

# Juicios y toma de decisiones

Francisca Fariña  
Manuel Vilariño  
Ramón Arce

PID\_00211383



# Índice

<b>Introducción.....</b>	<b>5</b>
<b>Objetivos.....</b>	<b>7</b>
<b>1. El estudio del jurado: proceso, capacitación y selección.....</b>	<b>9</b>
1.1. El juicio con jurados .....	9
1.1.1. Notas sobre el jurado .....	9
1.1.2. Aportaciones procesales .....	9
1.2. Evaluación de la competencia de los jurados .....	12
1.3. Selección del jurado .....	13
1.3.1. De la población a la rueda de jurados .....	13
1.3.2. Recusaciones .....	14
1.3.3. Procedimientos usuales de selección .....	14
1.4. Proceso de decisión .....	16
1.4.1. Modelos explicativos .....	16
1.4.2. Deliberación .....	18
<b>2. Psicología de los jueces.....</b>	<b>21</b>
2.1. Psicología jurídica y decisiones judiciales .....	21
2.2. La figura del juez .....	22
2.3. El proceso de socialización judicial .....	23
2.4. La elaboración de las sentencias judiciales .....	25
2.5. La disparidad en las decisiones judiciales .....	26
2.5.1. Concepto de disparidad .....	26
2.5.2. Estudios de disparidad .....	27
2.5.3. La reducción de la disparidad .....	31
<b>3. Formación de abogados.....</b>	<b>33</b>
3.1. El abogado y los conocimientos psicológicos .....	33
3.2. Parámetros judiciales de interés .....	34
3.3. Percepción y representaciones sociales de justicia .....	35
3.4. Decisiones grupales .....	36
3.5. Selección probabilística de un jurado/juez interesado .....	37
3.6. Destrezas de los abogados, presentación de la prueba y testimonios .....	38
3.7. Apreciación del valor de las pruebas en la formación de juicios .....	40
<b>4. La mediación intra- y extra-judicial.....</b>	<b>42</b>
4.1. Definición de mediación .....	42
4.2. Ventajas de la mediación familiar .....	42

---

4.3. Fases del procedimiento de mediación .....	43
4.3.1. Mediación extrajudicial .....	44
4.3.2. Mediación intra-judicial .....	45
<b>Glosario</b> .....	49
<b>Bibliografía</b> .....	50

## Introducción

En este módulo se persigue realizar una aproximación a los procesos judiciales y, más concretamente, a las decisiones que se toman en los mismos. Las implicaciones de los conocimientos que fornece la Psicología jurídica se antojan evidentes: los actores de las decisiones judiciales están sometidos, además de a la regulación que establece el sistema de justicia, a las mismas limitaciones que atañen al resto de humanos durante los procesos de toma de decisiones y que vienen delimitadas por nuestro funcionamiento psicológico. En este sentido, aunque exista en el agente decisor la mejor disposición para ser imparcial y justo en sus decisiones, los procesos de razonamiento y deliberación no serán ajenos a fenómenos de cariz cognitivo y emocional, como distorsiones cognitivas, prejuicios, heurísticos, procesos de influencia normativa, formación y preparación, etc.

El primer apartado del módulo está dedicado al jurado. A lo largo del mismo se presentarán las ventajas e inconvenientes de su empleo, las implicaciones que acarrea el tamaño y la regla de decisión que se adopta sobre la calidad de la deliberación. Se abordarán algunos resultados referidos a la competencia de los jurados, que informan del papel que juega la dificultad del contenido a juzgar, así como la preparación y formación de los miembros del jurado. A continuación, se ofrecerán algunos de los procedimientos existentes para configurar el jurado, y se finalizará presentando los modelos explicativos de los procesos de deliberación y toma de decisiones de los jurados.

El segundo apartado se centra en la figura del juez. Inicialmente, se abordará de manera breve la regulación legal del juez/magistrado y el proceso de socialización judicial por el que ha de pasar en desarrollo de su profesión. A continuación, se presentará el formato y los elementos que ha de respetar e incorporar la sentencia judicial. En esta línea, se profundizará en el fenómeno de la disparidad de sentencias, discutiéndose acerca de los factores que intervienen en la misma y de las estrategias que se pueden llevar a cabo para paliarla.

El apartado siguiente se centrará en la figura del abogado con el afán de nutrir de una serie conocimientos psicológicos dirigidos a mejorar su praxis profesional. De este modo, se analizarán algunas de las variables que afectan a las decisiones grupales y sobre las que el abogado puede intervenir con la finalidad de influirlas. Asimismo, se tratarán las destrezas que se deben entrenar para mejorar el ejercicio de la abogacía y que atañen a aspectos como el comportamiento y presencia del abogado, el orden y modo de presentación de las pruebas, o el entrenamiento de la testificación de los testigos, etc.

Por último, se abordará la mediación intra- y extra-judicial como alternativa a la resolución contenciosa de los conflictos familiares, especialmente, el divorcio/separación, en los que entra en cuestión la custodia de los hijos. De este modo, se tratará el concepto, los tipos y los principios de la mediación, y las múltiples ventajas que se derivan de su uso. El apartado culmina con una propuesta de mediación estructurada en una serie de fases.

## Objetivos

1. Conocer el papel del jurado dentro del proceso de decisión judicial, sus limitaciones y ventajas, las variables que intervienen y condicionan los procesos de deliberación, y cómo se establece su composición definitiva.
2. Conocer cómo está delimitada legalmente la figura del juez, en qué consiste el proceso de socialización judicial, las características principales de las sentencias judiciales y el concepto de disparidad, así como las variables que lo modulan y las estrategias para reducirla.
3. Identificar los conocimientos derivados de la investigación psicológica que puedan ser de utilidad para el ejercicio de la abogacía, como las variables que median las decisiones grupales (jurados, escabinos o tribunales), el momento y modo propicio para la presentación de los testimonios y las pruebas, los factores que incrementan la credibilidad de los testigos, y las destrezas propias del abogado.
4. Conocer el concepto de mediación y los principios que la rigen en asuntos de familia, las ventajas de la mediación frente a la resolución contenciosa, y las fases que conforman el proceso mediador.





# 1. El estudio del jurado: proceso, capacitación y selección

## 1.1. El juicio con jurados

### 1.1.1. Notas sobre el jurado

Por jurado se entiende un grupo de personas legas en derecho que se reúnen para emitir un juicio, en términos de veredicto o mediante la contestación a un cuestionario en el que plasman sus respuestas a preguntas que les formula el juez para fundamentar la sentencia, guiados por una regla de decisión con unos requisitos que van desde la mayoría simple a la unanimidad.

La institución del jurado cuenta con una larga historia. Nemeth (1986) informa de indicios de jurados hacia el 1200 a. C. Fue el Reino Unido quien lo propagó por todas sus colonias. De este modo, llegó a EE. UU. y fue adoptado por el pueblo norteamericano para la aplicación de la justicia, convirtiéndose en una clave definitoria e inamovible de la sociedad americana. También se introdujo en la Europa continental y, dentro de esta, en Francia. Napoleón, a través del “Estatuto de Bayona” (1808), impulsó por primera vez en España la opción de un juicio por jurado (Davó, 1988). Con la Constitución de 1978 se abrió una puerta a un jurado pactado que se plasmó en la Ley Orgánica del Tribunal del Jurado de 1995.

### 1.1.2. Aportaciones procesales

#### Sobre el tamaño y la regla resolutoria

De entre las diversas variables que modulan las decisiones de los miembros del jurado, la literatura se ha centrado fundamentalmente en dos fenomenológicas:

- **La regla de decisión.** Los jurados suelen decidir por unanimidad, pero la mayoría de dos tercios o incluso la mayoría simple, se han usado como métodos de decisión. El inconveniente de una decisión unánime reside en el alto riesgo de que el juicio quede sin decisión final. Pero ¿cuáles son las consecuencias de la regla decisoria en la deliberación? Hastie, Penrod y Pennington (1983) llevaron a cabo la investigación más completa en esta temática y observaron que, en comparación con los jurados unánimes, los mayoritarios deliberaban menos tiempo. La cuestión no se reduce a una

versión más alargada de la deliberación. La unanimidad conducía a una mayor participación de las minorías, a una mayor satisfacción de los jurados con el veredicto final, y a una evaluación más profunda y minuciosa de la prueba y la ley. Por tanto, lo ideal para alcanzar la decisión más justa, elaborada y de mayor calidad sería optar por una regla decisoria unánime. En otras palabras, una vez alcanzada la mayoría necesaria, los argumentos de la minoría, sean o no correctos, no eran considerados por la mayoría suficiente; o lo que es lo mismo, no procedían a la integración.

- **El tamaño del grupo.** No existe una regla fija sobre el tamaño del grupo, pero los países con más tradición constituyen jurados de doce miembros. Otras posiciones sugieren la opción de reducir el número de jurados hasta una posición modal de seis miembros, apelando a un ahorro económico y social. No obstante, se contraargumenta que la reducción de miembros derivaría en una pérdida de la representatividad de los diferentes estamentos de la comunidad. En suma, la polémica sobre el número exacto de jurados nos encaminaría a un debate sinfín. De este modo, podría señalarse que a mayor número de jurados, mayor calidad y representatividad de las decisiones, pero también mayores costes y un número superior de jurados suspensos. Establecer el número ideal que combine ambas posturas parece tarea imposible. Ahora bien, hay que tener presente que en los jurados compuestos de pocos miembros, la justicia deja un buen margen al azar.

### **Nulidad decisonal: los jurados suspensos**

Cuando el jurado es incapaz de alcanzar el quórum mínimo exigido en la regla de decisión, se declara suspenso o irresoluble. La respuesta de los legisladores ha pasado por establecer reglas de decisión que fueran menos exigentes, en general disminuyendo el tamaño del grupo o eliminando la exigencia de la unanimidad.

Por su parte, la investigación científica, como ya hemos comentado, ha perfilado las variables fenomenológicas que afectan a la irresolubilidad de los jurados: el tamaño del jurado y regla decisonal. La mayoría de los resultados reflejan que a medida que aumenta el número de jurados y se asienta la unanimidad como regla de decisión, se facilita la indefinición de los jurados. En consecuencia, podría optarse por disminuir el tamaño y atenuar los requisitos de la regla de decisión. Ahora bien, como ya se ha señalado, esta postura llevaría a decisiones de peor calidad y más inconsistentes.

Un intento de reconducir las deliberaciones de los jurados suspensos vino de la mano de las instrucciones judiciales, que tenían por objeto dar un nuevo impulso procesal. Mediante estas, el juez solicita a los jurados que reexaminen sus criterios decisonales y que se esfuercen por conseguir un veredicto. Estas instrucciones, que pretenden superar una situación de estancamiento, se basan en una presión hacia las minorías para que abandonen esa postura de obstinación. No obstante, los resultados empíricos no apoyan que sean

sistemáticamente las minorías las causantes de la intransigencia. *De facto*, se han levantado voces contra el ejercicio de esta presión hacia la minoría, en el sentido de que parece más apropiado generar instrucciones que se asienten en la argumentación, la relación veredicto-pruebas y la evitación de mensajes destructivos.

Otras variables estudiadas han sido la complejidad del caso y la longitud de las deliberaciones. Se ha detectado que cuanto más complejo sea el caso, mayor será el nivel de imprecisión. Mientras que de los análisis de archivo de la longitud de las deliberaciones, por si estas fueran cercenadas por una decisión de los jueces, en la dirección de impedir una resolución, se ha concluido que el juez permite el tiempo suficiente de deliberación y que las causas de la indefinición han de buscarse en el jurado mismo.

Otros trabajos se han centrado en analizar el estilo deliberativo, el contenido de la deliberación, y las características del moderador de los jurados suspensos. En este sentido, las deliberaciones de jurados suspensos se caracterizan por superposiciones, desaprobaciones, órdenes o contestaciones. Además, se ha podido constatar que en los jurados suspensos se rompe el flujo argumentativo necesario para producir procesos de cambio de veredicto. En otras palabras, se producen intentos de influencia entre facciones, pero se ven mermados en su efectividad porque la otra facción no permite construir secuencias de eventos, debido a los continuados cortes provocados en la deliberación.

Asimismo, se ha encontrado esta misma tendencia en los contenidos de la deliberación. De esta forma, un elevado número de intervenciones de los jurados suspensos aparecen desligadas de hechos del juicio, pruebas o conexiones legales. En términos operativos, son intervenciones fatuas a escala de resolución del conflicto. En suma, los jurados suspensos aparecen viciados y, en todo caso, inefectivos en lo que a estilo deliberativo y de contenido de las deliberaciones se refiere. Contrariamente, los jurados resolubles se orientan a buscar una relación veredicto-pruebas y presentan sus intervenciones relacionadas con pruebas, hechos del juicio y argumentaciones legales. En resumen, siguen un criterio de integración de prueba.

