

---

# Estrategia De Oratoria Practica Para Abogados

---

Getting the books **Estrategia De Oratoria Practica Para Abogados** now is not type of inspiring means. You could not abandoned going in the same way as book store or library or borrowing from your associates to right of entry them. This is an unquestionably easy means to specifically get lead by on-line. This online declaration **Estrategia De Oratoria Practica Para Abogados** can be one of the options to accompany you afterward having supplementary time.

It will not waste your time. receive me, the e-book will entirely expose you further concern to read. Just invest little times to entre this on-line broadcast **Estrategia De Oratoria Practica Para Abogados** as skillfully as review them wherever you are now.

**CHRISTINE**  
*De Oratoria  
Practica Para  
Abogados* 2021-12-16

---

**HAMILTON**

---

**La Técnica del  
Interrogatorio - 3a  
edición** Editorial

Rasche  
 Un método de aprendizaje cooperativo que aprovecha pedagógicamente las diferencias entre los alumnos y nos permite ver la diversidad no como un problema, sino como un recurso.

Estudios interdisciplinarios de Historia Antigua 1  
 ARANZADI / CIVITAS

Con frecuencia deseamos comunicar una idea con algún propósito y, por lo general, ese propósito apunta a que se comparta nuestro punto de vista. Pero si queremos convencer a alguien, el proceso de comunicación no es tan sencillo, pues requiere argumentar, y argumentar implica partir de la interpretación de un hecho. La posición que

se adopte en la interpretación determina la tesis que se ha de defender. De este modo, la tesis que se defiende al final de la argumentación siempre se encuentra al comienzo de la interpretación. En la práctica, el anhelo de que nuestra interpretación sea correcta corresponde al anhelo de convencer argumentativamente a los demás. El primer propósito de la argumentación es convencer; de lo contrario, ¿para qué se argumenta? Pero el fin último, el objetivo completo, que va más allá de lo racional, no es solo convencer, sino persuadir al adversario y lograr que se identifique emocionalmente con nosotros.

*Estrategia de oratoria*

*para abogados 6a ed*

Alienta Editorial

Este curso hace una recuperación de los contenidos formativos de las unidades de aprendizaje anteriores de la lengua española, es a la vez un punto de llegada y de partida. Habilidad verbal es el sexto curso de la serie de la Academia de Lengua y Literatura del Departamento de Comunicación y Aprendizaje. El objetivo de este curso es que desarrolles tus capacidades para buscar información y leer de forma efectiva los diversos lenguajes con los que el mundo se comunica, con la intención de que tú, a su vez, puedas expresar, de manera oral y escrita, ideas, argumentos y emociones.

*Aprender a aprender*

Lernen Books

El debate académico es, probablemente, una de las actividades más exigentes y enriquecedoras intelectualmente a las que se enfrentan, desde hace no mucho tiempo, los jóvenes de nuestro país en colegios y universidades. El debate les permite fortalecer sus habilidades retóricas, de argumentación y trabajo en equipo y gracias a él obtienen una preparación esencial para el mundo laboral. En este libro, los Campeones del Mundo de Debate ofrecen una guía completa y exhaustiva para aprender a dominar el debate académico, desde las bases de su formato, hasta los trucos y estrategias más

avanzadas para persuadir a una audiencia. Todas aquellas personas que tengan interés en aprender a debatir encontrarán en él las respuestas a sus dudas y el camino a seguir para entrenar y mejorar en sus habilidades de argumentación y persuasión. Asimismo, este libro incluye las técnicas que durante años los mejores debatientes han utilizado para estudiar las temáticas de sus debates, construir sus argumentos, refutar a sus contrarios y coordinarse con los demás miembros de su equipo para maximizar su capacidad persuasiva. Las técnicas que, en fin, terminaron por convertir a sus autores en los primeros

españoles en ganar un campeonato del mundo, tanto en castellano como en inglés; y que se comparten a través de este libro de manera exhaustiva, práctica y entretenida, y garantizando una instructiva aventura a sus lectores. Un libro imprescindible para cualquiera que quiera aprender (y enseñar) a debatir y a convencer. *La estrategia del abogado en juicio*

