

Módulo 4: La oratoria

INTRODUCCIÓN AL MÓDULO

☰ Introducción

UNIDAD 10: EL ARTE DE HABLAR EN PÚBLICO

☰ Introducción a la unidad

☰ Tema 1: El arte de hablar en público

UNIDAD 11: EL ORADOR

☰ Introducción a la unidad

☰ Tema 1: El orador

UNIDAD 12: EL DISCURSO

☰ Introducción a la unidad

☰ Tema 1: El discurso

CIERRE DEL MÓDULO

☰ Descarga del contenido

Introducción

En este módulo vamos a enfocarnos en la Oratoria teniendo en cuenta que en el desarrollo profesional se requiere un óptimo manejo de la oralidad y de la gestualidad.

Como es imposible no comunicar, abordaremos el estudio de técnicas y estrategias ya que una de las cualidades inherentes del ser humano es su capacidad de comunicación oral y así, transmitir 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, sólo 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”. (Villafuerte Coello, 2012, p. 3).

Este módulo se ha estructurado en tres unidades:

- En la primera unidad veremos la importancia del arte de hablar en público, conceptos generales de Oratoria, sus elementos y tipos de En cuanto al tema de hablar en público, se abordarán técnicas para vencer el miedo escénico, técnicas de presentación en público, concepto de público o auditorio y sus características.
- En la segunda unidad nos centraremos en las cualidades intelectuales y morales del orador; las dinámicas para mantener la atención y el interés del público durante una presentación.
- Finalmente, en la tercera unidad nos centraremos en el discurso: concepto, cualidades, elementos, Técnicas de expresión oral. Elementos físicos en la comunicación oral. Los ademanes. La postura corporal. Ayudas audiovisuales.

Como podemos ver, la oratoria nos facilita poder expresarnos con propiedad y elegancia, y nos enseña a conocer y utilizar correctamente el idioma y transmitir los discursos de manera eficaz.

Objetivo del módulo

- Desarrollar capacidades y habilidades de comprensión, análisis y praxis.

Contenidos del módulo

Unidad 10 - El arte de hablar en público

10.1 Oratoria: conceptos generales, elementos, clases de oratoria.

10.2 Formas de hablar en público.

10.3 Miedo escénico.

10.4 Técnicas de presentación en público.

10.5 Concepto de público o auditorio. Características del auditorio.

Unidad 11 - El orador

11.1 Cualidades intelectuales y morales del orador.

11.2 Dinámicas para mantener la atención y el interés durante una presentación.

Unidad 12 - El discurso

12.1 Concepto, cualidades, elementos, abusos.

12.2 Técnicas de expresión oral.

12.3 Elementos físicos en la comunicación oral.

12.4 Los ademanes. La postura corporal.

12.5 Ayudas audiovisuales.

Introducción a la unidad



Contenidos de la unidad

1

El arte de hablar en público.

2

Oratoria: conceptos generales, elementos, clases de oratoria.

3

Formas de hablar en público.

4

Miedo escénico. Técnicas de presentación en público.

5

Concepto de público o auditorio.

6

Características del auditorio.

Comenzar la unidad
Te invitamos a recorrer el contenido de la unidad.

[IR AL CONTENIDO](#)

Tema 1: El arte de hablar en público

La oratoria

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". 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."

- (Villafructe Coello, 2012).

Una forma de la oratoria es, sin duda, la que se practica cuando se conversa entusiasmadamente 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 elocuente. (Villafructe Coello, 2012).

Todas las personas tienen la cualidad de comunicarse con sus semejantes, la mayoría tiene la ventaja de poder hacerlo mediante el término dialogado y aunque esto pudiera ser sencillo, no todos lo hacen con eficacia, ya que la facultad elocutiva requiere, como cualquier otra facultad del hombre, cultivo y formación, ya que la oratoria es el testimonio externo de un alma profunda. (Villafructe Coello, 2012).

Hoy, 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.

La elocuencia tiene sus propios elementos indispensables que son:

1

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 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.

2

El tema del 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.

3

El auditorio al cual se habla, que es la gente que se desea que piense, sienta o actué de determinada Es el árbitro decisivo del éxito o el fracaso del Orador.

