



**UNIVERSIDAD FERMIN TORO**  
**VICE RECTORADO ACADEMICO**  
**DECANATO DE INVESTIGACIÓN Y POSTGRADO**  
**ESPECIALIZACIÓN EN DERECHO LABORAL**

## PROGRAMA INSTRUCCIONAL

Nombre de la asignatura:				Código	Trimestre	U.C.	Pre - Requisito
ORATORIA JURIDICA				ORA236		0	S/P
Tipo de Asignatura:	Nivelatoria	Obligatoria	Electiva	DENSIDAD HORARIA			
				H.T	H.P/H.L	H.A	THS/Trim
							48
Profesores especialistas:				Elaborado por:			
ABOG. KENT VALERA				ABOG. KENT VALERA			
Fecha de elaboración	Revisado por		AUTORIZADO POR VICE RECTORADO ACADÉMICO				
	UNIDAD CURRICULAR	DECANATO	(FIRMA Y SELLO)				
MAYO, 2009							
Fecha de última revisión							
MAYO, 2009							

## **FUNDAMENTACION**

El Programa de Oratoria Jurídica tiene por finalidad establecer una relación imprescindible entre quien habla y quienes participan en el proceso de enseñanza aprendizaje, en este caso los docentes y estudiantes que dictan y cursan el III Año de la Carrera de Derecho de la Universidad Fermín Toro, desarrollando un proceso educativo especialmente en materia de oralidad. Es decir, que entre ambas partes, se debe producir una retroalimentación motivadora, en la cual el docente sea el guía de las sendas a seguir en dicho proceso.

Sabiendo que el proceso de la oralidad es la creación por excelencia, donde la característica más resaltante debe ser la transparencia la cual lleva implícita como base la autenticidad y la empatía, quedando bajo la responsabilidad del docente que imparta la asignatura incentivar, crear, promover, sumar y motivar de manera intrínseca para que finalmente se produzca el proceso formativo y de comunicación necesario para el manejo de la oralidad, que requieren los estudiantes que la cursan.

La asignatura Oratoria Jurídica está orientada a fortalecer los conocimientos previos que han desarrollado los estudiantes hasta el III Año de la carrera, utilizando estrategias de aprendizaje, destrezas, recursos y técnicas, así como la aplicación o puesta en práctica en la diferentes asignaturas, de manera especial en Lógica y Argumentación Jurídica y Redacción Jurídica, donde se materializan desde el punto de vista de la comunicación contenidos de gran importancia en cuanto a la oralidad.

La asignatura está constituida por seis unidades a saber:

- Unidad I: LA ORATORIA JURÍDICA
- Unidad II: PROCESO DE COMUNICACIÓN DEL ORADOR
- Unidad III: PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA EN EL PROCESO DE FORMACIÓN DEL ORADOR
- Unidad IV: VALORES EN LA FORMACIÓN DEL ABOGADO
- Unidad V: EL DISCURSO Y SU SIGNIFICACIÓN
- Unidad VI: ÉTICA DEL ORADOR EN EL ÁREA JURÍDICA

## **PERFIL DEL DOCENTE:**

El Abogado Docente que asuma la responsabilidad de impartir los conocimientos en la asignatura Oratoria Jurídica, debe caracterizarse por ser un profesional con experiencia dentro de la comunicación oral y efectiva, la expresión oral y discursiva, propias de un profesional del derecho. Debe estar capacitado para promover en los estudiantes habilidades de razonamiento y argumentación verbal que aplicarán dentro del contexto jurídico en el que se van a desarrollar los estudiantes durante su formación y al egresar como abogados.

## **OBJETIVO GENERAL DE LA ASIGNATURA**

Estudiar la importancia de la Oratoria Jurídica para el manejo de recursos oratorios y elocuentes que le permitan al estudiante facilidad de expresión, capacidad de diálogo, emisión de mensajes claros, seguridad de sí mismos, siguiendo los principios y técnicas adquiridos, al relacionarse en forma individual, transmitiendo mensajes con la efectividad, elegancia y persuasión tanto en el ámbito jurídico, como en los distintos enfoques y situaciones reales.

