

# ÍNDICE

## **PRÓLOGO**

El pacto silencioso .....	23
Escribir para como decide el Juez.....	27

## **PARTE I**

### **CÓMO PIENSA UN JUEZ CUANDO LEE**

#### **CAPÍTULO 1**

La realidad cognitiva de la lectura judicial. El mito del juez lector ideal .....	41
● El mito del juez lector ideal y por qué nos tranquiliza tanto .....	42
● El día que entiendas para quién escribes, tus escritos cambiarán para siempre.....	42
● Por qué nadie lee tus escritos como crees.....	43
● Carga de trabajo, presión y decisiones bajo fatiga .....	44
● Leer no es comprender sino filtrar, reducir y sobrevivir .....	45
● La falsa creencia de la lectura lineal.....	46
● El juez no recuerda tu escrito, recuerda una impresión .....	46
● La diferencia entre escribir bien y escribir eficazmente.....	47
● Cuando escribes para quedar bien... y el juez solo quiere entender .....	47
● Del miedo a la síntesis. Escribir para que no se olvide lo esencial.	48

- DANIEL FORMOSO VEREZ  
**SÍNTESIS Y PERSUASIÓN**  
 COMO SOBREVIVIR EN EL EXCESO DE INFORMACIÓN PARA CONVENCER

● De la redacción por inercia a la redacción con método.....	48
● Tres preguntas que lo cambian todo.....	49
● Conclusión .....	50

## **CAPÍTULO 2**

Cómo se forma la primera impresión judicial y por qué es casi irreversible .....	51
● La hipótesis inicial. El cerebro necesita un mapa .....	53
● El inicio marca el tono cognitivo del escrito .....	55
● La irreversibilidad relativa. Cambiar una impresión exige energía.	57
● El sesgo de confirmación. Cuando la mente quiere tener razón	59
● Qué crea una buena primera impresión judicial.....	60
● Qué crea una mala primera impresión .....	62
● La primera impresión como cimiento psicológico.....	63
● Conclusión .....	64
● Ejemplos reales. Cómo se crea (o se destruye) la primera impresión judicial .....	65
● Ejercicios prácticos .....	67

## **CAPÍTULO 3**

La economía cognitiva del juez .....	73
● La Ciencia de la atención aplicada al proceso.....	74
● Como lee realmente un juez un escrito .....	75
1. Primer vistazo ¿Qué demonios me están pidiendo?.....	76
2. Comprobación de orden: "¿Está esto escrito para ser entendido... o para impedirlo?" .....	77
3. Pesca rápida de la prueba clave.....	77
4. Construcción de la hipótesis preliminar .....	78
5. La consecuencia práctica: escribir para un cerebro saturado, no para un lector paciente .....	79

●	Cómo detecta el juez el caos en segundos .....	79
	1. Hechos mezclados con valoraciones.....	79
	2. Tiempos verbales caóticos .....	80
	3. Documentos que aparecen sin explicación.....	81
	4. Los "párrafos ladrillo" .....	81
	5. Por qué esto penaliza (y no solo irrita).....	82
	6. Idea clave.....	82
●	Lo que el juez si recuerda y lo que no .....	82
	1. El juez recuerda lo que le ayuda a tomar decisiones.....	83
	2. El juez olvida los detalles accesorios.....	83
	3. El juez recuerda las contradicciones.....	84
	4. El juez recuerda la idea nuclear que tú decides destacar ....	84
	5. El juez NO recuerda listas infinitas de fundamentos jurídicos .	84
	6. El juez recuerda tu tono (aunque no lo parezca) .....	85
	7. El juez recuerda lo que entendió a la primera.....	85
●	Lo que queda en la mente del juez cuando termina de leer .....	85
	1. La idea central del conflicto.....	85
	2. Dos o tres hechos "ancla" .....	86
	3. La prueba determinante.....	86
	4. La coherencia narrativa.....	86
	5. Tu tono.....	87
	6. Idea clave.....	87
●	Que no recuerda un juez .....	87
	1. Los detalles accesorios .....	87
	2. Las citas jurisprudenciales interminables .....	88
	3. Los párrafos densos.....	88
	4. Las valoraciones emocionales.....	88
	5. Conclusión .....	88
●	Reglas de oro para escribir como piensa un juez.....	89

