

# ÍNDICE

|                             |    |
|-----------------------------|----|
| ANTE TODO, MI RESPETO ..... | 11 |
| PRÓLOGO.....                | 13 |

## PARTE GENERAL

|   |    |
|---|----|
| <b>CAPÍTULO I: ¿ESTAMOS DISPUESTOS A HABLAR CON EFICACIA?</b> .....   | 21 |
| 1. ¿Por qué estrategia en la oratoria? .....  | 21 |
| 2. La importancia de la Retórica .....  | 22 |
| 3. ¿Cómo se aprende a hablar en público? .....  | 23 |
| 4. La zona cómoda .....   | 24 |
| 5. Me cuesta hablar en público y mucho más ante un juez en sala .....   | 26 |
| 6. Las cuatro formas de competencia en el arte de la comunicación.....  | 27 |
| <b>CAPÍTULO II: COMUNICARNOS DESDE LA PRIMERA IMPRESIÓN</b> .....   | 31 |
| La simpatía procesal .....  | 32 |
| 1. La mirada.....   | 34 |
| 2. La postura corporal y la gesticulación .....   | 37 |
| 2.1. Postura corporal y gesticulación en Sala .....   | 38 |
| 2.2. Postura corporal y gesticulación ante una comunidad de<br>propietarios .....   | 40 |
| 3. Las manos. ¿qué hacer con ellas? .....   | 42 |
| <b>CAPÍTULO III: LAS TRES COSAS QUE NO NOS PERDONA NUESTRO<br/>AUDITORIO</b> .....  | 45 |
| 1. El aburrimiento .....  | 45 |
| 2. Que le lean el discurso .....  | 48 |
| 3. Enfrentarse a alguna persona o a todas las que componen un<br>determinado auditorio.....   | 49 |
| <b>CAPÍTULO IV: CÓMO TRANSMITIR CON EFICACIA EL ALEGATO QUE HEMOS<br/>PREPARADO POR ESCRITO, SIN NECESIDAD DE MEMORIZARLO<br/>ENTERAMENTE</b> ..... | 53 |
| <b>CAPÍTULO V: EL ALEGATO</b> .....   | 57 |
| 1. Su verdadera importancia.....  | 57 |

|  |            |
|--|------------|
| 2. Las partes de un alegato .....  | 59         |
| 2.1. La preparación de nuestra exposición .....  | 60         |
| 2.1.1. El contrato privado con las musas.....  | 62         |
| 2.1.2. La refutación de los argumentos de la parte contraria .....   | 64         |
| 2.2. El inicio .....   | 65         |
| 2.2.1. Inicio en sala .....  | 66         |
| 2.2.2. Inicio ante una comunidad de propietarios .....   | 66         |
| 2.3. La exposición de los argumentos.....  | 68         |
| 2.4. Prueba de cada uno de los argumentos expuestos.....   | 70         |
| 2.5. La conclusión .....   | 72         |
| <b>CAPÍTULO VI: FACTORES QUE NOS AYUDAN A QUE EL ALEGATO SEA</b>   |            |
| <b>MÁS EFICAZ.....</b>   | <b>77</b>  |
| 1. La entonación .....   | 77         |
| 2. El ritmo.....   | 79         |
| 3. Las pausas.....   | 81         |
| 4. La claridad en el lenguaje .....  | 82         |
| <b>CAPÍTULO VII: CÓMO MEMORIZAR LAS IDEAS PRINCIPALES</b>  |            |
| <b>DEL ALEGATO.....</b>  | <b>85</b>  |
| 1. Los abogados no somos trabajadores manuales sino cerebrales,<br>pero... ¿sabemos cómo funciona nuestra memoria?.....                        | 86         |
| 2. La «tiritita de la neurona».....  | 88         |
| <b>CAPÍTULO VIII: ESTRATEGIAS ORATORIAS APLICABLES A LA PRUEBA</b>   |            |
| <b>PERICIAL.....</b>   | <b>91</b>  |
| <b>CAPÍTULO IX: EL TEMOR ESCÉNICO.....</b>   | <b>95</b>  |
| 1. Los abogados convivimos con los nervios, pero... ¿sabemos cómo<br>funciona nuestro sistema nervioso? .....                                  | 96         |
| 2. Nunca podremos saber cuándo nos pondremos nerviosos... pero sí<br>controlar todos los síntomas físicos que se derivan del nerviosismo ..... | 98         |
| <b>CAPÍTULO X: LO QUE NUNCA PODREMOS PREVER .....</b>  | <b>101</b> |
| <b>CAPÍTULO XI: LAS DOS CLAVES DE UNA COMUNICACIÓN EFICAZ CON</b>  |            |
| <b>NUESTROS CLIENTES.....</b>  | <b>103</b> |
| 1. ¿Hablamos el mismo idioma?.....   | 103        |
| 2. Primero debemos comprender para después ser comprendidos .....  | 106        |

## PARTE ESPECIAL

### CAPÍTULO XII: UN ESFUERZO MÁS, UN EJERCICIO DE ADAPTACIÓN, DEPENDIENDO DEL TIPO DE JUICIO Y ORDEN JURISDICCIONAL AL QUE NOS DIRIGIMOS..... 111

1. El proceso laboral.....112
  - 1.1. Características principales del procedimiento .....112
  - 1.2. El juez.....114
  - 1.3. Los compañeros con los que nos vamos a enfrentar  
en sala .....115
  - 1.4. Guías de ayuda.....116
2. El proceso civil .....125
  - 2.1. Características principales del procedimiento .....125
  - 2.2. El Juez.....126
  - 2.3. Los compañeros a los que nos vamos a enfrentar en sala.....127
3. El proceso penal.....140
  - 3.1. Características principales del procedimiento .....140
  - 3.2. El Juez.....140
  - 3.3. Los compañeros a los que nos vamos a enfrentar en sala.....141
4. Las juntas de comunidades de propietarios.....155
  - 4.1. Dirigir la reunión .....155
  - 4.2. El vecino que os va a «dinamitar» la reunión .....155
    - 4.2.1. ¿Cómo detectarlo? .....156
    - 4.2.2. Calmar sus ánimos.....156
    - 4.2.3. Respetar su postura... y que él respete la nuestra .....157
5. El tribunal del jurado .....158
  - 5.1. Aspectos relevantes que debemos de conocer del jurado ..... 158
  - 5.2. Principales problemas con los que se encuentran las personas  
que van a formar parte de un jurado popular ..... 159
  - 5.3. ¿Qué siente realmente un miembro del jurado ante el acto  
solemne de formar parte del mismo?.....159
  - 5.4. ¿Qué opinión tienen los miembros de un jurado sobre las  
intervenciones profesionales de los abogados? .....160
  - 5.5. ¿Cómo preparar la exposición ante un jurado? .....161