, que el que es una consecuencia inmediata del anterior, también se aprecia por el movimiento correspondiente a la acción del intelecto. El hombre piensa, duda, desecha, elige, comprende, interroga, responde. Todos estos movimientos son operaciones de su espíritu. Todas estas modificaciones diversas del pensamiento, modifican también la

expresión. La convicción se expresa con una voz firme, como si el espíritu quisiera dar peso a aquello mismo que le atormenta. La incertidumbre en el pensamiento hace la voz débil y vacilante; los pensamientos dudosos y tímidos no osan producirse en alta voz. La expresión de la actividad interior del espíritu por medio de la voz, se basa esencialmente en la simpatía del cuerpo y del espíritu producen movimientos del espíritu producen movimientos análogos en el cuerpo.

Entendemos por espíritu a la realidad pensante en general, el sujeto de la representación con sus leyes y su actividad propia, en cuanto se opone al objeto de la representación. Este es el sentido más general en el lenguaje filosófico actual. Las modificaciones de esta expresión del pensamiento determinan las transiciones y dan a conocer su causa psicológica. Por el análisis reiterado se llega a descubrir este secreto. La primera mirada que fijamos en este discurso, sólo nos presenta un conjunto en que todo se halla confundido, en que todos los elementos se mezclan se combinan en un solo resultado infinitamente complejo.

Es como un vasto círculo en que no se distinguen los puntos. Sólo se descubre que gira y el pensamiento es aparentemente vago. Pero cuando la reflexión ha dividido y segregado las partes aparece el arte, a quién puede interrogarse, aprovechar sus respuestas y reconocer leyes, cuya existencia se nos ocultaba al comienzo.

En consecuencia el artificio de las transiciones se les debe estudiar con provecho en los modelos de los grandes oradores, en los discursos pronunciados y así se podrá adquirir aquel arte por el cual cada parte del discurso procede del anterior, y se enlaza con el que sigue.

### ANÁLISIS Y SÍNTESIS.

Podemos decir que el análisis y la síntesis son las partes potenciales del espíritu humano. Por el análisis se determina las partes esenciales de un discurso y por medio de la síntesis reconstruimos las partes del mismo para situar en sus exactas proporciones una exposición. ASÍ PODREMOS COMPRENDER MEJOR LO DICHO YA QUE CAPTAREMOS LOS PENSAMIENTOS ESENCIALES, LAS IDEAS CLARAS QUE SE HAN MANEJADO.

### CLASIFICACION DE LA ORATORIA.

Para esta clasificación se tiene en cuenta la gran variedad de matices de los discursos, la persona o personas que lo pronuncian y la ocasión en que se hace uso de él. Ello indudablemente se complica más, cuando entra a considerarse el tipo de público, el lugar donde se pronuncia, la forma como se pronuncia y los fines que se persiguen. Por eso, teniendo en cuenta los elementos descritos anteriormente, podemos establecer la siguiente clasificación:

#### 1° SEGÚN EL TEMA Y EL ÁMBITO PROFESIONAL:

Este tipo de oratoria involucra exposiciones especializadas, es decir, las utilizadas por personas que tienen en común una misma profesión, arte u oficio y que en tal sentido desarrollan una práctica oratoria que con el devenir del tiempo se constituye por derecho de uso, en una práctica exclusiva del referido grupo humano. En ese sentido tenemos una clasificación muy amplia que comprende los siguientes tipos:

**a) Oratoria Social:**

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

**b) Oratoria Pedagógica:**

Es el arte de transmitir conocimientos y cultura general a través de la palabra hablada. Llamada también didáctica o académica. Su objeto específico es enseñar, informar y/o transmitir conocimientos. Usada por los profesores, catedráticos y educadores.

**c) Oratoria forense:**

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

**d) Oratoria Política:**

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

**e) Oratoria Religiosa:**

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

**SEGÚN LA ACTITUD DE COMUNICACIÓN DEL ORADOR:**

Cuando el orador se encuentra en actitud de comunicación oral con sus semejantes, puede transmitir su mensaje de dos maneras: en forma individual; cuando sólo él hace uso de la palabra para dirigirse hacia un grupo de personas que lo escucha sin intervenir o, en forma cooperativa; cuando un grupo de oradores de forma alternada – según el turno establecido- se dirigen al público, buscando entre todos, a través de la discusión, una opinión o decisión común.

En el primer caso la oratoria es individual y entre sus formas mas clásicas encontramos:

- La Conferencia
- Discurso conmemorativo
- Discurso inaugural
- Discurso de presentación



- Discurso de bienvenida
- Discurso de ofrecimiento
- Discurso de aceptación
- Discurso de agradecimiento
- Discurso de despedida
- Discurso de augurio
- Discurso de sobremesa
- El Brindis
- Discurso fúnebre
- Discurso radiado
- Discurso televisado

En el segundo caso se denomina deliberativa o de grupo y entre sus formas más saltantes encontramos las siguientes:

- La Conversación
- La Entrevista
- La Asamblea
- La Mesa redonda
- El Simposio
- El Debate
- El Foro
- El Cónclave, etc.

