

Comunicación no verbal para abogados: Comunicación en Sala

2022

Sara Dobarro



Sara Dobarro. Experiencia profesional

Sara Dobarro es:

- Neurocientífica por la Universidad Autónoma de Barcelona y periodista, especializada en comunicación no verbal
- Especialista en Liderazgo innovador por ESIC Business and Marketing School
- Coach Senior certificada por AECOP con el número 140
- Conferenciante en el Congreso Internacional de Pensamiento e Innovación ICOT 18 Miami, en la Florida International University
- Ponente en diferentes Congresos sobre neurodesarrollo organizados por el Hospital Ramón y Cajal de Madrid
- Profesora en el máster de Neuromanagement del ISEP
- Creadora del método mSD presentado en el Hospital Monte Sinaí de Nueva York
- Autora de 7 libros



• Comunicación no verbal para abogados

En esta era en la que los juicios son grabados, en la que las negociaciones se vuelven más complicadas y los clientes están más alterados que nunca por las secuelas de la Pandemia, la comunicación no verbal cobra una especial importancia y su conocimiento se hace imprescindible.

Por otra parte, y sin descartar la fuerza y la importancia que tiene la oratoria, como casi todos los profesionales están preparados por igual, lo que nos va a diferenciar en fortaleza y habilidad es el conocimiento de la CNV para empatizar y ganar la confianza del cliente y del juez, así como para poder intimidar a la parte contraria.

Según estudios de la Universidad de Los Ángeles, la comunicación no verbal (voz y gestos) tiene un peso de un 93% en aquello que queremos transmitir, quedando el lenguaje con tan sólo un 7% de importancia en la comunicación.

La fuerza de la comunicación no verbal se debe a que esta está unida directamente al cerebro emocional y según los estudios del profesor de ingeniería informática del MIT, Alex Pentland, las señales corporales son interpretadas como un lenguaje honesto porque vienen directamente de la emoción, en teoría sin ser procesadas por la razón, y prevalecen sobre las intenciones de la racionalidad.



TEMARIO

- Reconocimiento de las emociones a través de la CNV
- La voz
- La importancia de la respiración
- La postura de pie y sentado
- La mirada
- Gestión de la CNV
- Signos paraverbales
- Coherencia entre CNV y lenguaje
- Ejercicio práctico

Las formaciones con **mSD** incrementan tu seguridad y te impulsan para conseguir tus objetivos

“El buen conocimiento de nosotros mismos nos ayuda a crecer, y es la mejor inversión que podemos realizar”

Sara Dobarro 

Sara Dobarro 

www.saradobarro.com

