

Técnicas para preparar los interrogatorios

A menudo los abogados citan testigos sin haber hablado con ellos y sin saber, por tanto, si son idóneos para su defensa. Es una práctica criticable. En la preparación de un juicio resulta clave conocer de antemano la credibilidad que transmiten los testigos y sus habilidades de comunicación.

En la vida de todo proceso se plantea el interrogante de si es necesario citar a algún testigo y, en caso afirmativo, cuál de ellos aportamos si podemos escoger entre varias personas. La decisión de citar a un testigo, que debe basarse siempre en la estrategia prevista de antemano y no únicamente en criterios intuitivos o de experiencia, ha de obedecer a un objetivo muy concreto que a menudo los abogados, por obvio, olvidan o simplemente desconocen: que sus respuestas no nos perjudiquen.

Parto de la base de que si usted ha seleccionado a un testigo para que declare en el juicio es porque puede probar algún hecho trascendente para su defensa, por lo que, si de verdad puede acreditarlo, no debería tener muchos problemas durante su interrogatorio: usted pregunta y éste responde con lo que sabe, es decir, con la verdad. Sin embargo, lo que no resulta tan claro es que ese mismo testigo, frente a las preguntas del abogado contrario o del juez, actúe con la misma entereza y credibilidad. De hecho, éste es el talón de Aquiles de cualquier testigo, y conocer algunas técnicas puede ser de gran utilidad.

Conocer al testigo

En la práctica, los abogados decidimos la aportación y citación de los testigos antes de habernos entrevistado con ellos. Es habitual en la audiencia previa de un proceso civil proponer a un testigo sin apenas conocerlo. Algo parecido ocurre en el procedimiento ordinario o abreviado penal, en que proponemos en el escrito de defensa o calificación a una persona como testigo sin habernos entrevistado aún con ella.

En los procedimientos como el de faltas o el laboral, en los que los momentos de proposición y práctica se producen casi simultáneamente en el acto del juicio, las cosas no son muy distintas. En estos procesos pensamos aportar algún testigo sin conocerlo, basándonos exclusivamente en la información ofrecida por el cliente o aquella contenida en algún documento donde aparece el nombre del testigo, como, por ejemplo, en un atestado policial en el que consta el nombre de una persona que presencié un accidente de circulación.

En cualquiera de los casos, la idea general es que decidimos aportar un

testigo para que declare a nuestro favor antes de entrevistarnos con él, es decir, sin tener la menor idea de su credibilidad, habilidades o motivaciones. Sin embargo, aún estamos a tiempo de detectar si es un testigo idóneo para nuestra defensa o si, por el contrario, conviene que renunciemos a su declaración antes de que sus respuestas puedan perjudicarnos al ser interrogado por el abogado contrario o el juez.

La entrevista es la herramienta que nos servirá para analizar los dos aspectos que ayudarán a decidir si presentamos o renunciemos al testigo: la credibilidad y las habilidades de comunicación.

■ La **credibilidad** de un testigo hace referencia a dos elementos distintos de su declaración. El primero se relaciona con su capacidad de transmitir veracidad. El testigo parecerá más o menos creíble con independencia de la verdad intrínseca de los hechos contenidos en su explicación. El segundo elemento de la credibilidad se refiere al grado de verdad de la narración del testigo, esto es, si los hechos que explica corresponden más o menos a la realidad del suceso.

El aspecto de la credibilidad que nos interesa aquí es el primero, si el testigo es capaz de comunicar credibilidad. No servirá de nada el testigo más sincero del mundo pero que sea incapaz de transmitir su verdad con convicción. No se me escapa que muchos abogados basan la aportación de los testigos exclusivamente en este aspecto, sin importarles demasiado si el testigo dice o no la verdad. Esto ocurre y no es mi función emitir juicios morales sobre esta forma de actuar; lo único que me compete es decir que la apariencia con que el testigo transmite una información es de mucha importancia para considerarle creíble. Desde luego, yo prefiero a los testigos en los que confluyen los dos aspectos: explican la verdad y lo hacen transmitiendo credibilidad. Esto último tiene mucho que ver con el siguiente aspecto al que debemos prestar atención en la entrevista.

■ Un testigo que domine las **habilidades de comunicación** suele resultar,

por lo general, más creíble –en el primer sentido que hemos visto– que otro con dificultades en expresarse. El testigo que seleccione tiene que expresarse con un mínimo de claridad y convicción y, sobre todo, mostrar coherencia en su lenguaje, que se puede transmitir mediante los gestos de brazos y manos.