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. (Villafuerte Coello, 2012).

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. (Para describir y comprender las mencionadas diversas formas de oratoria, ver Villafuerte Coello, 2012, p. 18 a 21).

La naturalidad es la cualidad más preciada 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 los estudiantes profundizarán en el texto de Villafuerte Coello (2012, p. 23 y 24).

El gran enemigo del orador es una sensación de temor o 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. (Villafuerte Coello, 2012, p. 26).

Para vencer el miedo debemos tener en cuenta los siguientes puntos:

- Tener control de los signos externos de inestabilidad 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 a sí mismo, hacia los demás y sus intereses.

Ahora bien: ¿Cómo lo logramos? Tengamos en cuenta las siguientes sugerencias:

- 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.



"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."

- (Villafuerte Coello, 2012, p. 28).

Llegados a este punto, debemos abordar los conceptos de público y 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.

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.

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. (Villafuerte Coello, 2012).

Todo lo anterior nos indica que hablar en público implica una gran responsabilidad, aún cuando sólo se esté ante un número reducido de personas, o frente a 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.

Entonces, 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. (Ampliar los conceptos con Villafuerte Coello, 2012, p. 36 a 38).

Finalmente, tenemos que tener en cuenta que el acercamiento del presentador hacia el público debe realizarse en tres etapas, que son:

1. Fase de observación y primer contacto, en esta fase el orador debe demostrar respeto, humildad y cercano.

2. Estrechar lazos, es la de ganarse el respeto de la audiencia.

3. 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.

Introducción a la unidad



Contenidos de la unidad

1

Cualidades intelectuales y morales del orador.

2

Dinámicas para mantener la atención y el interés durante una presentación.

Comenzar la unidad

Te invitamos a recorrer el contenido de la unidad.

[IR AL CONTENIDO](#)

Tema 1: El orador

¿Cómo despertar la atención del auditorio?

Como nos explica Villafuerte Coello (2012), 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:

1

Inteligencia: Del latín intellegent a 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.

2

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 o sentimientos.

3

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.

4

Memoria: Es la facultad que permite retener y 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.

A su vez, 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.

Así mismo, un orador debe manejar cualidades morales como:

Probidad

La principal condición de todo discurso debe ser la honradez, no sólo por su cualidad de obligación moral, sino como cualidad 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.



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 o acompañe sus palabras con enérgicos ademanes.



Modestia

El orador debe seguir una técnica, un método no sólo 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 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 cuándo 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.



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.

Ahora bien: ¿Cómo podemos hacer para alcanzar los tres objetivos mencionados?

Como sugiere la autora que estamos siguiendo en estos temas, 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.

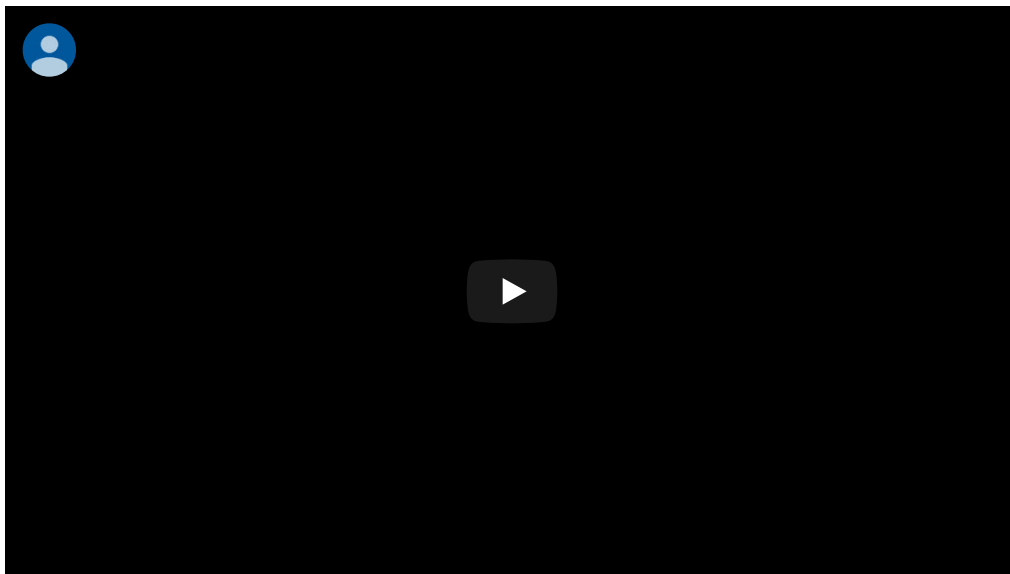
El orador es un sujeto que puede ser palabra: la mirada, el gesto, las manos y los brazos, la actitud, la intensidad y modulación de la frase, un golpe en la tribuna, y un silencio y hasta el traje con que viste; son medios de expresión que influyen en el ánimo del auditorio. Es importante que el orador 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. (Villafuerte Coello, 2012).

