

## LOS GÉNEROS DIDÁCTICOS: LA ORATORIA

La Oratoria, es un subgénero del género didáctico. Ella se constituye en un ejercicio fundamental en la vida académica, pública y laboral. Es fundamental en contextos educativos, científicos y universitarios por su función formativa, argumentativa y comunicativa. Es generalmente aceptado, que el género didáctico es muy rico en posibilidades: procura enseñar deleitando, combinando arte y conocimiento. El género didáctico tiene como propósito principal, en consecuencia, enseñar, instruir o transmitir valores, moralizar. Se caracteriza por su intención educativa y por usar un lenguaje claro y directo, aunque puede ser artístico y elaborado.

EL origen y la evolución del género didáctico se encuentra en el lema clásico del “Prodesse et delectare” (“enseñar deleitando”), tomado del *Ars poética* de Horacio en el siglo I a.C. Desde entonces, ha evolucionado para incluir textos académicos, divulgativos y literarios. Así mismo, la palabra que ilumina motiva, persuade, moviliza, convence. Es decir, que la Oratoria tiene un lugar importante en el ámbito educativo y científico.

En los subgéneros didácticos, algunos son tradicionales. Es el caso de: **Biografía**. Texto narrativo que relata la vida de una persona, destacando sus logros, valores y enseñanzas. Se utiliza como modelo formativo. **Epístola**. Carta con intención reflexiva o instructiva. Puede tener tono filosófico, religioso o literario. Ejemplo: las epístolas paulinas. **Crónica**. Relato ordenado de hechos reales, con valor testimonial. Puede incluir interpretación o juicio crítico. Se usa en historia y periodismo. **Ensayo**. Texto argumentativo breve que expone una postura personal sobre un tema. Estimula el pensamiento crítico y la reflexión. **Tratado**. Obra extensa y sistemática sobre un tema específico. Tiene estructura lógica y profundidad conceptual. Ejemplo: tratados científicos o filosóficos. **Oratoria**. Producción oral con fines persuasivos o formativos. Incluye discursos, conferencias y exposiciones académicas. **Manual / Guía**. Texto instructivo que explica procedimientos paso a paso. Se usa en contextos técnicos, educativos y profesionales. **Apólogo**. Narración breve con personajes humanos que transmite una enseñanza moral. Similar a la fábula, pero sin animales. **Poema Didáctico**. Composición en verso que transmite conocimientos o valores.

Guiados por el ejemplo clásico de *Las Geórgicas* de Virgilio y ayudado por el concurso de la I.A. Copilot, en este escrito estudiaremos el subgénero didáctico de la **Oratoria** con miras a sugerir a los estudiantes universitarios en general y a los de nuestra Facultad de Derecho en particular; a que se interesen por un arte, el de la Oratoria, que les ayudará mucho en sus vidas de profesionales. Se iniciará con esta pregunta-problema: ¿Qué es un ejercicio de oratoria?

## DEFINICIÓN DE ORATORIA

Se llama oratoria al arte de hablar con elocuencia y fluidez (RAE). En segundo lugar, es también un género literario formado por el discurso, la arenga, la disertación, el sermón, el panegírico, entre otras. El propósito de la oratoria es *persuasivo*. Persuadir, convencer, inducir, mover hacia al destinatario de algo es el propósito esencial. Por ejemplo, la oratoria pública puede transmitir información para motivar a la gente a que actúe, o solo relatar una historia. Cambiar, influenciar, persuadir, informar, suscitar las emociones de los oyentes puede ser igualmente el objetivo de la oratoria. (*Real Academia Española. «Oratoria». Diccionario de la lengua española, 23.ª edición*).

## GENERALIDADES DEL SUBGÉNERO ORATORIA

Es un subgénero destacado del género didáctico, cuyo objetivo principal es *persuadir* y enseñar mediante la palabra hablada para transmitir conocimientos, valores o ideas de forma efectiva. El término

oratoria proviene del término en latín directamente *oratoría* u *orare*, que significa: hablar en público. Se refiere al arte de hablar en público, en aras de persuadir, pero con elocuencia y persuasión; ella se utiliza para informar, convencer o conmover a una audiencia, a un público determinado, de manera comprensible y atractiva. Naturalmente, no se trata únicamente de hablar, sino de lograr que el mensaje induzca a la acción, cambie la perspectiva o motive al oyente. Así mismo, se reconoce como un género literario que incluye discursos, arengas, panegíricos, sermones y disertaciones.

De esta manera, la oratoria se constituye en el arte de la persuasión mediante el uso de la palabra, pero siguiendo algunos principios que garanticen la correcta emisión y recepción de lo que se quiere decir. La oratoria, entonces, consiste en el arte de comunicar con claridad, fluidez y persuasión, aplicando técnicas verbales y no verbales que permiten captar la atención del público y generar impacto. Sus raíces históricas se encuentran en la Grecia y Roma antiguas, donde fue muy importante tanto en el ágora como en el foro.

## IMPORTANCIA DE LA ORATORIA

La importancia de la oratoria está en los resultados que nos puede ayudar a conseguir cuando, se la practique adecuadamente y se tengan claros los estos aspectos: **a) Objetivos.** Hablar bien ayuda a comunicar con maestría las ideas y los conceptos a los demás, según los objetivos por alcanzar; por ejemplo: convencer al oyente a que realice una acción, despertar una emoción, motivar, instruir, formar, etc. **b) Audiencia.** Ella es vital en entornos educativos, culturales, y profesionales. **c) Transmisión.** Como subgénero didáctico, la oratoria facilita la *transmisión* de conocimientos y valores, fomenta el desarrollo del pensamiento crítico y la capacidad de argumentación, y contribuye al aprendizaje activo en audiencias de cualquier edad. **d) Integración.** Ella integra persuasión, educación y comunicación efectiva, constituyendo un puente entre la transmisión de conocimientos y la formación ética, cultural y social de los oyentes.

## HISTORIA Y ORIGEN DEL SUBGÉNERO ORATORIA

**a) Sicilia.** La oratoria nació realmente en las repúblicas democráticas de Sicilia (Siglo V a.C.) y de ella pasó a Grecia. La impulsaron Córax y Tisias como arte y técnica expositiva del discurso estructurado, también como medio de persuasión en los tribunales o, en el oficio de los logógrafos. Tuvo grandes éxitos y entre ellos haber hecho escuela en Atenas. Con el paso del tiempo la oratoria alcanzó la categoría de disciplina establecida encargada de lograr la persuasión o el convencimiento de las ideas del otro, por contar con principios y reglas que atienden a su función. **b) Grecia.** La oratoria surge en Grecia, donde era fundamental para la participación política y la vida pública. Sócrates estableció escuelas de oratoria con fines éticos y cívicos, formando oradores capaces de influir en la sociedad. Ella permitía lograr el poder político. Llegó a ser un tipo de habilidad imprescindible para quien aspiraba a los altos cargos del estado. La escuela de oratoria en Atenas, regentada por Sócrates, determinó que el orador es un ser humano con ideales altos y debidamente instruido con el fin de garantizar el correcto desarrollo y gestión del estado. Igualmente se destacó Demóstenes, uno de los grandes oradores de la época, famoso por su habilidad para persuadir y motivar. En Grecia, los profesionales llamados *logógrafos* se encargaban de redactar discursos para los tribunales. El más famoso fue Lisias. Sin embargo, Sócrates creó una famosa escuela de oratoria en Atenas que tenía un concepto más amplio y patriótico de la misión del orador, que debía ser un hombre instruido y movido por altos ideales éticos a fin de garantizar el progreso del estado. En este tipo de oratoria llegó a considerarse el mejor en su arte a Demóstenes. **c) Roma.** En Roma, la oratoria se perfeccionó con figuras como Cicerón y Quintiliano, quienes teorizaban sobre técnicas de persuasión, memoria y estilo. Posteriormente, la oratoria se utilizó en la Edad Media, el Renacimiento y hasta la actualidad, aplicándose en política, educación, religión y negocios. **-Roma (República).** De Grecia la oratoria pasó a la República romana. El primer orador de quien se tiene información fue Apio Claudio el Ciego, una figura política del siglo III a.C. Se dedicó a la escritura de discursos en lengua griega con fines políticos, los cuales eran mencionados en el interior del Senado y eran creados para ser publicados. Marco Tulio Cicerón perfeccionó el género. Sus discursos y tratados de oratoria nos han llegado casi completos. **-Roma (Imperio).** Durante el imperio Romano, sin embargo, la oratoria entró en crisis por cuenta de su poca utilidad política en un entorno dominado

por el emperador, aunque todavía se encontraron grandes expertos en ese arte como Marco Fabio Quintiliano; los doce libros de su *De Institutione oratoria* se consideran la cumbre en cuanto a la teoría del género.