Una última fuente de la indecisión del jurado radica en el rol desempeñado por el moderador. *De facto*, los moderadores de los jurados suspensos no dirigen el curso de la deliberación hacia las pruebas, no corrigen los vicios destructivos del estilo deliberativo de los jurados irresolubles, no presentan dotes de persuasión ni su estatus dentro del grupo les permite imponerse. Aun es más, se les percibe como una fuente negativa. En suma, los presidentes o portavoces de los jurados suspensos no moderan.

En definitiva, por lo que respecta a la intervención, dos son las aportaciones que se podrían considerar:

- Instruir a los jurados antes de la deliberación en la no emisión de intervenciones destructivas.
- Formar al moderador para que sepa conducir la deliberación.

## 1.2. Evaluación de la competencia de los jurados

Se ha achacado en muchas ocasiones al jurado falta de preparación para ejercer la función que le es encomendada, pero la investigación no parece llegar a las mismas conclusiones. En esta dirección, Kalven y Zeisel (1966) clasificaron, en función de la opinión modal de jueces, casos previamente juzgados por jurados en fáciles, difíciles y muy difíciles. Si el jurado fuera incompetente, las divergencias en cuanto al veredicto entre jueces y jurados deberían darse en los casos difíciles y, sobre todo, en los muy difíciles. Los datos, por el contrario, señalaron que las discrepancias brotan por igual en los tres casos. En consecuencia, no se puede concluir que el jurado no comprenda la prueba presentada.

Por otro lado, algunos trabajos parecían evidenciar una tendencia en los jurados a decantarse por lo justo frente a lo legal.

### El caso de Jane Stafford

Un caso famoso es el de Jane Stafford, acusada de asesinar a su marido en 1982. Las pruebas eran claras e incluso la Sra. Stafford admitió los hechos. Sin embargo, durante el juicio salieron a relucir diversas conductas del Sr. Stafford que podían inducir a su asesinato: era un maltratador de género y de niños, presentaba un comportamiento sexual sádico, la policía local contaba con instrucciones de que, en caso de tener que acudir a su casa por algún aviso, fuesen armados y listos para disparar. De este modo, para sorpresa general el jurado declaró a la Sra. Stafford inocente.

Este sería un caso meridiano de transgresión de la ley. ¿Haría un profesional lo mismo? Difícilmente. No obstante, dejando al margen estos casos anecdóticos, la literatura evidencia de manera bastante contundente que el jurado sigue las instrucciones legales y solo se aparta de ellas excepcionalmente en lo que podría etiquetarse como casos de conciencia social.

Donde sí se han hallado algunos resultados que pudieran validar la acusación de incompetencia es en el tema de la comprensión de las instrucciones, aunque otros trabajos pusieron de manifiesto que si las instrucciones legales eran traducidas a términos comprensibles; esto es, a expresiones cotidianas, los jurados ejecutaban conforme a lo esperado.

Aunque en muchos países el ámbito de actuación del jurado se circunscribe a casos penales y a partir de un cierto “quantum” en la pena, en otros también entienden sobre casos civiles. Algunos procesos civiles (por ejemplo, litigios entre grandes compañías) adquieren tal complejidad, que resultan muy arduos

#### Nota

El juez instruye a los jurados sobre cuál es la tarea que deben acometer durante la deliberación y qué procedimiento deberían seguir para llegar a un veredicto.

de seguir, incluso para técnicos, por lo que se hace aconsejable que el jurado no actúe. No obstante, en la mayoría de los casos civiles ordinarios la ejecución del jurado se explica por la prueba y la deliberación (Walter, 1987). En España, según la exposición de motivos de la Ley Orgánica de 1995, se han seleccionado aquellos delitos en los que la acción típica carece de excesiva complejidad. De este modo, se especifican los delitos contra la vida humana, delitos cometidos por los funcionarios en el ejercicio de sus cargos, delitos contra el honor, los delitos de omisión de deber de socorro, los delitos contra la intimidad y el domicilio, los delitos contra la libertad y los delitos contra el medio ambiente.

Frente a la opción de apartar a los jurados de casos civiles complejos, se han propuesto ciertas reformas para mejorar la ejecución del jurado en estas situaciones: reestructurar los casos, reestructurar los jurados y el empleo de técnicas de manejo del caso.

### **Ejemplo**

Se pueden eliminar partes, separar las causas o utilizar veredictos especiales. También se puede recurrir a seleccionar solo jurados de un cierto nivel educativo, aumentar su tamaño y permitir decisiones mayoritarias, y en el derecho continental europeo, se propone la constitución de jurados mixtos de jueces y legos, es decir, **jurados de escabinos**. Asimismo, los jueces pueden resumir o comentar la prueba, permitir a los jurados tomar notas y preguntar a los testigos, usar un lenguaje sencillo en las instrucciones, o dar las instrucciones por escrito.

En general, la literatura pone de manifiesto que la complejidad no es el motivo de desacuerdo entre jueces y jurados, y que esta puede atajarse, en algunas ocasiones, por medio de ciertas “reformas”. Los diversos sustratos de la complejidad hacen que su solución no pueda ser unívoca sino que esté sujeta a fluctuaciones contextuales. Es necesario, por tanto, un mayor esfuerzo investigador para clarificar cuáles son las reformas necesarias y en qué situaciones son efectivas. Definidas estas reformas y las situaciones en las que son efectivas, el uso de jurados es perfectamente válido.

## **1.3. Selección del jurado**

### **1.3.1. De la población a la rueda de jurados**

El proceso de selección en su formato más frecuente se inicia con un sorteo a partir de listas (como el censo electoral o el de hacienda), con lo que se dispone de censos de jurados para un determinado espacio temporal. Posteriormente, y para un caso concreto, se sortea de nuevo una rueda de jurados a partir de la cual se va a construir el jurado de decisión. De aquí se procede a las exenciones automáticas (el caso de los policías o los médicos), excusas tanto por motivos materiales (especialmente tiempo y trabajo) como psicológicos (por ejemplo, miedo a represalias) y a las descalificaciones (menores de edad, analfabetos o

convictos). Restados estos sujetos y si fuera necesario, se procede de nuevo al sorteo para completar la rueda, hasta alcanzar el número mínimo establecido por la normativa legal.

### 1.3.2. Recusaciones

La selección de jurados al azar no garantiza la imparcialidad, de modo que se han arbitrado fórmulas legales para controlar este fenómeno. La idiosincrasia de cada legislación nos lleva a diferenciar entre estos tres tipos de recusaciones:

- **De orden.** La recusación de orden se establece para controlar un sesgo de la comunidad. Ocurre, en ocasiones, que la comunidad de referencia para la constitución del jurado está sesgada de antemano (a saber, a través de publicidad previa al juicio puede ocurrir que la población tenga tomada una decisión). En estos casos, tras una comprobación o demostración de este prejuicio, o bien se buscan jurados que no conozcan el caso, se recurre a jurados de otras comunidades, o se procede con jueces.
- **Con causa.** Están especificadas por ley y en sí mismas suponen un atentado a la imparcialidad. Su número es ilimitado y, dependiendo de los países, pueden ser ejercidas por el juez o las partes, previa aprobación del juez. En un primer momento solo incluían los denominados sesgos específicos, tales como relaciones sanguíneas, económicas o sentimentales. Sucesivamente, se incluyeron los sesgos no específicos, como los raciales o religiosos.
- **Perentorias.** Antiguamente se suponía que los sesgos no englobados en las recusaciones con causa podían ser controlados por el jurado y se limitaban a prestar juramento de imparcialidad. Con el tiempo se entendió que este juramento no era suficiente y que existían otros sesgos de causalidad psicológica, sociodemográfica, publicación prejuiciosa, etc., que deberían controlarse en determinadas circunstancias. La respuesta legal fue la creación de las recusaciones perentorias, que no necesitan justificarse, pero que su número está limitado (en España, por ejemplo, está limitado el número a tres por la acusación, y otras tres por la defensa).

### 1.3.3. Procedimientos usuales de selección

Aunque hasta fechas recientes, a los jurados, tras las recusaciones con causa, solo se les pedía un juramento de imparcialidad sobre el supuesto de que era suficiente para evitar sesgos de juicio, los descubrimientos científicos han llevado a perfeccionar los sistemas de selección. Son varios los modelos de selección de jurados, entre los que destacan, “Stand-By”, “Voir Dire”, azar y de tribunal.

Si bien los procedimientos de selección del jurado varían de un país a otro e incluso dentro del mismo, podríamos dividirlos en dos grandes categorías:

- **Modelo inquisitorial.** Se persigue no una selección de buenos jurados, sino la evitación de malos jurados. Generalmente, toma como punto de partida listas o censos de ciudadanos, frecuentemente el censo electoral, y a partir de estas, el(los) magistrado(s) del caso y representantes del colectivo de abogados eliminan a los ciudadanos que no podrían formar parte de un jurado. De ese listado, ya filtrado, se obtiene una rueda de jurados al azar. El mismo procedimiento anterior se aplica para la formación de un jurado determinado a fin de evitar relaciones sanguíneas o económicas con alguna de las partes, etc.
- **Modelo de adversarios.** A través de procedimientos como el “Stand-By” o el “Voir Dire”, buscan un jurado perfecto a través del enfrentamiento entre las partes, para que, mediante recusaciones, descarten de la rueda de jurados elegida al azar a partir de censos a aquellos miembros que les son adversos. En este caso, encontrar un jurado imparcial depende de la habilidad del abogado para escoger a los más propicios y recusar a los adversos.

Veamos más detenidamente estos modelos.

### **Selección inquisitorial**

El procedimiento de selección de los jurados de un modo inquisitorial puede darse en cuatro formas distintas: selección al azar, por jueces, por comisiones (o *key men*) o basada en criterios legales.

La selección al azar presupone que los jurados se eligen al azar a partir de listados, habitualmente, mediante aparatos informáticos. Esta selección se complementa con exenciones, excusas y descalificaciones. Las recusaciones perentorias no tendrían cabida. En concreto, al juramento de imparcialidad de los miembros del jurado se le atribuye un control sobre los sesgos en su actuación. No obstante, este juramento de imparcialidad, independientemente de la voluntad del jurado, no garantiza que se eviten sesgos en la formación de juicios. Así, el procedimiento inquisitorial se ha complementado con otros filtros, bien sean por comisiones, jueces o legalmente basados.

### **Selección por adversarios: “Voir Dire” y “Stand-By”**

La selección a través del sistema de “Stand-By” o “Voir Dire” es similar. La primera se aplica en el Reino Unido y la segunda en EE. UU. El procedimiento responde, más o menos, a los siguientes pasos: se selecciona un panel de jurados a partir de listados. De esta rueda de jurados se descartan, previa aprobación del magistrado del caso, los jurados recusados con causa, y después se procede con las recusaciones perentorias. De este modo se llega a la formación del ju-

rado. Se supone que se ha constituido un jurado imparcial porque el sistema de adversarios garantiza que los jurados favorables a una parte serán recusados por la otra, y viceversa. En España se ha adoptado este sistema de adversarios.

### **Selección científica**

La selección denominada científica, contrariamente a las anteriores, no está legalmente regulada y solo se usa al servicio de una parte. No existe una uniformidad a la hora de definir la actuación científica en la selección de jurados. Así, la opción más usada, por su sencillez y menor coste, es la denominada selección estadística, que comporta la realización de un sondeo entre la población de posibles jurados. En él se narran brevemente los hechos y se pide el veredicto a posibles jurados. Los datos sociodemográficos, tales como sexo, edad, religión, poder adquisitivo, etc., se ponen en relación con el veredicto de tal modo que podamos construir un perfil sociodemográfico de los predictores de veredicto.

#### **Nota**

Esta es la versión estadística más simple y, en este caso, también de menor probabilidad de éxito en comparación a otras más rigurosas, que dada su complejidad trascienden los objetivos de este capítulo. En este sentido, se han ido proponiendo el uso de diversas técnicas estadísticas que se complementan con conocimientos provenientes de las ciencias sociales.

## **1.4. Proceso de decisión**

### **1.4.1. Modelos explicativos**

El elevado número de modelos explicativos y normativos de la conducta de los jurados imposibilita abordarlos en su totalidad en este apartado, por lo que nos centraremos en los tres que destacan tanto por su valor explicativo y/o predictivo como por su relevancia en la literatura:

- La teoría de la integración de la información (Kaplan, 1975, 1979).
- El modelo de historia (Hastie, Penrod y Pennington, 1983; Pennington y Hastie, 1986, 1993).
- El modelo de ajuste a la creencia (Hogarth y Einhorn, 1992).

### **La teoría de integración de la información**

La teoría de integración de la información establece que la formación de un juicio implica tres procesos:

- **Evaluación de un objeto en una dimensión.** El proceso de evaluación permite la asignación de un valor cuantitativo al fragmento de información a considerar en una dimensión (en este caso, la dimensión central es culpabilidad/no culpabilidad; mientras que otras podrían incluir la capacidad del acusado para realizar la acción, inferencias sobre los motivos



del acusado, etc.). Se utiliza el valor escalar para combinar la información sobre motivos, habilidad, etc.; es decir, es el referente sobre el que cuantificar el valor de la información para el juicio a formar.