Competencia.		Conocimientos y formas argumentativas a través de la oralidad.			
UNIDAD I				OBJETIVO TERMINAL	
LA ORATORIA JURIDICA				ANALIZAR EL ORIGEN DE LA ORATORIA Y LA IMPORTANCIA QUE TIENE PARA EL EJERCICIO PROFESIONAL DEL ABOGADO.	
Duración	8 Horas	Ponderación	15%		
Objetivos Específicos de aprendizaje			Contenidos		Estrategias Instruccionales
Conceptuales:					
1. Estudiar el origen histórico de la oratoria. 2. Describir la oratoria y sus beneficios en el ejercicio profesional del abogado. 3. Identificar la oralidad como requisito fundamental para el desempeño profesional del abogado.			• Tema 1. Concepto de oratoria. Importancia. Origen histórico. Vinculación de la oratoria con el discurso, la retórica, la lógica y la hermenéutica. • Tema 2. Beneficios. Características y Objetivos de la oratoria.		• Mapas Mentales • Lecturas Orientadas. • Investigación de tipo documental. • Lluvia de ideas. • Discusión dirigida.
Procedimentales:					
4. Examinar la oratoria como una forma de comunicación, para el desarrollo de la expresión oral orientada a la excelencia que requiere el abogado en el ejercicio.			• Tema 3. Oratoria Jurídica: Oratoria como competencia, como disciplina. Régimen legal. • Tema 4. Bases de la oratoria: - Claridad. - Sencillez - Concisión. - Coherencia. - Fluidez - Naturalidad. - Elegancia. - Impacto.		• Taller Grupal. • Mapa Comparativo. • Plenaria. • Lecturas Orientadas. • Discusión Dirigida.
Actitudinales:					
5. Participar poniendo en práctica la oralidad en un pequeño discurso.			• Tema 5. La oralidad en el discurso del abogado.		• Exposición de tema libre.
Estrategias de Evaluación:			Evidencias de Desempeño.		
• Prueba Diagnóstica que permita deducir conocimientos previos del alumno. • Evaluaciones Continuas de tipo oral o escrita.			Conocimiento.	• Test Escrito u Oral. • Aplicación de los conocimientos adquiridos mediante casos prácticos. Interrogatorios.	
			Producto.	• Actividades grupales e individuales. • Exposiciones en equipo.	
			Actitud.	• Creatividad y destrezas en la comunicación oral.	

<b>Competencia.</b>		Capacidad de comunicación efectiva oral y escrita del orador.			
<b>UNIDAD II</b>				<b>OBJETIVO TERMINAL</b>	
PROCESO DE COMUNICACIÓN DEL ORADOR				ESTUDIAR LA IMPORTANCIA DEL PROCESO DE COMUNICACIÓN EFECTIVA Y SU IMPLICACIÓN EN LA ORATORIA JURÍDICA.	
<b>Duración</b>	8 Horas	<b>Ponderación</b>	15%		
<b>Objetivos Específicos de aprendizaje</b>			<b>Contenidos</b>		<b>Estrategias Instruccionales</b>
<b>Conceptuales:</b>					
1. Conocer los elementos que conforman el proceso de la comunicación. 2. Reconocer la inteligencia emocional para resolver problemas relacionados con las emociones. 3. Definir la empatía para reconocer y atender las emociones, necesidades y motivaciones en los demás.			• <b>Tema 6.</b> Proceso de comunicación: Definición de comunicación, elemento, identificación del proceso. • <b>Tema 7.</b> Comunicación intrapersonal e interpersonal. Condicionantes de la comunicación.		• Videos o películas. • Lecturas comentadas • Experiencias. • Exposiciones Grupales o Individuales. • Discusión Dirigida • Estudios de casos.
<b>Procedimentales:</b>					
4. Demostrar la importancia que tiene la inteligencia interpersonal e intrapersonal para el manejo de las emociones del orador. 5. Identificar el atuendo y la actitud del orador. 6. Exponer el atuendo y la actitud del orador.			• <b>Tema 8.</b> El ambiente: Presencia centrada o espacio personal, acomodo del espacio circulante, lo que depende del orador, lo que no depende del orador.		• Elaboración de esquema. • Discusión grupal. • Conclusiones. • Dramatización.
<b>Actitudinales:</b>					
7. Valorar la emoción y la acción como recursos necesarios para la oralidad.			• <b>Tema 9.</b> Comportamiento del orador en escena. Estructura rapport con la audiencia, barrido de la audiencia contacto visual.		• Ciclo de exposiciones.
<b>Estrategias de Evaluación:</b>			<b>Evidencias de Desempeño.</b>		
• Elaborar ensayo y exponer mediante una dramatización la importancia del proceso de la comunicación en la oralidad.			<b>Conocimiento</b>	• Comprensión de los contenidos de la unidad.	
			<b>Producto</b>	• Ensayo efectuado.	
			<b>Actitud</b>	• Conducta asumida por los estudiantes al exponer.	