Técnica de Demóstenes en El discurso del rey

El siguiente es un extracto de la película El discurso del rey, film que deberá ser analizado en las diversas actividades prácticas de la presente unidad y de la que le sigue. Este fragmento ilustra las dificultades oratorias que debió enfrentar el monarca inglés en el marco de la Segunda Guerra Mundial.



Díaz (2012). Una Técnica de Demóstenes en El Discurso del Rey. Disponible en: <https://www.youtube.com/watch?v=oKdtkcdeVSA>.

Introducción a la unidad



Contenidos de la unidad

- 1 Concepto, cualidades, elementos, abusos.
- 2 Técnicas de expresión oral.
- 3 Elementos físicos en la comunicación oral.
- 4 Los ademanes.
- 5 La postura corporal.
- 6 Ayudas audiovisuales.

Comenzar la unidad
Te invitamos a recorrer el contenido de la unidad.

[IR AL CONTENIDO](#)

Tema 1: El discurso

¿Qué es la oratoria?



"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."

- (Villafructe Coello, 2012, p. 12).

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". 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. (Villafructe Coello, 2012).

Una forma de la oratoria es, sin duda, la que se practica cuando se conversa entusiasmadamente 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 elocuente. (Villafructe Coello, 2012).

Todas las personas tienen la cualidad de comunicarse con sus semejantes, la mayoría tiene la ventaja de poder hacerlo mediante el término dialogado y aunque esto pudiera ser sencillo, no todos lo hacen con eficacia, ya que la facultad elocutiva requiere, como cualquier otra facultad del hombre, cultivo y formación, ya que la oratoria es el testimonio externo de un alma profunda. (Villafructe Coello, 2012).

Hoy, 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.

La elocuencia tiene sus propios elementos indispensables que son:

- 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 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.
- El tema del 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.
- El auditorio al cual se habla, que es la gente que se desea que piense, sienta o actúe de determinada Es el árbitro decisivo del éxito o el fracaso del Orador.

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. (Villafuerte Coello, 2012).

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. (Para describir y comprender las mencionadas diversas formas de oratoria, ver Villafuerte Coello, 2012, p. 18 a 21).

La naturalidad es la cualidad más preciada 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 los estudiantes profundizarán en el texto de Villafuerte Coello (2012, p. 23 y 24).

El gran enemigo del orador es una sensación de temor o 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. (Villafuerte Coello, 2012, p. 26).

Para vencer el miedo debemos tener en cuenta los siguientes puntos:

Tener control de los signos externos de inestabilidad. 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 a sí mismo, hacia los demás y sus intereses.

Ahora bien: ¿Cómo lo logramos? Tengamos en cuenta las siguientes sugerencias:

1

La elección del tema debe ser de su propia experiencia, el cual se considera como el punto de partida de la tarea oratoria.

2

La preparación del discurso en donde las ideas tengan unidad y coherencia.

3

Tener un control de la mecánica corporal, es decir, no tener una tensión muscular, pero si se presenta entonces se controlará mediante un relajamiento.

4

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.



"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."

- (Villafuerte Coello, 2012, p. 28).

Llegados a este punto, debemos abordar los conceptos de público y 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.

