

Habilitats tècniques: habilitats orals i escrites

Jordi Estalella del Pino

PID_00193330



Els textos i imatges publicats en aquesta obra estan subjectes –llevat que s'indiqui el contrari– a una llicència de Reconeixement-NoComercial-SenseObraDerivada (BY-NC-ND) v.3.0 Espanya de Creative Commons. Podeu copiar-los, distribuir-los i transmetre'ls públicament sempre que en citeu l'autor i la font (FUOC. Fundació per a la Universitat Oberta de Catalunya), no en feu un ús comercial i no en feu obra derivada. La llicència completa es pot consultar a <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/es/legalcode.ca>

Índex

Introducció	5
Objectius	7
1. El discurs jurídic i el convenciment del jutge	9
1.1. Convèncer el jutge, avui	9
1.2. La memòria i l'atenció del jutge	10
1.2.1. Les corbes de l'aprenentatge	10
1.2.2. Tècnica del sandvitx	12
1.3. Comunicació verbal	12
1.3.1. La claredat en les idees	12
1.3.2. El mètode <i>the end</i> de les idees	13
1.3.3. La precisió en les paraules	15
1.4. Comunicació no verbal	16
1.4.1. La postura a l'estrada	18
1.4.2. Les mirades i els gestos	19
1.5. La veu	21
1.5.1. La importància de la veu a la sala de vistes	21
1.5.2. Tenir una veu convincent	22
2. Interrogatori de parts, testimonis i perits	24
2.1. Selecció de testimonis	24
2.1.1. Per què cal seleccionar els testimonis?	24
2.1.2. Mesurar la fiabilitat del testimoni	24
2.2. Preparació de testimonis i parts	26
2.2.1. La fase de preparació	26
2.2.2. Els quatre passos de la preparació	26
2.3. Interrogatori de testimonis i parts	29
2.3.1. Les preguntes	29
2.3.2. L'interrogatori	37
2.4. Interrogatori de perits	45
2.4.1. Selecció del perit	45
2.4.2. Interrogar els perits	47
3. Informes i altres intervencions orals	49
3.1. Parts de l'informe	49
3.1.1. Introducció	49
3.1.2. Desenvolupament (o nus)	51
3.1.3. Conclusió (o desenllaç)	51
3.2. Preparació de l'informe	51
3.2.1. Preparació amb el mètode <i>the end</i>	52

3.2.2.	El mapa mental	56
3.2.3.	Quant ha de durar l'informe?	58
3.3.	Instruments de persuasió	59
3.3.1.	L'exposició "de fora cap endins"	59
3.3.2.	Inoculació d'arguments	60
3.3.3.	Metàfores	60
3.4.	Exposició de l'informe	61
3.4.1.	Evitar llegir	61
3.4.2.	Comunicar poques idees	61
3.4.3.	Utilitzar la comunicació no verbal i la veu	62
3.5.	Improvisar a la sala de vistes	63
3.5.1.	Informes i intervencions improvisades	63
3.5.2.	Com podem improvisar fonaments de dret	64
4.	Tècnica i elaboració d'escrits jurídics: demanda i	
	contestació a la demanda	66
4.1.	Elaboració d'escrits jurídics	66
4.2.	La demanda	66
4.2.1.	Concepte	66
4.2.2.	Regulació i requisits	66
4.2.3.	Estructura	67
4.2.4.	Preparació	68
4.2.5.	Elaboració de la demanda	70
4.3.	La contestació	74
4.3.1.	Concepte	74
4.3.2.	Forma i requisits	75
4.3.3.	Lectura i anàlisi de la demanda	75
4.3.4.	Models de contestació	75
4.3.5.	Fonaments de dret	76
4.3.6.	Prova	77
4.3.7.	Pètita (<i>petitum</i>)	77
	Activitats	79
	Exercicis d'autoavaluació	79
	Solucionari	89
	Bibliografia	92

Introducció

Un dels canvis més importants que s'estan produint en el sector dels serveis legals és la uniformitat o "igualitarisme" entre els advocats, fenomen que es caracteritza per la semblança o identitat que cada cop més existeix entre els serveis que ofereixen els diferents advocats. La conseqüència és clara: cada vegada és més difícil diferenciar-se en el mercat i que el potencial client percebi un tret distintiu en un advocat que el decanti a escollir-lo per davant d'altres.

El fenomen d'uniformitat afecta aspectes del servei que fins fa pocs anys es consideraven un valor fonamental: els **coneixements jurídics**. Avui en dia el client dóna per fet i exigeix que l'advocat tingui coneixements. El que abans era un valor afegit, ara es considera una part inherent al servei i ja no agrega valor. Aquesta percepció que tenen els clients s'explica en gran part per l'esclat de les noves tecnologies i, especialment, Internet.

Google, per exemple, proporciona informació i assessorament jurídic gratuït en qüestió de segons, immediatesa i gratuïtat que desmereixen als ulls dels clients els coneixements de l'advocat adquirits durant els anys de la carrera.

En aquest context, les **habilitats orals i escrites** representen un **element distintiu** entre els advocats, aquell tret diferencial que el client valorarà a l'hora de confiar en un professional. En un judici, el client veu dos advocats en una batalla dialèctica que gairebé mai no entén. El llenguatge jurídic resulta críptic per a ell i no coneix les regles del procediment. En canvi, sí que aprecia l'actitud dels advocats en la sala de vistes i percep clarament qui demostra més seguretat i capacitat de convicció. Observa la postura, els gestos, el to de veu i intueix si el discurs de l'advocat persuadeix el jutge. En aquests moments, fa un exercici de comparació que conclou amb l'elecció d'un advocat per sobre l'altre. La possibilitat de comparar li permet valorar qui és el millor.

Pel motiu que s'acaba d'apuntar, és imprescindible que l'advocat domini les tècniques del discurs jurídic, l'interrogatori, la preparació i exposició de l'informe i la redacció dels escrits processals, especialment la demanda i la contestació. Però la diferenciació no és l'únic que ens empeny a dominar aquestes habilitats orals i escrites. El volum d'expedients que gestiona un jutge és considerable i això comporta que dediqui menys temps a cadascun. Per tant, reclama a l'advocat un **esforç de síntesi** en les intervencions que duu a terme i que sigui capaç de resumir en poc temps l'essència del conflicte, exposar-li una solució (tesi) i mostrar-li les proves que donen suport als arguments que aporta.

L'exigència de síntesi dels jutges és congruent amb un altre fenomen conegut: **l'economia de l'atenció**. Cap de nosaltres, i tampoc els jutges, no pot sostenir un grau d'atenció prolongat i a mesura que aquest decreix també minva la

capacitat de memoritzar. Si volem que el jutge recordi mínimament el nostre al·legat hem de conèixer les pautes d'aprenentatge (atenció i memòria) i els instruments de persuasió que regulen les intervencions en la sala de vistes.

La necessitat de distingir-se en el mercat, l'exigència de síntesi i l'economia de l'atenció són en resum les raons que expliquen per què és imprescindible que l'advocat domini les habilitats orals i escrites, objectiu general que persegueix aquesta part de l'assignatura.

Objectius

Hem assenyalat que l'objectiu principal d'aquesta part de l'assignatura és dominar les habilitats orals i escrites que l'advocat necessita en les intervencions que realitza en els jutjats i tribunals. A continuació indiquem els objectius més concrets que pretenem assolir:

1. Conèixer les tècniques per a preparar un discurs jurídic ordenat i clar.
2. Els gestos i les postures que serveixen per a persuadir el jutge.
3. La utilització de les mirades i la veu com a instruments de convicció.
4. El mètode per a seleccionar els testimonis idonis.
5. Les tècniques per a preparar les declaracions dels testimonis i les parts.
6. Saber formular preguntes i defensar-se de les respostes difícils.
7. Conèixer els criteris per a seleccionar i interrogar els perits.
8. Preparar i exposar un informe final convincent.
9. Saber improvisar informes i recursos en la sala de vistes.
10. Dominar els recursos de redacció d'una demanda i una contestació.

1. El discurs jurídic i el convenciment del jutge

En aquest primer apartat explicarem algunes claus de la psicologia jurídica i els requisits que ha de reunir el missatge jurídic per a captar l'atenció i convèncer el jutge.

1.1. Convèncer el jutge, avui

En l'antiga Roma, segons que descriu Ciceró en l'obra d'oratoría *Brutus*, es consideraven atributs fonamentals de l'advocat els següents:

“Raonar amb precisió per instruir l'auditori i parlar en la causa enèrgicament per commoure els seus cors”, i fins i tot diu “que és molt més eficaç l'orador que excita les passions del jutge que no el que sap instruir.”

Per descomptat, és difícil imaginar avui en dia un advocat que intenta “excitar” les passions del jutge. Com a màxim li esgotarà la paciència, però les seves passions no les mourà. I és que pràcticament fins al final del segle XIX es considerava que el millor advocat era el que feia els discursos més llargs, utilitzava més figures retòriques i aixecava més passions amb els seus discursos. Actualment, les coses són ben diferents.

El bon advocat no és qui fa més, sinó qui ho fa **millor** i en **menys temps**.

La gran quantitat d'assumptes que acumulen els òrgans judicials comporta que els jutges dediquin poc temps a cada expedient. D'altra banda, la capacitat d'atenció i memorització que tenen, igual que en tots nosaltres, té un límit. Aquests factors, **falta de temps** i **economia de l'atenció**, obliguen els advocats a expressar amb claredat i exactitud els arguments que aporten a la sala de vistes. Convèncer el jutge avui passa per tenir molt clares i ordenades les idees i utilitzar les paraules adequades. En definitiva, implica dominar la **comunicació verbal**, que és la primera eina que tractarem.

El segon instrument que l'advocat ha de dominar per a persuadir el jutge és la **comunicació no verbal**. El primer tipus de comunicació (verbal) es refereix al *què* diem, en canvi aquesta segona està relacionada amb el *com* ho diem.

Despertar l'interès del jutge i mantenir aquest interès durant la intervenció és fonamental perquè tingui en compte els nostres arguments, objectiu que podem assolir per mitjà dels gestos, les mirades i la postura.

L'última eina que l'advocat necessita utilitzar amb encert és la **veu**. De res serviran uns arguments impecables acompanyats d'un llenguatge no verbal convincent si l'advocat és incapaç de fer-se escoltar, la veu li tremola o no articula amb claredat les paraules.

Comunicació verbal, comunicació no verbal i veu constitueixen la recepta de la persuasió a la sala de vistes. Tanmateix, abans de tractar el primer d'aquests ingredients hem de conèixer com funciona la cuina de la persuasió: la psicologia del jutge.

1.2. La memòria i l'atenció del jutge

Podem definir l'atenció com la capacitat de mantenir el màxim nombre de sentits orientats a una tasca o un objectiu.

Quan estem absorts en un tema, diem que estem molt atents o concentrats. Només és possible memoritzar alguna cosa si s'hi posa prou atenció; n'hem comprovat l'efecte invers moltes vegades: no podem estudiar ni aprendre res si tenim la ment agitada i salta d'un pensament a un altre com la mona Cheetah, la inseparable acompanyant de Tarzan.

Durant la sessió d'un judici, l'atenció –i, per tant, la memorització– del jutge fluctua contínuament amb uns ritmes determinats que es poden representar com a corbes d'una gràfica que anomenem *corbes de l'aprenentatge*.

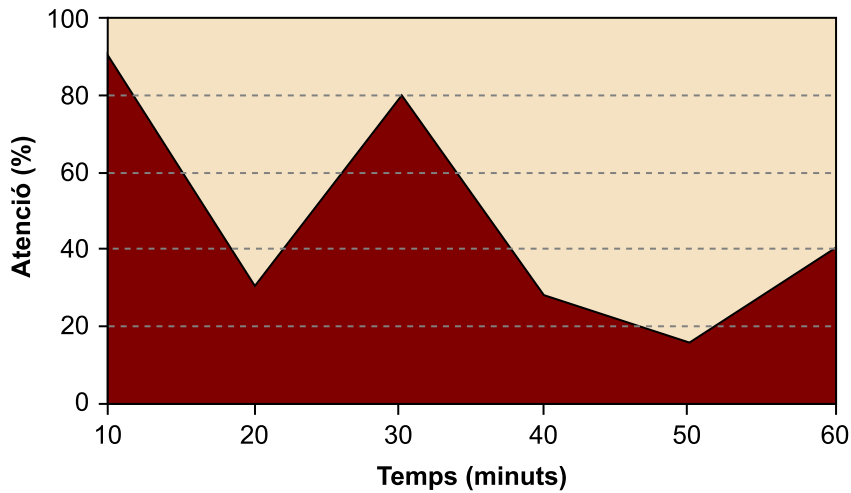
1.2.1. Les corbes de l'aprenentatge

La primera corba de l'aprenentatge és la **corba de l'atenció**. Per fer-se una idea de com funciona l'atenció d'un jutge, imagineu-vos que assistiu a una conferència d'una hora sobre la reforma de la Llei de procediment laboral.

En els minuts inicials de l'exposició estem descansats i la curiositat per l'aspecte físic del ponent i les primeres paraules que diu fa que tinguem el nivell d'atenció tocant el màxim.

Transcorreguts els primers deu minuts de conferència, pensem que la cara del ponent ens recorda la cara d'un actor còmic. Immediatament associarem aquesta idea a la pel·lícula *Intocable* que hem vist fa una setmana i aquest pensament referit al lleure ens porta a cavil·lar sobre el sopar que tenim el dissabte amb els amics. L'àpat ens condueix a una minuta pendent de cobrament (l'associació inconscient d'idees és clara: sense cobrar no es menja) i, a això, segueix el lloguer del despatx, que encara hem de pagar. La nostra ment salta inquieta d'un pensament a l'altre i el volum de la veu interior s'amplifica, mentre sentim la veu del ponent cada cop més lluny. Han passat entre quinze i vint minuts de conferència, som en el nostre món interior i l'atenció se situa per sota de la línia mitjana, i cau en picat.

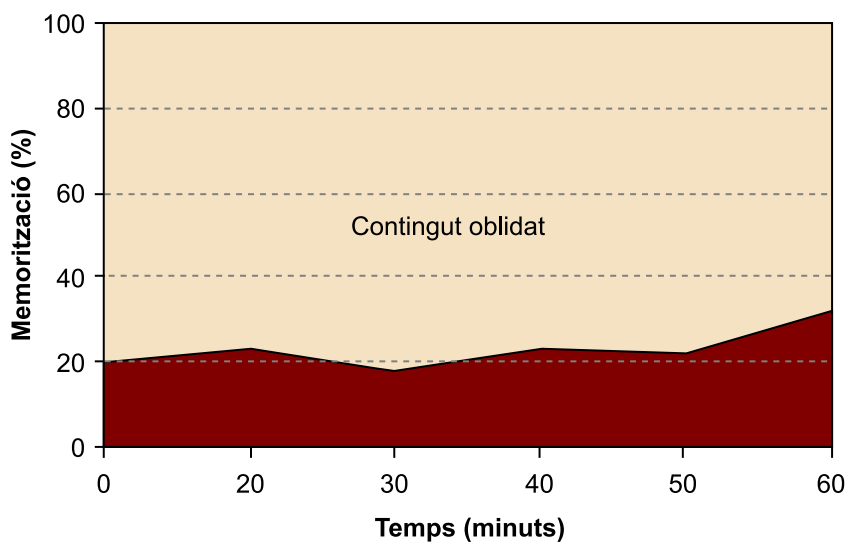
Ep! Alguna cosa ens desperta: el ponent acaba de fer referència a un cas pràctic que té semblances amb un que tenim entre mans. Ens interessa conèixer l'explicació i tornem a connectar l'antena de l'atenció a la freqüència de la conferència. En aquest moment la nostra atenció repunta i se situa de nou prop del sostre. La conferència segueix i ja fa quaranta minuts que el ponent parla. El cansament apareix i d'una manera irremeiable l'atenció baixa fins que falten pocs minuts per acabar. L'expectativa del final ajuda a revifar l'atenció i posicionar-la amunt en la gràfica.



Corba de l'atenció

La segona corba d'aprenentatge reflecteix l'evolució que experimenta la capacitat de retenció que tenim en el període d'una hora que dura la mateixa conferència. Aquesta corba s'anomena **corba de l'oblit**.

És una llei inexorable de la memòria que, a mesura que passa el temps, anem oblidant el que diu el ponent. Així, llevat que repassem la informació subministrada, al final d'una hora de conferència recordarem només el 20% del contingut. I què passa amb el 80% restant? Simplement, l'oblidem. Ens quedarem amb alguna cosa que ens hagi interessat o impactat, el final i poca cosa més. Traduït a temps, significa que recordarem entre deu i quinze minuts de l'exposició, encara que el record no serà literal, sinó en forma d'idees o grups d'idees.



Corba de l'oblit

I, com afecten les corbes de l'aprenentatge en les intervencions que duem a terme a la sala de vistes? El jutge ocupa la posició d'oient que nosaltres tenim en la conferència. L'evolució de la seva atenció i memòria serà, per tant, idèntica a la que experimentem nosaltres. La conclusió: si volem que retengui

els arguments principals de la nostra tesi, haurem de reiterar-los al llarg de l'exposició, utilitzant la **tècnica del sandvitx** que ara veurem o, simplement, fent breus recapitulacions a mesura que avancem i al final de la intervenció.

1.2.2. Tècnica del sandvitx

Una de les millors tècniques que permetrà que el jutge recordi el nostre discurs és la tècnica de la reiteració o, com prefereixo anomenar-la jo, *tècnica del sandvitx*. Consisteix a muntar un sandvitx amb els arguments principals que defensem, seguint aquella màxima del filòsof francès Jean Guilton segons la qual “hem de dir el que volem dir, dir-ho, i acabar dient el que hem dit”. Per a aconseguir influir en el jutge hem d'avançar-li les conclusions principals del nostre al·legat, aclarint des del principi quina posició adoptem. Un cop hem situat el jutge en l'escenari principal, desenvoluparem les idees clau. Finalment, acabarem reiterant amb les mateixes paraules o amb paraules diferents les conclusions que hem avançat al principi.

1.3. Comunicació verbal

Els fonaments d'aquesta habilitat són saber ordenar les idees i exposar-les amb claredat i precisió. En primer lloc veurem la manera d'aconseguir claredat i ordre i després parlarem de la manera de cultivar la precisió amb l'ajut del vocabulari.

1.3.1. La claredat en les idees

Aconseguir l'hàbit d'expressar les idees amb claredat comença per fixar en la nostra ment el paradigma o creença següent:

Pensaments i idees confusos es transmeten de manera confusa.

La primera tasca que hem d'afrontar consisteix, doncs, a **posar ordre als pensaments**.

Quan en la fase de preparació del judici reflexionem davant un full en blanc o davant de l'ordinador sobre les qüestions prèvies que podem al·legar, les millors preguntes que podem fer als testimonis i els punts principals que ha de contenir el nostre informe, sovint ens trobem en una d'aquestes dues situacions:

- Ens quedem en blanc i no se'ns acut cap idea.
- Les idees s'amunteguen al cap, no som capaços de prioritzar ni d'ordenar-les de manera coherent i comencem a escriure sense un pla definit.

Qualsevol d'aquestes situacions ens passa perquè no hem establert **un objectiu**. És com si un pilot d'avió hagués de volar cap a una destinació que desconeix. El nostre cervell només funciona de manera òptima quan té una ordre clara sobre el lloc cap on ha d'anar. Hem de concentrar la nostra atenció sempre en un objectiu. Un cop fixat, tots els nostres recursos físics i mentals es posaran a treballar per aconseguir-ho. M'agrada com ho explica Anthony Robbins, un dels gurus de la motivació, en el llibre *Poder sin límites*:

“Quan la ment té un objectiu definit, pot enfocar, dirigir, tornar a enfocar i redirigir fins a arribar-hi. En absència d'un objectiu definit, aquesta energia es malgasta en totes direccions. Aleshores som com el que té la millor serra del món però no sap què fer-ne quan s'ha ficat al bosc.”

Abans de començar a redactar el guió de la intervenció que farem, o d'exposar-la directament, hem de definir els objectius. En cas contrari, les primeres idees que se'ns acudeixin poden no ser les més encertades per a la nostra defensa i mai no estarem segurs d'haver utilitzat la millor estratègia per a guanyar. Només si visualitzem de primer els objectius es desplegarà davant nostre un elenc més ampli d'arguments que podrem comparar i, a partir d'aquí, seleccionar els que millor justifiquin o fonamentin el resultat (objectius) perseguit.

1.3.2. El mètode *the end* de les idees

El mètode *the end* és un sistema que ens ajudarà a fixar els objectius de les nostres intervencions a la sala de vistes. El punt de partida del mètode és una pregunta: **quins resultats concrets volem aconseguir?** Aquesta manera d'actuar és oposada a la que fan servir habitualment els advocats, els quals comencen a escriure o a parlar i sobre la marxa busquen (o, de vegades, simplement apareixen) arguments i idees. En comptes de partir d'uns objectius determinats, els van configurant a mesura que escriuen o exposen.

