

TÍTULO PROPIO  
UNIVERSIDAD  
DE ALCALÁ  
CURSO ACADÉMICO  
2018 / 2019

ASIGNATURAS  
OPTATIVAS

# MASTER EN ORATORIA

## APLICADA A LA PRÁCTICA PROFESIONAL



ASIGNATURA:

MODALIDAD  
SEMIPRESENCIAL

# Debate y Discurso ante Juzgados y Tribunales

Segundo cuatrimestre



Universidad  
de Alcalá

Nombre de la asignatura:

# **Debate y Discurso ante Juzgados y Tribunales**

Titulación en la que se imparte:

Master en Oratoria aplicada  
a la Práctica Profesional

Carácter: Optativa

Créditos ECTS: 5 créditos

Curso y cuatrimestre:

2018 / 2019 - Segundo cuatrimestre

Profesorado:

Antonio Guerrero Labrador  
aguerrero@masterenoratoria.com

Jesús Manuel Villegas Fernandez  
jvillegas@masterenoratoria.com

Juan Antonio Bueno Delgado  
jabueno@masterenoratoria.com

Autores del Programa

Antonio Guerrero Labrador

Horario de Tutoría: Previa petición del alumno

Idioma en el que se imparte: Español

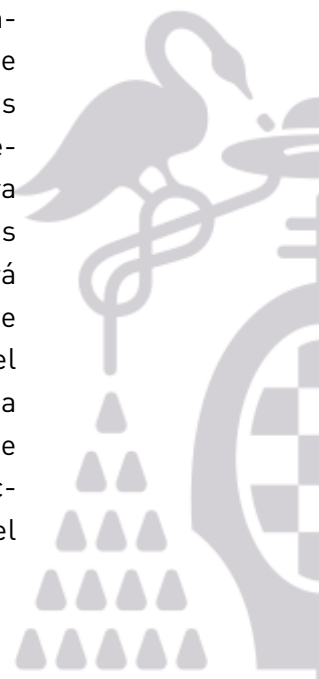
[www.masterenoratoria.com](http://www.masterenoratoria.com)



# 1. PRESENTACIÓN

**El Máster en Oratoria aplicada a la Práctica Profesional** surge como consecuencia de la necesidad de formación y desarrollo de habilidades sociales para un desempeño eficaz de la labor profesional, siendo estas competencias uno de los requisitos más demandados por todas las empresas. Es necesaria una formación que capacite a las personas para gestionar el cambio y la diversidad, para colaborar en torno a metas comunes y desarrollar alianzas y redes sociales seguras y productivas. Esta formación en competencias debe por ello considerar los aspectos comunicativos, emocionales, sociales y éticos en relación e interdependencia, con vistas a unir el desarrollo profesional y social.

La asignatura **Debate y Discurso (informe) ante Juzgados y Tribunales** comportando 5 créditos ECTS, y perteneciente al grupo de asignaturas optativas, se orienta a ofrecer al alumnado una visión teórica-pragmática de cómo aplicar las competencias de comunicación en las distintas fases del proceso jurídico. La retórica y la dialéctica nos aportan las reglas y los conocimientos esenciales para poder presentar, ante los clientes, Jueces y Tribunales, el caso de la forma más persuasiva, a fin de que se nos dé la razón del litigio. En el debate se preparará el fondo del asunto para que en el discurso se pueda expresar el resumen de la forma más eficaz y persuasiva de las pruebas practicadas. Buscamos que el alumno se respete como comunicador desde el nivel del que parte y que conozca y maneje todas las estrategias que le permitan ir controlando progresivamente la ansiedad o cualquier hábito que obstaculice una expresión más eficaz y atractiva, a la vez que le permita concentrar su atención en los aspectos relevantes del debate para su preparación del informe forense.



## 2.OBJETIVOS

### OBJETIVOS GENERALES:

- Expresarse correctamente a través del debate y el discurso.
- Saber persuadir o convencer a la otra parte, ya sea personas o auditorio, Jueces y Tribunales.
- Afrontar de forma eficaz la disputa jurídica.
- Reconocer las peculiaridades más llamativas en la formulación argumentativa y evaluar de forma objetiva las distintas formas de reconstruir un mismo argumento.
- Comprender y aplicar en el ámbito profesional las competencias comunicativas como herramientas de cooperación y de desarrollo ético de la sociedad.
- Potenciar el autoconocimiento y construir un plan de autogestión y desarrollo de las competencias emocionales y comunicativas para seguir desarrollando el aprendizaje a lo largo del tiempo.

### OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Manejar con eficacia y soltura las competencias de la argumentación: de derecho, de hecho, de valor y de la emoción.
- Dominar la refutación del contrario.
- Saber detectar los vicios argumentativos del contrario.
- Saber identificar y disolver las seudodisputas.
- Construir el informe forense en base a la lógica argumentativa y a la persuasión a través de las emociones.
- Reflexionar sobre los aspectos que le puedan autorizar las argumentaciones orales en el campo del debate y del discurso.
- Construir de forma lógica y persuasiva un discurso.
- Manejar el lenguaje no verbal: manos, voz, rostro, mirada, ojos, movimiento del cuerpo.
- Saber expresarse emocionalmente generando atracción, seguridad y confianza.