<b>Competencia.</b>		Capacidad de abstracción, análisis y síntesis en la programación neurolingüística.			
<b>UNIDAD III</b>				<b>OBJETIVO TERMINAL</b>	
PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA EN EL PROCESO DE FORMACIÓN DEL ORADOR				DISEÑAR ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE PARA DESARROLLAR EL PROCESO DE FORMACIÓN DEL ORADOR	
<b>Duración</b>	8 Horas	<b>Ponderación</b>	20%		
<b>Objetivos Específicos de aprendizaje</b>			<b>Contenidos</b>		<b>Estrategias Instruccionales</b>
<b>Conceptuales:</b>					
1. Conocer la importancia de la neurolingüística en el proceso de formación del orador.		<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Tema 10</b> Programación neurolingüística: Concepto e importancia. Utilización interna de los niveles de aprendizaje.</li><li>• Optimización del uso del lenguaje.</li><li>• Técnicas de apoyo:<ul style="list-style-type: none"><li>- Narración.</li><li>- Descripción.</li><li>- Diálogo.</li><li>- Opinión.</li></ul></li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Dinámicas.</li><li>▪ Lecturas comentadas.</li><li>▪ Conversatorios.</li></ul>	
<b>Procedimentales:</b>					
2. Determinar la importancia de la imagen en el ejercicio profesional del abogado.		<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Tema 11.</b> Definiciones de Imagen y autoestima del orador.</li><li>• Apariencia externa. Actitud emocional del orador.</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Dramatización.</li><li>▪ Discusiones guiadas.</li><li>▪ Lecturas comentadas.</li></ul>	
<b>Actitudinales:</b>					
3. Comprender la responsabilidad del abogado frente al compromiso adquirido en el ejercicio profesional.		<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Tema 12.</b> Liderazgo y responsabilidad: Compromiso y responsabilidad. El abogado como líder.</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Lectura guiada</li><li>▪ Lluvia de ideas.</li><li>▪ Mapas conceptuales.</li></ul>	
<b>Estrategias de Evaluación:</b>		<b>Evidencias de Desempeño.</b>			
<ul style="list-style-type: none"><li>• Talleres en grupo.</li><li>• Micro exposiciones.</li></ul>		<b>Conocimiento.</b>	Informe escrito.		
		<b>Producto.</b>	Ensayo.		
		<b>Actitud.</b>	Actitud asumida en la realización de los mapas conceptuales.		

<b>Competencia.</b>		Valorar y respetar la diversidad y pluralidad cultural, social y política como valores del abogado.			
<b>UNIDAD IV</b>				<b>OBJETIVO TERMINAL</b>	
VALORES EN LA FORMACIÓN DEL ABOGADO				RECONOCER LA IMPORTANCIA DE LOS VALORES EN LOS ESTUDIANTES DE LA CARRERA DE DERECHO.	
<b>Duración</b>	8 Horas	<b>Ponderación</b>	20%		
<b>Objetivos Específicos de aprendizaje</b>			<b>Contenidos</b>		<b>Estrategias Instruccionales</b>
<b>Conceptuales:</b>					
1. Definir el concepto de valores en la formación del abogado.		<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Tema 13.</b> Concepto de valores. Importancia. Valores de la educación.</li><li>• Valores en la formación del abogado: Honestidad, Solidaridad, Libertad, Tolerancia, Justicia, Honor, Respeto, Responsabilidad, Ética.</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>• Lluvia de ideas.</li><li>• Mapas mentales</li><li>• Discusión guiada.</li></ul>	
<b>Procedimentales:</b>					
2. Recaltar la importancia de los valores en la educación.		<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Tema 14.</b> Procesos a seguir para jerarquizar los valores que debe anteponer el abogado en la práctica profesional.</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>• Estudio de casos.</li><li>• Micro exposiciones</li></ul>	
<b>Actitudinales:</b>					
3. Apreciar los valores estudiados a partir de casos prácticos planteados.		<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Tema 15.</b> Valores que deben predominar en los abogados considerando los casos prácticos presentados en la clase.</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>• Casos prácticos.</li></ul>	
<b>Estrategias de Evaluación:</b>		<b>Evidencias de Desempeño.</b>			
<ul style="list-style-type: none"><li>• Ejercicios.</li><li>• Micro exposiciones.</li><li>• Talleres</li></ul>		Conocimiento.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Practicar los valores mediante ejercicios prácticos.</li></ul>		
		Producto.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Exponer lo aprendido en clases. Informe del estudio de casos.</li></ul>		
		Actitud.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Observar positivamente los conocimientos adquiridos.</li></ul>		

