

Manual de Prácticas y Técnicas Procesales

KENNEY F. HEGLAND

Profesor de Derecho
de la Universidad de Arizona



Editorial Heliasta

ÍNDICE

<i>Prefacio</i>	9
<i>Reconocimientos</i>	13
<i>Prólogo: Acerca del consejo, el autodidactismo, la inseguridad y la vida en gran estilo</i>	15

PRIMERA PARTE

TÉCNICAS GENERALES

Capítulo 1. Resolución de problemas jurídicos

I. Definición del problema: atributos, no rótulos	28
A. Evite la rotulación prematura durante la entrevista con el cliente	30
B. Evitar la rotulación prematura después de la entrevista	31
II. Desarrollo de soluciones alternativas	33
A. El problema de la primera solución: los peligros de "hacer algo"	33
B. Elaboración de alternativas: la capacidad creadora	34
III. Evaluar las alternativas	36
IV. La paradoja del dogma	38

Capítulo 2. La argumentación legal

I. Una teoría de la argumentación legal: cómo deciden los jueces	41
A. Hacer justicia: argüir sobre la base de los hechos	41
B. Aplicación de la ley: esgrimiendo el precedente	45
C. La creación de la ley eficaz: argumentar con referencia a los criterios	47
II. Las técnicas de la argumentación oral	49
A. Colabore	49
B. Ataque la yugular	50
C. Refiérase a las preocupaciones del tribunal, no a las que tiene usted	51

III. La estructura de la argumentación en la apelación	52
IV. Unos pocos señalamientos acerca de la exposición, y a no desmayarse	54
Capítulo 3. Los escritos judiciales	
I. La búsqueda de claridad	59
A. Formas explícitas, trabajo esforzado, transiciones, transcripción de las leyes e iniciación con los elementos fundamentales	59
B. Evite las abstracciones, incluso las que no parecen serlo	65
C. Indique el contenido fáctico de las normas legales	66
II. Expresión de agravios, brevemente	67
III. Sugerencias acerca del trabajo de revisión	72
A. Corrija las palabras innecesarias	72
B. Corrija la longitud de la oración	74
C. Corrija en función del orden	75
D. Corrija para darle al texto un aspecto visualmente atractivo	76
IV. Corrección de la lista de rubros	76

SEGUNDA PARTE

LAS TÉCNICAS QUE SE MANIFIESTAN EN EL LITIGIO

Capítulo 4. Planeamiento del caso

I. Anotadores relacionados con la investigación y el juicio	81
II. La investigación legal en un dedal	87
III. El enigma de la filosofía 101, resuelto	88

Capítulo 5. El interrogatorio

I. Consiga que el testimonio sea comprensible	90
A. Avance por temas, no por vía cronológica	90
B. Utilice diagramas y demostraciones: el problema del relleno	92
C. Interrelacione la prueba cuando se la presenta	93
D. En general, no se anticipe a las repreguntas	95
E. Omite los detalles innecesarios	97
II. Lograr que el testimonio sea creíble	98
A. Maneje hechos, no conclusiones	98
B. Preguntas orientadoras, respuestas narrativas	101

C. Personalizar al testigo	103
III. Consiga que el testimonio sea interesante	104
IV. El interrogatorio en pocas palabras	106
A. Preparación	106
B. Técnicas para relatar una historia verosímil	107
C. Técnicas para relatar una historia clara y comprensible	107

Capítulo 6. Metas y ética de las repreguntas

I. Acerca de la ética de los abogados y la naturaleza de la realidad	109
II. Planeamiento de las repreguntas	112
III. Favorezca su propio caso mediante las repreguntas	113
A. Subraye el interrogatorio directo que confirma su tesis	113
B. En la repregunta elaborar un material nuevo que confirma nuestra tesis	114
C. Careo del testigo	115
IV. Afrontar el testimonio desfavorable	116
A. Limitar el interrogatorio directo	116
B. Ataque al interrogatorio directo: desacreditar al testigo	117
C. Ataque al interrogatorio directo: desacreditar el testimonio	119

Capítulo 7. Las técnicas de la repregunta

I. Elogio de las preguntas orientadoras	125
A. Las virtudes de las preguntas orientadoras	125
B. La importancia del tono de voz	126
C. Un ejercicio que puede ser útil	126
D. Una advertencia: las preguntas orientadoras no son cuentos cortos	127
II. Control del testigo evasivo	128
III. El tono y el orden de las preguntas	130
IV. Escuche las respuestas	131