● DANIEL FORMOSO VEREZ

## **SÍNTESIS Y PERSUASIÓN**

COMO SOBREVIVIR EN EL EXCESO DE INFORMACIÓN PARA CONVENCER

1. Da la idea antes que los detalles.....	89
2. Ordena la cronología como si fueran peldaños .....	89
3. Una idea por párrafo, una función por sección .....	89
4. Señala la prueba como si iluminaras con un foco.....	90
5. Anticipa la hipótesis del juez y aliméntala.....	90
6. Elimina sin piedad lo que no contribuye a decidir .....	90
7. Traduce el derecho a lógica, no a un conjunto de artículos.	90
8. Usa un tono profesional, nunca emocional .....	91
9. Facíltale la vida al juez... y el juez te facilitará la tuya .....	91
10. Termina con una conclusión que pueda repetirse sin es- fuerzo .....	91
● Cómo diseñar la frase nuclear de tu caso.....	91
● El método para crearla .....	92
1. Encuentra el pulso del litigio.....	92
2. La frase debe contener conflicto, causalidad o injusticia ....	92
3. Debe ser breve: entre 8 y 15 palabras .....	93
4. Debe resistir preguntas hostiles .....	93
5. Debe ser repetible por el juez sin esfuerzo .....	93
6. Ubícala en tres puntos estratégicos .....	94
7. Deja que ordene todo tu escrito .....	94
● Ejemplos reales de escritos forenses.....	95
● Conclusión .....	99

## **CAPÍTULO 4**

El sesgo de confirmación en la práctica procesal.....	101
● Cuando el juez ya ha decidido antes de terminar de leerte.....	101
● Por qué los buenos argumentos llegan tarde .....	101
● El juez no busca la verdad, busca coherencia.....	102
● Cómo el juez selecciona lo que "encaja".....	102

● El peligro de ir contra la hipótesis inicial .....	103
● La regla de oro. No contradigas, reencuadra.....	104
● Escribir para el primer minuto, no para el ultimo folio.....	104
● Lo que este capitulo te pide que cambies .....	104
● Ejemplos de escritos civiles.....	105

**PARTE II**  
**EL INICIO. DONDE SE GANA O SE PIERDE EL CASO**

**CAPÍTULO 5**

Como diseñar un inicio que controle la hipótesis inicial del juez.....	111
● La hipótesis inicial. El juicio comienza antes de que tú empieces .	111
● La frase dominante. Una sola idea que gobierna el escrito.....	112
● El inicio como mapa, no como introducción.....	112
● Qué debe quedar claro en los primeros 30 segundos.....	113
● El inicio no es para brillar, es para mandar .....	114
● Conclusión .....	114
● Ejemplos de inicios.....	114

**CAPÍTULO 6**

Errores invisibles que arruinan un buen caso desde la primera página .....	117
● Introducciones neutras, contextuales o defensivas.....	117
● El exceso de antecedentes. Cuando el contexto devora al conflicto .....	119
● Empezar justificándose, el mayor error .....	120
● Por qué estos errores son invisibles para el abogado.....	121
● El principio rector: nunca empieces donde tú empezaste a entender el caso .....	122

- DANIEL FORMOSO VEREZ  
**SÍNTESIS Y PERSUASIÓN**  
COMO SOBREVIVIR EN EL EXCESO DE INFORMACIÓN PARA CONVENCER

- Conclusión ..... 122

## **CAPÍTULO 7**

El tono cognitivo del escrito .....	123
● Claridad vs. Solemnidad .....	123
● Cuando el lenguaje genera desconfianza.....	124
● El lenguaje que parece jurídico, pero no informa.....	125
● Autoridad no es artificio.....	125
● El tono como indicador de seguridad.....	126
● El principio de economía expresiva .....	127
● Conclusión .....	127

## **PARTE III**

### **LOS HECHOS: NARRAR PARA QUE TE CREAN**

## **CAPÍTULO 8**

La realidad cognitiva de la lectura judicial. El mito del juez lector ideal .....	131
● La cronología como ancla mental .....	131
● El error habitual. Confundir cronología con acumulación.....	132
● Hechos esenciales y hechos que generan ruido .....	132
● El desorden como generador de sospecha.....	133
● El orden como forma de respeto.....	134
● Regla práctica. El test de inevitabilidad.....	134
● Conclusión. El orden no adorna, decide.....	134
● Ejemplo .....	135
● Ejercicio práctico .....	136
● Plantilla reutilizable.....	140

**CAPÍTULO 9**

Hechos, no opiniones, la frontera que se cruza demasiadas veces..... 145

- El error. Cuando el escrito "opina"..... 145
- Cómo se detecta un escrito subjetivo (aunque parezca técnico)..... 146
- Valoraciones encubiertas. El enemigo más común..... 146
- La regla de oro. El juez no necesita que le digas qué pensar..... 147
- Comparación real. Opinión vs Hecho..... 147
- Deja que el juez llegue solo a la conclusión..... 148
- Reflexión final..... 149

