



Universidad
Tecmilenio®





Atención plena en la respiración

Realiza el siguiente ejercicio mental que te ayudará a mejorar tu concentración antes de empezar.

<https://youtu.be/JNCVDK2thZI>



Certificado en Derecho Litigante

Proceso y componentes
de la comunicación

Semana 1





El derecho se expresa a través de la función apelativa, aquella que es útil cuando se ordena, o bien, se busca persuadir a una persona. Desde luego que el abogado litigante debe ser un experto en el uso del idioma, es a través de su dominio que alcanzará las metas que se propone.

En la actualidad, las habilidades de comunicación escrita y oral son básicas para todo profesional del derecho. Por medio del uso efectivo del español para comunicar sus ideas, argumentos y pretensiones, es que perseguirá el éxito profesional.



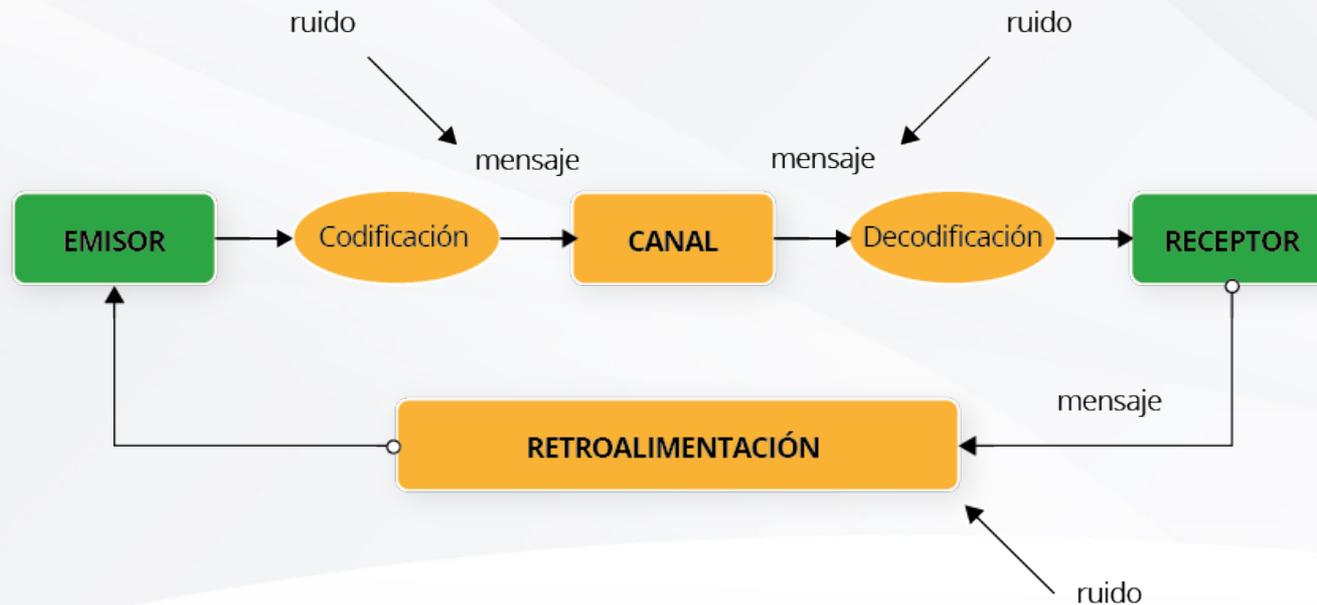
Por medio de las palabras, las normas jurídicas buscan convencer a quienes están dirigidas de que ajusten su comportamiento a un supuesto, es decir, una hipótesis legal.

Pero no solo por medio de esas normas es que se establecen esos objetivos, las personas también son capaces de formular derecho por sí mismos. Por ejemplo, al elaborar un contrato.



La acción de comunicar (comunicación) implica transmitir una idea a otra persona o grupo de personas. Para tal fin, el ser humano se vale de distintos elementos, uno ya analizado, el lenguaje (González, 2019).