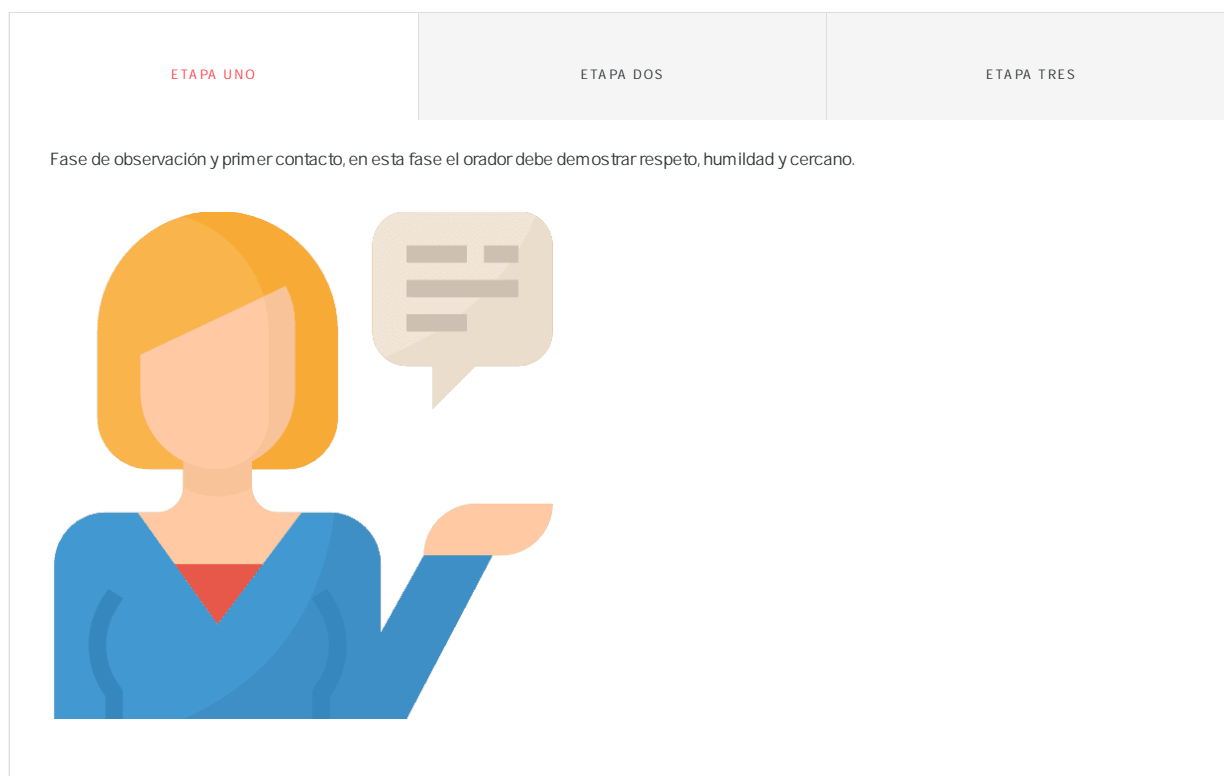
Conviene tener cuidado de no herir la sensibilidad personal de algún asistente porque, posiblemente, el grupo se puede identificar con él y ponerse en contra del presentador, o del productor, o de la empresa u organización que ha convocado el acto.

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. (Villafuerte Coello, 2012).

Todo lo anterior nos indica que hablar en público implica una gran responsabilidad, aún cuando sólo se esté ante un número reducido de personas, o frente a 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.

Entonces, 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. (Ampliar los conceptos con Villafuerte Coello, 2012, p. 36 a 38).

Finalmente, tenemos que tener en cuenta que el acercamiento del presentador hacia el público debe realizarse en tres etapas, que son:



ETAPA UNO

ETAPA DOS

ETAPA TRES

Estrechar lazos, es la de ganarse el respeto de la audiencia.



ETAPA UNO

ETAPA DOS

ETAPA TRES

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.



Siguiendo el texto de Villafuerte Coello (2012), decimos que 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. 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.

Descarga del contenido

¿Quieres imprimir el contenido del módulo?

Para descargar el contenido del módulo, e imprimirlo, haz clic en el archivo que se encuentra a continuación.



modulo-3-tecnicas-y-estrategias-de-la-escritura-9l4F6Rj.pdf
8 MB

