

“Curso de Argumentación jurídica para abogados”

Presentación

La comunicación escrita y oral constituyen la principal herramienta con la que cuentan los abogados para hacer llegar sus informes y argumentos jurídicos a los interlocutores que participan en el proceso jurídico.

Estas formas de comunicación y argumentación aparecen recogidas en nuestras vigentes leyes procesales, y obligan a los abogados a practicar una comunicación ordenada clara y concisa tanto en sus escritos como en la sala de juicio para una mejor defensa de los intereses de sus clientes.

Para una óptima praxis profesional, los abogados deben comentarse en las reglas y procesos de las **herramientas de la comunicación**: *análisis, mensaje, diálogo y debate* para persuadir, influir y convencer; y en la **técnica de la argumentación** para motivar, inspirar y comprometer al juez en la justicia de sus decisiones.

Por medio de las técnicas discursivas y argumentativas de la Comunicación y la Argumentación, el abogado consigue provocar o aumentar la adhesión del cliente, colega y juez a las tesis presentadas para su asentimiento.

Dirigido a:

Estudiantes de Derecho, abogados en ejercicio, asesores jurídicos, profesores y profesionales del Derecho en general.

Contenidos:

Principios y herramientas de la argumentación discursiva, dialógica y jurídica.

Sesión 1: El informe jurídico.

- **Role playing:** *“Negligencia médica en Hospital”*.
- **Teoría y foro:**
 - La importancia del informe jurídico.
 - La técnica de escuchar y hacer preguntas.
 - Los hechos y su interpretación.
 - Sistema de valores como marco de la interpretación.
 - Elementos, proceso y reglas del informe.
 - El diagnóstico de la situación previo a toda argumentación.
- **Caso práctico y operativa:** Estudio de los procedimientos del análisis de situación y del informe jurídico a la luz del caso proyectado y realización del mismo.

Sesión 2: El diálogo con el cliente.

- **Role playing:** *“Deficiente construcción de los edificios de viviendas en una urbanización”*.

- **Teoría y foro**
 - Las ventajas de las soluciones dialógicas.
 - El diálogo con el cliente y con la otra parte.
 - Elementos, proceso y reglas del diálogo.
 - Técnica de la Argumentación y Oposición deliberativa.
- **Caso Práctico y Operativa:** Estudio de los procedimientos del diálogo con el cliente observados en el caso proyectado y emisión del mismo.

Sesión 3: El debate de defensa/acusación en sala.

- **Role playing:** "Juicio por asesinato y uso de pruebas".
- **Teoría y foro:**
 - El debate en sala.
 - La técnica de la argumentación y la oposición en el debate jurídico: reglas, elementos y proceso.
 - La defensa y la acusación jurídica.
 - La técnica de la Argumentación y oposición jurídica: pruebas psicológicas, evidencias e indicios.
 - Argumentos demostrativos, contraejemplos, falacias, defensa sin pruebas.
- **Caso práctico y operativa del debate en sala:** Estudio de los procedimientos del juicio ante el juez y la otra parte y realización del mismo.

Sesión 4. El discurso jurídico ante el juez y la audiencia:

- **Role playing:** "El discurso de Benjamín Franklin"
- **Teoría y foro**
 - Elementos, procesos y reglas del discurso jurídico.
 - El discurso jurídico y la pronunciación del discurso de elogio o censura.
 - La pronunciación del alegato.
 - Técnica de la Argumentación y la oposición demostrativa.
- **Caso práctico y operativa de diálogo:** Estudio de los procedimientos del discurso ante el juez y la audiencia y emisión del mismo.

Informe global del curso.

Objetivos:

El curso tiene los siguientes objetivos generales

- Entrenar al abogado en el uso del conjunto ordenado de elementos, procesos y reglas de la comunicación y de las técnicas de la argumentación con objeto de proporcionar coherencia y justificación a sus escritos y alegatos.
- Aprender a pensar para usar el argumento que gana en los juicios, ante el cliente y

- frente a una audiencia.
- Mejorar las habilidades de comunicación del abogado en sus informes, discursos, diálogos y acusaciones/defensa, fomentando el hábito de la razón argumentativa.
 - Potenciar el desarrollo de los casos personales del jurista, desde su análisis/informe hasta su argumentación y resolución.
 - Aprender a comunicar, argumentar e interpretar los discursos en el ejercicio del Derecho.
 - Resolver casos muy conocidos para hacerse con la manera de argumentar y comunicar efectiva y ganadora.

Metodología

EL curso consta de 16 horas: 4 módulos de 4 horas cada uno repartidas en dos sesiones presenciales de 2 horas a cargo de una dirección y un reconocido profesional o tutor.

Cada módulo está estructurado de acuerdo con la metodología propia de Argumenta:

- **Role-playing** (Sesión presencial, 90 minutos): El tutor gestiona los sub grupos de participantes y les asigna un rol y tareas asociadas con una situación determinada para que éstos lleven a cabo la simulación de la situación con las características del rol.
- **Test** (Sesión on line, 10 minutos): El participante contesta a las preguntas de un test que evalúa su efectividad en el análisis de problemas, en el diálogo de objetivos, en el debate jurídico y en la elaboración del discurso jurídico ante conflictos y proyectos reales. El test resulta en el informe de la situación tratada en el role-playing.
- **Teoría** (Sesión on line, 40 minutos): El participante lee los contenidos teóricos y hace un resumen para su intervención en el foro de diálogo que se realiza a continuación sobre cada uno de los temas leídos.
- **Práctica** (Sesión Presencial, 90 minutos): Los participantes deben descubrir los elementos de los procesos de análisis, diálogo, debate y discurso en las proyecciones de casos seleccionados de casos conocidos.
Diálogo de contraste para ver si se han identificado los elementos de análisis en el caso práctico y comparación con casos estándar que presentan los expertos.
- **Test de seguimiento** (Sesión on line, 10 minutos): El participante realiza un test final sobre el conflicto planteado.

Al finalizar el curso se entregan un informe particularizado de la efectividad alcanzada y un informe global comparativo.

Profesores:

Dirección: Concha Calonje Velázquez. Directora y Fundadora de Argumenta Consulting. Licenciada en Filosofía. Ex vicesecretaria general del Instituto Euroforum Escorial. Autora del libro "El poder de la comunicación inteligente", edit. Pearson Prentice Hall, 2004.

Profesor-Tutor. Jaime Cachazo Ibarreche, Profesor-Asesor de Argumenta Consulting. Licenciado en Derecho. Abogado en ejercicio. Tutor de alumnos en el Master de Derecho Privado del ICAM.

Profesor-Tutora(opcional): María Ruíz. Profesora-Asesora de Argumenta Consulting. Productora y directora de obras de teatro. Exprofesora de interpretación, análisis de texto y técnicas verbales en el laboratorio William Layton. Cursos de dirección de directores y actores en el Instituto de RTVE.

Fechas y horarios:

26 al 29 de septiembre 2005. De lunes a viernes de 16.00 a 20.00.

Lugar de celebración:

Facultad de Derecho de la Universidad de las Palmas de Gran Canaria.

Condiciones económicas:

240 euros por alumno. Este precio incluye las sesiones presenciales/on line y documentación.

El número mínimo de inscritos para que se lleve a cabo el curso deberá ser de 15. No obstante, si considera oportuno que éste se implemente con un menor número de alumnos, compensará a Argumenta Consulting por el importe de la diferencia hasta el número mínimo antes señalado.

A estas cantidades se añadirán los gastos de estancia y transporte y demás impuestos.