

DANIEL FORMOSO VEREZ

**EL MARAVILLOSO
ARTE DE EJERCER
LA ABOGACÍA**



JB
BOSCH EDITOR

¿Por qué debes leer este libro?

Nunca fui un estudiante brillante. No destacaba por mis calificaciones ni por mi memoria prodigiosa. Y, sin embargo, aquí estoy, ejerciendo como abogado desde hace más de 30 años. No porque la universidad me preparara para ello, sino porque descubrí lo que realmente se necesita para ser un buen abogado: habilidades que no se enseñan en las facultades de derecho.

Cuando terminé la carrera, me sentí perdido. Sabía de leyes, sí, pero no tenía ni idea de cómo enfrentarme a un juicio, cómo persuadir a un juez, cómo interrogar a un testigo o cómo conectar con un cliente. Mi primer alegato en Sala fue un desastre. Con las manos temblorosas y la voz quebrada, me aferré a mis folios escritos, bajo la compasiva mirada de Su Señoría. Nadie me había enseñado cómo manejar los nervios, cómo estructurar un discurso o cómo defender con convicción.

Fue entonces cuando entendí que el conocimiento no sirve de nada si no sabemos transmitirlo. La verdadera clave de la abogacía no está solo en las leyes, sino en la capacidad de comunicar, de influir y de emocionar. Con el tiempo, aprendí que un buen abogado necesita tres cualidades fundamentales: humanidad, humildad e interés. Y que, para ejercer con eficacia, debe dominar tres pilares esenciales de la comunicación: el mensaje, la forma de expresarlo y la empatía con su auditorio.

Este libro no es un manual de derecho. Es una guía para aquellos que quieren ejercer la abogacía de verdad, con las herramientas que realmente importan y que nunca nos enseñaron en la universidad. Aquí descubrirás que cualquiera, sí, cualquiera, puede convertirse en un excelente abogado si aprende a comunicar con eficacia.

Si alguna vez te has sentido perdido al hablar en público, si el miedo a equivocarte te ha paralizado o si simplemente quieres mejorar tu forma de ejercer la abogacía, este libro es para ti. Mi único objetivo al escribirlo es que no pases por las mismas dificultades que yo tuve en mis inicios.

DANIEL FORMOSO VEREZ

**EL MARAVILLOSO
ARTE DE EJERCER
LA ABOGACÍA**

Barcelona 2025



© MAYO 2025 DANIEL FORMOSO VEREZ

© MAYO 2025



Librería Bosch, S.L.

<http://www.jmboscheditor.com>

<http://www.libreriabosch.com>

E-mail: editorial@jmboscheditor.com

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Dirijase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra (www.conlicencia.com; 91 702 19 70 / 93 272 04 45).

ISBN PAPEL: 978-84-10448-77-3

ISBN PDF: 978-84-10448-78-0

ISBN EPUB: 978-84-10448-90-2

D.L.: B 7678-2025

Diseño portada y maquetación: CRISTINA PAYÁ  +34 672 661 611

Printed in Spain – Impreso en España

ÍNDICE

Prólogo	17
---------------	----

CAPÍTULO I

Los abogados también somos “actores y deportistas” .	21
--	----

- La formación integral del abogado: Conocimiento, comunicación y práctica 21
- La importancia de la oratoria y comunicación..... 21
- Aprender a comunicar: Inspiración de actores y deportistas.... 22
- Un ejemplo ilustrativo: El miedo escénico del abogado novel .. 23
- La clave del éxito: Conocimiento, comunicación y práctica..... 23
- Conclusión: El abogado como actor y deportista 24

CAPÍTULO II

Los inicios en la preparación del abogado	25
---	----

- La Formación Práctica en la Abogacía: La Esencia del Dominio Profesional 25
- Habilidades y su Retención: La Clave de la Práctica Eficaz 26
- Comunicación: El Poder de la Palabra 27
- Una Mirada al Pasado: Lecciones de Historia 27
- La Excelencia en la Práctica: Humildad y Esfuerzo..... 28
- Conclusión: La Práctica como Camino hacia la Excelencia..... 29

CAPÍTULO III

El principal enemigo de los oradores: Canguelo (el miedo / los nervios)	31
● Domar al Tigre: Superar el Miedo y los Nervios al Hablar en Público	31
● Entender los Nervios: Un Fenómeno Natural	32
1. El Cerebro Emocional (Sistema Límbico)	32
2. El Sistema Simpático	33
3. El Sistema Parasimpático	33
● Técnicas para Domar al Tigre	34
1. Respiración Profunda y Diafragmática.....	34
2. Entrenamiento Vocal y Proyección de la Voz	35
3. Beber agua: un gesto sencillo, pero profundamente reparador	35
4. Cambiar pensamientos negativos por pensamientos positivos: Una guía para gestionar el malestar y la ansiedad	37
– La técnica del pensamiento opuesto: Un recurso poderoso.....	37
– Superar el miedo y la ansiedad: Lecciones de Rafael Santandreu	39
– Preparación: La base de la seguridad.....	40
● Conclusión: El malestar es parte inevitable de la vida, pero podemos aprender a gestionarlo de manera efectiva.....	40
● Ejercicio de respiración diafragmática para el dominio de los nervios.....	41

