

# Abogacía y comunicación verbal: técnicas de argumentación para un discurso jurídico convincente.

Cód. C01

## DIRECTORES:

Dr. D. Juan Lorenzo Lorenzo y Dr. D. Jesús María González García.

## ESCUELA EN LA QUE SE INSCRIBE EL CURSO:

Escuela de Ciencias Sociales.

## HORARIO DEL CURSO:

Mañanas de 9:00 a 14:00 horas, de lunes a viernes.

## NÚMERO DE ALUMNOS:

20.

## PERFIL DEL ALUMNO:

Estudiantes de Derecho o Profesionales del Derecho españoles o iberoamericanos interesados en el conocimiento y mejora de las habilidades comunicativas ante los tribunales de justicia o cualquier otra clase de foros profesionales.

## OBJETIVOS:

- Dotar de conocimientos y técnicas para la correcta expresión oral y escrita de los profesionales del Derecho.
- Capacitar para la argumentación dirigida a obtener la adhesión intelectual del interlocutor, oyente o lector.
- Precisar los recursos del lenguaje convencional, sus usos y técnicas, preferentemente en el ámbito del Derecho.
- Proporcionar a los alumnos nociones básicas en materia de negociación.

## PROGRAMA:

- Retórica y oratoria. Clases de discurso retórico: judicial, político y laudatorio o de vituperación.
- Operaciones a realizar por el jurista para la construcción de un discurso: la argumentativa, la estructural y la estilística.
- Técnica retórica de la búsqueda de argumentos. La teoría de los lugares comunes.
- La disposición o estructura del discurso persuasivo: introducción, narración de los hechos, prueba e informe final o conclusión.
- La "elocución". Cualidades de la expresión: propiedad, claridad y ornamentación. Ámbito del léxico, ámbito de la sintaxis y del ornato. Uso correcto del lenguaje. Figuras retóricas más importantes.
- Ejecución del discurso. El lenguaje no verbal: la voz y los movimientos del cuerpo. La superación del miedo escénico.

- El convencimiento y la persuasión. Importancia del conocimiento del destinatario.
- Introducción a la argumentación jurídica: concepto y sus principios.
- Interpretación de la norma jurídica.
- Argumentación en la prueba de los hechos. Contradicción, resumen y valoración de pruebas.
- Argumentación de los actos judiciales. Motivación de las decisiones del tribunal.
- El informe oral ante los tribunales.
- La argumentación de los actos jurídicos de las partes en el proceso civil.
- La argumentación de los actos de las partes en el proceso penal.
- La negociación jurídica: técnicas.

#### **ACTIVIDADES PRÁCTICAS:**

- Visitas acompañadas a juzgados.
- Ejercicios prácticos de respiración, relajamiento y vocalización.
- Ejercicios prácticos de dicción y articulación.
- Grabación de intervenciones orales de los alumnos: análisis y crítica del lenguaje verbal y no verbal.
- Simulacros de actos orales forenses: interrogatorios de testigos; alegatos de las partes.
- Prácticas de negociación.

#### **PROFESORADO:**

- D. Juan Lorenzo Lorenzo, UCM.
- D. Julio Banacloche Palao, UCM.
- D. Jesús María González García, UCM.
- D. Luis Vega Reñón, UNED.
- D. Juan Luis Conde Calvo, UCM.
- D. Jesús Zarzalejos Nieto, UCM.
- D. Juan Igartua Salaverría, Universidad del País Vasco.
- D. Luis Fernández Antelo, Tribunal Constitucional.
- D. Tomás Herranz Sauri, Tribunal Superior de justicia de Madrid.
- D. Vicente Fuentes, Escuela de Arte Dramático.