



Un buen orador puede cambiar el mundo

Instituto Emiliano Edgardo Encalada

22 de noviembre de 2024

Elías Lautaro Bloise

Literatura VI

María Soledad Correu

Índice

Capítulo 1: La oratoria según distintos pensadores y oradores.....	3
Capítulo 1.1: Según Aristóteles.....	4
Capítulo 1.2: Según Platón.....	6
Capítulo 1.3: Según Fernando Miralles.....	9
Capítulo 2: Oradores que cambiaron el mundo.....	12
Capítulo 2.1: Adolf Hitler.....	12
Capítulo 2.2: Jesús de Nazareth.....	13
Capítulo 2.3: Mahatma Gandhi.....	14
Capítulo 2.4: Cómo se relacionan.....	15
Bibliografía.....	16

Un buen orador puede cambiar el mundo

Cualquier persona puede ser un buen orador. Pero solo algunos tienen la capacidad para cambiar el mundo con su oratoria, tal vez sea por su personalidad, expresiones o el tono de voz, pero esas personas pueden con simplemente hablar pueden mover masas tanto para el bien de las masas o para el propio bien del orador, por lo tanto, el poder de la oratoria no tiene sentido del bien o el mal si no que es el orador el que le da ese sentido con su propósito, y solo los oradores con grandes propósitos son los que cambian al mundo.

Por eso en este trabajo vamos a ver el concepto de la oratoria, sus beneficios y para qué sirve, esto lo veremos a raíz de Aristóteles, Platón, Fernando Miralles, además de que vamos a ver a 3 grandes oradores que cambiaron al mundo como son Jesús de Nazaret, Adolf Hitler y Mahatma Gandhi. Para después ver cómo se relacionan estos tres oradores que con solo el poder del habla cambiaron el mundo.

La oratoria según distintos pensadores y oradores

Como ya vemos en el título a lo largo de este capítulo veremos los distintos puntos de vista de distintos pensadores tanto antiguos como actuales sobre la oratoria y todo sobre la misma.

Según Aristóteles

Para empezar a hablar de la oratoria con el punto de vista de Aristóteles tenemos que mencionar la retórica (es la habilidad de decir lo indicado sea tanto para escribir o para el habla sea para persuadir, emocionar o impresionar al otro) ya que:

Aristóteles era considerado un buen orador gracias a su dominio de los principios de la retórica. Creía que la retórica era el arte de la persuasión y dedicó gran parte de su obra filosófica a esbozar sus principios y técnicas. Enfatizaba la importancia de comprender al público, utilizar pruebas y razones para presentar un argumento lógico y exponer el argumento de forma segura y atractiva.

Aunque no era lo único que él creía importante.” Aristóteles también enseñó que el orador debe comprender los valores y emociones del público, y que debe utilizar un lenguaje que apele a esas emociones. “(El Arte de la Retórica, 2023) Aunque para Aristóteles la retórica no era lo único importante para que alguien sea un buen orador, lo que lleva a ser muy bueno persuadiendo:

En su opinión, para que la persuasión sea eficaz, el orador debe apelar al público en tres niveles: *ethos*, *pathos* y *logos*. *Ethos* se refiere a la credibilidad del orador. El *pathos* se refiere al atractivo emocional del argumento. El *logos* se refiere al atractivo lógico del argumento. (El Arte de la Retórica, 2023)

Estos son los tres niveles que menciona Aristóteles que son esenciales para que una persona sea un buen orador, ahora vamos a ver los niveles en más profundidad.

ETHOS se refiere a la credibilidad del orador. Aristóteles creía que la credibilidad de un orador es crucial para persuadir al público. Para establecer el *ethos*, el orador debe presentarse como alguien informado y digno de confianza. Esto puede hacerse citando la experiencia o los conocimientos pertinentes, demostrando integridad y evitando falacias u otras prácticas poco éticas (El Arte de la Retórica,2023)

PATHOS se refiere al atractivo emocional del argumento. Aristóteles entendía que las personas se mueven a menudo por sus emociones, y que un orador que puede aprovechar estas emociones puede ser más eficaz para persuadir a su audiencia.