- **Ponderación de la información.** Consiste en la asignación de un peso a cada elemento informativo, dado que no todos los elementos contribuyen por igual al juicio. El peso de una información mantiene una relación directa con la fiabilidad y validez de la misma. La fiabilidad, en la sala de justicia, estaría modulada por elementos tales como la credibilidad de los testigos, la probabilidad de ocurrencia de determinados eventos, y la consistencia lógica de la prueba. Por su parte, la validez aparece relacionada con la relevancia de un trozo particular de conocimiento para el juicio a llevar a cabo.
- **Integración de la información.** La formación de un juicio requiere la integración de estos elementos y una regla combinatoria. En la mayoría de las ocasiones, el juicio de los jurados es una función de múltiples estímulos informativos y la tarea de decisión solo permite una respuesta. Si esta es, además, dicotómica, el modelo de promedio es el que más se ajusta al modo de actuación real de los sujetos.

### **El modelo de historia (story model)**

Las investigaciones de Pennington y Hastie (1993) sobre las representaciones mentales del juicio llevado a cabo por jurados han concluido en la formulación de este modelo, que consta de tres etapas:

- El jurado evalúa la prueba y construye un resumen de la misma en forma de una historia.
- El jurado comprende las instrucciones judiciales relativas a las alternativas de veredicto que se le presentan como diferentes categorías de decisión.
- El jurado busca cuál de las alternativas de veredicto se ajusta mejor a su resumen de la prueba.

De acuerdo con este modelo hay dos rutas para llegar a un veredicto de inocencia. La primera se produciría cuando se da el mejor ajuste entre el resumen de la prueba y el veredicto de no culpabilidad. La falta de pruebas sería un ejemplo de veredicto de inocencia. La segunda se produciría cuando ninguna de las alternativas de veredicto proporciona un ajuste aceptable con la prueba presentada. En este caso se diría que no hubo decisión; por tanto, la decisión del jurado de acuerdo con la ley debe ser de inocencia.

## **El modelo de ajuste a la creencia (belief-adjustment model)**

En la base del modelo se encuentran tres subprocesos:

- **Codificación.** En este proceso se procede a dos tareas: la evaluación y la estimación. El jurado se vale de la evaluación para codificar las pruebas como positivas o negativas, y de la estimación para establecer la relación entre la nueva información y la precedente.
- **Procesamiento.** Puede realizarse paso a paso o al final de la presentación de la información. Aquí se puede dar entrada a estilos de procesamiento analítico (tarea paso a paso, u *on line*) y heurístico del jurado (tarea de final de secuencia o *memory based*), o las demandas de la tarea. Estas se manifiestan por la complejidad de la tarea. De hecho, una tarea compleja es probable que se parcialice por mor de los recursos atencionales, que en algunas ocasiones sobrepasan la capacidad del jurado, lo cual le obliga a diseccionar la información.
- **Ajuste.** Hace referencia a la concordancia entre decisión y categoría de respuesta. La posibilidad de generación de una historia facilita el ajuste.

Las principales predicciones del modelo son las siguientes:

- En presencia de información previa o sesgo se tiende a ajustar la nueva a la existente. La información debe ser consistente con el sesgo o mixta. De ser totalmente inconsistente se rompe el anclaje.
- En ausencia de información, esta se acumula en la lectura del caso, de tal modo que la primera sirve de anclaje para la subsiguiente. Este efecto se ve facilitado cuanto más larga o compleja sea la tarea.

### **1.4.2. Deliberación**

#### **Ubicación, estatus, participación y cambio de veredicto**

En relación con la ubicación, se ha constatado que en los jurados, las personas situadas en la cabecera y los extremos de la mesa de deliberación son responsables de entre un cuarto y un tercio de las intervenciones durante la deliberación.

El moderador, por su parte, tiene un mayor peso en la deliberación tanto cuantitativo como cualitativo, y goza de considerable capacidad de persuasión. Además, solo unos pocos sujetos desempeñan un papel importante dentro del jurado, siendo en torno a tres (sobre grupos de doce miembros) individuos los responsables de más del 50% de las intervenciones emitidas. Por otra parte, también se ha encontrado que algunos miembros del jurado, generalmente de

dos a cuatro, son responsables del 5% o menos de las intervenciones; es decir, su conducta como jurados se limita prácticamente a votar. En este sentido, se ha observado una relación directa entre nivel educativo y participación: los miembros menos instruidos participan menos y aceptan, en mayor medida, las opiniones de otros.

No obstante, independientemente de la preparación de los jurados, esta desigual participación probablemente sea debida a que sus puntos de vista ya están representados por otras personas, ya que dentro del grupo solo existen dos posibilidades de “afiliación”, pro culpabilidad y pro inocencia, y varios elementos en cada una de ellas.

Por último, cabe resaltar que la investigación detecta sistemáticamente que los miembros del jurado cambian, a lo sumo, una vez de veredicto a lo largo de la deliberación. Por tanto, una vez que el miembro manifiesta una opción de veredicto distinta de la inicial, esta no vuelve a recuperarse.

### **No asunción de riesgo**

La investigación arroja datos que evidencian que los miembros de los jurados son más conservadores en grupo que individualmente. En este sentido se ha descubierto cómo en situaciones de predeliberación de igualdad de tamaño en las facciones, la tendencia mayoritaria de veredicto es la inocencia, con lo que se produce un efecto de tolerancia hacia el acusado.

### **Contenido**

La literatura recoge que las deliberaciones se centran más en los hechos y pruebas del caso, especialmente testimonios, que en cuestiones legales (destaca en este apartado la intención de veredicto) y que la calidad de las discusiones es alta. Además, los grupos homogéneos, en interacción con el tipo de caso, pueden estar viciados en los contenidos de la deliberación. Por otro lado, en términos de decisión, la final está más en función de la distribución grupal de votos que de la tendencia de voto individuales y el contenido de la deliberación. Aunque debe considerarse un efecto de contexto.

### **Estilos de deliberación**

Hastie, Penrod y Pennington (1983) han descrito dos estilos de deliberación de los jurados:

- **Orientadas a las pruebas.** Presentan más relaciones entre hechos y elementos legales, son más largas, incorporan más argumentaciones y son más ricas y profundas. Asimismo, se vota tras un buen tiempo de discusión, no se relacionan las pruebas expresamente con el veredicto y no se manifiesta tanto la intención de veredicto. Por último, se observa que son más frecuentes en decisiones unánimes.

- **Orientadas al veredicto.** Se inician con una votación, las pruebas se leen en clave de veredicto y cada jurado solo defiende un veredicto. Se detectan, en mayor medida, en las decisiones por mayoría.

En este mismo estudio, también se perfilaron dos estilos diferentes de abordar la prueba mediatizados por la regla de decisión. En concreto, los jurados unánimes se guían por un criterio de integración (comparan y unen las diferentes pruebas), en tanto que los mayoritarios aplican un criterio de exclusión (clasifican, por ejemplo, los testigos en creíbles y no creíbles).

Otros trabajos sobre los estilos deliberativos se encaminaron a establecer relaciones mediadas por variables demográficas y psicosociales.

### **Efectos de mayoría y minoría**

A la mayoría se le atribuye influencia informativa y normativa. En este sentido, la literatura recoge que la mayor parte de los jurados se resuelven conforme a la mayoría inicial.

En cuanto al impacto del tamaño del grupo, no existe acuerdo. Algunos autores apuntan que las minorías en grupos grandes tienen mayores oportunidades, mientras que otros sostienen que gozan de mayor poder de influencia en grupos pequeños (en jurados de seis, especialmente con una minoría de dos miembros). En lo tocante al tamaño de la mayoría, se reconoce un efecto techo; es decir, se le asigna una función creciente pero no lineal.

En relación con la formación de juicios, Stasser y Davis (1981) anunciaron la existencia de una relación entre presión normativa y preferencia de veredicto, mientras que la influencia informativa reflejaba sus efectos en la certeza manifestada en el veredicto. También se entiende que la presión normativa presenta mayores probabilidades de ejercerse en condiciones que requieren del consenso.

Los efectos de la presión normativa e influencia informativa también se ha constatado que tercián en los procesos cognitivos de los jurados (Tanford y Penrod, 1986). En concreto, el cambio de inocente a culpable conlleva unas estimaciones peores de la defensa y el acusado; pero el movimiento tras la deliberación de una opción de culpabilidad a otra de no culpabilidad no modifica sus percepciones del acusado y la prueba.

### **Actividades**

1. ¿Qué ventajas y riesgos entraña la unanimidad como regla decisoria de los jurados?
2. Poned un ejemplo de una recusación con causa.
3. Describid los efectos de la ubicación y el estatus de los miembros del jurado sobre el proceso de deliberación.

## 2. Psicología de los jueces

### 2.1. Psicología jurídica y decisiones judiciales

Aunque la Psicología jurídica española está considerada como una de las más grandes y productivas de Europa (Davies y otros, 1996), lo cierto es que el volumen de investigación relativa a la toma de decisiones judiciales y sentencias se halla todavía en ciernes. Tal vez una de las causas subyacentes a esta situación sean las limitaciones existentes para la aproximación a este campo.

Por el contrario, el estudio de las decisiones de legos en Derecho, representadas en el tribunal del jurado, abordado en el apartado precedente, ha captado desde los albores de la disciplina el interés de los investigadores, lo que ha resultado en numerosas contribuciones a lo largo de las últimas décadas. En este sentido, el jurado se ha posicionado como uno de los tópicos de mayor impacto en la literatura, a pesar de que su puesta en funcionamiento en España acontece en fechas no muy lejanas, con la entrada en vigor de la Ley Orgánica del Tribunal del Jurado 5/1995. Tal vez este corpus teórico y empírico estaba en última instancia motivado por la voluntad de contribuir con los hallazgos de la Psicología jurídica a crear el mejor jurado posible. En la actualidad, y una vez sea factible realizar un balance del funcionamiento de la institución, el discurso científico tentará enmendar posibles desaciertos o, sencillamente, implementar mejoras que acallen las voces de sus detractores, que no son pocos.

Este desequilibrio puede llevar a considerar que las decisiones de nuestros jueces y magistrados son casi inexpugnables. No obstante, la literatura refiere la aparición paulatina de trabajos cuyo objeto de estudio se sitúa en las decisiones judiciales, tanto del ámbito penal como civil. Asimismo, se ha establecido una línea de contraste de la ejecución de jueces y jurados. Centrándonos en las sentencias judiciales, cabe señalar que en ellas se acude a principios y procedimientos explícita y expresamente psicológicos, y los propios legalistas muestran su interés por el estudio de este tipo de decisiones. No en vano, Muñoz Sabaté (1980, pág.17) advertía tempranamente de los comienzos de una nueva disciplina denominada Crinología, que versaría sobre la psicología de los jueces y la forma como los factores psicológicos influyen en la elaboración de la sentencia.

En el presente apartado se pretende una aproximación al estado de la cuestión abordando la delimitación legal de la figura del juez, el proceso de socialización judicial, el formato y las características de la sentencia judicial y, por último, las variables que median la disparidad de las sentencias y qué estrategias se pueden llevar a cabo para reducirla.

## 2.2. La figura del juez

En 1975, se inicia una nueva etapa para el Estado español, que se plasma en la Constitución española (CE) de 1978:

“La Justicia se administra por jueces y magistrados independientes, inamovibles, responsables y sometidos únicamente al imperio de la ley, que no podrán ser trasladados ni jubilados sino por alguna de las causas y con las garantías previstas en la ley.”

Constitución española, artículo 117

Se recoge el principio de unidad jurisdiccional y se reduce la jurisdicción militar a su más estricto ámbito. Para su garantía se establece, en el artículo 122, el Consejo General del Poder Judicial.

En dicho artículo, además, se perfila la independencia judicial como la garantía definitoria de la esencia de la jurisdicción. De este modo, jueces y magistrados tienen plena libertad de decisión en la interpretación y aplicación de las normas jurídicas, sin que nadie pueda influir en sus actuaciones con órdenes, consejos, instrucciones, sugerencias o presiones de cualquier tipo para influir o condicionar sus resoluciones.

De manera similar, la Ley Orgánica del Poder Judicial (LOPJ) de 1985, en el artículo 13, establece que todos están obligados a respetar la independencia de los decisores:

“Cuando jueces y magistrados se consideren inquietados o perturbados en su independencia, lo pondrán en conocimiento del Consejo General del Poder Judicial, dando cuenta de los hechos al juez o tribunal competente para seguir el procedimiento adecuado, sin perjuicio de practicar por sí mismos las diligencias estrictamente indispensables para asegurar la acción de la justicia.”

Ley Orgánica del Poder Judicial, artículo 14

Además, la ley también contempla la actuación del Ministerio Fiscal para velar por esta garantía, pudiendo este actuar por sí mismo o a petición del juez o tribunal para promover las acciones pertinentes en defensa de la independencia judicial.