Temis

En esta obra, APLICACIÓN PRÁCTICA DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO, se desarrolla de manera sencilla, a través de casos prácticos, temas esenciales que todo estudiante debe saber por medio de una adecuada comprensión de la LIVA. Conocerá los elementos

sustantivos de IVA y le dará las herramientas básicas para orientar de forma correcta el pago del tributo. ¿QUE ES UN FISCALISTA...? INTRODUCCION Y PRESENTACION DE LA DECIMA CUARTA EDICION ABREVIATURAS CAPITULO I. ESTRUCTURA GENERAL Y CARACTERISTICAS DE LA LIVA PARA SU ESTRUCTA APLICACIÓN 1. Antecedentes de la Ley del Impuesto al Valor Agregado y entrada en vigor 2. Estructura general 3. Clasificación de los impuestos e incidencia económica del IVA 4. Reglas para la aplicación estricta de la LIVA CAPITULO II. LOS ELEMENTOS DE LA RELACION TRIBUTARIA DEL IVA 1. Relación tributaria 2. Sus elementos en materia

de IVA 3. IVA trasladado e IVA acreditable CAPITULO III. CALCULO MENSUAL DEL IMPUESTO 1. Del cálculo del impuesto mensual definitivo (artículo 5-D LIVA) 2. Medios de efectuar los pagos CAPITULO IV. IVA POR ENAJENACION DE BIENES Preámbulo 1. Concepto de enajenación 2. Condiciones sustanciales y sus formas 3. Los elementos de la relación tributaria y la enajenación CAPITULO V. TRASLACION Y ACREDITAMIENTO DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO Preámbulo 1. Traslación del impuesto 2. Del cobro de las contraprestaciones pactadas y su vinculación con el CCF 3. Determinación del impuesto acreditable 4.

Procedimiento vigente a partir del 8 junio de 2005 4.1. Del acreditamiento del impuesto al valor agregado 4.2. Situaciones a considerar para el acreditamiento del IVA (incluye outsourcing laboral) 4.3. Acreditamiento del IVA por la adquisición de inversiones destinadas a actividades combinadas: aplicación del ajuste (artículo 5-A) 4.3.1. IVA acreditable por gastos e inversiones en períodos preoperativos 4.4. Determinación opcional del IVA acreditable incluyendo erogaciones e inversiones del año inmediato anterior (artículo 5-B) 4.4.1. Inversiones adquiridas en el ejercicio de inicio de actividades 4.5. Conceptos que no se

deben considerar para determinar la proporción (artículo 5-C) CAPITULO VI. IVA POR LA PRESTACION DE SERVICIOS Preámbulo 1. Concepto de prestación de servicios 2. Los elementos de la relación tributaria y la prestación de servicios 3. De las obligaciones que menciona el Código Civil 4. Definición de conceptos que implican prestación de servicios 5. Valor de los intereses para efectos de determinar el IVA 6. Otros elementos de la relación tributaria CAPITULO VII. IVA POR OTORGAR EL USO O GOCE TEMPORAL DE BIENES 1. Marco conceptual 2. Los elementos de la relación tributaria del uso o goce temporal de bienes 3. Definición de

conceptos que implican uso o goce temporal de bienes 4. Otros elementos de la relación tributaria

CAPITULO VIII.

PANORAMA GENERAL DEL COMERCIO

EXTERIOR Preámbulo

1. Antecedentes... un

poco de historia 2.

Integración de México

a la nueva estructura

mundial 3. Legislación

aduanera 4.

Regímenes aduaneros

5. Base gravable para

los impuestos del

comercio exterior 6.

Programas de apoyo

empresarial CAPITULO

IX. IVA POR

IMPORTACION

Preámbulo 1. Los

elementos de la

relación tributaria del

IVA por la importación

de bienes 2. Se

consideran como parte

de las importaciones

(disposiciones del

RIVA) 3. Formas de

pago del impuesto y su

acreditamiento 4.

Otros elementos de la

relación tributaria 5.

Modificaciones en

materia de IVA por

concepto de

importaciones

temporales, que

entraron en vigor a

partir del año 2015

CAPITULO X. EL IVA Y

LAS EXPORTACIONES

Preámbulo 1. La

exportación y sus

elementos de la

relación tributaria 2.

Situaciones a

considerar 3. Adición

en materia de

acreditamiento del IVA

por concepto de

exportaciones, misma

que entró en vigor en

el año 2015 CAPITULO

XI. EFECTOS DE LA

TASA CERO DE IVA

Preámbulo 1. Actos o

actividades gravadas al

0% 2. Efecto financiero

de la tasa del 0%

CAPITULO XII.

