

# ORATORIA SOCIAL

Fascículo N° 3

**TITO ANTONIO LOPEZ APARICIO**

Reflexión escrita por el Abog. Tito Antonio López Aparicio para la consultoría de capacitación del Programa de Alivio a la Pobreza (PAP) de Santa Cruz, en las UV 83, 84, 84B, 85, 85B y 226/227 del Distrito Municipal N°7, como miembro del Equipo de trabajo de la Calle Seminario 2005 (Ex SEAPAS) de la Comisión Arquidiocesana de Pastoral Social - Cáritas del Arzobispado de Santa Cruz, en mayo y junio del año 2001.

Mail [titol@lopezaso.com](mailto:titol@lopezaso.com)

*Reflexiones para fortalecer el arte de hablar en público con transparencia y honestidad, como expresión del compromiso social y desde la experiencia personal*

Santa Cruz – Bolivia  
Mayo del 2001

## Contenido

1. Oratoria	2
2. Orador u oradora	2
3. Finalidades de la oratoria	3
4. Tipos de oratoria	4
5. Cualidades físicas del orador	5
6. Cualidades morales del orador	7
7. Cualidades intelectuales del orador	8
8. Cualidades emocionales del orador	9
9. Discurso Social	10
10. Sugerencias prácticas para un buen discurso	12

## Introducción

La oratoria es una cualidad del liderazgo que puede ser utilizada para el servicio como también para servirse de las otras personas. La reflexión que realizo parte de esta premisa: Es altamente peligroso hablar con elocuencia si las intenciones son aprovecharse del público que escucha al orador sea hombre o mujer.

Todas las personas queremos hablar bien y bonito, es decir que nos gustaría que nos consideren oradores. Personalmente creo que es posible en la medida en que nos sacrifiquemos por mejorar. Hablar bien tiene una directa relación con lo que leemos, con las conversaciones que entablamos y con nuestras maneras de organizar nuestros pensamientos. Hablar bien no es producto de milagros, aunque éstos existen, las personas que demuestran tener buena oratoria, pueden dar su testimonio que es producto de su sacrificio, su disciplina y fundamentalmente porque hablan con el corazón, con sincera vocación de servicio.

## 1. Oratoria

La manera más sencilla de definir la oratoria es como el *arte de hablar bien en público*. Un arte que requiere seguir al corazón y tener el coraje de identificar las limitaciones para superarlas sobre la base del ejercicio, la disciplina personal, y sobre todo el contacto o la relación con las otras personas. Sostengo que se habla bien cuando las palabras son sinceras y nacen del corazón, con la convicción personal que otorga seguridad, pero sobre todo si antes de hablar se escucha.

Este fascículo pretende ser una reflexión para mejorar nuestra capacidad de hablar en público, pero antes tendríamos que reconocer que es necesario aprender a escuchar. Hay muchos cursos y métodos de oratoria, pero hay muy pocos cursos para aprender a escuchar mejor.

## 2. Orador u oradora

Las mujeres y los hombres, personas concretas que hablan frente a públicos distintos formados por personas de diferentes culturas, de diferentes grados de instrucción, y que hablan con seguridad, belleza y respeto, son considerados oradores u oradoras. Creo que es un rol que nos toca desempeñar en algún momento a todos, en algún momento de la vida, sea ante las amistades, ante la familia, en el trabajo, en el grupo social, en los estudios o en la calle.

Ser orador u oradora es entonces un rol que requiere ser asumido con la mayor calidad posible.

La oratoria como arte de hablar bien en público se diferencia de la charlatanería, del engaño o la mentira pronunciada con fines egoístas y para obtener beneficios del público. Es frecuente encontrar en las calles a personas que emborrachan con palabras para sonsacar o conseguir algo. Hay que diferenciar a los buenos y buenas vendedoras de los charlatanes, porque en el oficio de un excelente vendedor o vendedora, se exige una condición mínima de oratoria, pero basada en la claridad y transparencia de sus intenciones, porque el que vende con engaños es un delincuente.

