

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. Sopesese 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 claras” .	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

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 claars".....	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

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