

ÍNDICE

Agradecimientos	XI
Abreviaturas	XIII
Prólogo de <i>Santiago Pereira Campos</i>	XV

REFLEXIÓN INICIAL EL BUEN ORADOR NO NACE, SE HACE

.....	1
-------	---

INTRODUCCIÓN LENGUAJE VERBAL Y NO VERBAL EN EL FORO JURÍDICO

.....	9
a) Lenguaje hablado	13
b) Lenguaje escrito	18
c) Lenguaje no hablado ni escrito	20

CAPÍTULO 1 ORATORIA JURÍDICA Y TÉCNICAS DE LITIGACIÓN

.....	27
I. La oratoria jurídica.....	27
II. Discurso jurídico y exposición oral: metodología de entrenamiento y acción	32
III. La finalidad del discurso jurídico: entre el convencimiento y la persuasión.....	39

	Pág.
1. Convencer: conceptualización y técnicas.....	40
2. Persuadir: conceptualización y técnicas.....	45
3. Metodología propuesta	48
IV. ¿Hacia quién debemos exponer en la sala de vistas?	53
V. ¿De qué forma debemos exponer en juicio? Consejos de litigación oral desde la técnica teatral	56

CAPÍTULO 2

LENGUAJE NO VERBAL Y TÉCNICAS DE LITIGACIÓN ORAL

.....	75
I. El lenguaje del cuerpo y de las emociones.....	75
II. Elementos del lenguaje no verbal durante nuestra exposición oral en sede judicial.....	77
1. La mirada y la expresión facial.....	77
A) Cómo usar la mirada en la sala de vistas	78
B) Cómo no usar la mirada en la sala de vistas	80
C) Cómo mejorar el uso de la mirada.....	81
D) Atender a nuestra expresión facial.....	82
2. Los gestos	83
A) Cómo usar las manos en la sala de vistas.....	84
B) Cómo no usar las manos en la sala de vistas	85
3. La actitud corporal.....	86
A) En el momento de entrar en la sala de vistas	86
B) En el momento de sentarse.....	87
C) Cómo comportarnos corporalmente una vez sentados.....	88
4. La inteligencia emocional	89
5. Control y autogestión de las emociones	92
III. Protocolo y lenguaje no verbal en sede judicial: especial referencia a las particularidades del modelo español.....	96
1. Entrada en la sala de vistas: la puntualidad, la identificación y el saludo	97
2. Dónde me siento en la sala de vistas	102
3. Cómo comportarme una vez sentado	106
4. Cómo debo vestir en la sala de vistas	108
IV. Lenguaje no verbal y simbología judicial en la sala de vistas .	115

1. Puñetas o vuelillos	Pág. 117
2. Placas, medallas y condecoraciones.....	120

CAPÍTULO 3

TEORÍA DEL CASO Y LITIGACIÓN ORAL: ESPECIAL REFERENCIA AL SISTEMA ESPAÑOL

.....	125
I. Sistema adversarial, principio de contradicción y estrategia procesal	125
II. Elementos necesarios para la configuración de una teoría del caso.....	129
III. Desarrollo y diseño de la teoría del caso.....	149
1. Oralidad y proceso adversarial	149
2. Conceptualización	152
3. Características y finalidad.....	155
4. Elementos.....	157
A) Elemento fáctico	158
a) El relato del cliente	158
b) Hechos y carga procesal	159
c) Hechos y teoría emocional	162
d) Cómo trasladar los hechos a juicio el <i>storytelling</i> ..	163
B) Elemento jurídico	166
C) Elemento probatorio	172
a) Concepto de prueba	174
b) Clases de prueba.....	176
c) Sujetos y objetos de prueba.....	177
d) Fuentes y medios de prueba	180
e) Fases del procedimiento probatorio que condicionan nuestra teoría del caso.....	182
D) La contrateoría o teoría de la contraparte.....	189
IV. El impacto del principio de oralidad en diferentes etapas procesales	190
1. Origen y fundamento	190
2. Actos de iniciación del procedimiento: la falta de oralidad	195
3. Fases intermedia y de juicio oral: el distinto impacto de la oralidad en el proceso penal y el proceso civil en España	196

	Pág.
A) Proceso penal	197
B) Proceso Civil	206
a) Oralidad en actos procesales vinculados al juicio ordinario: la audiencia previa	207
b) Oralidad en actos procesales vinculados tanto al juicio ordinario como al verbal	211
V. Oralidad y teoría del caso: realidad práctica	214
1. En el momento de la admisión y práctica de la prueba	214
A) Pautas generales sobre la proposición de la prueba....	214
B) Pautas relacionadas con la teoría del caso para planificar un interrogatorio.....	217
C) Pautas de oratoria y práctica forense para realizar un interrogatorio.....	220
a) Orientaciones generales.....	223
b) Orientaciones adicionales para el interrogatorio directo	226
c) Orientaciones adicionales para el contrainterrogatorio	228
2. En el momento de informes y conclusiones	231
A) Preparación y estilo.....	231
B) Características del informe oral.....	232
C) Sistema de validación dialéctica.....	234
D) Estructura del discurso jurídico	237
a) Exordio	240
b) Proposición	243
c) División	244
d) Narración	244
e) Peroración o suplico	246
VI. Especial referencia al principio de oralidad y las nuevas tecnologías en épocas de Covid-19	248

BIBLIOGRAFÍA

.....	257
-------	-----