Para apelar a las emociones del público, el orador debe comprender sus valores, creencias y temores, y utilizar un lenguaje que evoque esas emociones (El Arte de la Retórica, 2023)

LOGOS se refiere al atractivo lógico del argumento. Aristóteles creía que un argumento bien construido, basado en la razón y las pruebas, era la forma más eficaz de persuadir a un público. Para presentar un argumento lógico, el orador debe utilizar un lenguaje claro y conciso y aportar hechos, datos y ejemplos relevantes (El Arte de la Retórica, 2023)

Aunque estas son las bases teóricas, no lo son todo para ser un buen orador, ya que Aristóteles entendía que las personas se mueven a menudo por sus emociones y que un orador que sepa aprovecharlas puede ser más eficaz a la hora de persuadir a su audiencia. También creía que un argumento bien construido, basado en la razón y las pruebas, era la forma más eficaz de persuadir al público (El Arte de la Retórica, 2023)

Estas y aún más razones son las que convierten a una persona que no sepa comunicarse con los demás a un orador que sepa decir la palabra, gesto, etc. En el momento gusto.

Según Platón

Para empezar con este capítulo hay que mencionar que Platón se refiere a la oratoria como Retorica donde la menciona en dos diálogos platónicos que vamos a tratar como son Gorgias y Fedro, para empezar, vamos a tratar primero con Gorgias donde dice que:

Rechaza el abuso demagógico de una Retórica que, definida como mera «habilidad» táctica, pretende influir en el auditorio ignorante, por medio de halagos y a espaldas de la verdad: el verdadero filósofo -advierte- prefiere la verdad al éxito de

la persuasión demagógica. Afirma que la Retórica, remedo del arte de dispensar justicia, es un «truco» para halagar y para seducir al auditorio. La persuasión no se basa en la verdad sino en unas técnicas formales que convencen a los legos de que saben más que los entendidos (*Gorgias*: 459 a). (Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes, 2024)

Como podemos observar en este dialogo Platón hace que referencia a que la Retórica no es más que una simple habilidad para persuadir o manipular a oyentes ignorantes, para el influir en el hombre a través de los sentimientos era un acto poco moral y mala para la sociedad, ya que se usaba la ingenuidad e ignorancia del hombre a favor propio. Por esto mismo:

Platón se opone al excesivo uso de los recursos decorativos y defiende que el verdadero arte de discurrir se aprende y se desarrolla mediante el cultivo de las ideas y no mediante el empleo de muchas palabras. La Retórica, en consecuencia, debe apoyarse en la Filosofía. (Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes, 2024)

Pero aun teniendo en cuenta las críticas en ''*Gorgias* acepta que la Retórica proporciona poder sobre el pueblo, pero niega que suponga necesariamente un abuso de poder.'' (Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes, 2024). Por lo tanto, podemos entender en *Gorgias* que la retórica es una habilidad para manipular masas ignorantes, pero aún queda por ver lo que dice en *Fedro* donde podemos mirar una mirada más madura de Platón de la retórica, donde:

El *Fedro* plantea tres cuestiones fundamentales: el estatuto disciplinar de la Retórica y su derecho a ser considerada como un «arte»; el objeto real de la Retórica sofista, y, finalmente, el contenido de la Retórica filosófica. Según Platón, el descrédito de la

Retórica no se debe a la utilización de la palabra, sino a su mal uso. El orador que quiera cumplir honrosamente su misión, deberá, sobre todo, dominar el asunto que se propone defender y, además, poseer un conocimiento del alma humana, de su naturaleza y de su comportamiento. (Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes, /2024)

Esto mismo llevó a Platón en deducir a hay dos tipos de retórica:

La Retórica sofista y la filosófica se basa en los diferentes fundamentos que las sustentan y en los distintos objetivos que persigue cada una de ellas: la primera, preferentemente escrita, se apoya en la verosimilitud y sólo ofrece fórmulas vacías; la segunda, de carácter oral, parte de la verdad y tiende a formar el espíritu. La Retórica sofista tiene como meta el arte de hablar, la Retórica filosófica, por el contrario, incluye el aprendizaje del arte de pensar. (Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes, 2024)