## ESCUELAS HISTÓRICAS DE ORATORIA

La oratoria era un arte que requería la enseñanza para poder desarrollarse, labor que era realizada por los *rétores* en las escuelas. A partir de ello surgieron tres escuelas del arte de la palabra: **a) Asianista.** Enfocada en la abundancia y exuberancia de la palabra, lo grandioso y florido que procuraba conmover y deleitar a la audiencia. Vino del Asia Menor y su meta era la fogosidad, el adorno literario que impresionara al público por el impacto emocional. En ella se destacó Hortensio en Roma. En general privilegiaba un estilo exagerado, que fue adoptado por Cicerón todavía joven. **b) Aticista.** Reaccionó contra el estilo asiático, por considerarlo excesivamente ornamental, pomposo y artificial; en cambio buscó la concisión, la pureza, la simplicidad y la elegancia de los oradores atenienses (del Ática) del siglo V dentro del discurso. Sobriedad, concisión, pureza del lenguaje, racionalidad, claridad, lógica (más que emoción o teatralidad). Cultores fueron Lisias (sencillo, natural) y Demóstenes (mucho más dado a la moderación). **c) Rodia.** Nació en Rodas (siglo II). Preocupada por alcanzar la brillantez de lo que se decía a partir de un equilibrio de elementos. Ansiaba alcanzar un punto medio entre la Asianista y la aticista. Metas: alcanzar equilibrio y moderación, belleza armónica. Molón de Rodas, fue el gran maestro de esta escuela; Cicerón, se formó a su lado en Rodas; Julio César igualmente siguió sus enseñanzas. **d) Escuelas Medievales.** Se distinguieron las escuelas monásticas y catedralicias. En ellas la oratoria se desarrolló como arte fundamental para la educación y la vida pública. Las escuelas monásticas y catedralicias jugaron un papel crucial en la formación de oradores y oratorios. En ellas no solo se enseñaba la retórica, sino que también eran centros de cultura y conocimiento, donde se cultivaba la habilidad de hablar con elocuencia para persuadir. La oratoria se convirtió principalmente en retórica académica, enseñada en escuelas especializadas donde los discursos eran ejercitados de manera formal y estructurada, perdiendo parcialmente su función pública original. La oratoria medieval tomó sus raíces de Grecia y Roma, pero más que para persuadir ante asambleas y tribunales, pasó a ser parte del estudio teórico dentro de escuelas de declamación, donde los ejercicios que se hacían no eran para dirigirlos a un público sino para hacer ejercicios más artísticos o afectadamente formales. La oratoria medieval influyó poderosamente en el campo de la poesía y la literatura en general pasándole parte de sus recursos expresivos y retórica en exceso.

## ALGUNOS AUTORES Y OBRAS IMPORTANTES DEL SUBGÉNERO ORATORIA

**a) Autores Grecolatinos.** Además de autores como Apio Claudio el Ciego, quien es considerado el primer orador conocido cuyos discursos estaban escritos con fines de propaganda política, también aparecen otros nombres importantes como lo son Marco Porcio Catón, Demóstenes, Marco Tulio Cicerón, destacado como uno de los oradores latinos más relevantes que mezcla escuelas dentro de su discurso y de quien se tienen discursos en la actualidad. De Cicerón resaltan obras de oratoria como “*In Verrem*”, “*De lege Manilia*”, “*In Catilinam*”, “*Philippicae*”, entre otras. Con el paso del tiempo y la diversidad de tipos de oratoria, además de los sectores donde empieza a desarrollarse, fueron emergiendo muchos más oradores, convirtiéndose en una habilidad necesaria para una gran variedad de disciplinas. **b) Autores Renacentistas.** Durante esta época, la oratoria se convirtió en un artepreciado y se redescubrieron los antiguos textos griegos y romanos sobre retórica. Oradores como Pico della Mirandola y Erasmo de Rotterdam fueron figuras destacadas en este periodo. La oratoria se centró en la elocuencia, la claridad y la elegancia en el discurso, y se convirtió en una herramienta indispensable para el éxito político y en los tribunales. **c) Autores de la Edad Moderna.** Va del siglo XV al XVIII, en ella se destacaron oradores europeos y americanos que influyeron en la política, la cultura y la sociedad mediante su habilidad para persuadir y motivar a las masas. La oratoria fue una herramienta clave para la política y el pensamiento europeo, siendo utilizada tanto por monarcas como por líderes intelectuales y religiosos para influir en la opinión pública. Brilló Maximilien de Robespierre (1758-1794), un destacado orador y líder bajo la Revolución Francesa; movilizador de masas a través del discurso, empleó la oratoria como instrumento político para defender (no sin excesos) los ideales republicanos. Sus discursos eran propaganda revolucionaria. **d) Autores Perennes.** Demóstenes y otros clásicos reinterpretados: Aunque de la

antigüedad, los textos de oradores como Demóstenes fueron ampliamente leídos y adaptados durante la Edad Moderna, influyendo en la formación del discurso público y académico europeo. Otros oradores e intelectuales europeos utilizaron la oratoria para difundir ideas filosóficas, artísticas y científicas, consolidando el Renacimiento cultural y la apreciación del conocimiento clásico. Los oradores modernos ejercieron dominio del lenguaje y la persuasión, que valoraba la capacidad de transmitir conceptos complejos de manera clara y convincente a fin de promover cambios políticos, culturales y sociales, en apoyo de la educación, la ciencia y las reformas sociales. La oratoria se vinculaba estrechamente con el liderazgo, ya fuese en parlamentos, tribunales o plazas públicas. La Edad Moderna consolidó la oratoria como herramienta estratégica de *influencia* social y política, combinando ingenio, persuasión y conocimiento para guiar el pensamiento y la acción colectiva de una época de grandes cambios. En esto parece haber seguido la siguiente consigna de Cicerón vía Plutarco: “Cuando le preguntaron a Demóstenes cuál era la primera parte de la Oratoria, respondió: “La acción”, y cuál era la segunda, respondió: “La acción”, y cuál era la tercera, siguió respondiendo: “La acción” (*Plutarco*). Movilizar hacia la acción puede ser una de las motivaciones de la oratoria, pero siempre cabrá la pregunta de: ¿Para qué la acción? En materia política se registra que, con frecuencia en el Tercer Mundo los caudillos populistas “movilizan” sin cesar sus masas hacia el cambio (gatopardiano) que cambia todo para que todo siga igual; es la seudo dialéctica del balcón de los excesos y la incontinencia verbales que arrastran a esos pueblos al abismo de la irracionalidad y el emotivismo que desbarrancan. El orador que ha recibido el precioso don de la palabra tiene la responsabilidad moral de contribuir a formar a su pueblo (o su público en general) hacia mayor racionalidad y democracia pensante. Y no para hacerlo víctima de su voluntarismo político, como parece recomendarlo esta frase: “En la oratoria debe predominar la voluntad” (*David Hare*); pues claro que el orador guarda el derecho a expresar su voluntad, pero a lo que no tiene derecho es a manipular a sus oyentes para llevarlos a la mentira, el equívoco o el error. Queda claro, el divino don de la palabra debe iluminar, formar, educar hacia el bien y la democracia; para que devenga en lo siguiente, dicho por un gran pensador: “No hay verdadero orador que no sea un héroe” (*Ralph Waldo Emerson*); se sobrentiende que héroe y campeón de la libertad, la democracia y la verdad.

## CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DE LA ORATORIA DIDÁCTICA

La oratoria didáctica combina contenido claro y comprensible con técnicas *expresivas* para que el mensaje sea efectivo. Aspectos a tener en cuenta: **a) Claridad y Precisión:** Información organizada de manera *lógica* para facilitar el aprendizaje gracias a la fuerza del orador en sus ideas, en el sentido lógico de estas. Convencer con la verdad y sin mentiras es el auténtico convencimiento. El contenido debe ser razonable, honesto, con intención de ser guía de la verdad y no del engaño o la manipulación. El orador debe tener dominio sobre el tema que está tratando. ¿Verdad o persuasión es el dilema de la oratoria? Esta frase parece irse por la segunda: “El objeto de la oratoria no es la verdad, sino la persuasión” (*Thomas B. Macaulay*); sin embargo, cabría igualmente esta otra reflexión: El objeto de la oratoria es la verdad, primordialmente. Es decir, que el elemento ético debe ir acompañando. **b) Elocuencia y Persuasión:** Exige un uso adecuado del lenguaje, argumentos sólidos y ejemplos que *motiven* al público. Lo que se debe manifestar como elocuencia o facilidad de palabra, capacidad de hablar bien y con fluidez, con buen y oportuno uso de las palabras, de las frases pertinentes, adecuadas y persuasivas en el momento indicado. A este respecto vale la pena anotar que, “la fluidez, la gracia, el orden lógico y cosas por el estilo no son más que la superficie decorativa de la oratoria” (*Charles Horton Cooley*), si se tiene en cuenta que lo importante del discurso es el contenido. **c) Conocimiento profundo del Tema:** Dominio y *credibilidad* del orador al exponer ideas complejas. Lo que exige conocimiento de la psicología y el comportamiento humano dado que se trata de persuadir, de hacer que las personas adopten una forma de pensar o que actúen de alguna manera, lo que implica conocer el proceso mental, para que las personas acepten una idea, o lleguen a ponerla en práctica. La elección del tema del que se va a hablar puede variar en función de la modalidad o el tipo de oratoria. Debe ser un tema interesante, novedoso, que permita defender una idea bajo