### 3. Finalidades de la oratoria

La oratoria es fundamentalmente deleitar al público, es hablar con elocuencia y belleza. Pero como arte tiene propósitos que se deben buscar. Entre los principales fines de la oratoria social tenemos:

- a) **Entrega un mensaje.**- Tal vez es el fin que da sentido a la oratoria social porque debe tener contenido, debe expresar un mensaje concreto. Es por lo tanto un medio para compartir, para enseñar, para socializar con las otras personas una buena noticia.
- b) **Informa.**- Al contener un mensaje hace llegar una noticia al público, le entrega datos e informaciones sobre un tema concreto de interés del público.
- c) **Orienta.**- Señala caminos o alternativas y propone alguno en concreto. Un orador no puede dejar confundido a su público sino con esperanzas y alternativas posibles.
- d) **Convence.**- La oratoria social efectiva convence logra que el pensamiento o idea del orador como

individuo, se transforme en el pensamiento y la idea del público.

- e) **Persuade.**- La voluntad del individuo orador se transforma en voluntad colectiva y por lo tanto incide o afecta directamente en la voluntad del público.

No es honesto y es hasta peligroso violar principios de la ética social cristiana si se persuade sin convencer o se utiliza la capacidad para persuadir con engaño y mentira. En algún momento el público se dará cuenta del engaño.

### 4. Tipos de oratoria

Hay varios tipos de oratoria porque hay diversos tipos de públicos y la clase o tipo de comunicación que se establece. Tenemos oratoria política, académica, social, cultural, crítica, religiosa, empresarial, en fin, muchos otros tipos más de acuerdo al público y a la comunicación que se establece.

En este sencillo trabajo reflexionamos sobre la oratoria social, la que las personas debemos utilizar al ejercer el liderazgo personal y social de servicio a bien común. Se trata de cosas de sentido común pero de poca práctica común que creo es necesario recordar de manera ordenada.

Para cualquier tipo de oratoria existen cualidades mínimas indispensables que se deben tomar en cuenta. Las mismas podemos agruparlas en cuatro grupos significativos y complementarios entre ellos. Se trata de

cualidades físicas, cualidades morales, cualidades intelectuales y cualidades emocionales.

## 5. Cualidades físicas del orador

La presentación del cuerpo físico de las personas es un elemento fundamental para la oratoria, es decir, iniciando con la voz, complementada por la mirada, la mímica, el vestido y hasta el peinado, son elementos físicos que permiten a la persona reforzar su mensaje y cumplir con sus fines.

- a) La **voz** es un elemento clave que requiere ser atendido y cuidado, porque una voz chillona no será del agrado del público, y aunque no todas las personas tienen voz agradable, se puede ejercitar para modelar y corregir los sonidos producidos por la respiración y el movimiento de los labios, los movimientos de la lengua y apertura de la boca. Es sabido que hasta las personas tartamudas pueden mejorar su pronunciación, su entonación y articulación de las palabras con mucho ejercicio y disciplina. La voz es un factor clave para ser un orador, por lo que es necesario dedicarle tiempo a la pronunciación de las palabras con ejercicios que permitan utilizar la lengua, los labios en una armonía complementaria con el aire que inspiramos o expiramos a través del sistema respiratorio.
- b) La mirada es otro elemento o cualidad que se debe aprender a usar como complemento de la oratoria. Una mirada equivale a más de mil palabras por lo tanto se debe evitar contradecir las palabras con la profundidad de la mirada. Los ojos transmiten mensajes no verbales cuando se habla en público.

