

## CONTENIDO

NOTA ACLARATORIA.....	14
AGRADECIMIENTOS.....	17
PRÓLOGO.....	19

### 1. PRINCIPIOS QUE RIGEN LOS SISTEMAS ORALES Y MIXTOS

1.1. PRINCIPIO DE ORALIDAD.....	24
1.2. PRINCIPIO DE INMEDIACIÓN DE LA PRUEBA.....	24
1.3. PRINCIPIO DE CONCENTRACIÓN DE LA PRUEBA.....	24
1.4. PRINCIPIO DE CONTINUIDAD.....	25
1.5. PRINCIPIO DE PUBLICIDAD.....	25
1.6. PRINCIPIO DE IGUALDAD.....	25

### 2. TEORÍA DEL CASO: SU IMPORTANCIA Y CONSTRUCCIÓN

2.1. CREACIÓN DE LA TEORÍA DEL CASO. ¿QUÉ ES LA TEORÍA DEL CASO?.....	27
2.1.1. EL CORRECTO PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA JURÍDICO.....	28
2.1.1.1. <i>Definición</i> .....	29
2.1.1.2. <i>Para qué sirve</i> .....	29
2.1.1.3. <i>Problema jurídico principal</i> .....	30
2.1.1.4. <i>Elementos necesarios para el planteamiento del problema jurídico principal</i> .....	30
2.1.1.5. <i>Aclaración</i> .....	31
2.1.1.6. <i>Utilidades adicionales del problema jurídico a nivel litigioso</i> .....	32
2.1.1.7. <i>Respuesta mental objetiva al problema jurídico principal</i> .....	33
2.1.1.8. <i>Problemas Jurídicos Subsidiarios</i> .....	34
2.1.1.9. <i>¿Cuál es la utilidad de los problemas jurídicos subsidiarios?</i> .....	37
2.1.1.10. <i>¿Cual es la utilidad de los problemas jurídicos subsidiarios?</i> .....	39
2.1.2. CONOCIMIENTO DE LOS HECHOS QUE RODEAN EL CASO:.....	41
2.1.3. ESCOGENCIA DE LOS HECHOS RELEVANTES DEL CASO.....	42
2.1.3.1. <i>¿El hecho que se selecciona como relevante respalda el argumento de la parte que lo expone?</i> .....	44
2.1.4. ESCOGENCIA DE LA NORMA O TEORÍA JURÍDICA QUE RESPALDA NUESTRA TEORÍA DEL CASO.....	50

2.1.4.1	<i>Definición de “teoría jurídica”</i> .....	51
2.1.5.	ESCOGENCIA DE LOS HECHOS RELEVANTES QUE SUSTENTEN TALES TEORÍAS JURÍDICAS.....	52
2.1.6	LA ESCOGENCIA DE LAS PRUEBAS Y SU RESPECTIVA SUFICIENCIA PROBATORIA. ....	59
2.1.6.1	<i>Preguntas frecuentes sobre la aplicación del método en la práctica</i> .....	65
2.1.6.2	<i>Consecuencias por no satisfacer la carga de la prueba</i> .....	67
2.1.7	TITULACIÓN DE LA TEORÍA DEL CASO, PASOS FINALES, CARACTERÍSTICAS DE LA TEORÍA DEL CASO Y COMENTARIOS DE CIERRE. ....	68
2.1.7.1	<i>Identificar las debilidades y fortalezas de nuestra versión</i> .....	69
2.1.7.2	<i>Hacer del abogado del diablo</i> .....	69