**CAPÍTULO 10**

Narrativa judicial. Contar sin parecer que cuentas..... 151

- Historia vs. relato estratégico..... 151
- El conflicto como eje y no los hechos..... 152
- Narrar sin declarar para guiar al Juez..... 153
- El gran error de querer "emocionar" al juez..... 153
- El modelo correcto: conflicto – consecuencia – solución..... 154
- Conclusión..... 154
- Ejemplo práctico..... 154
- Ejercicio práctico..... 156
- Plantilla de trabajo..... 159

**PARTE IV  
ARGUMENTAR SIN CANSAR**

**CAPÍTULO 11**

El problema de los modelos clásicos (IRAC, silogismo, esquema académico)..... 165

- DANIEL FORMOSO VEREZ  
**SÍNTESIS Y PERSUASIÓN**  
 COMO SOBREVIVIR EN EL EXCESO DE INFORMACIÓN PARA CONVENCER

● Por qué funcionan en la universidad y fallan en el juzgado.....	165
● El error de empezar por la norma.....	166
● El silogismo. Correcto, pero insuficiente.....	167
● IRAC. El método para convencer a la razón.....	167
● Argumentar para demostrar vs argumentar para convencer ....	168
● El verdadero problema. Confundir rigor con orden académico.....	169
● Conclusión .....	169
● Ejemplo comparado de enfoque clásico vs enfoque persuasivo.....	170
● Ejercicio práctico de método IRAC a enfoque persuasivo.....	172
● Comparación final .....	175

## **CAPÍTULO 12**

Argumentos que se integran sin resistencia.....	177
● Un argumento, una idea .....	177
● Jerarquía, no acumulación .....	178
● Cómo evitar que el juez “desconecte” .....	179
● Integrar no es imponer .....	180
● Conclusión .....	180
● Ejemplos comparados: argumento que genera resistencia vs. argumento que se integra .....	181
● Plantilla reutilizable de argumentos que se integran sin resistencia.....	181

## **CAPÍTULO 13**

La prueba como confirmación, no como avalancha .....	185
● Prueba relevante vs. prueba tranquilizadora .....	185
● El error de “ponerlo todo”.....	186
● La prueba no decide, confirma .....	186

● Cuando una prueba resta más de lo que suma .....	187
● Menos prueba, mejor dirigida .....	187
● La prueba también comunica seguridad (o inseguridad) .....	187
● Conclusión .....	188
● Ejemplo de prueba saturada vs expediente eficaz.....	188
● Plantilla de selección de prueba.....	189

## **PARTE V**

### **MENTALIDAD Y FUNDAMENTOS**

#### **CAPÍTULO 14**

Sobre el arte de persuadir en el derecho .....	195
● Principios del silencio eficaz .....	198
● Hablar menos no es restar, es multiplicar .....	198
● El ejemplo de los tribunales.....	199
● Los grandes líderes y el silencio .....	200
● El principio del silencio en acción .....	200
● El valor de la pausa y el silencio .....	201
● Menos discurso, más impacto .....	202
● Una invitación .....	202
● La brújula del abogado.....	203
● El faro. La teoría del caso .....	206
● Ejercicio práctico .....	207
● Conclusión .....	208

#### **CAPÍTULO 15**

Las dos metas del abogado: convencer y persuadir .....	211
● El marco aristotélico. Las tres cuerdas de un mismo laúd .....	214
1. El Logos de Sócrates en su defensa .....	216

- DANIEL FORMOSO VEREZ  
**SÍNTESIS Y PERSUASIÓN**  
 COMO SOBREVIVIR EN EL EXCESO DE INFORMACIÓN PARA CONVENCER

2. El Ethos de Abraham Lincoln: el abogado honesto.....	217
3. El Pathos en los juicios de Núremberg.....	219
4. El equilibrio perfecto. Clarence Darrow en el "Juicio del Mono"	220
● La síntesis de Taruffo. Las tres dimensiones del alegato.....	223
● Las tres dimensiones del alegato .....	224
1. La dimensión narrativa. Contar para que exista.....	225
2. La dimensión argumentativa. Razonar para que sea válido	226
3. La dimensión persuasiva. Emocionar para que convenza...	228
4. La trampa de lo parcial .....	229
● Ejercicio práctico .....	229
● La caja de herramientas del abogado. Cómo construir un alegato que convenza con lógica, humanidad y claridad .....	232
1. Verosimilitud y coherencia.....	233
2. El detalle .....	234
3. Orden lógico-causal .....	234
4. Relevancia jurídica + simplicidad. El arte de destilar lo esencial	235
5. Claridad. El valor supremo.....	236
● El camino recto .....	236

## **CAPÍTULO 16**

La teoría del caso .....	237
● Los hechos. El punto de partida .....	237
● La ley. El marco interpretativo .....	238
● Las pruebas. El respaldo de la narrativa .....	239
● La integración. Convertir la técnica en narrativa.....	239
● La teoría del caso como brújula estratégica.....	240
● Ejemplo práctico: la teoría del caso en un litigio civil.....	241
1. Los hechos: que ocurrió .....	241
2. La ley: lo que regula esos hechos .....	242

