

La Oratoria Judicial como herramienta indispensable en el proceso de enseñanza aprendizaje en la Universidad Estatal de Bolívar

Edgar Lenin Bayas Romero. ebayas@ueb.edu.ec
lbayasromero@yahoo.es

Karina Maribel Ruiz Abril Karina_justicia@yahoo.com

Ivan Patricio Amaguaña Yunda ivan_patricio_amaguaa@yahoo.es

0960214731

RESUMEN.

El siguiente trabajo tiene como finalidad presentar las diferentes técnicas, métodos y estrategias adecuadas para una oratoria significativa en el proceso de enseñanza aprendizaje, como una herramienta inherente para facilitar el intercambio de conocimientos en la Universidad Estatal de Bolívar.

Partiendo de las necesidades individuales; todas las técnicas expuestas en el siguiente trabajo, son argumentos lógicos que permitirán desarrollarse como un verdadero orador en beneficio de las y los estudiantes de la universidad.

Palabras clave: Oratoria, jurídica, herramienta, enseñanza, aprendizaje.

SUMMARY.

The following work aims to present the different techniques, methods and strategies suitable for a significant oratory in the teaching-learning process, as an inherent tool to facilitate the exchange of knowledge at the State University of Bolívar.

Starting from the individual needs; all the techniques exposed in the following work, are logical arguments that will allow to develop as a true speaker for the benefit of the students of the university.

Keywords: Public speaking, legal, tool, teaching, learning.

INTRODUCCIÓN.

Si hablamos de oratoria como el arte de la palabra, se considera la habilidad de pensar, escribir y hablar correctamente, con el objetivo primordial de persuadir al espectador. Por lo consiguiente, se considera que la mayoría de las personas se limitan al expresar sus conocimientos, emociones y necesidades por la ansiedad que les causa la inseguridad al presentarse en público.

Por esta razón, estamos conscientes de la importancia de la Oratoria en desarrollo de las destrezas suficientes para superar ese miedo de las y los estudios de Derecho desde sus primeros días en la Universidad.

El hablar bien es una práctica que siempre se ha mantenido vigente pero que en estos tiempos ya es una necesidad vital para cualquier profesional especialmente para los abogados, ya que a partir de las reformas realizadas hoy en día los juicios tienen que llevarse a cabo de forma verbal, motivo que ha empujado a todos los estudiantes en Derecho a reforzar esta práctica.

El conocimiento suficiente; y el poder de la palabra satisfacen las necesidades del profesional en Derecho, ya que en su diario vivir necesitan de la oratoria para poder persuadir en el proceso de litigación. De tal manera, a las y los estudiantes de derecho facilitara esquematizar sus ideas con argumentos convincentes.

Se ha considerado los diferentes ejercicios, métodos y estrategias adecuados, que son el nutriente preciso y servible para dominar el arte de hablar bien en público, partiendo de la oratoria como el camino fundamental para el desarrollo de la confianza en los estudiantes, mediante una estructuración académica derivada de los diferentes contextos en cada asignatura.

Objetivo: Fortalecer el auto estima de las y los estudiantes de la Facultad de Derecho, mediante técnicas y métodos adecuados a las diferentes necesidades individuales.

LA ORATORIA.

"La Oratoria es el conjunto de principios y técnicas que permiten expresarnos, principalmente de manera oral, con claridad, facilidad y sin temores, ante un público numeroso y variado, con la intención de transmitir un determinado mensaje" (Alban, 2007)

Hablar en público para muchos es algo más que una situación estresante, es una fobia muy común que puede provocar una experiencia paralizante. Conocer el tema, visualizar el éxito o practicar con antelación, son algunos de los consejos de la Clínica Mayo para ayudar a superar esta situación. Las personas con una mayor afectación que padecen ansiedad en otras situaciones sociales podrían sufrir fobia social.

