

ORATORIA TEKNIKAK HAINBAT JURISDIKZIO PROZEDURATAN

1.- AURKEZPENA

Beren lanaren jarduera hitz eginez aurrera eramaten dutenentzat, oratoria menderatzea oinarrizkoa izateaz gain, funtsezkoa ere bada. Honek garrantzi berezia hartzen du zuzenbidearen praktikan aritzen direnen artean, batez ere abokatuaren artean. Baina oratoria ez da egokitasunez mintzatzeko gaitasun hutsa; lehen ez bezala, gaur egun, bezeroak eskuratzeko tresna funtsezkoa baita.

Izan ere, bezero potentzial bat abokatu profesionalaren bulegoan sartzen den unetik, beregan konfiantza sortu behar dute ingurugiroak, bertako langileak, abokatu beraren presentziak etab. Horrek guztiak baldintzatuko du profesionalak proposatutako konponbidea premisa zuzen gisa onartuko den edo ez.

Hala ere, hori ere ez da nahikoa. Mezu bat transmititzean, honen eraginkortasunaren %80 "nola" esaten dugunaren mende izan arren, ezin dugu inola ere gutxietsi gainontzeko %20, hau da, "zer" diogun, eta hor sartzen da oratoria. %80 horren barne sartuko genituzke gure komunikatzeko gaitasuna, gure itxura, gure keinuak etab. Baina aurretik aipatutako konfiantza hori lortzeko, elementu guztiak gure menpe izatea beharrezkoa da. Hau da, oratoria eta erretorika menperatu behako ditugu.

Oratoria egokitasunez hitz egiteko gaitasuna bada, erretorika, hitz eginez limurtu edo konbentzitzeko teknika izango litzateke. Erretorikaren garrantziaz jabetzeko, nahikoa da historiari begirada bat botatzearekin. Antzinako Grezian bertan ikasten zen irakasgai hau arazo judizialak konpontzeko bide gisa eta, ondoren, bai Erromatarren garaian bai Erdi Aroan, erretorika ezinbesteko izan zen, pertsonak kulturalki formatzeaz gain, jende aurrean hitz egiteko ahalmenak, botere itzela ematen baitzuen herritarrak menpe izateko.

Aurkezpen honekin amaitzeko, eta lan honi dagokion gaira hurbilduz, ezinbestekoa deritzot abokatu batek bere lanbidea era egokian garatu ahal izateko izan behar dituen gaitasunak azpimarratzea: jendaurrean hitz egiteko gaitasuna, negoziatzeko gaitasuna eta, nola ez, Zuzenbidearen teoria eta praktikaren ezagutza sakon bat. Tamalez, fakultatetik lehenengo bi gaitasunak garatu gabe irten oi gara ikasleok.

2.- SARRERA

Aztergai dudan gai honetan, profesionalek zibil, zigor eta lan arloko prozesuetan erabiltzen dituzten teknikak izango ditut aztergai. Jakin badakit, garatuko dudan arlo honen inguruan azterketa zabal eta sakonak egin direla, baina nire gaitasun eta baliabide mugatuaren bitartez, oinarrizko puntuak ukitu eta aztertu nahiko nituzke.

Hasieratik argi izan behar duguna da ez dela bera arlo zibil, zigor zein lan arloko prozesu batean parte hartzeko arazoibideak prestatzea. Izan ere, bai materialak eta baita epaileek ere abokatuarekiko ezberdin eragin eta jarduten baitute. Hau guztia dela eta,

jarraian, jurisdikzio ordena bakoitzaren ezaugarri eta berezitasunak aztertuko ditut prozesu bakoitzean arrazoibideak era egokian nola prestatu beharko liratekeen azalduz .

Ordena bakoitzean prozeduraren ezaugarri nagusiak, epailea, aurkako alderdiak izango ditut aztergai eta, batez ere, gure arrazoiketa hauetako bakoitzaren aurrean eraginkorra izan dadin jarraitu beharreko argudio bideak zehaztuko ditut.

3.- ORATORIA LAN ARLOKO PROZESUA

Prozesu honen ezaugarri nagusiak, jakinak direnez, ahozkoitasuna, bertakotasuna, bizkortasuna eta kontzentrazioa dira. Prozesu honen ahozko fasean, alderdi guztiek, baita epaileak ere, beste edozein prozesutan baino gehiago hitz egin, eztabaidatu, ezeztatu eta adiskidetu ere egiten dira.