Por esto Platón tenía como elección la oralidad, ya que creía que la escritura daba una falsa sensación de sabiduría y dejaba al hombre vacío por dentro, esto llevó a Platón a hablar de la psicagogia (arte de conducir y educar el alma) ya que:

En opinión de Platón, es una exigencia práctica en la formación integral del orador. El componente **psicagógico** de la Retórica verdadera lograría que el conocimiento de las «ideas» se correspondiera con el conocimiento de los ánimos. La utilidad y la dificultad de la Retórica se ponen de manifiesto, sobre todo, en el tratamiento de los asuntos dudosos. El filósofo, concluye Platón, cultiva la auténtica Retórica cuando, con sus razones, es capaz de convencer a los mismos dioses y cuando aspira a convencer a un auditorio universal. El discurso posee una articulación orgánica y, como consecuencia, cada una de sus partes, como los miembros de un cuerpo vivo, debe ser respetada. (Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes, 2024)

Con esto podemos concluir que la retórica teniendo en cuenta que nos referimos a la oratoria, alimenta el alma y la educa para ser cada día una mejor versión de sí mismo y llenarnos de sabiduría.

Según Fernando Miralles

En este capítulo vamos a ver más que nada cómo perfeccionar el arte de la oratoria viendo consejos, actitudes, movimientos, etc. Que hay que poner en práctica para ser un buen orador. Cabe aclarar que para Miralles un buen orador no es solo aquel que sabe cómo comunicarse si no también aquel que sabe escuchar al otro por eso vamos a empezar hablando de las algunas cosas que no se debe hacer en una conversación tanto si sos un orador o un oyente.

1- No interrumpir a los demás (esto para empezar a hablar vos)

2- Usar el celular mientras el otro habla (hasta dejarlo a la vista distrae mejor es guardarlo en el bolsillo)

3- Hablar mucho de nosotros mismos (en casos si se puede si es para hablar de cómo te fue en unas vacaciones, etc. Pero no en el caso de que solo quieras expresar tus ideales todo el tiempo)

4- No adaptarse al contexto (ejemplo hablar de forma informal en situaciones formales como llamar a un profesor "che" o en una entrevista de trabajo decirle "bro" al entrevistador y viceversa hablando de forma muy formal en una situación informal)

5- Hablar muy monotonamente (en este punto nos referimos a que el tono de voz el espacio entre palabras y otros factores hacen que la conversación sea aburrida y aburas a tu audiencia no por el mensaje si no por como lo dices)

6- Que no te interesé lo que dice el otro y cambiar rápido de tema (por lo menos mostrar un poco de atención para que el otro se sienta escuchado)

7-Hablar con lenguaje vulgar (no solo nos referimos a insultos sino también a usar un lenguaje informal en un contexto formal como usar el "pa" para referirse a "para")
Fernando Miralles (12 de febrero de 2024) NO cometes estos errores en una conversación

Como podemos ver Millares hace un enumerado de las cosas que no se deben hacer, pero esto no es lo único, sino que también nos da consejos para ser un buen orador como:

1-Siempre que tengas la posibilidad elegí un tema que te apasioné para hablar (ya que si el tema te apasiona vas a dar lo mejor de ti para dar la mejor presentación. Aunque no siempre se puede claro, como por ejemplo dar un trabajo oral de historia con un tema que te dio la profesora, en estos casos Miralles recomienda apasionarte con el tema que vas a dar, aunque no lo hallas elegido vos)

2-Practicar la oratoria (ya esta es una habilidad como tocar un instrumento mientras más lo haces más fácil va hacer ponerlo en práctica pudiéndolo hacer inconscientemente)

3-Rebajar tu lenguaje (a esto nos referimos a que tu habla sea más natural como una charla y que no uses términos complejos para comunicar tu mensaje ya que la audiencia se va concentrar más en tratar de adivinar lo que quisiste decir en vez de prestarle atención a tu mensaje)

