

## Persuasión y Alianzas en el Diálogo, Debate y Discurso Jurídico

La retórica, o *arte de bien decir*, nos aporta las reglas para persuadir por medio del lenguaje. El primer testimonio de esta técnica o ciencia del lenguaje la encontramos en Sicilia, en el siglo V a C. Desde entonces, se ha conservado, durante siglos, la relevancia del aprendizaje del *buen decir* como método principal de desarrollo intelectual y social. Hoy las universidades más prestigiosas del mundo incluyen dicha formación en sus programas, con el fin de capacitar a sus alumnos para el ejercicio profesional.

Este interés y la gran relevancia de estas competencias en el mundo del trabajo actualmente, nos han llevado a organizar esta formación de una forma especializada para la gente del mundo del Derecho, con el fin de *capacitarles personal y profesionalmente en el manejo de la argumentación y la refutación para defender mejor a los clientes*.

### Objetivos

1. Capacitar personal y profesionalmente a los alumnos en el manejo de la argumentación y la refutación para defender mejor a los clientes.
2. Potenciar la expresividad emocional de los asistentes para ganar en elocuencia y capacidad de persuasión, así como para construir una alianza con su cliente.
3. Crear las bases para lograr una expresión libre de ansiedad y de obstáculos para transmitir una imagen de seguridad y competencia.
4. Favorecer el autoconocimiento y el desarrollo personal y profesional.

### Metodología

Además del análisis teórico de todos los elementos del discurso, hemos optado por una metodología práctica que consiste en el entrenamiento de la expresión verbal y no verbal, para garantizar una expresividad emocional coherente e influyente. A su vez, esta formación incluye también la comprensión y práctica de estrategias para manejar el miedo escénico.

El método pretende respetar el estilo personal y facilitar las bases para progresar de tal manera que los alumnos vayan pasando sin angustia de lo fácil a lo difícil, percibiendo control y disfrutando durante el proceso. Todo ello con el fin de pulir el propio estilo, consiguiendo de esta manera confianza y seguridad.

El entrenamiento en la oratoria parte del nivel de desarrollo de cada alumno y combina:

- La capacitación narrativa y uso preciso del lenguaje.
- El entrenamiento del uso de la voz (proyección, volumen, entonación, vocalización, cuidados...).
- La expresividad facial y gestual.
- El uso del espacio y la conexión empática con la audiencia o los interlocutores.
- El visionado de debates y discursos y su posterior análisis.
- La práctica de la defensa y refutación de posturas.
- La detección de falacias en el discurso del contrario.

# Programa

## 1ª Sesión: Diálogo

- Introducción: Breve perspectiva histórica de la Retórica Jurídica.
- Pensar como abogados: Reglas, precedentes, autoridad, analogías, interpretación, derecho, hechos y pruebas.
- Medios de comunicación del abogado: Diálogo, debate y discurso.
- Diálogo: Elementos y reglas. El primer encuentro, de la charla intrascendente al diálogo del conocimiento mutuo.
- Identidad y confianza en la comunicación: Claves verbales y no verbales para transmitir confianza y construir la alianza.
- Escucha, empatía y reconocimiento entre el abogado y su cliente.

## 2ª Sesión: Debate

- Debate: Diferencias de opinión. Desacuerdos.
- Manejo de las emociones propias: Antes, durante y después del debate.
- Manejo de las emociones en los intervinientes.
- La carga de la prueba: En la argumentación oral; en los interrogatorios: preguntas, contestaciones y respuestas.

## 3ª Sesión: Estrategias en juicio

- Estrategias para obtener ventaja frente a competidores en juicio u otros actos procesales contradictorios.
  - Aspectos formales del debate:
    - i. Informativo: técnicas para organizar las ideas y captar la atención del juez o del auditorio en general.
    - ii. Estilístico: técnicas para lograr una correcta expresión lingüística, tanto desde el punto de vista gramatical como literario.
    - iii. Lógico: técnicas de razonamiento formal basadas en nociones elementales de lógica matemática.
    - iv. Retórico: técnicas discursivas para manejar tópicos, falacias y argumentos oratorios.
  - Aspectos materiales del debate:
    - i. Ideológico: técnicas para detectar y controlar los sesgos psicológicos que condicionan a los jueces, fiscales, abogados o cualesquiera otros operadores jurídicos, con especial atención a los prejuicios políticos o filosóficos.
    - ii. Forense: técnicas para la gestión productiva de los argumentos jurídicos, con especial atención a las pretensiones de difícil defensa.

#### 4ª Sesión: El discurso sin miedo

- El discurso. El miedo escénico.
  - Lo que determina y mantiene el miedo a hablar en público.
  - Estrategias para lograr una expresión libre de ansiedad.
  - Preparación de una presentación, prevención y gestión de la ansiedad.
  - Autoconocimiento y autogestión emocional.