EL SISTEMA DE LA RETÓRICA

La retórica posee, como técnica que es, un sistema teórico que es la explicitación de la realidad de la comunicación discursivo-persuasiva. El sistema de la retórica quedó configurado en sus elementos fundamentales pocos siglos después del nacimiento de la retórica, del que forman parte el orador, el oyente, el código, el canal, el referente, el contexto y el propio discurso retórico, que ocupa su espacio central y en torno al cual se articulan las relaciones entre los demás elementos que lo componen. (Ferreira & Gómez Cervantes, 2009)

La retórica, parte de la necesidad institucional educativa, como técnica o método indispensable para persuadir; docente – estudiante. La facilidad de palabra no es más que la confianza en uno mismo, basado en la responsabilidad el conocimiento suficiente para convencer con argumentos que validen una tesis.

EL SISTEMA RETÓRICO Y LAS RELACIONES DE LA RETÓRICA CON OTRAS CIENCIAS Y DISCIPLINAS DEL CONOCIMIENTO HUMANO.

Una de las características de la retórica en los últimos tiempos es su versatilidad en la cooperación con otras ciencias, con otras parcelas de la actividad y del conocimiento del ser humano. A partir y en virtud de la pregnancia retórica del lenguaje, de su naturaleza retórica, la retórica ha podido acercarse a los discursos de otras disciplinas, por la retoricidad de éstos, y a los discursos plenamente retóricos que son producidos y comunicados en el ámbito de otras disciplinas, de tal modo que la retórica ha llegado a colaborar con la teoría y la crítica literarias, con la economía, con el derecho, con el tratamiento del discurso científico, con la historia, con el periodismo, con la publicidad, con la teoría del

arte, con la teoría de la comunicación, con los estudios sobre comunicación digital, etc., en una proyección de su sistema a la producción, interpretación y análisis bien de discursos retóricos existentes en los respectivos ámbitos de estas ramas del saber, bien de discursos que, no siendo plenamente retóricos, poseen la retoricidad propia del lenguaje y de la comunicación. Así, en la actualidad asistimos, junto a la dedicación de la retórica al discurso retórico por excelencia, sea éste un discurso oral o un discurso escrito, sea comunicado oralmente o mediante la escritura, a un prudente y fundamentado despliegue de la retórica en otros ámbitos de la comunicación humana. (Ferreira & Gómez Cervantes, 2009)

LA ORALIDAD COMO UN INSTRUMENTO JURÍDICO

El principio de la oralidad es definido como el predominio de la palabra sobre la escritura. Constituye una garantía para la efectiva vigencia de otros principios jurídicos. La oralidad como un mecanismo que facilita un sistema de comunicación más eficaz entre los sujetos procesales y los medios probatorios.

En el proceso de formación académico, la oralidad como punto de partida innegable, que permite seguridad en sí mismo y confianza de su entorno. Aprender a expresarse correctamente, dejando claro lo que queremos transmitir, es algo que todos deseamos. Sea cual fuera el campo en que se la quiera aplicar, la oratoria sirve para poder expresar mejor las ideas, puntos de vista o temas de conocimiento en general.

El proceso judicial: sea escrito, sea oral, no es cosa distinta que la representación histórica de algo que ocurrió, visto desde el mundo de quien lo narra, se expone cómo el proceso se presenta ante el juez como una función, como una representación, buena o mala, en que los actores dan lo mucho o lo poco que tienen para narrarle un hecho al cual él, y solo él, asignará una consecuencia jurídica.

COMO ORGANIZAR UN DISCURSO

1. Escribir el objetivo del discurso. ; 2. Si es posible, elegir un tema que sea familiar. 3. Asegurarse de que el tema sea apropiado para la ocasión y de interés para los que escuchan. 4. Escribir la mayor cantidad posible de ideas relacionadas con el tema. Esto se puede hacer por espacio de varios días. 5. Si fuera posible y necesario, estudiar todas las fuentes disponibles en libros, periódicos, recortes propios o de las bibliotecas escolares o públicas. 6. Hacer un esquema limitándose a dos o tres conceptos principales apoyados con ideas breves pero pertinentes. 7. Uno o dos días más tarde, releerlo y mejorarlo basándose en una secuencia lógica de las ideas. 8. Continuar buscando información y mantenerse alerta a relatos, comparaciones, ilustraciones, aplicaciones, datos, etc., los que darán vida al discurso. 9. Asegurarse de que se cuenta con una buena introducción, un buen cuerpo y una buena conclusión. 10. Tener en cuenta que debe ser más corto que el tiempo asignado para participar. 11. Hacer que la introducción acapare la atención y que la conclusión esté bien determinada desde el principio. Un buen comienzo y una mejor conclusión garantizan un discurso sobresaliente. (Reynolds., 2010)