una perspectiva que seduzca o persuada. **d) Recursos Expresivos:** Dicción, entonación, gestos y ritmo que refuerzan la comprensión y el impacto del mensaje. Las maneras de expresar las ideas y contenidos, implica buena dicción (voz adecuada, clara, armoniosa). Se debe manejar los ritmos de respiración, los tonos, velocidad, manejo de graves y agudos; igualmente, controlar la coordinación de variaciones, la intensidad de la voz de acuerdo con el sentido lógico de las ideas, de las frases, oraciones y párrafos. El ademán debe ser con el movimiento coordinado del cuerpo, de manos, brazos y cabeza que se adapten al mensaje que se está transmitiendo. **e) Imaginación viva.** Como arte, en la oratoria entra en juego la creatividad y autenticidad del orador para lograr una conexión con el público oyente. No basta dominar el tema, se debe tener creatividad para exponerlo y lograr convencer, impactar. **f) Técnica.** En la oratoria se debe utilizar bien ciertas técnicas que ayuden al buen logro del propósito del orador. Por ejemplo, el uso de: **-Vocativos.** O llamadas de atención a quienes están escuchando el discurso. **-Preguntas** (retóricas). Que pueden ser usadas con frecuencia. **-A quién** (el oyente). Abundante uso de la segunda persona del singular (tú, vos, usted). **-Tonos de voz.** Frecuentes cambios de tono e inflexiones en la voz del que está hablando. **-Subordinación.** Frecuente y abundante en la relación de dependencia sintáctica y jerárquica de causa, finalidad y tiempo utilizando nexos como “que”, “si”, “cuando” o “porque”

## GÉNEROS DE LA ORATORIA

Originalmente, la oratoria se dividía en varias partes. Anaxímenes de Lámpsaco propuso una clasificación tripartita que asumió después Aristóteles.

**1. Oratoria como Género Didáctico.** El género didáctico se centra en enseñar o divulgar conocimientos, habilidades o valores mediante un lenguaje claro y estructurado, con recursos que faciliten la comprensión y retención de la información. Dentro de este género, la oratoria se define como el *arte* de hablar con elocuencia para *persuadir* y conmover a un auditorio, y aplicarse en diversos contextos educativos y formativos, además de su uso político, judicial o social. La función principal de la oratoria didáctica es la enseñanza *oral*, adaptando la exposición al público y al tema para lograr entendimiento, motivación o acción por parte de los oyentes. **Cultores:** Grandes personajes de la historia se han ocupado de definir la oratoria: **-Cicerón.** Define la oratoria como el *arte* de hablar en público, de tal manera que se persuade a los oyentes. **Platón.** La oratoria es el arte de *seducir* a las almas por medio de las palabras. **Aristóteles.** La oratoria es la búsqueda de todos los medios de *persuasión* que tenemos a nuestro alcance. **Salvador Munguía.** La oratoria es el arte de conmover, *convencer* y persuadir por medio de la palabra hablada. La oratoria es el arte de hablar con elocuencia y de preferencia, pero con sinceridad (aun en política), pero sin buscar solo el aplauso. Cabe en este instante citar una frase de Cicerón: “Nada es tan increíble que la oratoria no pueda hacerlo aceptable” (*Marcus Tullius Cicero*).

**2. Tipos de Oratoria Didáctica.** Dependiendo del contexto, del contenido y del propósito, la oratoria puede clasificarse en varios tipos principales, que a su vez reflejan su carácter didáctico o persuasivo. La oratoria, como arte de comunicar efectivamente, persigue un fin mucho mayor, busca convencer, persuadir, empleando para ello la palabra hablada. Existen varios tipos o géneros de oratoria: **a) Oratoria Académica o Pedagógica:** Destinada a transmitir conocimientos formales, se emplea en conferencias, clases magistrales, congresos y seminarios. Su enfoque es educativo y esclarecedor. Busca enseñar, por ende, tiene objetivo didáctico, los temas tratados son de carácter académico, trata sobre temas educativos, culturales, así como científicos y literarios. Se da por ejemplo en conferencias, congresos, etc. y es bastante usada por catedráticos, profesores y en general, por educadores. **b) Oratoria Forense o Judicial:** Utilizada en tribunales para exponer, defender o refutar ideas, causas, litigios y reclamaciones legales, acusar, defender. Combina información con persuasión para convencer sobre derechos o injusticias. Es propia de jueces, fiscales y abogados. La oratoria judicial o forense se ocupa de acciones pasadas. Al género judicial lo califica un juez o tribunal que establecerá conclusiones aceptando lo que el orador

presenta como justo y rechazando lo que presenta como injusto. *El Diccionario jurídico elemental* de Guillermo Cabanellas, la define como: La exigida o practicada ante los tribunales de justicia, en las vistas o audiencias en que, lista para sentencia la causa, las partes o, con mayor frecuencia, sus letrados, resumen ante el juez o los magistrados los hechos, las pruebas y los fundamentos de Derecho que apoyan su tesis y su petición de condena o absolutoria. **c) Oratoria Política o Deliberativa:** Orientada a influir en decisiones futuras, debates y políticas públicas, basada en la razón y el convencimiento. Se da en entornos políticos y para su florecimiento es necesario una libertad de expresión que garantice el respeto de los derechos humanos, la protección de la integridad de sus participantes y los implicados. La oratoria política se enfoca en exponer ideas políticas, cuestionar y debatir posiciones respecto a las problemáticas del gobierno. Algunas modalidades de oratoria política: *-Parlamentaria.* Se da en la discusión de asambleas, parlamento, congreso u otras similares. *-Popular.* Se da en mítines, concentración de masas. Se ocupa de acciones futuras. Al género deliberativo o político lo califica el juicio de una asamblea política que acepta lo que el orador propone como útil o provechoso y rechaza lo que propone como dañino o perjudicial. **d) Oratoria Epidíctica o Demostrativa:** Busca elogiar o censurar hechos pasados, resaltando lo bello o lo vergonzoso, y sirve de ejemplo moral o cultural al auditorio. El género demostrativo o epidíctico se ocupa de hechos pasados, pero, al contrario que el género judicial, se dirige a un público que no tiene capacidad para sancionar los hechos mismos, o influir sobre el asunto tratado; sino tan solo de asentir o disentir sobre la manera de presentarlos que tiene el orador, alabándolos o vituperándolos. Está centrado en lo bello y en su contrario, lo feo. Sus polos son, pues, el encomio y el denuesto o vituperio. **e) Oratoria Social o Ceremonial:** Se aplica en eventos sociales y ceremonias, combinando enseñanza con aspectos emocionales y culturales para reforzar valores o tradiciones. Se practica en actividades sociales, sean estas reuniones familiares, inauguraciones o actividades similares que posee un carácter sentimental, ceremonial. **f) Oratoria Religiosa:** También conocida como oratoria sagrada, es la que trata sobre temas religiosos y de fe, donde el orador habla sobre la palabra de Dios escrita en la biblia, con la intención de promover los deberes religiosos-morales. Es frecuentemente empleada por predicadores, curas, pastores, evangélicos, misioneros, etc. Entre las modalidades: *-El sermón.* Es un discurso que puede tener carácter *dogmático*, cuando toca los principios religiosos fundamentales; *moral* cuando se refiere a temas éticos, resalta las excelencias de un hombre de Dios. *-Homilía.* Es un comentario que hace referencia a un texto bíblico, sagrado religioso. *-Plática.* Es un sermón con tono sencillo que tiene un fin moral. **g) Oratoria Militar.** Se da en el ámbito castrense, de las fuerzas armadas y policiales; tiene por objetivo infundir el amor por la patria, resalta y estimula las acciones y virtudes heroicas en sus integrantes. **h) Oratoria Periodística.** Es escrita, por adaptar muchos de los artículos de los periódicos en formas completamente orales, sobre todo los artículos de fondo que solían y suelen caracterizar a la prensa. **i) Oratoria Artística.** Se caracteriza por su búsqueda de conseguir placer en el público o los oyentes, busca regocijar el espíritu de estos; para ello trata de embellecer la voz. La oratoria artística es empleada por locutores, cantantes, artista de teatro, cineastas, animadores, etc. **j) Oratoria de Debate.** Es una forma de defensa de los puntos de vista de los participantes de una charla, por ello, es conveniente estar preparado antes de aceptar el reto, no se debe olvidar que el público espera un debate que encarne en sí mismo una lucha. En toda guerra existen alianzas, por ello, en un momento determinado, si se sabe llevar la conversación de forma correcta, se defenderán las posturas del otro contertulio.