El mètode *the end* es basa en els quatre passos següents:

Pas 1. Fixar els objectius

Hem de determinar els objectius que pretenem assolir amb el nostre missatge, tant si es transmet de manera escrita com si es tracta d'una exposició oral. Amb aquesta finalitat, ens farem dues preguntes:

a) Quin resultat persegueixo amb la comunicació que duré a terme? Hem de respondre a aquesta pregunta fixant l'objectiu general o el resultat que volem aconseguir amb el nostre missatge.

b) Quins objectius concrets he d'aconseguir perquè es compleixi el resultat? Un cop fixat l'objectiu general, l'hem de dividir en objectius més concrets. Ens hem de preguntar quins passos o metes intermedis són necessaris per a assolir el resultat final. Amb un objectiu molt ampli, la nostra comunicació serà

dispersa, fins i tot contradictòria. Com més precisos i concrets siguem a l'hora de fixar els objectius secundaris, amb més claredat i persuasió transmetrem les nostres idees al jutge.

Pas 2. Trobar fets que suportin els objectius

El desenvolupament d'aquest pas consisteix a trobar fets que donin suport o fonamentin els objectius que hem fixat en el primer pas. Per a això, confeccionarem una llista en la qual escriurem tots els fets que ens vinguin a la ment, sense deixar-nos-en cap per poc important que ens sembli.

Pas 3. Seleccionar els fets

No tots els fets de la llista anterior serviran als nostres objectius, com tampoc tots els candidats que es presenten a un lloc de treball no són idonis per a ocupar aquest lloc. Hem de seleccionar els millors fets i el criteri de selecció aplicable és l'existència de proves i fonaments de dret que els emparin. Per tant, un fet de la llista serà seleccionat únicament si existeix almenys una prova o un fonament de dret en què pugui encaixar¹. Si per a algun fet no trobem cap prova ni cap fonament de dret, o la primera té un valor probatori nul o discutible, aleshores substituïrem aquest fet per un altre de la llista.

Pas 4. Generar idees

Hem d'aprofitar en aquest quart i últim pas la visió de conjunt que ens proporcionen les dades obtingudes en els tres passos anteriors, per a generar les idees i arguments sobre els quals basarem la nostra exposició oral o escrita. Si hem seguit els passos anteriors, aquestes idees sorgiran gairebé d'una manera automàtica, ja que, en definitiva, es tracta de redactar per a cada idea una o dues frases que recopilin les dades obtingudes en cada pas. Aquestes frases han d'incloure l'objectiu, els fets seleccionats, les proves i els fonaments de dret en què es fonamenten. Per exemple, en un supòsit d'estafa una idea frase seria la següent:

“No hi ha engany (objectiu), perquè la víctima té coneixements financers elevats (fet) ja que treballa en un banc (prova), segons l'article 248 del Codi penal (fonament de dret)”.

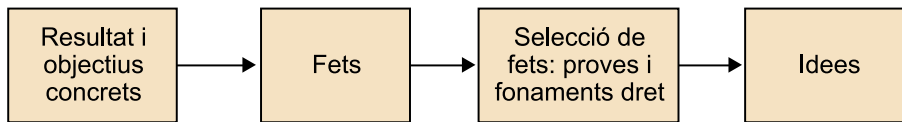
La realització dels quatre passos no s'ha d'allargar més de deu minuts i les frases idees semblants a la de l'exemple, obtingudes com a resultat d'aplicar el mètode, constituïran el guió essencial que després desenvoluparem en els escrits o intervencions orals que realitzarem.

Consulta recomanada

Aquesta tècnica està inspirada en el concepte de *pensament lateral* que el professor Edward de Bono exposa en el llibre *El pensamiento creativo*.

⁽¹⁾En termes de lògica jurídica, aquest encaix o vinculació entre un fet i el fonament de dret –norma– s'anomena *subsumpció*. I el procés pel qual es porta a terme aquesta subsumpció i el resultat que s'obté es coneix amb el nom de *sil·logisme*.

Totes les idees que obtinguem d'aquesta manera seran vàlides, encara que hem de recordar que els enemics d'un advocat en el judici són el **temps**, l'**atenció** i la **memòria del jutge**; per tant, és imprescindible construir les nostres exposicions i intervencions al voltant de poques idees, fet que ens obliga, en el cas d'obtenir-ne moltes, a escollir les que considerem més encertades.



Mètode *the end*

1.3.3. La precisió en les paraules

L'objectiu que hem de perseguir amb la nostra comunicació a la sala de vistes és que el jutge **compregui de la manera més exacta possible** el missatge que volem transmetre. Això significa que hem de parlar amb rigor i per a fer-ho cal utilitzar un lèxic precís. Una paraula serà més precisa que una altra si s'acosta amb més exactitud a la realitat que volem definir.

La imprecisió no solament pot comportar equívocs, sinó que ocupa més temps, tendència totalment contrària a la filosofia actual dels judicis. Com més precisos siguem en el lèxic, **menys paraules** necessitarem per a expressar la mateixa idea.

La **precisió en la paraula** que busquem s'aconsegueix si es té un **vocabulari extens i ric**, tant general com específic de la professió, sense oblidar que el llenguatge senzill acostuma a resultar sempre el més clar. L'última raó de ser del llenguatge és aconseguir una comunicació efectiva entre les persones. Per què hauríem d'intentar enlluernar qui ens escolta amb paraules poc usades i incomprensibles? Si aconseguim ser precisos amb les paraules, també millorarem la capacitat de generar idees més clares, ja que les paraules són l'argila amb què es modela l'escultura de les idees; són el mitjà pel qual aquestes s'expressen.

A continuació presentem algunes recomanacions pràctiques per a entrenar la precisió en les intervencions orals i escrits jurídics:

- **Pensar en el significat de les paraules.** Quan ens trobem una paraula que no coneixem, o el significat de la qual ens resulta dubtós, hem d'intentar reflexionar sobre el significat que té. Després la buscarem al diccionari i comprovarem el nostre grau d'encert.
- **Desglossar les paraules.** La majoria de mots catalans i castellans provenen del llatí i del grec. L'avantatge és que, si coneixem el significat de les diverses parts que componen un mot, podem desxifrar el significat de tota una família.

Vegeu també

Més endavant, quan parlem de l'informe, veurem un exemple detallat de l'aplicació del mètode *the end* a la preparació d'aquest tipus d'intervenció.

Exemple

Podem dir a algú que el nostre cotxe de color "bordeus" és "vermell", però aquest darrer mot sempre serà més imprecís que el primer. Abastarà una realitat molt més extensa que la que pretenem definir, cosa que donarà lloc a equívocs respecte al color del cotxe, ja que el nostre interlocutor pot interpretar que el color és qualsevol dels compresos en la gamma del vermell.

Precisió i brevetat

Tanmateix, no hem de confondre *precisió* amb *brevetat*. La precisió fa referència a tot el que és imprescindible dir. En canvi, la brevetat es refereix a la menor o major extensió d'alguna cosa. Podem ser breus, però ser poc precisos, per exemple en el cas que deixem d'exposar en l'informe alguna conclusió important.

Per exemple, la paraula *advocat* es pot desglossar en dues parts: *ad* i *vocat*. La partícula *ad* apareix també en paraules com *adjacent* o *adscrit* i significa ‘al costat de’ o ‘a favor de’. La intuïció ens diu que *vocat* té relació amb *veu* o *parlar*. Per tant, *advocat* és la persona que parla a favor d’un altra. A partir d’ara, quan ens trobem paraules que incloguin les partícules *ad* i *vocat* ja podrem esbrinar-ne el significat sense haver de consultar el diccionari.

- **Vigilar les falques.** L’última precaució que cal observar és eliminar les falques, com, per exemple, *d’acord?* o *cosa*. Aquests tòpics usurpen el lloc de paraules més precises que no ens vindran a la ment quan les necessitem emprar per falta d’ús. Una manera d’eliminar-les consisteix que cada vegada que ens sorprenem dient una falca, la substituïm immediatament per un altre mot i la diguem en veu alta.

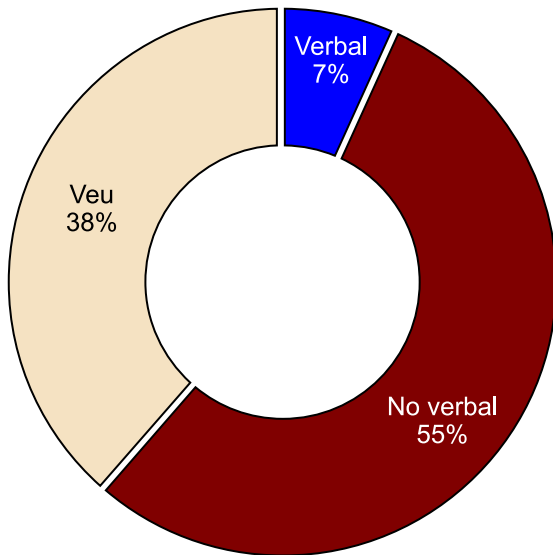
1.4. Comunicació no verbal

En la majoria de casos, és més important **com** diem alguna cosa que no pas què diem. La manera com diem una cosa ofereix al nostre interlocutor més dades que allò que li estem dient. De fet, l’aspecte físic, els gestos o el to de veu són suficients perquè decidim no continuar parlant amb algú i el titllem de “no grat”. Ens formem la primera impressió d’una persona en els segons inicials i aquesta primera imatge normalment condicionarà el que pensem sobre ella i el tipus de relació futura. Poques vegades passa el contrari, si bé l’excepció no fa més que confirmar la regla general.

El responsable d’això és el **llenguatge no verbal**: tot el conjunt de gestos, postures i senyals no verbals que comuniquen les persones d’una manera inconscient.

Els neurofisiòlegs sembla que estan d’acord que l’hemisferi dret del cervell és el que controla les expressions facials, els gestos i els moviments, al contrari que l’hemisferi esquerre, que s’utilitza per a fer càlculs, per a escriure o en l’anàlisi lògica. En general, els advocats utilitzen més l’hemisferi esquerre que el dret, per això tenen dificultat per a controlar les expressions i els gestos en la sala de vistes.

Albert Mehrabian és un dels primers que va investigar l’impacte del llenguatge no verbal en la comunicació humana. Fruit del seus estudis, va concloure que la influència total d’un missatge és verbal en un 7% (només paraules), un 38% és vocal (to de veu, matisos i altres sons) i un 55% és no verbal. En línia amb aquests resultats, el professor Birdwhistell va descobrir que el component verbal d’una conversa cara a cara és inferior al 35% i que més del 65% de la comunicació és de tipus no verbal.



Comunicació general

Tanmateix, aquests percentatges pot ser que es compleixin en la comunicació personal i en l'oratoría política; fins i tot davant un jurat popular, però no són aplicables a les intervencions davant els jutjats o tribunals ordinaris. A diferència del procés anglosaxó, en els països de tradició jurídica llatina, quan els advocats celebren un judici ho fan asseguts, amb la qual cosa ja els "amputen" la meitat de les possibilitats de comunicar-se amb el cos. A aquest fet s'afegeix que els jutges presten més atenció a la comunicació verbal (arguments) que a les habilitats de llenguatge no verbal de l'orador. Tot plegat comporta que la influència de les mirades, els gestos, la postura i la veu en la persuasió judicial es redueixi a favor del llenguatge verbal.

Això últim no vol dir que la comunicació no verbal no tingui importància. Tot al contrari.

El missatge verbal per si mateix és insuficient per a convèncer el jutge i s'han de fer servir elements de llenguatge no verbal que **ressaltin els arguments**.

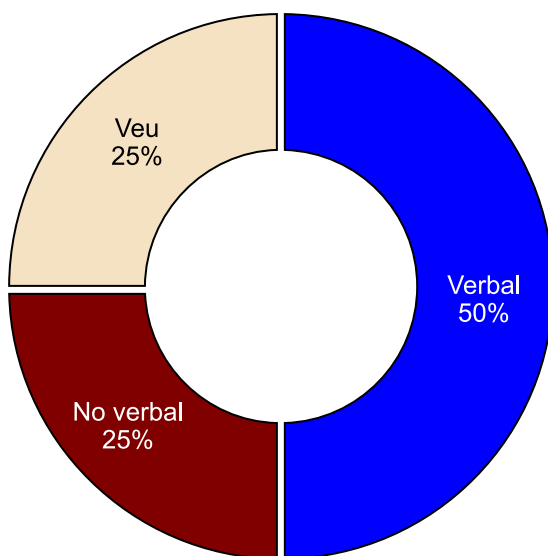
La funció de la comunicació no verbal és similar a la que tenen els retoladors fluorescents en els textos escrits:

- D'una banda, diferenciar el que és important del que no ho és (destriar el gra de la palla).
- De l'altra, destacar certes parts del text que ens ajudaran en lectures posteriors a identificar ràpidament el més important.

En un judici hem de distingir i amplificar les parts rellevants de la nostra exposició i hem de cridar l'atenció del jutge respecte a aquestes parts.

Una tercera funció que aconsegueix el llenguatge no verbal està relacionada amb l'economia de l'atenció: impedir que el jutge s'adormi o s'avorreixi sobiranament. Un canvi de to en la veu o un gest en un moment de la intervenció la farà més entretinguda i ajudarà a mantenir o repescar la seva atenció.

La conclusió que es desprèn del que hem dit fins aquí és que per a assolir els índexs més alts de persuasió hem de dominar la comunicació verbal, la comunicació no verbal i la modulació de la veu, perquè, encara que la més significativa sigui la verbal, la suma de la no verbal i la veu pot suposar el 50% del missatge (o fins i tot més, per exemple en l'interrogatori) i el nostre objectiu és optimitzar tots els recursos disponibles, i incrementar les probabilitats de guanyar el judici.

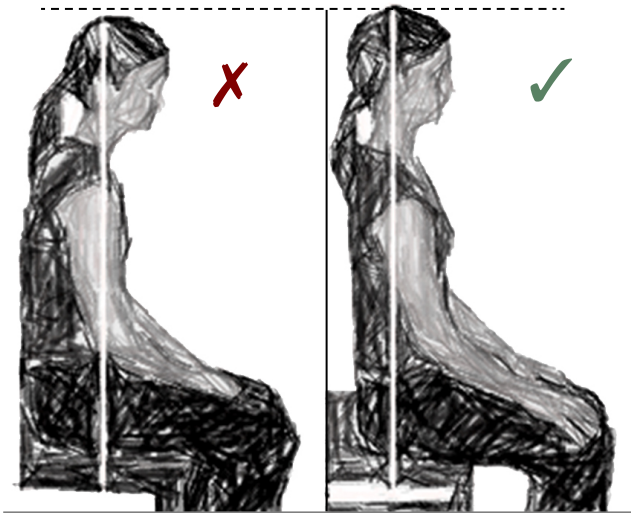


Comunicació en la sala de vistes

1.4.1. La postura a l'estrada

A causa de la interrelació que hi ha entre la ment i el cos, certes postures ajuden a generar recursos de comunicació més efectius que uns altres. Una d'aquestes postures, oblidada sovint pels advocats, és la que s'adopta per seure a l'estrada de la sala de vistes. Sembla poc rellevant, però, igual que quan ens estirem al sofà ens adormim, una postura inadequada a l'estrada impedirà estimular els millors recursos intel·lectuals i físics per a afrontar el judici.

Sens dubte, la postura més adequada a l'estrada és la mateixa que adopta un **genet en el cavall**. Per a seure en aquesta postura ens hem de situar amb l'esquena recolzada al respallter o, si ho preferim, una mica cap endavant deixant uns centímetres de separació entre tots dos. La nostra orel·la, l'espatlla i l'os ilíac (el del maluc) han de formar una línia recta perpendicular. Les espatlles i l'abdomen han d'estar relaxats i els genolls a una alçada inferior a la pelvis, amb els peus ben assentats sobre el terra. Hem d'evitar encreuar les cames, ja que això impedeix la correcta circulació de la sang i una bona oxigenació.



Postura a l'estrada

Seure en aquesta postura ens reportarà dos beneficis immediats.

- En primer lloc, **facilitarà la respiració**, i això farà que augmenti el cabal sanguini i en conseqüència el nivell d'oxigen en la sang. Amb més oxigen al cervell, les connexions entre les neurones es realitzaran d'una manera més ràpida i abundant, i la nostra agilitat mental augmentarà. A més a més, el volum més gran d'oxigen ajudarà que ens relaxem. No és casualitat que aquesta postura sigui la que utilitzen les persones que practiquen algun tipus de meditació.
- Com que s'afavoreix la respiració, el segon benefici immediat que obtindrem és **una veu més nítida i potent**. Ens farem una idea més aproximada d'aquest benefici si imaginem que el nostre tronc corporal és una mànega de jardí. Si dobleguem la mànega en algun punt, el cabal d'aigua que en sortirà per l'extrem serà molt feble. Igualment passa si dobleguem el tronc a l'estrada, per exemple inclinant-lo cap endavant: arronsem l'estómac, el diafragma i els pulmons, que són els òrgans principals que serveixen per a emetre la veu, i el volum i el to de veu (cabal) se'n ressenteixen.

1.4.2. Les mirades i els gestos

Les mirades

Quan algú ens parla li prestem més atenció si ens mira. Alhora, mirar algú serveix per a captar la seva atenció. Això és el que sostenen la majoria de llibres d'oratoría. Però, és cert en el cas de les intervencions a la sala de vistes? No del tot. La primera pregunta que hem de respondre és: a qui hem de mirar a la sala de vistes?. Què en penseu? Al jutge? Si creieu que sí, deixeu-me exposar la situació següent.

Imagineu-vos que entrem a la sala d'espera d'un metge on hi ha cinc persones que no coneixem de res i ens quedem mirant fixament una d'aquestes persones. Com penseu que se sentirà? Segurament no trigarà gaire a posar-se nerviosa i sentir-se agredida o intimidada, que és exactament el mateix que li passa a un jutge quan li dirigim la mirada uns quants segons.

Per això, en la sala de vistes és normal notar que el jutge evita la mirada directa de l'advocat i la desvia cap a la taula o cap a qualsevol altre lloc. Llavors, no hem de mirar el jutge? Sí, però d'una manera intermitent. Dirigirem i distribuïrem la mirada entre les persones que hi hagi a la sala de vistes utilitzant la **tècnica de trepitjar mirades**. Aquesta tècnica consisteix a fixar els ulls durant uns segons en una persona, després mirar-ne una altra, més tard una altra, tornar a mirar la primera, i així successivament, sense seguir un ordre concret, excepte en els moments que ens interessi assenyalar la importància d'una conclusió o una dada, moment en què tornarem a mirar el jutge.

Entre les persones a qui hem de trepitjar la mirada, a part del jutge, hi ha el secretari judicial i el client. Hem de prestar atenció al primer perquè és qui escriu l'acta. D'alguna manera podem afirmar que és la "memòria addicional"² del jutge, a la qual acudirà si necessita verificar o ratificar alguna informació. En un judici també hem de dirigir la mirada al nostre client. Aquest gest li donarà seguretat, el tranquil·litzarà i enfortirà la relació de confiança que l'uneix amb nosaltres. No oblidem que en la sala de vistes el seu advocat és l'única persona en qui confia.

⁽²⁾Encara que actualment en quasi totes les jurisdiccions s'enregistren les vistes, el secretari encara pren alguna nota que pot ajudar el jutge en cas de dubte.

Els gestos

En la sala de vistes podem fer els gestos amb les mans, els braços, les celles i la boca.

1) Respecte a les **mans** i els **braços**, els hem de moure poc ja que un moviment continu o excessiu distreu l'atenció del missatge verbal.

Us imagineu un presentador de telenotícies fent escarafalls amb els braços? L'espectador estaria més pendent dels moviments que del contingut de la notícia.

En les intervencions a la sala, les mans i els braços serveixen només com a suport i per a **emfatitzar ocasionalment** el missatge verbal.

Per exemple, si en l'informe volem negar el valor d'una prova presentada per l'advocat contrari, aixecarem lleugerament els avantbraços de la taula, girarem els palmells de les mans cap avall i les mourem com si diguéssim "no" al mateix temps que expressem verbalment la nostra disconformitat.

En canvi, si el que volem és donar suport a la veracitat d'uns fets, girarem els palmells de les mans una mica cap amunt i les mourem al mateix temps que diem una expressió del tipus "és impossible que el nostre client cometés els fets que se li imputen".

2) Un moviment de **celles** al mateix temps que mirem algú subratllarà i amplificarà l'efecte de la mirada.

Si estem expressant una dada i volem destacar-ne la importància, mourem l'entrecella cap avall. Però si volem expressar sorpresa, posarem l'entrecella cap amunt.

3) Amb la **boca** apuntarem un petit somriure quan ho considerem oportú. Pot resultar molt útil per a descarregar la tensió en un moment del judici o per a acompanyar algun comentari que fem al jutge. Recordem que sempre empatitzem més amb la gent que somriu.

Si entreu en un local ple de gent i algú us trepitja, la vostra reacció serà ben diferent si aquesta persona us diu amb un somriure a la cara "ho sento", que si no us mira i passa de llarg. En el primer cas la "perdonareu" i en el segon us quedareu amb una sensació de ràbia continguda.

Finalment, cal recordar que tant les mirades com els gestos de les mans i el somriure tenen com a únic objectiu donar suport al missatge verbal, mai substituir-lo. Sincronitzant el llenguatge verbal i el no verbal aconseguirem donar coherència a la nostra comunicació, la qual cosa amplificarà la persuasió.

1.5. La veu

La mala utilització de la veu en les intervencions a la sala de vistes és un dels errors més comuns que cometem els advocats, fins i tot els que tenen una llarga trajectòria professional. De vegades parlen tan baix que el jutge els ha d'advertir que pugin el volum, o exposen amb una rapidesa tal l'informe que les paraules s'atropellen les unes amb les altres i el text esdevé incompreensible. Altres vegades, l'informe es realitza amb el mateix to i aleshores es perd tota oportunitat de captar l'atenció del jutge.