La acumulación de conocimientos, planificación, redacción, revisión y publicación son los pasos primordiales que un buen orador tienen que ejecutar. Un verdadero esquema que permita jerarquizar las ideas y con el conocimiento suficiente facilitara un discurso que permita llamar la atención del público y se conviertan en verdaderos receptores.

No es suficiente la facilidad de palabra, o el no tener miedo al público; al momento de dar un discurso, lo primordial es el basto conocimiento que tenga del tema y como lo haya organizado, anticipándose a las posibles preguntas e interrupciones de las personas.

EL CONTROL DEL NERVIOSISMO

Una de las mejores maneras de reducir o eliminar el nerviosismo es prepararse muy bien. Antes de empezar a hablar es aconsejable respirar hondo y recorrer la congregación con los ojos. Hay que generar tanto entusiasmo en lo que se

diga que uno se olvide de tener miedo. Aunque no se memorice nada más, es conveniente aprender de memoria la introducción y la conclusión. Es fácil tener las ideas presentes valiéndose de palabras claves escritas en una tarjeta. Para poder hablar con claridad es necesario controlar la respiración. Es bueno tomar aire antes de decir cada serie de frases. La variedad en la inflexión de la voz ocurre con naturalidad cuando uno piensa y siente lo que está diciendo, pero de todos modos conviene recordar que se debe poner énfasis en las palabras más importantes de las frases como los verbos y los sustantivos (La Oratoria y Redacción , 2013)

CUALIDADES DEL ORADOR JURÍDICO

Es la que tiene por objeto ilustrar la [inteligencia](#) y mover la voluntad de los jueces para decidir si un hecho se ha realizado o no, si una [persona](#) es o no culpable, si ha de aplicarse tal o cual regla jurídica o si ésta ha de interpretarse en uno u otro sentido.

Esta finalidad especial de la oratoria forense requiere 3 reglas especiales, primero las Cualidades del Orador, segundo la [Materia](#) del Discurso, y tercero el estilo.

Todos ellos llevan conocido grandes valorizaciones, las cuales son reflejadas en el [foro](#).

Oratoria deriva del latín "orare" que significa hablar y ha sido usada por [el hombre](#) desde tiempos inmemoriales. Es el [arte](#) de hablar con elocuencia. Debemos entender como elocuencia la facultad de persuadir, influir, provocar determinados sentimientos, pasiones [emociones](#) a través de la palabra, transferir [conocimiento](#), crear belleza o convencer de forma eficaz a otro u otros de algo con el fin de obtener una respuesta o reacción. La oratoria es una de las formas más usadas en [procesos](#) de [enseñanza-aprendizaje](#).

La oratoria usa como herramienta el discurso que es una forma de [lenguaje](#) escrito o hablado, es un mensaje, es un acto verbal, y oral a la vez, de dirigirse a una audiencia. Todo discurso está formado por una [introducción](#), un [desarrollo](#) y una conclusión.

Un orador es quien habla en público, pronuncia [discursos](#) o imparte conferencias. El buen orador informa, argumenta sólidamente, entretiene o convence valiéndose de un mensaje bien estructurado y pensado para el público al cual va dirigido. (Santaella, Monografias.com, 2017)

Un buen orador reúne ciertas características, como son:

* **PRESENCIA:** Una vestimenta [cómoda](#) y acorde a la ocasión ayuda a la hora de hacer una presentación.

* **CONOCIMIENTO Y CREDIBILIDAD:** El orador debe elegir temas por los cuales se sienta convencido. Si dominas el tema controlas los nervios. El [dominio](#) del tema imprime [seguridad](#) a la [exposición](#) y retiene la [atención](#) del público y si también reconocemos nuestras limitaciones, podemos evitar respuestas improvisadas que puedan poner en tela de juicio nuestra credibilidad.