Otro aspecto de la independencia de los jueces, la independencia económica, se recoge en los artículos 402 y siguientes de la LOPJ. Así, la ley dice que el Estado debe garantizar la independencia económica de los jueces y magistrados, mediante una retribución adecuada a la dignidad de su función.

El órgano de gobierno de los jueces es el Consejo General del Poder Judicial (art. 122 de la CE). El Consejo está integrado por el presidente del Tribunal Supremo, que a su vez lo preside, y por veinte miembros nombrados por el Rey, que ejercerán durante un período de cinco años. De estos, doce son elegidos entre jueces y magistrados de todas las categorías judiciales, en los términos que establece la ley; cuatro a propuesta del Congreso de los Diputados, y cuatro a propuesta del Senado, en ambos casos por mayoría de tres quintos de sus miembros, entre abogados y juristas, todos ellos de reconocida competencia y con más de veinte años de ejercicio de su profesión (art. 112 LOPJ). Entre las funciones asignadas se encuentran: la inspección y vigilancia sobre todos los juzgados y tribunales para la comprobación y control del funcionamiento de la Administración de Justicia, o la selección, formación y perfeccionamiento de jueces y magistrados; el ejercicio de las competencias relativas al centro de selección y formación de jueces.

En suma, el Poder Judicial, como se señala en la exposición de motivos de la LOPJ, se configura como uno de los tres poderes del Estado que tiene encomendado en exclusiva el ejercicio de la potestad jurisdiccional en todo tipo de procesos, juzgando y haciendo ejecutar lo juzgado según las normas de competencia y procedimiento que las leyes establezcan.

### **2.3. El proceso de socialización judicial**

Siguiendo a Alpert (1981, pág. 106), la socialización judicial se conceptúa como “una forma de socialización organizativa que lleva consigo la adaptación social y psicológica de las personas a sus contextos de trabajo y, gracias a la cual, se transmiten al recién llegado conocimientos, aptitudes y motivaciones”. Por su parte, Frazier y Bock (1982) definen esta como una subcultura de compromiso con determinadas normas, prácticas y precedentes.

En el estudio de la socialización judicial destaca uno de los trabajos pioneros, la aportación de Carp y Weeler (1972), quienes apuntan tres áreas diferenciadas de socialización que englobarían los contenidos que el juez puede aprender exclusivamente en el ejercicio de su profesión. En primer lugar, la socialización legal, que tiene que ver con las cuestiones relativas a la ley sustantiva, así como a los procedimientos legales; en segundo lugar, la socialización administrativa, que se refiere a la supervisión del personal y a la organización de los asuntos de manera acorde a los plazos legales previstos; en tercer lugar, la socialización personal, en la que se incluyen los intentos de superación del aislamiento al que se ve sometido el juez, así como del manejo de las presiones que la comunidad ejerce sobre él.

Años más tarde, Alpert (1981) trató de determinar el ajuste empírico de esta propuesta. Para ello lleva a cabo una investigación con jueces del estado de Florida dividida en dos etapas.

En la **primera etapa del estudio**, a través de la entrevista, distingue cinco fases dentro del proceso de socialización. La fase primera se produce con anterioridad al inicio de la carrera judicial; las cuatro restantes, una vez que se halla inmerso en el desarrollo de la misma:

- **Fase de socialización profesional.** Abarca el período universitario y es en la que se impregna de adiestramiento legal formal e informal. A este respecto, Gee y Jackson (1977) a partir de un estudio realizado en facultades de Derecho, informan de que una de las herramientas principales de la denominada educación legal es la “capacidad para pensar como un hombre de leyes”, lo que significa la potencialidad de razonar lógicamente, o analíticamente, y el ser capaz no solo de situarse en las dos perspectivas del problema, sino además de saber articular las propias ideas, bien sea oralmente o por escrito.
- **Fase de iniciación.** Comprende el primer año de ejercicio de la judicatura, caracterizada por el ajuste a la definición del rol. La iniciación puede convertirse en una fase de conflicto, al intentar ajustar las características individuales con las demandas propias del rol.
- **Fase de solución.** Abarca desde el primer hasta el cuarto año de ejercicio. En ella comienzan a aflorar el aislamiento y las presiones externas.
- **Fase de establecimiento.** Abarca desde el quinto al noveno año de desempeño del cargo. Los jueces se enfrentan con aspectos de la vida judicial, como el aislamiento social y político, pudiendo experimentar una crisis en la carrera que confluya en el abandono de la misma.
- **Fase de compromiso.** Refiere un juez plenamente integrado en su trabajo, satisfecho con los factores implicados en la vida judicial.

Asimismo, a través de la entrevista, Alpert (1981) ofrece un perfil de las tres áreas de socialización que viene a responder a estas cuestiones: ¿qué se aprende?, ¿de quién y cómo se aprende? La socialización legal que, recordemos, tiene que ver con la aplicación de la ley sustantiva, tiene lugar fundamentalmente por medio de la **autoeducación**, aunque siempre dentro del apoyo interjueces, del personal del juzgado y de los letrados. Por otra parte, en la socialización administrativa, la autoeducación también desempeña un papel primordial en colaboración con el personal del juzgado. En el área de socialización personal se percibe menos cooperación de los otros actores del sistema. El juez ha de hacer frente al aislamiento social y político que dimana de la imparcialidad, así como al manejo de la autoridad de su profesión, que moldea las relaciones con los diversos miembros del sistema judicial. De esta forma, los jueces estiman el manejo de la autoridad como uno de los problemas de mayor envergadura, no solo a nivel personal sino también institucional.



La **segunda etapa del estudio** de Alpert se articula con base a la aplicación de un cuestionario estandarizado. Los resultados obtenidos apuntan en la dirección propuesta en la etapa preliminar de la investigación, con un número más reducido de jueces. Además, la socialización de naturaleza legal se confirma como la más prolongada, frente a la socialización administrativa, que presenta una trayectoria más abreviada.

Este autor, haciendo hincapié en la necesidad de un mayor número de aportaciones, señala la importancia de dos variables en el estudio de la socialización judicial: la jerarquía del tribunal y el grado de politización del sistema judicial. El trabajo coetáneo de Wice (1981), en el área penal de la jurisdicción de Filadelfia, no pudo reafirmar el modelo de socialización propuesto por Alpert. Algunos de los hallazgos de Wice (1981) llevan a la conclusión de que los jueces de Filadelfia no han experimentado el proceso de socialización descrito por Alpert (1981). Manifiestan un alto grado de confianza en sí mismos cuando toman posesión de su cargo, no detectan la necesidad de acudir a la ayuda de agentes socializadores, ni de los propios colegas de profesión, figuras que en el trabajo anterior parecían muy relevantes.

En suma, a la luz de los resultados hallados y en consonancia con algunas de las inconsistencias existentes, parece preciso un número superior de investigaciones que arrojen luz sobre el proceso de socialización judicial, que se muestra determinante tanto a nivel individual como institucional.

#### **2.4. La elaboración de las sentencias judiciales**

La sentencia consiste en una serie de razonamientos complejos que llevan al juez a valorar todo lo actuado, particularmente la práctica de las pruebas y los resultados probatorios obtenidos, y a interpretar y aplicar las normas penales y procesales correspondientes a los hechos punibles enjuiciados, lo que le permite llegar a la conclusión adecuada, que debe ser justa y correspondiente con los principios propios del proceso penal de un estado de derecho. En este sentido, las sentencias deben ser en todo caso fundadas, de lo contrario se violaría el derecho fundamental a la tutela judicial efectiva.

La motivación se refleja en los antecedentes de hechos, probados desde el punto de vista fáctico, y en los fundamentos de derecho, desde el punto de vista jurídico, como establece el artículo 248.3 de la LOPJ. Este señala que las sentencias se formularán expresando, tras un encabezamiento, en párrafos separados y numerados, los antecedentes de hecho, los hechos probados, en su caso, los fundamentos de derecho y, por último, el fallo. Serán firmadas por el juez, magistrado o magistrados que las dicten.

Adicionalmente, de acuerdo con el artículo 851.1 de la LECRIM, la sentencia ha de redactarse de manera clara y no contradictoria, terminante, sencilla y expresiva. Debe ser congruente; es decir, correlativa o adecuada a las peticiones formuladas por todas las partes acusadoras y acusadas. El artículo 742 de la

LECRIM determina que en la sentencia se resolverán todas las cuestiones que hayan sido objeto del juicio, condenando o absolviendo a los procesados no solo por el delito principal y sus conexos, sino por todas las faltas incidentales que se hayan conocido en la causa.

Para saber si la sentencia penal es congruente, hay que analizar, desde el punto de vista de la acusación, las calificaciones definitivas, puesto que en ellas se fija el hecho criminal imputado, con las correspondientes peticiones a estas cuestiones objetivas y subjetivas pertinentes; desde la defensa, también sus calificaciones definitivas o en su caso, provisionales. Además, el propio escrito de sentencia, su fallo o parte dispositiva, interpretado conforme a la motivación sentada en el antecedente de hechos probados y en la fundamentación jurídica.

Los jueces y tribunales no podrán variar las sentencias y autos definitivos que pronuncien después de firmadas, pero sí aclarar algún concepto oscuro o suplir cualquier omisión que contengan (art. 267.1 LOPJ). Los errores materiales manifiestos, y los aritméticos, podrán ser rectificadas en cualquier momento (267.2 LOPJ).

## 2.5. La disparidad en las decisiones judiciales

### 2.5.1. Concepto de disparidad

En términos operativos, Diamond y Zeisel (1975) consideran la disparidad como “el porcentaje de diferencia esperado entre dos sentencias, si dos jueces, seleccionados al azar, sentenciasen el mismo caso de manera independiente” (pág. 121). McFatter (1986) operacionaliza dicho concepto como cualquier diferencia en la severidad de sentencia dictada por un juez/tribunal a un acusado en una ocasión concreta, tanto con respecto a otro similar condenado por el mismo delito en otra ocasión, como de otro juez/tribunal en la misma o diferente ocasión.

#### Ejemplo

La discrepancia se produce cuando ante un mismo delito de homicidio en el que concurren las mismas circunstancias dos jueces diferentes emiten una sentencia diferente.

Por su parte, Brantingham (1985) fija dos tipos de disparidad:

- **De primer orden.** El juez se muestra consistente en sus dictámenes ante casos similares, pero reiteradamente diferente de otros jueces; esto es, hay variabilidad o disparidad entre casos similares resueltos por diversos jueces.
- **De segundo orden.** El juez es inconsistente en casos similares, arrojando disparidad en sus propios patrones de sentencia.

Existen diferentes orientaciones en la investigación de la disparidad en las sentencias de los jueces. En este sentido, algunos trabajos se centran en la proporción de casos similares que han sido objeto de sentencias diferentes, mientras

que otros lo hacen sobre las diferencias en la severidad de sentencias dictadas por distintos jueces en casos idénticos; algunos han optado por escalar la severidad de las sentencias, determinando la proporción de varianza explicada por variables extralegales una vez controlados los factores legales de sentencia; por otro lado, también se ha estudiado la proporción de varianza no explicada por factores legales, tales como la gravedad del delito o el historial del infractor.

### 2.5.2. Estudios de disparidad

#### Factores legales

Algunas aportaciones han aproximado el estudio de la disparidad desde una perspectiva legal; es decir, a través de variables penales y/o procesales. Así, en el estado de Filadelfia, Green (1961) concluyó que factores legales como la calificación del delito, el número de acusaciones, el historial previo y la petición del tribunal, daban cuenta de la mayor parte de la disparidad detectada.

Posteriormente, Ebbe Ebbesen y Vladimir Konecni (1981) observaron que eran cuatro los factores que dieron cuenta de las variaciones sistemáticas entre las sentencias: el tipo de delito, el historial delictivo, la situación legal entre el arresto y la condena, y la recomendación de sentencia emitida por el funcionario encargado de vigilar la libertad condicional.

Por su parte, Kapardis (1985) señala los siguientes factores legales como los de mayor relevancia en la variación de sentencias: la recencia de la última condena, el historial delictivo, el tipo de acusación, la interacción pasada con el sistema de justicia, la recomendación de sentencia emitida por el funcionario supervisor de la libertad condicional, y la provocación por parte de la víctima del delito, así como la adscripción rural o urbana del juez o tribunal.

Ashworth (1987) propone tres elementos de naturaleza legal a considerar en la decisión de sentencia: la gravedad del delito, las características del acusado, así como el tipo y *quantum* de sentencia. Además, constata la ausencia de homogeneidad en las diferentes medidas referidas al inculpado, así como una tipología idónea de sentencias. En este sentido, Corbett (1987) entiende que la provocación y la premeditación devienen componentes clave en la evaluación de la seriedad del delito.

