

EL ORADOR COMO COMUNICADOR

Expresarse mediante la palabra hablada es utilizar este tipo concreto de lenguaje para exteriorizar lo que se siente y lo que se piensa. La comunicación es un proceso que se verifica entre dos o más sujetos donde la relación se produce por un:

- Querer decir de uno
- Querer entender del otro

Este proceso humano fundamental, preside y enmarca la vida del hombre y se asienta en dos pilares fundamentales:

- **Saber expresarse**
- **Saber escuchar**

Lo comunicativo está en la base de la mayoría de las prácticas sociales y es el proceso que posibilita la vida en relación. Pero para que esto se logre es necesario que la comunicación sea efectiva: es decir que **el querer decir** implica una expresión correcta y clara.

Expresión correcta: no se agota en sí misma, no es necesario expresarse bien por el solo placer que ello proporciona. Sino que es indispensable para una buena comunicación con los demás.

El desarrollo de la competencia comunicativa incluye un conjunto de capacidades (dialogar exponer, debatir, expresarse en forma oral y escrita, etc.) que se van desarrollando a lo largo de la vida. Alcanzar una comunicación interpersonal efectiva requiere ejercicio, entrenamiento y práctica.

Muchas veces no encontramos con más intentos comunicativos que comunicaciones efectivamente logradas.

CARACTERÍSTICAS DEL BUEN ORADOR

En oratoria se puede decir que hay tres clases de oradores::

- aquellos a quienes se escucha
- aquellos a quienes no se puede escuchar
- aquellos a quienes no se puede dejar de escuchar

Para ser un buen orador es necesario poseer un mínimo de condiciones cultivables que pueden clasificarse en físicas, intelectuales y morales.

FISICAS

Presentación personal: implica estar descansado. El orador necesita equilibrio, firmeza y estabilidad.

Personalidad: el orador debe tener, ante todo, una personalidad definida, ya que en Oratoria "la imitación es contraproducente".

INTELECTUALES

Formación: hablar sobre un "tema" requiere conocerlo, lo que no significa que sólo aquellas personas cultas tienen derecho a expresarse. Un exceso de intelectualismo puede convertir un discurso en algo aburrido y monótono.

Disciplina: si no existe un orden, la palabrería será la consecuencia directa. Como complemento, y si el tema y contexto lo permiten, es bueno apelar a la síntesis, ya que hablar mucho no es lo mismo que decir mucho. Para lograr un discurso ordenado lo mejor es respetar las tres instancias de todo texto *"introducción, desarrollo y cierre"*

Experiencia: hay dos tipos de conocimiento, el intelectual y el vivencial. La gente quiere aprender, no sólo, de aquel que ha aprendido, sino también de aquel que vivió y sintió el conocimiento. Esto genera un ambiente motivacional para el otro.

MORALES

Verdad: construye el puente de comunicación que propiciará la confianza que siempre debe existir entre quien expone y su público. Si el orador no se expresa con la verdad su palabra carece de autoridad, genera desconfía y poca credibilidad.

Seriedad: no debe confundirse con solemnidad. Exponer en público no obliga a adoptar actitudes secas, distantes y frías. La seriedad es absolutamente compatible con el humor. La conferencia seriamente divertida es posible y aconsejable.

Sencillez: es un valor que todo orador debe exhibir en su elocución, que no es lo mismo que simplismo.

Autoridad: de quien expone determina la atención del público. No confundir con prepotencia o arrogancia. Está dada por: la imposición que el orador dé al acto elocutivo. Pensar y sentir antes de cada exposición "acá estoy yo", la preparación específica que se tenga del tema: muchas personas, por intereses personales o por puro exhibicionismo, hablan de cualquier tema, ante cualquier auditorio.

Humildad: el buen orador jamás habla de sí mismo, salvo cuando necesita contar alguna anécdota para ejemplificar algún tema en particular. En este caso no hay que malgastar la ocasión contando lo que uno es, sino decir lo que uno sabe. El público está solamente interesado en lo que el orador puede hacer por él, y no al revés. Ser humilde, incluso luego de un elogio, es signo de madurez y profesionalismo.

Volición: tener voluntad y espíritu de permanente superación.

Responsabilidad: implica el hecho de tomar el compromiso de hacerse cargo del acto elocutivo, y se contrapone con las excusas del tipo: "lo lamento, no llegué a preparar este tema porque ..." Esta falta de respeto será repudiada por la concurrencia.

Vitalidad: el orador que sabe realmente su tema, lo "siente". Esto implica un entusiasmo que va a contagiar al auditorio, generando interés en sus palabras. Tener vida, dinamismo, son factores fundamentales para influir en el ánimo colectivo. Muchos confunden, erróneamente, vitalidad con velocidad de exposición. La vitalidad genera interés, y el interés motiva la acción.

Previsión: llegar siempre con antelación. Hacerlo permitirá estudiar el terreno. Si va a trasladarse, estar atento a los obstáculos (mesas, sillas, aparatos de sonidos, proyectores, cables de micrófonos, etcétera)

REFLEXIONES FINALES

“Un orador que desea triunfar y dominar a su auditorio debe sentir lo que dice y estar convencido de lo que expone. Y el primer obstáculo para lograr una comunicación eficaz, es uno mismo”

“Hablar con orden, claridad, entusiasmo, persuasión, es decir con eficacia, no es un lujo sino una necesidad”

Bibliografía utilizada en la elaboración del material:

ANDER – EGG, Ezequiel, Los Medios de Comunicación al Servicio de la Educación, Bs. As., Editorial Magisterio del Río de la Plata.

Fernández de la Torriente, Gastón, Cómo hablar correctamente en público, Madrid, Editorial Norma, 1990.

FERNÁNDEZ, Rodrigo, Cómo hablar en público. Entrenamiento y recursos para alcanzar objetivos, Argentina, Editorial Longseller, 2004.

HUMBERTO, Raúl Camarota Y MINGRONE, Patricia Lucía, Oratoria para el éxito, Argentina, Editorial Nonum, 2001.

MARISCAL, Inés, Oratoria para un nuevo liderazgo. El poder de la palabra. Tomo 1. Teoría y Métodos para asumir con éxitos la valiosa oportunidad de hablar en público, Bs. As. Editorial SERENDIPIDAD, 2004.