



ABOGADO EFICAZ, EL. Cómo convencer, persuadir e influir en los juicios.

ESTALELLA DEL PINO, J,

3ª edición, 02/03/2012, 325 páginas. **ISBN:** 9788481264326.

Precio (s/IVA): 35,58 € Euros

Imprimir ficha 

Agregar libro 

Comentario:

¿Cómo improvisar un recurso en el acto del juicio? ¿Cómo interrogar a los testigos para averiguar la verdad? ¿Cómo exponer con claridad y persuasión el informe final?

En la Facultad de Derecho tan importantes cuestiones no se estudian. Tampoco existen manuales que las expliquen de una forma práctica. Los abogados interesados en dominar estas materias deben remitirse a la experiencia diaria, probando y rectificando en cada juicio que celebran, no obteniendo a menudo los resultados deseados ni la seguridad de resultar eficaces.

Este libro quiere llenar el vacío existente. Con él se pretende que el abogado desarrolle las competencias imprescindibles para su éxito profesional y adquiera las habilidades de comunicación que le permitan obtener el resultado deseado en los juicios.

El abogado eficaz no es un simple manual de oratoria o comunicación; no pretende sólo enseñar a hablar en el foro, sino que su cometido es otro mucho más ambicioso. Dividido en tres partes, en la primera el abogado descubrirá cuál es la actitud más eficaz para potenciar sus habilidades en un juicio. En la segunda parte adquirirá las mejores herramientas de comunicación, y en la tercera parte conocerá cómo aplicarlas para dominar las técnicas procesales de interrogatorio de testigos y de informe final.

A diferencia de otros manuales, la característica de éste es que la aplicación de la Programación Neuro-Lingüística (PNL) permitirá al abogado aplicar de inmediato las técnicas expuestas, obteniendo resultados desde el primer día, y le ayudará a adquirir el hábito de utilizarlas de forma automática e integrarlas en su actividad profesional.

Para el abogado, perfectamente versado en la ciencia jurídica, esta obra es la ocasión propicia para:

- Lograr una actitud eficaz para afrontar los juicios.
- Habitarse a ordenar las ideas y a expresarlas con claridad y persuasión.
- Adquirir la capacidad de argumentar y detectar argumentos falsos.
- Conseguir una voz nítida y persuasiva.
- Adquirir las técnicas para un interrogatorio eficaz de las partes, testigos y peritos.
- Preparar y exponer un informe final o de conclusiones claro y convincente.
- Improvisar un recurso o informe

Sumario:

PRIMERA PARTE ACTITUD EFICAZ

CAPÍTULO 1

Las competencias del abogado eficaz

CAPÍTULO 2

Creencias

Descubra sus creencias

Las 7 creencias para resultar eficaces

Primera creencia: El resultado del caso y del juicio depende de nosotros

Segunda creencia: De entrada, no hay ningún caso perdido

Tercera creencia: La esencia del juicio es la incertidumbre

Cuarta creencia: No existen los fracasos, sino resultados no deseados

Quinta creencia: Ganar el caso no es conseguir una sentencia favorable

Sexta creencia: La eficacia en un juicio no depende del tiempo dedicado a su preparación.

Séptima creencia: Los nervios iniciales no son perjudiciales para nuestros objetivos.

Acciones de mejora

CAPÍTULO 3

Creando resultados

Primera manera de cambiar creencias: Vivir la experiencia una primera vez

Segunda manera de cambiar creencias: Imaginarse la experiencia futura como si ya se hubiese realizado.

Tercera manera de cambiar creencias: Crear otra experiencia que modifique la anterior

Acciones de mejora

CAPÍTULO 4

La fuerza motivadora

Fuerza motivadora que determina a qué nos acercamos y de qué nos alejamos

Fuerza motivadora basada en referencias internas o externas

Fuerza motivadora que nos inclina a buscar semejanzas o diferencias

Fuerza motivadora orientada a lo concreto o a lo general

Fuerza motivadora centrada en los demás o en sí mismo

Acciones de mejora

SEGUNDA PARTE

HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN

CAPÍTULO 5

Memoria

Creencias sobre la memoria

Ley del interés

Ley de la observación

Ley de la asociación

Ley de la repetición

Acciones de mejora

CAPÍTULO 6

Comunicación verbal

La claridad de ideas

El método *The End* para generar y ordenar ideas

La precisión en la palabra

Acciones de mejora

CAPÍTULO 7

Argumentación

Instrucciones del razonamiento

Construya argumentos sólidos

Rebatir argumentos

Acciones de mejora

CAPÍTULO 8

Comunicación no verbal

El baile de la comunicación

Sintonía interna. Miradas y gestos

La sintonía externa. Conecte con el juez

La voz en la sala de vistas

Acciones de mejora

TERCERA PARTE

TÉCNICAS PROCESALES

CAPÍTULO 9 **Interrogatorio**

Seleccione al testigo idóneo
Preparación del interrogatorio
Interrogando a los nuestros
Interrogando a los contrarios
Interrogando a los peritos
Acciones de mejora

CAPÍTULO 10 **El informe final o conclusiones**

Objetivos del informe
Partes del informe
Elaboración del informe
Instrumentos de persuasión
Exponiendo el informe
Informes y recursos improvisados
Acciones de mejora

Imprimir ficha 

Agregar libro 

Vía Augusta, 42 08006 - Barcelona
Tel.: (+34) 93 452 10 56 / Fax: (+34) 93 237 83 24
E-mail: libreria@lajuridica.es

CIF número B-62473780. e inscrita en el Registro Mercantil de Barcelona,
Tomo 33266, Folio 82, Hoja B 227967

© 2001-2011 Librería La Jurídica, S.L. *Todos los derechos reservados*

Sus datos personales pasarán a formar parte de un fichero legalizado por Librería La Jurídica, S.L. ubicado en Vía Augusta, 42 08006 - Barcelona, cuya finalidad es la gestión de los datos de los usuarios, así como el envío de información por cualquier medio de los productos y servicios comercializados por la empresa. Ud. tienen derecho a acceder, rectificar, cancelar y oponerse al tratamiento de sus datos mediante el envío a la dirección antes mencionada, de un escrito dirigido al Responsable del Fichero, adjuntando una fotocopia del DNI.