

## TÉCNICA DE EXPRESIÓN ORAL I

*El que sabe pensar, pero no sabe expresar lo que piensa,  
está en el mismo nivel del que no sabe pensar.*

**Pericles**

Este artículo se propone capacitar a los participantes para que puedan desarrollar en rol más elemental e importante del hombre: la comunicación.

En una sociedad competitiva como la nuestra, es preciso poseer el valor suficiente para atrevernos a hablar en público; fuerza en la voz para que nos escuchen y, las capacidades reflexivas y de emoción para alentar, persuadir y convencer a los que nos escuchan.

Debemos poseer una técnica para estructurar nuestras exposiciones y ordenar rápidamente nuestras ideas en los casos que debamos improvisar.

*Lo bueno si breve, dos veces bueno;  
y aun lo malo, si poco, no tan malo.*

**Baltazar Gracían**

### ORATORIA

Oratoria es el arte de expresarse en público por medio de la palabra; arte que obedece a reglas intelectuales, Morales y materiales. No debe confundirse con elocuencia, que es una facultad, mediante la cual, valiéndose de la palabra, el hombre convence, persuade y deleita.

La elocuencia es, pues un don; la oratoria es un arte. La elocuencia (un don), ha existido siempre; pero el arte de la oratoria sólo ha podido cultivarse en épocas favorables. La libertad es condición indispensable para un desarrollo. Por eso, el primer pueblo que contó con grandes oradores pasó a ser un pueblo «libre»: el griego.

*Los niños hablan, sólo cuando tienen algo que decir*  
**William Faulkner (Sartoris)**

### TIPOS DE ORATORIA

**La política:** comprende los discursos que se pronuncien en las cámaras y asambleas públicas y se extienden a cuanto se refiere el régimen interior y exterior de un pueblo.

**La «Oratoria Popular»:** es una especie de oratoria política, pero se diferencia de ella, en que se permite mayores libertades en tono y el uso de lo patético (Adj. conmovedor, que infunde dolor, tristeza o melancolía -Simón, V. Emocionante, dramático, trágico, etc.).

**La Forense:** se refiere a los discursos o sermones que se pronuncian en los tribunales de justicia sobre asuntos civiles o criminales

**La Sagrada:** comprende los discursos o sermones que se pronuncian en los templos sobre religión y la moral.

**La Oratoria Académica:** comprende los discursos relativos a cuestiones literarias o científicas. La corrección y esmero son sus rasgos distintivos.

**La Militar:** las arengas o discursos breves y fogosos, que los jefes dirigen a sus tropas, generalmente con el fin de encender su ánimo e incitarlos al cumplimiento del deber.

**La Artística:** es la elocuencia destinada a producir un placer estético.

**La Sentimental o Ceremonial:** es la que más nos acosa pues tiene por ámbito todas las múltiples actividades ceremoniales, etc. La característica principal: brevedad e imperio de los sentimientos.

*Quando tengáis bien claro en la mente lo que queréis decir,  
las palabras vendrán espontáneas.*  
**Horacio.** (Ars poetica)

## LA COMUNICACIÓN

Para el desarrollo de la comunicación es indispensable la atención (concentración selectiva de la actividad mental que implica un aumento de eficacia sobre un sector determinado y la inhibición - rechazo- de la actividad concurrente: elementos distractores -Murmullos, ruidos, bocinas, etc.).

Si ganamos atención, tendremos la respuesta del público. V. gr.: Si al exponer informo sobre un hecho, que queden bien enterados; si explico el qué y porqué de un problema, los entiendan en toda su dimensión; y, si quiero persuadirlos para realizar una campaña, me acompañen; etc., Etc.

El que quiera hablar en público deberá tener algo que decir: mensajes. Estos deberán estar elaborados y tener un sentido de dirección. Dirección que, al finalizar la elocución, deberá propiciar que él logre eficazmente su objetivo.

El éxito o el fracaso en la vida, no es otra cosa que, la suma de los pequeños detalles.

## NUNCA HABLAR SIN TON NI SON

Por lo tanto, el expositor, al preparar su discurso, tendrá que definir con toda precisión cuál es su objetivo final; organizar las estrategias y tácticas que las consignan; hallar las palabras que sean una expresión, alinear, aderezar su exposición, para que esta sea a la par interesante y entretenida.

*No hables en manera alguna,  
hasta que no tengas algo que decir.*  
**Carlyle. Biography**

## MENSAJE: CONSIDERACIONES BÁSICAS

El solo dominio del tema no asegura el éxito. El fracaso es responsabilidad del expositor. Significa que ha pensado en él y no en el público. La naturaleza de la comunicación exige dos protagonistas: emisor (expositor) y receptor (público: «Conjunto de personas que participan de las mismas aficiones o concurren a determinado lugar»).