DIAGRAMA DEL PROCESO DE LA COMUNICACIÓN



El abogado litigante está interesado en llevar una forma de comunicación sencilla, con transparencia con el cliente, que todos comprendan a cabalidad el problema jurídico a que se enfrentan y las formas de solucionarlo.

“La argumentación es una acción o proceso con la que se pretende obtener un resultado; lograr la adhesión del auditorio, pero solo por medio del lenguaje, es decir, prescindiendo del uso de la violencia física o psicológica” (Atienza, 2005).



- Elabora un diagrama en el que recrees el proceso comunicativo.





Desde el momento en que se recibe a un cliente potencial hasta la manifestación del último de los alegatos durante un proceso, el abogado debe conocer la mejor forma de expresar sus ideas.

Además, debe entender los componentes del proceso comunicativo para adecuar la forma de expresión (y también recepción de las ideas por los demás intervinientes en el problema jurídico) al contexto de que se trate.



Certificado en Derecho Litigante

Escucha activa y formulación
de preguntas como
habilidades del abogado

Semana 1





El abogado preparado necesita poner suma atención a lo que el cliente comparte. Es a partir de su relato que es posible comprender el problema jurídico que será necesario resolver.



La escucha activa

Implica focalizar la atención en el tema, no solo escuchar, sino observar el lenguaje no verbal y comprender lo que la persona expresa. Por medio de la escucha activa se genera un clima de confianza y empatía que facilita que las partes perciban que existe igualdad de condiciones de comunicación (Gorjón, 2021).



Elementos de la escucha activa

Para Zenger y Folkman (2019) son cuatro premisas las que deben llevar a cabo quienes desean tener una buena capacidad de escuchar.

1. Implica más que guardar silencio cuando alguien habla.
2. Incluye interacciones que refuerzan la autoestima de la persona.
3. Es vista como una conversación cooperativa.
4. Hacer sugerencias.



Una técnica para profundizar el diálogo, así como descubrir y dilucidar correctamente el problema jurídico, es la **formulación de preguntas**. Es a través de ellas que se puede entender mejor la controversia a resolver.

En general, las preguntas en este contexto se pueden clasificar en dos: **abiertas y cerradas** (Peripiñá, 2012).



● Responde los siguientes cuestionamientos.

1. ¿Por qué es importante para el abogado litigante comprender la escucha activa?
2. ¿Cómo contribuye la escucha activa en una asesoría jurídica?
3. ¿Cuáles son algunas prácticas que se deben realizar para asegurarnos de que estamos escuchando activamente?





Por lo general, podemos intercambiar ideas de forma más sencilla con personas que nos escuchan de verdad tanto en el plano familiar como profesional.

De igual forma, debemos evaluar constantemente la forma en que escuchamos a quienes acuden a nosotros. El abogado litigante posee esa consciencia para identificar los problemas de sus clientes al escuchar activamente lo que tienen que expresar.



Certificado en Derecho Litigante

Los procesos de la entrevista
con los clientes

Semana 1





La entrevista es un mecanismo de obtención de información muy útil que es utilizado por diversas áreas de la ciencia. Desde periodistas hasta abogados emplean diariamente esta técnica.

Algunos la utilizan para obtener información relevante para el interés público, y otros, como los abogados litigantes, la emplean para conseguir la información necesaria para resolver problemas jurídicos.



La entrevista es una forma de recabar información comúnmente empleada por disciplinas relacionadas con la comunicación, tales como el periodismo para enterar al público en general acerca de las actuaciones de una persona en particular.

El abogado emplea una entrevista perceptiva. Este tipo de técnica es de gran utilidad cuando se necesita obtener la mayor cantidad de información. Se basa en principios científicos de la memoria, teorías de la comunicación y ha demostrado que obtiene un mayor porcentaje de información correcta, sobre todo al entrevistar a testigos y víctimas (Anta, 2018).