CONTABILIZACION DEL IVA CON BASE EN FLUJO DE EFECTIVO

Preámbulo 1. De la contabilización del IVA  
2. Registros a efectuar  
3. Ejemplos CAPITULO XIII. TEMAS

ESPECIALES 1. Sujetos a quienes se les debe retener el impuesto 2. Implicaciones del IVA en el régimen de incorporación fiscal y su estímulo 3. Pago del IVA por parte de las personas físicas que únicamente obtienen ingresos por el otorgamiento del uso o goce temporal de inmuebles 4.

Devoluciones, descuentos, rebajas y bonificaciones 5. De los saldos mensuales a favor de IVA, su devolución y compensación 6. Devoluciones del IVA 6.1. Plazos y requisitos para tramitar la

devolución de saldos a favor de IVA 6.2.

Devolución del IVA a favor de los extranjeros con calidad de turistas

7. Compensación del IVA 8. Impuestos cedulares sobre ingresos por parte de las entidades federativas de manera optativa 9. El IVA de actos accidentales 10. IVA en operaciones con gobierno o instituciones exentas de impuestos 11.

Operaciones a través del factoraje financiero (artículo 1-C de la LIVA) CAPITULO XIV.

OBLIGACIONES EN MATERIA DE IVA 1. De las obligaciones accesorias de estos contribuyentes ANEXO - ELEMENTOS INSTRUMENTALES PARA APLICAR EN EL 2018-2019

BIBLIOGRAFIA **APLICACIÓN**



**PRÁCTICA DEL  
IMPUESTO AL VALOR  
AGREGADO 2019**

ARANZADI / CIVITAS

Cómo lograr presentaciones orales que ilustren, inspiren y sorprendan.

Estrategia de oratoria  
práctica para abogados

EBC Edizioni

Una Guía de Técnicas de Oratoria para Evitar el Estrés y Captar a tu Audiencia ¿Sabías que el miedo a hablar en público es más común que el miedo a las arañas? Así es. Hablar frente a otros puede ser una experiencia estresante, ya sea en una pequeña reunión o ante una gran audiencia en una reunión de empresa. Pero no te desesperes, porque tengo la solución justo aquí en este manual. En este libro, aprenderás: Las mejores técnicas y

estrategias para superar tu miedo al público, asegurándote de evitar errores embarazosos y presentarte con confianza. La importancia de tener una estrategia ganadora para cada presentación pública, ya sea en un entorno empresarial, en una boda o incluso durante exámenes universitarios. Cómo interactuar con tu audiencia de manera natural y espontánea, canalizando tu miedo y estrés en acciones positivas que captarán su atención. Formas efectivas de preparar tu discurso incorporando experiencias personales e historias que cautivarán a tu audiencia como un profesional experimentado. La

dura verdad es que hasta ahora, manejar tus emociones frente a una audiencia ha sido todo un desafío. No te preocupes, no es culpa tuya. La mayoría de las personas no han sido enseñadas a lidiar exitosamente con estas situaciones. Pero ha llegado el momento de enfrentar ese miedo directamente y demostrarte a ti mismo y a los demás que también puedes convertirte en un orador excepcional. Este libro despertará el potencial dentro de ti y te enseñará cómo crear una conexión auténtica con cualquier audiencia. Con resultados garantizados en poco tiempo, lograr mejoras significativas es más fácil de lo que crees. Al adquirir este libro: Descubrirás al exitoso

orador que reside en tu interior. Aprenderás cómo establecer conexiones genuinas con tu audiencia. Obtendrás resultados tangibles más rápido que nunca, porque incluso pequeños cambios pueden llevar a mejoras monumentales. Este manual revolucionará tu enfoque de la oratoria. Siguiendo las estrategias simples pero efectivas descritas en sus páginas, cada oportunidad para compartir ideas con otros, ya sea en un bar con amigos o en una presentación formal, puede convertirse en un éxito sin precedentes. ¿Estás listo para transformarte en un orador seguro y cautivador? ¡No permitas que el miedo

te detenga por más tiempo! Obtén este libro ahora y descubre los secretos para cautivar a cualquier audiencia con facilidad...