4-No leer tu discurso (al no leer el discurso de lo que estás hablando vas a poder hablar con más naturalidad ya que es imposible aprender todo el discurso y por obvios motivos vas a terminar improvisando haciendo que este quede más natural y la otra razón es para hacer contacto visual con la audiencia para conectar con ella)

5-No hablar demasiado (el hablar demasiado no siempre es bueno, esto puede conllevar a tu oyente a abrumarse con lo que le dices y no capte tu mensaje, un buen orador lo que busca es transmitir su mensaje y mejor si es con pocas palabras así el que las escucha tiene menos que procesar para que reciba mejor el mensaje)

6-Mantener un tono natural (a que nos referimos con esto, pues nos referimos a que

exageres la voz en tus presentaciones como haría un actor de doblaje o alguien que presta su voz para un comercial, sino que uses tu propia voz como tuvieras una charla con alguien, pudiendo cambiar si la quieres un poco más grave o aguda o con espacios largo o reducidos entre las palabras, ir variando, pero nunca abusar de esta técnica)

7-Acompaña el mensaje con gestos (cuando decimos "mensaje con gestos" nos referimos al mensaje no verbal que puede ser tanto el movimiento de cejas, de mano y/o el cómo caminamos o nos paramos para comunicar nuestro mensaje, cabe aclarar que estos gestos deben ser sutiles para que acaparen la atención de nuestro oyente)

8-Aprende a moverte (en el escenario el moverse sirve para que la gente no se canse de verte siempre quieto en un lugar y aburrirse si es que se alarga tu discurso, un cambio de postura también sirve)

9-Se espontáneo (si la situación amerita ser un poco espontáneo ayuda a la fluides de la charla y a la atenta atención de la audiencia)

10-Termina el discurso con fuerza (al terminar con fuerza hacemos alusión a que la conclusión sea lo más llamativa posible acompaña con tono de voz llamativo y con unos gestos que hagan lo mismo, sin llegar a hacer el ridículo) Fernando Miralles (4 de octubre de 2022) 10 CONSEJOS para MEJORAR tu oratoria al HABLAR EN PUBLICO

Bueno acaso porque vimos estos consejos de que hacer y no hacer al momento de hablar y/o escuchar, pues bien, porque esto nos da el hincapié para hablar de nuestro siguiente capítulo.

Oradores que cambiaron el mundo

Para empezar este capítulo vamos a empezar hablando de un hombre que sus acciones fueron deplorables pero que fue un gran orador y movió grandes masas.

Adolf Hitler

Intentaremos observar a Hitler no como el personaje malvado que fue, sino que vamos a verlo como el gran orador que fue:

Por qué Hitler fue tan amado por las masas y a nadie se le ocurrió decirle que lo que estaba haciendo estaba mal, esto puede ser explicado por muchos factores, uno de ellos es la época en donde se encontraba, ya que para la época el cuando hablaba tenía credibilidad cosa que en la actualidad no la conseguiría esto porque Hitler leía sus discursos, pero con su comunicación no verbal que manejaba era la que lo destacaba y era lo que provocaba que sus oyentes se acuerden de sus discursos. Otra cosa que lo destacaba era el como decía las cosas y como se movía o se paraba, Hitler lo decía con emoción para transmitir su mensaje para que el oyente lo sintiera (a esto se le llama paralenguaje que es el comunicarse con gestos o con el tono de voz). Además, el antes de dar su discurso lo practicaba para perfeccionarlo y que la audiencia se sienta identificada con discurso y con Hitler. Franco Pizzo (24 de agosto 2021) ANÁLISIS NO VERBAL ADOLF HITLER

Cabe también destacar que Adolf supo aprovechar el contexto en donde se encontraba Alemania para convencer a su gente de que lo siguiera y apoyara sus ideales, esto porque Alemania venía de perder una guerra y encontrarse en hambruna lo que llevó a su gente ver a Hitler como un salvador, esto fue aprovechado por él, lo que llevó a mover y controlar a la mayoría de los alemanes sean hombres, mujeres y niños haciendo que cumplan sus ideales y hacer todo lo que el *FÜHRER* diga.

