ÍNDICE

Prefacio 11
Prólogo 13

CAPÍTULO I
LA APROXIMACIÓN AL CASO Y LA ENTREVISTA CON EL CLIENTE
1. El fin del lobo estepario 17
2. Su primera vez con el caso 19
3. La carpeta de investigación, qué contiene y qué buscar 21
4. La entrevista con el cliente 33
5. ¿Y después qué?

CAPÍTULO II
CONSTRUYENDO LA TEORÍA DEL CASO
1. Ordenando la información 45
2. Las categorías de defensa 51
3. Atributos de la teoría del caso 58
4. El *brainstorming* 61
5. El *theme* 63
6. Un *checklist* que puede servir 66

CAPÍTULO III
EL ALEGATO DE APERTURA
1. Función y objetivos del alegato de apertura 69
2. Humanice a su cliente 73
3. Lo persuasivo de su alegato de apertura 77
4. Técnicas para ser persuasivo 81
5. Para terminar la apertura 89

CAPÍTULO IV
EL EXAMEN DIRECTO
1. La preparación previa de los testigos 93
2. El interrogatorio en el tribunal 100

3. La incorporación de evidencia 116
4. Lectura de declaraciones previas en el examen directo 122
5. Declaraciones que pueden utilizarse en la contrastación 132
6. Después del testimonio 137

CAPÍTULO V
EL CONTRA EXAMEN
1. Sugestividad y control del testigo 139
2. La preparación del contra examen 141
3. La afectación de la credibilidad del testigo 143
4. Técnicas del contra examen 147
5. Lectura de declaraciones previas en el contra examen 165
6. El costo de la contrastación 182
7. Los imprevistos y los detalles del contra examen 183

CAPÍTULO VI
LAS OBJECIONES
1. Una cuestión de fundamentos 187
2. El sentido de oportunidad 190
3. La forma de objetar 190
4. Eventos objetables 191
5. La objeción a las preguntas del tribunal del art. 329 215
6. Evite las objeciones, haga correctamente las suyas 218

CAPÍTULO VII
EL ALEGATO DE CLAUSURA
1. Elementos del alegato de clausura 221
2. Técnicas estructurales del alegato de clausura 223
3. La persuación y los detalles 230

Bibliografía 235