#### Factores extralegales

La revisión de Hagan (1974) sobre un total de 20 estudios que evaluaban la relación entre el status socioeconómico, la raza, la edad, el género y la sentencia, puso de manifiesto la existencia de disparidad en las decisiones, pero no se halló una relación clara entre las características extralegales y la sentencia.

Algunas de las variables que se han relacionado con decisiones dispares tienen que ver con el acusado:

- La **apariciencia atractiva**. Aunque algunos trabajos mostraron una relación positiva entre esta variable y la lenidad en la decisión judicial, los resultados no eran consistentes, detectándose, en otros trabajos, que el atractivo no correlacionaba necesariamente con sentencias más favorables para el inculpado.
- La **raza del acusado**. La mayor parte de los estudios empíricos británicos no encontraron relación entre dicha variable y la severidad de la condena. Por contra, los estudios anclados en el ámbito de los Estados Unidos refieren que los inculpados de color reciben sentencias más severas. No obstante, Kleck (1985) se muestra crítico al respecto, señalando la distorsión que algunos investigadores realizan acerca de la discriminación racial a través de la decisión judicial en los Estados Unidos, al sobredimensionar la influencia de la raza sobre la sentencia.
- El **género del infractor**. Diversas investigaciones informan de que el género del infractor juega un papel relevante en la determinación de la sentencia impuesta, en el sentido de una mayor lenidad de sentencia para el género femenino.

Por otro lado, se han investigado algunos factores referidos al agente decisor. En este sentido, tras una revisión de la literatura realizada por Kapardis se concluye que existe evidencia empírica que demuestra que el decisor juega un papel importante como determinante de la sentencia, precisándose que los hallazgos relativos a variables como la filiación política, la edad, o la religión, son todavía inconsistentes.

Por último, también se han considerado variables asociadas a la víctima, como la raza o el estatus socioeconómico, aunque la investigación mostró una relación inconsistente con la severidad/lenidad de sentencia.

### **Ejemplo**

Un juez emite sentencias diferentes ante dos delitos de homicidio idénticos, uno cometido por un acusado natural de Oviedo y otro por un acusado de origen magrebí, siendo la pena mayor para el segundo de los condenados. En este caso, el factor racial pudo afectar a la sentencia judicial debido a que la valoración del delito estuvo mediatizada por los prejuicios y estereotipos (considerar la población magrebí más peligrosa o proclive a la violencia) del juzgador.

## Factores mixtos

Bajo este epígrafe se agrupan aquellos estudios que contemplan variables de naturaleza legal y extralegal. En este sentido, Sutton (1978) encontró que los mejores predictores de sentencia eran las variables legales, tales como el historial delictivo o el tipo de condena, relegando a un papel secundario las características sociodemográficas.

Años más tarde, Diamond (1981) lleva a cabo una investigación con dos muestras (510 casos del Sentencing Council de Chicago y 510 seleccionados del panel de jueces de Nueva York) en la que se registraron medidas de las siguientes variables: características del inculcado, características del delito, y conflicto entre factores agravantes y atenuantes. Tras un análisis discriminante, identificó cuatro tipos de casos asociados con alta disparidad: aquellos en los que se detecta conflicto entre factores agravantes y atenuantes, aquellos en los cuales las características del acusado reportaron elevada culpabilidad y una prognosis favorable; los que son protagonizados por hombres con relación a las mujeres y, en último lugar, los delitos relacionados con las drogas. También se observó que para la muestra de Chicago, el conflicto entre factores y el género masculino del inculcado se presentan como una fuente de disparidad, mientras que en la casuística proveniente del panel de jueces de Nueva York es el nivel educativo elevado de los acusados. Adicionalmente, resultaron seleccionadas otras variables: la disparidad fue mayor en Chicago para los sujetos con problemas de salud y adicción a drogas, cuando estos se mostraban cooperativos con la autoridad; para la muestra de Nueva York, el tiempo transcurrido desde la última detención, así como la coyuntura de una condena en juicio, cuando el inculcado pudo declararse con anterioridad, culpable procesalmente.

Por otro lado, se intentó averiguar cuáles eran las variables que los decisores consideraban al dictar sentencia, en qué medida cada una de ellas determinaba la severidad y de qué modo se evaluaban. Sobre la base de la evaluación de las ecuaciones resultantes para cada uno de los jueces, se concluyó que había una tendencia a considerar las mismas variables del caso, e incluso a otorgarles el mismo valor positivo o negativo, pero se constató que los jueces asignaban diferentes pesos a cada una de ellas.

En un trabajo posterior, con casos simulados, Palys y Divorski (1984) informaron de una disparidad muy elevada en el nivel de sentencia. De igual modo se detectó disparidad en los hechos considerados por los jueces como los más relevantes para dictar sentencia, así como en los objetivos sociolegales perseguidos.

Asimismo, McFatter (1986) llevó a cabo un experimento con seis jueces a los que proporcionó 13 descripciones breves delito/delincuente, que se adaptaban al ajuste delincuente-delito, esto es, el autor parte de la existencia de un prototipo de delincuente para cada tipo de delito. Seguidamente, les solicitó que puntuasen diversas dimensiones, como las circunstancias de la víctima, la

seriedad del delito, la premeditación o la atribución de culpa. Además, debían proporcionar una recomendación de sentencia con la información disponible. En una segunda fase del trabajo, transcurrido un período de dos meses, se les requirió de nuevo la misma tarea, con las mismas descripciones.

Los datos permitieron concluir la existencia de disparidades sustanciales para todos los delitos, a excepción de los dos de mayor gravedad, arrojando un porcentaje de disparidad sistemática en todos ellos de un 26% de la media de severidad. Este tipo de disparidad se comprendió bajo dos formas: diferencias generales en la dureza/lenidad, o bien, la idiosincrasia de los jueces sobre cada delito/delincuente en particular. Por otra parte, este trabajo detecta un porcentaje de disparidad no sistemática de un 43%; esto es, de la inconsistencia del juez al juzgar el mismo delito/delincuente en diferentes ocasiones.

Homel y Lawrence (1992) desarrollaron un trabajo que encaró el estudio de la interacción que se produce entre las orientaciones del juez al dictar sentencia con la información del caso. Pretendían averiguar si el contexto social en el que tiene lugar la decisión influye significativamente en la severidad y/o lenidad de las sentencias. Los resultados obtenidos evidenciaron que las sentencias judiciales vienen explicadas por factores legales y extralegales, pero en mayor medida por la interacción entre ambas. De hecho, las interacciones entre los predictores explican un 20% de la variabilidad en las decisiones. Este estudio confirma la influencia del contexto social inmediato sobre las decisiones de los jueces.

Sobral y Prieto (1994) llevaron a cabo una investigación acerca de la disparidad en nuestro ordenamiento jurídico. Mediante una metodología de alta simulación, presentaban cinco casos reales a una serie de jueces profesionales. Del análisis de los resultados descriptivos de los casos se deduce una notable disparidad interjueces, obteniéndose los mayores niveles cuando el acusado era una mujer. Los jueces al sentenciar otorgaron mayor importancia a los objetivos sociolegales (factores extralegales) que a las características del caso y con un nivel menor de dispersión. Ello viene a constatar el reconocimiento por parte de los decisores de la focalización en dichos objetivos más que en perfiles factuales del caso. Es más, en relación con estas, otorgan mayor importancia a que el delito tenga relación o no con la droga, o con cuestiones sexuales, variable con señalado tinte valorativo-ideológico.

Por último y dentro también del contexto estatal, Novo, Arce y Seijo (2000), encuentran una gran disparidad en lo que se refiere tanto al veredicto, como al *quantum* de sentencia establecido por los jueces, sobre un caso de violación, en el que la principal prueba de cargo venía representada por el testimonio de la víctima.

### Nota

En cuanto a la longitud de condena, tomando como respuesta modal la inocencia, el 40,4% de las sentencias se desvían de ella. La principal variable extralegal, el género, asociada a la tendencia de juicio no aparece como un predictor significativo.

### 2.5.3. La reducción de la disparidad

Como se ha podido verificar en el apartado anterior, la existencia de la disparidad en las decisiones judiciales se ha constatado mediante una amplia gama de metodologías. Al mismo tiempo se han propuesto algunos mecanismos destinados a la reducción de la misma.

En este sentido, algunos autores con el objetivo de reducir la disparidad se han decantado por el uso de sentencias determinadas. Sin embargo, su empleo llevaría a ignorar variables que debieran ser tenidas en cuenta a la hora de dictar sentencia; esto es, la pena se adecuaría al delito en cuestión, pero no al delincuente. Otro de los inconvenientes de este tipo de sentencias es la posible existencia de presiones de índole política para los legisladores.

#### Ejemplo

En los últimos años, en el Estado español se aprecia una presión a los legisladores en lo que respecta a una mayor severidad legislativa.

Otro de los mecanismos propuestos es la creación de un tribunal de revisión de sentencias, de un orden jerárquico superior, que si bien podría aumentar el control sobre las decisiones de otros jueces, contribuiría a dilatar el devenir del proceso.

Asimismo, se han propuesto los denominados *guidelines* de sentencias. Su uso preservaría la discreción y la individualización de la pena, constituyendo además una base para decisiones explícitas. No obstante, las voces más críticas argumentan la imposibilidad de crear una taxonomía adecuada y detallada de la conducta criminal, además de la inexistencia de criterios adecuados para la predicción de la peligrosidad de los delincuentes. En este sentido, cualquier cuantificación debe aportar una descripción estadística detallada de las sentencias e incorporar el abanico de factores relacionados con el caso.

Por otra parte, se han considerado como mecanismo de control de la disparidad los *sentencing councils*, unos órganos consultivos cuya función es discutir las recomendaciones de sentencia. La filosofía subyacente no es la consecución de la uniformidad, sino el intercambio de ideas. No obstante, aunque algunos estudios informan de una reducción de la variabilidad postdiscusión, parece que los *sentencing councils* arrojan igualmente discrepancia de sentencias.

Teniendo en cuenta la contextualización sociojurídica de los hallazgos existentes, una de las estrategias preventivas parece venir de la mano de la focalización en la formación de los agentes decisores como garante de la uniformidad en la política decisional. Se ha sugerido el entrenamiento, la información y la formación continua de jueces como un mecanismo de retroalimentación, que permitiría la unificación de criterios y prácticas.

Finalmente, coincidiendo con el planteamiento de Pennington y Sally Lloyd-Bostock (1987), la reducción de la disparidad puede implicar igualmente agentes y etapas del proceso judicial previas a la sentencia, en tanto la optimización de la información disponible del caso resulta eficaz en la consecución de este objetivo.

### **Actividades**

4. ¿En qué consiste el proceso de socialización judicial?
5. Estableced las diferencias entre los factores legales y extralegales que intervienen en la disparidad de sentencias y poned un ejemplo de ambos tipos.
6. ¿Qué estrategias se pueden emplear para tratar de reducir la disparidad en las sentencias judiciales?



### 3. Formación de abogados

#### 3.1. El abogado y los conocimientos psicológicos

Cualquiera que haya reflexionado mínimamente sobre el papel de los abogados en el sistema de justicia se habrá encontrado con una imagen más o menos nítida referida al rol del abogado como “manipulador” de contextos. En este sentido, es perfectamente razonable pensar que los abogados, motivados por la defensa de una de las partes en litigio, se transformen a menudo en una suerte de arquitectos de la verdad.

Situado en un punto crucial del sistema judicial, el abogado se ve impelido por la necesidad de utilizar intuiciones o conocimientos psicológicos. En muchos casos, tal proceder se produce de un modo espontáneo, meramente intuitivo y sustentado en una acumulación de experiencias. No obstante, la Psicología jurídica está en condiciones de ofrecer a estos profesionales un cuerpo de conocimientos científicos, que ayude a vislumbrar un área de provechosa colaboración entre los estudiosos de la psicología y el mundo del derecho.

La imagen más popular del abogado se corresponde con la de un defensor que se enfrenta con todo tipo de armas (psicológicas) a un fiscal en una sala de justicia. Sin embargo, una gran parte de los asuntos de los clientes que ocupan a los abogados nunca llegan a esa instancia, sino que se resuelven por otros medios, sobre todo a través de la negociación, lo cual configura uno de los roles más importantes y, a la vez, menos populares de los abogados. Es importante evidenciar este punto, dado que muchos de los científicos sociales que se han dedicado al campo judicial han enfocado de modo muy restrictivo el problema, centrándose con demasiada exclusividad en lo concerniente a la sala de justicia.

En este capítulo se abordará, esencialmente, una serie de cuestiones relativas a la sala de justicia, aunque sin olvidar otros elementos que contienen o implican un conjunto de procesos de gran importancia psicológica y social. En este sentido, conviene tener presente que, aparte de los conocimientos legales del abogado, existen otros factores (presentación de las pruebas, fundamentación factual, comunicación persuasiva, representaciones sociales, etc.) que desempeñan un papel importante en las decisiones judiciales. En suma, el propósito de estas páginas es llamar la atención sobre algunos de los aspectos más llamativos de la dinámica psicológica implicados en la conducta de los abogados.

