

Librería
La Jurídica S.L.



TÉCNICA DEL INTERROGATORIO, LA.

GARCÍA RAMÍREZ, J./ ROMERO SANTOS, L./ GARCÍA GONZÁLEZ, F.

2ª edición, 30/05/2011, 193 páginas. **ISBN:** 9788461507337.

Precio (s/IVA): 28,37 € Euros

Imprimir ficha 

Agregar libro 

Comentario:

Por primera vez en España, los abogados van a poder contar con una obra en la que se tratan desde distintas perspectivas prácticas, las mejores estrategias que permiten un interrogatorio eficiente en Sala. En ella, se aportan las claves de la psicología de un testimonio, se tratan aspectos cómo, por ejemplo, cómo detectar las tradiciones y ponerse de manifiesto al juez, los principales aciertos a potenciar, errores a evitar y la mejor forma de realizar las protestas sin poner en peligro la viabilidad de la acción planteada. Por último se aportan como novedad guías de ayuda procesal para interrogar eficazmente a peritos y testigos.

Sumario:

EL PARTE GENERAL

1. Aprender a Interrogar: conocimiento imprescindible para el resultado de gran parte de los procesos judiciales
2. Psicología del testimonio
3. Cómo preparar un interrogatorio
4. ¿Es realmente necesario proponer el interrogatorio de la parte contraria?
5. Más vale un testigo bueno que cuatro sin plenas garantías
6. La doble criba
7. La importancia de protestar sólo cuando sea sustancial para el resultado del proceso
8. El andamiaje legal: el conocimiento del marco normativo y jurisprudencial a la hora de preguntar
9. La especial importancia del lenguaje no verbal de nuestro cliente y de los testigos y peritos propuestos
10. Señales no verbales que delatan a la persona que miente
11. La mentira no conoce de detalles: la importancia de dar detalles en una declaración
12. Si no controlamos los nervios en sala cómo vamos a realizar un interrogatorio más eficaz
13. Principales errores que se comenten al interrogar
14. Principales aciertos que se tienen al interrogar
15. Tranquilizar a los nuestros, poner nerviosos a los contrarios
16. "Tirar una pelota a la esquina": cuando el testigo no espera una pregunta
17. La forma de mirar cuando interroguemos: cómo generar tensión o tranquilidad
18. El hilo cronológico
19. El estudio completo del asunto para realizar eficazmente el interrogatorio
20. Cómo recuerda un testigo un hecho: la clave está en cómo lo reinventa cada vez que lo expone
21. Acreditar hechos y no homologar deducciones: cuando el abogado dicta la respuesta
22. Las preguntas abiertas y cerradas
23. Cómo generar contradicciones ante una pluralidad de testigos
24. Cómo preguntar a personas legas en derecho: evitar el lenguaje técnico porque el testigo tiende a decir no a lo que no comprende.
25. Las preguntas capciosas, sugestivas e impertinentes
26. Testigos generalmente más creíbles
 - Independientes del litigio
 - Los que aportan datos precisos y concretos
 - Los presenciales propuestos por las dos partes
 - Los que declaran en el lugar de los hechos
 - Los que figuraban en el atestado ya de inicio
 - Los que contestan rápido y no titubean
 - Los que con su lenguaje corporal transmiten seguridad
 - Los que no esquivan la mirada al juez

27. Testigos generalmente menos creíbles

- Los coimputados
- Los confidentes
- Los arrepentidos
- Los testigos de referencias, de oídas
- Los testigos "profesionales": están todos los días en los juzgados
- Los imprecisos
- Los que balbucean
- Los que ni sí, ni no
- Los que se acuerdan de muchos detalles... solo de lo que les interesa.
- Los menores de edad, muchos claramente sugestionables
- Los que tienen algún tipo de trastorno psíquico
- Los que aparecen a última hora buscados por las partes
- Los que declaran una vez conocido el atestado; en el mismo orden, con las mismas palabras, se saben de memoria la respuesta (poco espontáneos)
- Los testigos "papagayos": dicen lo mismo en el mismo orden, con las mismas palabras y se saben de memoria la respuesta.
- Los incoherentes
- Los que manifiestan enemistad clara
- Los que declaran para la prensa, se ponen guapos y hablan para las cámaras de TV.

PARTE ESPECIAL

1. La prueba testifical en el proceso penal: consejos más importantes
 - El interrogatorio
 - El contrainterrogatorio
2. La prueba de interrogatorio del acusado en el proceso penal: los consejos más importantes
 - El interrogatorio del acusado cuando somos abogados de la defensa
 - El interrogatorio del acusado cuando somos abogados de la acusación
3. La prueba pericial en el proceso penal: los consejos más importantes
 - El interrogatorio: ante nuestros peritos
 - El contrainterrogatorio: ante los peritos contrarios
 - Casos especiales
4. Estrategias indicadas para la prueba pericial y aplicables a todo tipo de procedimiento
 - Causar una mejor primera impresión que el resto de los peritos intervinientes en el proceso.
 - Exposición clara y concisa del informe
 - Transmisión de credibilidad de su informe
 - Saber defenderse de los "ataques" de los abogados contrarios en sala
5. Guías de ayuda para un interrogatorio eficaz:
 - Guía interrogatorio pericial
 - Guía interrogatorio testigos
 - Guía interrogatorio partes

EpílogoImprimir ficha Agregar libro 

Vía Augusta, 42 08006 - Barcelona
 Tel.: (+34) 93 452 10 56 / Fax: (+34) 93 237 83 24
 E-mail: libreria@lajuridica.es

CIF número B-62473780. e inscrita en el Registro Mercantil de Barcelona,
 Tomo 33266, Folio 82, Hoja B 227967

© 2001-2011 Librería La Jurídica, S.L. *Todos los derechos reservados*

Sus datos personales pasarán a formar parte de un fichero legalizado por Librería La Jurídica, S.L. ubicado en Vía Augusta, 42 08006 - Barcelona, cuya finalidad es la gestión de los datos de los usuarios, así como el envío de información por cualquier medio de los productos y servicios comercializados por la empresa. Ud. tienen derecho a acceder, rectificar, cancelar y oponerse al tratamiento de sus datos mediante el envío a la dirección antes mencionada, de un escrito dirigido al Responsable del Fichero, adjuntando una fotocopia del DNI.