Anta (2018) distingue en la entrevista perceptiva cuatro elementos.

Recabar información (escucha activa): con el fin de obtener información lo menos sesgada posible y no prejuizar.

Observar: con ojos y oídos.

Detectar/analizar: indicios verbales, paraverbales, faciales y corporales.

Entrevistar: de una manera profesional para conseguir una adecuada interrelación con el entrevistado y una adecuada transmisión de información.



Respecto a la preparación propiamente de la entrevista, según Anta (2018), es posible identificar lo siguiente:

Equipo humano

Es posible formar una pareja para entrevistar, es el escenario ideal, puesto que de esa manera se evitan sesgos subjetivos (dos personas valoran la información más objetivamente que una).

Contexto

Psicológico. Para realizar una entrevista que busque obtener la mayor cantidad de información posible.

De manera objetiva, la persona entrevistada debería:

- i. Sentirse segura.
- ii. Estar cómoda.
- iii. Estar en un entorno amable.
- iv. Contar con cierto grado de relajación.

Físico. Este componente va en función de la comodidad para la persona entrevistada y para el propio abogado.



- Tomando tu papel de abogado litigante y, sin saber mayores detalles del caso, elabora una guía de al menos 20 preguntas elementales que permitan lo siguiente.
 - Entender a profundidad el caso.
 - Dirigir la entrevista de una manera lógica y congruente.
 - Despertar la confianza del cliente.





Como se ha visto, la entrevista es una herramienta poderosa para el abogado litigante. Pero a su vez, implica ir más allá de un requisito de atención al cliente. Es una técnica que involucra un compromiso con el ejercicio profesional, pues es el momento en que aquella persona que busca solución a un problema agobiante en su vida, encuentra un ofrecimiento de solución.

Dicha solución no depende únicamente de la experticia en el derecho del abogado. Por el contrario, esa solución se refiere a que el abogado está ahí para desentrañar la explicación del cliente.



Certificado en Derecho Litigante

Diagnóstico, estudio del caso
y formulación de estrategias

Semana 1





El abogado litigante es un experto en la solución de conflictos jurídicos. Pero para llegar al punto de ofrecer soluciones, primero debe analizar las circunstancias que se presentan en cada caso particular.

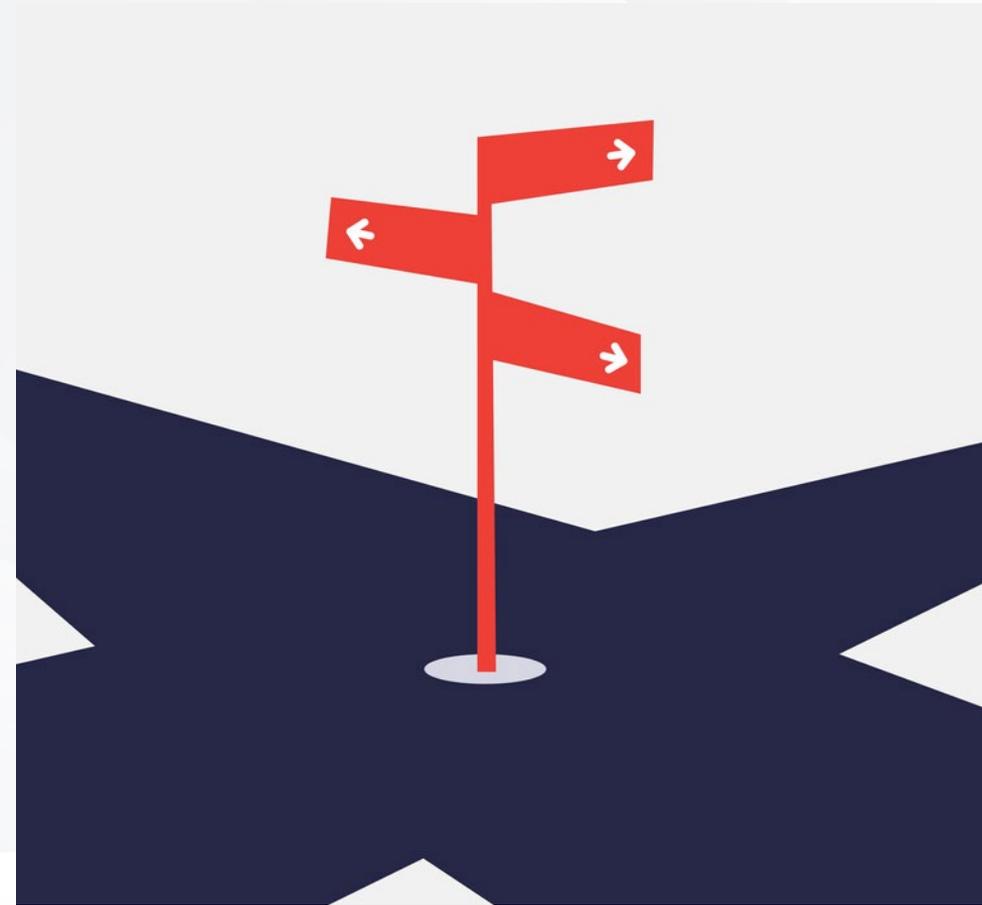
Además, necesita desplegar técnicas diversas para formular premisas y conclusiones correctas. Sin el conocimiento jurídico correcto, así como la utilización de dichas técnicas, jamás podría ofrecer soluciones al universo tan grande de conflictos jurídicos que los clientes presentan.



