

ORATORIA EN POSITIVO

Guillermo Ballenato Prieto. Psicólogo

“Todos los estilos son buenos menos el aburrido” Voltaire

La oratoria resulta esencial para el éxito personal, social, académico y profesional, y no es algo reservado a directivos, docente, juristas, políticos, comerciales o artistas. Tarde o temprano todos tenemos que afrontar la situación de hablar delante de un grupo de personas: presentar un trabajo o proyecto, un examen oral, una conferencia o clase, intervenir en un debate o reunión, presidir una junta de vecinos, decir algunas palabras en una celebración especial. En cada uno de estos actos nos presentamos ante los demás y está en juego nuestra imagen pública. Y, como se suele decir al referirse a la oratoria, no dispondremos de una segunda oportunidad para causar una primera impresión.

Normalmente estamos más dispuestos a pasar pronto el mal trago que a disfrutar realmente de la ocasión. Es preciso aprender a entender la oratoria como un regalo. El orador tiene la palabra, la oportunidad de expresarse según su criterio, conocimiento y experiencia, y compartir sus ideas con los demás. Tiene el privilegio de contar con una audiencia dispuesta a escuchar, a prestar atención y a dedicarle su tiempo. La experiencia puede resultar verdaderamente gratificante.

El orador, ¿nace o se hace? Las habilidades para la oratoria se aprenden, y la experiencia las va desarrollando continuamente. El conocimiento del contenido a exponer es una condición necesaria, pero no suficiente, para garantizar el éxito de un discurso. Éste dependerá en gran medida de aspectos como la preparación o la capacidad del orador para expresar las ideas con claridad.

De los puntos principales a tener en cuenta para desarrollar una oratoria eficaz, será clave nuestra habilidad para adaptar las técnicas a nuestra personalidad y estilo propios, así como al contexto y características del auditorio. El discurso puede variar sensiblemente según sea el tamaño de la audiencia, la hora en que se realiza, o la edad y perfil de los asistentes.

ORATORIA EFICAZ

- Objetivo: informar, convencer, formar, vender, entretener.
- Contenido: selección, estructuración, construcción del discurso.
- Comunicación: lenguaje, vocabulario, imagen, contacto visual, gestos, movimientos.
- Retórica: datos, ejemplos, anécdotas, citas, humor.
- Apoyos: documentación, audiovisuales.
- Preparación: ensayos, control del tiempo, posibles preguntas.
- Autocontrol: mentalización, relajación, respiración.
- Autoconfianza: creencia en la propia capacidad y conocimientos.
- Motivación: interés, convicción, entusiasmo.
- Adaptación: al contexto, a la audiencia.
- Participación: preguntas, naturalidad, empatía, sensibilidad y tacto.

Si queremos solventar los errores más frecuentes de la oratoria deberemos tener presentes algunos consejos básicos: dirigir la mirada hacia la audiencia como muestra de sinceridad e interés, evitar leer el discurso, preparar especialmente el inicio y la conclusión del mismo, hablar con un tono,

velocidad y dicción adecuados, cuidar y moderar nuestros movimientos, agradecer al público su asistencia, atención y participación.

Es necesario aplicar ciertas dosis de autocontrol para mantener un adecuado nivel de activación que nos disponga a actuar y a responder de forma eficaz durante la exposición. La preparación y la autoconfianza son dos buenos antídotos frente a los nervios. Con frecuencia éstos tienen su origen en la insuficiente preparación, y en el exceso de atención que nos prestamos a nosotros mismos, generalmente en negativo: “no lo llevo bien preparado, me voy a quedar en blanco, voy a perder el hilo, me van a preguntar...” Es necesario salir del “yo” para centrarnos en el “nosotros”, en la audiencia que tenemos delante, y en sus necesidades y motivaciones. Lo verdaderamente importante en la oratoria no es el ponente, sino las personas que componen su audiencia, y el mensaje que desea transmitir.

El orador se proyecta íntegramente hacia la audiencia, con sus temores, prejuicios, ilusiones. Transmite sus creencias, su particular enfoque de la vida. Conviene revisar previamente nuestras actitudes y nuestro mensaje, para asegurarnos de la capacidad del discurso para “nutrir” a la audiencia. Orientar el discurso en negativo, limitándonos a destruir los argumentos en contra, a veces deja en evidencia la falta de solidez de nuestra línea argumental y una cierta carencia de propuestas. Tampoco es razonable partir de la premisa de que el público está en contra de nuestro discurso.

La riqueza personal del orador se traslada a la audiencia como si se tratase de vasos comunicantes. Podríamos establecer algo así como la “teoría de las bocas comunicantes”. La energía se transmite entre el orador y su audiencia, fluye libremente en las dos direcciones, igualando los niveles de ambos. Una audiencia entregada puede obtener lo mejor de un orador. Y, del mismo modo, un discurso en positivo, constructivo, centrado en cualidades, ventajas, posibilidades y alternativas, y proyectado hacia el futuro, suele contagiar a los oyentes.

El aprendizaje de las habilidades para la oratoria va estrechamente ligado a nuestra propia mejora personal. Es un proceso en el que probablemente descubramos en nosotros facetas, recursos y aptitudes que se mantenían ocultos, sin explorar. En cada persona suele haber un gran orador por descubrir. Sólo es cuestión de eliminar las barreras que lo ocultan, poner a su disposición algunas herramientas sencillas, hacer crecer su seguridad y confianza en sí mismo, y darle la oportunidad de salir a escena. Lo demás suele ser cuestión de preparación, actitud positiva y práctica.