

RAFAEL DÍAZ MEZA

Doctorado en Derecho por la Universidad Nacional; lector; especializado en Administración Pública y Derecho Penal; Juez Superior y Fiscal Superior; Defensor Público; Asesor de la Defensoría del Pueblo de Bucaramanga; Director Regional de Fiscalías de Barranquilla; Fiscal ante el Tribunal de Santa Rosa de Viterbo (Boyacá); Fiscal Auxiliar ante la Corte; Ex fiscal (e) ante la Corte Suprema de Justicia.

Litigante de audiencia pública ante jurado de conciencia durante 15 años; Miembro Fundador del Plan de Capacitación en Sistema Acusatorio (1995 a 1996) certificado por el Departamento de Justicia de Estados Unidos (OPDAT); Diplomado en "Sistema Acusatorio, Argumentación y Ciencias Forenses" en la Universidad Nacional, 2005.

Manual Práctico del Sistema Acusatorio



EDICIONES DOCTRINA Y LEY LTDA.

ÍNDICE GENERAL

CAPÍTULO I EL PODER DE LA PALABRA

FUERZA DE LA ORALIDAD EN EL SISTEMA ACUSATORIO	1
TEMOR A LA PALABRA	3
LÍMITE A LA PALABRA	3
LA PALABRA EN EL SISTEMA ACUSATORIO ORAL (SAO)	5

CAPÍTULO II ESENCIA Y EXIGENCIA DE UN SISTEMA ACUSATORIO ORAL (SAO)

COMO PENSAR SISTÉMICAMENTE EL SAO	8
LAS REVOLUCIONES QUE EL SISTEMA ORAL NECESITA	9
EL “QUÉ AL CUBO” APLICABLE AL SAO	12
IDENTIDAD ENTRE EL RESPECTIVO ROL Y EL SAO	13
PAPEL DE LA UNIVERSIDAD FRENTE AL SAO	16

CAPÍTULO III
MÉTODO Y TÉCNICA IDEALES

I. El Método	20
1. El contexto	20
2. El plan	21
3. Quiénes deben planificar	22
II. La Técnica	27
1. Programa metodológico	27
<i>Objetivos</i>	28
<i>Técnica para trazar objetivos</i>	29
2. Hechos	30
3. Informes de los peritos	31
4. Otras actuaciones	32
<i>A- Toma de apuntes</i>	33
<i>B- Mapas conceptuales</i>	34
<i>C- Hexagramas</i>	34
<i>D- Mapas mentales jurídicos</i>	35

CAPÍTULO IV
MAPAS MENTALES JURÍDICOS

ESTRUCTURA CEREBRAL	38
ESTRUCTURA Y COMPORTAMIENTO DE LAS NEURONAS	39
DISEÑO DE MAPAS MENTALES JURÍDICOS (MMJ)	41
FUNCIONES DE LOS MAPAS MENTALES JURÍDICOS (MMJ)	44
EJEMPLOS DE MMJ APLICADOS A DIVERSAS ACTIVIDADES	44-47

CAPÍTULO V
COMO APRENDER SIN PEREZA, JARTERA O MAMERA

1. Hemisferios cerebrales	50
2. Despreocupación por la inteligencia tradicional	54
3. Modelos mentales	56
El test de los dormidos	60

CAPÍTULO VI
“...Y LAS PRUEBAS, ¿QUÉ PRUEBAN?”

1. Generalidades sobre la prueba	63
2. Concepto de prueba y de verdad en el SAO	65
3. Prueba anticipada	66
4. Esencia de la prueba	67
5. Carga probatoria para el Estado	69
6. Actividad probatoria	70
7. Estudio del testimonio	73
8. Excepciones a las cláusulas de exclusión de la prueba	79

CAPÍTULO VII
JUEGUE CON LAS AUDIENCIAS PRELIMINARES (AP)

1. Clima mental para encarar audiencias preliminares	84
2. Estructura de las audiencias preliminares	85
2.1. Propuesta teleológica	85
2.2. Propuesta fáctica	86
2.3. Propuesta jurídica	86

2.4. Propuesta semiargumentativa	87
2.5. Decisión	88
3. Percepción	88
4. Consejos para intervenir en audiencias preliminares	90
4.1. Para el Juez	90
4.2. Para el Fiscal, Ministerio Público y Defensor	90