### 3. PLANIFICACIÓN DEL INTERROGATORIO

3.1	CONCEPTO .....	76
3.2	ACLARACIÓN PREVIA.....	77
3.3	RASGOS PROPIOS DE UN TESTIGO EFECTIVO.....	77
3.3.1	QUE EL TESTIGO SEA ÚTIL .....	77
3.3.2.	QUE EL TESTIGO SEA CREÍBLE.....	78
3.3.3.	QUE EL TESTIGO SEA CONFIABLE.....	78
3.3.4.	QUE EL TESTIGO SEA LOCUAZ.....	79
3.3.5.	QUE EL TESTIGO SEA VERAZ .....	79
3.3.6.	QUE EL TESTIGO SEA MALEABLE .....	80
3.3.7.	QUE EL TESTIGO SEA APTO PARA DECLARAR .....	80
3.4	CRITERIOS QUE DEBEN INSPIRAR LA PLANIFICACIÓN DEL INTERROGATORIO ..81	
3.4.1	SOLO LA VERDAD, TODA LA VERDAD Y NADA MÁS QUE LA VERDAD.....	81
3.4.2.	EXPLÍQUELE LA DISPOSICIÓN FÍSICA DE LA SALA DE AUDIENCIAS.....	82
3.4.3.	EXPLÍQUELE SOBRE EL DISCURRIR DE LA DILIGENCIA.....	82
3.4.4	EXPLÍQUELE LAS DIFERENCIAS QUE EXISTEN ENTRE LA FIGURA DEL INTERROGATORIO Y CONTRAINTERROGATORIO .....	83
3.4.5	ESTABLEZCA CÓDIGOS DE COMUNICACIÓN CON EL TESTIGO .....	83
3.4.6	JUNTO CON EL TESTIGO REPASE LOS HECHOS SOBRE LOS CUALES ESTE DEPENDRÁ ...	84
3.4.7	LA PLANIFICACIÓN DEL INTERROGATORIO LO DEBE REALIZAR LA MISMA PERSONA QUE INTERROGARÁ AL TESTIGO .....	84
3.4.8	CADA TESTIGO SE DEBE PREPARAR DE MANERA INDIVIDUAL .....	84
3.4.9	INDÍQUELE A SU TESTIGO QUE DURANTE SU NARRACIÓN PODRÁ REALIZAR DIBUJOS, GRÁFICAS O REPRESENTACIONES CON EL FIN DE ILUSTRAR SU TESTIMONIO ...	85
3.4.10	REPASE CON EL TESTIGO LOS DOCUMENTOS QUE SE INCORPORARÁN A TRAVÉS DE ÉL.....	85
3.4.11	EL TESTIGO PUEDE OLVIDAR PARTE DE LA INFORMACIÓN Y ESTO LO DEBE ENTENDER Y ACEPTAR EL ABOGADO .....	85
3.4.12	LAS EMOCIONES DEBEN SURGIR ESPONTÁNEAMENTE .....	86
3.4.13	PRACTIQUE EL CONTRAINTERROGATORIO .....	86

3.4.14.	EXPLÍQUELE QUE PUEDE TENER A LA MANO UNA BOTELLA DE AGUA.....	86
3.4.15.	EXPLÍQUELE QUE LAS RESPUESTAS DADAS DURANTE LA AUDIENCIA DEBEN DARSE DE CARA AL JUEZ.....	87
3.5.	CONSEJOS PARA LA PREPARACIÓN DEL ABOGADO DE CARA A LA AUDIENCIA.....	87
3.5.1.	CONOCER A LA PERFECCIÓN LAS REGLAS DE JUEGO .....	87
3.5.2.	CONOCER A LA PERFECCIÓN SU TEORÍA DEL CASO, LA TEORÍA DEL CASO DE LA CONTRAPARTE Y EL EXPEDIENTE JUDICIAL .....	88
3.5.3.	CONOCER AL JUEZ DE LA CAUSA.....	88
3.5.4.	MIRAR A LOS OJOS AL JUEZ MIENTRAS USTED ESTÉ HABLANDO. ....	89
3.5.5.	ADOPTAR POSTURAS FÍSICAS DE CONFIANZA.....	89
3.5.6.	TENER SATISFECHAS TODAS LAS NECESIDADES ANTES DE LA AUDIENCIA.....	89
3.5.7.	TÉCNICAS DE ENFOQUE MÁXIMO.....	90
3.5.8.	HIDRATAR LAS CUERDAS VOCALES .....	91
3.5.9.	FORTALEZA MENTAL.....	91