1.5.1. La importància de la veu a la sala de vistes

Permeteu-me que us expliqui una experiència professional pròpia que em va servir per a apreciar la importància de la veu.

Va passar durant la celebració d'un judici en què jo defensava una administradora de la responsabilitat que li reclamaven per dissoldre l'empresa (una societat limitada) sense complir els requisits que estableix la Llei de societats de capital. L'advocada contrària havia realitzat un bon interrogatori i li tocava exposar l'informe. Em vaig quedar sorprès: en uns segons va desmerèixer tot el treball aconseguit. Els ulls de l'advocada passaven més temps llegint els papers que mirant els membres de la sala i la seva veu era gairebé inaudible. Tant poc se l'escoltava que el jutge la va requerir en dues ocasions a fi que parlés més alt.

1.5.2. Tenir una veu convincent




En la sala de vistes, la utilització de la veu ha de perseguir tres objectius: que el jutge ens escolti, que entengui el missatge i que quedi persuadit dels nostres arguments. No cal dir que aquest últim objectiu és impossible d'assolir si abans no s'acompleixen els dos primers. A continuació exposaré dues pautes senzilles que es poden aplicar per a millorar la veu i acomplir tots els objectius.

- **Utilitzar un volum adequat.** Hem de procurar mantenir sempre un volum que sigui audible per als membres de la sala, especialment al final de les frases i en l'última part de les intervencions, ja que és quan tendim a córrer més. Sembla com si la necessitat d'acabar aviat, alimentada pels nervis, ens empenyés a parlar més de pressa i resultem de vegades inintel·ligibles. Aconseguir un volum estable i adequat és fàcil si imaginem que les persones a qui ens adreçem estan situades a més distància de la que realment es troben.
- **Utilitzar l'entonació.** Entonar qualsevol exposició és fonamental per a no resultar monòtons i avorrits. Per entonar apujarem i abaixarem el volum de la veu, parlarem més o menys de pressa i especialment introduïrem **pauses** en la intervenció. L'entonació ajudarà que l'exposició no sigui tediosa, però la funció principal que té és captar l'atenció del jutge i destacar els arguments, fets o fonaments legals que volem que recordi o apunti.

En les primeres actuacions que tinguem en els jutjats, ens poden ser de gran ajuda els anomenats **codis d'entonació**. N'hi ha tres de fonamentals:

- Fer pauses.
- Apujar el volum.
- Parlar més lentament.

Penseu en els codis com els retoladors fluorescents als quals fèiem referència més amunt: serveixen per a diferenciar i subratllar el que estimem més important del discurs. Tenen un ús ben simple. Només hem d'agafar el guió escrit de la nostra intervenció i posar al costat de les frases o paraules considerades **clau** algun dels signes de la taula següent que correspongui a l'efecte d'entonació que volem aconseguir.

Codi	Efecte
	Pausa
	Apujar el volum
	Parlar més a poc a poc

2. Interrogatori de parts, testimonis i perits

En aquest segon bloc de l'apartat d'habilitats orals i escrites tractarem una de les intervencions més importants que han de fer els advocats de tribunals: l'**interrogatori**. Dividirem l'exposició en quatre parts: la primera versarà sobre la selecció dels testimonis i veurem els criteris pràctics per a escollir les persones idònies. La segona part tractarà sobre la preparació dels clients i els testimonis, i en la tercera descobrirem les millors tècniques per a formular preguntes i interrogar. Per acabar, en la quarta part explicarem les claus de selecció i interrogatori d'un col·lectiu singular: els perits.

Abans de continuar, cal fer un advertiment metodològic. Al llarg de l'explicació ens referirem a part (o client) i testimoni d'una manera indistinta, excepte que s'assenyali expressament la distinció. Quan parlem d'"interrogat", i si no diem el contrari, també ens referirem d'una manera indistinta a qualsevol dels dos.

2.1. Selecció de testimonis

Quan parlem de la selecció de testimonis fem menció dels que coneixem directament o indirectament. Per tant, aquest grup inclou els testimonis que podem aportar nosaltres (normalment perquè hi ha una relació amb el client) o aquells la citació dels quals demanem al jutjat (perquè els coneixem només de referència).

Nota

Òbviament aquest apartat no fa referència a les parts, que per definició no es poden seleccionar.

2.1.1. Per què cal seleccionar els testimonis?

La fase de selecció dels testimonis és rellevant per dues raons. La primera perquè necessitem que entre les diferents persones que puguin acreditar uns fets declarin les que tenen un **coneixement més exacte del que va succeir**. I la segona raó, que la majoria dels advocats passen per alt, és que les persones que seleccionem **no ens enfonsin el judici amb les seves declaracions**. Això pot passar perquè no s'expressen correctament, els nervis les traeixen o simplement menteixen per afavorir el nostre client i l'advocat contrari o el jutge l'enxampen. No hi ha res més punyent per a un advocat que el seu propi testimoni declari en contra i a conseqüència d'això el jutge dicti una sentència desfavorable.

2.1.2. Mesurar la fiabilitat del testimoni

Amb l'objectiu de seleccionar els testimonis més idonis en els dos sentits que acabem d'apuntar, disposem d'un test que he anomenat **test de fiabilitat de testimonis** (TFT). Podem aplicar aquesta prova als testimonis que vulguem utilitzar en el judici sense necessitat de conèixer-los directament. Només cal-

drà que tinguem referències o informació indirecta d'ells per mitjà del client o qualsevol altra persona. Posteriorment, en el moment de l'entrevista de preparació dels testimonis que aportem nosaltres, ja confirmarem si reuneixen els paràmetres de fiabilitat i si convé aportar-los al judici o renunciar a la seva declaració.

L'aplicació del TFT ens permetrà eliminar d'entrada molts candidats que no compleixen els requisits mínims per a ser testimonis, i minimitzar els riscos d'obtenir declaracions nocives en la sala de vistes.

El TFT consisteix a fer-se cinc preguntes sobre el testimoni i puntuar-les amb un punt positiu si la resposta es afirmativa i un zero en cas que sigui negativa:

1) Es tracta d'un testimoni directe? Els testimonis poden ser de dues classes: directes o de referència. Els directes han viscut els fets o han sigut espectadors privilegiats del que va passar. En contraposició, els testimonis de referència coneixen els fets perquè algú els els ha explicat; els coneixen per referències de tercers. Els testimonis més fiables són els primers. Per tant, si estem davant d'un testimoni directe la resposta a la pregunta serà positiva i la puntuarem amb un punt. En cas d'un testimoni de referència li atorgarem un zero.

2) Pot acreditar fets concrets? Per a respondre a aquesta segona qüestió, hem de concretar abans els extrems que volem acreditar; és a dir, fixar amb precisió quins fets sustenten la nostra tesi. Només llavors ens podem preguntar quins fets concrets pot acreditar el nostre testimoni. Si la resposta obtinguda es positiva, atorgarem un punt al testimoni i zero si és negativa.

3) Em perjudica si no presta declaració? Amb la pregunta anterior hem determinat que el testimoni pot acreditar uns fets determinats. Però, què passa si no declara sobre aquests fets? Ens perjudica? Aquesta pregunta està relacionada amb aquesta altra: "tenim una prova diferent que acrediti els mateixos fets?". L'existència d'un document o un informe pericial que ens permeti provar el que ens diria el testimoni n'aconsella la renúncia. Fer-lo declarar en aquestes circumstàncies seria abonar el terreny a l'advocat contrari i arriscar-se que desacrediti el testimoni. En el cas de respondre afirmativament, qualificarem el testimoni amb un punt positiu o amb un zero si la resposta es negativa.

4) Està lliure de compromisos? En el dret anglosaxó, s'anomenen *compromisos* totes les proves que existeixin i puguin comprometre el testimoni. Alguns compromisos poden ser els antecedents penals, les declaracions en la fase d'instrucció, el vincle familiar o laboral del testimoni amb els nostres clients o les seves pròpies declaracions en el mateix judici o en un altre de diferent. L'existència de compromisos *a priori* que puguin ser al·legats en contra nostra indicaran que hem de puntuar la pregunta amb un zero. Si el testimoni està lliure de compromisos, la qualificació serà un punt positiu.

5) **Té habilitats de comunicació?** Es tracta d'un testimoni amb poca facilitat de paraula? Es posa nerviós o es mostra erràtic en les declaracions? Té dificultat a recordar les dades? Si responem afirmativament a aquestes preguntes, ens trobem davant d'un testimoni que acabarà posant-nos en dificultats en el judici. Per tant, la puntuació serà zero. En cas contrari, si té unes habilitats de comunicació suficients o notables, li donarem un punt positiu.

Podem disposar les respostes obtingudes en una taula com la que reproduïm a continuació. La suma de tots els uns i zeros ens indicarà l'índex de fiabilitat del testimoni, el qual només considerarem absolutament fiable si el resultat de l'índex és cinc. En qualsevol altre cas, aconsellem renunciar al testimoni.

Pregunta	Punts
Es tracta d'un testimoni directe?	
Pot acreditar fets concrets?	
Em perjudica si no presta declaració?	
Està lliure de compromisos?	
Té habilitats de comunicació?	
Índex de fiabilitat	

2.2. Preparació de testimonis i parts

Un cop seleccionats els testimonis, s'obre la fase de preparació tant per a aquests com per als nostres clients. Expliquem tot seguit els trets fonamentals d'aquesta fase.

2.2.1. La fase de preparació

Partim de la base que si seleccionem un testimoni és perquè pot provar algun fet transcendent per a la nostra defensa. Així, si de veritat pot acreditar-lo, no hauríem de tenir gaires problemes durant el seu interrogatori: nosaltres preguntem i ell respon amb el que sap, és a dir, amb la veritat. Tanmateix, el que no resulta tan obvi és que aquest mateix testimoni davant de les preguntes de l'advocat contrari o del jutge actuï amb la mateixa enteresa i credibilitat. De fet, aquest és el **taló d'Aquil·les de l'interrogatori**; per això, dominar algunes tècniques de preparació ens pot ser de gran utilitat.

2.2.2. Els quatre passos de la preparació

La tècnica més eficaç per a preparar els testimonis consisteix a realitzar una entrevista en què aconseguim que aprenguin per si mateixos. Aquest tipus de tècnica s'anomena **entrevista d'autoaprenentatge** i és un procés basat en quatre passos.

Pas 1. Condicionar positivament

Abans de preguntar res al testimoni, hem de demanar-li que estigui tranquil i ens expliqui tot el que li passi pel cap, per irrellevant que li pugui semblar. Algunes persones, pel fet d'estar davant d'un advocat, intenten expressar-se d'una manera molt diferent de com ho fan habitualment i oculten informació per por o vergonya al que puguin pensar d'elles. L'objectiu és evitar que ometin informació important per a la seva defensa.

Pas 2. Deixar que s'expressi a la seva manera

Per aconseguir informació útil i que el testimoni aprengui per si mateix hem de començar amb preguntes generals del tipus "pot explicar-me el que va succeir aquell dia?" o expressions com "expliqui tot el que recordi de l'assumpte". Després escoltem atentament les explicacions que ens dóna i intentem no interrompre el fil narratiu. Per què? Doncs perquè cada un de nosaltres ordenem la informació que ens arriba al cervell d'una manera molt particular. Quan al cap d'un temps tornem a recordar aquesta informació, també ho fem en una seqüència molt concreta, segons les creences que tenim, els oblitats i informació que hem rebut amb posterioritat al succés. Per tant, cada vegada que interrompem la narració lliure del nostre testimoni estem alterant aquesta seqüència de recuperació, és a dir, introduïm una informació nova que el testimoni integrarà en la narració i condicionarà la seva resposta.

Un exemple ajudarà a clarificar això últim. Si al testimoni d'un accident de trànsit, després d'indicar-li que s'expressi lliurement, li demano que m'expliqui com va succeir l'accident i en un moment determinat interrompo el seu relat amb la pregunta "sol passar sovint pel carrer on van xocar els vehicles?", immediatament integrarà aquesta pregunta en el discurs i les conseqüències seran dues: d'una banda, que pensí que aquesta dada té molta importància (si no, per què li preguntaria l'advocat sobre això) i, de l'altra, que respongui segons l'interès o motivació que tingui. És a dir, si considera que conèixer l'escenari és important, perquè així la seva declaració serà més fiable, maximitzarà aquesta dada i ens respondrà que passa cada dia per allà i coneix a la perfecció el lloc (encara que això no sigui cert). Al revés, si pensa que conèixer el lloc és negatiu per alguna raó, aleshores minimitzarà la seva resposta dient que creua aquest carrer ocasionalment. En qualsevol cas condicionem la seva resposta i ens quedem sense saber la veritat.

Podem realitzar preguntes generals als testimonis i clients usant els pronoms interrogatius *què*, *com*, *on*, *quan* i *per què* seguits de l'enunciat de la pregunta i deixar que responguin sense interrompre'ls. D'una manera especial, hem d'evitar les interrupcions quan facin una pausa, encara que aquesta ens sembli molt llarga. Durant aquestes pauses busquen i ordenen la informació en la seva ment, per tant, la interrupció influirà en aquest procés de cerca i ordenació.

Deixant que l'interrogat busqui les seves pròpies paraules per construir un relat lliure l'ajudem a aprendre per si mateix la resposta que haurà de donar en el judici. Ell mateix és qui va elaborant, ordenant i matisant sobre la marxa la narració dels fets i, en conseqüència, va entenent i memoritzant la declaració. En definitiva, està realitzant un procés d'autoaprenentatge, molt més efectiu que l'aprenentatge que es produeix si l'instruïm sobre el que ha de recordar o dir.

Pas 3. Reforçar l'aprenentatge i aclarir algun punt

Al contrari del que fan la majoria d'advocats, la utilització de l'autoaprenentatge implica intervenir el menys possible en la preparació dels testimonis i clients. El seu paper s'ha de limitar a reforçar el que aquests estan aprenent i aclarir alguna omisió o contradicció important en la informació subministrada. També poden intervenir puntualment durant les seves exposicions per recopilar tot el que s'ha dit fins al moment i comprovar que ho ha entès bé.

El reforç de l'aprenentatge consisteix a introduir alguna expressió d'assentiment o afirmació en les parts de la narració del testimoni que considerem important que retengui.

Així, per exemple, si el testimoni de l'accident de trànsit està explicant que l'altre vehicle va envair el carril contrari, podem introduir frases com aquestes: "això que està dient és important" o "és molt interessant això que explica...".

Si destaquem d'aquesta manera algunes de les explicacions que fa, els atorgarem rellevància i el testimoni les recordarà millor el dia del judici. La idea és incentivar la seva conducta premiant allò que fa bé amb frases de confirmació o assentiment.

Pas 4. Acabar l'entrevista recordant els "no" i els "sí" i motivant

Per acabar l'entrevista, hem d'advertir a l'interrogat de les dues coses que sí que ha de fer en el judici i de les dues que no ha de fer de cap manera:

- **No** mirar-nos mai quan respongui a les preguntes de l'advocat contrari o del jutge buscant el nostre assentiment.
- **No** buscar la confrontació amb l'advocat contrari o amb el jutge.
- **Sí** respondre a les preguntes bàsiques que pel càrrec o funció que ocupa se suposa que ha de conèixer.
- **Sí** demanar a l'advocat contrari o al jutge que repeteixi o aclareixi la pregunta quan no l'entengui.

Exemple

Segurament haureu experimentat moltes vegades els efectes de l'autoaprenentatge al cap d'unes quantes hores o uns quants dies d'haver assistit a alguna classe o conferència. Potser quan n'heu sortit, no heu acabat d'entendre algun concepte, heu tornat a pensar-hi en les hores posteriors i després d'unes quantes voltes al cervell..., Eureka!, ja l'enteneu. Heu après per vosaltres mateixos el significat del concepte.

No hem d'oblidar tampoc motivar el testimoni dient-li que la seva ajuda és molt útil i que en qualsevol cas la seva declaració no és rellevant per al resultat del procediment. Això alleujarà la càrrega emocional que implica declarar en el judici i que la majoria de vegades és la que determina la seva actuació a la sala de vistes.

2.3. Interrogatori de testimonis i parts

A continuació veurem les tècniques d'interrogatori, començant per tot el que té relació amb les preguntes.

2.3.1. Les preguntes

Quines preguntes cal fer

El primer dubte que sorgeix en el moment de preparar l'interrogatori és "quines preguntes cal fer als testimonis o les parts". Aclarir aquest dubte és prioritari abans d'aventurar-nos a formular alguna pregunta en l'acte del judici.

A priori, la resposta a aquesta incògnita sembla fàcil: preguntarem sobre tots els fets que serveixin per a acreditar la nostra tesi o arguments de defensa. No obstant això, un examen més atent ens revela que aquesta resposta parteix d'un supòsit previ, que és el coneixement dels fets sobre els quals hem d'interrogar. Per tant, si l'objectiu que ha de guiar les nostres preguntes és demostrar els fets que ens interessin, abans necessitarem **concretar exactament quins són aquests fets**. No efectuar aquest exercici de concreció produeix efectes nocius que es repeteixen habitualment entre els advocats: reiteració de preguntes, declaració d'impertinència o esmena del jutge i, el més important, la **pèrdua de control de l'interrogatori**.

Els fets objecte d'interrogatori seran els mateixos que hem seleccionat amb l'aplicació del mètode *the end*, que hem explicat en la primera part d'aquest mòdul. Per tant, us animo a revisar de nou l'apartat corresponent per familiaritzar-se amb aquest sistema. D'altra banda, obtindrem les preguntes adequades per a acreditar cada fet per mitjà de la tècnica del "què/què" o amb la preparació de l'informe.

La tècnica "què/què"

Aquesta tècnica consisteix a **relacionar** els fets concrets que necessitem provar ("què") amb les preguntes concretes que farem ("què") per acreditar cada un d'aquests fets.

En definitiva, partint dels fets que requereixen ser provats elaborem les preguntes pertinents que han de respondre els testimonis o parts.

Vegeu també

Podeu veure l'apartat 3.2.1, "Preparació amb el mètode *the end*".

La relació entre fets i preguntes es pot representar en una taula, en la primera columna de la qual consignarem els fets que hem de provar (obtinguts amb el mètode *the end*) i en la segona, les preguntes concretes que podem formular per acreditar cada fet (P1, P2, Pn).

Fets que volem provar	Preguntes que farem
Fet 1	P1 P2 Pn
Fet 2	P1 P2 Pn
Fet 3	P1 P2 Pn
Fet n	P1 P2 Pn

Potser resulta sorprenent, però una altra de les opcions per a encertar amb les preguntes és preparar l'esborrany d'informe abans que l'interrogatori. Habitualment, el procés que seguim és el contrari: de primer es prepara la llista de preguntes i després l'informe final.

La fase de l'informe final és un resum de totes les etapes del procediment en què intentem recollir de manera sintètica els principals arguments. L'informe ens ofereix una visió de conjunt; posa en context els fets, les proves i els fonaments de dret. Us ha passat mai estar mirant un quadre o una escultura molt de prop i haver de retrocedir un pas per a captar la imatge global? Doncs l'informe final és aquest pas que retrocedim per situar-nos en una posició que ens permeti comprendre tot el procediment.

Aprofitant aquesta imatge de conjunt, podem elaborar un esborrany d'informe que ens relacioni els fets essencials amb les proves i preguntes que formularem en el judici. A més a més, si preparem l'informe amb la tècnica del mapa mental que veurem més endavant, **disposant tota la informació en un únic full**, aconseguirem ampliar la imatge de conjunt i guanyar capacitat d'anàlisi.

Tipus de preguntes i efectes

Existeixen tres tipus de preguntes que podem utilitzar en l'interrogatori:

- Preguntes **obertes**.
- Preguntes **tancades** (o dirigides).
- Preguntes **indirectes** (també anomenades *suggestives*).

Reflexió

Ben mirat, aquest darrer procediment resulta absurd. Si fóssim arquitectes, se'ns acudiria construir una casa i un cop finalitzada dissenyar els plànols? Doncs, de la mateixa manera, començar preparant l'interrogatori abans d'esbossar l'informe final és com construir una casa i després dibuixar els plànols.

Si us pregunto “**què** **vau fer ahir?**”, us estic donant l’oportunitat que respongueu lliurement i decidiu quina informació voleu donar-me i quina amagar. És un exemple de pregunta directa o oberta.

En canvi, a la pregunta “**ahir** **vau tenir un judici?**”, l’única resposta possible és “sí” o “no”. És el que en diem una pregunta tancada.

Finalment, puc preguntar també “**en el judici d’ahir qui va testificar?**”, i en aquest cas estaré formulant una pregunta indirecta, ja que si responeu esmentant les persones que van testificar en el judici podré deduir que segurament vosaltres **vau** assistir al judici (que és la informació que m’interessava i obtinc de manera indirecta).

Analitzem amb més detall cada una de les tipologies de preguntes.

1) Preguntes obertes

La característica de les preguntes obertes és que tenen una sintaxi que inclou sempre un dels pronoms interrogatius: *què, on, quan, com* o *per què*. Precisament, la seva inclusió converteix en “obertes” aquest tipus de preguntes, ja que obre el ventall de respostes que pot donar l’interrogat. Per a formular una pregunta oberta només cal que introduïm, generalment al començament de la frase, qualsevol d’aquests pronoms.

L’efecte que causa aquest tipus de preguntes en l’interrogat és doble.

