

DEBATE, EXPOSICIÓN Y ORATORIA



Mencionábamos la oratoria en el tema anterior. Esta es una técnica de expresión oral. La expresión oral se caracteriza, como su nombre lo indica, en el uso de la voz aunada a la palabra. Es la forma básica de comunicación. Reúne los siguientes requisitos:

- ▶ Es auditiva – fónica. Utiliza sonidos, la palabra hablada. El medio de emisión son las cuerdas bucales y el de recepción los oídos. Constituye una cadena o secuencia, ya que no podemos emitir más de una palabra por vez, aunque sí podemos captar varias palabras al mismo tiempo. Probablemente se consiga una distorsión a causa del ruido, pero es más simple recibir que emitir.
- ▶ Tiene dos direcciones, como ya se dijo: emisión y recepción. La forma principal de la expresión oral es el diálogo: dia-logos, a través de la palabra.
- ▶ Es contextual, ya que se instituye con base en un tema dado, en un lugar determinado, ante participantes determinados en un momento dado. Es decir, es irrepetible. Una vez enunciado, desaparece. No nos referimos a las grabaciones, sino que hay otro elemento importante.
- ▶ Intencionalidad. La expresión oral tiene una intención. Se habla para conseguir o perseguir algo: persuasión,

manipulación, esperanza, amor, refugio, dinero, etcétera. Cuando decimos “hola”, esperamos una respuesta.

A partir de las características anteriores de la expresión oral, se propician estrategias discursivas para fines específicos: para la persuasión, la oratoria; para la confrontación, el debate; para sustentar una idea, la exposición, y para seducir emocionalmente, la declamación.

El Debate

Se consolida a partir de la diversificación de las ideas. Decíamos que la base de la comunicación es hacer como uno a todos. Pero en ocasiones, los demás no están de acuerdo con lo externado o expresado. Surgen así, ideas confrontadas. **En el debate se cumplen los siguientes aspectos:**

- ▶ La puesta en presencia de los demás de un tema o ideología.
- ▶ El reforzamiento de las ideas a partir del sustento en datos, cifras o lo dicho por un experto (incluso).
- ▶ La defensa de la opinión personal a través del uso de la oralidad (de las palabras habladas).

- ▶ La justificación de lo expuesto.
- ▶ Esto se da en la confrontación con alguien o un grupo de personas con ideas contrarias a las nuestras.

Lo anterior implica varias cosas:

- ▶ El debatiente no entra a la confrontación con buenos deseos, sino con ideas claras; esto implica preparación.
- ▶ Se requiere de investigar los temas y tenerlos dominados en la mente.
- ▶ Como en toda confrontación, debe existir un árbitro que otorgue el triunfo o la derrota, según sea el caso. Debatir en la oscuridad es un desperdicio de palabras.
- ▶ Alguien debe oponerse a lo que pensamos. De otra manera, el debate se desvanece. En resumen, el debate es una pelea “con palabras”, empleando la razón.
- ▶ El fin último del debate es lograr el triunfo de una idea o propuesta.

Estas son las recomendaciones para preparar un debate adecuado:

- ▶ Proponer un tema. Por ejemplo: cuál es la mejor mascota, el perro o el gato; la venta de comida

chatarra en las escuelas. El primer tema confronta dos elementos, perro o gato; un debatiente o equipo de debate asumirá la defensa del perro y otro la defensa del gato. El segundo tema se divide en dos posiciones, sí a la venta de comida chatarra o no a la venta; de igual manera, un equipo de debate asumirá la defensa del sí y otro del no.

- ▶ El segundo paso es asumir una posición. Hay tres posibles posiciones en cada tema: estar de acuerdo con un extremo, estar de acuerdo con el extremo contrario o asumir una posición neutra o integradora. Por ejemplo, la posición uno es defender el sí a la venta de comida chatarra; la posición dos es defender el no a la venta de comida chatarra; la posición tres es integrar ambas posiciones y defender la postura pensando en lo bueno y lo malo del sí y del no.
- ▶ El tercer paso es la preparación. Una vez asumida una posición, el debatiente o equipo de debate realizará una investigación profunda sobre el tema. Buscará datos, opiniones de expertos, etcétera. Entre más información se localice, mejor se podrá defender la propuesta.
- ▶ Después, hay que organizar la información. Se selecciona lo más impactante, lo más respaldado. Se

redacta un guión o documento donde se integren los puntos a desarrollar. También se pueden redactar fichas temáticas.

- ▶ El debatiente o el equipo de debate lee la información seleccionada hasta casi memorizar todo.
- ▶ Durante el debate, se exponen los puntos de vista. El debatiente debe asumir una actitud de seguridad, sin nervios palpables o visibles, bien vestido. La voz debe ubicarse en un timbre claro, sin titubeos. Hay variantes de tonalidad para manifestar diferentes estados de ánimo. Ironía, sarcasmo, furia, broma, etcétera. Lo importante es recordar la relación entre la palabra y el pensamiento: podemos imprimir timbres diferentes a nuestra voz para expresar ciertos sentimientos, pero sin permitir el dominio de los sentimientos, pues perderíamos las ideas y, por lo tanto, el debate.