- Controlar el miedo escénico y comunicarse sin ninguna traba que le pueda perjudicar en la exposición del discurso.
- Saber analizar objetivamente los progresos y los errores cometidos, a fin de mejorar la técnica para oportunidades sucesivas.
- Favorecer las alianzas y las colaboraciones necesarias.
- Transmitir una imagen de seguridad y competencia.

## 3. COMPETENCIAS

### COMPETENCIAS GENERALES:

- Dominio de la estructura y reglas del debate y del discurso.
- Saber argumentar, debatir y exponer el informe jurídico con eficacia para defender mejor a los clientes y velar por la justicia.
- Saber escuchar y usar la empatía como un medio de gestión emocional y de conocimiento de las partes implicadas en el proceso jurídico.
- Saber expresarse con un lenguaje claro, correcto y fluido, con expresividad emocional; de forma eficaz y flexible según los objetivos, personas y contextos.
- Saber aplicar y transferir los conocimientos y habilidades dialógicas adquiridas al propio entorno profesional.
- Mostrar una actitud positiva hacia el diálogo y colaboración con todas las partes implicadas en el proceso jurídico, así como una actitud abierta y reflexiva hacia los puntos de vista opuestos, como una dimensión fundamental de su quehacer profesional.

### COMPETENCIAS ESPECÍFICAS:

- Saber indagar y obtener información relevante y significativa para la defensa del caso.
- Manejo de las diferentes clases de lógica en el razonamiento de la tesis defendida o impugnada del oponente.
- Manejo de la argumentación y sus clases.
- Saber detectar y evitar los vicios y falacias argumentativas.
- Organización y preparación del Informe Jurídico.



- Saber obtener la atención e interés del juez y del tribunal.
- Saber construir y expresar una defensa para obtener empatía del juez y tribunal.
- Expresividad emocional y gestual.
- Saber hacer un uso estratégico del silencio.
- Autogestión emocional y control del miedo escénico.

## 4. CONTENIDOS

- La persuasión y la elocuencia en el foro.
- Sujetos y objetos en la comunicación forense.
- Demanda y contestación, denuncia y querrela.
- La creación de un contexto de colaboración vs de "lucha".
- La carga de la prueba: El manejo del interrogatorio a las partes: testigos y peritos. Cómo hacer preguntas relevantes y cómo gestionar las contestaciones inadecuadas.
- Prácticas de argumentación/refutación y manejo de falacias en el debate jurídico.
- Gestión de las emociones propias y ajenas (demandantes, demandados y juez).
- El orador en los procedimientos: Civil y penal.
- El informe judicial. Elaboración, división y exposición.
- Estrategias para manejar las inseguridades antes y durante el discurso.
- Cómo realizar un discurso eficaz y elocuente: Cómo ejecutar el discurso (informe) bien estructurado.
- Recursos del lenguaje y de la expresividad no verbal.
- La importancia de las primeras palabras para captar la atención e interés del juez.
- La conexión y contagio emocional con la audiencia-juez.

- La expresividad emocional. Kinesia: los gestos y las posturas. Proxemia: el uso del espacio.
- La voz expresiva: La transmisión de sentimientos relevantes (pena, indignación, repugnancia, piedad, vergüenza, esperanza...).
- La importancia de la prueba de los hechos narrados: brevedad, claridad, significación y verosimilitud.
- El arte de saber pedir o concluir un informe para motivar al juez o tribunal.
- Estrategias para convencer en juicio y obtener ventaja frente a competidores en juicio u otros actos procesales contradictorios (desde la perspectiva del Juez).
- 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.
- Técnicas para la gestión productiva de los argumentos jurídicos, con especial atención a las pretensiones de difícil defensa.
- El “después” del acto judicial: autoevaluación y autogestión del desarrollo competencial.

## 5. METODOLOGÍAS DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE

### 5.1. Distribución de créditos

- Número de horas presenciales: 24
- Número de horas on-line: 16
- Número de horas de estudio autónomo, elaboración de trabajos y resolución de casos prácticos: 60%.
- Total horas: 40.

### 5.2. Estrategias metodológicas, materiales y recursos didácticos:

Proyección de debates televisivos de personajes del foro, así como del uso de la cinematografía más relevante, donde el alumno podrá, conjuntamente con el profesor hacer los análisis oportunos a fin de que su aprendizaje sea lo más ilustrativo y eficiente. Se entablarán debates entre los propios alumnos, individuales o en grupo, debiendo argumentar o refutar según el papel que corresponda a cada uno de ellos, todo ello completado con grabaciones a fin de obtener el máximo rendimiento.



## **6. EVALUACIÓN**

### **6.1. Procedimiento de evaluación**

Los estudiantes que sigan el sistema de evaluación continua deberán asistir a las clases con regularidad. Los profesores podrán controlar la asistencia a cada una de las clases, exigiéndose al alumno que siga el sistema de evaluación continua un mínimo de un 80% de asistencia.

### **6.2. Criterios de evaluación**

Los aspectos a evaluar en la evaluación continua son los siguientes:

- Practicas obligatorias: 30% de la calificación.
- Trabajo obligatorio individual: 50% de la calificación.
- Asistencia a clase y participación.20% de la calificación.



**MÁS INFORMACIÓN EN:**  
**[www.masterenrotatoria.com](http://www.masterenrotatoria.com)**  
**T. 91 545 66 82**  
**[info@masterenrotatoria.com](mailto:info@masterenrotatoria.com)**