Bereziki azpimarragarria da, kasu honetan, demandatzaileak abantaila garrantzitsu bat duela demandatuarekiko. Izan ere, honek, demanda idatziz aurkez dezake bere argudio guztiak bertan islatuz, Demandatuak ordea, bere erantzuna epailetaren aretoan bertan ahoz egin behar du. Hau horrela izanik, epailetako akta sinatu aurretik irakurtzea berebiziko garrantzia du, izan ere, orduan eskatu ahal izango baita idazkari judizialak dokumentu horretan jaso ez duena bertan jaso dezan.

Gainera, demandatuak bere arrazoiketa ahalik eta laburrena izatera behartua egotea gehienez erantzuna ahoz ematea sortzen dion desabantailari, beti ere, kontutan izanik erantzun horretan bertan bere arrazoiak garbi geratu behar zaizkiola epaileari. Erantzun luzeak ematea oso ohikoa den arren, jokabide hori ez da batere gomendagarria. Erantzun luzeek, epailea nekatu besterik ez dute egiten eta, gainera, garbi izan behar dugu, bost minututan esan ezin duguna, ezin izango dugula hogeit minututan azaldu. Demandatua, zehatza izan behar du epaileari bere argudioen ideia nagusia garbi uzteko.

Beste aldetik, demandatzaileak demanda on bat aurkezten badu, bere indarrak frogabideetara eta argudioetara bidera ditzake. Kasu honetan, komenigarria da demandan esandakoa berrestera mugatzera, horrela, prozedura honen bizkortasuna dela eta, edozein ezustekori aurre egiteko, arrazoibideak ahalik eta prestatueneren izan ahalko ditu.

Lan arloko Epaileen inguruan, lehenik eta behin, esan beharra dagoprozesu honetan aritzen direnak aretoan hitz egitera ohituak daudela, izan ere, adiskidetze gehienak epaileek bultzatzen dituzte, akordio aukera ezberdinak proposatzen dituzte, etab.

Bestalde, mintzatzeko ohitura hori dela eta, zerbait ezegokia egiten ari garela uste badu epaileak, larderiatu egingo gaitu, berdin izango zaiolarik gure bezeroa aurrean egotea (horrek sor dezakeen egoera ezegonkorra kontutan eduki behar dugularik). Hau dela eta, oratoria estrategia egoki batek, kontutan izan behar du epailearen jarrera ondorioak neurtu ahal izateko.

Lan arloko epaileek ez dute gogoko kontrako aldea lankidetzat edukitzea, hau da, alderdien artean nolabaiteko urruntasun bat egotea gustatzen zaie. Ondorioz, komeni da gertutasuna islatzen duten hitzak saihestea. Gainera, gustuko ez duten beste alde bat,

hitz egiten ari garenean beraiei ez begiratzea eta bakarrik kontrako alderdiari begiratzea da. Azken puntu honetan arrazoi guztia dute, izan ere, gure helburua ez baita kontrako alderdia konbentzitzea, epaileka konbentzitzea baizik.

Kontrako alderdiari buruz, esan ohi da lan arloan beti abokatu berek jarduten dutela. Eta muga bateraino hau horrela da, lehenik eta behin arlo honetan hiru motatako abokatuak aurkitzen ditugulako (sindikatu, Gizarte Segurantzza eta INEMekoak) eta, bigarrenik, lan arloa ez delako abokatuaren gustuko arloa izaten.

Aurrekoak ondorio batera garamatza: epaiketa bat prestatzerakoan gure aurkaria den abokatu gu bezain ona edo hobea dela uste badugu, arrazoibideen prestaketa funtsezkoa izango da eta ahalik eta hobekien prestatu beharko dugu.

Gainera, kontuan izan behar da, lan arloan aritzen diren abokatuak jendaurrean hitz egitera ohituak egoten direla eta adiskidetzetara iristea saiatsen direla. Ondorioz, epaiketa aurreko elkarrizketak ohikoak izaten dira alderdien jarrerak gerturatzeko xedearekin. Hau hala izanik, aukera zentzudunak prest izatea komenigarria da. Oratoriaren barne sartzen da kontrako alderdiaren abokatuaren konbentzitzea eta gure argudioak ahalik eta hobekien aurkeztea, berak ikus dezan guk emandako aukera egokiena dela gatazkari irtenbide bat aurkitzeko.