## COMPONENTES DEL DISCURSO ORATORIO

En cuanto a los componentes del discurso hay que distinguir las siguientes partes: Introducción, Cuerpo (o desarrollo) del discurso y Conclusión o cierre. **a) Introducción.** En esta parte se presenta brevemente la información que se va a mencionar, la persona que va a hablar, su nombre y actividad principal. **b) Desarrollo.** De las ideas principales que se quieran expresar, ampliando cada una de ellas y brindando la mayor cantidad de información posible. Durante el

desarrollo del tema, se pueden realizar: *-Inflexiones*. De la voz como el tono, el ritmo, la altura, el volumen, entre otras alteraciones que mantienen fija la atención del espectador. *-Planteamiento*. De una tesis a partir de la cual se pueda estructurar todo el discurso, pero manteniendo un eje central concreto. Una tesis constituye una idea clara y concisa a través de la cual se representa el argumento, de manera que las ideas que se desarrollen deben girar en torno a la resolución y ponerse como objetivo esa tesis. *-Postura*. La tesis debe transmitir al público la idea clara de lo que se va a exponer, entonces, debe presentarse de forma directa bajo la forma de una oración concisa que deje en claro una postura o idea en relación con el tema. *-Discusión*. Se recomienda que la tesis sea presentada con los tres puntos principales que se discutirán. **c) Conclusión**. El orador debe cerrar el tema reafirmando la idea principal de la presentación, o destacando el objetivo que se haya fijado en la parte inicial. Se debe presentar de forma concreta las ideas más importantes para dejar en claro la perspectiva y los objetivos.

## DIFERENTES TIPOS DE ORATORIA

Los principales tipos de oratoria se clasifican según su propósito: persuasiva, informativa y ceremonial o de ocasión: **a) Oratoria Persuasiva**. Tiene como objetivo *convencer* a la audiencia sobre un punto de vista o lograr que adopte una acción específica. Se centra en el uso de argumentos sólidos, retórica efectiva y técnicas persuasivas. Es común en política, ventas, debates y campañas sociales. Para ser efectiva, requiere un alto dominio del lenguaje y habilidades para captar emociones y la lógica del público. **b) Oratoria Informativa**. Su finalidad es transmitir información clara y objetiva. Es típica de conferencias, clases, exposiciones y reportes académicos. La claridad, la estructura y la explicación detallada de conceptos son esenciales. Este tipo se caracteriza por presentar datos, ejemplos y evidencias sin buscar necesariamente convencer emocionalmente a la audiencia, sino lograr comprensión y aprendizaje. **c) Oratoria Ceremonial o de Ocasión**. Se utiliza en eventos especiales, ceremonias y celebraciones, como bodas, graduaciones o reconocimientos. Su objetivo es honrar, motivar o rendir homenaje. Suele combinar emociones con un lenguaje elegante y poético, apelando a la sensibilidad del público. Un ejemplo típico son los discursos de graduación o los homenajes públicos. **d) Oratoria Improvisada**. Se refiere a hablar sin preparación previa, requiriendo rapidez de pensamiento, claridad y el dominio de recursos comunicativos para expresarse correctamente en el momento. Se encuentra en contextos como debates espontáneos o intervenciones en reuniones. **e) Oratoria Motivacional**. Diseñada para inspirar y estimular a la audiencia hacia el desarrollo personal o profesional. Se enfoca en emociones, experiencias personales y mensajes positivos para influir en la actitud y conducta de los oyentes.

## ORATORIA POR SU FINALIDAD O CONTEXTO

Se suelen dar los siguientes tipos.

**1. Según su finalidad**. En procura de la meta propuesta, surgen estos tipos: **a) Oratoria Política**. Persuade y argumenta en debates, asambleas y campañas electorales. **b) Oratoria Forense o Judicial**. Ejercida por jueces, fiscales o abogados para presentar pruebas y argumentos ante tribunales. **c) Oratoria Religiosa**. Sermones y discursos orientados a la fe y la motivación espiritual. **d) Oratoria Pedagógica**. Transmisión de conocimientos en contextos académicos. **e) Oratoria Empresarial**. Presentaciones persuasivas dirigidas a clientes, empleados o accionistas. **f) Oratoria social (o ceremonial)**: Actos públicos de agradecimiento, celebración o conmemoración. **g) Oratoria Motivacional**. Inspirar y movilizar a la audiencia mediante relatos e historias personales.

**2. Por el número de Participantes**. Se distingue entre oratoria individual y oratoria grupal. **a) Oratoria Individual**. Es la forma de expresión en la que una sola persona se dirige a un público

sin la intervención de otros, utilizando la palabra para informar, persuadir o conmovir. Es una de las formas elocutivas más arraigadas en la sociedad, siendo utilizada en todos los ámbitos de la vida física, afectiva y laboral de las personas. Su propósito principal es comunicar un mensaje con claridad y persuasión, captando la atención del público mediante estrategias verbales y no verbales. **Tipos de oratoria individual:** -*Conferencia*. Presentación de un tema por un experto, con introducción, desarrollo, recomendaciones y conclusión. Puede ser abierta al público para preguntas. -*Discurso Conmemorativo* (o inaugural). Se utiliza en ceremonias para marcar eventos importantes. -*Discurso de bienvenida* (o de ofrecimiento, aceptación o agradecimiento). Expresan cortesía y reconocimiento en distintos contextos sociales. -*Discurso de Despedida* (o fúnebre): Para honrar o despedir a personas o situaciones. -*Brindis* (o discurso de sobremesa): Breves intervenciones en reuniones sociales o familiares. La oratoria individual sigue siendo fundamental en la comunicación moderna, utilizada por políticos, docentes, líderes empresariales y profesionales que necesitan transmitir ideas de manera efectiva. **Experticia Individual.** El buen orador individual, debe: -*Conocer*. Profundamente el tema que expone. -*Adecuar*. El mensaje al público y al contexto. -*Mantener*. Claridad y coherencia en la comunicación. -*Técnica*. Utilizar técnicas de persuasión y expresión corporal para sostener el interés del auditorio. En síntesis, la oratoria individual es una herramienta esencial para la comunicación efectiva, capaz de informar, persuadir y emocionar a los oyentes mediante la palabra de un solo emisor. **b) oratoria Grupal.** Ella implica la participación de dos o más personas en una conversación sobre un tema específico, y su éxito depende de la sinergia entre los participantes. **Características:** -*Participación Colectiva*. La oratoria grupal se caracteriza por la interacción entre varios oradores, lo que permite un intercambio dinámico de ideas y perspectivas sobre un tema determinado. -*Moderación*. Generalmente, se requiere un moderador que organice y coordine las exposiciones, asegurando que todos los participantes tengan la oportunidad de contribuir y que la discusión se mantenga enfocada. -*Planificación*. Las reuniones de oratoria grupal deben ser cuidadosamente planificadas y anunciadas con anticipación, permitiendo a los participantes prepararse adecuadamente y analizar el tema a tratar. **Tipos de reuniones grupales:** Privadas y Públicas. -*Privadas*, donde la audiencia es limitada. -*Públicas*, donde se invita a un público más amplio a participar o escuchar. **Intercambio de Roles:** Es fundamental que haya un intercambio de roles entre los interlocutores, lo que se conoce como turnos de palabra o intervenciones, para fomentar un diálogo efectivo. **Importancia de la Oratoria Grupal:** -*Equipo*. No solo es una herramienta de comunicación, sino que también es esencial para el trabajo en equipo, la resolución de conflictos y la toma de decisiones en grupo. -*Colaboración*. Fomenta la colaboración y permite que se escuchen diversas voces, enriqueciendo el proceso de discusión y aprendizaje.

En resumen, la oratoria grupal es un arte que requiere habilidades de comunicación efectivas, planificación y la capacidad de trabajar en conjunto para lograr un objetivo común. Cada tipo de oratoria requiere habilidades específicas: la Persuasiva enfatiza la argumentación, la informativa la estructuración y claridad, la Ceremonial la emotividad y la Improvisada la agilidad mental y control del lenguaje corporal. Conocer estos tipos permite seleccionar la estrategia adecuada según el contexto y propósito de la comunicación.

