

# ÍNDICE GENERAL

**PRÓLOGO** .....17

## **PARTE GENERAL**

**Capítulo 1**.....19

Aprender a interrogar, conocimiento imprescindible para el resultado de gran parte de los procesos judiciales.....21

**Capítulo 2**.....23

Psicología del testimonio .....25

Factores intervinientes en el testimonio de un testigo.....25

Factores capaces de influenciar el modo de percepción de un acontecimiento determinado .....26

Influencia de la tendencia personal en el proceso de percepción de un hecho...27

Influencia del hábito en la percepción.....28

Influencias que determinan un cambio en el proceso evocador, es decir, en el recuerdo de las percepciones.....28

Factores que influyen el acto de expresión de un testimonio .....29

Diferencias esenciales entre el testimonio por relato espontáneo y el obtenido por interrogatorio .....30

El peligro de atemorizar al testigo.....31

Causas más comunes de la inexactitud del testimonio.....31

Conclusión .....32



<b>Capítulo 3</b> .....	35
Cómo preparar un interrogatorio.....	37
<b>Capítulo 4</b> .....	39
¿Es realmente necesario proponer el interrogatorio de la parte contraria? .....	41
<b>Capítulo 5</b> .....	43
Más vale un testigo bueno que cinco sin plenas garantías.....	45
<b>Capítulo 6</b> .....	47
La doble criba .....	49
<b>Capítulo 7</b> .....	51
La importancia de protestar solo cuando sea sustancial para el resultado del proceso .....	53
<b>Capítulo 8</b> .....	55
El andamiaje legal: el conocimiento del marco normativo y jurisprudencial a la hora de preguntar.....	57
<b>Capítulo 9</b> .....	59
La especial importancia del lenguaje no verbal de nuestro cliente y de los testigos y peritos propuestos.....	61
<b>Capítulo 10</b> .....	67
Señales no verbales que delatan a la persona que miente .....	69
Cómo funciona la «biología de la mentira».....	70
El control de las claves fisiológicas .....	71



¿Qué nos dice la voz? .....	72
La velocidad en la respuesta .....	73
Los ruidosos silencios .....	73
Objetivando lo subjetivo.....	74
También el cuerpo habla: ¿sabes escucharlo?.....	74
De cómo el giro de los ojos nos revela si se especula o se describe la realidad ..	75
Los secretos de la cara.....	77
Las relaciones proxémicas que no pueden ser... ..	78
¿Cómo responde a nuestras preguntas?.....	79
<b>Capítulo 11</b> .....	81
La mentira no conoce detalles: la importancia de dar detalles en una declaración....	83
<b>Capítulo 12</b> .....	85
Si no controlamos los nervios en sala ¿cómo vamos a realizar un interrogatorio más eficaz?.....	87
Los abogados convivimos con los nervios en sala, pero ¿sabemos cómo funciona nuestro sistema nervioso? .....	87
Nunca podremos saber cuándo nos pondremos nerviosos... pero sí podremos controlar todos los síntomas físicos que se derivan del nerviosismo .....	88
<b>Capítulo 13</b> .....	91
Principales errores que se cometen al interrogar .....	93
1. Afirmar en vez de interrogar .....	93



2. Tener escritas literalmente las preguntas.....	94
3. Preguntar sin tener «asegurada» la respuesta .....	94
4. Repetir preguntas.....	95
5. No mirar al interrogado.....	96
6. No emplear el tono adecuado.....	96
7. No parar a tiempo .....	97
8. No controlar al interrogado .....	98
9. No protestar al juez cuando la pregunta es esencial.....	99
10. Desobedecer al juez .....	99
11. Prestar poca atención a las respuestas.....	100
12. Tutear al interrogado.....	100
13. No tener los aciertos que se describen a continuación.....	101
<b>Capítulo 14</b> .....	<b>104</b>
Principales aciertos que se tienen al interrogar .....	105
1. No cometer los errores relatados anteriormente.....	105
2. Estar muy preparados .....	105
3. Estar concentrados.....	105
4. Estar descansados.....	106
5. Conocer al juez.....	106

