

ANÁLISIS
Y
PRODUCCIÓN DEL DISCURSO

TEMA 9



LA ORATORIA



De Guadalupe Baez¹

“Adopta la postura de un pensador. Haz los movimientos. Ten la intención y manifiéstala a ti mismo y a quienes te rodean. Muy pronto tu cerebro desempeñará el rol que estás ‘actuando’. Si finges ser un pensador, muy pronto, en efecto, te convertirás en uno”. (De Bono, 2012).

En la Antigüedad, la retórica se refería al arte de hablar con propiedad o correctamente, para persuadir al receptor. Originalmente, sus propósitos fueron políticos, ya que se utilizaba para influir al pueblo o intervenir en asambleas y tribunales. Aristóteles, Platón y Gorgias fueron los representantes más significativos en Atenas. En *Retórica*, Aristóteles estableció normas para elaborar y organizar discursos, sobre todo aquellos que se desarrollaban en espacios políticos y jurídicos. Si bien en la actualidad retórica y oratoria se utilizan como sinónimos, la primera, en términos generales, hace referencia a las reglas y principios para dar eficacia al lenguaje; mientras que la segunda, a su puesta en práctica en forma de discursos. De todos modos, los principios retóricos surgieron gracias a los oradores. Es por eso que, si la retórica brinda preceptos para hablar correctamente con fines persuasivos, entonces, es posible pensar, como estableció Quintiliano, que un orador “se hace” y no nace.

✓ El orador

La capacidad oratoria se puede aprender a través de estrategias y herramientas que facilitan la expresión oral. En principio, un buen orador debe tener presente que, para

¹ Guadalupe Báez es Licenciada y Profesora de Enseñanza Media y Superior en Letras (UBA). Desde el año 2005, se desempeña como docente en los niveles universitario, terciario y secundario. Su pasión por las letras y la comunicación, la llevó a continuar su formación y a trabajar en el área de Español para extranjeros, Narración oral, Oratoria, Comunicación Interpersonal y Coaching, entre otros. Participó en diversos eventos vinculados con la expresión oral y artística. Desde el año 2012, forma parte del equipo docente del Curso de acceso y de Análisis y Producción del Discurso (UNO). Además, redactó y publicó material de Cátedra y fue expositora en diversas Jornadas de trabajo.

Análisis v Producción del Discurso – Tema 9: La oratoria

exponer su punto de vista en público de un modo claro, atractivo y persuasivo, que penetre en los sentimientos y en la voluntad del auditorio, cuenta con el lenguaje verbal, para-verbal y no verbal. Eso significa que no solo debe dirigir su atención al contenido del discurso (qué se va a decir) sino también a la forma que este adoptará (cómo se va a decir). El cuerpo, la voz y las palabras impactan en la interpretación del mensaje y deben estar en armonía, es decir, el cuerpo tiene que acompañar las palabras y la voz. Si el cuerpo o los gestos no se utilizan correctamente, es posible que el orador no consiga convencer, interesar o emocionar al auditorio y hasta puede generar indiferencia o rechazo. Al mismo tiempo, su actitud debe transmitir confianza, seguridad, honestidad y transparencia y sus movimientos corporales no solo deben estar en consonancia con cada parte del discurso, sino que también tienen que dar la sensación de naturalidad. Es necesario que el cuerpo del orador esté relajado, ya que una postura rígida y estática es contraproducente. Los movimientos o el andar deben ser lentos, suaves y poco frecuentes. Si se encuentra parado, el peso del cuerpo debe descansar en ambos pies, con una pierna levemente adelantada para tener mejor sostén. Además, no debe darle la espalda al público. La mirada del orador tiene que ser directa y repartirse entre el auditorio de forma general y natural, por eso, se recomienda mirar a los ojos a una persona del público durante no más de tres segundos y después observar a la audiencia entera, para luego volver a focalizarse tres segundos en otra persona. Así, mediante el contacto visual, el público se sentirá involucrado. También, se debe evitar la mirada huidiza, hacia el piso o hacia el techo. Si el orador da su discurso de pie, tiene que dejar los brazos a ambos lados del cuerpo para permitir que las manos se muevan naturalmente y no ubicar las manos en la cintura o cruzarse de brazos. La voz debe estar colocada correctamente y tener alcance para que se escuche en la totalidad del auditorio. Además, su intensidad (o volumen) y ritmo tienen que variar para evitar que el discurso se vuelva monótono o aburrido. Asimismo es importante utilizar los silencios para respirar, para pasar de un tema a otro, para generar interés, etc. Hablar en público suele asustar a muchas personas porque cuando nos convertimos en el centro de atención estamos en un estado de alteración que puede ocasionar que nuestro discurso, dominado por la ansiedad y el miedo, se vuelva incoherente y poco efectivo. Con el fin de controlar la ansiedad y hablar con tranquilidad, existen diversas técnicas que van desde respirar profundamente, mirar a personas del público que resulten más empáticas y, sobre todo, repetir varias veces el discurso antes de decirlo frente a público.