## PARTICIPANTES DEL DISCURSO DE ORATORIA

En este género didáctico, es necesario distinguir, primero, tres tipos de participantes: el orador, el auditorio y el público, a saber:

- 1. El Orador.** El orador es la voz central del discurso oratorio y su papel es crucial para persuadir, informar y conmovir a la audiencia mediante la combinación de contenido, estilo y presencia. Su habilidad para hablar con elocuencia y persuadir al público es esencial para el éxito del discurso. La oratoria implica no solo la expresión verbal, sino también la capacidad de comunicar ideas de manera efectiva e influir en las emociones del oyente. Un orador efectivo debe ser claro, conciso, y utilizar un lenguaje significativo y sencillo. Además, debe tener un estilo

personal único que refleje su personalidad y carácter, lo que le permite adaptarse a diferentes audiencias y contextos. La práctica constante y la conexión emocional con la audiencia son características clave de la oratoria efectiva. **El Orador clásico.** En la oratoria clásica, el orador no solo transmite un mensaje, sino que encarna el discurso, siendo responsable de su persuasión y eficacia. Su función principal es *influir* en la conducta o las ideas del auditorio, logrando esto a través de la articulación de argumentos claros, el manejo de la retórica y la conexión emocional con los oyentes. Involucran al orador clásico estos elementos: **a) Ethos (credibilidad).** El orador debe demostrar autoridad, competencia y honorabilidad para que su discurso sea confiable y respetado. Esto genera confianza en la audiencia y fortalece la persuasión. **b) Pathos (emoción).** A través de la expresión emocional y la empatía, el orador impacta el estado anímico del público, despertando interés, preocupación o entusiasmo según el objetivo del discurso. **c) Logos (razón).** Presentación racional de ideas y argumentos lógicos. El orador organiza las pruebas y razonamientos para que sean claros, coherentes y convincentes. **d) Importancia del orador:** En el discurso, actúa como un vehículo entre el mensaje y el público, no solo transmitiendo palabras, sino también interpretando y modulando tono, gestos y pausas. Su capacidad de adaptarse a la audiencia, controlar la voz y proyectar confianza hace que la comunicación sea efectiva y memorable. **e) Relación con la audiencia:** La eficacia del discurso depende tanto del contenido como de la interacción con la audiencia. Un buen orador percibe las reacciones del público y ajusta su presentación, favoreciendo comprensión y recepción positiva del mensaje. **f) Impacto.** El orador es esencia y motor del discurso oratorio, dado que, con su presencia, credibilidad y habilidad comunicativa determina en gran medida el impacto del mensaje, integrando la lógica del contenido con la emoción y la ética de la expresión verbal. Sobre el aspecto ético del discurso se debe tener en cuenta lo dicho por Mark Twain. “No hay nada en el mundo como un discurso persuasivo para enturbiar el aparato mental, trastornar las convicciones y corromper las emociones de un auditorio no versado en los trucos y delirios de la oratoria...”; en efecto, bien conocidos son en el mundo los desastres a que han llevado a países del Tercer Mundo los excesos de la retórica de caudillos, dictadores y tiranos dotados de la palabra que mueve, moviliza y empuja hacia la servidumbre.

**2. El Auditorio.** El auditorio es un elemento central en la oratoria: **a) Árbitro.** No solo escucha el discurso, sino que influye en su construcción, recepción y efectividad, convirtiéndose en un espejo del orador y en el árbitro del éxito de la intervención; igualmente es importante, ya que su disposición y comportamiento pueden influir significativamente en el éxito de la presentación. Un auditorio bien organizado y un discurso adecuado al público pueden aumentar la efectividad del discurso. Para lograrlo, es esencial que el orador conozca a fondo al auditorio y adapte su discurso a sus características y expectativas. Esto incluye la preparación adecuada, la organización del discurso, la práctica y la autosugestión positiva. **b) Contacto.** Además, el orador debe mantener contacto visual con el auditorio, variar el ritmo de su discurso, pronunciar claramente cada palabra y utilizar expresiones gestuales adecuadas. La comunicación clara y el control del lenguaje corporal y vocal son clave para mantener la atención del público y lograr un impacto positivo en la audiencia. **c) Impacto.** Para mejor impactar al auditorio, el orador debe ser muy cuidadoso en la construcción del discurso, si se tiene en cuenta que, aquel influye en la estructura y planificación del discurso, que típicamente consta de: *-Exordio* (o introducción) captar la atención y despertar interés. *-Proposición.* Presentar claramente la tesis o idea principal. *Argumentación* (o desarrollo): exponer razones, pruebas y ejemplos que sustenten la proposición, generando adhesión del público. *-Conclusión* (y exhortación). Sintetizar los argumentos y motivar al auditorio a aceptar y actuar según el mensaje. *-Epílogo.* Fijar en la mente del público los puntos esenciales.

**3. El Público.** El público es un componente fundamental del discurso oratorio, ya que su composición, expectativas y reacciones condicionan tanto la preparación como la efectividad del orador; al igual que la efectividad del mensaje que se transmite. Se debe tener en cuenta, que el público no es un receptor pasivo; su presencia determina la forma, el estilo y el contenido del discurso. El orador debe adaptar su mensaje al conocimiento, valores y emociones de los oyentes

para garantizar comprensión, persuasión e impacto. La retórica clásica, desde Aristóteles, enfatiza que el éxito de la persuasión depende no solo del discurso en sí, sino de cómo se articula en relación con la audiencia a fin de poder maximizar la conexión y el impacto emocional. **a) Tipos de Público que el Orador debe considerar:** **-Conocedor.** Posee información previa sobre el tema; requiere argumentos más profundos y análisis riguroso. **-General** (o popular). Posee conocimiento limitado; el discurso debe ser claro, concreto y apelativo a ideas y emociones. **-Hostil** (o escéptico). Es probable que cuestione los argumentos; requiere estrategia cuidadosa, evidencia sólida y tacto retórico. **-Receptivo.** Al mensaje; se refuerzan ideas y se busca movilizar hacia la acción o confirmación de creencias. **b) Funciones del Público.** Este, no es un invitado de piedra a solo escuchar un discurso porque, como elemento activo de la relación orador-público, debe: **-Evaluar.** Hacer una evaluación y retroalimentación. Es decir, que sus reacciones (gestos, aplausos, preguntas) permiten ajustar el discurso en tiempo real. **-Motivar.** Se espera de él que sea un elemento motivador: la presencia y concentración de los oyentes estimulan al orador a mantener claridad, energía y autoridad. **-Estilo.** Determina el estilo del discurso, según el nivel educativo, cultural y emocional de la audiencia dado que condiciona el lenguaje, los ejemplos y el tono empleados. **c) Estrategias para involucrar al Público.** **-Conocer al público.** Investigar previamente sus intereses, expectativas y niveles de comprensión. **-Emotividad.** Apelar a emociones y valores: usar historias, ejemplos y metáforas que resuenen con la audiencia. **-Participación.** Facilitar la participación: realizar preguntas retóricas o dinámicas que mantengan atención y compromiso. **-Adaptabilidad.** Ajustar el contenido o el ritmo según la respuesta de los oyentes para mantener la atención y persuasión. **-Efectividad.** El público no es simplemente un receptor, sino un participante activo en el proceso del discurso oratorio. La efectividad del orador depende en gran medida de su habilidad para percibir, interpretar y responder a las características y reacciones de la audiencia. La preparación y la adaptabilidad frente al público son, por tanto, esenciales para lograr un impacto retórico significativo. Sobre la dupla pasión-razón en el discurso estas palabras podrían matizar el rol de ambas en la tarea o el propósito de persuadir: “Las pasiones son los únicos oradores que siempre persuaden: son, por así decirlo, un arte natural, cuyas reglas son infalibles; y el hombre más sencillo con pasión es más persuasivo que el más elocuente sin ella” (*Francois de La Rochefoucauld*).

## CARACTERÍSTICAS DE UN BUEN ORADOR

Un orador eficaz debe mostrar: **-Seguridad.** Hablar con confianza, claridad y convicción, evitando inseguridad o vacilación. **-Ritmo.** Mantener un ritmo y volumen adecuados, controlando pausas y entonación. **-Argumentación.** Tener propósito claro y argumentos sólidos, coherentes y organizados. **-Interactuación.** Con el público, utilizando preguntas retóricas o ejemplos relevantes. **-Presencia.** Cuidar la presencia física, postura, gestos, contacto visual y vestimenta.