* **DINAMISMO:** El uso de modernas [técnicas](#) audiovisuales contribuye a que la audiencia procese, de manera fácil y rápida, la [información](#) siempre y cuando se presenten [datos](#) claros que puedan entenderse a primera vista.

* **COMUNICACIÓN VERBAL:** El [lenguaje](#) debe estar al nivel de la audiencia para que el mensaje llegue de forma clara. La dicción es también una herramienta muy útil para el orador. Es importante mostrar [respeto](#) por las ideas y opiniones de la audiencia, aún cuando no coincidan con las del orador.

* **COMUNICACIÓN NO VERBAL:** Variar el [volumen](#) de la voz acapara la atención de la audiencia y evita el [tedio](#). Establecer contacto visual con el público hace que éste se sienta integrado. [Actitud](#) mental positiva que le permita al orador mostrar entusiasmo y optimismo con el fin de contagiar a la audiencia.

* **PUNTUALIDAD:** El [tiempo](#) del público debe respetarse para ello el orador debe ser diligente al practicar esta cualidad.

El orador jurídico debe ser, además, un buen actor que debe convencer al auditorio con sus alegatos y argumentaciones, mostrando su conocimiento de las [leyes](#) y jurisprudencias, tener una visión integral y profunda del caso, cuidar cada detalle de forma tal que a la hora de exponerlo el oyente pueda cambiar de parecer obteniendo su cooperación voluntaria.

CUALIDADES DEL ORADOR FRENTE AL PÚBLICO

Sean cuales fueran las tareas específicas que el orador deba realizar en una disertación y aunque muchas de ellas puedan parecer mecánicas o rutinarias, no puede pasarse por alto la importancia de la posición que ocupa como comunicador social y/o [líder](#) de opinión. Por ello, en el orador no sólo se valora la aptitud para el [desempeño](#) de las [funciones](#) como expositor sino también la idoneidad a través de una serie de cualidades que a nuestro entender debe poseer un orador de [éxito](#) y que a continuación presentamos.

1° CUALIDADES FÍSICAS: Estas cualidades tienen que ver con la apariencia [personal](#) del orador, no involucra que sea hermoso o de físico impresionante. Implica el cumplimiento de una serie de pautas sencillas que le permitan resaltar su [personalidad](#), de tal forma que constituya un conjunto armonioso y estético ante los ojos de los demás.

El aseo personal: Es la limpieza, cuidado, compostura y buena disposición de nuestro cuerpo. Ello transmite una agradable impresión a través del sentido visual y olfativo. El acicalamiento en nuestro peinado, maquillaje y perfume permiten un buen acercamiento de los oyentes hacia nosotros. El no bañarse o no cepillarse los dientes, a la larga van produciendo un hedor insoportable o un aliento nada agradable que pondrá una barrera entre nosotros y las personas con las que tratamos. Es recomendable el baño diario, el [cambio](#) de ropas con la misma frecuencia, el corte de uñas y de cabello en forma periódica.

El vestido: Es la cubierta que nos ponemos en el cuerpo para abrigo o [adorno](#). Involucra el conjunto de piezas que sirven para cubrir nuestro cuerpo, pueden ser formales o informales según la ocasión en la que tengamos que utilizarlo. Constituye la prenda exterior completa de una persona y en el caso de los

oradores constituye su uniforme de [trabajo](#); esta vestimenta debe ser la adecuada para cada reunión oratoria debiendo primar los [principios](#) de elegancia, limpieza y una correcta combinación de prendas y/o [colores](#). Recordemos que el vestido resalta nuestra personalidad, formalidad y pulcritud.

La actitud mental positiva: Es la condición subjetiva de nuestra mente; ésta nos permite tener una actitud mental positiva que nos impulsa a realizar lo anhelado o en su defecto, una actitud mental negativa que sólo apunta a buscar excusas para no realizar lo deseado. Estas [actitudes](#) tienen que ver, principalmente, con nuestros pensamientos ya que nuestras [acciones](#) son el reflejo de ellos. Por ello, todo orador debe estar imbuido de actitud mental positiva para realizar sus exposiciones con entusiasmo y mucho optimismo; ello se logra a través de la autosugestión y del correcto uso de las técnicas de [respiración](#) y de relajamiento.