4.- ORATORIA ARLO ZIBILEKO PROZESUAN

Kasu honetan ere, prozesuko faserik garrantzitsuena ahozko fasea da, hala ere, ez da lan arloko prozesuan fase honek duen garrantzia izatera iristen.

Prozesu zibilak erreflexuak adi izatera garamatza; hasierako alegazioen fasetik eta alderdien galdeketa edo ahozko fasean jarraituz, gure arrazoibideak ahalik eta hobekien prestatuak izan behar ditugu, epaiketan gertatzen ari denaz adi egon ahal izateko.

Epaiketa arruntak abantaila bat du demandatua izan den alderdiarentzat: demandaren erantzuna idatziz egiten da. Ondorioz, ahozko epaiketan, bi alderdien alegazio guztiak demandan eta demandaren erantzunean islatuta daude. Hala ere, arrazoibideek laburrak eta zehatzak izan behar dute, aukera izan behar dugu oinarrizko arrazoiak azpimarratzeko eta prozesua komeni zaigun bidera bideratzeko.

Epailearen inguruan esan beharra dago, xedapen printzipioa dela eta, ez dutela asko hitz egiten ahozko fasean. Hala ere, epailearen iritzia susmatzea garrantzitsua denez, abokatu lanean ari garenok, epaiketa aurretik epailearekin mintzatzen saiatu beharko genuke gure interesak zehaztu eta gure jarrera argi izan dezan.

Kontrako alderdiaren abokatuari dagokionez, arlo zibileko abokatuak ez daudela ohituta jendaurrean hitz egitera; hori dela eta, urtarrilaren 7ko 1/2000 Legeak, Epai-bide Zibilaren Legea erreformatzen duenak, ahozko fasea bultzatu nahi izan duenez, egoera kaskarrean utzi ditu abokatu asko. Prozesuaren ahozkotetasuna menperatzea eta erreflexuak garatuak izatea funtsezkoa da prozesua irabazi ahal izateko.

5.- ORATORIA ZIGOR ARLOKO PROZESUAN

Prozedura honen faserik garrantzitsuenak, hau da, bista edo ikustaldiak gure arrazoibideen prestaketa sakon bat eskatuko digu.

Falta epaiketetan, salaketa oso laburra izan ohi denez, akusatzailearen arrazoibide gehienak eta, akusatuaren alegazio guztiak, entzunaldian aurkeztu ohi dira. Kontuan izanik epaile bat goiz batean 10-15 falta epaiketa izaten dituela, epaile askok beren ebazpenak alderdien arrazoibideak eta gauzatutako frogabideak kontutan hartuta, buruz eman izaten ditu. Hori dela eta, ahalegin bikoitza egin behar dugu:

1. Lehenik eta behin, gure arrazoibideak oso laburra izan behar dute, epaileak argi izan dezan zer nahi dugun, zergatik nahi dugun eta nola frogatzen dugun.
2. Bigarrenik, arrazoibideak ahalik eta hobekien prestatzen baditugu, erreflexuak adi izango baitugu entzunaldiko fasean eta, ezustekoen aurrean, prestatuago egongo garelako.

Hala ere, kereila edo salaketa aurkeztu dugun kasuan, gomendagarria da epaileari kasua mugatzen laguntzea, argudioak berresatea saihestu.

Zigor arloko epaileen inguruan esan beharra dago eskarmentu handiko epaileek, psikologiaz asko dakitela eta gure bezeroa aretoan sartzen den unetik, epaileak informazio asko jasotzen duela bere izaerarengatik. Hau dela eta, arrazoibideak ondo prestatzea oso garrantzitsua da, ez bakarrik guk jasan ditzakegun ondorioengatik, baizik eta gure bezeroak jasan ditzakeen ondorioengatik.