PRIMER BLOQUE LA PREPARACIÓN MENTAL

CAPÍTULO IV

La preparación mental del abogado	45
● Las Creencias: el filtro de nuestra realidad	47

● La Actitud: La clave de la respuesta emocional.....	49
● La Motivación: el motor de nuestras acciones	50
● La Programación Neurolingüística (PNL): Un aliado poderoso .	50
● El Poder de la Programación Neuro-Lingüística (PNL) en el Desarrollo Personal y Profesional	51
– El Modelaje.....	51
● La Importancia de la Preparación Mental.....	54
● La Ley de la Asociación y el Poder de la Memoria.....	55
– La Visualización.....	56
– La Técnica del Modelado	59
1. Los secretos de la mente millonaria de T. Harv Eker	60
2. Grit: el poder de la pasión y la perseverancia de An- gela Duckworth	61
3. MIndset: la actitud del éxito de Carol S. Dweck	62
● Reflexión final	63
● Ejercicio: transforma tus creencias, actitud y motivación.....	64

CAPÍTULO V

La empatía	67
● Los dos tipos de empatía (cognitiva y emocional)	67
● Superar el Miedo: El Primer Paso	68
● La Inteligencia Emocional: Clave para el Éxito.....	68
– Las Emociones Básicas: Comprender para Gestionar	69
– Principios clave de la escucha activa	73
– Beneficios de la observación y la escucha activa.....	74
– Claves para un Feedback Efectivo.....	76
– Tipos de Interlocutores	77
– El Compromiso en el Feedback.....	78
– Percepción y Realidad.....	79
– Características Generales del Sistema VAK	79
– ¿Cómo aplicar la calibración?	87
– La práctica hace al maestro	88
– Comunicación en la misma frecuencia.....	88

● DANIEL FORMOSO VEREZ
EL MARAVILLOSO ARTE DE EJERCER LA ABOGACIA

– Aplicaciones de los Metaprogramas para Abogados	90
– Las neuronas espejo y la conexión emocional	92
– El Rapport en la comunicación efectiva	93
– Pautas para desarrollar el Rapport	94
– Ejercicio de construcción de confianza y comunicación con el cliente.....	95
● Conclusión: empatiza de manera efectiva usando las herramientas de PNL e Inteligencia Emocional	98

CAPÍTULO VI

Negociar	101
● El Método Harvard: Un Enfoque Colaborativo y Racional	101
● La Inteligencia Emocional en la Negociación.....	103
● Harvard vs. Inteligencia Emocional	104
● Método de Negociación de Harvard.....	105
1. Separar a las personas del problema.....	105
2. Centrarse en los intereses, no en las posiciones.....	105
3. Generar opciones en beneficio mutuo	106
4. Basarse en criterios objetivos	106
● Caso práctico basado en el Método Harvard	107
● Método de negociación basado en la Inteligencia Emocional..	110
1. El Poder del "No"	110
2. Empatía Táctica.....	111
3. Preguntas Calibradas.....	112
4. La Importancia del Punto de Anclaje	112
5. Lo Que Vende Son las Emociones	113
6. Haz Creer a la Otra Parte Que Tiene el Control	113
● Caso práctico basado en el Método de la Inteligencia Emocional.....	114

SEGUNDO BLOQUE

LAS TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN

CAPÍTULO VII

La preparación corporal (lenguaje verbal y no verbal) del abogado.....	119
● El Poder de los dos Hemisferios Cerebrales.....	119
● Hemisferio Izquierdo: La Lógica y el Análisis Razonado	120
● Hemisferio Derecho: La Creatividad y la Empatía.....	121
● Desarrollar Ambos Hemisferios: Ejercicios Prácticos.....	122
● EL LENGUAJE NO VERBAL	126
● La mirada.....	126
– Aspectos clave del lenguaje no verbal en la mirada.....	127
1. Dirección de la Mirada	127
2. Duración del Contacto Visual.....	127
3. Frecuencia del Parpadeo.....	128
4. Tamaño de las Pupilas.....	128
5. Intensidad y Enfoque de la Mirada.....	128
6. Contexto Cultural.....	128
● Importancia de la Mirada en la Profesión de Abogado.....	129
1. Control del Espacio.....	129
2. Reacción y Feedback.....	129
3. Seguridad y Control.....	129
● Técnicas específicas	129
– Mirada en Situaciones de Tensión.....	130
– Mirada en Contextos de Confianza.....	130
– Pequeños Detalles que Marcan la Diferencia.....	130
● La postura corporal y los gestos.....	132
– Las manos y los brazos.....	134
– La sonrisa.....	134
● EL LENGUAJE VERBAL.....	138