Contrario a lo que algunos pudieran afirmar, no siempre la primera intuición o solución que viene a la mente al conocer los hechos será la correcta. La mayoría de las veces será necesario emplearse a fondo en el estudio del caso expuesto.

Daniel Kahneman, premio Nobel de economía, reconoció las distintas formas en que una persona arriba a una conclusión. Las llamó sistema uno y sistema dos.

De acuerdo a las observaciones de Kahneman, el primer diagnóstico que realice un abogado sobre cualquier problema jurídico que se le presente probablemente se proyecte por medio del sistema uno.



Una vez que se analizan (distinguir las partes de un todo) los hechos que son expuestos por el cliente, el abogado debe determinar cuál es el conflicto jurídico a resolver.

En ocasiones, la persona que resiente un problema jurídico desconoce cuáles son las implicaciones jurídicas de la situación en que se encuentra inmiscuido.



Para tomar una decisión jurídica (la cual podrá ser controvertida a través de medios de impugnación) tiene que estar respaldada por alguna justificación.

El elemento clave en la teoría del razonamiento jurídico de MacCormick es la argumentación. Esta requiere de un auditorio racional y de un escenario adecuado de discusión.

Una de las formas más sencillas de justificar la toma de una decisión (incluida una estrategia jurídica) es argumentando a través de una justificación lógico-deductiva. Esto se realiza por medio de la estructura de un silogismo simple.



- Imagina que un cliente acude a solicitar asesoría jurídica respecto al incumplimiento de un contrato de arrendamiento de una casa habitación (su cliente es el dueño).
 - a) ¿Qué norma(s) jurídica(s) debe usted conocer para resolver el problema jurídico?
 - b) ¿Qué artículos son los aplicables?
 - c) ¿Qué material probatorio necesita para formar una estrategia?
 - d) ¿En qué consisten las estrategias jurídicas que propondrían al cliente?





Aunque en ocasiones el mero conocimiento que se tiene del derecho puede resultar útil para ofrecer una solución jurídica, no siempre es el caso. Es importante que ante cada uno de los casos que se presenten, el abogado identifique sus limitaciones, no solo como profesional del derecho, sino como ser humano.

Por tanto, es recomendable considerar cada caso como uno complejo en sí para ofrecer estrategias jurídicas plenamente justificadas por medio de la razón y de elementos objetivos que la sostengan.