<b>Competencia</b>		<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Aplicar formas y técnicas argumentativas y comunicativas.</li><li>▪ Desarrollar el discurso mediante la argumentación.</li></ul>	
<b>UNIDAD V</b>			
<b>OBJETIVO TERMINAL</b>			
EL DISCURSO Y SU SIGNIFICACIÓN		ANALIZAR LA SIGNIFICACION DEL DISCURSO ATENDIENDO A SU ESTRUCTURA.	
<b>Duración</b>	8 Horas	<b>Ponderación</b>	15%
<b>Objetivos Específicos de aprendizaje</b>		<b>Contenidos</b>	<b>Estrategias Instruccionales</b>
<b>Conceptuales:</b>			
1. Definir el discurso jurídico como elemento necesario para informar, convencer o persuadir.		<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Tema 16.</b> Conceptuar el discurso jurídico. Características. Clasificación de acuerdo a su forma, extensión, estilo expresivo y objetivos.</li><li>• <b>Tema 17.</b> Presentación y relación con el público. Tipos de público. Expectativas. Participación.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Investigación documental.</li><li>• Mapas conceptuales.</li></ul>
<b>Procedimentales:</b>			
2. Organizar el discurso de acuerdo a las etapas que lo caracterizan.		<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Tema 18.</b> Fases para la preparación del discurso:<ul style="list-style-type: none"><li>- Elección del tema.</li><li>- Búsqueda de información.</li><li>- Práctica del discurso.</li></ul></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Taller grupal.</li><li>• Práctica individual del discurso.</li></ul>
<b>Actitudinales:</b>			
3. Expresar las ideas que permiten la comunicación a través del discurso jurídico.		<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Tema 19.</b> Argumentación de las ideas. Técnicas de soporte para respaldar las afirmaciones:<ul style="list-style-type: none"><li>- Definiciones.</li><li>- Autoridades.</li><li>- Estadísticas.</li><li>- Ilustraciones.</li><li>- Testimonios.</li></ul></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Exposición del docente.</li><li>• Observación de videos.</li></ul>
<b>Estrategias de Evaluación:</b>		<b>Evidencias de Desempeño.</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Mediante una conversación dirigida por el docente, preparar diversos discursos previa organización de la clase en pequeños grupos.</li></ul>		<b>Conocimiento.</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Diseñar un discurso con una duración de 5 minutos.</li></ul>
		<b>Producto.</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Discurso elaborado y expresado.</li></ul>
		<b>Actitud.</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Criterios utilizados en el desempeño y aprendizaje de la práctica de la actividad.</li></ul>

<b>Competencia</b>		<ul style="list-style-type: none"><li>• Manejar la ética en la práctica oratoria.</li><li>• Compromiso ético</li></ul>	
<b>UNIDAD VI</b>			<b>OBJETIVO TERMINAL</b>
ETICA DEL ORADOR EN EL AREA JURIDICA			AFIANZAR LA ETICA EN LOS ESTUDIANTES DE LA CARRERA DE DERECHO COMO LA CAPACIDAD NECESARIA PARA IMPULSAR EL EJERCICIO DE LA PRACTICA ORATORIA.
<b>Duración</b>	8 Horas	<b>Ponderación</b>	
<b>Objetivos Específicos de aprendizaje</b>		<b>Contenidos</b>	<b>Estrategias Instruccionales</b>
<b>Conceptuales:</b>			
1. Definir la ética y la influencia que ejerce en el orador. 2. Comprender la importancia de la ética para lograr el éxito del orador.		<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Tema 20.</b> Definición de ética en el ámbito jurídico.</li><li>• La oratoria y el manejo de la inteligencia frente a grupos:</li><li>• El lenguaje, las palabras, las percepciones, los deseos, las expectativas, los perjuicios.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Investigación documental.</li><li>• Mapas conceptuales.</li><li>• Lecturas y análisis.</li></ul>
<b>Procedimentales:</b>			
3. Identificar la importancia que representa para el orador la aplicación de la ética en el ejercicio de la profesión.		<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Tema 21.</b> El orador: Poder de la oratoria. Ejercicio de una práctica oratoria ética.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Taller grupal.</li><li>• Práctica individual del discurso.</li></ul>
<b>Actitudinales:</b>			
4. Apreciar la ética del orador como una herramienta que permite distinguir la virtud del vicio, lo bueno de lo malo, lo adecuado de lo inadecuado.		<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Tema 22.</b> La ética: Compromiso y responsabilidad. Justicia y equidad. Principios y valores.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Exposición del docente.</li><li>• Observación de videos.</li></ul>
<b>Estrategias de Evaluación:</b>		<b>Evidencias de Desempeño.</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Realizar un taller de análisis en el que se intercambien ideas y experiencias poniendo en práctica los conocimientos adquiridos.</li></ul>		<b>Conocimiento.</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Elaboración de informe escrito.</li></ul>
		<b>Producto.</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Análisis y resumen</li></ul>
		<b>Actitud.</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Intervenciones orales</li></ul>

