

Habilitats tècniques de l'advocat

Jordi Estalella del Pino
Rafael Orellana de Castro

PID_00193329

Material docent de la UOC

**Jordi Estalella del Pino**

Advocat ICAB. Màster en Comunicació i màrqueting per l'EADA i fundador de Lawyer Leadership.

**Rafael Orellana de Castro**

Advocat. Soci del Gabinet jurídic-
co pericial Orellana. President de
l'Associació catalana de perits judi-
cials i forenses.

L'encàrrec i la creació d'aquest material docent han estat coordinats per la professora: Blanca Torrubia Chalmeta (2012)

Primera edició: setembre 2012
© Jordi Estalella del Pino, Rafael Orellana de Castro
Tots els drets reservats
© d'aquesta edició, FUOC, 2012
Av. Tibidabo, 39-43, 08035 Barcelona
Disseny: Manel Andreu
Realització editorial: Eureka Media, SL



Els textos i imatges publicats en aquesta obra estan subjectes –llevat que s'indiqui el contrari– a una llicència de Reconeixement-NoComercial-SenseObraDerivada (BY-NC-ND) v.3.0 Espanya de Creative Commons. Podeu copiar-los, distribuir-los i transmetre'ls públicament sempre que en citeu l'autor i la font (FUOC. Fundació per a la Universitat Oberta de Catalunya), no en feu un ús comercial i no en feu obra derivada. La llicència completa es pot consultar a <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/es/legalcode.ca>

Introducció

Moltes coses estan canviant en la professió d'advocat aquests últims anys.

El nombre d'advocats al mercat no para de créixer i sorgeixen nous competidors com bancs, entitats asseguradores i grans establiments comercials que ofereixen serveis jurídics a baix preu (*low cost*).

Tradicionalment, el cor del negoci de la professió i el producte principal que han ofert els advocats és el coneixement. En la actualitat, no n'hi ha prou que l'advocat tingui coneixements jurídics. Internet posa a l'abast dels consumidors, de manera immediata i gratuïta, quantitats massives d'informació i receptes jurídiques, fenomen que comporta que els clients atorguin menys valor al coneixement. La pèrdua de valor del que fins fa poc temps constituïa la matèria primera del servei jurídic, juntament amb la dificultat de competir en preu, implica que els advocats han d'innovar fórmules per distingir-se al mercat i aconseguir que els clients els contractin.

En un món en evolució constatat, la realitat esdevé més complexa i els conflictes augmenten paral·lelament al nombre d'advocats. Això es tradueix en un increment del volum d'expedients que gestionen els jutges i la conseqüència és que dediquen menys temps a cadascun. En aquest context, els advocats estan obligats a fer un esforç de síntesi i persuasió en les seves intervencions a la sala de vistes per resumir en poc temps l'essència del conflicte, exposar una solució (tesi) i mostrar les proves que demostren els seus arguments.

La saturació de l'Administració de justícia requereix implementar nous mitjans per a resoldre els conflictes on el poder de decisió recaigui en la societat civil. Conscient d'aquesta necessitat, el legislador està incrementant l'aprovació de normes que fomenten els mètodes alternatius de resolució de conflictes (RAC). Les empreses i els particulars, cansats d'uns òrgans judicials lents, uns procediments cars i sovint incerts, opten cada cop més per sotmetre les seves diferències a algun procediment RAC, com la mediació o l'arbitratge.

El nou escenari que s'obre per als advocats exigeix patrons d'actuació diferents i el domini de competències que fins ara no havien estat objecte d'atenció. Per això és important l'assignatura *Habilitats tècniques* que ara presentem, el contingut de la qual persegueix dos grans objectius.

D'una banda, dotar l'advocat de les tècniques essencials que l'ajudin a guanyar els judicis, començant pels secrets de la persuasió judicial, l'art d'interrogar, la manera de transmetre amb seguretat i convicció l'informe, la redacció d'escrits jurídics, i acabant per l'estratègia i la presentació de la prova pericial.

D'altra banda, el segon gran objectiu és dominar els mètodes alternatius de resolució de conflictes, concretament la negociació, mediació i arbitratge, atesa la tendència creixent que s'aprecia en la utilització d'aquests procediments.

Objectius

Els dos objectius generals de l'assignatura que hem apuntat es fraccionen en els objectius concrets que assenyallem a continuació:

1. Conèixer les tècniques per a preparar una discurs jurídic ordenat i clar.
2. Dominar el llenguatge no verbal per a persuadir el jutge.
3. Conèixer el mètode per a seleccionar, preparar i interrogar els testimonis.
4. Determinar l'estratègia de la prova pericial i les seves especialitats.
5. Conèixer les característiques i el valor del dictamen pericial.
6. Conèixer els criteris per a seleccionar i interrogar els perits.
7. Preparar i exposar un informe final convincent.
8. Dominar els recursos de redacció d'una demanda i contestació.
9. Dominar les tàctiques essencials de negociació per a assolir acords que beneficiïn els clients.
10. Tenir clar els passos d'un procés de mediació i dominar les tècniques bàsiques d'aquest mètode.
11. Conèixer i gestionar un procediment arbitral des del principi.

Continguts

Mòdul didàctic 1

Habilitats tècniques: habilitats orals i escrites

Jordi Estalella del Pino

1. El discurs jurídic i el convenciment del jutge
2. Interrogatori de parts, testimonis i perits
3. Informes i altres intervencions orals
4. Tècnica i elaboració d'escrits jurídics: demanda i contestació a la demanda

Mòdul didàctic 2

Probàtica

Rafael Orellana de Castro

1. Què és la probàtica?
2. La figura del perit que intervé en els tribunals de justícia
3. Llistes de perits de designació judicial i perits designats per la part
4. Especialitats pericials
5. Què s'espera del perit?
6. Quant costa un dictamen pericial?
7. Quina valoració fa el jutge d'un dictamen pericial?
8. Quina és l'actitud que l'advocat ha d'esperar del seu perit durant l'acte de la vista?
9. Com valora el jutge els dictàmens pericials?

Mòdul didàctic 3

Resolució alternativa de conflictes: negociació efectiva, mediació i arbitratge

Jordi Estalella del Pino

1. Resolució alternativa de conflictes (RAC)
2. Negociació efectiva
3. Mediació
4. Arbitratge