### 3.2. Parámetros judiciales de interés

Para poder interpretar muchos de los elementos e inferencias que se presentarán posteriormente, es recomendable conocer una serie de aspectos importantes del contexto judicial. Concretamente, Kaplan (1978) apunta nueve unidades conceptuales en el orden en que, generalmente, se producen en la sala de justicia:

1) La **acusación**, que es el establecimiento de los cargos contra el acusado. Habitualmente las lee un oficial de la corte.

2) La **alegación** del acusado, donde este responde a la acusación.

3) La **acusación** se presenta primero y puede empezar con una alocución de apertura fundamentando la acusación, la cual ofrece una perspectiva general de lo que intenta probar.

4) La **defensa** también puede presentar una alocución de apertura. Se presenta la prueba en la que se basará para negar las alegaciones de la acusación. Frecuentemente, estas alegaciones se presentan después de los testimonios de la acusación y antes de que los de la defensa, si los hay, hayan sido escuchados.

5) La mayor parte del juicio la constituyen los **testimonios** de los testigos. Generalmente la secuencia se inicia con los testimonios de la acusación seguidos de los de la defensa. Además de las afirmaciones hechas por el testigo, podrá haber preguntas y objeciones de los abogados, y las decisiones alcanzadas por el juez (en casos con jurados). El orden de presentación de los testimonios raramente refleja el orden temporal de ocurrencia de los hechos.

6) y 7) Las **argumentaciones finales** que pueden ser hechas por la acusación y la defensa, en este orden. Estas argumentaciones resumen el caso y, con frecuencia, resaltan las inferencias que al abogado le gustaría que el decisor considerase a partir de la prueba.

8) Las **instrucciones del juez a los jurados**. El procedimiento empleado habitualmente incorpora los siguientes ítems:

- Instruir a los jurados acerca de la inocencia del acusado hasta que se demuestre lo contrario y que la carga de la prueba está en la acusación.
- Instruir a los jurados sobre que su tarea es determinar los hechos sobre la base de las pruebas.
- Instrucciones sobre lo que puede considerarse como prueba.
- Instrucciones sobre cómo evaluar la credibilidad del testimonio.

- Instrucciones sobre lo que constituye una inferencia razonable en oposición a una mera especulación.
- Instrucciones sobre el significado y aplicación del criterio de decisión (más allá de toda duda razonable) a la hora de evaluar la veracidad de las alegaciones.

9) La segunda parte de las instrucciones de los jueces proporciona definiciones del conjunto completo de veredictos entre los que los jurados deben elegir.

### 3.3. Percepción y representaciones sociales de justicia

Di Giacomo (1981) definió las representaciones sociales como criterios colectivos que traducen los valores de la colectividad considerada. Las grandes opciones ideológicas, por ejemplo, el espiritualismo o el materialismo, la preponderancia dada a lo individual o a lo colectivo se vuelve en criterios evaluativos de las realidades ambientales. En otras palabras, la representación social torna en comprensible para los individuos la realidad social.

En consecuencia, de las representaciones sociales se pueden obtener los modos, dominantes y no dominantes, de interpretación de la realidad. En este sentido, la representación social de un crimen concreto varía con el tiempo y las circunstancias (por ejemplo, pensemos en la violencia de género).

De manera relacionada, la percepción social es un proceso organizado en el que la persona obtiene y procesa, de modo selectivo e intencional, información sobre su entorno. Esta información se categoriza sobre la base de las categorías personales existentes y se dota de un significado. La implantación de significado en los hechos tiene, al menos, una doble funcionalidad: un valor subjetivo de comprensión de la realidad y un valor de manejo e intercambio con el que operamos en las relaciones interpersonales, con el cual transaccionamos si no nos resulta posible imponérselo a los demás actores sociales protagonistas de la situación.

En este sentido, la pretensión básica del abogado es hacer que su particular recreación de los hechos y/o la valoración que él hace recaer sobre los mismos triunfen sobre otras alternativas. Pues bien, en ese proceso sería absolutamente fundamental que un abogado conociese las posibilidades que pueden ofrecer para la mejor defensa de los intereses de su cliente cuestiones como las siguientes:

- **Las primeras impresiones.** Funcionan como filtro de la información posterior y tienen una notable resistencia al cambio; habría que cuidar las que produce el acusado, los testigos y el propio abogado.
- **El locus de control.** El manejo de los factores que pueden llevar a un observador (jueces o jurados) a realizar una atribución interna (acción moti-

vada por características personales del actor) o externa (acción explicada por las circunstancias del entorno), puede tener una importancia decisiva a la hora de interpretar la situación y generar una representación de los hechos que luego se expresa en un veredicto. Dicho de otro modo, las explicaciones que alguien da de los comportamientos ajenos es un eje vertebrador de veredictos y sentencias.

### 3.4. Decisiones grupales

Si bien es cierto que es más difícil controlar una decisión grupal que una individual, los mismos razonamientos que se aplican para las individuales son válidos para las grupales, puesto que son una función de las primeras. En esta dirección, nueve de cada diez jurados se resuelven conforme a la mayoría inicial (Kalven y Zeisel, 1966).

#### Nota

No obstante, la decisión grupal se ve afectada por condicionantes adicionales. Recordemos, por ejemplo, la regla de decisión o el tamaño del grupo tratados en el apartado precedente. De entre los restantes condicionantes, destacan las diferencias de estatus de los miembros dentro del grupo.

En este sentido, tres son las modalidades de grupos que toman decisiones judiciales que pueden estar afectadas por diferencias en el estatus:

- **Jurado de legos.** Consiste en un grupo de personas legas en derecho que van a decidir sobre un caso judicial. En esta situación nos interesa tener de nuestra parte a la persona que tenga un mayor estatus dentro del grupo. Pero, ¿quién es esta persona? Cuando el jurado entra a deliberar se le encomienda que llegue a un veredicto y que elija, en primera instancia, a un presidente o moderador de la deliberación, que será quien, entre otras cosas, la conducirá y actuará como portavoz. La elección de esta persona no es azarosa: algunos miembros rehusan el puesto mientras que otros lo desean. En suma, se trata de una persona de unas características especiales. Generalmente, el portavoz también elige para su ubicación en la mesa de deliberación una posición espacial que le haga más visible (usualmente, la cabecera de la mesa). La literatura existente recoge que el moderador de la deliberación desempeña un rol fundamental en la misma y su opinión tiene un valor superior a la de los demás miembros.  
En consecuencia, si es conveniente tener al moderador de nuestra parte, cabe preguntarse cuál es su perfil. Las variables que suelen diferenciar al moderador de los demás miembros del jurado son un mayor nivel educativo, alguna experiencia relacionada, de edad media a alta, generalmente varón, etc. En resumen, el estatus dentro de la sala de deliberación se corresponde en buena medida con el del mundo exterior.
- **Jurado escabinado.** El sistema de escabinos consiste en introducir técnicos en derecho y legos formando parte de una misma deliberación judicial.

En este caso, el objeto de interés es el/los profesional/es que componen el jurado, ya que, de acuerdo con la literatura, su influencia sobre la decisión de los miembros legos del jurado es muy elevada, por no decir definitiva, en la dirección de su veredicto.

- **Tribunal.** Si estamos ante un tribunal togado; esto es, compuesto únicamente por magistrados, nuestro objetivo primordial debe ser el presidente del tribunal. Este posee un estatus superior dentro del grupo de magistrados, además, es el encargado de redactar y motivar la sentencia. *De facto*, es quien decide; los otros componentes del tribunal, usualmente, se limitan a firmar la sentencia.

Por otro lado, la toma de decisiones individuales y grupales puede condicionarse a través de la manipulación de la carga de la prueba. En este sentido, si la explicitación de carga de la prueba se coloca en las alocuciones finales y se toma como base el principio “es diez veces preferible absolver a un culpable que condenar a un inocente”, las tasas de inocencia aumentan significativamente. Sin embargo, el manejo de la carga de la prueba no permite aumentar las tasas de culpabilidad. Adicionalmente, se ha hallado que, a nivel grupal, los efectos de este fenómeno se multiplican en la misma dirección.

Otro elemento susceptible de manipulación por parte de los abogados es la incidencia de la publicidad previa al juicio en la decisión del mismo. Si bien cuando el caso es juzgado por legos, su selección suele controlar los conocimientos sobre el caso, no ocurre lo mismo cuando el caso es visto por técnicos. En estas circunstancias, se debe evaluar si la tendencia legal coincide o no con la de la calle. Debe tenerse presente que la presión ejercida por los medios de comunicación sobre jueces y magistrados puede ser contundente.

### **3.5. Selección probabilística de un jurado/juez interesado**

Para seleccionar un jurado, o un juez, de manera probabilística, se lleva a cabo una encuesta telefónica de una cantidad de ciudadanos que sea representativa (unos 800) de la población con la que vamos a trabajar (la jurisdicción legal). La encuesta debe ejecutarse tomando números al azar de la guía telefónica (por ejemplo, de  $K$  en  $K$  números). A los entrevistados se les informa brevemente sobre los hechos del caso, y se les pregunta por la edad, sexo, religión, voto político, ingresos económicos, etc.

A partir de estos datos iremos obteniendo las estimaciones probabilísticas de un jurado favorable o desfavorable, en el que se combinen todas las características antes preguntadas al sujeto. Las recusaciones nos servirán para eliminar a los jurados más desfavorables.

La misma estrategia puede seguirse para la elección de un juez, pero, en este caso, el material de análisis serán las sentencias. Las variables a estimar serían experiencia, sexo, grupo de la magistratura en el que milita, edad, etc.

### 3.6. Destrezas de los abogados, presentación de la prueba y testimonios

El *modus operandi* puede condicionar los resultados de la justicia. Así, se ha observado un fuerte impacto del efecto de recencia en el veredicto; esto es, las conclusiones finales son de sumo interés para la decisión final. No obstante, las locuciones de apertura también intervienen en la decisión final mediante el establecimiento de diferentes estrategias, que irán orientando la interpretación de las pruebas que vayan apareciendo.

En consecuencia, la locución de apertura es una oportunidad crucial para proporcionar a los juzgadores un esquema general que sirva de marco para la evaluación, atención selectiva, organización e interpretación de los datos posteriores. Así, se confiere un marco de orden global a unos hechos que, normalmente, se van a presentar de forma fragmentada. Si el abogado no lo ofrece, los observadores lo van a construir por sí mismos. Será mejor, por lo tanto, que los abogados generen un marco explicativo que predisponga a favor de los intereses del cliente.

#### Ejemplo

El abogado debe conceder una transcendencia fundamental tanto a la locución de apertura, como a las conclusiones finales. En ambas debe exponer los elementos más poderosos que apoyen la defensa de su cliente. En las primeras, se debe ofrecer una visión general del caso, esto es, un marco interpretativo que facilite la comprensión de los juzgadores y que condicione las valoraciones que se vayan realizando a lo largo del juicio. En las conclusiones finales, de nuevo, se han de enfatizar los elementos más favorables para el cliente esperando que opere el efecto de recencia.

Otro elemento de interés a controlar es el lenguaje de los testigos. Si el grado de comprensión del testimonio es bajo (o se entiende inversamente), los resultados son nulos o contrarios. Especialmente hay que considerar dos casos:

- **Extranjeros.** Se aconseja recurrir a un traductor, aunque tengan conocimientos del idioma español.
- **Grupos sociales muy concretos.** Sus expresiones están contaminadas por el uso de jergas grupales, de modo que no solo pueden plantear problemas de comprensión sino también de acepciones. Por tanto, se ha de llevar a cabo una explicitación de estos términos en otros lenguajes o su explicación a través del interrogatorio para que sean comprendidas correctamente.

Independientemente de que nuestros testigos sean o no honestos, para ser efectivos han de ganarse la credibilidad de los que deciden. Así, se ha observado que la información no verbal desempeña un papel fundamental en la percepción de credibilidad. Miller y Burgoon (1982), tras una revisión de la literatura, diseñaron los perfiles credibilidad/no credibilidad:

Credibilidad	No credibilidad
Contacto visual	Poco contacto visual
Distancias de interacción cortas	Nervioso e inquieto
Tono moderado con pocas dudas y pausas	Tono alto con dudas y pausas.

Estas conductas se pueden manipular a través de un entrenamiento, siendo la mejor estrategia los ensayos del testimonio.

La conducta del abogado también es objeto de análisis por parte de los decisores e influye en la decisión final. En ese proceso de génesis y construcción de un significado que representa el juicio, el abogado tiene que persuadir. En esta dirección, muchas investigaciones ponen de manifiesto la importancia clave que pueden llegar a tener las habilidades sociales y que, a través de su entrenamiento, se puede conseguir, sin excesivos esfuerzos, que un individuo aparezca en la interlocución como atractivo, veraz, creíble, digno de confianza, etc. Así, se han de considerar cuestiones como la dosificación de la asertividad, el control de la ansiedad y los estilos de habla. Se trata, en definitiva, de desarrollar patrones de comunicación que ayuden a **persuadir** a los otros de una determinada visión de los hechos.

