

Las diez estrategias claves de un interrogatorio eficaz

Recientemente tuve el privilegio de compartir con más de 150 compañeros de Barcelona una jornada de Técnicas de interrogatorios donde reflexionamos sobre sus mejores técnicas entre todos los participantes incluida la Magistrada del Juzgado de Primera Instancia núm. 26 de Barcelona. Como coordinador y coautor del libro *La Técnica del Interrogatorio*, 3.ª ed., Editorial Rasche, expuse mis consejos para llevar a cabo un interrogativo más eficaz, entendiendo por eficaz que se haga todo lo posible dentro de las mejores herramientas de comunicación, ley procesal y de psicología de sala, ya que el resultado no depende de nosotros en un alto porcentaje como muy bien sabemos todos

JULIO GARCÍA RAMÍREZ

Abogado. Coordinador del libro *La técnica del interrogatorio*, de Editorial Rasche
Fundador de la escuela de abogados Lawyer Training



A continuación y de forma concisa expondré los consejos para llevar a cabo un interrogativo más eficaz:

Un abogado que realice un interrogativo eficaz:

Es plenamente consciente que no existe en el mundo dos testigos que viendo lo mismo lo expongan de igual manera en Sala: es decir, conoce que el testimonio de una persona que ha visto un acontecimiento depende de cinco factores:



- cómo lo ha percibido
- cómo lo ha conservado en su memoria
- cómo es capaz de evocarlo
- cómo quiere expresarlo
- y cómo puede expresarlo.

Lo que dará como resultado que en general será mejor un testigo que dos que hayan visto dicha situación, ya que sus testimonios podrán no coincidir con la exactitud que nos gustaría, e incluso aparecerán contradicciones, algunas de ellas muy importantes.

En general tenderá a elegir a una mujer que ha un hombre para testificar: el motivo es claro, una persona que miente tiene que hacer tres esfuerzos uno negar la verdad, que es relativamente fácil, el segundo inventarse una mentira, que tampoco tiene gran dificultad y el tercero es dar detalles y en este caso la persona que miente se encuentra con que debe de tener mucho cuidado con lo que dice y omite detalles centrándose en su mentira. Las mujeres suelen dar muchos, pero muchos más detalles que los hombres a la hora de declarar en Sala, lo que aparenta una mayor credibilidad.

Prepara el interrogativo con un antelación suficiente en función de su dificultad: voy a ser claro en este punto ¿de verdad creemos que podemos ser efectivos a la hora de interrogar cuando nos llevamos el asunto a casa y después de llevar trabajando doce horas nos ponemos a preparar el interrogativo del día siguiente? Es decir, dejamos lo más importante intelectualmente cuando somos «desechos humanos» a partir de una determinada hora de la noche o a la mañana siguiente a las seis de la mañana.

A mayor dificultad de proceso hay que empezar a prepararlo bastantes días antes para que nos vengan con

tiempo las mejores ideas. Es pura matemática, si lo preparamos el día antes tendremos solo una oportunidad de tener tales ideas, si empezamos una semana antes nuestras posibilidades se multiplican por siete.

Es consciente que solo debemos de protestar cuando sea estrictamente necesario: insisto en la expresión «estrictamente». ¿Acaso la pregunta que nos han denegado es esencial? ¿Protestamos por hábito por el mero hecho de que nos la han denegado?

La mayoría de los abogados sabemos cuando protestamos la juez en un interrogatorio a partir de dicho momento el juez está más «sensible» con nosotros. Por tanto generarnos una «antipatía» procesal del juez de forma gratuita es un riesgo innecesario. Protestemos cuando queramos... y sea estrictamente necesario.

Sabe que tiene que haber una concordancia absoluta entre el lenguaje verbal y no verbal de la persona que declara en Sala: Y en caso de contradicción gana siempre el lenguaje no verbal. A la persona que declara hay que decirle que exponga viviendo lo que ha visto, y si mueve las manos mejor ya que le ayudará recordar mejor su testimonio y a aparentar mayor credibilidad al ser su exposición más natural.

Recuerda a su testigo, cliente o perito que tiene que responder mirando al juez y no a él: y este detalle tiene mucha más importancia que la que pensamos. A los jueces no les gusta que la persona que declare responda al compañero que le pregunte y no se le mire a ellos. Mirarles aporta más credibilidad y para ayudarlos os recomiendo que cuando preguntéis a vuestros declarantes al hacer la pregunta después mirar al juez para que él/ellos hagan lo mismo.

Prepara la prueba pericial teniendo en cuenta que toda afirmación del perito debe de estar

soportada por la exposición de evidencias en Sala que refuercen sus conclusiones: Y estas evidencias son: muestras, las cuales se deben de soportar en al acto de la vista, estadísticas, citando la fuente, datos precisos y no opiniones, ejemplos que son comunes y que el juez puede recordar con facilidad, analogías y demostraciones.

De nada sirve un informe técnicamente extraordinario si no se consigue ganar al perito contrario en Sala, y acreditar lo que se dice es la mejor manera.

Tiene en cuenta que en la prueba pericial la claridad precede a la persuasión. Lo que no se entiende, se teme. Y cuando alguien no entiende algo tiende a decir no. Por tanto, la principal habilidad que debe de tener un perito es facilitar al juez con un lenguaje llano los tecnicismos que emplee, por ello un perito se debe de acostumbrar a decir «es decir» o «esto es como» y explicar los términos complicados.

Está muy pendiente de las preguntas capciosas: éstas son las que inducen a confusión, sobre todo preguntando dos o tres preguntas en una misma, pudiendo, en caso afirmativo, poner en un grave aprieto la viabilidad de nuestras acción, por ello, estar pendiente de protestar en caso de que sea esencial la pregunta si el juez no está atento y permite la misma, es muy importante.

Es plenamente consciente que en sus estudios de derecho y posgrado no ha aprendido a interrogar: de hecho es una absoluta barbaridad que la mayoría de los abogados hayamos ido a Sala sin tener unos conocimientos mínimos sobre dicha habilidad tan esencial. Por tal motivo, intentará acudir a cursos o leerá sobre la materia, ya que de la misma forma que el cirujano afila su bisturí, los abogados tenemos que afilar nuestras armas procesales e interrogar con la máxima eficacia, ya que es esencial en nuestra carrera profesional.