## SUGERENCIAS PARA LOGRAR UNA BUENA ORATORIA

El estilo, es el hombre. Naturalmente, cada uno tiene el suyo, pero nunca sobran algunas recomendaciones ya probadas por la experiencia: **-Confianza.** Al exponer las ideas. **-Preparación.** Adecuada preparación, vencer el miedo al público, mostrar seguridad, esperar preguntas incómodas con tranquilidad. **-Dominio.** Del tema, saber exactamente lo que se va a decir. **-Esquema.** Del plan de la exposición para seguir un orden. **-Ensayar.** La intervención delante de algún amigo, familiar o el espejo. **-Tranquilidad.** Mostrarla, evitar los nervios, respirar de manera profunda y pausada. **-Mirar.** A las caras de los asistentes, no solo los papeles ni al vacío. **-Presentación personal.** Vestir adecuadamente sin llamar la atención, pero dar una buena impresión desde el primer minuto. Sobre el plan para la exposición, vienen bien estas palabras: “Lo que concebimos bien lo expresamos con claridad, y las palabras fluyen con facilidad” (*Nicolas Boileau-Despreaux*).

## ERRORES QUE SE DEBEN EVITAR PARA LOGRAR UNA BUENA ORATORIA

La prudencia pide evitar conceptos equivocados, juicios falsos, acciones desacertadas o equivocadas que traigan desacierto, confusión, equívoco, inexactitud o falsedad. En materia de buena oratoria, se deben evitar estos errores: **-Esperar**. Empezar nuestra intervención cuando todavía hay personas del público hablando o tomando asiento. **-Comenzar** a hablar sin saludar y sin presentarse. **-No apagar** previamente el teléfono móvil ni recordar al auditorio que haga lo mismo. **-Adoptar** una postura corporal no adecuada. Por ejemplo, permanecer de pie y moverse demasiado... o sentarse hacia atrás de manera informal. **-Confesar** al auditorio que hay incomodidad o nerviosismo. **-Dirigirse** al auditorio de manera demasiado coloquial o con excesiva formalidad. **-No establecer** contacto visual con la audiencia. **-Hablar** en un volumen demasiado bajo, muy rápido o muy despacio, o no pronunciar correctamente. **-Quedar** inmóvil y rígido, gesticular en exceso, limitar mucho los movimientos (tipo robot) o repetir demasiado el mismo movimiento. **-Repetir** gestos o tics a causa del nerviosismo (meter y sacar las manos en los bolsillos, caminar hacia delante y hacia atrás, rascarse, guiñar). **-No concluir** una frase o idea que se ha comenzado. **-Hacer** pausas silenciosas demasiado largas. **-Dirigir** la mirada al reloj con demasiada frecuencia. **-Desviarse** de la cuestión perdiendo el tiempo en digresiones poco útiles e interesantes. **-Usar muletillas** o repetir expresiones o sonidos sin justificación, que no aportan nada al contenido del "discurso". **-Leer** alguna cita, o incluso el texto de nuestra intervención, de manera muy mecánica, de forma "leída", no "dicha", sin darle expresividad o sin levantar la vista del papel. **-Utilizar** una presentación de diapositivas como texto básico de la intervención en lugar de como apoyo para completar el discurso oral. **-No beber** agua cuando se lleva un rato hablando y la boca está reseca.

## MIEDO A HABLAR EN PÚBLICO

Pertenece al subtipo de "ansiedad social de actuación". Se sitúa dentro de la *fobia* social y es uno de los trastornos psicológicos más frecuentes. Esta ansiedad se origina por el temor a ser evaluado negativamente, rechazado o ridiculizado por parte del público. Hablar en público no debe ser percibido como una amenaza. Hay que evitar que se convierta en un mecanismo de *evitación*, por un doble sesgo cognitivo: por un lado, se sobrestima la dificultad de la situación y, por otro, se subestiman las propias capacidades para afrontarla con éxito. Hablar en público es una situación de las más temidas, por las siguientes causas: rasgos individuales, novedad, orientación cognitiva y características de la audiencia.

El "trastorno de ansiedad social" (TAS), también conocido como fobia social, se caracteriza por un miedo persistente y acusado ante una amplia variedad de situaciones sociales en las que la persona puede ser evaluada negativamente por otras. Estas situaciones sociales se dividen entre las que implican interacciones interpersonales (por ejemplo, iniciar y mantener conversaciones, dar o recibir cumplidos, asertividad, etc.) y aquellas en las que el individuo ha de realizar alguna actividad frente a los demás (ansiedad ante la actuación), tal como hablar, comer, beber, escribir o utilizar aseos públicos. (García-López, L. J. (2013). "Tratando...trastorno de ansiedad social/ Treating...social anxiety disorder". Madrid: Pirámide. -Hancock, A.B.; Stone, J. (2010). "The impact of public speaking anxiety on student academic achievement". *Journal of Communication Research* 12 (3): 45-58).

La aprensión por la presentación oral es una experiencia común, hace parte de la ansiedad por el rendimiento, la autoeficacia y la percepción del público, esto puede influir significativamente en el aprendizaje y los resultados de la comunicación. Se trata de la conocida ansiedad por hablar en público, una forma de aprensión comunicativa en la que las personas experimentan nerviosismo o miedo, durante las presentaciones orales. **Factores clave que contribuyen a la detención:** **-Autoeficacia y preparación.** Las personas con menor confianza en sus conocimientos o habilidades de presentación tienden a experimentar niveles más altos de ansiedad. Los

estudios de caso suelen destacar que la práctica previa y la retroalimentación pueden reducir la inquietud. *-Percepción de la audiencia.* Las preocupaciones sobre la evaluación negativa por parte de compañeros, profesores o público en general contribuyen significativamente a la ansiedad. El estatus percibido del público puede agravar los nervios. *-Experiencia y exposición.* La experiencia limitada en oratoria suele correlacionarse con una mayor aprensión. Las oportunidades repetidas para presentaciones orales pueden reducir gradualmente la ansiedad mediante la exposición y el dominio de la habilidad. **Estrategias comunes identificadas en estudios de caso:** Los estudios de caso sobre la aprensión de la presentación suelen identificar enfoques que ayudan a las personas a afrontar eficazmente: *-Preparación y ensayo.* La planificación detallada y la práctica repetida aumentan la confianza. *-Reestructuración cognitiva.* Aprender a reemplazar los pensamientos negativos (“Fracasaré”) por un diálogo interno constructivo, puede reducir el estrés. *-Técnicas de relajación.* Se recomienda comúnmente la respiración profunda, la atención plena y la relajación muscular progresiva. *-Exposición incremental.* Aumentar gradualmente la dificultad o el tamaño de la audiencia puede ayudar a las personas a acostumbrarse a hablar en público. *-Apoyo entre compañeros e instructores.* La retroalimentación constructiva y el ánimo ayudan a mitigar el miedo a la evaluación y a promover el crecimiento. (Ireland, Christopher (2020). “Apprehension felt towards delivering oral presentations: a case study of accountancy students. *Accounting Education*” 29 (3): 305-320. S2CID 216369153. doi:10.1080/09639284.2020.1737548).

El miedo a hablar en público es, entonces, una de las dificultades interpersonales que mayor atención ha recibido por los investigadores y expertos de este campo. Numerosos sujetos manifiestan tener dificultad para expresarse en público, experimentando sentimientos de insatisfacción o frustración y un importante deterioro en su funcionamiento social, académico y laboral. De esta manera, hablar en público es considerado por adultos y adolescentes como una de las situaciones sociales más difíciles y es así como el 23% de las situaciones sociales temidas por las personas se refiere a hablar en público. Igualmente, se señala que el 25% de los adultos reconoce experimentar intenso temor cuando hablan ante un grupo. Vencer este miedo, puede abrir muchas y nuevas puertas. Por ejemplo, abrir una ancha puerta a la posibilidad de dictar una buena siguiendo las recomendaciones de la Didáctica de Conferencia. Para animar a futuros oradores, unas palabras de uno que fue gran expositor de su pensamiento: “Todos los grandes oradores fueron malos oradores al principio” (Ralph Waldo Emerson).

## LA DIDÁCTICA DE CONFERENCIA

Se refiere a la técnica de presentar información de manera estructurada y efectiva, utilizando el lenguaje oral como recurso principal para facilitar el aprendizaje, lo que exige, naturalmente, una estructura.

**1. Estructura de la Conferencia:** **a) Introducción.** Se define claramente el *objetivo* de la conferencia, se expone el objeto de estudio y se establece la importancia del tema. **b) Desarrollo.** Esta es la parte esencial donde se presenta el contenido de manera lógica y organizada, permitiendo que el público comprenda los puntos clave. **c) Conclusiones.** Se generalizan las ideas fundamentales y se busca dar un cierre al tema expuesto, resumiendo los puntos más relevantes.