Los públicos son diferentes. como emisor debemos cuestionarnos (v. gr.): ¿Lo que es bueno, interesante y útil para mí, lo será para el público? ¿La misma exposición que tuvo éxito con el público «a», tendrá fortuna con el público «b»? . Tenemos que preparar nuestro discurso con mucha anticipación. Al hacerlo, necesariamente, el público deberá estar en nuestra mente como un imprescindible blanco-objetivo. A él se deberá esta exposición.

*Son los sabios los que llegan a la verdad a través del error;  
los que insisten en el error, son los necios.*  
**Rückert** (Vierzeilen)

## UNIDADES DE LA COMUNICACIÓN

Tanto en los puntos que toquemos, cuanto en la duración de cada uno de ellos; en las palabras que usemos, en el ritmo que empleemos para anunciarlas (a un niño hay que hablarle calmadamente), en los apoyos audio-visuales, etc, etc.

Al estructurar nuestra exposición deberemos tener en cuenta:

**a. El público:** ¿Quiénes lo conforman? ¿Solo hombres? ¿Es mixto? ¿Qué edad promedio? ¿Cuánta información e intereses tienen por el tema? ¿Asisten por propia iniciativa o en forma impuesta? ¿Qué capacidad de atención tienen? ¿Poseen el hábito del estudio, de asistir a conferencias?, Etc.

**b. Lugar dónde se desarrollará la exposición:** ¿Al aire libre? ¿Bajo techo? ¿Tamaño del auditorio? ¿Íntimo? ¿Muy grande? ¿Hay acústica? ¿Habrá que emplear micrófonos? Tipo: ¿Colgados? ¿De pies? ¿De mano?

**c. Estación:** ¿Verano? ¿Invierno? etc. ... Etc.

**d. Horario:** ¿La Mañana? ¿La tarde? ¿La noche?

**e. Antecedente inmediato:** (lo que ha hecho el público antes de llegar al local) Por ejemplo: si son estudiantes, ¿han tenido examen la hora anterior? ; si trabajadores, ¿vienen de tomar su refrigerio?, etc., Etc.

**f. Consecuente:** (Lo que hará el público terminada la charla) ¿Tendrá examen? ¿regresará al trabajo? ¿Irán a sus casas...?

**g. Aspectos coyunturales:** ¿Hay huelga de ómnibus? ¿Toque de queda...? Como en todo arte, el éxito de la oratoria radica en la suma de los pequeños detalles.

*La sonrisa es la receta mágica: en invierno, entibia el ambiente frío; en verano, refresca.*

**Anónimo**

## ESTRUCTURA DE LA EXPOSICIÓN ORAL

Después de los muchos modos de dividir un discurso a través de los tiempos, por costumbre y simpleza, se ha dividido en tres partes: exordio (llamado también inicio o **despegue**), cuerpo (medio o **columna**), conclusión (Perorata o **remate**).

### EL DESPEGUE: EXORDIO

Abrir la boca para articular nuestras primeras palabras frente al público, es el resultado de un largo proceso de preparación. Es más, antes de abrir la boca habremos ganado o perdido aceptación del respetable, pues la comunicación es total: gestual (nos expresamos con todo el cuerpo) y oral. Mucho tiene que ver «el aspecto físico del expositor».

En él debemos ganar del público su atención, consideración, credibilidad; para ello hay que satisfacer sus expectativas, entusiasmándolo por el tema que tratemos. En esta parte, el público quedará plenamente preparado para la comunicación.

Dicen los muchachos que quien da el primer golpe gana. Con relación al discurso, Aristóteles decía: «**El comienzo es más que la mitad del todo**».

### LA COLUMNA: CUERPO

Esta es la parte capital de todo discurso. Aquí se plantea el tema que vamos a tratar y sus pormenores, alternativas, etc.; de tal suerte que el público pueda reflexionar conforme a su información y experiencia, en la medida que exponga el conferencista; pues, la oratoria es el arte de reflexionar frente al público, con el público y para el público. La columna **es** como nuestra «agenda **diaria**». En ella se plantea, en forma ordenada, sistematizada, los puntos imprescindibles que hemos de tratar, para que el mensaje llegue al público en la medida que nuestras reflexiones, sensaciones y emotividad, la han planteado.

## EL REMATE: CONCLUSIÓN

En esta parte se recapitula todo lo expuesto y se procura mover los afectos y voluntades. Se asegura que, nuestro objetivo, obtenga respuesta positiva del público.

Así como el despegue, el modo de presentarnos de iniciar la exposición es vital para ganar atención y afectos del público, el remate, a más de asegurar se alcance el objetivo predeterminado, amablemente, sellará nuestra intervención, proponiendo, difundiendo o fomentando una acción determinada. El público, siempre, quiere recibir algo del expositor.

