

ÍNDICE

PARTE GENERAL EL INTERROGATORIO Y LAS ESTRATEGIAS DE LITIGACIÓN

CAPÍTULO 1 - LA ESTRATEGIA DEL INTERROGATORIO

- I. El interrogatorio estratégico
- II. Modalidades estratégicas del interrogatorio: directo y contrainterrogatorio

CAPÍTULO 2 - LA BRÚJULA DEL ABOGADO LITIGANTE: LA TEORÍA DEL CASO

- I. Introducción
- II. Concepto
- III. Características de la teoría del caso
- IV. Ventajas de la teoría del caso
- V. Componentes de la teoría del caso
 - 1. *El relato de los hechos*
 - 1.1. El relato de los hechos y la teoría del caso
 - 2. *La Teoría Jurídica*
 - 3. *Las proposiciones fácticas*
 - 4. *Las evidencias*
 - 5. *Construcción de la teoría del caso*

CAPÍTULO 3 - LAS PREGUNTAS, EL HILO CONDUCTOR DEL INTERROGATORIO

- I. La importancia de las preguntas en el interrogatorio
- II. La clasificación de las preguntas por el grado de información que suministran
 - 1. *Preguntas abiertas*
 - 1.1. Preguntas amplias abiertas o extensas
 - 1.2. Preguntas amplias parciales
 - 2. *Preguntas cerradas*
 - 2.1. Preguntas cerradas neutras
 - 2.2. Preguntas cerradas afirmativas
 - 2.3. Preguntas cerradas negativas
 - 2.4. Preguntas cerradas informativas
 - 2.5. Preguntas declarativas

CAPÍTULO 4 - EL INTERROGATORIO DIRECTO

- I. Concepto
- II. Técnicas estratégicas
 - 1. *Objetivos*
 - 1.1. Acreditar al testigo
 - 1.2. Persuadir al juez de la veracidad del testimonio del testigo
 - 2. *Preguntas*
 - 3. *Preparación del interrogatorio con el testigo*
 - 4. *Orden*

5. *Ritmo*
6. *Aproximación*
7. *Comportamiento*
8. *Control del testigo*

III. Máximas forenses del interrogatorio directo

1. *Sólo se procede a interrogar cuando se tiene un objetivo relevante y alcanzable*
2. *Atraer la atención del juez durante el interrogatorio*
 - 2.1. Enlazar las preguntas con apartados temáticos
 - 2.2. La técnica CACYL (corto-ampliación-corto y largo)
 - 2.3. Empleo de silencios enfáticos
 - 2.4. Técnica del looping
3. *No leer las preguntas durante el interrogatorio*
4. *No repetir las preguntas*
5. *Evitar rodeos*
6. *Escuchar al testigo*
7. *Anticipar debilidades*
8. *Querer protagonizar el interrogatorio*
9. *Flexibilidad*

IV. Errores que suelen producirse durante el interrogatorio directo

1. *Comunes al interrogatorio y al contrainterrogatorio*
 - 1.1. Preguntar sin un objetivo importante y alcanzable
 - 1.2. No llevar preparado el interrogatorio
 - 1.3. Leer las preguntas del interrogatorio
 - 1.4. Ser poco claros y precisos en las preguntas
 - 1.5. Formular preguntas impugnables
 - 1.6. Sentirse intimidados ante una llamada de atención del juez
 - 1.7. Emplear tecnicismos
 - 1.8. Ser reiterativos en la pregunta
 - 1.9. Adaptación y flexibilidad
 - 1.10. No tocar todos los puntos clave del caso
 - 1.11. No utilizar herramientas que nos faciliten la planificación del interrogatorio
2. *Errores de interrogatorio directo*
 - 2.1. Realizar el interrogatorio de forma desordenada
 - 2.2. Interrogar con un ritmo rápido
 - 2.3. Realizar preguntas cerradas guiando al testigo
 - 2.4. No preparar el interrogatorio con el testigo

CAPÍTULO 5 - EL CONTRAINTERROGATORIO

I. Concepto

II. Técnicas estratégicas

1. *Objetivos*
 - 1.1. *Objetivos destructivos*
 - 1.2. *Objetivos constructivos*
2. *Preguntas*

- 2.1. La importancia de las preguntas cerradas
- 2.2. Una reflexión sobre las preguntas sugestivas
3. *Preparación*
4. *Orden*
5. *Ritmo*
6. *Aproximación*
7. *Comportamiento*
8. *Control*

