

Clase 1.1 - Definición de Oratoria

La oratoria se define clásicamente como "el arte de hablar con elocuencia". Esta definición, aunque sencilla, encapsula tres componentes fundamentales:

1. **Arte:** La oratoria es intrínsecamente subjetiva. Como cualquier forma de arte, su eficacia depende de la percepción del público. No existen fórmulas absolutas, y lo que puede resonar con una audiencia puede no tener el mismo efecto en otra. La subjetividad es esencial para entender que cada orador y cada audiencia son únicos.
2. **Hablar:** La comunicación efectiva no se limita solo a las palabras. Se compone de tres elementos: verbal (7%), paraverbal (38%) y no verbal (55%). Este desglose, basado en los estudios de Albert Mehrabian (1971), subraya la importancia de cómo decimos algo (entonación, volumen, pausas) y los mensajes que transmitimos con nuestro lenguaje corporal.
3. **Elocuencia:** La elocuencia implica impactar y emocionar a la audiencia. Puede generar curiosidad, atención, o cualquier otra emoción que capte el interés del oyente y lo mantenga enganchado. Es un arte que se desarrolla con práctica y reflexión.

Encuadre Histórico

La oratoria tiene sus raíces en la antigua Sicilia, Italia, y luego se trasladó a Grecia, donde se consolidó como una disciplina esencial en la vida pública. Filósofos como Sócrates y Demóstenes fueron pioneros en su desarrollo:

- **Sócrates:** Conocido por su método de enseñanza a través de preguntas (mayéutica), que promovía la reflexión crítica y el autoconocimiento.
- **Demóstenes:** Un ejemplo inspirador de superación personal en la oratoria. Se retiró a las costas de Grecia, donde practicó con piedras en la boca para mejorar su dicción y fluidez. Su transformación en uno de los oradores más reconocidos de su tiempo es un testimonio de la importancia de la práctica y la determinación.

Objetivos de la Oratoria

Para ser un orador eficaz, es fundamental tener claros los objetivos. La oratoria puede tener cuatro funciones principales:

1. **Persuadir:** Convencer a la audiencia de una idea o acción. Es esencial en discursos políticos, ventas y negociaciones.
2. **Enseñar:** Transmitir conocimientos de manera clara y comprensible. Fundamental en contextos educativos y formativos.
3. **Agradar:** Crear una experiencia placentera para la audiencia. Importante en discursos ceremoniales y presentaciones de entretenimiento.
4. **Conmover:** Despertar emociones profundas en la audiencia. Utilizado en discursos motivacionales y apelaciones emocionales.

Aplicación Práctica

La clave para una oratoria efectiva es la claridad en el propósito. Antes de hablar en público, pregúntate: ¿Qué quiero lograr? ¿Persuadir, enseñar, agradar o conmover? Definir este objetivo te ayudará a estructurar tu discurso de manera más eficaz y a utilizar las herramientas adecuadas para cada situación.

Referencias Bibliográficas

- Mehrabian, A. (1971). *Silent Messages*. Wadsworth Publishing Company.
- Kennedy, G. A. (1963). *The Art of Persuasion in Greece*. Princeton University Press.
- Aristotle. (2007). *On Rhetoric: A Theory of Civic Discourse*. Oxford University Press.