Hablar en público

OLMO Ediciones

Un recorrido por las salas de vista de los juzgados y tribunales españoles nos permite comprobar la falta de técnica a la hora de interrogar (sin desmerecer la existencia de auténticos expertos en la materia). Esta situación puede mejorarse notablemente a través de la importación de las técnicas del cross-examination anglosajón, apuesta esta segura para desarrollar y afilar las capacidades y habilidades de los abogados, quienes

sorprendentemente, podrán comprobar cómo son más eficaces y eficientes a la hora de abordar una fase de tanta trascendencia como el interrogatorio de testigos y peritos. ARTE Y TÉCNICA DEL INTERROGATORIO aborda este reto, novedoso en el panorama jurídico español, partiendo de la idea de que el arte de interrogar en juicio oral consiste en el empleo de técnicas que pueden aprenderse y transmitirse del mismo modo que se aprende cualquier disciplina. Conocer y utilizar estas técnicas proporcionará al abogado una base sólida para actuar de forma estratégica, solvente e intuitiva durante el interrogatorio. ARTE Y TÉCNICA DEL

INTERROGATORIO, novena obra publicada en esta editorial por Óscar Fernández León, abogado en ejercicio y Socio Director de LEONOLARTE

ABOGADOS, completa la serie de trabajos publicados por el autor y vinculados a la práctica profesional del abogado en juicio:

"Manual de oratoria para abogados",  
 "Cómo preparar con éxito la audiencia previa y el juicio oral",  
 "El abogado y el juicio").

Justicia y medios de comunicación

Ediciones Fiscales ISEF  
 En todos los periodos históricos de relevancia, los medios de comunicación públicos han sido fundamentales para proporcionar información contrastada y de

calidad. El conflicto actual entre Rusia y Ucrania, así como ciertos contextos de populismo autocrático, han evidenciado las dificultades y retos que pueden surgir, especialmente la tentación del intrusismo progubernamental que puede alejar a las gobernanzas de sus obligaciones de garantizar una información independiente y verificada para los ciudadanos. La reciente experiencia postpandémica ha demostrado aún más la responsabilidad de los medios de comunicación. Esta coyuntura sin precedentes, resultado del confinamiento global, marcará un hito en la evolución de la comunicación global.

Ante estas circunstancias, este libro propone un debate esencial sobre el papel que deben desempeñar los medios de comunicación públicos. Ofrece una reflexión crítica sobre el periodismo como mediador social y su rol en la reconfiguración del espacio público. Se analizan las causas y consecuencias de la crisis de la mediación periodística, se exploran nuevos enfoques periodísticos y prácticas de verificación, y se presta atención a la emergencia de discursos polarizadores en la sociedad.

**APLICACIÓN  
PRÁCTICA DEL  
IMPUESTO AL VALOR  
AGREGADO 2020**

Ediciones Fiscales ISEF

"Cooperar como Estrategia" es una reflexión sobre la adecuación de los Métodos Alternativos para la Solución de los Conflictos empresariales (MASC), que identifica pautas prácticas para su utilización y realiza consideraciones críticas sobre su promoción, analizando su desarrollo en los sistemas jurídicos comparados. La continuidad de las relaciones, la reputación y la complejidad estratégica son intereses característicos de los conflictos empresariales que se protegen adecuadamente por la no erosión, confidencialidad y retención del control de la decisión, propios

de los llamados "métodos alternativos". Su flexibilidad permite configurar una amplia tipología adaptable a las necesidades del conflicto y genera un alto grado de satisfacción en quienes los utilizan. Los MASC no son algo nuevo, tienen un entronque histórico y cultural en los distintos sistemas jurídicos, que reconocen a las formas persuasivas de solucionar conflictos como modo ideal de justicia y de tutela efectiva de los derechos. Su desarrollo precisa de un marco legislativo de mínimos (confidencialidad, suspensión de plazos y eficacia), aunque implica un cambio en la cultura jurídica y en el entendimiento del valor añadido que las profesiones jurídicas

aportan a la sociedad. Este cambio exige la incorporación de los MASC a los planes de estudio, así como una activa promoción por la judicatura, utilizando las técnicas de análisis de conflicto, al derivar a mediación, y flexibilizando, al decidir, el uso del criterio del vencimiento objetivo sobre la imposición de las costas. El compromiso con el arreglo pacífico de los conflictos es uno de los pilares de la "cultura de paz" promovida por la ONU, vinculada a posibilitar que se desarrollen actitudes para el diálogo, la negociación, la formación de consenso y la solución pacífica de controversias entre los individuos, para ir ascendiendo a los grupos, las

instituciones, las empresas y los Estados. Un análisis multidisciplinar desde distintos ámbitos de I

