

## **TÉCNICAS DE EXPRESIÓN, ARGUMENTACIÓN Y NEGOCIACIÓN**

**CURSO:** PRIMERO

**SEMESTRE:** SEGUNDO

**TIPO:** BÁSICA

**CRÉDITOS:** 6 ECTS

**IDIOMA:** CASTELLANO

**DOCENTE:** DR. ALEJANDRO ÁVILA

### **OBJETIVOS**

Los principales objetivos de la asignatura pueden resumirse en:

- a.- Adquisición de nuevo vocabulario jurídico generador de credibilidad
- b.- Desarrollar habilidades en técnicas discursivas
- c.- Control y dominio del lenguaje no verbal
- d.- Control y dominio del arte de la oratoria

La asignatura pondrá a disposición del alumno las últimas herramientas de tipo práctico generadoras de credibilidad discursiva. Se plantea como asignatura práctica que tiene como objeto promover el desarrollo de destreza en el arte de la argumentación inteligente, la expresión fluida y la negociación exitosa.

El enfoque docente se centrará en potenciar los dos grandes aspectos de la comunicación personal. En este sentido, se desarrollará el espíritu crítico que contribuya al control y mejora del lenguaje no verbal y, por supuesto, la comunicación oral y escrita.

Sin duda, la lectura constituye uno de los elementos que favorece la adquisición de vocabulario, así como estimula la concentración, la astucia y la asociación de ideas. Para ello, se ha diseñado una bibliografía básica de la cual se deberá escoger, como mínimo un título, como lectura obligatoria y que deberá argumentarse de forma oral ante el alumnado.

La asignatura abundará sobre los métodos clásicos de la retórica general en su aplicación jurídica. Se facilitarán herramientas para mejorar el discurso forense, el lenguaje verbal y no verbal, así como técnicas de negociación y resolución de conflictos (Harvard, Win-Win, etc.).

El objetivo fundamental se centrará en el estudio de las distintas estrategias generadoras de credibilidad discursiva.

## COMPETENCIAS

### BÁSICAS Y GENERALES

**G2** - Mostrar habilidades para adaptarse al trabajo con personas y/o clientes en entornos internacionales, cambiantes y complejos.

**CB3** - Que los estudiantes tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro de su área de estudio) para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética.

**CB4** - Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado.

### TRANSVERSALES

**T1** - Actuar con espíritu y reflexión críticos ante el conocimiento en todas sus dimensiones, mostrando inquietud intelectual, cultural y científica y compromiso hacia el rigor y la calidad en la exigencia profesional.

**T3** - Interactuar en contextos globales e internacionales para identificar necesidades y nuevas realidades que permitan transferir el conocimiento hacia ámbitos de desarrollo profesional actuales o emergentes, con capacidad de adaptación y de autodirección en los procesos profesionales y de investigación.

**T4** - Mostrar habilidades para el ejercicio profesional en entornos multidisciplinares y complejos, en coordinación con equipos de trabajo en red, ya sea en entornos presenciales o virtuales, mediante el uso informático e informacional de las TIC.

**T6** - Usar distintas formas de comunicación, tanto orales como escritas o audiovisuales, en la lengua propia y en lenguas extranjeras, con un alto grado de corrección en el uso, la forma y el contenido.

## **ESPECÍFICAS**

**E5** - Pronunciarse con una argumentación jurídica convincente sobre una cuestión teórica relativa a las diversas materias jurídicas.

**E7** - Manejar con destreza y precisión el lenguaje jurídico y la terminología propia de las distintas ramas del derecho, redactando de forma ordenada y comprensible documentos jurídicos y comunicando oralmente y por escrito ideas, argumentaciones y razonamientos jurídicos usando los registros adecuados en cada contexto.

**E8** - Utilizar las tecnologías de la información y las comunicaciones para la búsqueda y obtención de información jurídica, así como herramientas de trabajo y comunicación aplicadas en el ámbito jurídico.

**E12** - Gestionar y liderar la toma de decisiones en torno a problemas reales mediante la mediación y dirección de personas y proyectos de la organización y considerando la cultura y ambiente empresarial existente.

## **RESULTADOS DE APRENDIZAJE**

**R1** - Actuar en las situaciones habituales y las que son propias de la profesión con compromiso y responsabilidad.

**R2** - Utilizar adecuadamente el lenguaje oral (verbal y no verbal) en la interacción personal y profesional en catalán, español e inglés.

**R3** - Estructurar correctamente un discurso oral y escrito y habla en público adecuadamente.

**R4** - Utilizar con solvencia las habilidades de negociación en equipo en la resolución de conflictos.

**R5** - Redactar con rigor informes en el ámbito jurídico y realiza su presentación con claridad argumental.

**R6** - Tomar decisiones adecuadas en los procesos de negociación en el ámbito jurídico.

## CONTENIDOS

Se parte de las enseñanzas de los clásicos griegos. Aristóteles fue el primero en definir la comunicación como una herramienta de persuasión. Se profundizará en su aportación a la Retórica hasta el resignificado actual de los nuevos modelos de comunicación.

Se analiza la forma cómo nos comunicamos con los demás (comunicación interpersonal) y la forma de interiorizar nuestros pensamientos (comunicación intrapersonal).

Se realiza un especial seguimiento a la comunicación verbal: en sus dos formas oral y escrita. Igualmente, se profundiza en el conocimiento y control de la comunicación no verbal caracterizada por contener signos de gran variedad: imágenes sensoriales, sonidos, gestos, movimientos corporales, entre otros.