*El sonido (palabra) es un gesto del mecanismo laringo bucal.*

**Jousse**

## ADEREZOS DE LA EXPOSICIÓN ORAL

A menudo escuchamos exposiciones que son interesantes pero que demandan un gran esfuerzo de concentración para gustarlas. Hay otras que, entretienen, pero son infértiles.

Como en la culinaria, sólo los ingredientes básicos no prestigian un potaje. Es el aderezo lo que hace más famoso al cebiche o al arroz con pato. Las consejeras en la cocina en la televisión dicen: «Un diente pequeño de ajo», «Una pizca de comino», «Media cucharada de ají», etc. Se preocupan por el tipo de aliño y mucho por la cantidad. El humor, por ejemplo, es buen aliño, pero, hay que usar sólo una «pizca». La sobremedida malogra el potaje-discurso.

Los sazonadores se emplean en cualquier parte del discurso (exordio, cuerpo o conclusión). Una pregunta que no espera respuesta, así como una sentencia, afirmación, son muy recomendables. Para que logre efecto, una vez enunciadas, hay que hacer una pausa, para permitir que el público reflexione con el orador. Las pausas son muy útiles. La gente agradece al orador que, antes de abrir la boca, piensa.

Para su tranquilidad, le recordamos que la comunicación es total: Gestual-Oral. Detener a la palabra (pausa) no es romper la comunicación; pues todo nuestro cuerpo; gestos y ademanes, siguen en contacto con el público, generando más interés sobre lo que se diga seguidamente. Es defecto si el conferencista mira el techo, al piso o a la pared. Una cita famosa reforzará el significado de nuestros pensamientos, prestigiándole con el renombre de su autor y su belleza: «Lo bueno sí breve, dos veces bueno. Lo malo si breve, menos malo» (Baltasar Gracián).

El refrán popular no debe ser descartado. Su empleo debe ser oportuno y pertinente, porque, a los necios, «Alas y buen viento». Los porcentajes tienen la virtud de señalar en forma justa las medidas de las cosas, sentimientos, situaciones, etc. Nadie entiende la tranquilidad del señor «A» al que han robado Cinco mil Dólares y la preocupación del señor «B» al que han arrebatado Doscientos Dólares. Se comprenderá si explicamos que el señor «A» (...) sólo el 0.5% de su capital y al «B» (...) el 100%.

Leer un texto seleccionado (breve), de autor conocido, es avalar nuestros pensamientos y persona. En estos casos, la inteligencia recomienda mostrar el libro, subrayar el nombre del autor e indicar nombre de la editora responsable para el caso que deseen adquirirlo.

Hacer referencia al pensamiento o persona de alguien que esté entre el público, permite establecer una muy buena cadena de comunicación entre las personas del público y el orador. Lo mismo ocurre cuando nos referimos (con relación al tema) a un hecho de conocimiento público.

Vivimos en la época de imágenes sonoras y visuales (audiovisual), por el consumo de pantalla chica, tenemos que ser consecuentes con ella. ¿Por que no proyectar diapositivas, slides, filmes, videos...? ¿Y las láminas...? Hay también pizarras modernas para escribir con plumón de colores.

¿Por qué no mostrar, por ejemplo, aquello que estamos describiendo; una maqueta, libro terminado o la chompa que estamos ofreciendo (incluso con una modelo)? . ¿Y la grabadora? Nos olvidamos que el sonido es imagen. Medite; la promoción escolar a cual usted pertenece, se reúne diez años después de haber dejado las aulas. Usted está sentado entre el público. Su compañero encargado del discurso central, desde el escenario, después del saludo, acciona la grabadora y por parlantes se escucha la voz del viejo director del colegio que dice: «! Qué gusto me da saber que están reunidos!, ¿Están todos? ¿Ya llegó?

## **EL AUTOR**

**Grégor Díaz** - gregorj@terra.com.pe

Premio Nacional de Cultura en el ámbito creativo de la dramaturgia, Perú Report lo considera en ¿Quién es quién en el Perú? (Relación nacional de personas destacadas en cada especialidad)

Estudios: Ex-Escuela Nacional de Arte Escénico (ENAE) y Universidad de Chile.

Premios: Primer Premio Nacional Hebráica de dramaturgia convocado por la Asociación Judía del Perú, en cuatro oportunidades. Primer Premio Nacional de Dramaturgia organizados por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (TUSM), Dos veces, Primer Premio del Concurso Nacional de Dramaturgia fomentado por Celcit-Perú.

Con el profesor Reynaldo D ´ Amore fundó el Instituto de Expresión Oral y, desde hace varios lustros, dicta, en forma ininterrumpida los cursos de Técnicas de Expresión Oral, Desarrollo de la Personalidad a través del teatro y Técnicas de Marketing telefónica.

Ha dictado estos cursos en universidades, institutos armados, órdenes religiosas, clubes rotarios, empresas, etc.