Aparte de la mayor o menor habilidad de un abogado en sus intervenciones, existen otros condicionantes que conviene conocer. Así, en casos de varios delitos en el mismo juicio, para ganar los más dudosos, conviene reconocer algunos en el discurso de apertura. Concretamente, el abogado, reconociendo algunas acusaciones, gana credibilidad en las afirmaciones que posteriormente formule sobre otros asuntos, con lo que la probabilidad de ganar otras causas es superior. Igual ocurre cuando la parte a la que representa tiene antecedentes, es aconsejable reconocerlos.

Este efecto es comprensible desde la teoría de inoculación de McGuire. Jueces y jurados han mostrado ser muy sensibles a este efecto de “vacuna” de la presentación de información aparentemente contraria a los propios intereses. Además, contribuye a la generación de efectos de extrapolación: hará que durante el resto del juicio el abogado aparezca como un individuo honrado, fiable y digno de confianza.

Otro factor a considerar es la duración de la vista oral con objeto de planificar la implementación de determinadas estrategias. En esta línea, es de esperar que, tras cada jornada, el juzgador se forme una impresión de juicio como

#### Nota

Estos no son los únicos aspectos relevantes que se podrían abordar, aunque para ser un entrenamiento por no expertos (abogados) serían suficientes.

si se tratara de la decisión final. Ocurre que la correlación de las decisiones parciales de los sujetos son altas y significativas con la decisión final (Vidmar, 1979). Bajo este supuesto, la dirección de las estrategias de presentación de la prueba debería modificarse. Así, y de acuerdo con los aspectos anteriormente expuestos en relación con la importancia de la primera impresión, la prueba más relevante que se dirija a condicionar el veredicto final es aconsejable que se formule en la primera jornada: la decisión inicial genera un prisma de lectura de la prueba que se presentará posteriormente.

El último intento que el abogado puede hacer para persuadir a jueces y/o jurados viene de la mano de los argumentos finales. Es la oportunidad de dejar cerrado el marco de significado que ha estado intentado construir. Para lograr la mayor eficacia de los alegatos finales, es necesario considerar las probables bases de las actitudes más relevantes que tengan jueces y/o jurados para un caso determinado. Los argumentos del abogado deben incidir frontalmente sobre tales temas centrales.

### **3.7. Apreciación del valor de las pruebas en la formación de juicios**

Independientemente de la honestidad del testigo, lo relevante es la evaluación que realiza el decisor sobre la credibilidad del testimonio. Los jurados individualmente atribuyen mayor credibilidad al testigo identificador que al no identificador y, en caso de testigos con testimonios contrarios, se presta mayor credibilidad al identificador (Prieto, 1989). Sin embargo, estos resultados no se han mostrado consistentes (Weinberg y Baron, 1982), posiblemente debido a las diferencias en los procedimientos empleados.

Para combatir estas posibles anomalías, los abogados cuentan con el discurso de apertura de los juicios. En él, el abogado puede hacer hincapié en el mayor grado de certeza que se necesita para ser un testigo acusador que para uno desacreditador.

La certeza que requiere un testigo para la identificación es mayor que para la no identificación, motivado, sin duda, por la responsabilidad que conlleva su decisión.

Esta apreciación, anterior a la presentación de los testimonios, lleva a que el decisor se coloque en la posición del testigo y evalúe quién necesita mayor certeza (el identificador o el desacreditador) para tomar una decisión.

La instrucción sobre preponderancia de testimonios, una vez tomada la decisión, parece no tener efectos. De ser contrarios sus objetivos, el abogado debe resaltar la transcendencia que una decisión errónea trae para la comunidad



y para el acusado. En esta línea, la literatura refleja cómo la magnitud de las consecuencias de una decisión correlaciona inversamente con las tasas de culpabilidad.

### **Actividades**

7. Describid el papel que juegan las diferencias de estatus en los jurados de legos, de escabinos y en los tribunales. De acuerdo con esto, ¿a quién debería tratar de influir el abogado en cada uno de ellos?
8. Señalad la importancia que entraña la locución de apertura en lo que a la acción del abogado se refiere, y los aspectos que debe entrenar el abogado en sus testigos para aumentar la credibilidad de sus testimonios.
9. ¿Qué implicaciones tiene para el ejercicio de la abogacía la teoría de la inoculación de McGuire?

## 4. La mediación intra- y extra-judicial

### 4.1. Definición de mediación

Reconociendo la diversidad de definiciones y conceptualizaciones existentes sobre la mediación, a nuestro juicio y desde una perspectiva general, la mediación puede entenderse como un método de resolución de controversias, en el que dos o más personas mediadas intentan voluntariamente alcanzar por sí mismas un acuerdo, con la intervención de una o varias personas mediadoras, que rigiéndose por los principios de la neutralidad, imparcialidad y confidencialidad, facilitan la resolución del conflicto por las propias personas mediadas, procurando la comunicación y el diálogo entre ellas, a través de un proceso estructurado en el que utilizarán diversas técnicas y estrategias que la persona mediadora debe manejar; todo ello permitiendo el mantenimiento de las relaciones subyacentes y conservando las partes el control sobre el final del conflicto.

### 4.2. Ventajas de la mediación familiar

La mediación familiar es un procedimiento imprescindible para lograr que las familias no se rompan tras la separación de los progenitores y que los derechos de los hijos no se vulneren. De este modo, en los procesos de divorcio la mediación debería ser siempre preceptiva, especialmente en aquellos casos en los que se encuentren inmiscuidos menores, tal y como sucede en otros países, como Noruega.

Entre las ventajas principales que se derivan de la resolución de conflictos familiares a través de la mediación, la literatura recoge las siguientes (Fariña y otros, 2012):

- **Favorece la coparentalidad.** La mediación familiar “constituye una forma de resolver las disputas en consonancia con la conceptualización del divorcio como proceso de reorganización del sistema familiar” (Justicia, Cantón y Cortés, 2007, pág. 234), permitiendo mantener la cordialidad entre los cónyuges: cuando la pareja tiene hijos, les ayuda a centrarse en las necesidades de estos y que, pese a la ruptura como pareja, ambos sigan actuando como padres (Fariña, Egido y Seijo, 2004).
- **Implica un menor coste emocional.** Aunque la mediación no es una intervención de carácter terapéutico, puede generar efectos terapéuticos, incidiendo positivamente en el equilibrio emocional de los mediados, au-

mentando su capacidad de resiliencia y disminuyendo la ansiedad que genera el proceso de ruptura.

- **Representa un aprendizaje para los progenitores.** La mediación puede ayudar a las personas a buscar soluciones al conflicto, posibilita la construcción de relaciones positivas, favorece la comunicación, fomenta la reflexión, aumenta la creatividad de las partes a la hora de buscar alternativas y posibles soluciones, y favorece la flexibilidad y el aprendizaje de patrones de colaboración.
- **Los progenitores toman las decisiones.** La pareja es la verdadera protagonista, siendo ambos miembros quienes resuelven la situación conflictiva, lo que tiende a derivar en altos niveles de satisfacción.
- **Confidencialidad del procedimiento.** Los procedimientos de mediación respetan la privacidad de los usuarios; así, aunque en el transcurso de la mediación se revele información íntima, el mediador y las partes han de mantener la confidencialidad de esta.
- **Procedimiento más económico.** Por lo general, la mediación es un procedimiento más barato y más ágil que la vía contenciosa, pudiendo resolverse un asunto en varias sesiones, mientras que los pleitos pueden durar incluso años.
- **Puede iniciarse en cualquier momento.** La mediación familiar se caracteriza por ser una actuación flexible, que puede iniciarse en cualquier etapa del procedimiento.

La mediación familiar deriva en una satisfacción superior porque los auténticos protagonistas en la toma de decisiones son las personas mediadas, asumiendo y aumentando sus responsabilidades. Además, el nivel de cumplimiento de los acuerdos adoptados en mediación son muy superiores a los mandatos que se deben acatar por orden judicial, y también se ha constatado que son más duraderos.

### 4.3. Fases del procedimiento de mediación

En función de si existe o no un proceso judicial abierto, podemos diferenciar dos tipos de mediación:

- **Mediación extrajudicial.** Los progenitores, sin necesidad de iniciar un procedimiento judicial, deciden acudir de forma voluntaria a un mediador familiar.

- **Mediación intra-judicial.** Se produce una vez iniciado el procedimiento judicial, de modo que la autoridad recomienda a las partes resolver sus diferencias fuera del proceso contencioso.

A continuación se realiza una propuesta de protocolo de actuación en mediación familiar extrajudicial y se presentan las particularidades de la intervención intra-judicial.

#### 4.3.1. Mediación extrajudicial

El protocolo de mediación extrajudicial se compone de las siguientes fases:

- **Fase 1. Recepción de las personas en mediación.** La fase de recepción comienza con la primera entrevista, llamada entrevista de premediación. En esta sesión las personas mediadoras reciben a las personas mediadas agradeciendo su presencia en nombre de sus hijos.

A continuación se explica la situación psicoemocional por la que habitualmente pasan los niños en procesos de ruptura de sus progenitores, y se señala, además, que durante el procedimiento de mediación se intentará ayudarles a que tomen decisiones y lleguen a acuerdos que beneficien a sus hijos.

Después, se explican las competencias, el lugar y las funciones del mediador dentro del procedimiento, se explica qué es la mediación familiar y, por último, el lugar de las partes, recalando que ellas son las protagonistas. En este momento se acuerdan y establecen los objetivos y los asuntos objeto de la mediación.

La fase culmina con la firma del acta constitutiva en la que figuran las normas que regirán el procedimiento.

- **Fase 2. Recogida de información.** El principal objetivo de esta fase es recoger información sobre la historia familiar y los aspectos clave del conflicto (principios, valores, objetivos generales, los intereses, etc.) para poder entender a cada una de las personas mediadas y comprender el conflicto. De este modo, cada una de las personas mediadas tendrá la oportunidad de explicar el conflicto desde su punto de vista.

- **Fase 3. Propuesta de alternativas.** Es el momento de comenzar a producir ideas que lleven a soluciones y acuerdos, o también podemos encontrarnos con problemas tan complejos que sea necesario dividirlos para que sean más sencillos y fáciles de abordar.

El papel del mediador en este momento debe centrarse principalmente en motivar y guiar a las partes para que trabajen en la creación de ideas nuevas que aireen el conflicto y les permita un enfoque de solución.

- **Fase 4. Negociación.** Esta fase se orienta, fundamentalmente, en valorar cada una de las alternativas con el objetivo de promover flexibilidad en la negociación, siendo conveniente que las personas mediadas comiencen

a reconocer acuerdos satisfactorios para todos, dejando abiertas distintas posibilidades para resolver el conflicto.

- **Fase 5. Acuerdo.** Esta fase está centrada en la definición y adopción de acuerdos por las personas mediadas. El papel del mediador consiste en ayudar a las partes en esa definición y reflexión sobre las características, viabilidad y compromiso con los acuerdos que adopten, procediéndose posteriormente a redactar el documento de acuerdos y el acta final del procedimiento de mediación.
- **Fase 6. Cierre.** En esta fase se agradece de nuevo el esfuerzo en nombre de sus hijos. El mediador debe dejar un “buen sabor de boca”. De este modo, aunque no haya acuerdo, se anima a las partes a seguir intentándolo y se les invita a volver a la mediación cuando ellos quieran o cuando lo necesiten. Se procede a firmar el documento de acuerdos, si los hubiere, el acta final del procedimiento, aunque no se hubiesen alcanzado acuerdos y a cerrar las demás cuestiones administrativas.

Finalmente, alrededor de seis meses más tarde de haber puesto fin al procedimiento de mediación, el mediador se pone en contacto con las personas mediadas, con el objetivo de verificar la operatividad y el cumplimiento del acuerdo (y los motivos de incumplimiento en su caso), así como las posibles modificaciones del mismo. Es lo que se denomina *sesión de postseguimiento*.

#### **4.3.2. Mediación intra-judicial**

Para el caso de la mediación intra-judicial, las fases son las mismas, excepto que en este caso se lleva a cabo una sesión informativa, previa a la fase de recepción, que se divide en dos apartados. Así, debido a que habitualmente las partes acuden acompañadas de sus letrados y/o procuradores, una primera parte de la sesión informativa se realiza con todas las partes implicadas (letrados y/o procuradores y partes) y una segunda parte solo con los interesados.

El contenido de la sesión es similar a la fase de información extrajudicial: en un primer momento se les agradece la asistencia en nombre de los hijos, se realiza una presentación de los mediadores, se les explica en qué consiste la sesión informativa, qué información se comunicará a los juzgados y en qué momentos, qué es la mediación familiar (principios, ventajas, características y diferencias con el procedimiento judicial que han iniciado), el lugar y papel de los abogados (continúan siendo los asesores legales de sus clientes, pudiéndoles aconsejar o asesorar), se indaga la existencia o no de otros procedimientos judiciales abiertos y, por último, el lugar y las funciones de los mediadores y de las partes.