**2. Estrategias Didácticas:** **a) Participación.** Utilizar la conferencia como estrategia didáctica permite la participación de los oyentes, fomentando habilidades sociales y un ambiente de diálogo. **b) Uso de Recursos Visuales.** Apoyarse en materiales visuales, sonoros o guías de mano puede enriquecer la presentación y mantener la atención del público. **c) Interacción con el Público.** Es importante anticipar preguntas y preparar respuestas pertinentes para fomentar la interacción y el interés del auditorio.

**3. Ventajas y Desventajas:** **a) Ventajas.** La conferencia permite presentar información de manera rápida y directa, facilitando la transmisión de conocimientos de un experto a un grupo. **b) Desventajas.** Puede resultar en una participación pasiva del público si no se maneja adecuadamente, y puede ser menos efectiva que otros métodos como el simposio o la mesa redonda para fomentar el debate y la diversidad de opiniones.

La didáctica de conferencia es una herramienta valiosa en el ámbito educativo, siempre que se utilice de manera reflexiva y se adapte a las necesidades del público. La preparación adecuada y la consideración de la interacción con los asistentes son clave para el éxito de esta técnica

## TIPOS DE CONFERENCIAS DIDÁCTICA

Una conferencia didáctica es un evento educativo donde un orador, experto o autoridad en un tema específico comparte información, conocimientos o ideas con una audiencia. Estas conferencias pueden abordar una amplia gama de temas y suelen incluir tiempo para preguntas y discusión. El objetivo principal de una conferencia didáctica es fomentar el aprendizaje y la reflexión, permitiendo a los asistentes adquirir nuevos conocimientos y habilidades sobre un tema específico.

Son varios los tipos de conferencias: **a) Conferencia simple.** Hablar de un tema determinado, haciendo una amplia exposición de este y una vez expuesto se dé por finalizado el acto. Sin posibilidad que el público formule algún tipo de preguntas. **b) Conferencia con ruegos y preguntas.** Debe ser breve para dejar paso a la intervención del público que preguntará sobre el tema. **c) Conferencia-entrevista.** En este caso el conferenciante expone el tema de una forma breve y seguidamente deja paso al presentador para que este formule preguntas a las que el conferenciante va respondiendo ampliamente y sin límite de tiempo.

## LOS MANUALES DE ORATORIA

La oratoria puede ser una muy buena estrategia didáctica para el desarrollo de los procesos de comunicación del pensamiento a grupos, a fin de ilustrar o favorecer la superación de las deficiencias en la comunicación oral de las personas que sufran del mal de hablar en público. Deficiencias y dificultades que tienen diversas causas: falta de práctica, de experiencia, de limitaciones o barreras personales, culturales del propio medio de desenvolvimiento. En situaciones de este tipo, la oratoria puede ser auxiliar o herramienta útil para aumentar u ofrecer a esas personas la oportunidad de adquirir o desarrollar habilidades de poder comunicar su pensamiento, ideas u opiniones de forma más clara, fluida, natural, coherente, eficiente, segura y elegante frente a un público x sin angustia, aprensión, temor, fobia y complejo frente a un público o la crítica. En la superación de estas limitaciones los principios, técnicas y recomendaciones de la Oratoria son altamente recomendables y de allí la existencia de buenos manuales y guías para este arte.

En efecto, la importancia de la oratoria como estrategia didáctica para el desarrollo de los procesos de comunicación del pensamiento por medio de la Oralidad es bien grande e importante dado que ofrece ser una herramienta eficaz capaz para brindar a las personas la oportunidad de adquirir o potenciar habilidades comunicativas sólidas y efectivas.

Un manual de Oratoria debe procurar los logros de: Comunicación eficaz; Comunicación no verbal; y Comunicación verbal. Esta insistencia en la Comunicación es debida a que esta actividad es inherente al ser humano, por ser cotidiana y, por lo tanto, siempre presente en la vida de todos los días en el trabajo, la escuela, la universidad, la profesión, los cuerpos colegiados y etc. Se trata, en los casos de exponer ideas a grandes o pequeños grupos, de realizar buena exposición de ellas

por medio de una adecuada oratoria, a fin de que buenos discursos (atractivos, persuasivos, elegantes) cautiven, seduzcan, motiven a la acción útil, provechosa y eficiente que mejore, aclare, concite hacia la reflexión o la acción que supere una situación de hecho no conforme con lo deseado, con lo previamente acordado o lo óptimo.

Las técnicas de oratoria pueden facilitar dominar el arte de hablar bien y sin temores, de tal manera que sea interesante tanto lo que se dice “cómo la forma en que se dice”; sobre esto último, la actitud, el modo de expresarse, las entonaciones, la respiración, la modulación correcta de las palabras, la expresión corporal y otros recursos que ofrece la Oratoria, así como el mensaje que se le quiere hacer llegar al interlocutor, son fundamentales para la transmisión correcta del mensaje. Ciertamente, las formas también son muy importantes; al igual que lo son los Recursos o estrategias que el orador debe considerar para mejorar su acto discursivo.

Se puede ofrecer algunos postulados: **Primer postulado.** Escuchar favorece la oratoria. Escuchar al interlocutor con atención, cortesía e interés permite comprenderlo mejor, lo que le permitirá al orador una mejor expresividad después. Además, estar atento a las preguntas y comentarios que le haga el auditorio predispone mejor al otro. Si el orador escucha bien, será mejor aceptado su mensaje; si no lo hace, hará figura de ególatra, prepotente. Todo buen orador, debe ser un buen oyente. **Segundo postulado.** Un buen orador debe poseer un vocabulario rico en palabras, lo que exige ser buen lector; ser cazador de nuevas palabras, investigar las que no conoce, manejar diccionarios generales y especializados, enciclopedias a fin de incorporarlas a mensajes más ricos. **Tercer postulado.** El orador debe eliminar las muletillas superfluas, los ripios o latiguillos que surgen de la duda, llenar pausas, el nerviosismo, la inseguridad: “o sea”, “a ver”, “¿se entiende?”, “¿no es cierto?”, “este”, “eh”, “hmmm”, “bueno”, “¿verdad?”, “¿sabes?”, “quiero decir”. Estos ripios suelen ser utilizados por hábito, para rellenar pausas, ganar tiempo para pensar o conectar ideas o para ocultar inseguridad; además, su abuso hace reiterativo al discurso y da cuenta de un texto que no está muy bien preparado. Para evitarlas, es bueno respirar entre párrafo y párrafo, tranquilizarse para pensar y retomar el hilo sin pronunciar esos ansiosos y hasta molestos latiguillos dado que ellos suelen distraer o perturbar a los oyentes confundidos.

Un buen manual de Oratoria recomienda tener en cuenta no solo el lenguaje verbal. Sino igualmente el lenguaje corporal y el gestual, porque ellos ayudan a la efectividad de la transmisión del mensaje; es así como la postura y la actitud adecuadas a lo que se dice, debe ir acompañada de los gestos y emociones que corresponden a cada párrafo del discurso para dar coherencia en el mensaje, entre lo que se dice, se piensa, se siente y se demuestra. La comunicación no verbal o paraverbal debe, entonces acordar los gestos con el texto, las inflexiones de la voz, los tonos y las emociones que se transmiten al auditorio. Estas, las emociones son tan importantes en el discurso porque dan cuenta de la seguridad y firmeza, o la falta de ellas, en el orador.

Un manual de oratoria debe incluir conceptos generales sobre oratoria, técnicas de aprendizaje, y ejercicios prácticos para mejorar la oratoria. Además, debe abarcar temas como la clasificación de oratoria según el tema y el ámbito profesional, la importancia de la preparación y la práctica, y la influencia de la elocuencia en la oratoria. También debe ofrecer ejemplos concretos y ejercicios para aplicar las técnicas aprendidas.

## UN MANUAL DE ORATORIA-TIPO

Debe incluir fundamentos teóricos, técnicas de expresión verbal y no verbal, manejo del miedo escénico, estructura del discurso y ejercicios prácticos para desarrollar habilidades de persuasión y comunicación efectiva.

La definición y el propósito de este manual consistiría en explicar que la oratoria es el arte de hablar con elocuencia, claridad y persuasión para comunicar ideas y lograr un objetivo específico, sea informar, convencer o motivar. Lo que implicaría conocer la historia sobre la oratoria desde Grecia y Roma hasta la era contemporánea y digital, citando maestros como Aristóteles, Cicerón y Demóstenes. Énfasis particular se haría sobre los tipos de oratoria, que son estos: social, académica, política, profesional, pedagógica, forense/sacra, según el contexto y el objetivo comunicativo. Esto conducente a preparar buenos oradores, lo que conllevaría a darle un buen conocimiento del tema, mediante investigación profunda, claridad de ideas y dominio del contenido; a fin de que adquiriera cualidades de integridad, conocimiento, confianza, destreza, sinceridad, imaginación, entusiasmo y control del lenguaje y además, un excelente manejo del miedo escénico, por medio de trazar estrategias como respiración, visualización, práctica progresiva y exposición gradual frente a la audiencia.

