

[PROGRAMA DE ORATORIA JURÍDICA DE ALTO IMPACTO
INSTRUCTOR ABG. GUILLERMO R. DALLA LASTA-CODEXARG]



PROGRAMA DE ORATORIA JURÍDICA DE ALTO IMPACTO

INFORMACIÓN GENERAL DEL PROGRAMA

Título: Oratoria Jurídica de Alto Impacto: Persuasión, Claridad y Presencia en el Mundo Legal

Modalidad: 100% en línea, asincrónico con sesiones en vivo opcionales

Duración: 4 semanas (1 unidad por semana)

Carga horaria: 40 horas totales (10 horas por unidad)

Destinatarios: Abogados en ejercicio, litigantes, fiscales, defensores, asesores legales

Requisitos: Ejercicio activo de la profesión jurídica, acceso a internet, dispositivo con cámara

FILOSOFÍA DEL CURSO

La oratoria jurídica contemporánea trasciende la mera elocuencia. En un mundo de atención limitada y escepticismo creciente, el abogado efectivo debe dominar tres dimensiones: persuasión racional (logos), conexión emocional (pathos) y credibilidad personal (ethos). Este curso integra retórica clásica, neurociencia aplicada y técnicas teatrales adaptadas al contexto legal.

UNIDAD 1: FUNDAMENTOS NEUROcientífICOS DE LA PERSUASIÓN LEGAL

Objetivos de Aprendizaje:

- Comprender cómo el cerebro procesa argumentos jurídicos
- Dominar la estructura narrativa que maximiza la persuasión
- Desarrollar conciencia de los sesgos cognitivos en audiencias legales

Contenidos:

Módulo 1.1: El Cerebro del Juez y del Jurado (3 horas)

- Neurociencia de la toma de decisiones judiciales

- Los 3 cerebros en la sala: reptiliano, límbico, neocortical
- Cómo crear mensajes que atraviesen los filtros atencionales
- Investigación clave: "The Persuasive Brain" (Tali Sharot, 2017)

Módulo 1.2: Estructuras Narrativas que Persuaden (3 horas)

- El "Viaje del Héroe" aplicado al caso jurídico
- Fórmula ABT (And, But, Therefore) para argumentación
- Transiciones estratégicas entre hechos y derecho
- Marco teórico: "Connection Storytelling" (Kendall Haven, 2007)

Módulo 1.3: Sesgos Cognitivos en Contextos Legales (4 horas)

- Anclaje, efecto halo, sesgo de confirmación
- Cómo usar (ética) y contrarrestar sesgos
- Ejercicios de reencuadramiento (framing)
- Bibliografía: Thinking, Fast and Slow (Daniel Kahneman, 2011)

Actividades Prácticas:

- Análisis de caso: Desmontar una sentencia desde la perspectiva neurocientífica
- Ejercicio de reescritura: Transformar un escrito jurídico técnico en narrativa persuasiva
- Grabación 1: Exposición de 3 minutos sobre un principio legal usando estructura ABT

Evaluación:

- Quiz neurociencia aplicada (20%)
- Análisis escrito de estructura persuasiva (30%)

UNIDAD 2: TÉCNICAS VOCALES Y CORPORALES PARA EL CONTEXTO LEGAL

Objetivos de Aprendizaje:

- Desarrollar una voz que transmita autoridad y credibilidad
- Dominar el lenguaje corporal en salas físicas y virtuales

- Gestionar la ansiedad escénica específica del ámbito legal

Contenidos:

Módulo 2.1: La Voz del Abogado Persuasivo (3 horas)

- Respiración diafragmática para calma y proyección
- Modulación para enfatizar argumentos clave
- Pausas estratégicas y silencios elocuentes
- Bibliografía: The Right to Speak (Patsy Rodenburg, 1992)

Módulo 2.2: Presencia Escénica en Espacios Legales (4 horas)

- Triángulo de presencia: cuerpo, voz, mente
- Uso del espacio en salas de audiencia
- Adaptación a formatos virtuales (Zoom, tribunales en línea)
- Referencia: Presence (Amy Cuddy, 2015)

Módulo 2.3: Gestión de Ansiedad Jurídica Específica (3 horas)

- Técnicas de regulación emocional pre-audiencia
- Rituales de preparación psicológica
- Manejo de interrupciones y objeciones
- Herramienta: Protocolo de arousal óptimo (Yerkes-Dodson aplicado)

Actividades Prácticas:

- Ejercicios vocales diarios: Grabaciones de 5 minutos con feedback automatizado
- Análisis de video: Estudio de oradores jurídicos destacados (ej: Ruth Bader Ginsburg)
- Simulación: Audiencia virtual con manejo de interrupciones

Evaluación:

- Diario de prácticas vocales (25%)
- Análisis comparativo de presencia escénica (25%)

UNIDAD 3: ARGUMENTACIÓN ESTRATÉGICA Y RÉPLICA EFECTIVA

Objetivos de Aprendizaje:

- Construir argumentos irrefutables usando lógica jurídica
- Dominar técnicas de refutación y contraargumentación
- Adaptar argumentos a diferentes audiencias (jueces técnicos vs. jurados legos)

Contenidos:

Módulo 3.1: Arquitectura de Argumentos Irrefutables (3 horas)