6. Conocer a los interrogados .....	107
7. Ser sencillos y claros .....	108
8. Saber escuchar .....	108
9. Respetar a los interrogados .....	109
10. Controlar a los interrogados .....	109
11. Preparar a nuestro cliente.....	110
12. Informar a nuestros testigos.....	110
<b>Capítulo 15</b> .....	113
Tranquilizar a los nuestros, poner nerviosos a los contrarios .....	115
<b>Capítulo 16</b> .....	117
«Tirar una pelota a la esquina»: cuando la parte contraria, testigo o perito no espera una pregunta .....	119
<b>Capítulo 17</b> .....	121
La forma de mirar cuando interroguemos: cómo generar tensión o tranquilidad ..	123
<b>Capítulo 18</b> .....	125
El hilo cronológico .....	127
<b>Capítulo 19</b> .....	129
El estudio completo del asunto para realizar eficazmente el interrogatorio.....	131



<b>Capítulo 20</b> .....	133
Cómo recuerda un testigo un hecho: la clave está en cómo lo reinventa cada vez que expone.....	135
<b>Capítulo 21</b> .....	137
Acreditar hechos y no homologar deducciones: cuando el abogado dicta la respuesta.....	139
<b>Capítulo 22</b> .....	141
Las preguntas abiertas y cerradas .....	143
<b>Capítulo 23</b> .....	145
Cómo generar contradicciones ante una pluralidad de testigos .....	147
<b>Capítulo 24</b> .....	149
Cómo preguntar a personas legas en derecho: evitar el lenguaje técnico porque el testigo tiende a decir «no» a lo que no comprende.....	151
<b>Capítulo 25</b> .....	153
Las preguntas capciosas, sugestivas e impertinentes .....	155
<b>Capítulo 26</b> .....	157
Testigos generalmente más creíbles .....	159
1. Independientes del litigio .....	159
2. Los que aportan datos precisos y concretos.....	160
3. Los presenciales propuestos por las dos partes .....	162
4. Los que declaran en el lugar de los hechos.....	163



5. Los que figuraban en el atestado desde el inicio.....	163
6. Los que contestan rápido y no titubean.....	164
7. Los que por su lenguaje corporal transmiten seguridad.....	165
8. Los que no esquivan la mirada al juez.....	165
<b>Capítulo 27</b> .....	167
Testigos generalmente menos creíbles.....	169
1. Los coimputados.....	169
2. Los confidentes.....	171
3. Los arrepentidos.....	172
4. Los testigos de referencias, «de oídas».....	173
5. Los testigos «profesionales»: están todos los días en los juzgados.....	174
6. Los imprecisos.....	175
7. Los que balbucean.....	176
8. Los que no se sabe si dicen sí o no.....	176
9. Los que se acuerdan de muchos detalles..., solo de lo que les interesa..	178
10. Los menores de edad: muchos, claramente sugestionables.....	179
11. Los que tienen algún tipo de trastorno psíquico.....	180
12. Los que aparecen a última hora buscados por las partes.....	181
13. Los que declaran una vez conocido el atestado.....	182



14. Los testigos «papagayos»: dicen lo mismo en el mismo orden, con las mismas palabras y se saben de memoria la respuesta .....	183
15. Los incoherentes.....	185
16. Los que manifiestan una clara enemistad .....	185
17. Los que declaran para la prensa, se ponen guapos y hablan para las cámaras de televisión.....	186

## **PARTE ESPECIAL**

<b>Capítulo 1</b> .....	187
La prueba testifical en el proceso penal: los consejos más importantes .....	189
1. El interrogatorio: ante los testigos propios o los testigos neutrales .....	189
2. El contrainterrogatorio: ante los testigos contrarios u hostiles.....	193
<b>Capítulo 2</b> .....	199
La prueba de interrogatorio del acusado en el proceso penal: los consejos más importantes .....	201
1. El interrogatorio del acusado cuando somos abogados de la defensa....	201
2. El interrogatorio del acusado cuando somos abogados de la acusación....	206
<b>Capítulo 3</b> .....	207
La prueba pericial en el proceso penal: los consejos más importantes .....	209
1. El interrogatorio: ante nuestros peritos .....	209
2. El contrainterrogatorio: ante los peritos contrarios.....	211
3. Casos especiales .....	212





<b>Capítulo 4</b> .....	217
Estrategias indicadas para la prueba pericial, aplicables a todo tipo de procedimiento .....	219
1. Causar una mejor primera impresión que el resto de los peritos intervinientes en el proceso.....	220
2. Exposición clara y concisa del informe.....	220
3. Transmisión de credibilidad de su informe .....	221
4. Saber defenderse de los «ataques» de los abogados contrarios en sala ...	221
<b>Capítulo 5</b> .....	223
Guías de ayuda para un interrogatorio eficaz .....	226
<b>Epílogo</b> .....	233