III. Máximas del contrainterrogatorio

1. *Sólo se procede a interrogar cuando se tiene un objetivo relevante y alcanzable*
2. *A veces la mejor pregunta es la que no se hace*
3. *Preguntar en función del sujeto a interrogar y de la impresión o efecto psicológico que su testimonio haya causado o vaya a causar en el juez*
4. *No leer las preguntas durante el interrogatorio*
5. *No repetir las preguntas, pero, si es necesario, repetir las hasta obtener la respuesta a la misma*
6. *Comenzar el contrainterrogatorio con preguntas seguras*
7. *En el contrainterrogatorio nunca solicites explicaciones al testigo*
8. *El interrogatorio del testigo que miente*
9. *Utilizar nuestra propia historia*
10. *En el interrogatorio, una vez que te has anotado el tanto, ¡por dios, no sigas!*
11. *No preguntar al testigo si no se conoce la respuesta*
12. *No repetir el interrogatorio directo*
13. *Anticipar conclusiones durante el contrainterrogatorio*

IV. Errores que suelen producirse durante el contrainterrogatorio

1. *Realizar el interrogatorio de forma cronológica*
2. *Interrogar a un ritmo lento*
3. *Enfrentarse con un testigo*
4. *Realizar preguntas abiertas en zonas no seguras*
5. *Preguntar al testigo cuando desconocemos la respuesta*
6. *Preguntar después de haber conseguido el objetivo durante el interrogatorio*
7. *Preguntar el "por qué" al testigo*
8. *Aproximarse de forma hostil al testigo*
9. *No realizar preguntas de un solo punto*

CAPÍTULO 6 - EL INTERROGATORIO DEL PERITO O EXPERTO

I. Introducción

II. La especialización del abogado en la técnica del perito

III. El interrogatorio directo del perito

1. *Objetivos*
 - 1.1. *Acreditar al perito*
 - 1.2. *Acreditar su opinión profesional*

IV. El contrainterrogatorio del perito

1. *Objetivos*
 - 1.1. *Objetivos destructivos: desacreditar al perito*

- A. Falta de experticia del perito
- B. Falta de formación académica
- C. Falta de ejercicio de la disciplina
- D. Interés, parcialidad o falta de objetividad

1.2. Objetivo destructivo: desacreditar la pericia

- A. Empleo de métodos o procesos no empleados en la disciplina científica
- B. Uso de métodos o procesos empleados en la disciplina, pero de forma errónea
- C. Deficiente planteamiento del problema que suscita la pericia 133
- D. Conclusiones del dictamen erróneas
- E. Los resultados presentan una lectura incorrecta
- F. El perito no es fiel a su ciencia personal
- G. Falta de certeza en las afirmaciones del perito

1.3. Objetivos constructivos

- A. Obtener afirmaciones favorables del perito
- B. Obtener concesiones o áreas de acuerdo
- C. Sugerir escenarios o hipótesis alternativas
- D. Crítica de conductas

