

## INDICE

Introducción .....	11
--------------------	----

### CAPÍTULO I

#### MI DISCURSO: ¿QUÉ TENGO EN LA CABEZA? NOCIONES BÁSICAS PARA APRENDER A PREPARAR EL DISCURSO ORAL

1.1. ¿De qué voy a hablar?.....	13
1.1.1. Preparando ideas y contenido del discurso .....	13
1.1.2. Prepare a su cerebro para la disertación oral .....	15
1.2. Primeros pasos de gimnasia mental .....	17
1.2.1. Ensanchando el horizonte intelectual .....	17
1.3. Maneras de abordar los temas del discurso y puntos de vista. 20	
1.3.1. Mini estructura discursiva reflexiva.....	20
1.3.1.1. Ejercicio de aplicación práctica: los temas de la agenda ..	23
1.3.2. Aborde diferentes puntos de vista.....	26
1.3.2.1. Ejercicio de aplicación práctica .....	28
1.3.3. Sopese sus puntos de vista.....	31
1.3.4. Apropiamiento del discurso y las bases de la vehemencia. 33	
1.3.4.1. Ejercicio de aplicación práctica 1 .....	37
1.3.4.2. Ejercicio de aplicación práctica 2 .....	39

### CAPÍTULO II

#### HERRAMIENTAS FUNDAMENTALES DEL DISCURSO PERSUASIVO

2.1. Un modelo para la comunicación exitosa .....	46
2.1.1. Analizando la primera etapa: ¿se entiende mi mensaje? .....	48
2.1.2. Mejorando la recepción del mensaje .....	55
2.1.3. Redundancia y contraste .....	59

2.2. Procesamiento: ¿qué hará el otro con el mensaje? .....	65
2.2.1. Entendamos acerca de cómo piensa la gente .....	67
2.3. Respuesta y comportamiento .....	71
2.3.1. Ejercicio de aplicación práctica.....	74

### **CAPÍTULO III NEUROEXPOSICIÓN Y ARGUMENTACIÓN ORATORIA FORENSE**

3.1. Neuroexposición discursiva: exponer el discurso como al cerebro le gusta, estimulando respuestas cerebrales .....	75
3.1.1. Argumentación oratoria .....	75
3.1.1.1. Ejercicio de aplicación práctica.....	78
3.1.2. Modos de argumentación .....	81
3.1.2.1. Ejercicio de aplicación práctica .....	87
3.1.3. Condiciones del argumento por autoridad .....	90
3.1.4. Formas mixtas: argumentos por autoridad en argumentos descriptivos y relaciones causales .....	94
3.1.4.1. Ejercicio de aplicación práctica.....	94
3.1.4.2. Ejercicio de aplicación práctica.....	97
3.2. Cómo analizar y exponer los argumentos.....	104
3.2.1. Análisis y sustancia de las ideas.....	104
3.2.2. Estructurando las ideas en argumentos.....	106
3.3. Neurooratoria argumentativa .....	107
3.3.1. Ejercicio de aplicación práctica.....	113
3.4. Argumentación, emociones, heurística y “señales claarcs” .	115
3.4.1. Recursos para pensadores centrales .....	116
3.4.1.1. Ejercicio de aplicación práctica .....	125
3.4.2. Recursos para pensadores periféricos.....	129
3.4.2.1. Ejercicio de aplicación práctica .....	141
3.4.3. Integración estratégica persuasiva .....	144

3.4.3.1. Activar el voltaje y la voluntad de pensar.....	147
3.4.3.2. Activando los neurotransmisores cerebrales .....	175
3.4.3.2.1. Ejercicio de aplicación práctica .....	178
3.4.3.2.2. Ejercicio de aplicación práctica .....	183
3.5. Narrativa y storytelling .....	188
3.5.1. Storytelling: las cifras se olvidan y las historias se recuerdan .....	189
3.5.2. Partes y elementos de la historia .....	192
3.5.2.1. Ejercicio de aplicación práctica .....	201

#### **CAPÍTULO IV “YO ORADOR”. PAUTAS BÁSICAS DE NEUROORATORIA PARA HABLAR EN PÚBLICO**

4.1. Las 10 principales técnicas de neurooratoria.....	203
4.2. Oratoria hipnótica .....	255
4.2.1. Enunciados y afirmaciones.....	256
4.2.2. Técnicas interactivas .....	258
4.2.3. Lenguaje hipnótico.....	259
4.2.4. Cambio de estado y frame control.....	263

#### **CAPÍTULO V HABILIDADES DE COMUNICACIÓN**

5.1. Liderazgo discursivo: carisma .....	277
5.2. Liderazgo no verbal.....	281
5.2.1. Decodificando la comunicación no verbal .....	283
5.2.2. Pautas generales de la decodificación.....	284
5.2.3. El modelo de Joe Navarro.....	295
5.2.3.1 Neurorespuestas de los tres cerebros.....	301
5.3. Motivaciones e intuiciones .....	305
5.4. El modelo de Robert Leary.....	306

## CAPÍTULO VI NEUROCOACHING DEL ABOGADO

6.1. Neurociencia y neurocoaching.....	324
6.2. La adicción emocional y el cambio a partir del neurocoaching .....	325
6.2.1. Huella emocional y adicción .....	326
6.3. Pautas de trabajo para romper cadenas de adicciones emotivas.....	328
6.3.1. Autoconocimiento y autorregulación .....	328
6.3.2. Autoestima asertividad .....	337
6.4. Proactividad.....	342
6.4.1. Comunicación y lenguaje proactivo .....	345
6.5. Neurociencia, mindfulness y autocontrol.....	346
6.5.1. Algo más para integrar cuerpo, cerebro y mente.....	353
Apéndice .....	361
Consideraciones finales.....	369
Bibliografía general.....	371