#### 4. INTERROGATORIO COMO PARTE DE LA PRUEBA TESTIMONIAL

4.1.	CONCEPTO DEL INTERROGATORIO .....	96
4.2.	¿CUÁL ES LA IMPORTANCIA DEL INTERROGATORIO?.....	97
4.3.	LA NATURALEZA DE LA PRUEBA TESTIMONIAL.....	97
4.4.	CRITERIOS DE VALORACIÓN PROBATORIA DEL TESTIMONIO .....	98
4.5.	CARACTERÍSTICAS DEL INTERROGATORIO .....	99
4.5.1.	CON ÉL SE BUSCA UNA DECLARACIÓN LIBRE Y ESPONTÁNEA DEL TESTIGO. ....	99
4.5.2.	EL PERSONAJE PRINCIPAL ES EL TESTIGO, NO EL ABOGADO. ....	99
4.5.3.	SE REALIZA MEDIANTE PREGUNTAS ABIERTAS, CERRADAS Y, EXCEPCIONALMENTE, SUGESTIVAS.....	99
4.6.	PRINCIPALES OBJETIVOS DEL INTERROGATORIO .....	100
4.6.1.	ACREDITAR LA CONFIABILIDAD DEL TESTIGO .....	100
4.6.1.1	<i>¿Cómo llevar a cabo la ejecución de este primer objetivo? .....</i>	101
4.6.1.2	<i>Acreditación de la confiabilidad respecto de peritos y testigos técnicos....</i>	117
4.6.2.	EXTRAER, A TRAVÉS DEL INTERROGATORIO, LA PARTE DE LA HISTORIA QUE CONOZCA EL TESTIGO O SU OPINIÓN RESPECTO DE DETERMINADA TÉCNICA, CIENCIA, ARTE U OFICIO, A PARTIR DE LA CUAL PODEMOS DARLE VIDA A LOS ELEMENTOS LEGALES DE LA TEORÍA JURÍDICA QUE ESTAMOS INVOCANDO .....	125
4.6.2.1	<i>¿Qué necesitamos conocer para efectuar el interrogatorio de manera correcta? .....</i>	126
4.6.2.2.	<i>Cuáles son las fases del examen directo .....</i>	158
4.6.2.3.	<i>Reglas especiales del interrogatorio para el perito o testigo técnico... 175</i>	
4.6.3.	INTRODUCIR AL PROCESO, A TRAVÉS DEL TESTIGO, DOCUMENTOS QUE TENGAN RELACIÓN CON EL TESTIMONIO QUE SE ESTÁ PRACTICANDO, SI ES DEL CASO ...	207

4.6.4. ACREDITAR LA CREDIBILIDAD DE LA INFORMACIÓN QUE SURGIRÁ DE DICHO TESTIMONIO .....	208
4.6.4.1. <i>¿Cómo se logra la credibilidad en un testimonio?</i> .....	209

## 5. OBJECIONES

5.1. DEFINICIÓN Y PROPÓSITO DE LAS OBJECIONES .....	213
5.2. TIPOS DE OBJECIONES .....	213
5.2.1. OBJECIONES A PREGUNTAS .....	213
5.2.1.1. <i>Reglas para formular objeciones</i> .....	213
5.2.2. TIPOS DE OBJECIONES A PREGUNTAS .....	217
5.2.2.1. <i>Pregunta compuesta</i> .....	217
5.2.2.2. <i>Pregunta ambigua</i> .....	218
5.2.2.3. <i>Pregunta confusa</i> .....	220
5.2.2.4. <i>Pregunta capciosa</i> .....	220
5.2.2.5. <i>Pregunta sugestiva</i> .....	222
5.2.2.6. <i>Pregunta asertiva</i> .....	225
5.2.2.7. <i>Pregunta repetitiva</i> .....	227
5.2.2.8. <i>Pregunta ofensiva o discriminatoria</i> .....	229
5.2.2.9. <i>Pregunta que viola el secreto profesional</i> .....	230
5.2.2.10. <i>Pregunta impertinente</i> .....	233
5.2.2.11. <i>Pregunta de opinión</i> .....	234
5.2.2.12. <i>Pregunta sobre aspectos técnicos, científicos o artísticos a testigo lego</i> .....	236
5.2.2.13. <i>Preguntas especulativa o hipotética</i> .....	238
5.2.2.14. <i>Pregunta sobre aspectos jurídicos</i> .....	239
5.2.2.15. <i>Pregunta argumentativa o también llamada conclusiva</i> .....	240
5.2.2.16. <i>Objeción por pregunta que aborda temas no tratados anteriormente</i> ....	241
5.2.2.17. <i>Objeción por pregunta que desborda los límites de la solicitud de la prueba testimonial</i> .....	243
5.2.2.18. <i>Pregunta cuya respuesta pueda acarrear responsabilidad penal del declarante</i> .....	244
5.2.2.19. <i>Objeción por pregunta que tiende a coaccionar ilegítimamente al declarante</i> .....	245
5.2.2.20. <i>Objeción por pregunta inconstitucional</i> .....	248
5.2.2.21. <i>Objeción por pregunta formulada sin sentar las bases previas para testificar</i> .....	250
5.2.2.22. <i>Objeción a pregunta que busca refrescar memoria sin sentar las bases previas</i> .....	252
5.2.2.23. <i>Método para sobreponerse a las objeciones</i> .....	260
5.2.3. OBJECIONES A RESPUESTAS .....	268
5.2.3.1. <i>Objeción por respuesta impertinente</i> .....	268
5.2.3.2. <i>Objeción a respuestas que violan el secreto profesional</i> .....	269
5.2.3.3. <i>Objeción a respuestas de opinión</i> .....	269