- Al dirigirse al público no es recomendable mirar directamente a los ojos de las personas que escuchan, porque en la relación visual pueden emitirse o despacharse mensajes involuntarios de agresividad, preocupación, sospecha, acusación, ironía, burla, enojo o gusto para citar algunos mensajes visuales frecuentes. La mirada debe ser general a todo el público de un extremo al otro pero con delicadez y normalidad, sin prisa ni presión sino con naturalidad. Si es necesario se debe reforzar con la mirada el mensaje, cuidando de no aludir o identificar a las personas concretas del público con la excepción de que se requiera hacer notar algo o alguien.
- c) La **mímica** o el conjunto de gestos corporales y señas con las manos, los pies y la cabeza son elementos que la oratoria requiere como poderosos complementos para un discurso elocuente y efectivo. El cuerpo debe conducirse con naturalidad evitando los movimientos torpes, bruscos o inapropiados para la situación. El control de las manos debe ser natural y muy delicado evitando los movimientos repetitivos o contradictorios con las palabras o frases que se pronuncian. Caminar en el escenario o espacio posible es un ejercicio que requiere dominio del escenario con naturalidad. Los apoyos materiales para las manos o para el mismo cuerpo pueden ser utilizados como elementos complementarios sin excesos y con sentido común.

La oratoria requiere de capacidades de leer los mensajes no verbales del público que emite o presenta señales de cansancio, duda, desacuerdo, acuerdo, enojo y otras expresiones, por lo tanto es

fundamental saber manejar las situaciones con naturalidad, utilizando positivamente las crisis o bajas de atención del público.

- d) El **vestido o la ropa** que el orador u oradora viste o presenta al momento de hablar en público es un elemento en el que se debe tener cuidado. Se debe vestir de acuerdo a la ocasión sin desentonar con el público o exagerar en las prendas y adornos porque estos distraen al público o llaman la atención innecesariamente. La ropa debe presentar a la persona como es, natural, sencilla, limpia y pulcra o cuidada. Vestimos de acuerdo a las posibilidades y gustos para lo cual no hay regla escrita, pero la sencillez y buen gusto se notan sin mayor argumento que la presentación física.
- e) El **peinado** es parte de la presentación física que entrega un mensaje del trato que cada persona se da a sí misma. Sin escándalo ni extravagancia, el cabello requiere del uso del peine o cepillo que permiten acomodar la presentación superando el peinado “talco” (tal como se levantó de la cama).

Las cualidades físicas son importantes pero en sí mismo o por sí mismo se logrará poca efectividad en la oratoria, si no se complementan con las cualidades morales, intelectuales y emocionales.

## 6. Cualidades morales del orador

Las personas que hablan frente a un público con cualidades físicas aceptables y que generan simpatía y aceptación de las personas que participan del discurso, deben mostrar coherencia con lo que moralmente son. Es cierto que la doble moral esta de moda, porque se dice una cosa, se cree en otra y se actúa de otra manera,

por esta razón entre las más importantes, la oratoria debe reflejar coherencia moral y en el fondo el orador u oradora debe hablar con honestidad, modestia, serenidad y sensibilidad mínimas.

- a) La **honestidad** es clave para convencer, porque quien habla con el corazón aunque esté equivocado igualmente convence. La persona honesta dice su verdad con transparencia y claridad, sin rodeos y con las palabras adecuadas a la situación y al público que tiene como audiencia. Pero... ¿cómo saber si el orador u oradora no es un charlatán o charlatana y hábil mentirosa?. Penosamente solamente con el tiempo se descubre o constata el engaño y la falta de honestidad de los demagogos que mienten con la conciencia que están engañando al público.
- b) La **modestia** requiere de humildad para no hablar de sí mismo como individuo modelo o ejemplar. Los éxitos o logros personales deben ser presentados en el momento adecuado y de manera muy breve y simple, es mejor en muchos casos no citarse bajo el pretexto de “no pecar de falsa modestia”, sino que se pueden contar las situaciones sin alusiones personales y solamente para ilustrar el discurso. Las otras personas deben decir lo buena o bondadosa que es la persona.
- c) La **serenidad** es producto natural de la honestidad y modestia porque cuando se dice la verdad o su verdad, el organismo a través del sistema nervioso colabora reduciendo las incómodas situaciones de “manos mojadas o piernas que tiemblan”. El o la oradora no debe perder la calma frente a las situaciones críticas y deben comportarse con

serenidad y paciencia frente a las imprevisibles reacciones del público. Si las otras personas tienen la paciencia para escuchar un discurso entonces es posible ser paciente y mantener la serenidad frente a las reacciones del público.