## BIBLIOGRAFÍA

- Adrados Francisco R y otros. **Semiología del Teatro**. Editorial Planeta. Barcelona. 1975.
- Alexandrova Y. **Educación de la voz**. Editorial Kapelusz. Buenos Aires. 1996.
- Barroso Manuel. **Autoestima, Ecología o Catástrofe**. Editorial Galo. 1990.
- Bartels, John F. **El Arte De Hablar en Público**. Editorial Suramericana. 1993.
- Carnegie Dale. **Cómo Hablar en Público**. Editorial Mensajero. Bilbao. 1972.
- Catta René Salvador. **Cómo Hablar en Público**. Editorial Mensajero. Bilbao. 1972.
- Covey S. **Liderazgo Centralizado en Principios**. Editorial Paidós. 1996.
- Doat Jean. **La Expresión Corporal**. Editorial Endebe. Buenos Aires. 1965.
- Dobbelaere G. **Pedagogía de la Expresión**. Editorial Nova Terra. Madrid. 1970.
- Fast Jillus **El Lenguaje del Cuerpo**. Biblioteca Fundamental. Madrid. 1995.
- Ferguson Marilyn. **La Conspiración de Acuario**. Caeros. Barcelona. 1989.
- Ferguson Marilyn. **La Revolución del Cerebro**. Editorial Heptod. Madrid. 1991.
- Ferguson Marilyn. **Prag-Magic**. Edad. Madrid. 1990.
- Garde Edouard G. **La Voz**. Editorial Central. Buenos Aires. 1973.
- Gilles A. y Guittet A. **La Comunicación de los Grupos**. Su Dinámica Buenos Aires. Editorial Librería "El Atenec". 1978.
- Gonzalez Eddie. **Hablar Bien y Triunfar**.
- Maslow Abraham. **El Hombre Autorrealizado**. Editorial 1ro. Barcelona. 1993.
- Ortiz Luís Daniel. **El Procedimiento Oral en el Código de Procedimiento Civil Venezolano**. Libresca. Caracas. 1995.
- Pérez Sarmiento Eric Lorenzo. **La Oratoria Forense**. Presentación, comentario y selección de textos. Asociación Venezolana de Oralidad Procesal. Caracas. 1998.
- Robbins Anthony. **Despertando del Gigante Interior**. Grijalbo. México. 1992.
- Robbins Anthony. **Mensaje de un Amigo**. México. Grijalbo. 1997.
- Robbins Anthony. **Poder sin Límite**. "La Nueva Ciencia del Desarrollo Humano". México. Grijalbo. 1993.
- Ryzi Milou. **Cómo Potenciar la mente**. Martínez Rocas. Barcelona. 1986.

Sánchez Romero Maria Guadalupe. **Compendio Sobre La Oralidad en el Proceso Penal**. Editorial Buchivacoa. Caracas. 1998.

Stanislavki Constantin. **El Trabajo del Actor Sobre Si Mismo**. Editorial Quetzal. México. 1997.

Hill Raimond. **Cómo Aprender a hablar en Público en Diez Días**. Instituto Británico. México 1997.

Vallejo – Najera, Juan Antonio. **Aprender a Hablar en Público**. LA Oratoria eficaz. Madrid. Editorial Plkaneta S.A. 1998.

Yagosesky Renny. **El Poder de la Oratoria**. Adelpo. (s/f).

Zambrano Yazmín. **Superaprendizaje Total**. Grajilbo. Caracas. 1994.

Zambrano Yasmín. **Superaprendizaje Transparencial**. Editorial Ge, Caracas. 1994.

Zambrano Yasmín. **P.N.L para Todos**. Alfadil Ediciones. Caracas. 1997.