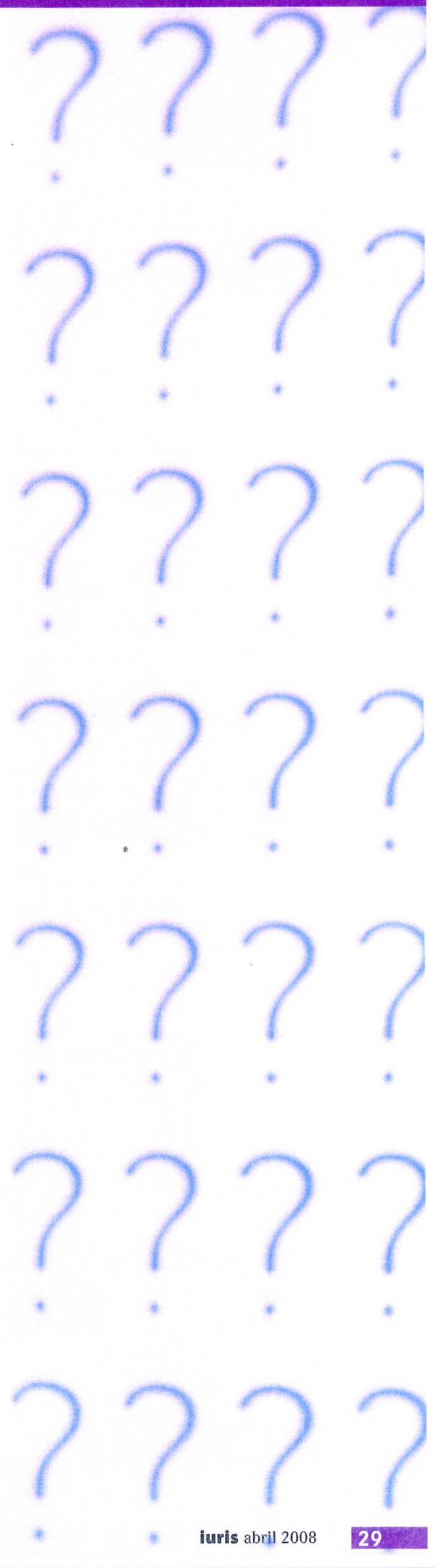
También debe responder a las preguntas que por su cargo, conocimientos técnicos o experiencia resulte obvio que debe conocer. Por ejemplo, nada transmite menos credibilidad que un director comercial al que se pregunta cuántos puntos de venta tenía en 2006 la empresa en la que trabajaba y que presentó concurso voluntario y responde que lo desconoce, que no llevaba personalmente estos datos o respuestas similares. Frente a estas contestaciones, una respuesta que transmite credibilidad podría ser: «No lo recuerdo muy bien, pero aproximadamente unos 250.»

Técnica del autoaprendizaje

Una vez se ha confirmado que el testigo transmite credibilidad y domina las habilidades de comunicación adecuadas para ser seleccionado, la entrevista se debe conducir mediante la técnica del autoaprendizaje, siguiendo los pasos que se describen a continuación:

■ **Condición al testigo positivamente.** Antes de preguntar nada a su testigo, dígame que no se preocupe por lo que diga y pídale que le explique todo lo que se le pase por la cabeza, por irrelevante que a él pueda parecerle. La idea es evitar que el testigo omita información que para nosotros quizá es esencial, además de tranquilizarle quitando importancia a lo que pensemos de aquello que pueda llegar a decir o cómo lo pueda expresar. Algunos testigos, por el hecho de estar delante de un abogado, intentan expresarse de una manera muy distinta a cómo lo hacen habitualmente y a ocultar u omitir información por el miedo a lo que podamos pensar de ellos.

■ **Deje que se exprese a su manera y hágale preguntas generales.** Para conseguir información útil para su caso



y que el testigo aprenda por sí mismo, debe empezar pidiéndole que le diga todo lo que sabe con expresiones del tipo «¿Puede explicarme lo que sucedió aquel día?» o «Cuénteme todo lo que recuerde del asunto». Puede hacerlo después de haberle informado brevemente sobre el asunto y sobre el motivo por el que lo ha llamado como testigo.

Escuche atentamente las explicaciones del testigo e intente no interrumpir su hilo narrativo. ¿Por qué? Pues porque cada uno de nosotros ordenamos la información que nos llega al cerebro de una manera muy particular. Cuando al cabo de un tiempo volvemos a recordar esa información, también lo hacemos en una secuencia muy concreta, en función de nuestras creencias, olvidos e información que hemos recibido con posterioridad al suceso. Por tanto, cada vez que usted interrumpe la narración libre de su testigo está alterando esa secuencia de recuperación, es decir, está introduciendo una información nueva que el testigo integrará en su narración y condicionará su nueva respuesta.