- d) La **sensibilidad** es una condición para fortalecer la simpatía con el público en una relación coyuntural en la que las personas que escuchan un mensaje deben sentir por el orador, vivir imaginariamente lo que dice y creer en sus palabras, tanto así como el o a oradora, deben ponerse en los zapatos de su audiencia, evitando de esta manera agraviar, ofender, atacar o desafiar al público. Los desacuerdos y oposiciones, las diferencias y contradicciones se deben hacer notar pero con delicadeza y consideración de las otras personas.

## 7. Cualidades intelectuales del orador

Los factores que aportan a la elocuencia y belleza de una conversación o exposición no solamente dependen de cualidades físicas y morales, sino que se articulan y complementan con las cualidades intelectuales y emocionales del orador u oradora. Las cualidades intelectuales mínimas que se deben cultivar y desarrollar son el conocimiento, la memoria, la imaginación y la iniciativa. Cualidades en proceso de extinción en una sociedad superficial que da prioridad al “tener” antes que al “ser”. Analicemos brevemente las cualidades intelectuales citadas.

- a) La oratoria requiere de **conocimiento mínimo** y profundo del tema que se expone. Es recomendable “saber lo que dice” más que “decir lo que se sabe”

porque en el primer caso demostramos el dominio sobre el tema o lo poco que sabemos del tema, mientras que cuando decimos lo que sabemos, podemos decir lo inapropiado o inadecuado a la situación.

- b) El orador u oradora requiere desarrollar y entrenar su **memoria** para retener las cuestiones básicas de su contenido o cuerpo de discurso. El público valora más y disfruta de un discurso explicado con palabras directas frente a un discurso leído in extenso. La excepción del discurso leído se justifica en los discursos especiales y breves o de audiencia especializada y mayormente homogénea.
- c) Las palabras pronunciadas sin **imaginación** suenan y se escucha vacías porque no inducen al público a recorrer en el mundo imaginario cada palabra y frase que escucha. Es agradable constatar que el público imagina el mensaje, ríe, siente rabia y se alivia de acuerdo al discurso. La imaginación posibilita este fenómeno en un contexto de complementariedad con el conjunto de cualidades que presentamos.
- d) Se requiere de **iniciativa o sentido común** para adecuar los mensajes de acuerdo al tipo de público y las condiciones en las que se desarrolla un discurso. Adicionalmente a los cinco sentidos primarios del ser humano, es muy útil y hasta obligatorio recurrir al sentido común que brinda sentido a los otros sentidos, genera iniciativa, actitudes y acciones pioneras o primeras frente a las nuevas situaciones que se presentan en un discurso. Si el orador u oradora pierden la iniciativa en un discurso, gana la desorientación y se presentan situaciones negativas.

## 8. Cualidades emocionales del orador

Una persona con estas cualidades básicas de voz adecuada y agradable, mirada franca, mímica coherente, vestido sencillo y pertinente, peinado simple en lo físico; Con probada honradez, modestia y humildad notables, serenidad, comprensión y sensibilidad en lo moral, además de tener el conocimiento necesario sobre lo que habla, memoria que le permite no perder el hilo de la exposición, imaginación para inspirar e iniciativa para adelantarse a los hechos desde lo intelectual, tampoco logrará ser una oradora u orador efectivo sino desarrolla cualidades mínimas en lo emocional.

Las cualidades emocionales que propongo están desarrolladas con mayor detalle en el fascículo N° 3 del curso de Liderazgo Social, sin embargo, en el contexto de la oratoria social, se pueden resumir en cuatro cualidades o aptitudes emocionales que son; autoconocimiento, autocontrol, autoestima y automotivación.

- a) El **autoconocimiento emocional** es una exigencia para la oratoria porque la persona debe conocer sus límites emocionales, y debe entrenarse en el manejo de sus emociones para no destruir todo lo construido con las cualidades físicas, morales e intelectuales. Un orador u oradora que no se conoce emocionalmente termina sorprendido/a con sus propias reacciones emocionales.
- b) El **autocontrol emocional** de los sentimientos y emociones violentas que originan reacciones negativas, tienen en el poco conocimiento una de

sus causas principales. Conocerse ayuda a controlarse.