**Guía de técnicas para hablar en público y evitar el estrés y atraer a la audiencia** Ediciones Pirámide  
Primera edición, ampliada y actualizada, de uno de los mayores éxitos editoriales jurídicos recientes. Además, aporta unos prácticos contenidos digitales en la web [www.lascuatrohabilidades.es](http://www.lascuatrohabilidades.es) para sus lectores. Para su autor, Julio García Ramírez, un gran paso adelante en la formación del abogado es aceptar que otras personas pueden ayudarle a ejercer su profesión mejor que si lo hiciera solo. Para un abogado

dominar la oratoria procesal, las principales técnicas de negociación, la habilidad de interrogar eficazmente y la gestión óptima del tiempo y del estrés constituirán, junto a una buena estrategia procesal, herramientas fundamentales para intentar llevar ventaja en cualquier asunto jurídico encomendado. El autor invita al abogado a través de este libro a disfrutar mucho más de la vida y de esta dura pero, a la vez, mágica profesión de la abogacía.

*La comunicación en los medios audiovisuales públicos ante la geopolítica del siglo XXI* ARANZADI / CIVITAS  
El dominio de la oratoria, para aquellos que trabajan con la

palabra, no sólo es conveniente, sino en ocasiones fundamental. De esto, el Autor de esta obra sabe, y mucho. En concreto, Julio García Ramírez ha sido, y es, profesor en diversos estudios de postgrado y de formación universitaria y cursos de especialización. Por sus enseñanzas han pasado altos ejecutivos de empresas multinacionales, políticos, abogados e incluso funcionarios del Estado que tienen encomendadas tareas relacionadas con el Derecho, y tan sólo últimamente, y digo últimamente, porque esto viene sucediendo desde hace poco más de cinco años, licenciados en Derecho, que en sus estudios de práctica jurídica acceden a este

tipo de estudios de oratoria, y casi ayer, simples estudiantes de Derecho, a través de las denominadas asignaturas de «libre configuración» en las Facultades de Derecho de las Universidades Privadas. Así, y como punto de partida, se debe indicar que el presente libro obedece a su experiencia personal. Para algunos que gustamos de estudiar la historia, y más en concreto nuestro Constitucionalismo Histórico Español, nos vienen a la cabeza las protestas y manifestaciones de los alumnos de quinto curso de la licenciatura de Jurisprudencia (hoy Derecho), allá por el año 1836, reflejadas por Pesset en una de sus obras al respecto de la Universidad



Española, cuando escribe: « ... Los alumnos de quinto curso de jurisprudencia organizan desórdenes en la clase de religión, porque la consideran inútil y protestan y no responden a la lista; desean sustituida por oratoria forense, y con el tiempo lo conseguirán ... ». Una vez que ya he desgranado algunas ideas al respecto de la importancia de la oratoria, se debe explicar a los lectores porque se esta recomendando vivamente la lectura de este libro. El motivo es claro, no se trata de un manual de oratoria donde se busquen las raíces históricas de la misma. Se trata de un libro, casi intimista, donde el autor va explicando cómo debe ser utilizada la oratoria

por parte del jurista, desde su experiencia profesional, y docente. No lo había indicado, pero el autor además de su vocación docente, presenta una experiencia forense como abogado que le hace ir directamente en esta obra a buscar la aplicación práctica de esta ciencia para el jurista. En concreto, se analiza la comunicación desde sus inicios, esto es, desde antes de usar la palabra, a partir de la llamada «comunicación no verbal», donde se destaca la importancia de la mirada, la postura corporal y la gesticulación. Y lo que es más importante, todo lo anterior se pone en relación directa no con las teorías existentes expresadas por muchos autores