A continuación, se realiza la entrevista a solas con las partes interesadas, para, de esta manera, centrarse más en los conflictos puntuales que tienen, en las posturas de cada uno de ellos, en devolver a las partes su capacidad para

resolver los problemas e indagar la posibilidades e intereses de las partes para acercar posturas, ofreciéndoles la oportunidad de continuar trabajando en mediación.

Si aceptan iniciar el procedimiento de mediación, bien en ese momento o bien en una sesión posterior, se procede a la firma del acta constitutiva. En todo momento se recalca la importancia del principio de voluntariedad, así como la posibilidad de optar por la mediación en cualquier otro momento.

Los principales objetivos de esta forma de trabajar son ofrecer a todas las partes implicadas (los abogados, los procuradores y los usuarios) la misma información sobre la mediación y ofrecer un espacio donde puedan aclarar sus dudas. Por otro lado, tener un espacio independiente con las partes para conocer mejor su situación y su conflicto, ofrecer la posibilidad para que cada uno de ellos proponga sus alternativas y, sobre todo, permitir que se puedan escuchar de cara a “valorar” la posibilidad de un cambio en sus posiciones.

### **Actividades**

10. Enumerad las ventajas de la mediación familiar.
11. ¿En qué consiste la fase de recepción de las personas en la mediación?
12. ¿En qué se diferencia la mediación intra- y extra-judicial?

## Solucionario

### 1. ¿Qué ventajas y riesgos entraña la unanimidad como regla decisoria de los jurados?

El principal riesgo de la unanimidad reside en la posibilidad de que el juicio quede sin decisión final al no alcanzarse la misma en la resolución. Además, tiende a incrementar la duración de las deliberaciones. Por otro lado, se han revelado como ventajas de la unanimidad una mayor participación de las minorías, una satisfacción superior de los jurados con el veredicto final, y una evaluación más profunda y minuciosa de la prueba y la ley, aspectos que redundarían en una decisión más justa, elaborada y de mayor calidad.

### 2. Poned un ejemplo de una recusación con causa.

Una recusación con causa de un miembro del jurado puede deberse a que este presente una relación de familiaridad/amistad con el acusado o la víctima.

### 3. Describid los efectos de la ubicación y el estatus de los miembros del jurado sobre el proceso de deliberación.

En relación con la ubicación, se ha constatado que las personas situadas en la cabecera y extremos de la mesa de deliberación son responsables de entre un cuarto y un tercio de las intervenciones durante la deliberación.

En lo concerniente al estatus, se ha encontrado que el moderador presenta un mayor peso en la deliberación, tanto cuantitativo como cualitativo, y goza de considerable capacidad de persuasión. Además, solo unos pocos sujetos desempeñan un papel importante dentro del jurado, siendo en torno a tres (sobre grupos de doce miembros) los responsables de más del 50% de las intervenciones emitidas. En este sentido, se ha observado una relación directa entre nivel educativo y participación: los miembros menos instruidos participan menos y aceptan, en mayor medida, las opiniones de otros.

### 4. ¿En qué consiste el proceso de socialización judicial?

De acuerdo con Alpert, es una forma de socialización organizativa que lleva consigo la adaptación social y psicológica de las personas a sus contextos de trabajo, y gracias a la cual, se transmite al recién llegado conocimientos, aptitudes y motivaciones. Dentro de ella, y de acuerdo con el autor, se pueden establecer cinco fases diferentes: socialización profesional, iniciación, solución, establecimiento y compromiso.

### 5. Estableced las diferencias entre los factores legales y extralegales que intervienen en la disparidad de sentencias y poned un ejemplo de ambos tipos.

Los factores legales son variables penales y/o procesales tales como los antecedentes penales del acusado o la calificación del delito, mientras que los extralegales son aquellos factores ajenos a los aspectos judiciales pero que, de igual modo que los factores legales, intervienen en la disparidad de sentencias, como son, entre otros, la raza, el género o la apariencia física.

### 6. ¿Qué estrategias se pueden emplear para tratar de reducir la disparidad en las sentencias judiciales?

Entre los mecanismos destinados a la reducción de la disparidad se han propuesto: el empleo de sentencias determinadas, la creación de un tribunal de revisión de sentencias de un orden jerárquico superior, la elaboración de *guidelines* de sentencias, y los denominados *sentencing councils*, órganos consultivos cuya función es discutir las recomendaciones de sentencia. Asimismo, como estrategias preventivas se han sugerido el entrenamiento, la información y la formación continua de los jueces con el fin de unificar criterios y prácticas.

### 7. Describid el papel que juegan las diferencias de estatus en los jurados de legos, de escabinos y en los tribunales. De acuerdo con esto, ¿a quién debería tratar de influir el abogado en cada uno de ellos?

En los jurados de legos, el papel del moderador es asumido generalmente por los miembros a los que socialmente se les atribuye mayor estatus, ya sea por su nivel educativo, formación, experiencia, etc. Así, el moderador adquiere una influencia dentro del grupo que se materializa en el valor superior de su opinión; esto es, su veredicto tiende a condicionar a los otros miembros. Por lo tanto, la influencia del abogado debería dirigirse sobre los moderadores.

De manera similar, en los jurados de escabinos, la influencia que ejercen los técnicos en derecho sobre la decisión de los miembros legos es muy elevada, por no decir definitiva en la dirección de su veredicto. En consecuencia, para este caso el abogado debería tratar de ejercer influencia sobre los técnicos en derecho.

Por último, dentro del tribunal togado, el presidente posee un estatus superior dentro del grupo de magistrados, además de ser el encargado de redactar y motivar la sentencia. Por consiguiente, el abogado debería centrar sus tentativas de influencia sobre el presidente.

8. Señalad la importancia que entraña la locución de apertura en lo que a la acción del abogado se refiere, y los aspectos que debe entrenar el abogado en sus testigos para aumentar la credibilidad de sus testimonios.

La locución de apertura es una oportunidad crucial para que el abogado proporcione a los juzgadores (jueces, jurados, magistrados) un esquema general que sirva de marco para la evaluación, atención selectiva, organización, e interpretación de los datos posteriores. Así, se confiere un marco de orden global a unos hechos que, normalmente, se van a presentar de forma fragmentada.

Para aumentar la credibilidad del testigo, el abogado puede entrenar aspectos relativos a la comunicación no verbal, como el contacto visual, las distancias de interacción cortas, y un tono moderado con pocas dudas y pausas.

9. ¿Qué implicaciones tiene para el ejercicio de la abogacía la teoría de la inoculación de McGuire?

De acuerdo con esta teoría, en caso de que existan varios delitos en el mismo juicio, para ganar los más dudosos, conviene reconocer algunos en el discurso de apertura. Concretamente, el abogado, reconociendo algunas acusaciones, gana credibilidad en las afirmaciones que posteriormente formule sobre otros asuntos, con lo que la probabilidad de ganar otras causas es superior. Igual ocurre cuando la parte a la que representa tiene antecedentes, siendo aconsejable reconocerlos al inicio del proceso.

10. Enumerad las ventajas de la mediación familiar.

- Favorece la coparentalidad.
- Implica un menor coste emocional.
- Representa un aprendizaje para los progenitores.
- Los progenitores toman las decisiones.
- Confidencialidad del procedimiento.
- Procedimiento más económico.
- Puede iniciarse en cualquier momento.

11. ¿En qué consiste la fase de recepción de las personas en la mediación?

La fase de recepción, esencialmente, consiste en la aplicación de la entrevista de premediación. En ella se agradece la presencia de las personas mediadas en nombre de sus hijos, se explica la situación emocional por la que pasa la familia en los procesos de divorcio y los beneficios que entrañaría el acuerdo, se exponen los diferentes papeles que juegan los participantes en la mediación, así como las características de la misma, se acuerdan y establecen los objetivos y los asuntos objeto de la mediación y, por último, se culmina con la firma del acta constitutiva.



## Glosario

**disparidad de sentencias** *f* Cualquier diferencia en la severidad de sentencia dictada por un juez/tribunal a un acusado en una ocasión concreta, con respecto tanto a otro similar condenado por el mismo delito en otro momento, como a otro juez/tribunal en la misma o diferente ocasión (McFatter, 1986).

**efecto de recencia en el veredicto** *m* Impacto que ejercen las conclusiones finales emitidas en la vista oral sobre la decisión final adoptada por el juzgador o juzgadores.

**jurado** *m* Grupo de personas, por lo general legas en derecho, que se reúne para emitir un juicio, en términos de veredicto o mediante la contestación a un cuestionario en el que plasman sus respuestas a preguntas que les formula el juez para fundamentar la sentencia, guiados por una regla de decisión con unos requisitos que van desde la mayoría simple a la unanimidad.

**jurado escabinado** *m* Tipo de jurado dirigido a la deliberación judicial conformado por la combinación de técnicos en derecho y legos.

**mediación** *f* Método de resolución de controversias en el que dos o más personas mediadas intentan voluntariamente alcanzar por sí mismas un acuerdo, con la intervención de una o varias personas mediadoras. Estas, rigiéndose por los principios de la neutralidad, imparcialidad y confidencialidad, facilitan la resolución del conflicto por las propias personas mediadas, procurando la comunicación y el diálogo entre ellas, a través de un proceso estructurado en el que utilizarán diversas técnicas y estrategias que la persona mediadora debe manejar. Todo ello permitiendo el mantenimiento de las relaciones subyacentes y conservando las partes el control sobre el final del conflicto.

**mediación extra- e intra-judicial** *f* En la mediación extrajudicial, las partes deciden, sin iniciar un procedimiento judicial, llevar a cabo una mediación de forma voluntaria. Por su parte, la mediación intra-judicial se produce una vez iniciado el procedimiento judicial y es la autoridad la que recomienda resolver sus diferencias fuera del proceso contencioso.

**nulidad decisional** *f* Situación que se produce cuando el jurado es incapaz de alcanzar el quórum mínimo exigido en la regla de decisión, esto es, el jurado es declarado irresoluble. Esta situación también se denomina “Jurados suspensos”.

**recusación** *f* Fórmula legal establecida para controlar la imparcialidad de los jurados. En función de la legislación de cada país pueden establecerse tres tipos: de orden, con causa y perentorias.

**socialización judicial** *f* De acuerdo con Alpert (1981), se refiere a una forma de socialización organizativa que conlleva la adaptación social y psicológica de los magistrados/jueces a sus contextos de trabajo y, gracias a la cual, se transmite al recién llegado conocimientos, aptitudes y motivaciones.

**teoría de inoculación de McGuire** *f* Efecto de “vacuna” que ejerce la presentación inicial de información contraria a los propios intereses y que, posteriormente, pasa a acarrear efectos beneficiosos como consecuencia de la atribución de credibilidad que se deriva del reconocimiento de aspectos perjudiciales para uno mismo.

## Bibliografía

### Lecturas recomendadas

**Arce, R.; Fariña, F.** (1997). "Sesgos en la formación de juicios y decisiones de los jurados: la aproximación de no modelo". En: F. Fariña; R. Arce (coord.). *Psicología e investigación judicial* (pág. 165-182). Madrid: Fundación Universidad Empresa.

**Arce, R.; Fariña, F.; Real, S.; Vila, C.** (1994). "Apoyo psicológico a abogados en la planificación del discurso y estrategias de trabajo con jueces y jurados". *Apuntes de Psicología* (núm. 41-42, pág. 131-143).

**Fariña, F.** (2010). "La mediación familiar, un derecho y una necesidad". En: F. Fariña; R. Arce; M. Novo; D. Seijo (coord.). *Separación y divorcio: interferencias parentales* (pág. 207-224). Santiago de Compostela: ASEMIP.

**Soria, M. A.** (2005). "La toma de decisiones jurídicas: jueces y jurados". En: M. A. Soria (coord.). *Manual de Psicología Jurídica e Investigación Criminal* (pág. 1-27). Madrid: Pirámide.

**Wheatcroft, J. M.** (2012). "Judicial Processes". En: G. Davies; A. Beech (ed.). *Forensic psychology: Crime, justice, law, interventions* (pág. 229-246). Chichester: John Wiley and Sons.

### Obras de referencia recomendadas

**Davies, G.; Beech, A.** (ed.) (2012). *Forensic psychology: Crime, justice, law, interventions*. Chichester: John Wiley and Sons.

**Mauet, T. A.; Casswell, D. G.; Macdonald, G. P.** (1995). *Fundamentals of trial techniques*. Toronto: Little, Brown and Company.

**Novo, M.; Arce, R.** (ed.) (2003). *Jueces: Formación de juicios y sentencias*. Granada: Grupo Editorial Universitario.

**Parkinson, L.** (2005). *Mediación familiar: teoría y práctica: principios y estrategias operativas*. Barcelona: Gedisa.