Gozar de buena [salud física](#): Un orador con dolor de muela, dolor de cabeza o fuerte dolor de vientre, no podrá realizar con [eficacia](#) sus exposiciones, el dolor lacerante lo pondrá de mal humor o lo indispondrá para sus tareas. Lo recomendable es que periódicamente se acuda al médico para un chequeo general y evitar desagradables sorpresas. La labor un tanto estresante, conlleva a padecer de una serie de dolencias que al no ser atendidas o al ser mal curadas, pueden convertirse en crónicas y mortales. Se debe combinar una buena dieta con ejercicios matutinos para evitar el sedentarismo y las [enfermedades](#) psicosomáticas.

Gozar de buena salud psíquica: La mente también se enferma y puede producir lamentables estados de distorsión de [la personalidad](#); paranoia, [esquizofrenia](#) y aún, psicopatía. Lógicamente una persona con desbarajustes mentales no podrá realizar a satisfacción su labor como orador, casi siempre tendrá [problemas](#) con sus superiores, compañeros de trabajo y más aún, con el público oyente. Una visita al psicólogo o psiquiatra es recomendable, pues a diferencia de las enfermedades físicas estas no se manifiestan pasivamente, sino a través de un accionar desequilibrado que perjudica el buen desempeño del orador.

2º CUALIDADES [INTELECTUALES](#): Estas cualidades están relacionadas con la facultad para conocer, comprender y razonar; implican un conjunto de características inherentes que todo orador debe desarrollar y utilizar con eficacia.

Estas cualidades propias de la actividad mental, están al alcance de todos y sólo requieren de decisión para aplicarlas.

Memoria: El [poder](#) recordar nombres, rostros, situaciones y la ubicación exacta de [documentos](#) o cosas, constituye un requisito indispensable en la labor del orador, ello le permite evocar con facilidad, información que se necesita en lo inmediato. El llamar a las personas por su nombre, luego de haberlos reconocido, constituye una [muestra](#) de especial deferencia hacia el público con el que tratamos. Recordar la ubicación de documentos y cosas, nos permite realizar las labores con mayor rapidez. [La memoria](#) se ejercita a través de la [observación](#) minuciosa, la retención y la evocación.

Imaginación: Consiste en la facultad de reproducir mentalmente objetos ausentes; de crear y combinar [imágenes](#) mentales de algo no percibido antes o inexistente. El término imaginación, incluye dos características básicas: la renovación o "reexperimentación" de lo ya vivido ([memoria](#)), y la creación de imágenes mentales que antes no existían (imaginación). Los psicólogos distinguen entre imaginación pasiva, que recupera imágenes previamente percibidas por [los sentidos](#) y la imaginación activa, constructiva o creativa, mediante la cual la mente produce imágenes de sucesos o de objetos poco o nada relacionados. (Santaella, Oratoria Judicial, 2017)

METODOLOGÍA:

Método de Observación Directa.

Este método facilitó conocer las falencias de los y las estudiantes mediante la observación; la carencia del arte de hablar en público como una herramienta indispensable en el proceso de enseñanza aprendizaje.

Método Deductivo.

Este método me permitió conocer a fondo; que más allá del miedo al público como estudiantes de los primeros años de la facultad de Derecho, vienen con un

sinnúmero de faltas de ortografía. Si no saben escribir correctamente es sumamente imposible que se puedan convertir en verdaderos oradores del Derecho.

Se desarrolló un enfoque cualitativo, que es la recolección de datos sin medición numérica para descubrir un problema.

Tipos de investigación:

Investigación pura o teórica, explicativa, descriptiva y cualitativa.

DISCUSIÓN

Desarrollar en los alumnos la capacidad de llevar a cabo un diálogo entendible y establecer relaciones pertinentes, enriquecer el vocabulario con la mecanización de nuevas palabras y el uso adecuado en un texto en la comunicación oral y escrita. No es responsabilidad de una sola asignatura, es la obligación de todos contribuir para el bienestar de nuestros estudiantes en beneficio de la universidad, entregando a la sociedad verdaderos oradores que sean capaces de demostrar todos los conocimientos adquiridos en las aulas al momento de ejercer como abogados en los tribunales del Ecuador.