Especial cuidado debe tener la preparación del Manual de Oratoria en las técnicas de expresión y comunicación en voz, dicción y entonación, vocalización, proyección, ritmo, pausas y eliminación de muletillas. Sin dejar de tener en cuenta el lenguaje corporal y la comunicación no verbal a través de la postura, los gestos, el contacto visual, las expresiones faciales y el desplazamiento escénico, alineando lo verbal con lo no verbal. Igualmente, tener presente la importancia de los lenguajes adaptativos: uso correcto del idioma materno, del especializado, el local y no verbal, para lograr una buena conexión con el público.

En la fase de estructuración y redacción del discurso se deberá tener especial atención sobre las partes esenciales de este, saber: introducción impactante, desarrollo lógico, conclusión memorable; el uso de citas, ejemplos, estadísticas y testimonios para reforzar ideas. Lo que conlleva preparación práctica: elaborar esquemas y guiones, ejercicios de improvisación, práctica del discurso en diferentes contextos.

Si la persuasión es una de las finalidades del discurso, este propósito no puede hacer a un lado la ética de aplicar técnicas de retórica clásica (*ethos, pathos, logos*) para no manipular y sí instruir y conmovir al auditorio.

El aprendizaje de la Oratoria debe ir acompañado de la aplicación a ejercicios prácticos de, por ejemplo, talleres y actividades donde se practiquen discursos de bienvenida, entrevistas, presentaciones virtuales, debates y coloquios; actividades que deben dar lugar a evaluación y mejora continua a través de retroalimentación, autoobservación, registro de progresos y uso de rúbricas de desempeño; siempre teniendo en cuenta la debida ampliación del léxico y perfeccionamiento del estilo por intermedio de ejercicios de vocabulario, sinónimos, frases originales y riqueza expresiva para lograr claridad y concisión. Algunos recursos complementarios del Manual de Oratoria podrían ser las hojas de trabajo, el material audiovisual, los *checklist* de evaluación y guías para presentaciones digitales o en vivo.

Un manual completo de oratoria debe combinar teoría, práctica y estrategias de comunicación para formar un orador capaz de expresar ideas con claridad, persuadir de manera ética, dominar la voz y el lenguaje corporal, manejar la ansiedad y adaptar el discurso según el tipo de audiencia y contexto.

## **POSIBILIDAD DE CURSOS Y CONCURSOS DE ORATORIA ENTRE ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS**

Para realizar esta tarea se pueden seguir estos pasos: conocer a la audiencia a fin de informarse sobre los intereses y niveles de conocimiento de esta y así poder adaptar el contenido y el lenguaje. Luego se debe estructurar la presentación, haciendo un diseño y una estructura

clara y lógica que incluya una introducción atractiva, un desarrollo del tema con argumentos sólidos y un resumen memorable. Claro que, practicando con el propósito de afinar el discurso, ganar fluidez y aumentar la autoconfianza. Esta se puede lograr gracias a la utilización de recursos visuales como presentaciones gráficas y materiales visuales que puedan complementar el discurso y hacerlo más atractivo.

Clara importancia adquiere escuchar a la audiencia para adaptar el discurso según las necesidades e intereses de esta en aras de mejorar la conexión con el público y la efectividad en la transmisión del mensaje. Implementar estas estrategias no solo ayudará a los estudiantes universitarios a mejorar sus habilidades de oratoria, sino que también les proporcionará una experiencia valiosa en la presentación de ideas y proyectos. En la elaboración de cursos y concursos de oratoria entre estudiantes universitarios, es recomendable hacer un enfoque integral que combine formación práctica, preparación estructurada y eventos motivadores. A continuación, se expone un plan detallado:

**1. Diseño de Cursos de Oratoria.** Hay que iniciar la tarea exponiendo los Objetivos del curso de esta manera: *Desarrollar* habilidades de comunicación oral clara, persuasiva y estructurada. *Mejorar* la confianza y seguridad al hablar en público. *Potenciar* la expresión corporal, la modulación de la voz y la correcta articulación. *Entrenar* la capacidad de adaptarse a distintos públicos y contextos académicos o profesionales. **Estructura del Curso de Oratoria.** Para armar este curso se debe tener en cuenta estos ítems: “Introducción a la Oratoria” para sentar las bases teóricas: retórica, persuasión y comunicación efectiva; conocimiento de la audiencia y adaptación del lenguaje. “Técnicas de Comunicación”. Que conduzcan al control de respiración y relajación; **proyección** de voz, entonación y ritmo; así como al uso de lenguaje corporal, gestos y contacto visual. **Práctica de Discurso.** Preparación de presentaciones estructuradas: introducción, desarrollo, conclusión. Entrenamiento con ejemplos académicos, debates y *elevator* pitches. Con recursos adicionales tales como materiales visuales de apoyo; grabación y retroalimentación para autocorrección y mejora continua.

**2. Organización de Concursos de Oratoria** Se deben seguir varios pasos: **a) Diseño del Concurso.** Mediante la definición de categorías según nivel académico, temáticas o tipos de discurso. Lo que debe llevar a crear un reglamento claro que especifique criterios de evaluación: claridad, fluidez, argumentación, creatividad y presencia escénica. Esto, seguido de las siguientes fases del concurso: Eliminatorias internas; Participación en clase, facultad o curso; Sesiones de práctica con retroalimentación; Semifinales y Finales; Presentaciones ante un jurado profesional; Inclusión de distintos formatos: discursos preparados, improvisación y debates. Se deben establecer Incentivos como reconocimientos académicos y premios simbólicos (becas parcial o totalmente cubiertas, diplomas); oportunidad de representar a la universidad en eventos externos o ferias académicas. **b) Integración de Cursos y Concursos.** Para esto se deben organizar Cursos Preparatorios como ofrecer talleres previos al concurso que enseñen estructura del discurso, manejo de la voz y técnicas de persuasión. **c) Clubes de Oratoria o Talleres Continuos.** Que conduzcan a crear espacios regulares donde los estudiantes practiquen de forma colaborativa y gradual. **d) Evaluación y Feedback Constante.** Combinar autoevaluación, evaluación entre pares y comentarios del instructor para generar mejoras iterativas.

**3. Sustentación Académica y Motivacional.** Para el logro de varios propósitos: *Vincular* los cursos de oratoria con proyectos académicos o trabajo de fin de curso para aumentar relevancia. *Resaltar* el impacto de la oratoria en la carrera profesional y en habilidades sociales. *Propiciar* un entorno seguro y motivador donde se minimice el miedo escénico, fomentando la confianza y la capacidad analítica.

**4. Estrategias Complementarias.** Suplemento del curso de oratoria pueden ser: *Participar* en programas nacionales o internacionales de debate y oratoria. *Invitar* conferencistas o

profesionales del habla pública. *Usar* plataformas digitales para prácticas virtuales y seguimiento del progreso.

Proyectar cursos y concursos de oratoria entre estudiantes universitarios requiere un ciclo formativo y competitivo, que combine teoría, práctica, retroalimentación y reconocimiento. Este enfoque garantiza que los estudiantes no solo mejoren su expresividad y persuasión, sino que también desarrollen habilidades transversales fundamentales para su desempeño académico y profesional.

Algunos consejos sobre el arte de la oratoria para estudiantes universitarios de la Universidad de Barcelona: 1. Conoce a tu audiencia. 2. Estructura tu presentación. 3. Práctica, práctica y práctica. 4. Usa soportes visuales efectivos. 5. Aprende a manejar el nerviosismo. 6. Ajústate al tiempo fijado. 7. Establece un ritmo adecuado. 8. Usa el lenguaje corporal de manera efectiva. 9. Cuida tu voz. 10. Aprovecha los recursos locales de clubes, centros o grupos del bien hablar.

## **CONCLUSIONES**

La oratoria, como subgénero didáctico, se revela imprescindible en la formación académica y profesional, particularmente en disciplinas como el Derecho, donde el arte de persuadir y comunicar adquiere una relevancia singular. Este ensayo ha puesto de manifiesto que la oratoria no solo busca transmitir conocimientos, sino también influir, motivar y movilizar a los oyentes, integrando valores y emociones en su ejercicio.

Asimismo, se destaca que el género didáctico, en general, y la oratoria, en particular, cumplen un rol fundamental al enseñar deleitando, fusionando el arte y el conocimiento para alcanzar una comunicación efectiva y profunda. Por ende, fomentar el desarrollo de habilidades oratorias en los estudiantes es esencial para su desempeño futuro, ya que les permitirá enfrentar con éxito los retos profesionales y sociales, convirtiéndose en agentes de cambio y líderes en sus respectivos campos.

**Orlando Solano Bárcenas**  
Editor