- D’una banda, produeixen poca pressió psicològica i li ofereixen la possibilitat que contesti la versió dels fets que més li convingui. La formulació oberta de la pregunta el tranquil·litza, l’anima a contestar i tenim el perill que “expliqui la seva història” i perdem el control de l’interrogatori.
- D’altra banda, li atorga més temps de reacció, que utilitzarà per a buscar en el seu arxiu mental la resposta que li permeti sortir victoriós de l’interrogatori.

La utilització de les preguntes obertes per l’advocat s’ha de limitar a dos supòsits concrets.

- Quan vulguem obtenir de l’interrogat informació que ignorem.
- Per contrastar la informació que coneguem per mitjà d’altres fonts. Aquestes fonts poden ser altres testimonis, clients, documents o fins i tot les respostes del mateix testimoni en l’acte d’interrogatori o en declaracions davant el jutge d’instrucció, la policia o el metge forense.

2) Preguntes tancades (o dirigides)

A diferència de les preguntes obertes, les tancades dirigeixen el testimoni en una línia de l’interrogatori prèviament marcada per nosaltres, de manera que li oferim la possibilitat de triar entre dues opcions de respostes incloses en la mateixa pregunta.

En aquest cas, els efectes que s'aconsegueixen sobre l'interrogat també són dos.

- El primer és augmentar la pressió psicològica sobre ell, no deixant que declari lliurement i forçant-lo a respondre amb una de les opcions presentades.
- El segon es reflecteix en una disminució del temps de reacció, impedit que s'entretengui a pensar les respostes.

Aquests dos efectes es tradueixen en un major control de l'interrogatori per part de l'advocat i en una minoració del risc que l'interrogat ens "expliqui la seva història".

Les dues opcions de resposta que s'ofereixen al testimoni poden consistir en dos conceptes incompatibles o en una resposta digital de "sí" o "no".

Per exemple, podríem preguntar-li "el dilluns a les deu del matí era a casa o a l'oficina?" i la resposta podria ser "a casa" o "a l'oficina", però no les dues alhora, ja que són conceptes incompatibles. En canvi, si li preguntem "dilluns a les deu del matí era a casa?", la resposta pot ser únicament digital, és a dir, "sí" o "no".

Les preguntes tancades serveixen per a situar ràpidament el testimoni fora de la zona de comoditat i les hem d'utilitzar quan tenim informació suficient sobre els fets objecte d'interrogatori. La idea és que amb aquesta informació tracem una línia d'interrogatori amb preguntes de dues respostes fins a conduir el testimoni a un punt sense retorn.

Un administrador a qui reclamem una suma de diners basant-nos en la responsabilitat objectiva per no dissoldre la societat quan existeix causa legal, podem formular-li una pregunta oberta: "quins resultats econòmics va tenir l'empresa l'any 2006?", o una pregunta tancada: "la societat va tenir pèrdues el 2007?". Amb la primera permetem a l'administrador explicar i justificar els resultats econòmics. I amb la segona encotillem les seves respostes a una opció digital de "sí" o "no".

3) Preguntes indirectes (o suggestives)

Aquest tipus de preguntes pretenen obtenir de l'interrogat informació de manera indirecta o suggerir una resposta. Amb aquestes preguntes fem creure al testimoni que ens interessa una informació determinada quan en realitat el nostre interès és obtenir-ne una altra.

En l'exemple de l'administrador d'abans, una pregunta indirecta seria "des de quan la seva empresa va deixar de pagar els creditors?" Aquesta pregunta té dues parts, una que pivota sobre l'adverbi *quan* i una altra sobre el verb *deixar*. Aparentment, el nostre interès se centra a conèixer *quan* va desatendre l'empresa les seves obligacions, desviant l'atenció de l'interrogat cap a aquest punt. Però el nostre propòsit ocult és que, en respondre al *quan*, reconegui que hi va haver un incompliment de les obligacions.

Les preguntes indirectes o suggestives s'utilitzen més en jurisdiccions com la penal o la laboral que en la civil, en què la Llei d'enjudiciament civil (LEC) imposa unes limitacions clares en la manera de formular-les i, per tant, els jutges disposen d'una facultat major per a declarar-les impertinents. El fet que els judicis penals i laborals siguin més àgils, i la idiosincràsia de les matèries que s'hi tracten, són elements que n'afavoreixen la utilització en aquestes jurisdiccions, per bé que no són pocs els jutges civils que en consenten l'ús.

La modalitat de preguntes indirectes combina elements dels dos tipus anteriors (tancades i obertes) i són especialment eficaces per a obtenir informació del testimoni. Aquesta eficàcia prové del fet que el seu aparent caràcter inofensiu no li provoca pressió psicològica i pot arribar a respondre a la suggestió oculta sense adonar-se'n.

Impertinència de les preguntes indirectes

Per descomptat, hi ha jutges que no consenten aquest tipus de preguntes i ens en recordaran la impertinència amb advertències del tipus: “no introdueixi la resposta en la pregunta”, “no doni per fet això”, “no confongui el testimoni” o expressions similars. Tanmateix, particularment m'inclino per utilitzar-les i sempre serem a temps de retirar-les o modificar-ne l'enunciat.

Tècniques per a formular preguntes

Les preguntes en un judici actuen com a estímuls auditius i visuals que emet l'advocat i percep l'interrogat, de manera que les seves respostes i la informació que n'obtidrem dependran de les característiques i la intensitat d'aquests estímuls. Al mateix temps, els estímuls són determinats per l'extensió de la frase interrogativa, el nivell del llenguatge, les paraules utilitzades i el lloc que ocupen aquestes paraules en la frase. Explicarem seguidament els principis essencials que han de regir en la formulació de qualsevol pregunta.

1) Han de ser tan simples com sigui possible

Un altre dels errors freqüents que cometen els advocats en els interrogatoris és realitzar preguntes molt llargues i amb una sintaxi complexa, utilitzant frases subordinades enllaçades amb les partícules *que*, *la qual cosa*, o expressions a manera d'encapçalament del tipus “digui si és cert...” o pitjor encara: “digui si és *més* cert...”. Suposo que aquesta actitud es deu a l'hàbit de reproduir en el llenguatge oral expressions pròpies del llenguatge escrit i al desconeixement dels efectes que poden produir aquestes paraules o expressions en l'interrogat.

L'ús d'una **sintaxi enrevessada** en les preguntes té dos efectes perjudicials, l'un sobre l'interrogat i l'altre sobre el jutge.

- El primer, el que afecta l'interrogat, consisteix en el fet que li **donem més temps per a reaccionar**. Com exposaré més endavant, això és molt contraproductiu si ens trobem en les fases de tancament o refutació de l'interrogatori, en què les nostres preguntes han de ser ràpides per a trencar el fil de narració mental del testimoni i augmentar la probabilitat que

es contradigui. Una cosa semblant passa si utilitzem paraules complicades, ja que li oferim l'excusa perfecta perquè ens digui: “pot repetir-me la pregunta”, o perquè simplement ens respongui que no l'entén. En qualsevol dels casos, li estem oferint un temps molt valuós que aprofitarà per a revisar el seu arxiu mental en cerca de la millor resposta per sortir indemne de l'interrogatori.

- Quant a l'efecte sobre el jutge, una sintaxi difícil fa que **perdi l'atenció i l'interès en les nostres preguntes**, a més d'augmentar el risc que ens les declari impertinents o reiteratives. No oblidem que durant tot el judici hem de procurar despertar l'interès del jutge, però fer-ho en el moment de l'interrogatori mitjançant les nostres preguntes és imprescindible en els procediments en què no està previst el tràmit de conclusions o informe (per exemple, els judicis verbals).

El criteri que ha de guiar la formulació de les preguntes és, doncs, la **simplificat**. Cal evitar cadenes interminables de frases subordinades, i substituir-les preferentment per frases curtes coordinades o unides per les partícules *i* i *o*, o pels signes ortogràfics de punt i seguit i punt i coma. Les paraules utilitzades han de ser també simples i pròpies del llenguatge col·loquial amb la finalitat que puguin ser compreses fàcilment pels testimonis.

Un altre criteri que hem de seguir en la formulació de les preguntes és la **identificació amb els interessos del jutge**. Procurarem que tinguin un contingut que li desperti el desig de conèixer la resposta. A les sales de vistes es pot comprovar el que representa incomplir aquest criteri per les mirades d'impaciència que dedica el jutge a l'advocat durant l'interrogatori o, més explícitament, per les preguntes que aquell fa al testimoni després que l'advocat hagi acabat d'interrogar. Quan això succeeix, és un senyal inequívoc que l'advocat no ha “fet diana” amb les seves preguntes.

Una bona manera de comprovar si les preguntes compleixen el criteri d'identificació amb el jutge consisteix, mitjançant un exercici d'imaginació, a allunyar-se de la nostra posició parcial d'advocats i traslladar-nos a la de jutge. Aquest canvi de perspectiva ens facilitarà veure les coses amb els seus ulls i pensar com ho faria ell. Per a fer aquest canvi de posició només cal plantejar-se la qüestió següent: **què m'aclariria aquesta pregunta si jo fos el jutge?**

2) Vigilem amb l'ús d'alguns verbs

En l'apartat anterior hem exposat la incidència que tenen sobre l'interrogat i el jutge variables com l'extensió i el nivell de vocabulari de les preguntes. Un factor diferent davant del qual també hem d'estar alerta és el que anomenem les “**trampes dels verbs**”.

Les persones som molt sensibles a la manera com ens demanen les coses.

Si un company del despatx ens diu: “mira’t aquest escrit i jo atenc el client”, en un moment en què tenim molta feina, el més probable és que interpretem la petició que ens fa com una ordre i això ens fastiguegi. En canvi, si aquest mateix company fa la sol·licitud en aquests termes: “*podries* mirar-te aquesta demanda i jo atenc el client?” o “què et *sembla* si revises la demanda i jo atenc el client?”, ja no pensarem que ens està exigint alguna cosa, sinó que ens demana l’opinió o col·laboració i estarem més motivats per a ajudar-lo.

Si comparem les dues peticions, observem que el que distingeix la primera de les dues últimes és la inclusió en aquestes, al començament de la frase, de les formes verbals *podria* i *sembla*. La simple introducció d’aquests verbs atorga a la frase un sentit més cooperatiu.

En l’interrogatori, la utilització de verbs d’aquest tipus produeix efectes molt similars en la persona interrogada. Posem per cas que, en un judici d’accident de circulació, formulem a un testimoni la pregunta següent: “*podria recordar* com era la persona que conduïa el cotxe vermell?”.

En aquesta frase, els verbs *podria recordar* produeixen sobre el testimoni dos resultats molt concrets. El primer és que l’incentivo perquè em respongui amb un “sí” o un “no”. Si la intenció era que m’expliqués *què* recorda, l’objectiu es pot veure frustrat ja que pot eludir la pregunta, però alhora contestar-la, respondent amb un senzill “sí” o un “no”. El segon efecte és que li suggereixo que és més important per a mi el fet que pugui recordar (crido la seva atenció sobre el procés de memòria *recordar*) que l’explicació de les característiques físiques de la persona que conduïa el cotxe vermell. Expressat en altres paraules: situant aquests verbs al començament de la pregunta ofereixo l’oportunitat al testimoni d’eludir la resposta dient-me: “no ho *recordo*” o “no ho *puc* recordar”.

I, per què aquests verbs produeixen aquests efectes? Perquè, com tindrem oportunitat de veure més endavant, la motivació principal del testimoni que està sotmès a un interrogatori és que acabi aviat i en surti vencedor, aprofitant la mínima oportunitat que se li doni per a aconseguir aquests dos objectius. La utilització al començament de la pregunta de verbs com *podria* o *recordaria* ofereixen a l’interrogat aquesta oportunitat, perquè ja no cal que respongui a la informació que se li demana, sinó que n’hi ha prou que digui que no pot o no recorda aquesta informació. Sense saber-ho, amb les nostres preguntes li estem donant sortides ràpides i poc compromeses per a superar l’interrogatori.

Preguntes segons el perfil professional del testimoni

És possible establir una relació entre la professió que exerceixen els testimonis i clients que habitualment van als judicis i la manera com afronten l’interrogatori avaluant tres paràmetres del seu comportament com són les habilitats, la credibilitat i la motivació amb què responen a les preguntes.

En funció d'aquests paràmetres, distingim tres grups o perfils diferents d'interrogats: els **directius o comercials**, els **tècnics** i els **operaris qualificats o sense qualificació**. Cada un d'ells, condicionats pels hàbits de les seves professions i pel nivell cultural i d'estudis realitzats, posseeix unes certes capacitats i habilitats que condicionen l'actuació que tindran com a testimonis.

1) Perfils directius, executius i comercials

Aquest grup inclou gerents, empresaris, directors d'àrea, comercials, agents, polítics, advocats i en general professions enfocades al tracte amb el públic, la negociació, la venda i la rendició de resultats, activitats totes que serveixen d'entrenament de les habilitats socials de les persones que les exerceixen. La conseqüència immediata és que **dominen l'art de la persuasió** i tendeixen a adornar els discursos amb informació beneficosa per als seus objectius i amagar la que els perjudica. Resulten convincents en el moment de declarar i són "ossos durs de rosegar" per a l'advocat contrari.

La propensió d'aquests testimonis a ocultar i manipular dades, l'habilitat que tenen en el maneig de les paraules i la convicció que mostren en les seves declaracions fan poc aconsellable interrogar amb preguntes obertes a risc d'incórrer en el parany que "expliquin la seva història". Hi ha en ells, però, un punt vulnerable que té a veure amb el seu mecanisme de pensament, enfocat més a aconseguir resultats que a preocupar-se pels processos que condueixen a ells. Aquest pensament abstracte o general, necessari per a pensar en termes de resultats, els fa vulnerables als detalls.

Així, el tipus de preguntes que els farem han de ser **tancades o suggestives** amb un gran contingut de detalls.

No és estrany davant aquest tipus de preguntes veure'ls reaccionar de manera irada o responent amb evasives semblants a aquestes: "aquests temes no els porto jo directament" o "hauria de preguntar-ho a la meva secretària".

2) Perfils tècnics

Els professionals com ara arquitectes, enginyers, químics, físics, professors, catedràtics, metges i informàtics formen aquest perfil. Les persones que treballen en aquestes feines es mostren menys persuasives en les seves declaracions que les del grup anterior i més compromeses amb la veritat. Amb això no afirmem que no menteixin, sinó només que el seu incentiu per a fer-ho serà més petit i que s'imposaran uns límits interiors (morals o científics) que intentaran no traspasar amb declaracions falses o enganyoses.

Aquests testimonis, per regla general, no despleguen tanta persuasió com els del primer grup, encara que acostumen a mostrar-se categòrics en algunes afirmacions, la qual cosa els reporta una major credibilitat davant del tribunal. A diferència dels professionals del primer grup, la preocupació dels tècnics se

centra en el **control dels processos i les dades** i això els fa resistir bastant bé un interrogatori de detall. Tanmateix, aquest grup suporta malament les situacions de tensió, de manera que formular **preguntes tancades** des del començament de l'interrogatori pot ser una estratègia adequada.

3) Operaris amb o sense qualificació

El tercer grup està format per mecànics, paletes, dependents, administratius, cambrers, transportistes, perruquers o professionals similars, qualificats o no, i acostumen a ser perfils fàcilment influenciables per l'advocat que els porta. Confien en ell i seguiran les seves instruccions. No obstant això, el desconeixement que tenen del món judicial, l'escassa resistència a les tensions del judici, acompanyat normalment per una dificultat en l'expressió oral, són circumstàncies que els converteixen en vulnerables a l'interrogatori, cosa que els fa incórrer en contradiccions o en declaracions poc creïbles.

Tenint en compte aquestes debilitats, constitueixen candidats idonis per a formular **preguntes obertes** amb la finalitat d'obtenir informació i buscar diferències entre les seves pròpies declaracions. Després, podem sotmetre'ls a una major pressió amb **preguntes tancades i suggestives**. Si en el transcurs de l'interrogatori descobrim alguna contradicció, la posarem de manifest i li insistirem perquè l'aclareixi, cosa que no farà més que augmentar el seu estrès.

2.3.2. L'interrogatori

La motivació del testimoni

Els motius d'una persona per a declarar en qualitat de testimoni poden ser de diferent naturalesa. Pot ser que el vinculi una relació familiar, sentimental, laboral o de dependència amb alguna de les parts o amb altres testimonis. O potser la motivació que mou el testimoni és, simplement, explicar la veritat.

Independentment del motiu que el guii i de l'interès que l'empenyi, un cop ha pres la decisió, les seves motivacions vitals en l'interrogatori seran dues.

- La primera, acabar com més aviat millor.
- I, la segona, superar l'interrogatori amb respostes que afavoreixin els seus interessos o els de les persones a favor de les quals declara.

Una dada curiosa del comportament dels testimonis és que, la majoria de vegades, costa vèncer la seva resistència perquè vinguin a declarar, però un cop han pres la decisió d'acudir ja no retrocediran en la voluntat de fer-ho malgrat els nervis, les inseguretats i els temors.

Aquesta forta determinació que demostra el testimoni un cop ha decidit declarar té un altre efecte: incrementa la seva voluntat per a superar l'interrogatori, i aguditza els sentits per oferir la resposta més oportuna en cada moment.

Això fa que haguem de ser extremament previnguts amb les preguntes que formulem, i cuidar no solament la sintaxi i les paraules emprades, com vèiem més enrere, sinó també l'ordre en què les fem, ja que d'això dependrà que aconseguim motivar o desmotivar el testimoni.

Imagineu-vos ara la situació següent. Uns amics ens conviden a sopar a casa seva i ens asseuen al costat d'una altra persona que no coneixem. L'única referència que ens han donat els amfitrions és la seva professió: advocat. Podeu anticipar com començarà la conversa? Segurament es reproduiria una escena semblant a aquesta: "m'han dit que ets advocat. Jo també. En quin despatx estàs?". Després d'aquesta primera pregunta, penseu quina pot ser la segona? És clar! Alguna d'aquest tipus: "quins temes toques?". I la tercera? Sou capaços de preveure quina podria ser? Doncs molt probablement estarà relacionada amb els temes, els companys o amb algun cas concret del despatx. L'important és que en el moment de conèixer la condició d'advocat de l'altra persona ja hem pogut preveure quines serien les primeres preguntes i el curs que pot prendre la conversa.

L'exemple és aplicable als testimonis en un judici. Si aquests són capaços de deduir de les nostres preguntes quin és l'objectiu que perseguim amb l'interrogatori, els estarem motivant per superar-lo, perquè pensaran que no és tan difícil respondre i que, en definitiva, no resultem uns advocats tan "durs". I això és una espiral sense fi. Per cada pregunta de la qual puguin inferir la següent, més alta serà la seva motivació i més difícil serà que incorrin en errors o contradiccions. Els estareu enviant el missatge subliminal "segueix així, vas bé".

Malgrat el que acabem de dir, un error molt comú entre els advocats consisteix a ordenar les preguntes de manera que permeten al testimoni contrari inferir quin és l'objectiu que persegueixen, facilitant la tasca de respondre o mentir segons el que li convingui. L'error prové del mètode que utilitzen: de primer formulen diverses preguntes que tenen relació amb un mateix fet, després fan un altre grup de preguntes en relació amb un altre fet i així successivament. És a dir, fan servir un **criteri material** d'ordenació. Classifiquen les preguntes segons la matèria que volen acreditar. Juntament amb aquest criteri material, un dels patrons d'ordenació més utilitzats és el **criteri cronològic**. Com podeu intuir, en els dos casos l'interrogat pot anticipar fàcilment l'ordre de les preguntes.

La manera més efectiva d'evitar aquest error i aconseguir que l'interrogat no infereixi la intenció de les nostres preguntes és trencar l'ordre material i cronològic.

Així, començarem formulant una o dues preguntes sobre un fet determinat, després passarem a un altre fet anterior en el temps i més tard tornarem a formular una o dues preguntes sobre un fet posterior. Amb aquest **desordre**

premeditat li costarà esbrinar quin objectiu perseguim i dubtarà sempre de la pregunta següent, cosa que repercutirà en una desmotivació progressiva al mateix temps que ens assegurarà el control de l'interrogatori.

Els testimonis mentiders

L'ordre de les preguntes influeix en la motivació de l'interrogat, però també és una eina que podem utilitzar per a desestabilitzar el testimoni que menteix.

Una de les característiques fonamentals dels testimonis que decideixen mentir en un judici és que en la seva memòria tenen dues llistes de fets.

- Una conté la relació de fets que van succeir realment, és a dir, la veritat del que va passar.
- La segona llista és la de fets modificats o inventats i és la que utilitzarà per a mentir.

Aquesta segona llista és una història fictícia o allunyada de la realitat que el testimoni ha elaborat en la seva memòria.

Totes les investigacions portades a terme pels psicòlegs experimentals que estudien la detecció de l'engany coincideixen que un mentider es mostrarà menys espontani en la narració dels fets que un altre que diu la veritat, seguirà un ordre lògic i estructurat cada vegada que repeteixi la història i oferirà menys matisos i detalls dels fets que l'honest.

En vista d'aquests resultats, no sorprèn que el relat basat en la segona llista (la fictícia) segueixi un ordre lògic i estructurat, sense la immediatesa i matisos d'un altre d'un testimoni que digui de veritat, ja que aquesta llista ha estat apresada i memoritzada pel mentider. En l'interrogatori, el testimoni anirà repassant mentalment les dues llistes i extraient de cadascuna, com les boles d'una bossa en un sorteig, la versió del fet que més li convingui respondre a la nostra pregunta. Per tant, hem de procurar seguir un ordre en les preguntes que no l'ajudin a recuperar informació de la llista falsa, sinó tot el contrari: intentarem trencar la lògica o estructura d'aquesta segona llista per incomodar el testimoni i augmentar la seva inseguretats. Per a aconseguir-ho, en l'interrogatori utilitzarem el **desordre premeditat** del que hem parlat abans.