- Fórmula AREA: Afirmación, Razón, Evidencia, Análisis
- Uso estratégico de precedentes y doctrina
- Argumentos deductivos vs. inductivos en derecho
- Marco teórico: Thank You for Arguing (Jay Heinrichs, 2007)

Módulo 3.2: Técnicas de Refutación en Tiempo Real (4 horas)

- Método RISA: Reconocer, Identificar, Sintetizar, Atacar
- Refutación de falacias comunes en litigio
- Manejo de preguntas sorpresa y objeciones
- Técnica: "Yes, and..." aplicado a la argumentación legal

Módulo 3.3: Adaptación a Audiencias Diversas (3 horas)

- Lenguaje para jueces técnicos vs. jurados legos
- Comunicación en tribunales colegiados
- Estrategias para audiencias multigeneracionales
- Investigación: The Court and the World (Stephen Breyer, 2015)

Actividades Prácticas:

- Construcción de argumentos: Desarrollo de líneas argumentales para casos tipo
- Debates estructurados: Ejercicios de refutación en tiempo limitado

Evaluación:

- Mapa argumental de un caso complejo (30%)
- Participación en debates estructurados (20%)

UNIDAD 4: ORATORIA EN NUEVOS CONTEXTOS JURÍDICOS

Objetivos de Aprendizaje:

- Dominar la comunicación en formatos virtuales y multimedia
- Desarrollar presencia en medios y redes sociales profesionales
- Crear un estilo personal auténtico y memorable

Contenidos:

Módulo 4.1: Litigio Virtual y Comunicación Digital (3 horas)

- Oratoria para audiencias por Zoom/Teams
- Uso efectivo de presentaciones multimedia
- Gestualidad y proxémica en entornos digitales
- Guía práctica: Virtual Presentations That Work (M. Lehr, 2020)

Módulo 4.2: El Abogado en Medios y Redes Sociales (4 horas)

- Entrevistas en medios: control del mensaje
- Comunicación compleja en formatos simples (ej: TikTok legal)
- Construcción de marca personal jurídica
- Ética aplicada: Reglas de publicidad profesional

Módulo 4.3: Desarrollo de Estilo Personal Auténtico (3 horas)

- Integración de fortalezas personales en el estilo forense
- Coherencia entre estilo oral y escrito
- Creación de "momentos memorables" en alegatos
- Modelo: Análisis de estilos de abogados icónicos

Actividades Prácticas:

- Simulación de entrevista: Rueda de prensa sobre caso mediático
- Creación de contenido: Video de 60 segundos explicando concepto legal complejo
- Proyecto final: Alegato completo en formato elegido (presencial o virtual)

Evaluación:

- Portafolio digital de comunicaciones (40%)
- Simulación de entrevista mediática (30%)
- Proyecto final integral (30%)

BIBLIOGRAFÍA ESENCIAL

Núcleo (Obligatoria):

1. Oratoria y Persuasión General:

- Heinrichs, J. (2020). *Thank You for Arguing: What Aristotle, Lincoln, and Homer Simpson Can Teach Us About the Art of Persuasion*. Three Rivers Press.
- Carnegie, D. (1936). *Cómo ganar amigos e influir sobre las personas*. Ediciones múltiples.

2. Específicamente Jurídica:

- Duarte, N. (2008). *Resonate: Present Visual Stories that Transform Audiences*. Wiley.
- Smith, F. (2012). *Rhetoric for Lawyers: A Complete Approach to Persuasion and Advocacy*. Carolina Academic Press.
- López, J. (2019). *Oratoria Forense: Técnicas de Persuasión para Abogados*. Tirant lo Blanch.

3. Comunicación no Verbal:

- Cuddy, A. (2015). *Presence: Bringing Your Boldest Self to Your Biggest Challenges*. Little, Brown Spark.
- Navarro, J. (2008). *What Every BODY is Saying: An Ex-FBI Agent's Guide to Speed-Reading People*. Harper Collins.

Complementaria (Recomendada):

1. Neurociencia y Persuasión:

- Sharot, T. (2017). *The Influential Mind: What the Brain Reveals About Our Power to Change Others*. Henry Holt and Co.

- Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. Farrar, Straus and Giroux.

2. Narrativa y Storytelling:

- Haven, K. (2007). *Story Proof: The Science Behind the Startling Power of Story*. Libraries Unlimited.

- Simmons, A. (2006). *The Story Factor: Inspiration, Influence, and Persuasion Through Storytelling*. Basic Books.

3. Voz y Técnica Vocal:

- Rodenburg, P. (1992). *The Right to Speak: Working with the Voice*. Methuen Drama.

- Linklater, K. (2006). *Freeing the Natural Voice: Imagery and Art in the Practice of Voice and Language*. Drama Publishers.

En Español (Autores Latinoamericanos/Españoles):

1. Oratoria Jurídica en Español:

- Bassat, L. (2010). *Hablar bien en público: Cómo preparar presentaciones eficaces y exponer con éxito*. Gestión 2000.

- Fernández Aguado, J. (2015). *Oratoria para profesionales*. LID Editorial.

- Pérez, R. (2018). *El arte de hablar: Manual de retórica práctica y de oratoria moderna*. Berenice.

2. Comunicación para Abogados en Contexto Latinoamericano:

- García, M. (2020). *Comunicación Efectiva para el Ejercicio Legal*. Universidad de los Andes.

- Rodríguez, A. (2019). *Persuasión en el Litigio Oral*. Porrúa.