Jesús de Nazareth

Jesús fue y será recordado como el mejor orador de todos los tiempos, un hombre que pudo crear una religión y que ahora en la actualidad tiene millones de seguidores `` su palabra, sus enseñanzas y la manera de usar el verbo para transmitir las, son indiscutiblemente superior a cualquier orador conocido`` (Studocu , s.f.) esto llevó a Jesús a lograr lo que ha logrado, también:

Entre sus dotes orales para llegar a la gente usaba el arte de la duda, lo empleaba

para abrir la puerta de la inteligencia de las personas. ¿Cómo usaba Jesús este arte? Si observamos los textos de los cuatro evangelios, observaremos que usaba el arte de la pregunta y cuestionaba, para provocar en las personas un proceso de interiorización y autocrítica. Como orador, Jesús además fue un extraordinario narrador de parábolas, cada una enmarcada en situaciones que la gente conoce bien, usaba las ilustraciones para que la gente revelara la actitud de su corazón, era carismático y paciente en el arte de enseñar con su palabra, cautivaba hasta a sus opositores, expresaba enseñanzas complejas con historias simples. (Studocu, s.f.)

Otra cosa que lo destaca es que “ Siempre contaba historias que atraían y estimulaban a pensar, convertía a sus oyentes en agentes activos en el proceso de educación y transformación” (Studocu, s.f.) esto lo llevó a lograr la atención de la gente, aunque “ es sabido que en aquellos tiempos era muy difícil pronunciar un discurso, no existían micrófonos ni altoparlantes ni técnicas de oratoria y de prosodia, sintaxis, figuras de dicción o metaplasmos” (La Prensa, 2011) por lo tanto:

La oratoria de Jesús tuvo, entonces, que revestirse de gallarda valentía y coraje, pues sus mensajes eran las verdades que iluminaban un camino recto, honroso y de buena voluntad, de paz y amor, muy diferente a aquel que obligaba a seguir por la fuerza la justicia pagana de los romanos. (La Prensa, 2011)

Jesús no solo oraba para que otros escuchen sus palabras y crean en Dios, sino que él lo que buscaba era que el otro que escuchaba también transmitiera su mensaje para que llegara a más gente no para que él se hiciera conocido sino para que la palabra de Dios lo hiciera y que el que la escuchaba y la siguiera tuviera un lugar en el cielo. Por esta razón Jesús era también tan amado y escuchado porque se preocupaba por el otro poniéndolo por delante de el

Mahatma Gandhi

Gandhi aparte de ser el liberador de una nación fue también un buen orador.

Cuando se le pregunto: ¿cómo era Gandhi como orador? El texto generado por ChatGPT indico que, conocido por su capacidad para conectar con su audiencia y transmitir sus ideas de manera clara y conmovedora. Su estilo era característico por la sencillez y la profundidad, utilizando un lenguaje accesible que resonaba con las masas. (OpenIA 2024)

Esto lo llevó a ser conocido por toda la India y el Reino unido del que se trataba de independizar esto con su enfoque a la no violencia y marchas pacíficas logro ganarse a todo un pueblo y que lo siguiera, aparte de que al igual que Jesús, ÉL quería que sus ideales se esparcieran para que todo el pueblo indio también tuviera esa hambre de libertad e independencia, esto Gandhi lo logró porque:

Cuando se le pregunto: ¿cómo era Gandhi como orador? El texto generado por ChatGPT indico que, utilizaba relatos personales y ejemplos de la vida cotidiana para ilustrar sus puntos, lo que hacía que sus discursos fueran fácilmente comprensibles. También era un maestro en el uso del silencio y la pausa, lo que intensificaba el impacto de sus palabras. (OpenIA, 2024)

Esto llevó a que la India:

Cuando se le pregunto: ¿cómo era Gandhi como orador? El texto generado por ChatGPT indico que, le otorgaron una gran autoridad moral. Sus discursos no solo inspiraban, sino que también movilizaban a la gente a la acción, convirtiéndose en una voz poderosa en el movimiento por la independencia de India. (OpenIA, 2024)

Por esto Gandhi fue un orador tan recordado por su única habilidad para la oratoria,

aparte de su movimiento pacifista lo llevó a ser recordado como una gran figura de la paz y la oratoria.