#### 5ª Sesión: El discurso estructurado

- El discurso. El logos: Clases de discurso y estructura.
  - a. La invención. Intencionalidad del discurso: expositiva, argumentativa y emotiva. Tópicos, lugares oratorios (de personas y cosas).
  - b. El exordio y sus fines.
  - c. La narración y sus características.
  - d. La argumentación y la refutación. Vicios de la argumentación. Falacias, paralogismos y sofismas.
  - e. El epílogo. Mensajes, lágrimas y ruegos.

#### 6ª Sesión: El discurso argumentado

- El discurso y las tres clases de argumentación: A través de la personalidad, de la expresividad emocional y del razonamiento (Ethos, pathos y logos).
  - El lenguaje del cuerpo: La expresividad emocional. Kinesia: los gestos y las posturas. Proxemia: el uso del espacio.
  - La conexión y contagio emocional con la audiencia-juez.
  - Autogestión emocional durante el discurso.
  - La voz expresiva: La transmisión de sentimientos relevantes (pena, indignación, repugnancia, piedad, vergüenza, esperanza...).
  - La actitud del orador.
- Plan de desarrollo personal y profesional.
- Conclusiones.

**FECHAS Y HORARIOS:** Viernes por la tarde de 16,30 a 20h; los días 13, 20, 27 de marzo y 10, 17 y 24 de abril.

Precio: 300 euros.

Lugar: C/Maldonado 55-1º-P.102. Madrid 28006.

Plazas limitadas. RESERVA DE PLAZA: [info@verbaliacomunicacion.com](mailto:info@verbaliacomunicacion.com)

636554208 / 91 545 66 82

## Profesores:



### **Antonio Guerrero Labrador**

Experto en “Retórica y Argumentación Jurídica” por la Universidad Complutense de Madrid. Abogado. Licenciado en Derecho por la UCM y diplomado en dirección y Administración de empresas por IDAE. Graduado por la Universidad Sorbona de París en Derechos Humanos y Cultura Francesa. Profesor de Derecho Romano (2007-2009) y de Oratoria y Argumentación jurídica (2008-2014) en la Facultad de Derecho de la UAH. Ha sido profesor de retórica y argumentación en distintas empresas y entidades públicas y privadas. En la actualidad asesora e imparte conferencias sobre oratoria clásica aplicada al mundo actual. Es un apasionado del Lenguaje y de la Filosofía clásica. Ha investigado en profundidad el arte de hablar en público desde la antigua Grecia hasta nuestros días.



### **Carmen Loureiro Rey**

Experta en comunicación y gestión emocional. Licenciada en psicología por la UAM, psicoterapeuta y doctorando en Psicología de la Educación en la misma universidad. Ha colaborado como profesora de comunicación, trabajo en equipo y gestión de conflictos para numerosas empresas e instituciones públicas y privadas como el E Bussines School, el Ministerio de Economía y Hacienda y la Universidad Camilo José Cela (Programa Empleate a Fondo). Ha sido directora técnica del equipo ASE para el desarrollo de programas de educación emocional y social para la Fundación Eduardo Punset. Es una apasionada del estudio de las emociones, el lenguaje y la construcción de la identidad.



### **Jesús Manuel Villegas Fernández**

Ingresó en la carrera judicial por oposición libre en 1999 y es actualmente magistrado instructor. Autor de diversas publicaciones, entre las que cabe señalar por la materia que nos ocupa: “Retórica forense” (Tirant lo Blanch, 2009). Dedicado además a la cooperación internacional, ha trabajado principalmente en Europa Oriental. Asimismo, es Secretario General de la “Plataforma Cívica por la Independencia Judicial” y director de la revista digital Tempus Octobris.



### **Verónica Cruz Colmenero**

Experta en habilidades de comunicación y expresión emocional en empresa y educación. Profesora con más de 15 años de experiencia en áreas relacionadas con la Inteligencia emocional, Oratoria y Debate en universidades y centros educativos. Actriz de teatro y televisión, Licenciada en Arte Dramático, Máster oficial en Artes Escénicas y Diploma de Estudios Avanzados en Educación. Ha sido Directora Creativa del Laboratorio de Aprendizaje Social y Emocional (LASE). Es profesora de teatro para niños y de oratoria en los colegios SEK de Madrid. Es una apasionada de la voz, especializándose en este campo a lo largo de su carrera profesional.



### **Pedro Delgado Linares**

Experto en comunicación, humor e inteligencia emocional y social. Actor, guionista y monologuista cómico. Máster Oficial en Artes Escénicas. Experto en técnicas de control de estrés. Profesor de comunicación no verbal, creatividad e inteligencia emocional aplicadas en entornos educativos, de salud y de empresa. Ha sido Director Creativo del Laboratorio de Aprendizaje Social y Emocional (LASE). Es profesor de teatro para niños y de oratoria en los colegios SEK de Madrid. Imparte clases desde niños a adultos con el objetivo de mejorar sus habilidades de comunicación.