

La defensa en juicio

Autor: Paul Bergman

Ediciones Olejnik /2022

www.librotecnia.cl

ÍNDICE

PREFACIO	17
RECONOCIMIENTOS	19

CAPÍTULO I

ENFOQUE DEL LITIGIO

A. INTRODUCCIÓN.....	21
B. CARACTERÍSTICAS PERSONALES.....	22
1. Confianza en uno mismo	22
2. Las diferentes especialidades	23
3. Sentido común.....	24
4. Integridad.....	24
C. LA VERDAD Y EL SISTEMA ADVERSATIVO	25

CAPÍTULO II

ELEMENTOS DE LA NARRACIÓN PERSUASIVA

A. EN GENERAL	27
B. LA NARRACIÓN DE HISTORIAS EN EL JUICIO	28
C. PROPOSICIONES FÁCTICAS: LA CONFLUENCIA DE LOS RELATOS Y LAS TEORÍAS JURÍDICAS.....	29
1. La distancia entre las narraciones y las conclusiones legales.....	29
2. La división de las teorías jurídicas en los elementos componentes.....	29
3. Reformular los elementos como proposiciones fácticas.....	30
D. ELABORACIÓN DE RELATOS QUE CONFIRMAN LAS PROPOSICIONES FÁCTICAS	32
1. Evidencia afirmativa.....	33
2. Evidencia de refutación.....	33
3. Evidencia de credibilidad	35
4. La evidencia explicativa.....	35
5. La evidencia emocional.....	36

www.librotecnia.cl

E.	ANÁLISIS DE LA EVIDENCIA CIRCUNSTANCIAL.....	36
	1. Evidencia directa y circunstancial	36
	2. Generalizaciones: La base del razonamiento inferencial	37
	3. Estructuración de las generalizaciones para relacionar la evidencia con las proposiciones fácticas.....	39
F.	LA NARRACIÓN DE HISTORIAS VEROSÍMILES EN EL JUICIO.....	40
	1. Credibilidad del testimonio.....	42
	a. Consecuencia con la experiencia común	42
	b. Consecuencia interna.....	45
	c. Consecuencia con los hechos establecidos.....	48
	d. Detalle.....	49
	2. Credibilidad de los testigos	50
	a. En general.....	50
	b. Evidencia acerca de la credibilidad específica versus la credibilidad general.....	51
	c. Conocimiento experto.....	52
	d. Motivo	53
	e. Comportamiento	55
	f. Status socio-económico	57
G.	CONCLUSIÓN.....	58

CAPÍTULO III

EL INTERROGATORIO DIRECTO

A.	CONSIDERACIONES GENERALES	59
	1. La necesidad de interrogatorios directos persuasivos.....	59
	2. El interrogatorio directo como narración de una historia.....	60
	3. La verdad, y nada más que la verdad.....	62
	4. ¿Toda la verdad?	63
	5. Relleno	66
B.	LA ORGANIZACIÓN DE LOS INTERROGATORIOS DIRECTOS	68
	1. Orden de los testigos	68
	2. Orden del testimonio.....	70
	3. Apartándose de la cronología	75
	a. Interrogatorio directo y agrupamiento de las pruebas.....	75
	b. Fortalecer la credibilidad	77
	c. Cronología sin importancia o incognoscible	78

C.	OBTENCIÓN DEL TESTIMONIO	78
	1. Formas de las preguntas	78
	a. Preguntas narrativas	80
	b. Preguntas abiertas.....	86
	c. Preguntas cerradas	87
	d. Preguntas sugestivas	90
D.	EL COMIENZO DE LOS INTERROGATORIOS DIRECTOS	93
	1. Preguntas acerca de los antecedentes personales	93
	2. Preguntas definitorias de la escena	95
E.	CONCLUSIÓN DE LOS INTERROGATORIOS DIRECTOS	98
	1. La presentación de la prueba	98
	2. Segundo interrogatorio directo.....	99
F.	LAS TÉCNICAS RELACIONADAS CON LAS EXPOSICIONES CLARAS Y ENFÁTICAS.....	101
	1. Aclare utilizando la lengua vernácula dominante.....	101
	2. La distancia más corta entre dos puntos	101
	3. Observe al testigo.....	102
	4. Mantenga un registro claro	103
	5. ¿Vale la pena evocar elementos perjudiciales en el interrogatorio directo?	104
	6. Puntos de referencia	105
	7. Testigos acumulativos.....	107
G.	PRESENTACIÓN DE PRUEBAS	108
	1. Introducción.....	108
	2. Marcación de las pruebas	110
	3. Autenticación de materiales de prueba	112
	4. La presentación de pruebas: la creación de una base.....	113
	5. Diagramas	114
	6. Pruebas "exóticas"	119

