La defensa en juicio. La defensa penal y la oralidad.
Bergman, Paul

ÍNDICE

CAPÍTULO I
ENFOQUE DEL LITIGIO

A. INTRODUCCIÓN

B. CARACTERÍSTICAS PERSONALES
1. Confianza en uno mismo
2. Las diferentes especialidades
3. Sentido común
4. Integridad

C. LA VERDAD Y EL SISTEMA ADVERSATIVO

CAPÍTULO II
ELEMENTOS DE LA NARRACIÓN PERSUASIVA

A. EN GENERAL

B. LA NARRACIÓN DE HISTORIAS EN EL JUICIO

C. PROPOSICIONES FÁCTICAS: LA CONFLUENCIA DE LOS RELATOS Y LAS TEORÍAS JURÍDICAS
1. La distancia entre las narraciones y las conclusiones legales
2. La división de las teorías jurídicas en los elementos componentes
3. Reformular los elementos como proposiciones fácticas

D. ELABORACIÓN DE RELATOS QUE CONFIRMAN LAS PROPOSICIONES FÁCTICAS
1. Evidencia afirmativa
2. Evidencia de refutación
3. Evidencia de credibilidad
4. La evidencia explicativa
5. La evidencia emocional

E. ANÁLISIS DE LA EVIDENCIA CIRCUNSTANCIAL

1. Evidencia directa y circunstancial
2. Generalizaciones: La base del razonamiento inferencial
3. Estructuración de las generalizaciones para relacionar la evidencia con las proposiciones fácticas

F. LA NARRACIÓN DE HISTORIAS VEROSÍMILES EN EL JUICIO

1. Credibilidad del testimonio
a. Consecuencia con la experiencia común
b. Consecuencia interna
c. Consecuencia con los hechos establecidos
d. Detalle

2. Credibilidad de los testigos
a. En general
b. Evidencia acerca de la credibilidad específica versus la credibilidad general
c. Conocimiento experto
d. Motivo
e. Comportamiento
f. Status socio-económico

G. CONCLUSIÓN

CAPÍTULO III
EL INTERROGATORIO DIRECTO

A. CONSIDERACIONES GENERALES

1. La necesidad de interrogatorios directos persuasivos
2. El interrogatorio directo como narración de una historia
3. La verdad, y nada más que la verdad
4. ¿Toda la verdad?
5. Relleno

B. LA ORGANIZACIÓN DE LOS INTERROGATORIOS DIRECTOS

1. Orden de los testigos
2. Orden del testimonio
3. Apartándose de la cronología
a. Interrogatorio directo y agrupamiento de las pruebas
b. Fortalecer la credibilidad
c. Cronología sin importancia o incognoscible

C. OBTENCIÓN DEL TESTIMONIO

1. Formas de las preguntas
a. Preguntas narrativas
b. Preguntas abiertas
c. Preguntas cerradas
d. Preguntas sugestivas

D. EL COMIENZO DE LOS INTERROGATORIOS DIRECTOS

1. Preguntas acerca de los antecedentes personales
2. Preguntas definitorias de la escena

E. CONCLUSIÓN DE LOS INTERROGATORIOS DIRECTOS

1. La presentación de la prueba
2. Segundo interrogatorio directo

F. LAS TÉCNICAS RELACIONADAS CON LAS EXPOSICIONES CLARAS Y ENFÁTICAS

1. Aclare utilizando la lengua vernácula dominante
2. La distancia más corta entre dos puntos
3. Observe al testigo
4. Mantenga un registro claro
5. ¿Vale la pena evocar elementos perjudiciales en el interrogatorio directo?
6. Puntos de referencia
7. Testigos acumulativos

G. PRESENTACIÓN DE PRUEBAS

1. Introducción
2. Marcación de las pruebas
3. Autenticación de materiales de prueba
4. La presentación de pruebas: la creación de una base
5. Diagramas
6. Pruebas “exóticas”

CAPÍTULO IV
REPREGUNTAS

A. CONSIDERACIONES GENERALES

1. Imagen y realidad
2. Cinco metas del interrogatorio mediante las repreguntas
3. El testimonio orientado hacia un blanco
4. Tocar y correr
5. Desechar la repregunta

B. EL ORDEN DEL TESTIMONIO

C. TÉCNICAS DE INTERROGACIÓN

1. Preguntas sugestivas
2. Preguntas abiertas

D. PLANEAMIENTO DE LAS REPREGUNTAS

1. Planeamiento temático
2. Planeamiento de las preguntas.— Modelo de seguridad de un proceso de repreguntas

E. TÉCNICAS APLICADAS A LAS REPREGUNTAS

1. Preguntas muy seguras
a. Declaración previa del testigo
1. Utilización de la declaración previa para recusar
2. Utilización de la declaración previa para aportar nueva evidencia
3. La importancia de las declaraciones previas precisas
b. Refutación por un testigo más verosímil

2. Preguntas de mediana seguridad
a. La refutación a partir de nuestra propia historia
b. Supuesta refutación por un testigo inalcanzable
c. Refutación por inverosimilitud
1. Inverosimilitud en presencia del interrogatorio directo
2. Utilización de la experiencia para desarrollar la inverosimilitud

3. Preguntas mínimamente seguras.—la pesca
a. Exploración de los detalles
b. Saltar, brincar y correr
c. Si lo que usted dice es cierto...