CAPÍTULO VIII

LOS JUICIOS ORALES: UN PARTIDO DE FÚTBOL CÓSMICO

QUÉ ES UN PARTIDO DE FÚTBOL	93
LOS PARTIDOS DE FÚTBOL EN EL SISTEMA ORAL ACUSATORIO (SAO) ...	94
A JUGAR, SE DIJO	99
PRIMER TIEMPO: ¡“RUEDA LA PELOTA”!	99
1. Escrito de acusación	100
2. Audiencia de formulación de acusación	100
3. Juego preparatorio	101
<i>Estipulación</i>	101
4. Por fin están los que son: iniciación del juego (juicio oral) ..	102
4.1. Reconocimiento de su derrota por parte de la persona patrocinada por el capitán del equipo B	102
<i>Preacuerdo</i>	102
4.2. Estreno de balón: teoría del caso	102
4.3. El juego con los coequiperos: la práctica de pruebas	103
<i>Evidencias</i>	103
CÓMO JUGAR EN EL PRIMER FRENTE: EL INTERROGATORIO	105
EL MEJOR INTERROGATORIO EN LA HISTORIA DE ESTADOS UNIDOS: EL “PROCESO DEL MONO”	107

CÓMO JUGAR EN EL SEGUNDO FRENTE: EL CONTRAINTERROGATORIO ..	110
CÓMO JUGAR EN EL TERCER FRENTE: EL REDIRECTO	113
CÓMO JUGAR EN EL CUARTO FRENTE: EL CONTRA-REDIRECTO	113
SEGUNDO TIEMPO: ¡VUELA LA PELOTA!	114
1. El alegato de conclusión	115
2. Discurso que “no tiene pierde”	115
2.1. Abordaje	115
2.2. Ejecutores de la jugada. Caracteres	119
3. Balones que no sirven para jugar	120
4. Las jugadas de los que saben	121
4.1. Defensa realizada por CAMILO ANTONIO ECHEVERRI	121
4.2. La incógnita de la mitad de la vida	122
4.3. Argumentación de PITIGRILLI	123

CAPÍTULO IX

EL JUEZ SE DECIDE A “PONERLE EL CASCABEL AL GATO”: LAS DECISIONES JUDICIALES

1. Quién es el juez	126
2. El trabajo del juez	127
3. Bloque de constitucionalidad. Componentes	130
4. La justicia y el hombre delincuente	132
5. Criterios para que el juez adopte una decisión jurídica, justa, eficiente y eficaz	135
5.1. Qué busca el Juez	135
5.2. Qué se requiere del juez	136
5.3. Deber del juez	137
5.4. Cómo el Juez concreta su decisión	137
5.5. Gráfico de la decisión del Juez en un modelo sistémico	138

6. Prepotencia	138
<i>La locura del poder</i>	139

CAPÍTULO X
LOS DIEZ MANDAMIENTOS DEL SISTEMA ACUSATORIO
ORAL (SAO)

PRIMER MANDAMIENTO: NATURALIDAD	142
SEGUNDO MANDAMIENTO: RAPIDEZ	143
<i>OPOSICIONES</i>	144
1. Cuándo y cómo oponerse	145
2. Causales de oposición	147
TERCER MANDAMIENTO: SINCERIDAD	152
CUARTO MANDAMIENTO: CONOCIMIENTO	153
QUINTO MANDAMIENTO: SABER HABLAR	154
1. Palabras y contenido	155
2. La voz	156
3. El Cuerpo	156
SEXO MANDAMIENTO: COMUNICACIÓN ANTITÓXICA	158
<i>LAS MÁXIMAS DE GRICE</i>	159
SÉPTIMO MANDAMIENTO: SABER ARGUMENTAR	160
1. Fundamento de la argumentación forense	161
2. Motivación o argumentación propiamente dicha	162
2.1. Garantía	162
2.2. Focalización de la controversia	162
2.3. Caracteres y Cualidades	163
2.4. Clasificación	164
3. Estructura	165

OCTAVO MANDAMIENTO: CONVENCER 165

 Persuasión..... 166

 Factores que impiden o propician la persuasión 166

NOVENO MANDAMIENTO: SINTETIZAR 168

DÉCIMO MANDAMIENTO: *OLVIDAR LA PREPOTENCIA, LA SUMISIÓN, EL SARCASMO Y LA IRONÍA* 169

BIBLIOGRAFÍA 171