L'ordre dels interrogats

Quasi tots els advocats preparen l'interrogatori seguint l'ordre processal de les persones a qui han d'interrogar. El que vull dir és que el primer interrogatori que preparen és el de l'actor i demandat, després el d'un testimoni, un altre més i així fins a acabar amb el del perit.

Aquest ordre pot ser determinat per les lleis processals, altres vegades coincideix amb el que ha indicat l'advocat en els seus escrits de proposició de prova i no en poques ocasions el mateix jutge és qui en l'acte del judici decideix la prelació dels testimonis. Doncs bé, us animo que sigueu vosaltres qui determineu aquest ordre i no ho deixeu en mans del jutge ni de l'advocat contrari.

Sempre que sigui possible, canvieu l'ordre segons els vostres interessos. I, amb quina finalitat ho hem de fer? Responem a aquesta qüestió immediatament.

Sóc conscient que l'ordre amb què declaren les parts és imposat, exceptuant circumstàncies extraordinàries, per imperatiu legal, però no així el dels testimonis i perits, en què és possible una major flexibilitat en el moment de declarar.

Per tal de decidir l'ordre que us convé, teniu les dues regles següents:

1) Efecte aurèola (o halo). Es basa en el fenomen que certes persones, per la posició social que ocupen o per la professió que duen a terme, produeixen un impacte més gran amb les seves declaracions, i resulten més convincents o creïbles que d'altres.

És el cas, per exemple, dels policies i altres funcionaris. L'aurèola de la seva professió els envolta i s'estén a les seves declaracions, les quals el jutge pot arribar a considerar més veraces que les d'altres testimonis.

L'inconvenient és que l'efecte aurèola també contamina els advocats, els quals, deixant-se portar per l'aparença de credibilitat que desprenen aquests professionals es mostren cohibits davant seu i donen per bones moltes de les seves respostes. No ens hem de deixar seduir per aquest efecte; aquests professionals són tan susceptibles d'equivocar-se o mentir com qualsevol testimoni. Mostrarem fermesa en l'interrogatori i no ens deixarem convèncer per cap resposta que no ens satisfaci plenament.

2) Efecte primacia. Es relaciona amb la preeminència que tenen les declaracions d'algunes persones respecte d'altres. Escoltar el testimoni d'aquestes persones en primer lloc pot condicionar el jutge per valorar més o menys les declaracions de la resta o, fins i tot, de vegades, el seu interès per a escoltar-les caurà a nivells mínims després d'atendre les primeres.

L'efecte de primacia es relaciona amb la novetat i sorpresa que produeixen les coses en veure-les per primera vegada. Un cop han declarat persones com els policies que veïem abans, perits, directors de banc o testimonis sense cap vinculació amb les parts (neutres), els testimonis de les persones que vinguin després perdran, molt probablement, força davant del jutge. Per tal de contrarestar l'efecte primacia, hem d'intentar que aquests testimonis declarin després dels que nosaltres considerem més importants, però mai al final de

l'interrogatori. Reservem aquest espai per als nostres, procurant acomplir el principi explicat en la primera part del present treball i que en resum diu així: sempre es recorda millor el final de les exposicions.

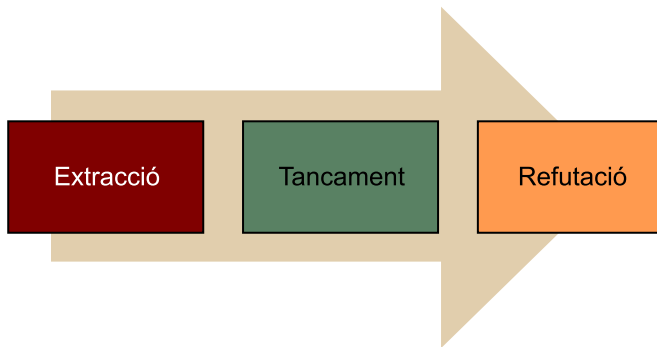
Fases de l'interrogatori

L'interrogatori consta de tres fases molt diferenciades entre si: l'**extracció d'informació**, el **tancament** i la **refutació**. Això no vol dir que necessàriament hagin de coexistir sempre totes tres en un mateix interrogatori ni tampoc que hagin de seguir aquest ordre. Potser ja disposem d'informació i ens interessa saltar a la fase de tancament o directament a la de refutació. O només volem obtenir dades, cas en què ens quedarem en la primera fase. El més important és conèixer com i quan s'ha d'utilitzar cada una de les fases.

En la **fase d'extracció** realitzarem preguntes al testimoni per obtenir informació que puguem utilitzar després en les fases de tancament i refutació. Amb aquest propòsit, el sotmetrem a preguntes obertes amb les quals es pugui explicar. Recordeu que la formulació d'aquest tipus de preguntes és simple. Només cal començar la frase amb algun pronom interrogatiu (*què, on, qui, com i per què*).

Quan tinguem prou informació sobre els fets que ens interessin, iniciarem el **tancament de l'interrogatori**. En aquesta fase hem d'aconseguir que el testimoni es comprometi amb les seves respostes. A diferència de la fase d'extracció, aquí no deixarem que el testimoni s'expliqui lliurement, sinó que dirigirem les preguntes per tal d'obtenir respostes concretes sobre els fets. El nostre propòsit serà que, de totes les explicacions possibles de com van poder succeir els fets, el testimoni adopti una sola explicació, és a dir, es comprometi únicament amb una opció de les possibles. Aquest moment és idoni per a formular-li preguntes tancades o suggestives.

Finalment, quan el tinguem fermament compromès amb una opció, passarem a la **fase de refutació**. Aquí es tracta de formular preguntes que posin en evidència les contradiccions en què ha incorregut entre les pròpies declaracions, amb les de la resta de testimonis o parts i amb qualsevol altra prova practicada en el procediment. En aquesta fase requerirem al testimoni que aclareixi les contradiccions que hi ha entre el seu compromís (l'explicació que ha escollit de com van succeir els fets) i la informació que nosaltres tenim procedent de les seves mateixes declaracions o de qualsevol altra font.



Fases de l'interrogatori

Tipus de resposta i defenses

1) Respostes per contaminació de l'interrogat

Quan interroguem un testimoni i respon “no ho sé...” o “no ho recordo...”, podem aventurar-nos a pensar que està evadint la pregunta. Resulta descoratjador tornar a preguntar i rebre la mateixa resposta evasiva. El testimoni s’ha escorat en aquestes respostes i no hi ha manera de treure’l d’aquí. Hem entrat en una **situació de paràlisi**.

El que s’ignora és que, més vegades de les que seria recomanable, les preguntes de l’advocat provoquen aquesta situació de paràlisi. En vèiem un exemple amb els verbs *recordar* i *poder* en tractar de la sintaxi. Hi ha dos efectes més que es produeixen amb les preguntes i que poden provocar la mateixa situació: **l’efecte de demanda d’informació** i **l’efecte Greespoon**.

a) L’efecte de **demanda d’informació** es basa en el fet contrastat que quan algú interroga un testimoni sempre emet uns senyals o pistes determinats en línia amb les respostes que pretén obtenir. En altres paraules, i com assenyala el psicòleg i inspector cap del Cos Nacional de Policia, Andrés Segura Oronich:

“Molts professionals de la cerca d’informació a l’hora de formalitzar les seves preguntes aporten dades, claus i fins i tot opinions, que serveixen de base informativa per a contestar, discriminant clarament el sentit de la resposta que s’ha de donar.”

Estic d’acord amb Segura Oronich i he comprovat aquest efecte en els meus interrogatoris i en els de molts altres advocats, fiscals i jutges.

El que acabem de dir té relació amb el que explicàvem abans sobre la motivació del testimoni durant un interrogatori. Els seus dos objectius són acabar com més aviat millor i superar l’interrogatori. La motivació del testimoni augmentarà a mesura que respongui convenientment a les nostres preguntes. Pot desconèixer algun episodi o detall del succés, però no dubtarà a utilitzar qualsevol pista que li oferim per fer-se una composició dels fets que li permeti contestar les preguntes en benefici seu i vèncer la batalla de l’interrogatori.

Lectura recomanada

Andrés Segura Oronich (1998). *El imputado y el testigo ante el juez. Psicología del interrogatorio* (pàg. 7) (traduït del castellà). Barcelona: Ce-decs.

b) El segon dels efectes és l'anomenat **efecte Greespoon**, nom de l'investigador que el va descobrir. Aquest psicòleg experimental va observar que el llenguatge paraverbal i no verbal de l'interrogador reforçava o debilitava les conductes del testimoni.

El **llenguatge paraverbal** és el llenguatge associat a les característiques de la veu i als sons o expressions que podem emetre, que, tot i que no constitueixen paraules, tenen un significat en comunicació.

Un dels experiments que va realitzar Greespoon tenia per objecte l'expressió *mmm...* La prova consistia que l'entrevistador proferia el so *mmm...* cada vegada que l'enquestat responia en la direcció adequada. El resultat és que l'interrogat va acabar utilitzant aquesta expressió com a clau identificadora respecte a la direcció que havia de prendre la seva resposta. Mentre l'interrogador seguia amb els *mmm...*, l'interrogat continuava amb la línia original de resposta, però quan deixava de pronunciar-los el testimoni l'utilitzava com a signe discriminatori negatiu i canviava aleatòriament la seva resposta fins a aconseguir un nou *mmm...*

Exemple

Un exemple és l'expressió *ahà*, que utilitzem sobretot en les converses telefòniques per a fer saber al nostre interlocutor que entenem o seguim la conversa.

Les conclusions que podem extreure dels dos efectes, el de demanda d'informació i Greespoon, són les següents:

- D'una banda, quan formulem les preguntes hem d'evitar introduir informació o dades que indiquin a l'interrogat la resposta que esperem.
- I, de l'altra, hem de posar una atenció especial en el nostre llenguatge paraverbal i no verbal i vigilar de no acompanyar les preguntes amb gestos, expressions o falques que ofereixin pistes de l'objectiu que perseguim.

2) Altres tipus de resposta i defenses

A les respostes per contaminació anteriors, s'hi han d'afegir quatre categories de respostes que podem obtenir dels testimonis en un judici: **contràries**, **d'ancoratge**, **evasives** i **"la seva història"**. Per a cada un d'aquests grups de respostes hi ha una vacuna o defensa que ajudarà a neutralitzar-les. A continuació veurem les característiques essencials de cada grup i les mesures de defensa associades a cada un.

a) Les **respostes contràries** són totes aquelles en què el testimoni manifesta una versió dels fets totalment oposada a la que nosaltres coneixem o volem obtenir d'ell. Davant d'aquestes respostes, les defenses possibles són dues.

- La primera consisteix a confrontar la resposta amb la informació que tenim provinent dels clients, documents o qualsevol altre mitjà de prova. Farem la confrontació preguntant al testimoni sobre les contradiccions entre les declaracions que fa i la informació que tenim, al·ludint o exposant la prova en què es basa aquesta informació.

- Una segona defensa consisteix a evidenciar les contradiccions del testimoni directament al jutge en el mateix interrogatori o en l'informe final per tal de desacreditar el testimoni.

b) Formen un segon grup les **respostes d'ancoratge**. Són frases fetes que l'interrogat utilitza per a mantenir-se ferm (ancorat) en la seva declaració i evadir les nostres preguntes, com, per exemple: *no ho sé*, *no ho recordo* o *no n'estic segur*.

- Per a defensar-se d'elles, de primer hem d'evitar suggerir-les, aplicant les tècniques que hem exposat més enrere.
- Una altra possible defensa és expressar al jutge, en l'interrogatori o en l'informe final, els dubtes que tenim sobre la capacitat de recordar del testimoni.
- Finalment, una manera excel·lent de superar les àncores és reiterar la pregunta més tard amb unes altres paraules. Davant d'una resposta d'ancoratge, el fet d'insistir en aquell moment al testimoni que respongui només servirà per a augmentar la seva resistència (afegim més pes a l'àncora), així que el millor és continuar amb l'interrogatori i tornar a la pregunta en qüestió més tard.

c) El tercer grup de respostes són les **evasives**. Amb aquestes, el testimoni respon a les nostres preguntes però d'una manera molt tangencial i ambigua. No es tracta d'àncores ni de respostes contràries perquè les respon i ho fa en el sentit de la pregunta, però no s'acaba de comprometre. Recordo un judici en què la demandada, a la pregunta de si treballava i percebia un salari, va respondre: "faig alguna feineta". Va contestar, però d'una manera incompleta. La defensa en aquests casos consisteix a centrar la pregunta i formular-la de nou al testimoni o requerir-li que respongui amb un *sí* o un *no*.

d) Finalment, el quart tipus de respostes el constitueix les que anomenem "**la seva història**". A les nostres preguntes, el testimoni s'estén i explica una història: la seva. No són necessàriament històries contràries a la informació que esperem, encara que sí que es caracteritzen perquè intenten oferir detalls que justifiquin els fets o alguna conducta. Llevat que ens interessi, no hem de deixar que el testimoni assumeixi el control de l'interrogatori narrant la seva història. Si passa, ell ho interpretarà com un gest de debilitat per la nostra part que repercutirà en un increment de la seva motivació per a superar l'interrogatori.

Tipus de respostes i defenses

Resposta	Defensa
Contrària	<ul style="list-style-type: none"> • Confrontar-la • Evidenciar-la

Resposta	Defensa
Ancoratge "No ho se"/ "No ho recordo"/ "No n'estic segur"	<ul style="list-style-type: none"> • Evitar suggerir-la • Dubtar de la seva capacitat • Postergar-la
Evasiva "Fa tant de temps"/ "Faig feinetes"	<ul style="list-style-type: none"> • Centrar la pregunta • Requerir un sí o un no
La seva història	<ul style="list-style-type: none"> • Recuperar el control • Centrar la pregunta

2.4. Interrogatori de perits

2.4.1. Selecció del perit

A continuació explicarem les pautes que cal seguir per a la selecció dels perits.

Perit de part o judicial?

El primer dubte que té un advocat quan pensa utilitzar la prova pericial és si ha de seleccionar un perit de part o proposar-ne la designació judicial. Sovint, aquest dubte es resol a partir de dos criteris.

- El primer, el dictamen doble: aportem el dictamen d'un perit nostre i sol·licitem la designació judicial d'un altre que emeti un segon dictamen.
- El segon criteri que segueixen els advocats és sol·licitar directament la designació judicial del perit pensant que el jutge sempre valorarà el seu dictamen amb preferència al d'un perit presentat per nosaltres.

En el fons, aquesta última decisió es fonamenta en la creença que el perit judicial és imparcial o neutre, i que aquesta imparcialitat és tinguda en compte pel jutge en el moment de dictar sentència. Tanmateix, aquesta creença no és del tot certa o, si més no, s'ha de matisar. Hem convingut en diferents llocs que el més important en un procediment és aconseguir provar els fets que al·leguem. En conseqüència, els criteris que han de guiar-nos a l'hora de seleccionar entre la pericial de part i la judicial són el **principi de la càrrega de la prova** i l'**estratègia de l'advocat contrari**, i no tant la pretesa imparcialitat del perit. Abans d'escollir el tipus de perit, hem d'assegurar-nos a qui correspon provar els fets en qüestió. Si determinem que ens correspon a nosaltres la seva prova, aleshores aportarem el dictamen d'un perit seleccionat per nosaltres i anunciarem o sol·licitarem la designació d'un perit judicial, a qui renunciarem en dos supòsits: si l'advocat contrari no presenta ni proposa cap prova pericial (ni de part ni judicial) o si aporta o proposa exclusivament la pràctica d'una pericial judicial. Mantenir la sol·licitud de designació d'un perit judicial havent

presentat un perit de part només té sentit com a mesura de prudència per a ampliar o precisar els fets objecte de perícia introduïts per l'advocat contrari en la seva petició de prova pericial judicial.

En definitiva, com a regla general sempre ens inclinarem per aportar una prova pericial de part en comptes d'optar per la pràctica d'una pericial judicial.

Com tota regla, aquesta també té **excepcions**, especialment en els procediments en què intervé d'ofici el metge forense o altres professionals (psicòlegs o assistents socials) adscrits al jutjat. En aquests casos, preval davant del jutge la presumpció d'imparcialitat d'aquests professionals i no dubtarà a atorgar un plus de credibilitat als seus arguments per sobre dels que al·legui el nostre perit. Per això, quan tinguem un informe favorable del metge forense (psicòleg o serveis socials) ens estalviarem el dictamen d'un perit de part. En cas contrari, és a dir, si l'informe ens és desfavorable, no tindrem més remei que intentar contradir-lo amb un altre informe d'un perit contractat per nosaltres.

Criteris per a seleccionar un perit

En el moment d'escollir un perit a fi que realitzi un dictamen i declari al jutjat, tindrem en compte quatre criteris de selecció.

1) Coneixement de la matèria. Per descomptat, el perit que contractem ha de tenir coneixements generals i específics sobre els fets objecte de perícia. L'ideal és que aquests coneixements provinquin d'uns bons fonaments teòrics (acreditats amb estudis de postgrau, cursos o seminaris) i per la pràctica professional de la matèria sobre la qual vers la prova pericial. És sempre preferible escollir un perit que reuneixi aquesta doble vessant teoricopràctica, que un altre que es dediqui exclusivament a la recerca en una universitat o laboratori.

2) Capacitat didàctica i de convicció. La capacitat del perit per a traduir a un llenguatge senzill conceptes tècnics complexos és un dels criteris que personalment més valoro en el moment de seleccionar-lo. Un perit amb habilitats didàctiques i que es mostri segur de si mateix és preferible a un altre que tingui grans coneixements però que sigui incapaç de transmetre'ls d'una manera simple i amb convicció. Encara recordo un judici per un accident de trànsit en què el perit d'una part va ser incapaç d'explicar el que era el "trencament dels maniguets dels rotatoris de l'espatlla", mentre que el de la contrària va comunicar una imatge clara d'aquesta lesió ajudant-se amb gestos de les mans.

3) Experiència en judicis. Hem d'assegurar-nos que la nostra selecció recau sobre un perit amb experiència a declarar davant un jutjat. La major o menor experiència d'un perit és fàcilment detectable durant la conversa que hi tenim,

Incertesa sobre el dictamen d'un perit judicial

A part dels motius anteriors, aquesta elecció ve condicionada per un principi molt simple: mai no podem estar segurs de quin serà el dictamen d'un perit judicial. Aquesta incertesa seria suficient perquè la majoria d'advocats descartessin aquesta prova a favor del perit de part, però sorprèn veure com s'opta una vegada i una altra pel primer.

en què podem preguntar en quants judicis ha intervingut, quins jutjats i jutges coneix, així com qualsevol altra pregunta que ens ofereixi dades sobre la seva trajectòria professional.

4) Prestigi. El criteri d'experiència no garanteix tot sol que les declaracions del perit siguin preses en consideració pel jutge. A vegades passa que perits amb molta experiència han perdut la seva credibilitat davant els jutges per actuacions anteriors i aportar-los al judici no solament no serveix de res, sinó que pot perjudicar. Abans de contractar el perit, és convenient demanar referències a altres advocats i buscar-les per Internet.

2.4.2. Interrogar els perits

La majoria de **tècniques i precaucions** que hem vist per als testimonis i parts són aplicables a l'interrogatori de perits. Així, les preguntes han de ser senzilles i escollirem el tipus (oberta, tancada o indirecta) segons l'efecte que vulguem causar en el perit i la fase d'interrogatori en què ens trobem, procurant no introduir elements, verbals, no verbals o paraverbals (veu i sons) que l'ajudin a deduir les respostes o l'objectiu de l'interrogatori.

Pel que fa a l'**estructura de l'interrogatori**, tindrem en compte el que hem explicat sobre la relació entre l'ordre de les preguntes, la motivació i els efectes que causen determinats interrogats en el jutge. Tanmateix, encara que aquestes tècniques són comunes en testimonis, parts i perits, l'interrogatori d'aquests últims té algunes particularitats que hem de conèixer.

1) Combat tècnic desigual

La primera particularitat és que, en l'interrogatori amb un perit, l'advocat parteix sempre d'una posició d'**inferioritat tècnica**, ja que els coneixements que el perit té sobre la matèria objecte de perícia superen àmpliament els de l'advocat. Aquest desequilibri es pot compensar utilitzant convenientment el nostre perit, en cas de tenir-lo, o contractar els serveis puntuals d'algun expert per consultar-li les principals qüestions tècniques que poden sorgir durant l'interrogatori.

2) Atacar per dos fronts simultàniament

Una segona regla específica que cal adoptar en l'interrogatori dels perits és atacar en dos fronts alhora: el del **contingut** i el del **procediment**. Si tenim un perit, ens podem assessorar sobre el contingut tècnic del dictamen, però per a atacar el contingut també és convenient aprendre i memoritzar el vocabulari tècnic bàsic, aquelles deu o vint paraules i conceptes nuclears al voltant dels quals gira el contingut del dictamen. Precisament, com que la seguretat del

perit descansa en la seva creença que és superior tècnicament a l'advocat, la utilització correcta d'aquesta terminologia el sorprendrà i ajudarà a minvar la seva motivació.