La Exposición

Nos permite sustentar ideas ante un auditorio. Es la base principal del proceso educativo presencial. Recordemos las clases: el maestro aborda un tema, explica, aporta teorías, cita o refiere a otros autores y realiza un cierre o conclusión. Estas son las características generales de la

exposición. Se pretende generar interés en la audiencia y propiciar interrogantes.

En general, toda propuesta de expresión oral requiere estrategias semejantes. Antes de la exposición se debe investigar el tema, preparar un escrito, apoyo visual o auditivo, así como cualquier otro material requerido al momento de exponer. La exposición difiere del debate en que no busca confrontar, sino presentar una postura sobre un tema ante una audiencia. El expositor se dirige a un público y pretende convencerlos de su punto de vista, sin entrar en conflictos.

Los pasos para la exposición:

- ▶ Preparación del tema. Buscar información, clasificarla, seleccionar la necesaria y redactar un documento coherente. Un ejemplo de exposición es la mayoría de los temas de este módulo de Lectura y Redacción: exponen ideas, información y referencias de manera ordenada, coherente; pretenden convencer a un público (en este caso, estudiantes) sobre un punto de vista.
- ▶ El material de respaldo o apoyos audio-visuales. Siguiendo con el ejemplo de este módulo, encontrarán videos, documentos pdf, etcétera. Estos documentos

son el apoyo audio-visual para complementar su formación.

- ▶ Por último, la exposición misma. Como han podido observar, la exposición puede realizarse de forma presencial, es decir, teniendo al maestro o expositor frente a nosotros, o de manera diferenciada, como cuando vemos un video de una clase, un video documental (por ejemplo, un video sobre la vida de los leones) o llevamos una clase a distancia por medio de las TICs. Lo importante, recalamos, es la seguridad presentada al exponer el tema.

La forma más elevada de la expresión oral es la **oratoria**. Combina características del debate y la exposición: asume la defensa de un tema o idea, se dirige a un auditorio y requiere de dominio del tema, de la modulación de la voz, del lenguaje corporal y de los tiempos de exposición.

La oratoria es el uso de la voz para persuadir. Pero no solo la voz se requiere para lograr el efecto deseado a través de la oratoria. Para empezar, diremos que tanto el debate como la exposición son formas de la oratoria. Dicho lo anterior, estudiemos las partes para construir un discurso con las reglas de la retórica:

- ▶ El discurso tiene dos partes: una parte de construcción, eminentemente lingüística y otra parte de

enunciación, la práctica misma del discurso (la oratoria como tal).

- ▶ En la parte de construcción, encontramos tres etapas: la inventio, la dispositio y la elocutio.
- ▶ La inventio se refiere al proceso de selección del tema y a generar las ideas necesarias para construir el discurso. Es la parte mental.
- ▶ La dispositio se refiere al ordenamiento del discurso. En pocas palabras, en esta sección se definen las partes y se construye el discurso: un exordium, exordio o introducción, con el que se pretende captar la atención del público, por ejemplo, “honorable Congreso de la Unión...”; una parte media, la más extensa, donde se presentan los argumentos del tema, en defensa de o en ataque de, argumentatio; una parte final donde se sintetizan los temas desarrollados y se emiten propuestas, peroratio.
- ▶ La elocutio se refiere, como su nombre lo indica (elocutio, dentro de lo que se dice) a lo escrito y sus estrategias. Es la parte de la construcción sintáctica (las oraciones), el empleo de figuras retóricas (metáfora, metonimia, sinécdoque, etcétera), las marcas de énfasis (signos de interrogación, de admiración, comillas, etcétera), etcétera.

- ▶ La segunda parte, la de la enunciación o el momento de la pronunciación del discurso, requiere, principalmente, de dos etapas: la memoria y la actio.
- ▶ La memoria es uno de los elementos más importantes de la oratoria. Todo lo planeado debe estar en la cabeza. Un discurso oratorio se diferencia de cualquier otro discurso en su independencia de apoyo visual o auditivo. El orador cuenta, en el momento de la ejecución, con tres armas: su memoria, su voz y su cuerpo. No hay notas de apoyo, no hay videos, no hay audífonos. Si la memoria falla, se pierde el ritmo y se pierde a la audiencia. Hay quienes poseen muy buena memoria y no requieren de mucho para grabarse algo. En el otro caso, existen técnicas para desarrollar la memoria.
- ▶ La actio es la preparación para el momento mismo de la pronunciación del discurso. Toma en cuenta la modulación de la voz, el vestido, las posiciones del cuerpo, las expresiones faciales y los movimientos, tanto de las extremidades (brazos y piernas) como el desplazamiento en el escenario.

Además de lo anterior, se debe considerar el conocimiento del lugar donde se realizará el discurso, el tipo de audiencia o público a quien se dirigirá y, lo más importante,

la posibilidad de olvidar parte del discurso. Esta última parte nos exige otro tipo de preparación: el orador debe estar listo para improvisar. Busca en internet el discurso **“catilinaria-oratoria”**, este es uno de los discursos más impactantes de la historia, emitido por Cayo Tulio Cicerón algo así como 60 años antes de Cristo. Carece de exordio, pero ejemplifica otro de los tipos de oratoria: el exabruptus, exabrupto o sacar fuera de manera abrupta (violenta, espontánea). Escucha la modulación de la voz, los cambios en la entonación y observa la estructura.