



FLORES CRUZ CRISTOBAL

**LIC, MEDICINA VETERINARIA Y
ZOOTECNIA**

**MVZ ; DOMINGUEZ FIGUEROA
MARIA DE LOURDES**

TEMA : LA ORATOR IA

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

**FECHA DE ENTREGA ;
SABADO 29 DE MARZO DEL 2025**

TAPACHULA , CHIAPAS

ORATORIA

DEFINICION

La oratoria es el arte de hablar de manera efectiva y persuasiva en público, utilizando técnicas y habilidades para cautivar, informar, influir o convencer a una audiencia. Implica el uso adecuado de la expresión verbal y no verbal, como el tono de voz, la postura, el lenguaje corporal y la claridad en el mensaje, con el fin de lograr una comunicación eficaz.

CARACTERISTICAS

Claridad: El orador debe ser claro y preciso en su mensaje para que la audiencia lo entienda sin dificultad.

Expresividad: Uso adecuado del tono de voz, la entonación y el ritmo para mantener el interés y enfatizar los puntos clave.

Confianza: El orador debe demostrar seguridad en sí mismo y en su mensaje para generar credibilidad y empatía con la audiencia.

TIPOS DE ORATORIA

Oratoria deliberativa: Su objetivo es persuadir a la audiencia para que tome una determinada acción o adopte una postura sobre un asunto. Se utiliza en situaciones políticas o sociales, como debates o discurso parlamentarios.

Oratoria judicial: También conocida como oratoria forense, se utiliza en tribunales y otros contextos legales para defender o acusar a alguien. Busca convencer al jurado o al juez de la culpabilidad o inocencia de una persona.

Oratoria epideíctica: También conocida como oratoria ceremonial o de alabanza, se utiliza en ocasiones especiales como funerales, bodas, homenajes, celebraciones, etc. El objetivo es elogiar, honrar o rendir tributo a alguien o algo.

FINES O OBJETIVOS

Persuadir: El objetivo principal es influir en la audiencia para que adopte una determinada opinión, cambie una actitud o tome una acción específica. Este fin es común en la oratoria deliberativa y política.

Informar: A través de la oratoria informativa, el objetivo es proporcionar información clara y precisa sobre un tema, sin intentar modificar la actitud de la audiencia, sino simplemente educar o ilustrar.

Conmover: El fin es provocar una reacción emocional en la audiencia, ya sea en contextos de discursos de alabanza, funerales o eventos ceremoniales, apelando a los sentimientos y empatía del público.

Bibliografía

- 1. Aristóteles. Retórica. Este es uno de los textos clásicos más importantes sobre el arte de la oratoria, escrito por Aristóteles. En él, el filósofo griego aborda la persuasión, los tipos de discursos y las técnicas retóricas.**
- 2. Cicero, Marcus Tullius. De Oratore (Sobre el orador). En esta obra, Cicerón analiza las habilidades necesarias para un orador eficaz, destacando la combinación de elocuencia y conocimiento.**
- 3. Bovee, C. L., & Thill, J. V. Oratoria y comunicación efectiva. Una obra más moderna, que proporciona una guía práctica sobre la oratoria, desde la preparación del discurso hasta la entrega y el manejo de la audiencia.**
- 4. Garner, B. A. The Elements of Legal Style. Aunque está orientada al estilo legal, esta obra también aborda aspectos fundamentales de la oratoria y la persuasión, útiles para contextos judiciales.**
- 5. López García, F. La Oratoria: El Arte de Hablar en Público. Un libro en español que ofrece una introducción detallada sobre las técnicas de oratoria y cómo aplicarlas en diversos contextos.**
- 6. Núñez, L. Oratoria y discurso en la comunicación pública. Una obra contemporánea que explora los diversos enfoques y aplicaciones de la oratoria, especialmente en ámbitos sociales y políticos.**