### **ANÁLISIS DEL PÚBLICO.**

Para un orador es fundamental estudiar a su auditorio calculando sus creencias, gustos, grado de inteligencia.etc. y percibir el grado de heterogeneidad que lo compone; no es lo mismo hablar para un público diverso y heterogéneo que para un público de adeptos y esta realidad la podemos comprobar en los discursos políticos: es muy diferente que el orador se dirija a un público diverso y que se encuentra en un espacio público donde puede acudir cualquiera a que ese mismo orador pronuncie su discurso en un recinto cerrado donde tan solo asisten sus adeptos pues éstos están dispuestos a apoyarle a poco bien que lo haga.

### **EL DISCURSO ORATORIO.**

La elaboración de un discurso oratorio implica un fuerte y profundo conocimiento de la materia a tratar y fuerza dialéctica. Si para hablar en público hay que tener, en primer lugar, algo que decir, cuando se trata de convencer a ese público de cuanto se dice ello ha de apoyarse en un dominio total del tema; a partir de ahí entrarán en juego todos los recursos de la oratoria para poder alcanzar el fin: convencer al auditorio. Por ello el orador tendrá que dominar perfectamente la inducción y la deducción. En una argumentación deductiva el orador parte de principios que tiene por ciertos el auditorio y demuestra que una argumentación particular está contenida en una general. En el

razonamiento inductivo cuando el orador utiliza hechos suministrados por la experiencia o la observación marcha de lo particular a lo general.

El discurso oratorio debe estar tan preparado que parezca una improvisación. Cobrará mas fuerza. Para conseguir tal efecto a veces hay que recurrir a los resortes de la elocuencia con brotes de pasión efervescente. Y el orador ha de marcarse un plan de discurso que estará subordinado al estado del auditorio. El público debe de estar pendiente de cuanto escucha y no perder el grado de atención necesaria. Si el orador observa que ese grado de atención puede decaer antes de que suceda tendrá que alterar su plan e introducir elementos de activación. Ello se suele conseguir con ciertas frases emotivas que puedan hacer vibrar al auditorio. Es preciso controlar el hilo conductor que se produce entre la palabra y quienes la escuchan; ese hilo conductor debe de controlarlo el orador y de ello dependerá el éxito de nuestros propósitos. El discurso en sí se compone de varias partes que los retóricos definieron como: exordio o preámbulo e introducción del discurso que sirve de preparación al ánimo de los oyentes; proposición y división donde se realiza el enunciado de cuanto se va a tratar y como se va a hacer; , narración de cuanto supone el contenido principal del discurso; confirmación que es donde se prueba la verdad de la proposición; , refutación donde se desvirtúan las razones de contrario demostrando que son falsos; la refutación no es necesaria en todo tipo de discursos ya que no siempre hay argumentos que rechazar. Cuando Quintiliano aborda las pruebas que debe utilizar el orador en defensa de sus argumentos comenta que esas pruebas deben ser sólidas, propias y peculiares y advierte, además, que no basta con que el orador deba probar sus afirmaciones sino que deberá disipar toda duda. Lo que nos conduce a la importancia del concepto de la refutación. El valor de la prueba y la refutación son aspectos que deben dominar el orador; y finalmente la peroración que actuaría a modo de resumen.

## **PERSONALIDAD DEL ORADOR.**

La personalidad, es la combinación total del hombre: lo físico, lo espiritual, lo mental, sus características, sus predilecciones, sus tendencias, su temperamento y el vaciado de su espíritu, también lo integran; el vigor, la experiencia, la cultura y su vida propiamente dicha. La personalidad, es el todo en una persona y contribuye más que la inteligencia, al éxito en la vida.

Los especialistas nos dicen que la personalidad es algo que nos individualiza, que nos hace únicos; jamás han existido dos personas que psíquicamente sean iguales, puede haber personas que físicamente se parezcan, pero lo que los diferencia siempre, es su personalidad. Un individuo que ha potenciado plenamente su personalidad, brilla por su despliegue de iniciativa, seguridad y simpatía. En cambio, aquel que no ha logrado desarrollar su personalidad, debido a su falta de confianza y seguridad personal, muchas veces esta condenado a fracasar en la vida.

La *confianza y seguridad personal* que posee un orador, es un estado psicológico; producto de su competencia, conocimientos y habilidades, ello le permite enfrentar situaciones adversas y salir de ellas. Este estado ideal, muchas veces, esta ausente en el común de las personas, ello ocurre a menudo porque durante la infancia han recibido mal trato psicológico, ora en el hogar, ora en el entorno social. Muchos padres lejos de incentivar las cualidades de sus hijos las reprimen, se burlan de ellos o lo desalientan en el logro de sus metas. Su autoestima cae al suelo creando serios complejos de inferioridad.