5.2.3.4. <i>Objeción a respuestas sobre aspectos técnicos, científicos o artísticos a testigo lego</i> .....	270
5.2.3.5. <i>Objeción a respuestas especulativas o hipotéticas</i> .....	270
5.2.3.6. <i>Respuesta sobre aspectos jurídicos</i> .....	271
5.2.3.7. <i>Forma práctica de aplicar la reconvencción y la objeción</i> .....	272
5.2.4. OBJECIONES A ARGUMENTOS.....	275

## 6. CONTRAINTERROGATORIO

6.1. CARACTERÍSTICAS DEL CONTRAINTERROGATORIO.....	277
6.1.1. EJERCITA EL PRINCIPIO DE CONTRADICCIÓN DE LA PRUEBA.....	277
6.1.2. SU PRÁCTICA PERMITE CONSTRUIR LA CONTRA-ARGUMENTACIÓN SOBRE EL CASO..	277
6.1.3. SU DESARROLLO SE REALIZA BAJO UN CRITERIO TEMÁTICO.....	278
6.1.4. EL TRIUNFO O LA DERROTA DE SU POSICIÓN JURÍDICA ESTÁ CONDICIONADA, EN GRAN PARTE, POR LA EJECUCIÓN DE UN ADECUADO CONTRA-EXAMEN.....	278
6.1.5. EL PROTAGONISTA ES EL ABOGADO.....	278
6.1.6. ABRE LA PUERTA A LA CONTRAPARTE PARA REHABILITAR AL TESTIGO.....	279
6.2. OBJETIVOS DEL CONTRAINTERROGATORIO.....	279
6.3. DESACREDITAR AL TESTIGO EN SU CONFIABILIDAD.....	279
6.3.1. ¿CÓMO ATACAR LA RECTITUD DEL TESTIGO?.....	280
6.3.1.1. <i>¿Quién es el testigo?</i> .....	280
6.3.1.2. <i>¿Qué interés tiene el testigo en el resultado del proceso?</i> .....	281
6.3.1.3. <i>¿Qué vínculo tiene el testigo con las partes involucradas en el proceso?</i> ... 281	
6.4. DESACREDITAR AL TESTIGO EN SU CREDIBILIDAD.....	282
6.4.1. ATACAR LA VERSIÓN DEL TESTIGO DESDE LA ÓPTICA DE LAS ETAPAS DE FORMACIÓN DEL TESTIMONIO.....	283
6.4.1.1. <i>Fase de percepción de los hechos ocurridos</i> .....	283
6.4.1.2. <i>Fase de almacenamiento de los hechos ocurridos</i> .....	284
6.4.1.3. <i>Fase de recordación o también llamada evocación</i> .....	284
6.4.1.4. <i>¿Cómo perfeccionar, en la práctica, esta estrategia de ataque a la credibilidad?</i> .....	285
6.5. OBTENER INFORMACIÓN QUE FORTALEZCA NUESTRA POSICIÓN JURÍDICA SI SE PUEDE.....	292
6.6. OBTENER INFORMACIÓN QUE DEBILITE LA POSICIÓN JURÍDICA CONTRARIA, SI SE PUEDE.....	293
6.7. LÍMITES DEL CONTRAINTERROGATORIO.....	294
6.7.1. TEMAS A TRATAR EN EL CONTRAINTERROGATORIO.....	294
6.7.2. LOS TIPOS DE PREGUNTAS A FORMULAR.....	295
6.8. CRITERIOS A TENER EN CUENTA ANTES DE CONTRAINTERROGAR.....	295
6.8.1. <i>¿EL TESTIGO QUE DECLARÓ LASTIMÓ MI POSICIÓN JURÍDICA PLASMADA EN LA DEMANDA O CONTESTACIÓN?</i> .....	295

