11/09/2022

ECONOMIST&JURIST

Óscar Fernández León

Abogado, socio director de León Olarte y decano del Ilustre Colegio de Abogados de Sevilla (ICAS)

# Cómo captar la atención del juez durante el alegato: el efecto primacía y recencia

El poder de persuasión constituye una **habilidad crítica en todo abogado**, siendo esencial su desarrollo y mejora a lo largo de su carrera profesional, pues si bien es posible que dispongamos de un conocimiento del derecho extraordinario, una capacidad sobresaliente para captar la esencia del litigio, e incluso una acertada capacidad probática, **si posteriormente no somos capaces de convencer a nuestro auditorio** (juez, tribunal o jurado)**, todas estas habilidades caerán en saco roto**.

Por ello, las **habilidades de persuasión** que hemos de poner en práctica durante nuestras intervenciones orales cobran una importancia capital y deben ser objeto de aprendizaje y mejora continua.

Entre dichas habilidades se encuentran todos aquellos **principios y reglas que facilitan la atención de nuestro auditorio durante la exposición del informe oral o trámite de conclusiones** (en lo sucesivo alegato), fase ésta en la que pretendemos llamar y mantener la atención de nuestro auditorio para persuadirlo a través de

...

SUSCRÍBETE > para una conversión completa a PDF |