Análisis v Producción del Discurso – Tema 9: La oratoria

✓ El auditorio

Según la Programación Neurolingüística (PNL), existen tres formas de percibir el mundo que nos rodea. Eso significa que los individuos experimentan los acontecimientos externos mediante tres tipos de sistemas representacionales: el sistema visual (imágenes), el sistema auditivo (palabras) y el sistemas kinestésico (emociones y sensaciones – y sus tipos olfativo y gustativo). Los seres humanos empleamos las tres formas de pensamiento, pero siempre predomina una: si pensamos en imágenes, predomina lo visual; si pensamos en palabras, predomina lo auditivo; si pensamos en base a sensaciones y emociones, predomina lo kinestésico. Un buen comunicador que realiza *rapport* (sincronización) con su público utiliza los tres tipos de sistemas representacionales y para llegar a todos los oyentes. Lo puede hacer a través de palabras visuales (“mostrar”, “aclarar”, “observar”, “visión”, “ver la vida color de rosa”, etc.), palabras auditivas (“hablar”, “decir”, “oral”, “suena fuerte”, “me pregunto”, “soy todo oídos”, etc.) y palabras kinestésicas (“cálido”, “confortable”, “áspero”, “tocar”, “oler”, “con los pies en la tierra”, etc.).

Es importante que el orador pueda adecuarse al auditorio hasta encontrar la forma ideal que le permita cumplir con sus objetivos, es decir que además de persuadir, debe entretener y motivar. Para alcanzar esas metas la naturalidad es fundamental en el desarrollo del arte oratorio, al igual que lo es el empleo de técnicas de influencia como la empatía, el conocimiento del grado de susceptibilidad del auditorio, el cuidado de las palabras, el permiso para dejar hablar al interlocutor, entre otros.

✓ Elaboración de un discurso

Antes y durante la producción del discurso es necesario trazar un plan textual y tenerlo presente. Este permite mantener el foco en la finalidad del discurso. Las partes que integran este proceso son:

- Invención: se define qué se va a decir.
- Disposición: es el orden de los argumentos dentro del texto.
- Elocución: es la búsqueda de recursos o figuras para presentar los argumentos.
- Actuación: es la formulación de un discurso teniendo en cuenta los elementos no verbales y paraverbales (cómo se va a decir en función de lo que se quiere lograr).
- Memoria: es la memorización del discurso.

Análisis v Producción del Discurso – Tema 9: La oratoria

✓ Disposición y partes del discurso

Introducción o exordio: la *captatio benevolentiae* es la búsqueda de seducción del auditorio, la captación de su buena voluntad. El orador intenta sensibilizarlo, llamarle la atención, emocionarlo, etc. En esta parte se puede apelar a los sentimientos del receptor para conmoverlo (dimensión psicológica).

Existen diversas formas de comenzar un discurso:

- Exordio ex abrupto: se trata de una entrada inesperada y brusca. Se utiliza cuando el auditorio está a la expectativa frente a determinado hecho.
- Exordio por insinuación: se trata de una entrada progresiva y sutil. El orador trata de establecer el *rapport*.
- Exordio directo: se menciona el tema que se tratará y luego se pasa al desarrollo. Es un comienzo sin preparativos.
- Exordio pomposo: consiste en una entrada solemne y se lo utiliza cuando ocurre un hecho excepcional.

Cuerpo o medio: es la organización de las ideas dentro del discurso, por eso, el orador tiene que saber cuál es su objetivo (informar, persuadir, entretener, etc.).

Todo discurso debe poseer los siguientes rasgos:

- Unidad: las ideas presentadas tienen que estar relacionadas con el tema central.
- Orden: los argumentos deben vincularse entre sí de forma lógica.
- Progresión: el discurso debe avanzar progresivamente hasta llegar al punto central.
- Transición: consiste en pasar de un tema a otro de forma sutil.

Conclusión o peroración: es el cierre del discurso. Aquí se pueden resumir las ideas expuestas en el desarrollo, hacerle una invitación al auditorio, realizar una reflexión, emplear citas, parábolas, etc. No puede ser demasiado extensa porque se corre el riesgo de perder la *captatio benevolentiae*. Además, es frecuente que en esta parte se intente conmover al público apelando a sus sentimientos (dimensión psicológica).

Análisis v Producción del Discurso – Tema 9: La oratoria

✓ Bibliografía consultada

De Bono, E. (2012). *Seis sombreros para pensar*. Barcelona: Paidós.

✓ Enlaces con ejemplos de discursos orales

Steve Jobs en Stanford www.youtube.com/watch?v=HHKJEz_HdTg

Alfonsín 1983 www.youtube.com/watch?v=v2OI3il4UX0

Fidel Castro en la ONU www.youtube.com/watch?v=1mwzMAjglCg

Guía de análisis: Oralidad



1. ¿Qué diferencia existe entre la retórica y la oratoria? ¿Cuál es su objetivo?
2. ¿Por qué Quintiliano estableció que un orador *se hace y no nace*?
3. ¿Cuáles son los diferentes lenguajes en los que se debe apoyar el orador?
¿Qué características tiene cada uno?
4. En el texto se plantea el término *rapport*, ¿a qué hace referencia?
5. ¿Cuáles son los objetivos de los diferentes exordios?
6. Habiendo respondido las consignas anteriormente planteadas, están en condiciones de responder: ¿cuál es el objetivo de la oratoria?
7. Elegir un tema propuesto por la cátedra y grabar una nota de voz que no supere los dos minutos, utilizando los recursos que se plantean en el texto.

Temas:

- Exposición a pantallas, celulares y tablets, desde temprana edad.
- Videojuegos y adolescencia.
- La publicidad en youtube, el contenido que no elegimos ver.
- El teléfono celular y los cambios en la manera de comunicarnos.
- El valor de la información en tiempo de crisis.
- El hombre y el cambio climático.

Análisis v Producción del Discurso – Tema 9: La oratoria

- El uso de las redes sociales.
- Alimentos ultraprocesados.
- Violencia obstétrica.
- La solidaridad en época de pandemia.