V. Los defectos más habituales de un abogado durante el interrogatorio del perito

CAPÍTULO 7 - LA IMPORTANCIA DEL CONOCIMIENTO DEL TESTIGO PARA EL ABOGADO LITIGANTE

I. Introducción

II. La ficha del testigo

III. La ficha del testigo en la práctica

CAPÍTULO 8 - EL LENGUAJE NO VERBAL DEL ABOGADO DURANTE EL INTERROGATORIO

I. La importancia del lenguaje no verbal durante el interrogatorio

II. La comunicación no verbal: quinesia

1. La mirada

2. La postura

3. Las manos

III. La comunicación no verbal: paralingüística

1. La entonación

2. El ritmo

3. El volumen

4. Las pausas

IV. La interacción con el testigo

V. El uso del lenguaje no verbal durante el interrogatorio directo

VI. El uso del lenguaje no verbal durante el contrainterrogatorio

CAPÍTULO 9 - LA ÉTICA DEL INTERROGATORIO

I. Introducción

II. Preguntas coactivas

III. Preguntas sobre los antecedentes criminales del testigo

IV. Pregunta que tergiversa la prueba

V. Falta de respeto al testigo

CAPÍTULO 10 - EL DISCURSO FORENSE: EL ALEGATO, INFORME ORAL O CONCLUSIONES

I. Concepto

II. Importancia del alegato

III. Los componentes de un buen alegato

1. *El orador*

2. *El auditorio*

3. *El discurso*

3.1. Acto de comunicación

A. Uso apropiado del lenguaje verbal y no verbal

B. Oral

C. Conciso

D. Claro

E. Breve

F. Ameno

G. Preciso

H. Gravedad de la exposición

3.2. Acto probatorio

A. Cobertura probatoria

B. Análisis realista

C. Idoneidad de la prueba

D. Veracidad de la prueba

E. Credibilidad

3.3. Ejercicio argumentativo

A. Teoría del caso

B. Prevalencia de los hechos y su valoración probatoria

C. Estructurado

D. Solidez

E. Flexible

IV. El alegato de apertura

1. *Objeto del alegato de apertura*

2. *Características*

3. *Aspectos estratégicos*

4. *Conclusiones*

V. Importancia de la estructuración del informe oral

1. *Exordio*

2. *La división*

3. *Narración*

4. *Argumentación y refutación*

5. *Epílogo*

VI. La valoración de la prueba testifical en el contexto del informe oral o alegato

PARTE ESPECIAL
LA PRÁCTICA DEL INTERROGATORIO Y EL INFORME ORAL

CAPÍTULO 11 - PRESENTACIÓN DEL CASO PRÁCTICO

- I. Antecedentes**
- II. Caso práctico**
 - 1. *Contenido del caso práctico*
 - 2. *Roles de los intervinientes*
 - 3. *Escritos de acusación y defensa*
 - 4. *Dinámica de trabajo*

CAPÍTULO 12 - LA TEORÍA DEL CASO COMO HERRAMIENTA ESTRATÉGICA

- I. Introducción**
- II. Teoría del caso de la acusación**
 - 1. *Relato de los hechos*
 - 2. *Teoría jurídica*
 - 3. *Proposiciones fácticas*
 - 4. *Evidencias ordenadas por su importancia*
- III. Teoría del caso de la defensa**
 - 1. *Relato de los hechos*
 - 2. *Teoría jurídica*
 - 3. *Proposiciones fácticas*
 - 4. *Evidencias ordenadas por su importancia*
 - 5. *Debilidades*

CAPÍTULO 13 - EJERCICIOS PRÁCTICOS DEL INTERROGATORIO (I)

- I. Interrogatorio directo y contrainterrogatorio de Francisco Piélagos Calamidad**
 - 1. *Interrogatorio directo*
 - 1.1. Ficha del acusado Francisco Piélagos Calamidad (interrogatorio directo)
 - 1.2. Interrogatorio directo del abogado defensor (bien planificado y ejecutado)
 - A. Comentarios prácticos estratégicos
 - B. Máximas a destacar
 - 1.3. Interrogatorio directo del abogado defensor (deficientemente planificado y ejecutado)
 - A. Comentarios prácticos estratégicos
 - 2. *Contrainterrogatorio*
 - 2.1. Ficha del acusado Francisco Piélagos Calamidad (contrainterrogatorio)
 - 2.2. Contrainterrogatorio del abogado de la acusación (bien planificado y ejecutado)
 - A. Comentarios prácticos estratégicos
 - B. Máximas a destacar
 - 2.3. Contrainterrogatorio realizado por el abogado (deficientemente planificado y ejecutado)
 - A. Comentarios prácticos estratégicos

CAPÍTULO 14 - EJERCICIOS PRÁCTICOS DEL INTERROGATORIO (II)

- I. Interrogatorio directo y contrainterrogatorio de Antonio Malpartida Romano**
 - 1. *Interrogatorio directo*

- 1.1. Ficha del testigo (interrogatorio directo)
- 1.2. Interrogatorio directo del abogado defensor (bien planificado y ejecutado)
 - A. Comentarios prácticos estratégicos
 - B. Máximas a destacar
- 1.3. Interrogatorio directo del abogado (deficientemente planificado y ejecutado)
 - A. Comentarios prácticos estratégicos
2. *Contrainterrogatorio*
 - 2.1. Ficha del testigo (contrainterrogatorio)
 - 2.2. Contrainterrogatorio realizado por el abogado defensor (bien planificado y ejecutado)
 - A. Comentarios prácticos estratégicos
 - B. Máximas a destacar
 - 2.3. Contrainterrogatorio realizado por el abogado defensor (deficientemente planificado y ejecutado)
 - A. Comentarios prácticos estratégicos

CAPÍTULO 15 - EJERCICIOS PRÁCTICOS DEL INTERROGATORIO (III)

I. Interrogatorio directo y contrainterrogatorio de Ataúlfa Vinagreta del Visillo

1. *Interrogatorio directo*
 - 1.1. Ficha de la testigo Ataúlfa Vinagreta del Visillo (interrogatorio directo)
 - 1.2. Interrogatorio directo realizado por el abogado de la acusación (bien planificado y ejecutado)
 - A. Comentarios prácticos estratégicos
 - B. Máximas a destacar
 - 1.3. Interrogatorio directo del abogado (deficientemente planificado y ejecutado)
 - A. Comentarios prácticos estratégicos
2. *Contrainterrogatorio*
 - 2.1. Ficha del testigo (contrainterrogatorio)
 - 2.2. Contrainterrogatorio realizado por el abogado defensor (bien planificado y ejecutado)
 - A. Comentarios prácticos estratégicos
 - B. Máximas a destacar
 - 2.3. Contrainterrogatorio realizado por el abogado defensor (deficientemente planificado y ejecutado)
 - A. Comentarios prácticos estratégicos