Conjuntament amb l'atac al contingut, podem carregar contra el procediment que ha seguit el perit per a arribar a les conclusions del seu dictamen. Qüestionarem el material, el mètode, les fórmules, les variables emprades, manifestarem la possible contaminació de dades i sotmetrem a crítica tot el que ens permeti desacreditar el procediment utilitzat.

3) Explorar la gamma de grisos

La tercera característica es basa en la **percepció dels perits**. Per a ells, res no és absolutament blanc i negre, sinó que entre aquests dos colors hi ha una gran gamma de grisos que hem de buscar. Per la meua experiència en els interrogatoris, quan als perits se'ls planteja triar entre dues possibilitats gairebé mai no es comprometen al cent per cent amb una d'elles. Apunten tendències, estadístiques, probabilitats que una opció sigui més factible que una altra, però poques vegades es mostren categòrics. Aquesta particularitat els fa especialment vulnerables a preguntes en què se'ls planteja una altra possibilitat diferent de la que ells havien previst. Per descomptat, quan proposem aquesta opció hem de procurar avalar-la amb algun informe, estadística o estudi (especialment estranger).

Val la pena al principi de l'interrogatori realitzar dues o tres preguntes de tràmit per palpar la capacitat d'expressió i l'actitud del perit. Si es mostra insegur i dubitatiu continuarem interrogant. Ara bé, davant d'un perit segur i categòric evitarem tant com sigui possible el combat cos a cos. És millor atrinxerar-se en l'informe final, des del qual puguem desacreditar els seus arguments sense córrer cap risc.

3. Informes i altres intervencions orals

L'exposició de l'informe és l'última intervenció en el judici i una de les fases més importants del procediment. En aquest darrer tràmit recopilem els arguments principals de la nostra tesi, els relacionem amb les proves i exposem les conclusions al jutge. Amb l'informe hem de perseguir un doble objectiu:

1) **Persuadir el jutge.** En pocs minuts hem de transmetre al jutge les quatre o cinc idees essencials que fonamenten la nostra defensa. I ho hem de fer d'una manera clara i ordenada, donant suport al missatge verbal amb les mirades, els gestos i la veu. L'informe no es pot limitar solament a explicar les conclusions, sinó que també ha de persuadir sobre aquestes. De totes les possibles explicacions de com van succeir uns fets, el jutge ha d'acabar considerant la nostra com la més probable. Això significa persuadir.

2) **Persuadir el client.** La majoria d'advocats no tenen en compte aquest objectiu de l'informe. Dirigeixen els seus esforços de comunicació cap al jutge i obliden absolutament que el client també és a la sala de vistes. La seva actitud obeeix al desconeixement que els serveis que presten s'inclouen dins els anomenats **intangibles**. Els serveis jurídics no són un producte que el client pugui veure i agafar en un aparador, sinó que es basen en la **confiança**, un element per definició intangible. Per tant, quan ens sigui possible hem de convertir en tangible la confiança i oferir al client estímuls sensorials de la feina que desenvolupem. En aquest sentit, l'informe ens ofereix una oportunitat esplèndida.

3.1. Parts de l'informe

Les parts que componen un informe final normalment són tres: la **introducció**, el **desenvolupament** (o nus) i la **conclusió** (o desenllaç). En les properes pàgines explicarem cada una d'aquestes parts.

3.1.1. Introducció

Entre les opcions existents per a començar l'informe, n'hi ha dues amb les quals podem obtenir uns resultats excel·lents: anticipar la conclusió i distingir els fets controvertits dels no controvertits.

- **Anticipar la conclusió** és una aplicació concreta de la tècnica del sandvitx que hem vist en el primer apartat en tractar del discurs jurídic. L'avantatge és que des de l'inici concretem l'objecte del nostre al·legat i indiquem al jutge quin serà el rumb de la intervenció.
- La segona opció consisteix a **assenyalar al jutge els fets que són controvertits**, i per tant que seran objecte de l'informe i sobre els quals s'haurà de

pronunciar en la sentència, d'aquells que no són controvertits i per aquesta raó no seran objecte de debat.

En començar l'exposició de l'informe no hem d'oblidar les corbes d'aprenentatge del jutge. Recordem que la seva atenció i capacitat de memoritzar cauen progressivament, efecte que s'accentuarà si abans del nostre judici l'han precedit altres judicis. Per a mitigar aquest efecte podem fer servir el que anomenem **captadors d'atenció**, que són elements retòrics que ajuden a atrapar l'atenció.

A part d'actuar com un estimulador de l'atenció, els captadors d'atenció produeixen un segon efecte immediat: permeten aconseguir seguretat des del principi i tranquil·litzar-nos. Els moments inicials del judici són dels que generen més tensió. Tenir memoritzada una bona introducció ens ajudarà a obtenir seguretat en nosaltres mateixos, i si utilitzem la tècnica del captador d'atenció aquesta seguretat s'intensificarà perquè el pensament que ens vindrà a la ment serà: "després de dir això, dic el que sigui!".

El captador és un element que serveix per a trencar conductes, per a diluir la cadena de pensaments de bloqueig que sovint ens envaeix en un judici.

A continuació resumirem els quatre captadors d'atenció més importants per a preparar una introducció, que podem recordar per l'acrònim **CAPA**, **cita**, **afirmació sorprenent**, **pregunta d'implicació** i **accident**.

1) **Cita**. Es tracta de citar el text d'un autor o d'una sentència, normalment de l'Audiència Provincial o del Tribunal Suprem, que doni suport a la tesi que defensem. Al·leguem un argument d'autoritat que dóna credibilitat al nostre informe.

2) **Afirmació sorprenent**. Fem una afirmació que sorprèn el nostre auditori perquè aparentment no té res a veure amb l'assumpte que tractarem, encara que de seguida desvetllem el nexa de connexió amb aquest assumpte. En concloure la fase de prova, un advocat que conec va començar l'informe amb aquestes paraules: "per l'amor de Déu, senyoria! El primer que ens ensenyen a la Facultat de Dret és que els contractes es firmen per complir-los, cosa que sembla ignorar el lletrat contrari". Podria haver començat amb alguna de les fórmules habituals com "Senyoria, de les proves practicades es desprèn que...", però aquesta no es distingeix de les que fan servir tots els advocats ni crida l'atenció.

3) **Pregunta d'implicació**. Consisteix a formular en veu alta una pregunta que mogui a la reflexió i la resposta de la qual només pugui ser la que nosaltres pretenem. En un cas d'un robatori amb força, podríem introduir l'informe amb

aquestes paraules: “Senyoria, la víctima té la mateixa edat que la mare del meu client. Després d’escoltar les declaracions d’aquest últim, vostè el considera capaç d’agredir una senyora de l’edat de la seva mare?”. La primera reflexió moral, la que ens ve a la ment d’una manera automàtica, és: “no pot ser”. Per mitjà d’aquesta pregunta captem l’atenció del jutge i l’empenyem a la reflexió.

4) Accident. En una ocasió vaig poder escoltar una advocada que utilitzava aquest captador d’una manera original en un judici penal. Defensava un senyor acusat d’agredir la seva dona i va començar l’informe amb el relat següent: “Senyoria, aquest matí he pogut llegir en un diari de difusió gratuïta que ha augmentat considerablement el nombre de denúncies per maltractaments presentades als jutjats. Sembla que hi ha una opinió generalitzada que la sola presentació de la denúncia suposa la culpabilitat immediata del denunciat. En el present cas, espero que aquesta opinió social no enterboleixi la presumpció d’innocència del meu client.”

3.1.2. Desenvolupament (o nus)

En aquesta part aplicarem el mètode *the end* per a desenvolupar cada un dels arguments que exposarem a la sala de vistes. Recordem que dos dels principis més importants d’aquest mètode són fixar els objectius i que els fets que al·leguem s’han d’emparar com a mínim en una prova o fonament de dret. Tindrem en compte també les regles que hem explicat sobre comunicació verbal, en especial la de l’ordre i precisió en les idees.

3.1.3. Conclusió (o desenllaç)

La conclusió és l’última part de l’informe, en què s’han de resumir els arguments més importants desenvolupats en la part anterior i incloure una frase que mogui el jutge a sentenciar a favor nostre. Es tracta de fer un recull de les idees clau de l’informe per tal de refrescar la memòria al jutge i deixar-li molt clar quina és la nostra reclamació (objectiu) principal.

Per exemple, una frase que mogui a l’acció en un informe en què defensem la responsabilitat d’un administrador podria ser aquesta: “Senyoria, sol·licitem que desestimi la demanda interposada per l’empresa Jo, S.L., mitjançant la qual es reclama al meu client el pagament de la quantitat de 50.000 euros basant-nos en la responsabilitat objectiva de la Llei de societats de capital, i condemni l’actora a les costes causades.”

3.2. Preparació de l’informe

Explicarem dues maneres diferents de preparar l’informe. La primera es fonamenta en el mètode *the end* que hem vist abans i la segona, en el mapa mental. Encara que centrem l’explicació en l’informe, podem utilitzar aquests dos sistemes per a preparar qualsevol intervenció que hàgim de fer en la sala de vistes.

3.2.1. Preparació amb el mètode *the end*

Podem aplicar el mètode *the end* per preparar l'informe i per a això cal que seguim, amb alguna variant, els passos que hem detallat en l'epígraf corresponent i als quals n'afegirem un més: **assajar l'informe**. Tot seguit veurem un exemple de preparació amb aquest mètode ajudant-nos d'un cas real i recollirem les dades obtingudes en la plantilla que trobareu al final de l'apartat.

El cas es tracta d'un judici declaratiu ordinari civil en què el nostre client, administrador d'una empresa dedicada a la comercialització d'aparells de diagnòstic veterinari, va ser demandat per un proveïdor a qui devia 80.000 euros. Davant els deutes acumulats i la crisi del sector, el nostre client va haver de tancar l'empresa i obrir-ne una altra, l'activitat de la qual era el subministrament de pinsos per a animals. El proveïdor, que sospitava una vinculació entre les dues empreses i un frau de creditors, va interposar una demanda solidària contra aquesta segona empresa i el seu administrador, a qui acusava d'actuar dolosament en el tancament de la primera. En concret, les accions exercitades van ser la de responsabilitat objectiva basada en l'article 363 e) de la Llei de societats de capital (pèrdues que deixin reduït el patrimoni net a una quantitat inferior al capital social) i la de responsabilitat dolosa de l'article 236 de la mateixa llei.

Pas 1. Fixar els objectius

Com sempre, el primer pas consisteix a fixar els objectius, generals i concrets, de l'informe.

L'objectiu general que hem d'aconseguir sembla clar: l'absolució de l'administrador de les responsabilitats que li imputen, i així ho apuntem en el primer cercle de la plantilla. Fraccionem aquest resultat general en els següents objectius més concrets:

- 1) El tancament obligat de la primera empresa i la impossibilitat de pagament;
- 2) les diferències entre totes dues empreses: objecte social, clients i proveïdors diferents, i
- 3) l'actuació en tot moment diligent del nostre client: tancament ordenat de la primera empresa. Anotem cada un d'aquests objectius en els cercles disposats a aquest efecte en la mateixa plantilla.

Pas 2. Trobar els fets, les proves i els fonaments de dret que justifiquin els objectius

Fixats els objectius, escrivim una primera llista provisional de fets. Recordem que hem d'escriure els fets que ens vinguin a la ment, sense seguir cap ordre:

Llista provisional de fets

- 1) El descens de les vendes de la primera empresa des de feia dos anys.
- 2) El tancament inevitable pel fet que les despeses corrents superen la facturació.
- 3) La destinació d'una part de l'estoc a pagar a altres proveïdors (bona fe).
- 4) L'intent de negociar el deute amb el proveïdor demandant.
- 5) La diferència d'activitat entre les dues empreses.
- 6) La diferència de clients entre les dues empreses.
- 7) L'existència d'estoc emmagatzemat de la primera empresa.
- 8) L'absència de vinculació econòmica entre totes dues empreses (inexistència de transferència de béns o recursos).

Després de repassar els fets, decidim prescindir dels nombres 3, 4 i 7 perquè no els considerem essencials o no disposem d'una prova suficient per acreditar-los, de manera que resulta una segona llista de cinc fets que anotem en els quadres corresponents de la plantilla:

Llista definitiva de fets

- 1) El descens de les vendes de la primera empresa des de feia dos anys.
- 2) El tancament inevitable pel fet que les despeses corrents superen la facturació.
- 3) La diferència d'activitat entre les dues empreses.
- 4) La diferència de clients entre les dues empreses.
- 5) L'absència de vinculació econòmica entre totes dues empreses (inexistència de transferència de béns o recursos).

El tràmit següent consisteix a buscar les proves i els fonaments de dret (FD) que tenim per a cada fet i registrar-los a la plantilla:

1) El descens de les vendes de la primera empresa des de feia dos anys

- Proves: documents comptables i comptes anuals.
- FD: cap.

2) El tancament inevitable pel fet que les despeses corrents superen la facturació

- Proves: documents comptables, comptes anuals i baixa d'activitat a hisenda i a la Seguretat Social.
- FD: STS 26/7/94 i 9/4/97: el tancament ordenat no comporta responsabilitat.

3) La diferència d'activitat entre les dues empreses

- Proves: objecte social escripturat, declaració de l'administrador i treballadors.
- FD: cap.

4) La diferència de clients entre les dues empreses

- Proves: llista de clients, de factures i declaració a hisenda d'activitat amb tercers.
- FD: cap.

5) L'absència de vinculació econòmica entre totes dues empreses (inexistència de transferència de béns o recursos)

- Proves: extractes de comptes i comptabilitat. Pericial comptable (sol·licitada per l'actor).
- FD: cap.

Pas 3. Generar idees per a l'informe

Ha arribat el moment, amb les dades que hem recopilat, de generar les idees o arguments que utilitzarem en el nostre informe final. Per a fer-ho, hem de relacionar amb una o dues frases l'objectiu, els fets, les proves i els fonaments de dret. En el nostre exemple, algunes frases d'aquest tipus que podrem apuntar en el quadre corresponent de la plantilla són les següents:

Frases idees

- D'acord amb les STS esmentades (fonament de dret), l'administrador va actuar d'una manera diligent (objectiu) realitzant un tancament ordenat de l'empresa (fet) segons el que s'acredita amb la documentació comptable (prova).
- La insolvència de l'empresa (fet), acreditada per la documentació comptable (prova) va impedir pagar al proveïdor demandant (fet).
- Les dues empreses no mantenen cap vinculació (objectiu), ja que exerceixen una activitat diferent (fet) i tenen clients diferents (fet).
- La insolvència de l'empresa (fet) no significa incórrer en causa de dissolució, ja que el seu patrimoni net no va ser mai inferior a la meitat de capital social (fonament de dret: article 363 Llei de societats de capital).

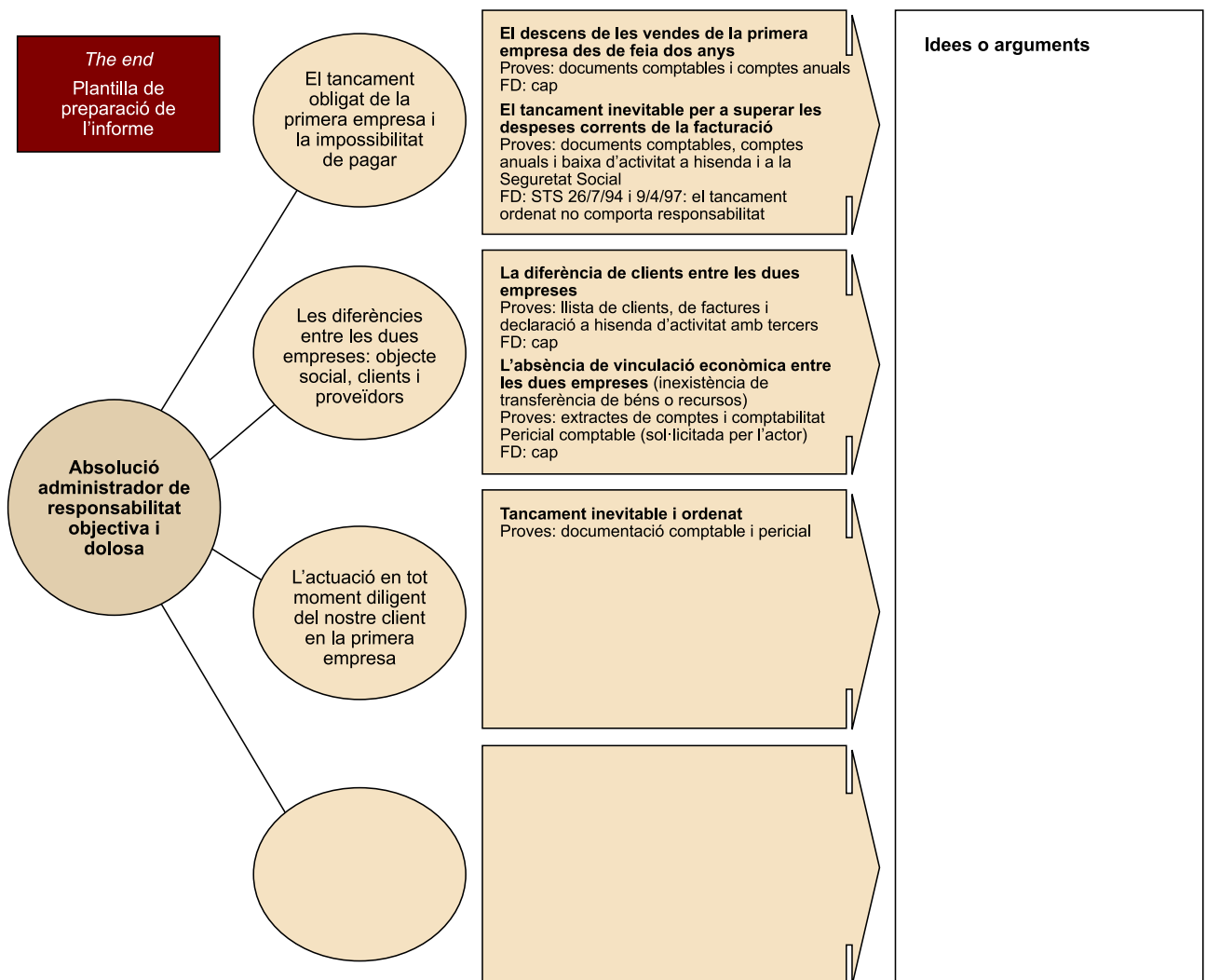
Les idees generades ens serviran de guió per a exposar l'informe. Només caldrà desenvolupar oralment cada una d'elles en l'acte del judici. Tanmateix, a vegades preferirem desenvolupar per escrit el guió d'idees abans del judici. En aquest cas, sempre és millor utilitzar el mapa mental –el segon dels sistemes de preparació de l'informe que explicarem– que redactar-lo en la forma lineal tradicional, ja que evitarem l'error comú de llegir durant l'exposició.

Pas 4. Assajar l'informe

Finalment, dedicarem un temps a l'assaig de l'informe final que hem preparat. Aquest assaig s'ha de centrar en dos aspectes fonamentals: el contingut i la forma.

Respecte al **contingut**, hem de verificar que la simple lectura de les idees o arguments clau que hem obtingut en el pas anterior ens evoca el tema d'exposició. Dit d'una altra manera: llegint la idea hem de recordar immediatament el seu desenvolupament. Si no aconseguim associar alguna idea amb el contingut corresponent, aleshores hem d'introduir alguna modificació en l'enunciat d'aquesta idea.

D'altra banda, és important que practiquem la **manera com exposarem l'informe**. No cal assajar davant el mirall, però, si asseguts en la nostra taula del despatx ens imaginem la seqüència del judici, verbalitzarem en veu baixa l'exposició i simularem gestos amb les mans i trepitjarem mirades.



3.2.2. El mapa mental

El mapa mental és un mètode per a l'organització d'idees i l'aprenentatge inventat per Tony Buzan. És una poderosa tècnica gràfica que aprofita totes les nostres capacitats cerebrals.

Normalment, els advocats, a l'hora de preparar l'informe final el redacten íntegrament o fan una versió reduïda amb un guió lineal que recull les frases que els servirà de recordatori de les idees que han de desenvolupar. Encara que la utilització d'un guió lineal pugui semblar més pràctic, mai s'obtindrà la màxima eficàcia en l'exposició, a diferència del que succeirà amb la cartografia mental o mapa mental.

El mapa mental es basa en les **paraules clau**. Les paraules clau són les que ens aporten una gran quantitat de significat en una frase o paràgraf. Aquest tipus de paraules resumeixen o contenen la idea principal. La frase "el treballador situat al centre del taller va observar la caiguda del seu company i testificarà en el judici", es podria expressar amb les paraules clau següents: "el treballador testificarà".

El significat que volem transmetre queda inalterat i hem reduït considerablement el nombre de paraules. Igual que en aquest exemple, les millors paraules clau acostumen a ser els **noms** i els **verbs** i sempre és preferible que les creem nosaltres a copiar o reproduir-les d'algun text. Si les paraules clau són adequades, en llegir-les ens recordaran d'una manera immediata el contingut de les idees principals i podrem desenvolupar-les sense cap problema.

Per elaborar el mapa mental no escriurem de la manera habitual (lineal), sinó que col·locarem una paraula o imatge en el centre de la pàgina i després traçarem una estructura ramificada al voltant seu, utilitzant paraules o imatges clau.