Se ofrece al alumnado una serie de métodos, trucos y técnicas para mejorar la retórica, la declamación y la oratoria. La oratoria es un arte a través del cual podemos conseguir cambiar o modificar pensamientos, puntos de vista o decisiones. La persona que lo cultiva debe dominar el vocabulario, la fluidez verbal, la elocuencia, las inflexiones de voz y otros muchos aspectos que se desgranar y practican a lo largo de la asignatura.

Por otra parte, se estudia la resolución del conflicto mediante el conocimiento de una serie de técnicas que tienen su fundamento en la comunicación. Se profundizará en los axiomas clásicos de la comunicación y su aplicación directa a la resolución de conflictos. El alumno profundiza en los distintos métodos utilizados por los profesionales de la mediación judicial.

Por último, se profundiza en los distintos estilos de negociación desde el punto de vista de la mediación y el arbitraje. El alumno tendrá acceso a casos reales y su resolución.

### Tema 1.- Retórica

1.1.- Emisor. Retórica y declamación

1.2.- Emisor. Lenguaje verbal

1.3.- Emisor. Lenguaje no verbal

1.4.- Análisis del emisor

1.5.- Retórica jurídica

1.6.- Recursos retóricos

1.7.- Análisis del mensaje

1.8.- Semántica jurídica

1.9.- El discurso

## Tema 2.- Lógica y argumentación

2.1.- La justificación interna y externa

2.2.- Los alegatos

2.3.- Argumentos rigurosos

2.4.- La falacia

## Tema 3.- Métodos de resolución de conflictos

## Tema 4.- Elementos clave del proceso de negociación

4.1.- La negociabilidad del conflicto

4.2.- Estrategias de negociación

## **SISTEMA DE EVALUACIÓN**

Hay dos exámenes parciales (de contenido teórico) que tienen un valor del 25% de la nota final cada uno. El 50% restante se obtiene de cuatro actividades prácticas (12,50% de la nota final cada una) consistentes en casos prácticos en los que se evaluará el aprendizaje del estudiante realizado tanto fuera del aula como dentro del aula.

Los dos exámenes parciales son obligatorios y se deben aprobar cada uno de ellos para poder hacer la media. No es obligatorio realizar todas las actividades prácticas ni aprobarlas para hacer la media. Para aprobar la asignatura es necesario que la media sea como mínimo de un 5.

Las actividades prácticas no se pueden recuperar. Los dos exámenes parciales se pueden recuperar. Para la calificación final, se puede tener en cuenta la progresión en el aprendizaje del estudiante.

<b>SISTEMA DE EVALUACIÓN</b>	<b>VALOR</b>
Actividad 1 (caso práctico)	12,50%
Actividad 2 (caso práctico)	12,50%
Actividad 3 (caso práctico)	12,50%
Actividad 4 (caso práctico)	12,50%
Examen parcial 1 (teórico)	25,00%
Examen parcial 2 (teórico)	25,00%

## **METODOLOGÍA**

La asignatura es presencial, utiliza criterios de evaluación continua y combina los conocimientos teóricos con su puesta en práctica. A lo largo de las sesiones de clase, el profesor expondrá contenidos del programa mediante el uso de diferentes metodologías de aprendizaje, además de efectuar actividades formativas en grupo para complementar y poner en práctica los conocimientos adquiridos. Asimismo, los alumnos deberán realizar actividades individuales durante las horas de trabajo personal.

Los alumnos deberán realizar cuatro actividades prácticas fuera del aula, que serán objeto de evaluación. Asimismo, se evaluará el trabajo realizado dentro del aula en las sesiones dedicadas a la resolución en grupo de las actividades propuestas.

Por último, se recomienda al alumno que dedique cada semana, unas horas de trabajo personal a esta asignatura para poder ir consolidando los conocimientos adquiridos en cada uno de los temas. Este trabajo personal consistirá en realizar un repaso de los aspectos teóricos tratados en clase y complementarlos con la bibliografía básica.

## **BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA**

ATIENZA, Manuel, 1991: Las razones del Derecho. Teorías de la argumentación jurídica, Madrid, Centro de Estudios Constitucionales. - 2013: Curso de argumentación jurídica, Madrid, Trotta.

ATIENZA, Manuel, 2010: Derecho y Argumentación. Ed. Universidad Externado.

ALEXY, Robert, 1996. Teoría del discurso y derechos humanos. Ed. Universidad Externado.

CABRA APALATEGUI, José Manuel, 2015: Sobre Derecho y argumentación. Estudios de teoría de la argumentación jurídica, Granada, Comares.

ELORZA SARAVIA, Juan Daniel, 2015: Valores y normas. Argumentación jurídica y moral crítica a propósito de Robert Alexy, Cizur Menor, Aranzadi.

GASCÓN ABELLÁN, Marina, GARCÍA FIGUEROA, Alfonso, 2003: La argumentación en el Derecho. Algunas cuestiones fundamentales, Lima, Palestra.

GONZÁLEZ, Manuel, 1947. Latinismos, Latinajos y aforismos. "Smashwords Edition License Notes" Ed. Patricia Ávila para Apple Books.

SHAPIRO, Daniel, 2017. Negotiating the non-negotiable: how to resolve your most emotionally charged conflicts. Ed. Penguin Books.