EL ORADOR

El 85 % de las profesiones requieren de la palabra como instrumento imprescindible de trabajo. El hablar es siempre un arte. A pesar de que algunas personas posean esta habilidad de forma natural, para la mayoría, requiere el aprendizaje de una técnica básica. La palabra hablada es el arma principal en los tiempos que corren. El buen orador no tiene necesidad de recurrir a la violencia o a la fuerza, es la magia de la expresión que persuade mediante la oralidad. La Oratoria es un arte, cuyo objetivo primordial es persuadir y necesita ser practicado, ya que únicamente se puede aprender a hablar, hablando.

Un orador es una persona que habla en público, ya sea pronunciando discursos o impartiendo conferencias, sin embargo sus aportes pueden ser muy útiles en cada una de las funciones que el trabajo requiere, aunque no necesariamente se este dando un discurso. Recordemos que siempre hablamos para otros, sean compañeros de trabajo o ciudadanos que requieran de la función policial y a esa situación debemos adecuarnos.

CUALIDADES DEL ORADOR/A

Podemos clasificar las cualidades de un asertivo orador/a en tres

Cualidades Físicas

- **Vestimenta:** debe tenerse en cuenta y ajustarse a la función y al auditorio
- **Posturas:** posición del cuerpo que demarca la actitud que se tiene hacia los demás
- **Técnicas vocales**: claridad, buena pronunciación y modulación de las palabras, adecuación del volumen con la situación en la que se habla, una velocidad de emisión de la palabra, riqueza de tonos y de léxico.
- **Dificultades que pueden presentarse:**
- Problemas de tartamudez
- Vicios foniátricos de la voz o del habla

Cualidades Intelectuales

- **Conocer e informar:** debe saber el tema o temas del que habla
- **Argumentar sólidamente**: debe dar razones valederas y firmes a lo largo de su presentación sobre sus opiniones y las de los demás.
- **Citar las fuentes o los autores:** debe saber y decir de dónde provienen los conceptos que utiliza.
- **Transmitir credibilidad:** para obetener el respeto de su audiencia, de esta manera,alcanzar los objetivos que se propone.
- **Actitudes descalificantes:**
  - Desconocer el tema del que se habla
  - Manipular y confundir con información falsa por no querer asumir que no sabe
  - No citar los autores y tomar lo de otros como propio
  - Eludir expresar sus puntos de vista verdaderos acomodándolos para quedar bien.
  - Evitar informar a su auditorio sobre reales intenciones.

Cualidades Morales

- **Hablar de aquello en lo que se cree**. ser capaz de generar confianza y credibilidad. Si se cree en un tema, se logra que el otro también lo haga, aunque esto solo se logra si uno actua según lo que dice, asi se hace confiable para el otro.
- **Tener ganas de aprender y ser perseverante**.comunicar correctamente los temas implica conocer, leer libros, diarios, revistas, manuales e informes sobre nuestro trabajo.
- **Hablar sólo de lo que se sabe.**.Hay que estar preparado para hablar sobre un tema. Si no se sabe es preferible reconocer eso y comprometerse a informarse para dar la respuesta solicitada de manera correcta
- **Tener confianza en sí mismo**. Saber que uno ha estudiado tranquiliza y ayuda a enfrentar el natural nerviosismo que hablar en público genera. El saber es tener la herramienta adecuada para la tarea
- **Practicar todo el tiempo que se pueda**. Escucharse hablar, sea cuando damos respuestas en nuestro trabajo o cuando dialogamos con los demás permitirá corregir errores.
- **Actitudes descalificantes:**
  - Mientir y descreer : El mensaje “Haz lo que digo pero no lo que hago” nunca es aceptado por el auditorio.
  - Saber poco del tema que habla: casi siempre se repite lo mismo y el vocabulario es muy limitado
  - Desconfianza de uno mismo: debemos preguntarnos por qué, ya que seguramente esa falta de confianza radique en que no se siente preparado y entonces deberá mentir o inventar

TIPOS DE ORADORES/AS

1. El Orador Reservado

Hay personas que dicen sólo lo más esencial, con mucha cautela en sus palabras y no comparten nada personal con el público. Así es el orador reservado.
Una persona introvertida tiende a caer dentro de este estilo de orador. Aunque también se puede dar que el miedo a hablar en público y los nervios, jueguen un papel importante para que esta persona se sienta cohibida.

Pros: Transmite información confiable, está seguro de lo que dice y tiene mucha capacidad de razonamiento.

Contras: Sólo comparte información e ideas lógicas, no usa ejemplos y no logra mantener la atención del público, tornándose aburrido. Por tener tanta cautela puede deslucirse su conocimiento

2. El Orador Agresivo

Es aquella persona cuya presencia se nota desde que comienza a hablar. Toda la gente le presta atención porque impone autoridad y hasta puede llegar a transmitir temor sea por su tono de voz, sus gestos o el contenido de lo que dice. Por lo general basa sus argumentos en los aspectos negativos que no le gustan, y enfoca todos sus esfuerzos en provocar cambios.

Pros: Es capaz de propiciar cambios drásticos, transmite lo que siente y despierta emociones.

Contras: Le falta sensibilidad para comprender a su auditorio, puede provocar una reacción negativa.

3. El Orador Simpático

Es expresivo, atrae con su sonrisa y al percibir su manera de hablar, las personas sienten una reacción muy positiva casi de inmediato. Es el tipo de orador que todo el tiempo está haciendo reír a las personas y transmite mucha empatía y energía que inspiran.

Pros: Inspira con su carisma, es humorista, entretiene a su auditorio y los mantiene atentos.

Contras: No suele transmitir un mensaje claro, no persuade fácilmente y tiende a perder el objetivo del discurso.

4. El Orador Práctico

No anda con rodeos y busca siempre la mejor manera de transmitir directamente su mensaje para que sea comprendido. A veces puede incluir un poco de humor pero sólo si es necesario. Siempre trata de compartir su experiencia personal y genera empatía gracias a todas las historias, anécdotas y ejemplos que usa para aclarar su punto. Al final suele lograr el objetivo que se ha propuesto.

Pros: Se da a entender fácilmente, es claro en su mensaje y tiene facilidad para motivar y persuadir al público.

Contras: No siempre es preciso con la información que comparte y suele usar unas palabras por otras.

Bibliografía

- ANDER EGG, Ezequiel (2002). **Como aprender a hablar en público**, Buenos Aires, Lumen.
- CAMAROTA, Humberto Raúl y Mingrone, Patricia Lucía (2001). **Oratoria para el éxito interpersonal, social, empresarial y pedagógico.** Buenos Aires, Editorial Bonum.
- IGARETA, Juan Carlos (1994). **Oratoria para todos**, Buenos Aires, Plus Ultra.
- IGARETA, Juan Carlos y OPPIDO, Liliana (2006). **Oratoria docente,** San Nicolás, Arg., Printer.
- LOPRETE, Carlos Alberto (1992). **Introducción a la oratoria moderna**, Plus Ultra, Buenos Aires.
- MONASTERIO, Diego Luciano (2010). **Nuevo manual de retórica parlamentaria y oratoria deliberativa.** Buenos Aires, Fundación Konrad Adenauer Stiftung.