3. Las pruebas: lo que demuestra que nuestra versión es cierta.	243
4. La integración: convertir los tres elementos en un relato coherente .....	243
5. La utilidad práctica .....	244
● Los componentes de la Teoría del caso.....	244
1. Narrativa sencilla. La historia que se entiende .....	245
2. Idea central. El mensaje que perdura.....	245
3. Fundamentos legales. El soporte normativo del relato .....	246
4. Pruebas. La confirmación de la verdad.....	247
5. Puntos fuertes y contraargumentos. Prever y responder ....	247
● Conclusión .....	248
 <b>CAPÍTULO 17</b>	
El relato jurídico como estrategia de litigación.....	249
● La historia como columna vertebral del caso .....	249
● Memorabilidad. Dejar una huella en la mente del juez.....	249
● Guía del juicio. Cada paso al servicio del relato.....	250
● Coherencia. La verdad que se sostiene sola.....	251
● La estructura del relato jurídico.....	252
● Del relato a la sentencia. Cuando el juez cuenta tu historia .....	252
● El abogado como narrador de justicia.....	253
● Caso práctico: El precio de decir la verdad.....	253
● Reflexión formativa.....	255
 <b>PARTE VI</b>	
<b>LOS DIFERENTES MÉTODOS DE SÍNTESIS Y PERSUASIÓN</b>	
 <b>CAPÍTULO 18</b>	
El método de síntesis en una hoja (SQ3R / Robinson).....	263
● Origen de un método para pensar mejor.....	263

- DANIEL FORMOSO VEREZ  
**SÍNTESIS Y PERSUASIÓN**  
 COMO SOBREVIVIR EN EL EXCESO DE INFORMACIÓN PARA CONVENCER

- Por qué este método encaja de forma natural con el Derecho 265
- Las cinco fases del método SQ3R (aplicadas al pleito) ..... 265
  1. Survey (Examinar antes de leer) ..... 265
  2. Question (Convertir títulos en problemas jurídicos) ..... 265
  3. Read (Leer para responder, no para acumular) ..... 266
  4. Recite (Explicar sin mirar) ..... 266
  5. Review (La síntesis en una hoja) ..... 266
- El método SQ3R aplicado a una sentencia ..... 267
- Una técnica que sigue vigente porque piensa como el jurista... 267
- Caso práctico. Como aplicar el método SQ3R en el análisis de una sentencia ..... 268
- Caso práctico. Como aplicar el método SQ3R en la preparación de un pleito ..... 273
- Conclusión pedagógica ..... 277

**CAPÍTULO 19**

Dos caminos hacia una misma meta: el Método Francés vs Método IRAC ..... 279

- Dos métodos, una sola maestría ..... 280
- El abogado completo. El arte de combinar método y persuasión ..... 281
- El Método Francés ..... 283
  1. Hechos claros. Delimitamos lo que realmente ocurrió ..... 283
  2. Problema jurídico. Formulamos la gran pregunta ..... 284
  3. Norma. Identificamos qué artículo o principio del ordenamiento se aplica ..... 285
  4. Silogismo. Unimos norma y hechos en un razonamiento lógico ..... 286
  5. Conclusión. La respuesta jurídica final, sólida y ordenada .. 287
- El Método IRAC ..... 288
  1. Issue. Identificar el problema jurídico ..... 288

2. Rule. Exponer la norma o principio aplicable .....	289
3. Application. Aplicar la norma a los hechos.....	289
4. Conclusion. Presentar la respuesta jurídica.....	290
● La fuerza del IRAC: pensar con estructura, escribir con propósito.....	291
● Caso práctico. Incumplimiento contractual en la gestión de garantía de vehículos usados .....	291
● Preparación del caso práctico por el método francés.....	295
● Preparación del caso práctico por el método IRAC .....	299
<b>CAPÍTULO 20</b>	
El método SSRR. Contar para convencer .....	305
● Del argumento al relato .....	306
● Estructura del método SSRR.....	306
1. Story (Historia).....	307
2. Stakes (Lo que está en juego).....	307
3. Rule (La norma o principio aplicable) .....	308
4. Resolution (La resolución o desenlace) .....	308
● Fundamento comunicativo del SSRR .....	309
● Ámbito de aplicación del método SSRR.....	310
● Marco de aplicación.....	310
● Directrices de redacción .....	311
● SSRR – Esquema.....	312
● Conclusión .....	313
● El método SSRR aplicado al caso práctico de incumplimiento contractual en la gestión de garantía de vehículos usados.....	313
● Epílogo. ¿Cuándo usar cada método .....	319
Bibliografía.....	321