

ESQUEMA DEL TALLER "ORATORIA Y PERSUASIÓN APLICADO AL MUNDO JURÍDICO" IMPARTIDO POR EL CLUB DE DEBATE DE LA UNIVERSIDAD DE MURCIA.

Duración: 2 horas y 30 minutos.

I. INTRODUCCIÓN.

Breve presentación de los formadores del Club de Debate e introducción a la importancia de la oratoria y la persuasión como herramienta de trabajo para el abogado y a las dinámicas a seguir en el taller.

II. DIEZ CONSEJOS BÁSICOS PARA UNA COMUNICACIÓN EFICAZ.

Se expondrán diez elementos básicos a tener en cuenta a la hora de comunicar en público. Estos elementos van apoyados de vídeos y ejemplos que son comentados por los formadores interactuando con el público. Todos los ejemplos son adaptados a situaciones que puede encontrarse el abogado en el ejercicio cotidiano de su profesión.

1. Práctica.
2. Estudio.
3. Estructura del discurso.
4. Uso de elementos visuales.
5. Vocalización, pronunciación y correcto manejo de los términos jurídicos.
6. Modalización de la voz y eliminación de coletillas
7. Transmisión con el lenguaje corporal.
8. Dominio del espacio.
9. Contacto visual.
10. Seguridad en uno mismo.

III. TÉCNICAS DE PERSUASIÓN.

Se expondrán una serie de técnicas y estrategias persuasivas adaptadas del mundo del debate al mundo jurídico, con recomendaciones sencillas de cuál habría de emplearse en diferentes situaciones.

IV. ELABORACIÓN DE DISCURSOS Y MENSAJES

Se darán unas pautas básicas a tener en cuenta a la hora de abordar la construcción de ideas y mensajes que integren un discurso que, posteriormente, va a ser empleado en público (cuando hablamos de discurso nos referimos a cualquier tipo de exposición pública y no al discurso en sentido estricto, es decir, nos estamos refiriendo a informes de conclusiones, entrevistas con clientes a los que queremos transmitir una idea determinada sobre la estrategia procesal a seguir, exposiciones en reuniones, etc.).