Pero también es cierto, que la educación no solo se lo realiza en la universidad como formadora de profesionales, es un proceso conjunto con las instituciones educativas en general, asumiendo responsabilidades como docentes y enseñando a nuestros alumnos un aprendizaje significativo.

CONCLUSIONES.

- La oralidad conlleva a la acumulación de experiencias positivas y negativas en el ámbito académico, el anticiparse a la exposición de los acontecimientos es fundamental para persuadir al público.
- Ejercer liderazgo ante toda adversidad, el conocimiento suficiente del tema a tratar y la esquematización garantizaran a un buen orador.

FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN.

El realizar un estudio generalizado en todas las facultades de la universidad, como un apoyo indispensable para el intercambio de conocimientos en el proceso de enseñanza aprendizaje.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- EKOSNEGOCIOS, I. (2012). NUEVA RUTA DEL CONSUMO DEL ECUADOR. *EKOS NEGOCIOS*, 26-41.
- CEPAL, Anuario estadístico de América Latina y el Caribe. (2010-2014). *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe*. Obtenido de <http://www.cepal.org>
- Pacificard S.A. (2010-2013). *Memorias de sostenibilidad anual*. Recuperado el 01 de 12 de 2016, de <http://www.pacificard.com.ec>
- Ortega. (2004). La tarjeta de crédito.
- Salgado, W. (2010). Banca de desarrollo en el Ecuador. *Naciones Unidas*. Recuperado el 01 de 12 de 2016
- Facultad de Economía (UCSG). (2012). El volumen de financiamiento de las tarjetas de crédito. *Coyuntura económica*. Recuperado el 15 de 12 de 2016
- Superintendencia de Bancos y Seguros. (s.f). Informe. Recuperado el 15 de 03 de 2014, de http://www.sbs.gob.ec/practg/p_index?vp_art_id=1&vp_tip=11&vp_lang=1&vp_buscr=1#10
- BASILEA III Y LOS RETOS DE LA BANCA. (2010). *PwC el E Business Scholl*. Obtenido de <http://www.pwc.com/es>
- Departamento de Economía Universidad de Concepción. (2010). ¿Cuánto influyen las Tarjetas de Crédito y la Deuda Hipotecaria en el Sobreendeudamiento de los Hogares en Chile.
- SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS. (s.f). Estudio sobre los créditos del sistema financiero. Recuperado el 15 de 03 de 2014, de http://www.sbs.gob.ec/practg/p_index?vp_art_id=1&vp_tip=11&vp_lang=1&vp_buscr=1#10
- Sanchez, J. (2005). Tarjetas de crédito y tutela del consumidor. *Revista de derecho bancario y bursátil*, 83-120.
- Ferreira, I., & Gómez Cervantes, M. (2009). *RETÓRICA E MEDIATIZAÇÃO II*.

Reynolds., G. (2010). *DomineLaOratoria.com* . Obtenido de DomineLaOratoria.com :
<http://dominelaoratoria.com/blog/como-organizar-un-discurso-para-hablar-en-publico.html>

La Oratoria y Redacción . (2013). La Iglesia de Jesucristo de los Santos.

Santaella, C. (2017). *Monografias.com*. Obtenido de Monografias.com:
<https://www.monografias.com/trabajos89/oratoria-juridica/oratoria-juridica2.shtml>

Santaella, C. (2017). *Oratoria Judicial*.

Española, R. A. (2014). *Real Academia Española*. Madrid: Real Academia Española.

<https://www.20minutos.es/noticia/2154732/0/ssuperar-miedo-hablar-publico/>

<http://ri.uaemex.mx/bitstream/handle/20.500.11799/68212/%28TESIS%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

<https://manualesud.files.wordpress.com/2013/01/manual-de-oratoria-y-redaccion.pdf>

<https://www.monografias.com/trabajos89/oratoria-juridica/oratoria-juridica.shtml>