En el proper informe que preparem, quan tinguem redactat el nostre guió lineal que resumeixi les idees principals de l'exposició, escollirem les paraules clau de cada paràgraf o frase i les disposarem en un esquema de mapa mental seguint les regles següents:

- En un full en blanc, col·locat horitzontalment davant nostre, anotarem al centre alguna paraula clau o imatge que ens recordi el tema principal del judici o informe. (per exemple, "reclamació de quantitat").
- D'aquest centre, i en el sentit de les agulles del rellotge, derivarem "pèls" o ramificacions que correspondran a les idees principals. Cada branca serà una idea principal i aquestes es poden correspondre amb les parts de l'informe (introducció, desenvolupament i conclusió).

- Sobre cadascuna de les branques o pèls escriurem en majúscules la paraula clau que resumeixi la idea. Si en lloc seu posem un senzill dibuix, ens ajudarà a recordar-la amb més facilitat.
- De cada idea principal derivarem les idees secundàries amb noves ramificacions. A sobre de cada branca secundària escriurem la paraula clau en una grafia diferent per distingir-les de les idees principals.
- Per a facilitar la memorització, utilitzarem el màxim nombre d'imatges possibles.
- Per a cada idea principal o grup d'idees utilitzarem colors diferents; allò que és diferent ho recordem millor.

En les pàgines següents trobareu exemples de mapes mentals de dos judicis reals. El primer judici correspon a un delicte d'estafa en què representem el denunciat i el segon a un cas de resolució de contracte d'agència i reclamació de comissions derivada d'aquest contracte en què ocupem la posició d'actors.

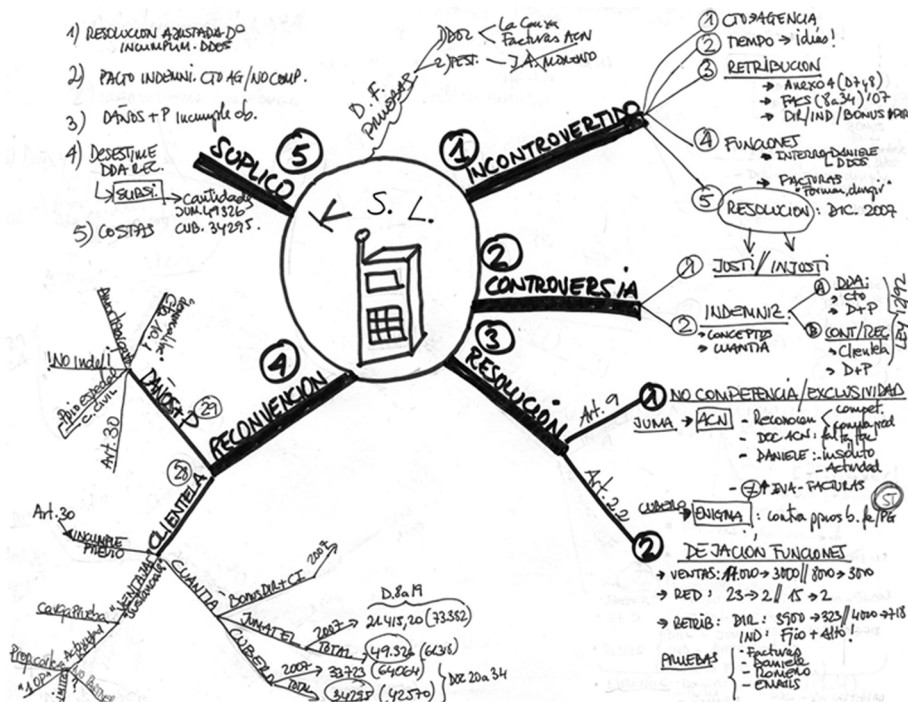
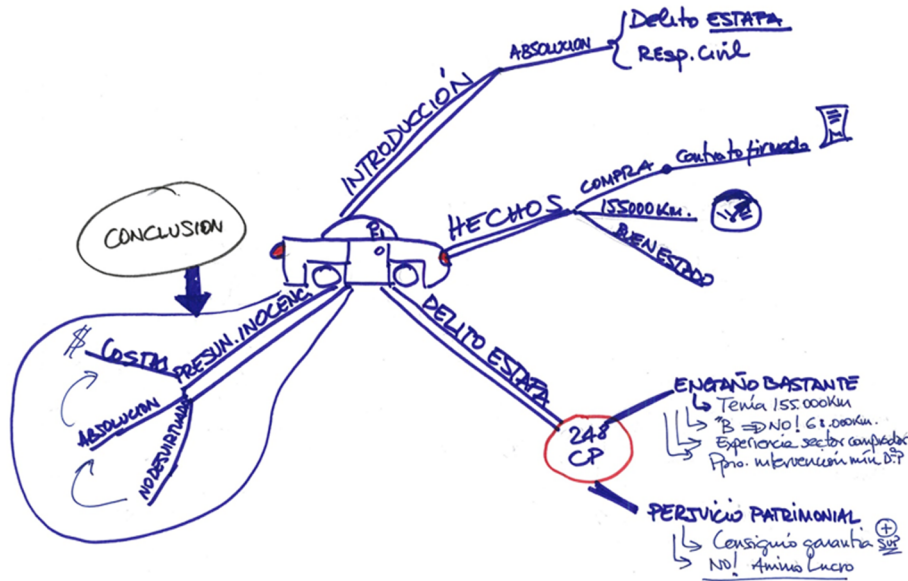
La disposició en una mapa mental de l'informe permet un **aprofitament òptim** de les capacitats intel·lectuals. Les diverses ramificacions a partir d'una idea central reproduïxen l'arquitectura neuronal del cervell i aquesta similitud ajuda a memoritzar-ho més de pressa i a recordar-ho durant més temps. D'altra banda, el fet de tenir reproduïda la totalitat de l'informe en un sol full ens ajuda a tenir una "visió global" del procediment. Disposem d'un context que ens pot ser útil, per exemple, per a introduir nous fets o proves que es vagin practicant en l'acte del judici.

Amb una mica de pràctica serem capaços de preparar mapes mentals dels nostres informes directament, seleccionant les paraules clau i imatges més adequades i subordinant les idees entre elles d'una manera intuïtiva. Les primeres vegades potser ens ajudarà preparar un guió lineal de l'informe i després transformar-lo a l'estructura de mapa mental.

Lectures recomanades

Per aprofundir sobre la tècnica dels mapes mentals, podeu consultar l'obra *El libro de los mapas mentales*, de Tony Buzan.

Per a una aplicació concreta dels mapes en els judicis vegeu el *El abogado eficaz*, de Jordi Estalella.



3.2.3. Quant ha de durar l'informe?

En la majoria dels judicis, l'informe s'ha de preparar perquè no excedeixi els deu minuts de durada. Deu minuts per als judicis que requereixin una complexitat especial, com, per exemple, els judicis en què hi hagi un gran volum de documents i diversos informes pericials, no són pocs? En aquests casos encara és més imperiosa la necessitat que ens ajustem als deu minuts. El nostre informe ha d'acomplir les corbes de l'aprenentatge (atenció i oblit) i sintetitzar la valoració de les proves practicades en poques idees essencials. No podem cansar el jutge amb arguments superflus, per molt originals que ens semblin, i sobretot no podem reproduir el contingut dels documents, incloent-hi infor-

mes pericials, que són en les actuacions. Si fem això últim, quin interès tindrà el jutge a prestar atenció si sap que el que estem dient ho pot llegir després tranquil·lament? Com us podeu imaginar, no mostrarà cap interès.

3.3. Instruments de persuasió

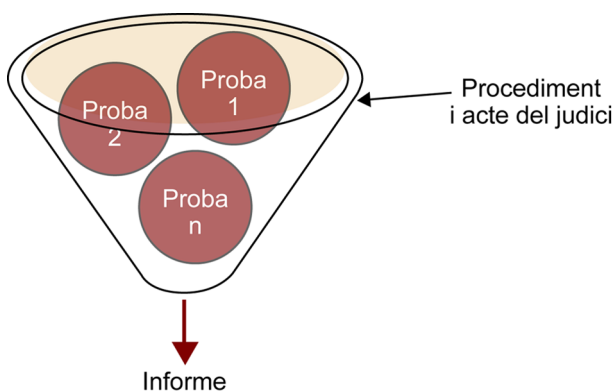
Quan preparem l'informe o una intervenció a la sala de vistes hem de tenir en compte alguns instruments que potenciaran la persuasió i ajudaran a convèncer el jutge.

3.3.1. L'exposició "de fora cap endins"

Una de les queixes més habituals que els jutges fan als advocats és que no exposen un informe final basat en les proves practicades, sinó que introdueixen un gran nombre d'opinions sense cap base fàctica. En les intervencions a la sala de vistes hem de gravar en la nostra ment aquest principi:

Com més opinions subjectives, menys persuasió en el jutge.

Un informe final basat en l'"honestedat" del nostre client, en "la seva trajectòria professional" i en altres opinions generals com aquestes, òrfenes totes de prova, és un tipus d'informe "de dins cap enfora", és a dir, utilitzem judicis interns de valor, creences personals sobre el nostre client i opinions pròpies com a elements vertebradors del nostre informe. Per descomptat, davant d'aquest desplegament d'elements subjectius el jutge veurà que ens allunyem de l'objecte del judici i tindrà un interès molt escàs per escoltar-nos. En canvi, un informe "de fora cap endins" es basa en les proves que s'hagin practicat en el procediment i en l'acte del judici, alienes totalment a valoracions subjectives (i, per tant, fora de nosaltres). L'instrument "de fora cap endins" aconsegueix la persuasió perquè comunica al jutge conclusions sobre fets que ha tingut l'ocasió de comprovar per si mateix.



De fora cap endins

3.3.2. Inoculació d'arguments

Segurament sabeu que, quan ens vacunem contra la grip, ens injecten una dosi molt petita d'aquest virus a fi que el nostre sistema immunitari generi les defenses necessàries per a protegir-nos d'un futur contagi. Aquest procediment en termes mèdics es diu *inocular*.

En el moment de preparar l'informe final tenim una oportunitat excel·lent de prevenir el "contagi" dels arguments de l'advocat contrari utilitzant la inoculació. Aquest instrument ens serà útil si som els primers a exposar l'informe, és a dir, si ocupem la posició actora en el procediment. Una altra de les possibles aplicacions que té és per al cas que hàgim d'improvisar un recurs en l'acte del judici.

Mitjançant la inoculació anticipem en el nostre informe una contestació als arguments que l'advocat contrari pugui esgrimir contra els nostres en el seu. En avançar al jutge el que li dirà l'altre advocat aconseguim anular l'efecte sorpresa, i en certa manera el deixem sense arguments o minvem la força d'aquests.

3.3.3. Metàfores

Ara us explicarem un cas d'homicidi imprudent.

L'acusat era un noi jove que durant una discussió en una coneguda discoteca havia colpejat el marit d'una noia i li havia causat la mort. L'informe del metge forense va determinar com a causa de la mort "un hematoma cranioencefàlic subdural agut", és a dir, un hematoma al crani que en expandir-se havia provocat l'aturada del reg sanguini. Era d'una importància cabdal determinar la grandària d'aquest hematoma per conèixer si havia estat la causa directa de la mort o si es tractava d'una causa intermèdia i la responsabilitat directa era de l'hospital perquè no havia actuat amb la diligència adient, tesi aquesta última que mantenia l'advocat del presumpte homicida.

Quan aquest en l'informe final va descriure la mida de l'hematoma i la relació que tenia amb la lesió, va dir: "Senyoria, l'hematoma subdural agut del mort era de la grandària d'una pilota de ping-pong". També podria haver dit: "feia dos centímetres de diàmetre per tres d'ample". Quina expressió us ajuda a imaginar millor l'entitat de l'hematoma: la pilota de ping-pong o la dimensió de dos per tres centímetres? Suposo que estarem d'acord que la imatge gràfica d'una pilota de tennis de taula representa i aclareix molt millor la mida de l'hematoma. Aquest és el poder de les metàfores.

Les metàfores serveixen per a traduir els conceptes complexos en imatges i facilitar-ne la comprensió. Contràriament als conceptes, el cervell no requereix traduir les imatges.

Si us dic que tinc un cotxe de dos metres i mig de longitud, el vostre cervell ha de buscar una comparació que permeti conèixer si això és molt o poc (traducció), procés que no heu de fer si us dic que el cotxe és llarg com l'habitació de casa vostra.

Sempre que en l'informe o la intervenció que feu a la sala de vistes necessiteu comunicar al jutge una mesura de temps, distància, dimensió o pes utilitzeu una imatge gràfica en lloc de conceptes o nombres.

El fet d'utilitzar l'instrument de les metàfores incrementarà la persuasió i facilitarà la memorització al jutge.

3.4. Exposició de l'informe

Un cop preparat l'informe o intervenció amb les indicacions i els instruments de persuasió anteriors, veurem a continuació algunes recomanacions que hem de seguir en el moment d'exposar-lo en la sala de vistes.

3.4.1. Evitar llegir

L'acte del judici és sempre una situació incòmoda i de tensió per a l'advocat. És normal, per tant, que la ment i el cos facin aplec dels recursos necessaris per a superar aquesta situació anòmala; en aquest moment, l'informe preparat al despatx o a casa apareix com un dels recursos més tranquil·litzadors.

En els moments d'inseguretat, ens agafem a qualsevol punt de referència que ens resulti conegut o fiable. Entre un grup de persones, sempre buscarem una cara coneguda o que ens sigui familiar. Perduts en algun lloc, intentarem trobar algun establiment, edifici o senyal conegut que ens orienti. Aquests punts de referència en comunicació s'anomenen “àncores” i n'hi ha de dos tipus: les positives i les negatives. Les primeres afavoreixen la persuasió i les segones la perjudiquen. Dins d'aquestes últimes es troba l'informe preparat.

En el judici, el punt de referència més intens, aquell en el qual els advocats podem confiar, és l'informe preparat prèviament. Per què? Doncs perquè dins el context d'inseguretat del judici és el que més coneixem, el que ens ofereix més seguretat. Així, ens sentirem atrets irremeiablement cap a ell, i l'utilitzarem com a àncora al llarg de tota l'exposició. L'efecte és que llegirem l'informe, i amb això ferirem de mort la persuasió.

Llegir l'informe amb la mirada i la veu dirigides cap al paper, en comptes d'adreçar-les cap a les persones que es troben a la sala de vistes, és un dels errors més nefastos que pot cometre un advocat. És el passatge segur perquè el jutge no l'escolti. En canvi, com he dit abans, fins a un cert punt és natural que ens ancorem en l'informe. Llavors, com podem evitar llegir-lo? La resposta passa per no preparar-lo totalment per escrit, sinó portar al judici un guió o esquema de les idees i els arguments essencials. L'esquema pot ser de claus, fletxes o qualsevol altre format que utilitzeu habitualment, encara que, com hem vist més enrere, un dels millors sistemes d'organització d'idees és el mapa mental.

3.4.2. Comunicar poques idees

Per aconseguir persuadir el jutge amb l'informe, hem d'insistir sobre arguments essencials basats en les proves practicades en el procediment o l'acte del judici. Malgrat que aquest principi és simple, sorprèn que la pràctica diària en els jutjats sigui la contrària. Els advocats utilitzen l'informe per a repetir els

arguments continguts en els escrits d'al·legacions i en els dictàmens pericials o introdueixen un gran nombre d'opinions pròpies que resten objectivitat a la intervenció.

I, què experimenta el jutge davant un advocat que reproduïx el contingut dels escrits que té en l'expedient? Doncs els mateixos efectes que nosaltres vivim quan un professor explica la seva matèria llegint un manual que podem comprar a la llibreria del costat: en el millor dels casos desconnectem i en el pitjor, ens adormim.

El contingut del nostre informe ha de ser com el peix del mercat: "fresc del dia". Ha de recopilar les idees cabdals de la nostra defensa o tesi, i s'han de reiterar amb paraules diferents a mesura que avancem en l'exposició. La tècnica del sandvitx és ideal per aconseguir les característiques de reiteració i claredat tan imprescindibles per aconseguir l'objectiu essencial de l'informe: que el jutge recordi els tres o quatre arguments clau.

En resum, aquesta tècnica consisteix a introduir, a manera d'eslògan publicitari, el resum de la idea, després desenvolupar-la i finalment concloure amb una recapitulació del desenvolupament.

Un sandvitx per a cada idea, format entre la llesca de la introducció i la de conclusió, ajudarà el jutge a memoritzar d'una manera fàcil.

Finalment, no em cansaré de repetir que les idees que articulen la columna vertebral de l'informe s'han de basar en les proves practicades en el procediment i, especialment, en l'acte del judici. Reteniu aquest altre principi: una idea òrfena de prova és una idea inútil.

La intervenció s'ha de preparar-se "de fora cap endins" i no "de dins cap enfora".

3.4.3. Utilitzar la comunicació no verbal i la veu

Us heu parat a pensar alguna vegada en l'instint de possessió? És un impuls primari que val la pena analitzar per a aplicar les conclusions que obtinguem a l'exposició de l'informe final.

Quan desitgem amb intensitat alguna cosa o algú, mirem aquesta cosa o persona d'una manera molt concreta. Intentem per sobre de tot fixar la nostra mirada en l'objecte desitjat, de manera escandalosament patent unes vegades i furtivament unes altres. En qualsevol cas, els nostres ulls damunt de l'objecte o persona en qüestió són el primer senyal de possessió. És el primer acte de domini.

No ens ha d'estranyar que el primer acte de possessió es produeixi per mitjà dels ulls, ja que aquest òrgan és l'encarregat de captar el 80% de tots els objectes sensibles que ens envolten. En altres paraules: els ulls ofereixen al cervell el 80% de tot el que aquest assimila o aprèn.

Quan els advocats entrem a la sala de vistes i seiem a l'estrada sempre estem una mica nerviosos, però un cop passats els moments inicials la tensió va disminuint. Aquesta reacció es deu al fet que el cervell ha necessitat un temps durant el qual ha processat les dades que li oferien els ulls. Aquests preciosos segons han ofert als responsables de les emocions en el nostre cervell (l'amígdala) l'oportunitat d'adaptar-se al nou escenari, és a dir, de dominar la situació.

Coneixent el mecanisme del sentit de la vista i els efectes que produeix, el podem utilitzar d'una manera conscient per a avançar i potenciar-ne els efectes. Des del moment que creuem la porta de la sala de vistes, hem d'adreçar la mirada al jutge i a la resta de persones que s'hi trobin, a més d'observar les dimensions i les característiques físiques del lloc on es desenvoluparà el judici. Un cop asseguts en la postura que hem explicar en una part anterior d'aquest treball, no escatimem uns quants segons per a observar l'advocat i les parts contràries, a més de llançar un gest de complicitat amb la mirada al nostre client.

Durant l'exposició de l'informe trepitjarem d'una manera alternativa la mirada de les persones que hi hagi a la sala, mourem les mans per destacar les idees importants i farem servir l'entonació per a subratllar encara més aquestes idees.

3.5. Improvisar a la sala de vistes

3.5.1. Informes i intervencions improvisades

Hi pot haver situacions en què, per falta de temps, ens sigui materialment impossible preparar l'informe o una altra intervenció oral amb el mètode *the end* o amb els mapes mentals. L'acumulació de judicis en un mateix matí o assistir en torn de guàrdia un client d'ofici en són algunes. En aquests casos i en aquells en què hàgim d'interposar un recurs en el mateix acte del judici, ens veurem obligats a improvisar l'exposició.

Uns minuts seran suficients per a preparar un minimapa de l'informe seguint les regles que hem exposat amb anterioritat. N'hi haurà prou de col·locar al centre del full la idea central i derivar línies amb els arguments principals i altres de secundaris que els completin.

Tanmateix, per als recursos, hem de reaccionar tan de pressa que en la majoria de casos no podrem preparar el minimapa. En aquestes situacions, tant si interposem el recurs com si el contestem, ens representarem mentalment quin objectiu cal aconseguir.

Per exemple, en el cas que pretenguem la inadmissió d'un document presentat fora de termini per l'advocat contrari escriurem en la nostra pissarra mental: "aconseguir la inadmissió del document". Recordeu que quan el cervell té un objectiu concret treballa al màxim rendiment. Tot seguit al·legarem el primer argument que ens vingui al cap, ja que un vuitanta per cent de les vegades aquest argument acostuma a ser el més encertat. Finalment acabarem amb la conclusió, que ens haurà servit també per a introduir el recurs, aplicant estrictament la tècnica del sandvitx.

Seguint amb l'exemple del document presentat fora de termini, l'esquema del recurs improvisat seria el següent:

- 1) **Avançar la conclusió com a introducció:** "Senyoria, demanem la inadmissió, per extemporani, del document presentat per la part contrària...".
- 2) **Al·legar un argument:** "[...] ja que no es troba en cap dels supòsits que estableix l'article 270 de la Llei d'enjudiciament civil (LEC)".
- 3) **Concloure:** "en conseqüència, senyoria, ha de rebutjar-ne la valoració com a prova en aquest procediment".

3.5.2. Com podem improvisar fonaments de dret

En l'exemple anterior hem al·legat un article concret com a premissa de la nostra conclusió. El més recomanable seria portar sempre al judici alguns fonaments de dret preparats per endavant. Però, què passa si no en recordem cap, no els hem preparat o simplement els desconeixem? A continuació teniu dues tècniques que us ajudaran a improvisar amb garanties els fonaments de dret. Són les següents:

- 1) **Apel·lar als principis generals del dret.** Tot article o norma legal es deriva dels principis generals de la branca del Dret a què faci referència. Per tant, aduir un d'aquests principis serà sempre correcte en termes logicojurídics, perquè aquesta és la premissa major de la qual es dedueix una conclusió (la norma concreta). Així, principis com el de proporcionalitat de les penes, la tutela judicial efectiva o la bona fe es converteixen en comodins que podem utilitzar sense por d'equivocar-nos quan ens trobem en dificultats. En l'exemple del document presentat fora de termini, potser no podrem rebatre el recurs oferint un article concret, però en canvi podem contestar així: "Senyoria, en el cas de no admetre el document ens causaria una greu indefensió, ja que és un element de prova essencial". Us animo perquè repasseu els principis generals de l'especialitat del Dret a la qual us vulgueu dedicar: serà un petit esforç que us reportarà enormes beneficis.