### **ANOMALIAS DE LA PERSONALIDAD.**

Ser:

- 1.- Incapaz de adaptarse al ambiente social.
- 2.- Inestable en sus reacciones afectivas.
- 3.- Voluble, cambia de metas.
- 4.- No objetivo en sus juicios.
- 5.- No frena sus caprichos y apetitos
- 6.- Aparenta lo que no es; y
- 7.- Tiene poca capacidad para amar.

### **LOS MIEDOS QUE SE PRESENTAN.**

Los miedos que se presentan en la oratoria y que hay que superar son:

- Miedo a la primera vez.
- Miedo a fracasar.
- Miedo al que dirán.

### **COMO VENCER AL MIEDO DE HABLAR EN PÚBLICO.**

- La actitud mental positiva.

Cuando el orador tiene que salir al escenario y ubicarse frente a sus oyentes para transmitir un discurso determinado, su cerebro juega un papel importante en su motivación personal. Cada uno de los pensamientos o ideas que logre interiorizar en su mente, permitirán que tenga pensamientos y acciones positivas o en su defecto, pensamientos y acciones negativas. Estas formas de razonar suelen “apoderarse” de su mente y manifestarse de la siguiente manera:

#### **A.- Negativamente:**

El orador miedoso y motivado negativamente, dirá: \_ “Lo voy a hacer mal...” “Me voy a equivocar...” “Se van a reír de mí...” “Para que me comprometí...” “Mejor me regreso a casa...” “Voy a fracasar...” “¡Soy un perdedor...!” Este individuo, desde

el momento en que se declara perdedor -antes de haber iniciado la lucha- ya perdió, no podrá dominar el miedo, ni mucho menos podrá tener una exposición satisfactoria. Dará pena verlo parado en el escenario; nervioso, tartamudeando, luchando por pronunciar las palabras que se resisten a salir de sus labios. ¿Qué por qué le ocurre esto? Simplemente porque desarmó su mente, porque no lo blindó con ideas positivas que le dieran valor.

### **B.- Positivamente:**

En cambio, el orador temeroso pero imbuido de ideas positivas, exclamará: “Saldré adelante y pondré todo mi esfuerzo para hacerlo bien... si me equivoco, que importa; la próxima oportunidad lo haré mucho mejor...” “¡Voy a triunfar!”, “¡Soy un ganador!” Este señor saldrá adelante, expondrá su tema con pasión y convicción, derrotará al miedo y brindará una excelente exposición. ¿Por qué? Porque la *actitud mental positiva* asumida le permitirá derrotar el miedo y la timidez, le permitirá encontrar la fuerza que le hacía falta para enfrentarse a ese “monstruo de mil cabezas” llamado público.

### **LA VOZ HUMANA.**

La voz tiene un significado especial en la oratoria, es la base de la expresión oral. Una buena voz –natural o cultivada- facilita la labor del orador y le da un apoyo sólido durante su exposición. Por lo general, se descuida o no se toma en cuenta este aspecto de la expresión oral, disminuyendo de esta manera la habilidad de comunicación eficaz.

Para hablar en público –como dice el Dr. Loprete-, lo ideal sería tener “una voz expedita, llena, suave, flexible, sana, dulce, amable, clara, limpia, penetrante y que dure en los oídos”. La voz humana –según los especialistas- debe tener las siguientes características:

#### TONO:

Es la altura musical de la voz. Según el tono, las voces humanas se clasifican en agudas o graves. La escala de registros de altura permite clasificar a las voces masculinas, por lo común, en tres categorías: tenor, barítono y bajo. Existen también tipos de voces intermedias. Desde el punto de vista oratorio, la mejor voz es la del barítono.

#### TIMBRE:

Es el matiz personal de la voz. Es un fenómeno complejo y está determinado por el tono fundamental y los armónicos o tonos secundarios. Por el timbre se reconoce a la persona que habla, aun cuando no se la perciba. Hay voces bien timbradas y agradables, mas las hay también blancas, roncadas y chillonas.

CANTIDAD:

Es la duración del sonido. Según la cantidad, los sonidos pueden ser largos o breves, con toda la gama intermedia de semilargos, semibreves, etc. La cantidad suele depender, en general, de las características de cada idioma, de los hábitos lingüísticos de las regiones o países, de la psicología del habitante, etc.

INTENSIDAD:

Es la mayor o menor fuerza con que se produce la voz. Hay voces fuertes y voces débiles. En fonética, se denomina acento al conjunto de los anteriores elementos, cuya combinación especial en cada idioma, en cada región de un mismo idioma y aun en cada individuo, da a ese idioma o habla una característica distintiva.