

Oratoria Práctica

El arte de la Oratoria, vigente en nuestro planeta desde el Siglo VII a.C., combina elementos de Retórica –el arte del buen decir- con herramientas de lenguaje no verbal, como gestos, ademanes, miradas y movimientos corporales.

Si bien los padres de la Oratoria proferían extensas alocuciones frente a públicos muy numerosos, hoy el concepto se ha extendido a la “conversación” en todos sus aspectos. Tanto en la persuasión como en la enseñanza, en el entretenimiento como en la coordinación de equipos de trabajo, en las ventas como en la política, el arte de la Oratoria es reconocido como una necesidad imperiosa para que una presentación sea realmente exitosa.

La Improvisación. Alguna vez nos han sorprendido solicitándonos pronunciar un discurso improvisado. No es una tarea sencilla. El “miedo escénico” se hace presente de inmediato y contamina nuestra conversación. Su origen podríamos hallarlo en el muy conocido “miedo al ridículo”, un verdadero mecanismo de defensa inconsciente de la psique que nos acompaña prácticamente desde que nacemos.

Los buenos oradores manejan técnicas de improvisación que les permiten superar las barreras inhibitorias con facilidad. Algunos principios básicos que pueden ayudarnos son los siguientes:

- Sobre este tema, nadie sabe más que yo
- Fijo la mirada en algún punto del salón hasta sentirme seguro
- Comienzo siempre contando alguna anécdota personal
- Trato de ser lo más breve posible
- Cierro la improvisación con alguna frase contundente

El Texto del Discurso. En aquellas presentaciones que pueden ser preparadas con anterioridad, es aconsejable guiarse por el siguiente esquema:

Introducción
Desarrollo
Cierre

1. La introducción debe ser impactante, atractiva y motivadora. Se trata de llamar la atención del auditorio y crearle suficiente expectativa para la recepción del mensaje que debemos transmitir. Podría ayudar mucho iniciar el discurso relatando una anécdota personal pertinente al tema o formular una interesante pregunta. En este segundo caso, no se trata de una pregunta para que el público responda, sino para dar pie a que el propio orador dispere su tema central.
2. El desarrollo del discurso debe cumplir con un principio básico de la Oratoria, llamado Teoría de las cuatro “C”
 - a. Claro. Se refiere al vocabulario utilizado, que debe ser de fácil comprensión
 - b. Conciso. Cuanto más breve y compacto, mejor
 - c. Correcto. Todos los datos e informaciones deben ser controlados previamente y validados
 - d. Concreto. Utilizar ejemplos prácticos, evitar abstracciones que pueden distraer la atención del auditorio

Autor: Jorge Fiszer