

# CÓMO SELECCIONAR AL TESTIGO IDÓNEO

por **JORDI ESTALELLA DEL PINO.**

**Abogado y profesor de habilidades para abogados en la UNED y en el Colegio de Abogados de Barcelona.**

**[www.jordiestalella.com](http://www.jordiestalella.com)**

Hace pocos días, asistí a un juicio penal donde la acusación particular y el Fiscal solicitaban la condena del acusado por agresiones a tres personas, entre ellas una niña de ocho años.

Los hechos eran los siguientes. El acusado precedía con su vehículo al de los denunciados cuando éstos últimos se detuvieron a la espera de que un tercer vehículo estacionara. Por lo visto, la lentitud de ese tercero en estacionar puso nervioso al acusado y empezó a tocar el claxon insistentemente, a lo que el conductor denunciante bajó la ventanilla y le insultó. El denunciado bajó del coche, se dirigió al vehículo que le precedía, y ambos conductores se enzarzaron en una pelea, a la que, pocos segundos después, se unieron los demás ocupantes del automóvil denunciante.

Pocas pruebas se iban a practicar: la declaración en la comisaría de policía y en el Juzgado de Instrucción de las partes implicadas y su ratificación en el acto del juicio. El letrado de la defensa, además, citó a un testigo que mantenía haber visto lo sucedido. Sin embargo, en su interrogatorio me dio la impresión de todo lo contrario. Es más, me convenció de que sus respuestas inclinarían el juicio a favor de la acusación, pronóstico que pude confirmar posteriormente a través de otro abogado.

Pero la verdadera responsabilidad del resultado adverso no fue del testigo, sino del abogado que lo había traído a juicio. Dos fueron sus errores: traerlo como testigo y el tipo de preguntas formuladas. ¿Les suena el caso? ¿Les ha sucedido alguna vez que sea nuestro propio testigo quién se encargue de "hundirnos" el pleito?

Habitualmente citamos a un testigo sin tener claro cuál es el objetivo del interrogatorio. Actuamos como si tuviéramos que decidir si cogemos el tren o el avión para viajar a algún destino que todavía no hemos escogido. Absurdo, ¿no?

Esta misma falta de objetivos se extiende al tipo de preguntas que realizamos al testigo, por lo que a menudo obtenemos respuestas alejadas de nuestra intención, nos reiteramos en las mismas preguntas y acabamos obteniendo una respuesta contraria a nuestros intereses. Y sin embargo, ¡no renunciamos a preguntarle! Le reformulamos la pregunta seguros de que nos aclarará el entuerto de la pregunta anterior, obteniendo el efecto contrario. No nos detenemos hasta conseguir desacreditarlo con nuestras propias preguntas. Parece que exista una fuerza irresistible que nos impulse a seguir preguntando, en lugar de renunciar a más preguntas o incluso al propio testigo.

**Esta sección, pretende ser una puerta abierta a la comunicación entre los colegiados, y está a disposición de todos los integrantes del Ilustre Colegio de Abogados de Valladolid, para que nos trasladéis vuestras experiencias e inquietudes, a cuyo fin ponemos a vuestra disposición la dirección de correo electrónico de "abogados de Valladolid": [revista@icava.org](mailto:revista@icava.org)**

Todo esto ocurre por qué no aplicamos la Guía de objetivos del Testigo (GOT).

Esta guía, denominada así por mí, se basa en la síntesis de dos disciplinas o campos: la psicología, y en concreto la Programación Neuro-Lingüística (PNL), y el Derecho anglosajón.

Surgida en Estados Unidos en 1975 de la mano de John Grinder (uno de los lingüistas más destacados) y Richard Bandler (matemático e informático), la PNL es todavía una ciencia poco conocida en nuestro país, aunque últimamente está penetrando con fuerza entre los psicólogos y profesionales dedicados al estudio del comportamiento humano. En esencia, la PNL es un conjunto de técnicas y herramientas que sirven para programar nuestro cerebro con el fin de alcanzar cualquier objetivo que nos propongamos. La diferencia con otras técnicas psicológicas es que se rige por el método científico, es decir, sus resultados son empíricamente comprobables y al alcance de aquél que desee utilizarlas y los cambios de conducta se producen de inmediato o muy rápidamente.

En cuanto al Derecho anglosajón, es conocida la tradición académica de universidades como Harvard o Columbia (EEUU) en

la enseñanza de habilidades para juristas, entre las que se encuentran la oratoria forense y el interrogatorio de testigos. Las diversas técnicas de selección e interrogatorio de testigos, utilizadas por los mejores abogados de países como Estados Unidos o Inglaterra, se rigen por los principios que se exponen en este artículo. La combinación de estos principios con las herramientas de la PNL, garantiza unos resultados óptimos y nuestro éxito en los interrogatorios.