● DANIEL FORMOSO VEREZ
EL MARAVILLOSO ARTE DE EJERCER LA ABOGACIA

● La Oratoria Eficaz en la Profesión Legal: Claves para una Comunicación Efectiva.....	138
1. La Entonación: Dar Vida al Discurso.....	138
2. El Ritmo: Mantener el Interés del Público.....	139
3. Las Pausas: El Silencio que Comunica.....	139
4. Claridad en el Lenguaje: Simplicidad y Precisión.	140
● FORMAS DE HABLAR EN PUBLICO CON SEGURIDAD Y EFICACIA.	145
● Postura VASE. Hablar de pie con autoridad.....	145
● Postura del ESTRADO: hablar sentado con confianza.....	146

TERCER BLOQUE
LAS HERRAMIENTAS PROCESALES

Aspectos clave que todo abogado debe dominar en el ejercicio de su profesión.....	153
1) Preparación del pleito.....	153
2) Entrada en la Sala de Vistas.....	154
3) Práctica de la prueba. Interrogatorios.	154
4) Exposición del Alegato Final.....	154

Caso práctico con el que vamos a trabajar.....	155
--	-----

CAPÍTULO VIII

La preparación del pleito.....	157
● La Relevancia de una Teoría del Caso Bien Definida.....	157
● Organización y Método: Claves para el Éxito.....	160
– Preparación de la Teoría del Caso.	162
1. Elaboración de una cronología de los hechos.....	163

2. Análisis jurídico.....	163
3. Investigación y recolección de pruebas y evidencias.....	163
4. Evaluación de la contraparte.....	164
● LA DEMANDA Y CONTESTACIÓN.....	167
1. Identificar a las partes y revisar la Competencia y Jurisdicción	168
2. Exponer de forma clara y cronológica los Hechos Relevantes.....	168
3. Fijar los Fundamentos de Derecho.....	170
4. Redactar el Suplico	171
– Caso practico. Redacción de la demanda	172
 CAPÍTULO IX	
La entrada en la sala de vistas	177
● Cinco automatismos	178
– Ejercicio de respiración diafragmática antes de entrar en Sala	178
– Entrada en Sala tomando conciencia	180
– A la altura del estardo, saludar al juez.....	181
– Sentarnos, realizar un barrido visual y sacar la documentación	182
– Comenzar nuestra actuación	183
 CAPÍTULO X	
La práctica del interrogatorio	185
● Principales tipos de preguntas.....	186
● EL INTERROGATORIO DIRECTO.....	188
– Estudio del caso.....	188
– Ver la relevancia de la declaración	188
– Ver si es procedente y alcanzable.....	188
– Preparación del interrogatorio.....	192
● Caso práctico de interrogatorio directo.....	194

● EL CONTRAINTERROGATORIO	198
– Estudio del caso.....	198
– Investigar al testigo y su móvil.....	198
– Ver la procedencia y relevancia de la declaración	198
– Preparación del interrogatorio.....	202
● Caso practico contrainterrogatorio.....	204
● Interrogatorio de peritos	208
● Interrogatorio de agentes de la autoridad	208
 CAPÍTULO XI	
El alegato o conclusiones finales.....	211
● Objetivos del alegato.....	212
● Partes del alegato	212
● Preparación del alegato	215
– Fijar el objetivo	215
– Buscar argumentos en nuestra Teoría del Caso	215
– Reducir al máximo los hechos o argumentos.....	220
– Resumir todos los datos sobre los hechos en una frase	221
● Recomendaciones	225
 Epílogo.....	 231
Bibliografía	235

Prólogo

Lo reconozco, nunca fui un buen estudiante.

A pesar de lo cual he conseguido convertirme en un aceptable abogado.

¿Cómo?

Gracias a mi pasión por esta bendita y difícil profesión pues en España las facultades de derecho no forman abogados sino licenciados en derecho.

De mi paso por la Universidad recuerdo una enseñanza totalmente cognitiva (conocimiento por medio de la percepción y órganos del cerebro) basada en la comprensión, retención y memorización de derecho sustantivo, doctrina y jurisprudencia, carente por completo las habilidades que todo buen abogado debe conocer y practicar para ejercer con un mínimo de eficacia la profesión.

Porque si bien es cierto que la adquisición de conocimientos es muy importante, de nada sirven si no se saben transmitir. Solo con estudiar los asuntos no basta, pues el reto es que nuestra opinión prevalezca frente a la de otros compañeros, lo que se logra a través de la persuasión, el mayor activo que puede tener un abogado.