F. PROBLEMAS PARA OBTENER LA DECLARACIÓN

1. El examen basado en la “repregunta”

2. Responder a las preguntas evasivas
a. Repetir la pregunta
b. “Yo no lo pregunté... yo le pregunté”
c. No estamos cuestionando su comportamiento
d. Pida al juez que ordene al testigo que conteste
e. “No recuerdo”
f. “Puede” y “podría”

3. Respuesta a las explicaciones

G. LA PROTECCIÓN DE NUESTRO PROPIO TESTIGO DURANTE LA REPREGUNTA

1. Preguntas argumentativas (preguntas que sugieren la respuesta)
2. Preguntas múltiples

3. Interrogatorio muy veloz
4. Citar erróneamente a un testigo

CAPÍTULO V
ALEGATO FINAL

A. CONSIDERACIONES GENERALES

1. La mística del alegato final
2. Objetivos del alegato final
3. Limite la argumentación al registro
4. Exageración
5. Formulación de opiniones personales
6. Técnicas de comunicación

B. LAS COSAS QUE DEBEN DECIRSE DURANTE LA ARGUMENTACIÓN

1. Repaso de la evidencia
2. Analice los principios legales pertinentes
3. Agrupamiento de la evidencia
4. Obtención de inferencias
5. Desarrollo a partir del proceso de razonamiento
6. Refutación al adversario
7. Argumentos en relación con la credibilidad
a. ¿Mentiroso, erróneo o desconfiable?
b. Los factores “emocionales”
c. Medida en que una parte del testimonio infecta o inmuniza otras partes
8. El resultado

C. TÉCNICAS ARGUMENTALES

1. Analogías
2. Las guías
3. Orden de la argumentación
4. Argumentación explícita versus argumentación implícita
5. Responda a los comentarios y las preguntas de los jueces
6. Definición de las cuestiones

D. ILUSTRACIONES DE LA VIDA REAL

1. Revisión de la evidencia
2. Referencias a la opinión personal
3. La exageración
4. La discusión de los principios legales

5. Agrupamiento de la evidencia
6. Obtención de inferencias
7. Desarrollo del proceso de razonamiento
8. Refutación de la versión del adversario
9. Argumento acerca de la credibilidad
10. El resultado
11. Analogías
12. Argumentación explícita versus argumentación implícita
13. Definición de las cuestiones
14. El veredicto favorable no solo corresponde legalmente, sino que es justo y moral

CAPÍTULO VI
DECLARACIÓN INAUGURAL

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

CAPÍTULO VII
CABOS SUELTOS

A. LOS PROCEDIMIENTOS REGLAMENTADOS CON FRECUENCIA POR LAS NORMASO LAS REGLAS DEL TRIBUNAL

1. Exclusión (apartamiento) de testigos

2. Concertación de estipulaciones
a. Las calificaciones de un experto
b. Exactitud de un hecho
c. Declaración del testigo
d. Aceptabilidad de la evidencia

3. Formular objeciones y responder a estas
a. Dos clases de objeciones
b. Uno objeta
1. Cuándo y cómo objetar
2. Se apoya la objeción
3. Se desecha nuestra objeción
4. Continuidad de las objeciones
c. El adversario objeta

1. Cómo responder
2. Se anula la objeción del adversario
3. Se apoya la objeción del adversario
4. Ofrecimiento de prueba
d. Mociones “in limine”
e. Consideraciones tácticas

4. Los testigos expertos
a. Usted propone a un experto
b. Repreguntas de los expertos

5. “Voir dire” (investigación previa)
a. “Voir dire” del jurado
b. Interrogatorio fundacional de los testigos

6. Instrucciones al jurado

7. Ordenes de comparecencia

B. COSTUMBRES Y PRÁCTICAS

1. Sentarse y permanecer de pie
2. Prontitud
3. La aproximación al estrado
4. Conversación triangular
5. Observe la etiqueta de la sala del tribunal
6. Recuerde a su cliente
7. Recoger notas
8. Prepare a los testigos para declarar
9. Maniobras de abogados
10. Un dato acerca de la nutrición