A continuación veremos cómo utilizar la GOT y seleccionar al mejor testigo posible.

Siempre que nos propongamos aportar un testigo le someteremos a esta guía, respondiéndonos a las 5 preguntas siguientes:

- 1.ª ¿Qué clase de testigo es?
- 2.ª ¿Qué hechos concretos puede acreditar?
- 3.ª ¿En qué me perjudica si no presta declaración?
- 4.ª ¿Tiene compromisos?
- 5.ª ¿Cuáles son sus puntos débiles?

En función de la respuesta que obtengamos para cada una de estas preguntas, la puntuaremos con un "1" o un "0", ordenando los resultados en una tabla como la que se puede encontrar más abajo, para lo cual utilizaremos el caso de agresiones expuesto al principio.

Sin embargo, antes de acometer la explicación de cada uno de los pasos de la GOT, debemos tener en cuenta la que, sin duda, es la regla de oro de los abogados considerados como buenos interrogadores: "en caso de duda, no interrogar".

## 1.ª ¿QUÉ CLASE DE TESTIGO ES?

Los testigos pueden ser de dos clases: directos o de referencia. Los directos han visto u oído por sí mismos los hechos. Son espectadores privilegiados de lo sucedido. En contraposición, los de referencia conocen los hechos por qué alguien se lo contó, es decir, actúan por referencias de terceros.

Sin lugar a dudas, los mejores testigos son los primeros. Si estamos delante de un testigo directo, puntuaremos con un "1" la primera pregunta y pasaremos a la segun-



da de la guía. En el supuesto de que estemos ante un testigo de referencia, pondremos un "0".

En nuestro caso de agresiones, consideraremos al testigo como directo y pondremos en la casilla correspondiente un "1".

## 2.ª ¿QUÉ HECHOS CONCRETOS PUEDE ACREDITAR?

Si hubiéramos filtrado con esta pregunta a todos los testigos que hemos llegado a utilizar el los juicios, nos sorprenderíamos al comprobar que la mayoría eran prescindibles. No obstante, decidimos traerlos a juicio e interrogarles y, lo que es peor, dimos al abogado contrario la oportunidad de desacreditarlos con sus preguntas.

Para responder a esta segunda cuestión debemos concretar antes los extremos que queremos acreditar, es decir, fijar con precisión cuáles son los hechos que sus-

tentan nuestra tesis. Sólo entonces nos podemos preguntar qué hechos concretos puede acreditar nuestro testigo.

En el caso expuesto al principio, la tesis de la defensa era la legítima defensa del artículo 20 del vigente Código Penal. No bastaría, pues, decir que necesitamos al testigo para demostrar que hubo legítima defensa. Esto es un objetivo demasiado amplio, y en consecuencia las acciones que emprendamos en base a él también serán demasiado generales, arriesgándonos a que las respuestas del testigo nos perjudiquen en lugar de ayudarnos.

Los hechos hemos de formularlos de manera más concreta. Debemos centrarnos en los elementos que conforman el tipo de legítima defensa y preguntarnos, por ejemplo, si existió o no provocación suficiente o proporcionalidad en la respuesta empleada. Así, para decidir la utilidad del testigo nos haremos preguntas

cómo ¿vio el testigo quién agredió en primer lugar?; ¿observó cómo y con qué se produjo la agresión de nuestro cliente al contrario?; ¿cuánto tiempo duró? Si nuestro testigo no es capaz de responder estas preguntas de manera convincente lo rechazaremos, puntuándole con un "0". En caso contrario, de responder con exactitud a las mismas, consideraremos una puntuación positiva, o sea, un "1".

Las respuestas ofrecidas por el testigo de nuestro caso a lo largo del interrogatorio indicaban claramente que el testigo, a pesar de ser directo, no acreditó los hechos concretos que hubieran servido a su abogado para sustentar la defensa del cliente, por lo que escribiremos en la casilla oportuna un "0".

### 3.ª ¿EN QUÉ ME PERJUDICA SI NO PRESTA DECLARACIÓN?

Otros de los elementos que hemos de ponderar una vez llegados hasta aquí es el perjuicio concreto que nos puede causar si no declara el testigo. Hemos convenido en el paso anterior de la GOT que el testigo seleccionado puede acreditar unos determinados hechos. Pero ¿qué ocurre si no declara sobre esos hechos?

Esta pregunta debemos ponerla en relación con esta otra: ¿tenemos otra prueba que acredite lo mismo? Sin duda, la existencia de un documento o un informe pericial que nos permita probar aquello que nos diría el testigo aconseja su renuncia. Hacerlo declarar en estas circunstancias sería abonar el terreno al abogado contrario y arriesgarse a que desacreditara al testigo.