previamente, sino que se relaciona de forma directa con las determinadas situaciones que se le presentan al profesional del Derecho ante un Tribunal en los diferentes procedimientos judiciales, y ante una Junta de Comunidad de Propietarios. El libro continúa analizando el auditorio (esto es, quien va a escuchar al jurista), puesto que siempre se habla para que alguien nos escuche, y destaca el peor de los males endémicos que puede encontrarse el que habla, que no es otro que el aburrimiento de los que nos escuchan, así como también los posibles enfrentamientos con alguno de los miembros del

auditorio. La exposición que realiza el profesional del Derecho, debe estar, sin duda, fundamentada en su fondo desde un sólido trabajo que permita una buena exposición y estructuración de las ideas que se van a exponer, pero también en la forma. En este sentido, la obra nos da pautas para una buena comunicación de los contenidos sin necesidad de tener que memorizar lo que se va a decir, a través de lo que se denomina una «lectura expresiva». En ocasiones, el autor es atrevido -cosa que es muy oportuna y de agradecer-, sobre todo, cuando analiza los malos hábitos que presentan los profesionales del foro cuando desarrollan su trabajo, aportando

ideas para superar esos «malos hábitos», o bien para felicitarlos por no tenerlos. La oratoria del abogado se centra, como no, de forma principal en el «alegato». Sobre este punto, el Autor se ha detenido en el análisis de dos extremos realmente interesantes del mismo, qué se debe decir, y cómo debe ser dicho, y como novedad el autor aporta un esquema muy interesante para la estructuración del alegato conforme a su experiencia. También resulta sugestiva la lectura de la parte del libro donde el autor también prevé algunas circunstancias que se le presentan al abogado en su trabajo, que por más que se haya preparado la causa no va a poder contar con ellas a

«priori», sino que se encontrará con ellas de forma inesperada, resaltando para ello «la capacidad de reflejos», donde entre otros consejos para solucionar tales imprevistos, como no puede ser de otra forma, se aconseja la inmejorable preparación del asunto como mejor medio para solucionar tales imprevistos. El subtítulo de este libro no es baladí, toda vez que la obra contiene una parte especial donde el autor aborda de manera muy novedosa e incluso, muy adecuada y original, el estudio de los elementos, además de la figura del abogado, que van a marcar su actuación, tales como las características del procedimiento, la

personalidad del juez que va a juzgar, así como los propios abogados que se pueden encontrar durante la causa, y lo más relevante, se aporta una «guía» específica para los tipos de juicio más importantes a los que se va a enfrentar el abogado en su trabajo. Esa guía no es un formulario procesal - que ya existen muchísimos y algunos muy buenos técnicamente-, se trata de una guía de ayuda para que el abogado pueda ir preparando el proceso con una estructura que le facilita llegar a ser conciso, «no breve», en los diferentes estadios del procedimiento. Hay una parte muy llamativa en la cual se contiene la perspectiva

de los que van a opinar y en muchos casos, juzgar, la labor de los letrados. Me refiero a la opinión constatada a través de entrevistas de jueces y de miembros del Tribunal del Jurado. Aquí se ponen de manifiesto las principales tachas que se realizan sobre la actuación profesional del abogado, destacándose los comportamientos que no les gustan, pero también se destacan los quehaceres que son alabados para que quien los haga continúe, y quien no, piense en la posibilidad de hacerlo.

*Derecho y lingüística: entre la concepción teórica y los ciudadanos* Editorial Brujas  
La mediación es una disciplina joven y su

uso es cada vez más extendido como una alternativa de otras soluciones para la resolución de conflictos. La mayoría de los especialistas están de acuerdo en que es una vía alternativa que puede contribuir a encontrar soluciones a problemas que por las vías tradicionales no pueden resolverse. En la actualidad existen distintos ámbitos de mediación: mediación familiar, civil, mercantil, educativa, intercultural, penal, internacional, policial, sanitaria...etc. El objetivo es formar en la mediación como un instrumento de conciliación y resolución de conflictos.  
*Interpretar, argumentar y persuadir* ARANZADI /