- c) La **autoestima** es una cualidad emocional que produce seguridad, valentía o coraje frente a las situaciones difíciles que son comunes en el ejercicio de la oratoria. El reconocerse valiosos/as y dignos/as significa que cada persona se da un lugar y un sentido en la vida. Lugar y sentido que permiten contagiar estima o valoración racional y equilibrada de la dignidad humana.
- d) La **automotivación** es interna y se constituye en la energía o combustible para el ejercicio de la oratoria social y el liderazgo. Se diferencia del estímulo por ser este externo a diferencia de la motivación que es interna. El estímulo tiene un principio y un final anunciado porque no depende de la persona concreta, mientras que la motivación se reproduce interiormente.

## 9. Discurso social

Planteo al igual que innumerables escritores sobre este tema que hay diversos tipos de oratoria y por lo tanto correlativamente diversos tipos de discursos. En lo que se refiere a la oratoria social le corresponde el discurso social.

El discurso social contiene un mensaje sobre la cuestión social, sobre el conflicto social, sobre la vida de las personas y sus relaciones materiales, sociales y mentales. El discurso social busca orientar o informar sobre el desarrollo social, las relaciones, modos y maneras de organizar la vida social en todas las dimensiones del vivir cotidiano, diario y habitual del

pueblo. El discurso social busca convencer mediante razones que es posible mejorar la situación, nos habla de la realidad, sus cosas buenas y malas y pretender sensibilizar al público sobre los problemas sociales.

El discurso social es un desafío para los oradores y oradoras, porque debe deleitar, gustar, agradar sin llegar a extremos de alejar de la realidad o causar depresiones sociales o extremos negativos de pesimismo social al público.

### **10. Sugerencias prácticas para un buen discurso**

En mi vida personal como voluntario en trabajos sociales, como profesional abogado, como docente, facilitador y consultor social pronuncié muchos discursos, buenos y malos, también escuché muchos discursos, me deleite con algunos y me frustré con otros. Comprobé que así como hay buenos discursos, los hay también malos, todos pronunciados por personas concretas con más o menos cualidades que cito en este sencillo trabajo. Antes de sugerir algo es recomendable reiterar que los profesores de oratoria en la práctica son las otras personas, especialmente las que cometen errores, porque de ellas se aprende lo que no se debe hacer, y de los buenos oradores (excepcionales actualmente) se debe aprender los buenos aciertos. Esta experiencia me permite presentar dos sugerencias prácticas para ser orador u oradora social, sin excluir otros que aunque no los cite, no dejan de ser importantes antes de hablar frente a un público concreto. Es decir son condiciones previas y luego deberían ser hábitos permanentes en la vida. Son dos sugerencias de sentido común pero de poca práctica

común, porque creo que antes de hablar, se debe entrenar con largas horas de esforzada dedicación dos hábitos sencillos:

**Primero escuche, escuche y escuche**, no se canse de escuchar, aprenda a escuchar y practique la escucha sincera porque al escuchar aprende de la experiencia de las otras personas. Es sencillo sugerir que antes de hablar se escuche, porque en la práctica (como sucede en algunas oportunidades en mi caso) nos gusta hablar y hablar esperando que las otras personas escuchen primero.

**Segundo, lea, lea y lea lo más que pueda**, porque del conocimiento teórico nace el conocimiento intelectual y se desarrolla la razón, el pensamiento y se complementa con la experiencia.

Parece poco, pero de escuchar y leer se puede nutrir la oratoria social sin descuidar las cualidades mínimas necesarias de nuestro cuerpo físico, de nuestro comportamiento moral o ético, de nuestro conocimiento intelectual y de nuestra inteligencia emocional.

Si hablamos con el corazón, con palabras sencillas y después de haber escuchado con empatía, sentiremos la alegría de hablar con elocuencia y belleza, porque ser orador nos es tener pega o empleo, es tener vida.

Santa Cruz, 16 de Mayo de 2001