CAPÍTULO IV

REPREGUNTAS

A.	CONSIDERACIONES GENERALES	121
	1. Imagen y realidad	121
	2. Cinco metas del interrogatorio mediante las repreguntas.....	124
	3. El testimonio orientado hacia un blanco	125
	4. Tocar y correr.....	127

2. Referencias a la opinión personal.....	205
3. La exageración.....	205
4. La discusión de los principios legales.....	206
5. Agrupamiento de la evidencia.....	206
6. Obtención de inferencias.....	207
7. Desarrollo del proceso de razonamiento.....	207
8. Refutación de la versión del adversario.....	207
9. Argumento acerca de la credibilidad.....	208
10. El resultado.....	209
11. Analogías.....	209
12. Argumentación explícita versus argumentación implícita.....	210
13. Definición de las cuestiones.....	210
14. El veredicto favorable no solo corresponde legalmente, sino que es justo y moral.....	211

CAPÍTULO VI

DECLARACIÓN INAUGURAL

A. EN GENERAL.....	213
B. "LA EVIDENCIA DEMOSTRARA....."	216
C. DECLARACIONES INAUGURALES DE LOS ACUSADOS.....	216
D. LAS DESVENTAJAS DE LOS DETALLES.....	218
E. EVITE LA EXAGERACIÓN DURANTE LA DECLARACIÓN INAUGURAL.....	219
F. APERTURAS EN LOS CASOS FALLADOS POR EL JUEZ.....	221

CAPÍTULO VII

CABOS SUELTOS

A. LOS PROCEDIMIENTOS REGLAMENTADOS CON FRECUENCIA POR LAS NORMAS O LAS REGLAS DEL TRIBUNAL.....	224
1. Exclusión (apartamiento) de testigos.....	224
2. Concertación de estipulaciones.....	224
a. Las calificaciones de un experto.....	225
b. Exactitud de un hecho.....	225
c. Declaración del testigo.....	226

d. Aceptabilidad de la evidencia.....	226
3. Formular objeciones y responder a estas.....	226
a. Dos clases de objeciones.....	227
b. Uno objeto	228
1. Cuándo y cómo objetar.....	228
2. Se apoya la objeción	229
3. Se desecha nuestra objeción.....	229
4. Continuidad de las objeciones.....	230
c. El adversario objeta.....	230
1. Cómo responder	230
2. Se anula la objeción del adversario.....	231
3. Se apoya la objeción del adversario	231
4. Ofrecimiento de prueba.....	232
d. Mociones "in limine"	233
e. Consideraciones tácticas.....	233
4. Los testigos expertos.....	234
a. Usted propone a un experto	234
b. Repreguntas de los expertos.....	236
5. "Voir dire" (investigación previa)	237
a. "Voir dire" del jurado	237
b. Interrogatorio fundacional de los testigos.....	239
6. Instrucciones al jurado	241
7. Ordenes de comparecencia.....	243
B. COSTUMBRES Y PRÁCTICAS.....	243
1. Sentarse y permanecer de pie.....	243
2. Prontitud	244
3. La aproximación al estrado	244
4. Conversación triangular	244
5. Observe la etiqueta de la sala del tribunal	245
6. Recuerde a su cliente	245
7. Recoger notas.....	246
8. Prepare a los testigos para declarar.....	247
9. Maniobras de abogados	249
10. Un dato acerca de la nutrición	250