En el supuesto de que no tuviéramos otra prueba, se tratara de un testigo directo y pudiera acreditar exactamente los hechos que fundamentan nuestra defensa o acusación, sólo entonces seguiríamos con el cuarto paso de la GOT.

Sin embargo, y a pesar de haber decidido su citación a juicio, puede que en el transcurso del mismo nos convenga renunciar al testigo propuesto si vemos, por ejemplo, que la declaración de nuestro cliente ha sido contundente en relación a la del contrario, o esta última ha entrado en contra-

dicciones evidentes con algún otro testigo presentado por el abogado del contrario. Evitamos así declaraciones innecesarias y el riesgo de respuestas perjudiciales para nuestros intereses.

En el supuesto de ejemplo, el abogado de la defensa, a parte de la declaración de su cliente, sólo disponía de esta testifical. Por lo tanto, a priori era adecuado llamarlo ya que no hacerlo podría perjudicarnos. Sin embargo, al concluir que no servía para acreditar los hechos concretos, el perjuicio que nos puede causar es mayor que el beneficio, por lo que debemos valorar la casilla correspondiente con un "0".

### 4.ª ¿TIENE COMPROMISOS?

En Derecho anglosajón se denominan compromisos a todas aquellas pruebas que existan y puedan comprometer al testigo. Algunos compromisos pueden ser los antecedentes penales, las declaraciones en instrucción, el vínculo familiar o laboral con nuestros clientes o sus propias declaraciones en el mismo juicio o en otro distinto.

Investigaremos los posibles compromisos de nuestros testigos para evitar que puedan perjudicarnos en el juicio. En las entrevistas que he mantenido con algunos jueces, me han confesado que un testigo que sea el padre o la madre del cliente les merece muy poca credibilidad y que están muy pendientes de sus contradicciones ¿Por qué? Por la simple razón de que si habiéndolo aportado nosotros declara algo contrario a aquello que queremos acreditar; esto refuerza el valor de la prueba... ¡pero en perjuicio nuestro!

El testigo que declaró en el juicio de las agresiones entre los ocupantes de los dos vehículos, a una pregunta del Fiscal manifestó que "no recordaba si el coche que iba delante lo conducía el denunciado o el denunciante", respondiendo a otra de las preguntas de la fiscalía que "estaba seguro de que el coche blanco pertenecía al denunciado". Esta contradicción fue suficiente para desacreditarlo. Al responder la primera pregunta se había comprometido con su declaración y este compromiso lo rompió en su respuesta a la segunda pregunta, ayudando enormemente al Fiscal en su acusación.

La existencia de compromisos a priori que puedan ser alegados en nuestra contra, indicarán que debemos rechazar al testigo. En el supuesto de agresiones planteado, parece ser que no existían esta clase de compromisos. Así que colocamos un "1" en la casilla oportuna.

### 5.ª ¿CUÁLES SON SUS PUNTOS DÉBILES?

¿Se trata de un testigo poco locuaz? ¿con poca facilidad de palabra? ¿Se pone nervioso con facilidad? ¿Tiene dificultad en recordar los datos? ¿Ha incurrido en contradicciones a lo largo de nuestra entrevista con él?

Si respondemos afirmativamente estas preguntas, nos encontramos ante un testigo que acabará poniéndonos en dificultades en el juicio. Siguiendo la regla de oro, no lo citaremos a declarar.

En el caso expuesto, el testigo presentaba facilidad de palabra, seguridad en la exposición y mantenía la calma, por lo que podríamos presentarlo como prueba testifical. Pondríamos, pues, un "1" en nuestra tabla.

Colocando los unos y ceros anteriores en la tabla, esta quedaría como sigue:

PREGUNTA GUÍA	PUNTOS
1.ª ¿Qué clase de testigo es?	1
2.ª ¿Qué hechos concretos puede acreditar?	0
3.ª ¿En qué me perjudica si no presta declaración?	0
4.ª ¿Tiene compromisos?	1
5.ª ¿Cuáles son sus puntos débiles?	1
<b>Índice de fiabilidad</b>	<b>3</b>

La suma de todos los "1" nos indicará el índice fiabilidad de un testigo para decidir si lo aportamos o no como prueba. Un testigo sólo será fiable y nos será beneficioso en el juicio si el resultado del Índice es 5. En cualquier otro caso, es aconsejable aplicar la regla de oro vista de que "en caso de duda, no interrogar", superando la creencia falaz de que siempre es mejor aportar una mala prueba que no aportar nada.