Kontrako alderdiaren abokatuaz, esan, zigor arloko gaietan jardutea zaletasun bat suposatu oi duela eta hortik, interes eta jakin-min handia eratorri izaten dela, izan ere, egiten duena gustatzen baitzaio. Ondorioz, zigor arloko abokatu baten aurka jarduteak, gure arrazoibideak ahalik eta hobekien prestatzea eraman behar gaitu, gainera ez dugu inoiz fiskala ahaztu behar, zein eskarmentu handiko aurkari bat den.

Dialektikoki fiskala gainditzeko, bakarrik bide bat dago: prozesua berak baino hobeto prestatzea. Eta hau ez da erraza.

6.- ONDORIOAK

Lan monografiko honen bitartez nabarmendu nahi izan dut, oratoriak prozesu ezberdinetan duen pisua.

Aztertutako hiru prozesuetan zenbait berdintasun aurki ditzakegu. Hiru kasuetan garrantzia du, besteak beste, arrazoibideak ahalik eta egokien prestatzeak duen garrantzia eta eragina gure erreflexuekiko ezustekoei aurre egiteko orduan.

Bestalde, desberdintasunak ere nabariak dira. Horrela, prozesu mota bakoitzean, ahozko faseak duen pisuaren arabera, oratoriaren garrantzia aldatu egiten da. Hau, garbi ikus daiteke lan arloko prozesuan, non ahozko faseak eta, ondorioz, oratoriak izugarritzko pisuan duen, beste prozesuekin alderatuta.

Prozesuak prozesu, Zuzenbide ikasketetan oratoria juridikoak azken urte hauetan izan duen gain-beherakadari aurre egiteko deia egitea beharrezkoa delakoaren ustekoa naiz. Izan ere, hainbeste mendetan jendaurrean hitz egiteko erabili izan diren teknika guztiak, batez ere arlo juridikoan, berreskuratu beharko lirateke bai abokatuen gaitasunak indartzeko eta baita ere bezeroen eta, oro har, hiritarren epai babes eraginkorrerako eskubidea bermatua izan dadin.

GAI HONETAN SAKONTZEKO ZENBAIT LIBURU GOMENDAGARRI

- Calonje, C., 2009. *Técnica de argumentación jurídica*. Zizur: Aranzadi
- Feteris, E., 2007. *Fundamentos de argumentación jurídica*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia
- García, J., 2008. *Estrategia de oratoria práctica para abogados*. Madril: Colex.
- Garzia, J., 2008. *Jendaurrean hizlari*. Irun: Alberdania.
- Gottesman, D. eta Mauro, B., 2002. *Técnicas para hablar en público utilizando las estrategias de los actores*. Bartzelona: Urano.
- Hernández, J. A. eta García, M^a C., 2004. *El arte de hablar. Manual de retórica práctica y de oratoria moderna*. Madril: Ariel.
- Briz, A., Albelda, M. eta Fernández, M^a J., 2008. *Saber hablar*. Madril: Aguilar / Instituto Cervantes.
- Polito, R., 2004. *Cómo hablar bien en público*. Madril: EDAF.

INTERNETEKO ZENBAIT HELBIDE GOMENDAGARRI

Jendaurreko komunikaziorako gida praktikoa

<http://neurehegitik.wordpress.com/2010/12/29/jendaurreko-komunikaziorako-gida-praktikoa/>
<http://dl.dropbox.com/u/1310385/Zu-Zara-Mezua-Ikastaroa-Joseba-Kamio-2010eko-Urria.pdf>

Diskurtso onak egiteko jarraibideak

<http://neurehegitik.wordpress.com/2009/03/26/theodor-ted-sorensen-komunikazio-aholkuak-diskurtso-onak-egiteko/>

ARGUMENTA web-atarian

http://wuster.uab.es/web_argumenta_obert/unit_09/tot_t09.html
http://wuster.uab.es/web_argumenta_obert/unit_15/tot_t15.html

El lenguaje forense hablado:

<http://www.icalba.com/index.php?view=article&id=79%3Alenguaje-forense-hablado>

Oratoria forense y redacción jurídica

<http://egacal.e-ducativa.com/upload/OROratoria.pdf>

Manual de retórica, oratoria y liderazgo democrático

http://mazinger.sisib.uchile.cl/repositorio/lb/instituto_de_asuntos_publicos/h20059271617manualoratoria.pdf

Manual de oratoria

<http://www.eumed.net/libros/2007b/>