6.8.2.	¿FUE CREÍBLE LA DECLARACIÓN DEL TESTIGO?.....	296
6.8.3.	¿EL DECLARANTE NARRÓ MENOS DE LO QUE ESPERÁBAMOS, LO CUAL ES ÚTIL PARA LOS INTERESES DE NUESTRO CLIENTE? .....	296
6.9.	PLANIFICACIÓN DEL CONTRAINTERROGATORIO .....	296
6.9.1.	INVESTIGUE DIRECTAMENTE SOBRE LOS HECHOS Y LAS CIRCUNSTANCIAS DE TIEMPO, MODO Y LUGAR QUE RODEAN EL CASO .....	297
6.9.2.	INVESTIGUE QUÉ SUJETOS PUEDEN DAR FE DE LA OCURRENCIA DE LOS HECHOS .	297
6.9.3.	VERIFIQUE QUIÉNES SON LOS TESTIGOS, QUÉ GRADO DE INSTRUCCIÓN TIENEN, SUS ANTECEDENTES DE TODO ORDEN, ETC.....	297
6.9.4.	CONOCER A FONDO SU POSICIÓN JURÍDICA PLASMADA EN LA DEMANDA O CONTESTACIÓN, ASÍ COMO AL DE LA CONTRAPARTE. ....	298
6.9.5.	CONOCER CADA UNA DE LAS PRUEBAS OBRANTES EN EL PROCESO Y SU RESPECTIVA IMPORTANCIA.....	298
6.10.	CONSEJOS PARA UN EXCELENTE PERFORMANCE DURANTE EL EXAMEN CRUZADO .....	299
6.10.1.	A LO LARGO DE LA PRÁCTICA DEL EXAMEN DIRECTO, ES SU DEBER MANTENER LA CONCENTRACIÓN EN EL DECLARANTE Y SUS RESPUESTAS. ....	299
6.10.2.	PLANTEE SUS PREGUNTAS O TEMAS MÁS FUERTES AL COMIENZO Y AL FINALIZAR EL CONTRAINTERROGATORIO .....	300
6.10.3.	ALTERE EL ORDEN DEL EXAMEN CRUZADO .....	300
6.10.4.	NO REITERE EL INTERROGATORIO DIRECTO .....	300
6.10.5.	NO FORMULE PREGUNTAS CUYAS RESPUESTAS NO PUEDA INTUIR DE MANERA RAZONABLE.....	301
6.10.6.	NUNCA FORMULE LA ÚLTIMA PREGUNTA .....	301
6.10.7.	ES NECESARIO GUARDAR ESPECIAL CUIDADO CON EL INTERROGATORIO A LOS NIÑOS, ADULTOS MAYORES O PERSONAS CON ALGUNA CONDICIÓN ESPECIAL.....	302
6.10.8.	NUNCA LE PREGUNTE AL TESTIGO EL PORQUÉ DE SU INCONSISTENCIA.....	302
6.10.9.	CONTAR EN LA AUDIENCIA CON UN BORRADOR DE LOS TEMAS SOBRE LOS CUALES VA A CONTRAINTERROGAR PERO CON FLEXIBILIDAD .....	303
6.11.	REGLAS ESPECIALES DEL CONTRAINTERROGATORIO PARA PERITOS Y TESTIGOS TÉCNICOS.....	303
6.11.1.	REBATIR LO DICHO POR EL TESTIGO TÉCNICO O PERITO CON BASE EN OTRAS OPINIONES EXPERTAS .....	303
6.11.2.	CONTRAEXAMINE CUESTIONANDO LAS TÉCNICAS, MÉTODOS O RECURSOS USADOS POR EL PERITO CONTRAINTERROGADO COMPARÁNDOLOS CON TÉCNICAS, MÉTODOS O RECURSOS QUE TENGAN MAYOR VALIDEZ QUE LOS UTILIZADOS POR EL PERITO, CON EL OBJETIVO DE REFUTAR SU OPINIÓN.....	303
6.11.3.	DETERMINAR SI EN SU EXAMEN UTILIZÓ TÉCNICAS DE ORIENTACIÓN, PROBABILIDAD O CERTEZA.....	304
6.11.4.	DETERMINAR SI LOS EXÁMENES, MÉTODOS, EXPERIMENTOS E INVESTIGACIONES EFECTUADOS SON DIFERENTES RESPECTO DE LOS QUE HA UTILIZADO EN PERITAJES RENDIDOS EN ANTERIORES PROCESOS QUE VERSEN SOBRE LAS MISMAS MATERIAS.....	305