## CIVITAS

En un ordenamiento jurídico como el español, en cuyos procesos judiciales prevalece el principio de oralidad, el conocimiento, el aprendizaje y la puesta en práctica de las normas y las reglas esenciales de la oratoria son imprescindibles para los abogados del siglo XXI. Actualmente ya no es suficiente para el jurista el conocimiento a fondo de la materia jurídica y su aplicación a los hechos controvertidos; tampoco lo es disponer de cierta facilidad de expresión que nos permita exponer nuestra argumentación con elocuencia. La realidad es que los profesionales del derecho tienen que conocer y aplicar

múltiples reglas, hasta ahora solo intuitas, que les permitirán ser más eficaces en sus intervenciones orales en sala, aprovechando al máximo sus recursos y, en cierta manera, disponiendo de una gran ventaja sobre aquellos que prescindan del empleo de dichas reglas. Con estas premisas, Con la Venia, Manual de Oratoria para Abogados, constituye una obra dirigida a los profesionales del derecho, elaborada con el fin de facilitarles, debidamente sistematizados, aquellos conocimientos prácticos de la oratoria forense necesarios para alcanzar la eficacia persuasiva de toda intervención oral ante los órganos judiciales. La obra, que se ha visto enriquecida

por concurrir en su autor la condición de abogado en ejercicio, con una dilatada experiencia profesional, y experto en materias de gestión y organización de despachos, se divide en dos libros: el primero, dedicado íntegramente a la oratoria forense y a sus aspectos esenciales; el segundo, centrado en aquellos aspectos prácticos de los procesos civiles y penales en los que el orador debe poner en práctica sus conocimientos retóricos. Sus dieciséis capítulos se estructuran en el examen de la materia propiamente dicha, un apartado dedicado a los Grandes Maestros del Foro Español, en el que recordaremos a los grandes oradores de

nuestro país, una serie de preguntas para reflexionar sobre el tema y, finalmente, un resumen con lo Arte y técnica del alegato en juicio ARANZADI / CIVITAS

Tras la adaptación del Grado en Derecho a los presupuestos del Espacio Europeo en Educación Superior se ha puesto de manifiesto la necesidad de implantar actividades de carácter práctico en las que el alumno asuma un papel proactivo en el desarrollo de su propio proceso de aprendizaje.

Paralelamente se ha modificado el rol del profesor, que ha dejado de ser un mero transmisor de conocimientos para pasar a convertirse en un agente dinamizador que ha de diseñar

espacios de aprendizaje y ser guía del proceso de adquisición de conocimientos y habilidades del alumnado. Ello exige una revisión de las metodologías docentes tradicionales, en las que la clase magistral ha jugado un papel predominante, e introducir nuevas técnicas que permitan alcanzar el objetivo de involucrar al alumno en el proceso de aprendizaje. Y a tal efecto, la realización de debates puede resultar una técnica muy eficiente para alcanzar el mencionado objetivo. El propósito de esta obra es precisamente ahondar en la utilización del debate académico en los procesos de enseñanza-aprendizaje

de las disciplinas jurídicas como herramienta para favorecer la adquisición de competencias transversales por parte de los alumnos. Para ello, se ha contado con la participación de más de ochenta profesores, que han tenido a bien compartir propuestas y experiencias que en uno u otro modo han supuesto la implementación del debate académico dentro de su actividad docente.

### **Mercado** Editorial

Rasche

En la sociedad actual, el arte de buen lenguaje, de la correcta expresión ha quedado reducido a exiguos cursos para ejecutivos de alta cualificación, en los que, bajo sugerentes títulos, no se pretende enseñar la

riqueza que conlleva el uso y el conocimiento de la palabra, de sus giros, de sus múltiples variantes o expresiones; lo que se busca es una mera orientación mercantilista: que el usuario pueda alcanzar la suficiente confianza en sí mismo, como para expresar sus ideas con tal contundencia, que logre convencer o persuadir a un futuro cliente. El lenguaje al servicio del mercado, no del individuo. En este sentido, se señala que nuestra obligación como docentes es la de plantear una apuesta por la dificultad: la de sacar al alumno de su mundo tecnológico y conducirlo por la aventura del diálogo profundo y sereno, que no es otro que el de la palabra, la que les



puede llevar por los caminos de la excelencia, y al que no es posible acceder sino es a través del esfuerzo y de la entrega personal... El arte de hablar bien en público ha tenido siempre gran importancia para el hombre. El arte de entusiasmar y convencer a los demás utilizando las palabras adecuadas puede resultar una herramienta de gran valor. Aunque nos encontramos en la era de las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación, donde las imágenes cobran una gran importancia, no conviene desdeñar el poder de la oratoria. Superar el miedo a hablar en público no sólo permite expresarse con