Consecuencia: al finalizar la carrera de derecho no tenía ni idea de cómo afrontar los retos que se me venían encima.

Todavía recuerdo la exposición de mi primer alegato en Sala, hace ya más de 25 años y como, mientras leía los numerosos folios escritos que llevaba preparados, me temblaban las manos y la voz bajo la piadosa sonrisa de su Señoría.

No descubro nada nuevo si menciono la dificultad existente en este país para el inicio en el ejercicio de la abogacía, al carecer los abogados de referencias que les permitan dominar los instrumentos necesarios para ello: control de nervios en la Sala de Vistas, preparación del pleito, exposición del alegato, practica del interrogatorio o empatizar con clientes, abogados y juez, por poner unos simples ejemplos.

Solo el interés por mejorar y el descubrimiento de magníficos libros de compañeros y autores como Julio García Ramírez o Jordi Estal·la del Pino (los cuales deberían sustituirse en las Facultades de Derecho por los infumables "tochos" de cuyo nombre no quiero acordarme, que por desgracia tuve que memorizar) me inició en el mundo de las habilidades para el ejercicio de la abogacía.

Desde hace más de diez años he profundizado en ellas junto a mi compañero y ahora amigo del alma (Jaime Ferreira Siles, abogado de Alcalá la Real-Jaén), llegando a compartir conocimientos y experiencias en la impartición de cursos de oratoria procesal para el dominio de habilidades en el ejercicio de la abogacía por diversos puntos de la geografía nacional.

Todo lo cual nos ha llevado a "LA REGLA DEL TRES".

Un buen abogado debe poseer tres cualidades:

- En primer lugar, **humanidad**, ya que solo se puede lograr llegar a ser un buen profesional desde el factor humano.
- En segundo lugar, **humildad**, para reconocer que somos ná·fragos dentro del inmenso océano del conocimiento jurídico, por lo que debemos estar constantemente aprendiendo.

- En tercer lugar, **interés** (actitud) para salir de la zona cómoda y poner en práctica las técnicas necesarias para el ejercicio de la abogacía.

Y dominar, asimismo, en materia de Oratoria y Comunicación, tres aspectos para ejercer con eficacia la práctica de la abogacía:

- **El Mensaje.** Que decir, como prepararlo.
- **La Comunicación.** Como exponerlo a través del lenguaje verbal y no verbal.
- **La Empatía.** Como lograr que llegue con la máxima efectividad al auditorio (cliente, juez), a través de la Inteligencia Emocional y la Programación Neurolingüística (PNL).

Antes de empezar, permítanme advertirles que, en el país de la "titulitis", no soy campeón de nada. Mi único mérito (y fortuna) ha sido lograr descubrir las inmensas ventajas que el mundo de la oratoria y comunicación ofrece a cualquier persona.

Y créanme si les digo que cualquiera, **CUALQUIERA**, puede convertirse en un magnífico comunicador/abogado solo con conocer y practicar unas sencillas y amenas técnicas.

Escribo este libro para convencerlos de ello y para que todos aquellos que se inicien o deseen ejercer con solvencia la profesión de abogado dispongan de una herramienta que les pueda servir de guía y ayuda.

Algo de lo que yo carecí en mis inicios.

Con que a una sola persona le sea útil, el esfuerzo habrá merecido la pena.

CAPÍTULO I

Los abogados también somos
"actores y deportistas"

CAPÍTULO II

Los inicios en la preparación
del abogado

CAPÍTULO III

El principal enemigo de
los oradores: Canguelo
(el miedo / los nervios)

PRIMER BLOQUE LA PREPARACIÓN MENTAL

CAPÍTULO IV

La preparación mental
del abogado

CAPÍTULO V

La empatía

CAPÍTULO VI

Negociar

SEGUNDO BLOQUE LAS TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN

CAPÍTULO VII

La preparación corporal (lenguaje
verbal y no verbal) del abogado

TERCER BLOQUE LAS HERRAMIENTAS PROCESALES

Aspectos clave que todo
abogado debe dominar en el
ejercicio de su profesión

Caso práctico con el que
vamos a trabajar

CAPÍTULO VIII

La preparación del pleito

CAPÍTULO IX

La entrada en la sala de vistas

CAPÍTULO X

La práctica del interrogatorio

CAPÍTULO XI

El alegato o conclusiones finales



**DANIEL
FORMOSO
VEREZ**

Abogado en ejercicio, con despacho profesional en Vigo. Máster en Perfeccionamiento de Habilidades Profesionales y de la Abogacía. Especialista en Oratoria y Comunicación, con PNL e Inteligencia Emocional. Profesor de cursos sobre Oratoria y Comunicación, en Universidades, Colegios de Abogados, y Profesionales.