Capítulo 8. El alegato final

I. Los objetivos del alegato final	133
II. Ejemplo de un alegato final	134
A. El carácter explícito como virtud	137
B. Análisis del testimonio	138

C. ¿El testigo miente o sólo está equivocado?	138
D. Argumentos consagrados por el uso	139
E. Orden de las transiciones y las repeticiones	139
III. La exposición	140
 Capítulo 9. Conducta durante el proceso, exposiciones iniciales, selección del jurado	
I. Conducta durante el proceso: sobre las aplicaciones instrumentales de la ética	144
II. La exposición inicial	146
A. El abogado como narrador	146
B. Declaración inicial del demandado	150
C. Errores usuales en la exposición inicial	152
III. Selección del jurado. Examen preliminar	154
A. ¿A quién necesita en el jurado?	154
B. ¿Qué necesita preguntar a los candidatos?	156
C. Mecanismo de selección del jurado	157
 Capítulo 10. Inquietudes de último momento	
I. Preparación de los testigos	159
A. Resuelva el problema del nerviosismo de los testigos	159
B. Aconseje al testigo que no adopte una actitud tendenciosa	160
C. El interrogatorio	161
D. Preparación para las repreguntas	162
E. Consejos acerca de la vestimenta	163
II. Los testigos difíciles durante el juicio	163
A. Los testigos que fallan en el interrogatorio	163
B. La relación con los testigos evasivos y la impugnación de las declaraciones previas y contradictorias	164
III. Evite el desastre	165
A. No abra la puerta	166
B. Establezca los fundamentos adecuados	166
C. Evite las preguntas orientadoras y narrativas	168
IV. Objeciones	169
A. Cuándo corresponde formularlas	169
B. Respuesta a las objeciones	171
C. Curso de treinta segundos sobre la prueba	172

TERCERA PARTE
TÉCNICAS PARA EL TRABAJO EN LA OFICINA

Capítulo 11. La entrevista

I. Los noventa segundos iniciales	177
II. La obtención de la historia completa: la importancia del relato del cliente	179
A. Formule preguntas motivadoras	180
B. Cierre la boca y escuche	181
III. Llegar a la verdad	184
A. El deseo de ganar del abogado como factor deformador	185
B. El problema del relato dirigido	185
C. Trate con hechos, no con conclusiones	187
D. Confrontación con el cliente	187
IV. Asesoramiento	188
V. Permanezca en su asiento hasta después que el comandante haya apagado el anuncio de que se ajusten los cinturones de seguridad	189

Capítulo 12. La investigación

I. Las decisiones principales	191
A. Formales o informales	191
B. ¿Temprano o tarde?	194
C. Orquestación y selección	194
II. Las declaraciones	195
A. Los objetivos	195
B. Recibir una declaración	197
C. Defensa de una declaración	200
III. Interrogatorios	203
A. Cómo usarlos	203
B. Cómo redactar las preguntas	204
IV. Admisiones	205
V. Otros recursos de la investigación	206
VI. El fin de la "era del descubrimiento"	206

Capítulo 13. El proceso de negociación

I. Sugerencias generales acerca de la negociación	210
---	-----

A. Evitar la parálisis	210
B. Planear la negociación	212
C. La integridad personal	213
D. Breve observación acerca del machismo	214
II. El proceso de negociación	215
A. Sinceridad	216
B. Ofertas iniciales, concesiones y el principio de Strangelove	218
C. La oportunidad, el control de la agenda y la negociación por correspondencia	221
D. Redacte personalmente el acuerdo	222
III. Revisar el proceso y no vanagloriarse	222
 Capítulo 14. La negociación de acuerdos comerciales y la evaluación de casos	
I. Negociación de contratos	223
A. Predicción y control del futuro: la materia de la tragedia griega	224
B. La lista de Sófocles	226
II. Negociación de los conflictos: evaluación del caso	227
A. Silbando en la oscuridad	227
B. Daños por lesiones	228
C. La incidencia de los honorarios del abogado y las costas del juicio	229
D. Factores adicionales que afectan el valor	230
E. Observación sobre la posible flexibilidad en la definición del conflicto	232
F. Acerca de los filósofos y las academias	233
 Capítulo 15. El asesoramiento	
I. El abogado como maestro	235
II. Una lista sumamente valiosa	237
III. Las dos alternativas: cuidar o curar	238
Epílogo: Acerca de la vida y el derecho	241