

Hitos de un Orador

(Parte I)

Preparado por Christian Andrada D.

Relator Taller de Oratoria

Director Ejecutivo Greenmind

Santiago de Chile, 2009.

<http://www.greenmind.cl>

<http://www.oratoria.wordpress.com>



greenmind

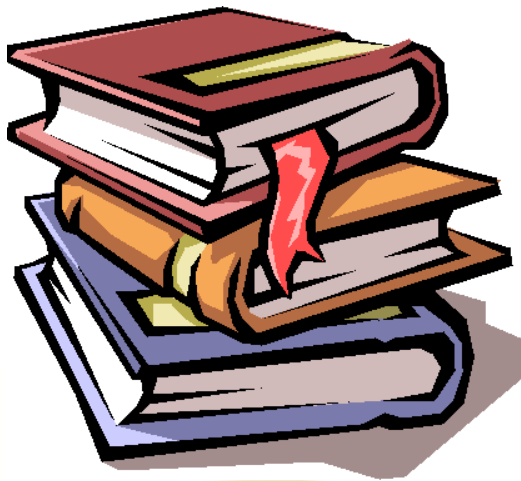
Identidad/Imagen

Qué tan coherente es tu imagen como orador
con lo que realmente eres.

Es posible que te resulte difícil conocer tu identidad. Pero toda audiencia reconoce por lo general aquello que es autentico de aquello que no lo es. No muestres un personaje. Con los debidos recaudos, sé tú. La autenticidad siempre se valora.



Dialéctica



Capacidad para argumentar, discutir y dialogar a partir de una ordenación lógica, coherente y significativa del contenido expuesto.

La comunicación fluye sin tropiezos, con claridad, precisión y pertinencia. Lo necesario y suficiente para ser comprendido. En este punto, la organización de tus ideas es fundamental. No hagas complejo un mensaje que puede ser sencillo de estructurar, te complicará y complicará la comprensión de la audiencia.

Vocabulario

Capacidad de generar matices y énfasis a través de un uso rico y vasto de vocablos que aporten a la comprensión del mensaje.

Si lo tienes, ya cuentas con una gran ventaja. Un vocabulario amplio te permite matizar, enfatizar y ser preciso en tu relato. Además, es una de las formas por la cual puedes ser empático con la audiencia: términos y conceptos que les sean familiares.

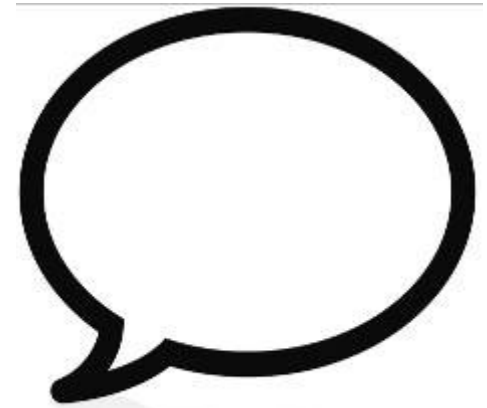


Uso propio del lenguaje

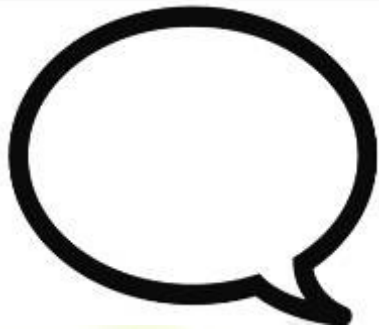
Capacidad para estructurar el mensaje verbal a través de frases u/o oraciones correctamente utilizadas, tanto en su sintaxis como en su significación.

El ser claro y preciso no es una característica común a todo orador. La lengua castellana tiene patrones establecidos que aseguran la comprensión. Juega sobre seguro.

El potencial creativo de un orador está directamente relacionado con el uso del lenguaje.



Muletillas



Las muletillas son expresiones innecesarias, comodines, palabras abstractas, que no aportan significado al relato.

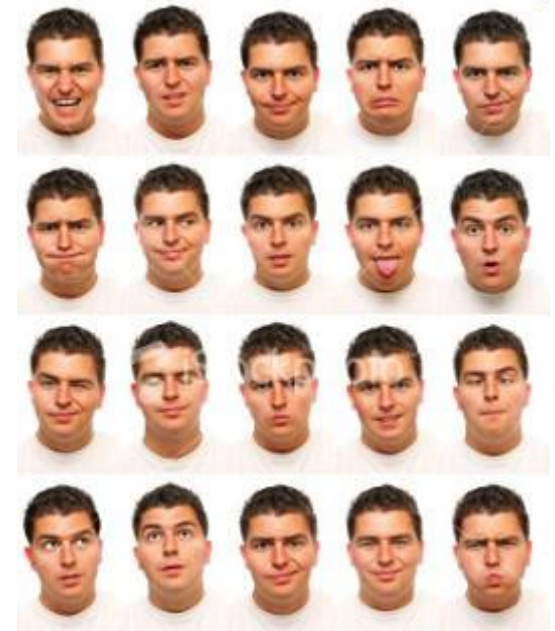
*Podrás encontrar muchas definiciones, pero la que precede me pareció la más clara. Una muletilla es un **tic nervioso del lenguaje**, un apoyo que expresa la necesidad del orador de poder seguir hablando sin tener claro sentido de lo que expresa. Evítalas, la audiencia es muy sensible a ellas cuando se tornan repetitivas.*

Kinésica Facial

Apoyar el mensaje verbal a través de un mix de gestos faciales que enfatizan y refuerzan la comunicación siempre será provechoso.

No hay nada más evidente que la comunicación que devela nuestro rostro. Es el camino para otorgarles poder y verdad a nuestras palabras.

La felicidad y el enojo debieran suponer expresiones faciales totalmente opuestas. Esa comunicación es muy valorada por quienes te escuchan.



Contacto Visual



Se refiere a la capacidad del orador, de establecer contacto y “diálogo” visual consciente con todos y cada uno de los asistentes del auditorio.

Contactar visualmente a diversos integrantes del auditorio es involucrarlos en tus palabras. Es no darles espacio a la desconcentración ni al tedio.

El contacto visual es una concesión de jerarquía a quien la recibe, lo haces importante, parte del discurso. Es un comunicar uno a uno.