6.11.5.	INVESTIGAR LA FORMA DE PAGO PACTADA ENTRE LA CONTRAPARTE Y EL PERITO. EN CASO DE QUE DICHA FORMA DE PAGO ESTÉ PROHIBIDA, ATACAR ESTE ASUNTO EN EL CONTRAEXAMEN .....	306
6.11.6.	NUNCA LE PREGUNTE AL PERITO O TESTIGO TÉCNICO EL PORQUÉ DE SU INCONSISTENCIA .....	306
6.12.	CONSTRUCCIÓN DE LAS CONCLUSIONES QUE ARROJA LA FORMULACIÓN DEL CONTRAINTERROGATORIO .....	306
6.13.	FORMULACIÓN DE LA TACHA DEL TESTIMONIO DE MANERA CORRECTA .....	309
6.14.	LAS CONCLUSIONES DEL CONTRAINTERROGATORIO SE COMUNICAN EN LA FASE DE LOS ALEGATOS DE CONCLUSIÓN .....	310
6.15.	DIFERENCIAS ENTRE INTERROGATORIO Y CONTRAINTERROGATORIO .....	310

## 7. ALEGATOS DE CONCLUSIÓN

7.1.	CONCEPTO .....	311
7.1.1.	¿QUÉ NO DEBE ENTENDERSE POR ALEGATOS DE CONCLUSIÓN? .....	311
7.2.	ELEMENTOS CONSTITUTIVOS DE LOS ALEGATOS DE CONCLUSIÓN .....	313
7.2.1.	COHERENCIA CON LA POSICIÓN JURÍDICA PLASMADA EN LA DEMANDA O SU CONTESTACIÓN .....	313
7.2.2.	INICIE SU ALEGATO DE CONCLUSIÓN CON LA TITULACIÓN DE SU TEORÍA DEL CASO ..	314
7.2.3.	ESTABLEZCA EL ORDEN EN EL QUE VA A DESARROLLAR SU DISCURSO. ....	314
7.2.4.	EXPLIQUE POR QUÉ SU POSICIÓN JURÍDICA ES LA QUE DEBE SER ASUMIDA COMO DECISIÓN JUDICIAL FINAL .....	315
7.2.5.	EXPLIQUE POR QUÉ LA POSICIÓN JURÍDICA DE LA CONTRAPARTE NO DEBE SER ASUMIDA COMO DECISIÓN JUDICIAL FINAL. ....	315
7.2.6.	EXPLIQUE EL PANORAMA QUE SE PRESENTARÍA EN LA VIDA REAL SI SE ASUMIERA LA POSICIÓN JURÍDICA DE LA PARTE CONTRARIA. ....	315
7.2.7.	USAR EL SENTIDO COMÚN Y REALIZAR ANALOGÍAS. ....	316
7.2.8.	FORMULAR PREGUNTAS RETÓRICAS .....	316
7.2.9.	INCLUIR UN COMPONENTE EMOCIONAL EN SU DISCURSO. ....	316
7.2.10.	CONSTRUYA UNA FRASE DE PODER. ....	317
7.2.11.	CONCLUYA CON LA PETICIÓN .....	317
7.3.	CONSEJOS PARA PREPARAR Y REALIZAR LOS ALEGATOS DE CONCLUSIÓN .....	317
7.3.1.	CONOCER A PROFUNDIDAD EL PROCESO JUDICIAL Y LA TEORÍA DEL CASO .....	317
7.3.2.	REALIZAR UN BORRADOR DEL ALEGATO .....	319
7.3.3.	ENSAYAR EL ALEGATO HASTA EN EL ÚLTIMO DETALLE .....	319
7.3.4.	OBSERVAR EL LENGUAJE VERBAL Y NO VERBAL .....	320
7.3.5.	NO HAGA CONFRONTACIONES PERSONALES .....	320
7.3.6.	UTILICE FOTOS, DIBUJOS Y DEMÁS FIGURAS PARA APOYAR SU NARRACIÓN. ....	321
7.3.7.	DEBE APRENDER ORATORIA .....	322

8.	BIBLIOGRAFÍA .....	325
----	--------------------	-----