libertad, pudiendo así uno mostrarse cómo es, cómo se siente y qué se piensa, sino que también facilita afrontar con ventajas todo complejo proceso de aprendizaje que, basado en una metodología interactiva, exige una asidua práctica de la expresión oral en el aula... Aceptarse y pensar por uno mismo son, sin duda, las principales claves para superar esos temores o miedos que nos atenazan cuando tenemos que hablar en público. Si, además, uno está convencido de lo que piensa y es capaz de expresarlo con pasión, sin faltar jamás al respeto que los demás se merecen y dispuesto a admitir otro parecer mejor fundado, estaremos ante un orador que

muchas veces podrá ser brillante; y cuando no lo sea, al autor no le cabe la menor duda de que, por lo menos, jamás dejará de expresarse por falsos temores, su discurso será instructivo e interesante, y difícilmente aburrirá a su auditorio...

### **Estrategia de litigación eficaz**

Ashgate Publishing, Ltd.

Esta obra es una guía práctica, sencilla y motivadora, que aporta ideas, consejos, recursos y estrategias para estructurar el contenido, manejar los nervios, preparar y ensayar el discurso, adecuar el lenguaje, la voz y los gestos, y utilizar el humor. Nos ayuda a ganar seguridad, confianza, capacidad de persuasión y a

descubrir en nosotros habilidades que tal vez no llegábamos ni a imaginar.

Comparative Legal Linguistics ARANZADI / CIVITAS

En esta obra, APLICACIÓN PRÁCTICA DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO, se desarrolla de manera sencilla, a través de casos prácticos, temas esenciales que todo estudiante debe saber por medio de una adecuada comprensión de la LIVA. Conocerá los elementos sustantivos de IVA y le dará las herramientas básicas para orientar de forma correcta el pago del tributo. INCLUYE el tema "SERVICIOS Y PLATAFORMAS DIGITALES" El abogado y el juicio ARANZADI / CIVITAS Actualmente los

diferentes enfoques de la administración estratégica han logrado su sinergia integral, teniendo como resultado que el capital humano al aplicarlo en las diferentes empresas busque alcanzar la efectividad y trabajar con un proceso de mejora continua sostenible. En este libro el estudiante, profesor, investigador, empresario, directivo, los mandos medios y todo lector interesado, encontrarán los fundamentos de la administración estratégica que se deben conocer para lograr la efectividad en la dirección de toda empresa. En este texto, el conocimiento en tono a la administración estratégica, es de carácter introductorio y

general, fundamentándose en las teorías de los estudiosos más reconocidos del pensamiento estratégico, en casos prácticos de empresas enriquecidos con la actitud y aptitud tanto teórica como práctica del autor.

### **Arte y técnica del interrogatorio**

Lulu.com

Fruto de la práctica de su autor EL ABOGADO Y EL JUICIO, estructura la intervención del profesional en juicio en tres partes: antes, durante y después del acto judicial. Siguiendo este orden, el autor nos refiere en esta obra temas como las cualidades del abogado litigante; la preparación y organización del juicio; nos ofrece consejos sobre cómo actuar con

el cliente ante la inminencia del juicio; aborda diversas técnicas, virtudes y habilidades para enfrentar mejor el juicio (paciencia, prudencia, inteligencia emocional, etc.); examina en profundidad la influencia del lenguaje verbal en sala; nos da reglas sobre el comportamiento y formas de superar situaciones difíciles ante el juez; entra de lleno en las técnicas del interrogatorio y de la exposición del informe oral; nos ilustra sobre cómo comunicar la sentencia desfavorable al cliente y cómo cerrar el asunto sin olvidar la necesidad de superar emocionalmente las consecuencias de una mala experiencia procesal... Si quiere

conocer más, le invitamos a abrir el libro por la página 9... En EL ABOGADO Y EL JUICIO, Óscar Fernández León, abogado en ejercicio, Socio Director de LEONOLARTE ABOGADOS, condensa todos los conocimientos prácticos tratados en sus siete anteriores obras editadas por esta editorial ('Abogados Gestión y Servicios', 'Captación y Fidelización al cliente en los despachos de Abogados', 'Manual de Oratoria para Abogados', 'Como Preparar con éxito la audiencia previa y el juicio oral', 'Mailings para un joven Abogado', 'El Abogado y los honorarios profesionales: Una visión práctica', 'El Reto de ser Abogado').