Siguiendo con el ejemplo del director comercial, si después de indicarle que se exprese libremente, le pido que me explique cómo se organizaba la estructura comercial de la empresa y en un momento determinado le interrumpo con la pregunta «¿Solían tener mucho *stock* en los almacenes?», inmediatamente integrará esta pregunta en su discurso y las consecuencias serán dos: una, que piense que este dato tiene mucha importancia –si no, por qué le preguntaría el abogado sobre esto–; dos, que responda dependiendo de cuál sea su interés o motivación. Es decir, si cree que el exceso de *stock* pudo ser malo en la crisis de la empresa y él tuvo algo que ver, minimizará el dato que nos dé; y viceversa, si piensa que fue un elemento positivo, amplificará los datos. En cualquier caso, condicionamos la explicación que quizás por sí solo nos hubiera dado y que con toda probabilidad sería la más cercana a la realidad.

Puede realizar preguntas generales a su testigo para conocer datos sobre un

aspecto determinado del caso introducidas por los pronombres interrogativos «qué», «cómo», «dónde», «cuándo», «por qué» y dejar que responda sin interrumpirle (por ejemplo, «¿Qué funciones tenía usted en la empresa?»). Debe tener cuidado de no interrumpirle cuando haga una pausa, aunque ésta le parezca muy larga. Durante estas pausas el testigo está buscando y ordenando en su mente los datos que luego comunicará, por lo que cualquier interrupción influirá en ese proceso de búsqueda.

Al dejar que el testigo busque sus propias palabras para construir un relato libre, le permitimos aprender por sí mismo la respuesta que deberá dar en un juicio. Es decir, es él mismo quien al ir elaborando sobre la marcha la narración de los hechos los va ordenando, matizando y entendiendo y, en consecuencia, memorizando. En definitiva, está realizando un proceso de autoaprendizaje, mucho más efectivo que el aprendizaje que se produce si alguien nos explica lo que tenemos que decir o recordar.

El lector habrá experimentado multitud de veces los efectos del autoaprendizaje al cabo de unas horas o días de asistir a una conferencia en la que no ha acabado de entender algún concepto expuesto por el ponente. En esas horas posteriores, habrá vuelto sobre aquel concepto y lo habrá reelaborado en su mente hasta que al fin se habrá dicho: «¡Ahora lo entiendo!» Ése es el momento en que realmente lo ha entendido, aprendiendo por sí mismo el significado del concepto al principio confuso.

■ **Intervenga para aclarar algún punto.** La técnica del autoaprendizaje implica que el abogado hable lo menos posible en la entrevista previa con el testigo, al contrario de lo que suele ocurrir en la práctica. Su intervención ha de limitarse a un papel de refuerzo de lo que está aprendiendo el testigo y a aclarar alguna omisión o contradicción importante detectada en la información suministrada por aquél. También puede intervenir puntualmente durante su exposición para recopilar todo lo dicho

hasta ese momento y comprobar que lo ha entendido bien.

El refuerzo del aprendizaje consiste en intervenir con alguna expresión de asentimiento o afirmación en algunas partes de la exposición del testigo que nos parece importante que éste retenga. Así, por ejemplo, si el testigo está explicando cómo se organizaba la red de ventas, podemos apostillar una frase como: «Esto que está diciendo es importante», o una expresión parecida a: «Es interesante lo que cuenta» o «Siga, por favor.» Al subrayar algunas de sus explicaciones de esta manera, les damos importancia y el testigo las recordará mejor el día del juicio. La idea es incentivar su conducta premiando aquello que hace bien con frases de confirmación o asentimiento.

En el supuesto de que detectemos omisiones o contradicciones, utilizaremos preguntas cerradas que sirvan de aclaración. En el ejemplo al que venimos refiriéndonos: «¿Está seguro de que había 250 puntos de venta?»

Los dos noes y los dos síes

Para acabar la entrevista, tiene que advertir al testigo de las dos cosas que no debe hacer en el juicio bajo ningún pretexto y las otras dos que sí debe hacer:

■ No mirarnos nunca cuando responda a las preguntas del abogado contrario o del juez buscando nuestro asentimiento.

■ No buscar la confrontación con el abogado contrario o con el tribunal.

■ Sí responder a aquellas preguntas básicas que, por su cargo o función, se supone que ha de conocer.

■ Sí pedir al abogado o al juez que repita una pregunta cuando no la entienda, en vez de responderla.

No olvide, por último, motivar al testigo diciéndole que su ayuda es de gran utilidad y que en cualquier caso su declaración no será relevante para el resultado del pleito. Esto le aliviará la carga emocional que supone declarar en el juicio y que la mayoría de veces es la que determina su actuación como testigos, para bien o para mal.