Cómo se Relacionan

Bueno ahora que vimos distintos oradores con distintos objetivos claramente, pero ¿tienen algo en común? Bueno eso es lo veremos en este corto capítulo.

Para empezar, podemos ver que claramente estos tres oradores lograron cumplir su objetivo o en caso de Hitler casi completarlo, otra cosa que tienen en común que, aunque parezca contradictorio es que eran únicos, cada uno tenía una forma de comunicarse y destacarse, Gandhi con sus propias experiencias, Jesús con las parábolas o Hitler con su tono de voz y movimientos agresivos. Cosas que los llevaron a ser unos grandes y reconocidos oradores, una cualidad a destacar que solo comparten Jesús y Gandhi es que ellos oraban para que el mensaje llegara a otros sin un interés personal si no para que el que los escuchara sea como ellos, al contrario de Hitler que lo hacía para aparentar ser un salvador y que otros lo siguieran.

Para concluir este trabajo donde vimos que es la oratoria a mirada de filósofos reconocidos, también consejos de que hacer y que no hacer y a grandes oradores de la historia. Vimos como poder llamar la atención del oyente para que capte el mensaje y se acuerde de él para que esa persona que te oye sufra un cambio, aunque sea un pequeño cambio, vimos tres grandes ejemplos de personas como cualquier otro poder cambiar al mundo, uno iniciando una religión, otro liberando un país y otro que logro iniciar una segunda guerra mundial para lograr su cometido. Por esto se puede considerar que un buen orador puede cambiar el mundo.

Bibliografía

Sin autor, (25/12/2023), El Arte de la Persuasión: Los Principios de la Retórica de Aristóteles, El Arte de la Retórica, <https://elartedelaretorica.com/aristoteles-y-la-retorica/#:~:text=Arist%C3%B3teles%20entend%C3%ADa%20que%20las%20personas,eficaz%20de%20persuadir%20al%20p%C3%ABlico>

José Antonio Hernández Guerrero, María del Carmen García Tejera, (19/11/2024), Platón (427-347 a. C.), Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes https://www.cervantesvirtual.com/portales/retorica_y_poetica/platon/#:~:text=Seg%C3%BAn%20Plat%C3%B3n%2C%20el%20descr%C3%A9dito%20de,naturaleza%20y%20de%20su%20comportamiento

Estudiante anónimo, (año cursante 2017-2018), El Orador MAS Grande, Studocu, <https://www.studocu.com/gt/document/universidad-mariano-galvez-de-guatemala/oratoria-forense/02-el-orador-mas-grande/71084922>

Sin autor, (24 de abril de 2011), Jesús orador de oradores, La Prensa,

https://www.prensa.com/imprensa/opinion/Jesus-orador-oradores_0_3097940345.html

Fernando Miralles, (12 de febrero de 2024), NO cometas estos errores en una conversación, <https://youtu.be/JdlSpVAzlj8?si=VoJrg14acCno4YS7>

Fernando Miralles, (4 de octubre de 2022) ,10 CONSEJOS para MEJORAR tu oratoria al HABLAR EN PUBLICO, <https://youtu.be/dhQHPjmk0-k?si=s-dOi48gJqmFfJav>

Franco Pisso ,(24 de agosto 2021), ANÁLISIS NO VERBAL ADOLF HITLER, <https://youtu.be/coVWZWVVTUg?si=9M6AJibd7yUmPdVS>

OpenAI. (2024). ChatGPT-4o (versión del 22 de octubre) [PYTHON]
<https://chat.openai.com/chat>