CAPÍTULO 16 - EJERCICIOS PRÁCTICOS DEL INTERROGATORIO (IV)

I. Interrogatorio directo y contrainterrogatorio de Teodoro Fiel Compañía

1. *Interrogatorio directo*
 - 1.1. Ficha del testigo Teodoro Fiel Compañía (interrogatorio directo)
 - 1.2. Interrogatorio directo realizado por el abogado defensor (bien planificado y ejecutado)
 - A. Comentarios prácticos estratégicos
 - B. Máximas a destacar
 - 1.3. Interrogatorio directo del abogado defensor (deficientemente planificado y ejecutado)
 - A. Comentarios prácticos estratégicos
2. *Contrainterrogatorio*
 - 2.1. Ficha del testigo Teodoro Fiel Compañía (contrainterrogatorio)

- 2.2. Contrainterrogatorio realizado por la acusación (bien planificado y ejecutado)
 - A. Comentarios prácticos estratégicos
 - B. Máximas a destacar
- 2.3. Contrainterrogatorio de Teodoro realizado por el abogado de la acusación (deficientemente planificado y ejecutado)
 - A. Comentarios prácticos estratégicos

CAPÍTULO 17 - EJERCICIOS PRÁCTICOS DEL INTERROGATORIO (V)

I. Interrogatorio directo y contrainterrogatorio de Fernando Catón Parvulario

1. Interrogatorio directo

- 1.1. Ficha del testigo Fernando Catón Parvulario (interrogatorio directo)
- 1.2. Interrogatorio directo realizado por el abogado defensor (bien planificado y ejecutado)
 - A. Comentarios prácticos estratégicos
 - B. Máximas a destacar
- 1.3. Interrogatorio directo realizado por el abogado defensor (deficientemente planificado y ejecutado)
 - A. Comentarios prácticos estratégicos

2. Contrainterrogatorio

- 2.1. Ficha del testigo Fernando Catón Parvulario (contrainterrogatorio)
- 2.2. Contrainterrogatorio realizado por la acusación particular (bien planificado y ejecutado)
 - A. Comentarios prácticos estratégicos
 - B. Máximas a destacar
- 2.3. Contrainterrogatorio realizado por el abogado (mal planificado y ejecutado)
 - A. Comentarios prácticos estratégicos

CAPÍTULO 18 - EJERCICIOS PRÁCTICOS DEL INTERROGATORIO (VI)

I. Interrogatorio directo y contrainterrogatorio del perito experto en armas Pedro Navajas Inciso

1. Interrogatorio directo

- 1.1. Ficha del perito experto en armas Pedro Navajas Inciso (interrogatorio directo)
- 1.2. Interrogatorio directo realizado por el abogado defensor (bien planificado y ejecutado)
 - A. Comentarios prácticos estratégicos
 - B. Máximas a destacar
- 1.3. Interrogatorio directo del abogado defensor (deficientemente planificado y ejecutado)
 - A. Comentarios prácticos estratégicos

2. Contrainterrogatorio

- 2.1. Ficha del perito experto en armas Pedro Navajas Inciso (contrainterrogatorio)
- 2.2. Contrainterrogatorio realizado por el abogado defensor (bien planificado y ejecutado)
 - A. Comentarios prácticos estratégicos
 - B. Máximas a destacar
- 2.3. Contrainterrogatorio realizado por el abogado (deficientemente planificado y ejecutado)
 - A. Comentarios prácticos estratégicos

CAPÍTULO 19 - EJERCICIOS PRÁCTICOS DEL INFORME ORAL

I. Introducción

II. Informe oral de la acusación

III. Análisis del informe oral de la acusación

IV. Informe oral de la defensa

1. Invocación de legítima defensa

1.1. Agresión ilegítima previa a la actuación defensiva que se enjuicia

1.2. Necesidad racional del medio empleado para impedirle o repelerla

1.3. Falta de provocación suficiente por parte del que se defiende

2. Análisis de la aplicación de la eximente en los casos de riña tumultuaria

3. Petición de asesinato

V. Análisis del informe oral de la acusación

CAPÍTULO 20 - PRINCIPIOS ESENCIALES

I. Principios esenciales del arte del interrogatorio

II. Decálogo del orador forense

BIBLIOGRAFÍA