2) **Utilitzar la “retorsió d’argument”**. Un altre dels remeis per a sortir airós en el cas que hàgim de fonamentar en dret consisteix a aprofitar la informació que ens ofereix l’altre advocat i interpretar-la de manera contrària (*sensu contrari*). Si, per exemple, recorre al·legant l’abans esmentat article 270 de la LEC, podem desconèixer-ne el contingut però contestar interpretant a favor nostre aquest article (retorçant l’argument) i adduir tot seguit la vulneració d’un principi general: “Senyoria, el referit article estableix uns casos molt concrets d’inadmissió de documents i s’ha d’interpretar molt restrictivament, ja que si se’n fa una aplicació generalitzada portaria a la indefensió”.

4. Tècnica i elaboració d'escrits jurídics: demanda i contestació a la demanda

4.1. Elaboració d'escrits jurídics

Quan sortim de la Facultat de Dret, podem dir que hem assolit la part teòrica, però ningú no ens ha explicat com es redacten els escrits jurídics. L'exercici de la professió d'advocat és una bona eina d'aprenentatge a l'hora de desenvolupar i ampliar la nostra experiència, però, quan tot just comencem, volem fer-ho amb garanties d'èxit.

Així, cerquem un llibre de formularis processals i, certament, ens en trobem una pila que ens serveixen de base per a desenvolupar un escrit jurídic. Aquest apartat del mòdul d'habilitats orals i escrites que esteu a punt de llegir pretén suplir les mancances que presenten, en general, els formularis i ajudar-vos a afrontar amb seguretat i habilitat dos dels escrits jurídics més importants i habituals en la pràctica: la **demanda** i la **contestació**.

4.2. La demanda

4.2.1. Concepte

La demanda és un acte **processal de part** mitjançant el qual s'exercita l'acció judicial. És una declaració de voluntat amb la qual la part actora sol·licita la imposició d'un determinat dret, fet que constitueix la relació jurídica processal i el començament del procés, que normalment finalitza amb una sentència.

4.2.2. Regulació i requisits

El contingut i els requisits de la demanda ens vénen imposats per l'article 399 de la Llei d'enjudiciament civil (LEC).

“Article 399. La demanda i el seu contingut

1. El judici comença per demanda, en la qual, consignades d'acord amb el que estableix l'article 155 les dades i les circumstàncies d'identificació de l'actor i del demandat i el domicili o la residència en què poden ser citats, s'han d'exposar numerats i separats els fets i els fonaments de dret i s'ha de fixar amb claredat i precisió el que es demani.

2. Juntament amb la designació de l'actor s'ha de fer menció del nom i els cognoms del procurador i de l'advocat, quan hi intervinguin.

3. Els fets s'han de narrar de manera ordenada i clara a fi de facilitar que el demandat els admeti o els negui en contestar. Amb el mateix ordre i la mateixa claredat s'han d'expressar els documents, els mitjans i els instruments que s'aportin en relació amb els fets que fonamentin les pretensions i, finalment, s'han de formular valoracions o raonaments sobre aquests si semblen convenients per al dret del litigant.

4. En els fonaments de dret, a més dels que es refereixin a l'afer de fons plantejat, s'hi han d'incloure, amb la separació adequada, les al·legacions que siguin procedents sobre capacitat de les parts, representació de les parts o del procurador, jurisdicció, competència i classe de judici en què s'ha de substanciar la demanda, així com sobre qualsevol altre fet del qual pugui dependre la validesa del judici i la procedència d'una sentència sobre el fons.

5. En la petició, quan els pronunciaments judicials que es pretenguin siguin diversos, s'han d'expressar amb la separació deguda. Les peticions formulades subsidiàriament, en el cas que les principals siguin desestimades, s'han de fer constar pel seu ordre i separadament.”

Altres articles de la LEC

En el cas de la demanda, l'article transcrit és el més important, però n'hi ha d'altres de la LEC que ens convé recordar:

- Article 253 sobre la **quantia**.
- Articles 264 a 266 sobre els **documents** que l'acompanyen.
- Article 400 referent a la **preclusió d'al·legació** de fets i fonaments de dret.

4.2.3. Estructura

Necessitem construir la demanda en diferents apartats, per tal d'ordenar tota la informació i fer-ho d'una manera clara i entenedora per al lector principal: el jutge.

Així, disposarem aquesta informació dintre d'una **estructura bàsica** que ha de contenir els aspectes següents:

- **Encapçalament:** hi identifiquem l'actor i el demandat, el domicili o el lloc on es puguin fer les notificacions i el tipus d'acció que exercitem (demanda de divorci, reclamació de quantitat, desnonament, etc.).
- **Fets:** es presenten ordenats i dividits en epígrafs, tots ells amb un títol que els identifiqui, com, per exemple: “(primer: antecedents; segon: de la relació entre les parts; tercer: de l'incompliment contractual.”
- **Fonaments de dret:** han de contenir l'argumentació jurídica, processal (tipus de judici, legitimació, etc.), legal (citació d'articles i lleis) i jurisprudencial (sentències favorables a la nostra tesi).
- **Pètit (petitum):** s'ha de formular amb una precisió quantitativa i qualitativa del que es demana.
- **Altressí:** fa referència a les peticions complementàries o subsidiàries.

Per tant, una demanda:

1) Ha de complir els requisits i el llenguatge tecnicojurídic que la llei exigeix per a ser acceptada pel jutge i donar inici al procés.

2) Té una estructura bàsica que hem d'omplir amb una redacció entenedora i uns conceptes clars i definits.

A continuació veurem com s'afronta la preparació de l'escrit de demanda en cada fase.

4.2.4. Preparació

Entrevista amb el client

La demanda no es confecciona posant-se a escriure, ja que no es tracta d'una novel·la de ficció, sinó d'uns fets reals que hem de conèixer prèviament. Així, es comença a construir quan arriba el client al despatx i ens exposa el problema que té.

Hem de deixar que parli i ens expliqui els fets, però aquests s'han de completar amb preguntes ben dirigides i intervencions puntuals per a acotar el relat. En altres paraules, **s'ha d'extreure la palla i quedar-nos amb el gra.**

Normalment el client comença a narrar la seva història, mentre que l'advocat intenta sense èxit enquadrar-la dins d'un context jurídic. Per tant, es aconsellable que fem preguntes adreçades a completar la seqüència dels fets presentats, de manera que veiem clar el que ha passat. D'entrada, no ens hem de preocupar del dret o les institucions jurídiques i ens concentrarem en els fets, ja que, si no els entenem correctament, ben poca cosa hi podrem fer.

Ara és el moment de demanar al nostre client les proves de què disposa o pot disposar. Aquesta fase ens aclarirà els documents que ell o ella, el demandat o tercers tenen en poder seu. Indagarem també sobre els testimonis dels fets i valorarem la possibilitat d'intervenció de professionals experts en la matèria de què es tracti –perits (arquitectes, metges, taxadors, etc.)–, segons les necessitats del cas.

Quan el client marxi, ha de sortir amb la sensació que hem ubicat correctament el seu problema i que es troba en “bones mans”. El nostre objectiu amb l'entrevista serà aconseguir les dades que ens calen per a situar els fets:

- Qui és la part actora (el client actua en nom propi, tant si és una persona física com jurídica, o en representació d'un altre).
- Qui és el demandat o demandats: identificació i domicili.
- Fets que encaixen en els supòsits jurídics.

- Proves que sustentin els fets.
- Allò més important: la **pretensió** que exercitem.

És possible que el client no disposi de les dades del demandat, en desconegui una part (com el domicili) o no tingui documents fonamentals per a redactar la demanda (per exemple, la història clínica en una acció de reclamació per negligència mèdica). Això implicarà una investigació preliminar sobre aquestes dades, que, si finalment no s'aconsegueixen, ens avocarà a un procés judicial (al marge del procediment principal) per a obtenir-les: les diligències preliminars.

Estudi i investigació del tema

És convenient esbossar un primer esborrany amb el que ens ha exposat el client. Fet això, intentarem imaginar-nos tota la seqüència de fets i arguments. Hi són totes les dades? Ens falta alguna cosa dins el relat? Apareixen situacions fàctiques que no es relacionen amb les anteriors? Hi ha alguna cosa fora de lloc, contradictòria o il·lògica? Si es així, hem de trucar al client i sortir de dubtes.

Recordeu que no tots els fets ens interessin. **Només els que portin a l'obtenció d'una sentència favorable.** Per tant, abans de començar a redactar, és convenient tenir clars els punts següents:

- **Quin és l'objectiu** de la demanda (per exemple, guarda i custòdia compartida o responsabilitat per negligència mèdica).
- **Quines proves tenim** que fonamenten els fets (dictàmens pericials, testimonis, història clínica, etc.).
- **Quins són els punts febles** de la nostra pretensió. És molt útil posar-nos en el lloc del demandat i intentar imaginar la seva contestació, per tal d'avançar-nos i "tallar-li el camí".

Pot succeir també que s'hagin d'esbrinar unes certes circumstàncies abans de plantejar la demanda; per exemple, saber l'estat mental del testador, l'autenticitat d'una firma, les causes d'un accident o les condicions del vehicle. En aquests casos, farem una senzilla investigació preliminar i consultarem testimonis, especialistes, Internet o anirem al lloc dels fets.

Aquest últim recurs d'investigació pot ser extremament útil a l'hora del judici. En un cas de reclamació de danys per accident de trànsit, una advocada que conec es va desplaçar al mateix lloc de l'accident per tenir ben clar com va succeir tot. Això no solament li va servir per a redactar la demanda sinó que també la va ajudar en el moment d'interrogar els testimonis i les parts.

Identificació de l'estratègia

El mètode *the end*, que hem explicat en la part del treball dedicada al discurs jurídic i l'informe, es presenta com el millor instrument per a definir l'estratègia de preparació de la nostra demanda.

Hem d'aplicar el mètode abans de començar a redactar i recordeu que el primer pas consisteix a determinar els objectius (generals i concrets) i després seleccionar els fets adequats a aquests objectius en funció de les proves i els fonaments de dret. Aquesta tria és fonamental tenint en compte l'obligació de la càrrega de la prova dels fets que imposa al demandant l'article 217 de la LEC.

Així, quan plantegem l'elecció dels fets, hem d'analitzar **quins hem de provar, quins ens convé provar i quins es troben exempts de prova**. Tanmateix, hem d'excloure els que es poden considerar irrelevants o porten a confusió.

Consulta jurisprudencial

Una de les eines més útils en el moment de preparar un escrit jurídic és la consulta de bases de dades. Estudiant la jurisprudència no solament trobarem bons arguments per a la defensa de la nostra pretensió, sinó que localitzarem les possibles causes d'oposició del contrari, de manera que ens avançarem i les podrem contrarestar.

Un altre dels avantatges de consultar jurisprudència és que ens ajudarà a assolir i interioritzar termes jurídics que seran de gran utilitat per a la nostra professió en general, i per a afrontar el procés en particular.

4.2.5. Elaboració de la demanda

Tot seguit detallarem l'elaboració de les parts essencials que ha d'incloure una demanda.

L'encapçalament

Havent identificat correctament la part actora, farem un breu anunci que situem abans del relat dels fets i en el qual oferim un extracte de tot el que exposarem a continuació. Un exemple podria ser aquest:

“Que, mitjançant el present escrit, interposo demanda de reclamació de quantitat pels tràmits del judici ordinari contra el senyor Josep Garcia, major d'edat, amb domicili a Barcelona, carrer Bruc, pels fets que s'expressen a continuació.”

Els fets

Segons l'article 399.3 de la LEC, els fets “s'han de narrar de manera ordenada i clara a fi de facilitar que el demandat els admeti o els negui en contestar”.

Tenint en compte la disposició d'aquest precepte i les regles d'experiència, seguidament enunciem uns principis que cal tenir en compte:

1) **Guanya la simplicitat.** Hem de fugir dels gerundis i de la subordinació, apostar per frases coordinades (unides per conjuncions o punt i seguit) i dedicar un paràgraf a cada idea.

2) **Selecció dels arguments.** Es tracta de transmetre tota la informació que estimem adequada a una persona que desconeix un assumpte, sobre el qual precisament ha de prendre una decisió. I, per això, és precís que el redactor tingui ben clar el que vol transmetre al lector.

3) **Relat fàctic.** Una vegada sabem el que hem d'expressar, el problema següent consisteix a escollir com ho farem. Tenim tres possibilitats:

- **Relat històric:** els fets se succeeixen d'acord amb la seva producció en el temps: de primer passa A, després succeeix B i finalment ocorre C. És el mètode més senzill i recomanable per a qui comença en la professió.
- **Relat lògic:** es tracta d'ordenar els fets seguint el camí de la lògica, de manera que avancem al jutge el que pot ser el raonament de la seva sentència. És una successió de fets que es converteixen en premisses d'una conclusió final.
- **Relat mixt:** és una combinació dels altres dos. Com que és molt difícil mantenir el criteri lògic en estat pur, el més habitual és enllaçar l'exposició dels fets seguint l'esdevenir històric, però ordenant-los al mateix temps amb un cert ordre lògic que finalment porti el jutjador a la mateixa conclusió a què hem arribat nosaltres.

Alguns suggeriments pràctics per a redactar fets

- Apunteu totes les idees que tingueu sobre el tema, sense intentar posar-hi un ordre en aquell moment.
- Un cop finalitzada aquesta "pluja d'idees", intenteu ordenar-les.
- Seleccionau els fets necessaris per a fonamentar els vostres arguments.
- No doneu més informació que la imprescindible. Deixeu que l'altra part faci la seva feina.
- Recordeu que el lector és el jutge, que no coneix el tema i ho farà a partir del vostre escrit, no del vostre pensament. Necessita que li exposeu els fets amb claredat i precisió i que li estalvieu això que tant li manca: temps.
- No feu al·legacions que no pugueu provar o que siguin susceptibles de ser utilitzades en contra vostra.
- Comenceu amb relats històrics i després podreu introduir els arguments lògics.

La prova

L'article 399.3 de la LEC disposa el següent respecte a la prova:

"[...] Amb el mateix ordre i la mateixa claredat s'han d'expressar els documents, els mitjans i els instruments que s'aportin en relació amb els fets que fonamentin les pretensions i, finalment, s'han de formular valoracions o raonaments sobre aquests si semblen convenients per al dret del litigant."

Sovint, quan es tracta d'aportar prova, annexem a la demanda un munt de papers. Exposem un fet i afegim un document sense cap especificació argumental amb la finalitat que els altres s'entretinguin a esbrinar la demostració de les nostres afirmacions buscant entre la pila de documents. Aquesta pràctica és poc recomanable, ja que pot derivar en algun ensurt.

En una ocasió, un advocat m'explicava que un client li va portar una demanda que havia rebut amb un annex documental sense numerar ni especificar. Era molt fàcil perdre's en el mar de papers intentant descobrir el suport probatori de les pretensions relacionades. A l'empara de l'article citat (399.3 LEC), va demanar al jutjat que retornés la demanda a l'actora amb la finalitat de numerar i relacionar de la manera adient els documents. I el jutge així ho va acordar.

Per tant, respecte als documents que vulguem aportar sempre és aconsellable:

- Valorar la importància i el poder probatori del document en si mateix.
- Vincular-los a les pretensions especificant la part que fonamenta els arguments que acrediten els fets al·legats.

No oblidem la necessitat d'acompanyar la demanda amb tots els documents dels quals ens hem de valdre (articles 264, 265 i 266 LEC), en concret:

- El poder general per plets.
- Els que justifiquin la representació que s'atribueix el litigant.
- Els documents o dictàmens que acreditin el valor de la cosa, a l'efecte de competència o quantia del procediment.
- Els documents que en casos especials la llei exigeix (article 266 LEC).
- Els documents en què es fonamenti la tutela que sol·licitem, incloent-hi els mitjans de reproducció de paraula, so o imatge dels quals ens pretenem valdre.
- Les certificacions i notes sobre qualsevol acta registral o sobre el contingut de llibres de registre, actuacions o expedients de qualsevol classe.

- Els dictàmens pericials en què les parts fonamentin les seves pretensions.

Els fonaments de dret

El mateix article 399 de la LEC, en l'apartat quart, es pronuncia respecte als fonaments de dret:

“En els fonaments de dret, a més dels que es refereixin a l'afer de fons plantejat, s'hi han d'incloure, amb la separació adequada, les al·legacions que siguin procedents sobre capacitat de les parts, representació de les parts o del procurador, jurisdicció, competència i classe de judici en què s'ha de substanciar la demanda, així com sobre qualsevol altre fet del qual pugui dependre la validesa del judici i la procedència d'una sentència sobre el fons.”

Així, els fonaments han d'estar numerats i separats i es poden expressar indicant els articles que ens emparen, o bé, descrivint detalladament els caràcters de la relació jurídica en qüestió. Normalment fem servir la suma de les dues opcions, és a dir, raonant els aspectes jurídics de la petició que formulem i expressant les normes concretes en què es fonamenta la sol·licitud.

S'ha de distingir entre dues classes de fonaments:

- **Fonaments processals:** adreçats a acreditar que no hi ha cap obstacle a la substanciació del procés i al dictat d'una sentència sobre el fons. S'exposen en primer lloc (jurisdicció, competència, capacitat, representació, tipus de judici, quantia de la demanda i costes).
- **Fonaments sobre el fons (o de dret):** dirigits a demostrar la relació causal entre els fets i allò que reclamem (pètit). En definitiva, acreditar el perquè la sentència ha de ser estimatòria.

A continuació, i per finalitzar la fonamentació jurídica, ens podem basar en la jurisprudència que ens afavoreix. Recomanem incloure sentències sobre supòsits semblants de l'Audiència Provincial del lloc on es tramiti el procediment.

Sobta trobar demandes amb uns fets perfectament ordenats i sistematitzats i amb uns fonaments jurídics que són un autèntic “totxo”. De la mateixa manera que cerquem el fil conductor dels fets, s'ha de buscar també el dels fonaments de dret, ja que poden portar l'ànim del jutge cap al nostre costat. Som conscients que els temes jurídics sovint són àrids i avorrits, però precisament per aquesta raó hem de redactar uns fonaments de dret ordenats i clars que aconseguixin captar l'atenció del jutge i inclinar-lo cap a la nostra tesi.

La pètit (petitum)

És la part més important de la demanda, en què s'exposa la tutela buscada i sintetitza les peticions desenvolupades en els fets i els fonaments de dret. Si en les parts anteriors es requereix precisió, en aquesta l'exigència de concreció

Exemple

Si el litigi es planteja a Barcelona, és interessant incloure sentències d'aquest tribunal.

encara és més gran. En el supòsit que les peticions siguin moltes, cal formular-les de manera separada i amb ordre, i distingir, si escau, quina petició és la principal i quina l'accessòria.

L'altressí

La paraula *altressí* és un arcaisme, només ja utilitzat en el llenguatge forense, que significa 'també'. Amb aquesta fórmula es fan sol·licituds accessòries a la demanda (com, per exemple, un prec de mesures provisionals en un divorci, la localització de béns del demandat o l'apoderament *apud acta* del procurador). Un altressí habitual pot ser el següent:

“ALTRESSÍ DIC: que perquè és necessari per a altres usos el poder general per a plets aportat,

SOL·LICITO AL SR. SECRETARI: que una vegada es prengui nota a les actuacions, n'ordeni el desglossament i el retorn.”

Tot escrit processal es tanca fent una menció del lloc i de la data en què s'autoritza aquest escrit, precedida per la frase “És justícia que demano” i seguida per las signatures de l'advocat i el procurador.

Finalment, no oblidem que en la demanda s'han d'afegir tantes còpies com parts hi hagi en el procés.

4.3. La contestació

4.3.1. Concepte

La contestació és l'acte processal mitjançant el qual el demandat al·lega totes les excepcions i arguments defensius envers la demanda. Pot ser escrita o oral, depenent del tipus de procediment.

La demanda, juntament amb la contestació, formen l'assumpte controvertit, la qüestió que ha de resoldre el jutge. El contingut dels dos escrits també representa una limitació per a ell, ja que en la resolució només es podrà referir a les accions que s'han fet valdre en la demanda i a les excepcions objecte de la contestació. El jutge no es pot estendre a altres aspectes, llevat que la llei li concedeixi el poder d'actuar d'ofici.

La contestació de la demanda té una importància cabdal perquè definitivament determina els fets que la prova ha de produir i delimita l'assumpte sobre el qual el jutge o tribunal decidirà (*thema decidendum*). Per això s'afirma que amb la contestació queda integrada la relació jurídica processal.

4.3.2. Forma i requisits

Bàsicament, la contestació segueix l'esquema i el model de la demanda, malgrat que s'ha de tenir en compte que es tracta de respondre a un escrit que ja s'ha formulat. L'article 405 de la LEC estableix la forma i els requisits que ha de tenir la contestació.

“Article 405. Contestació i forma de la contestació a la demanda

1. En la contestació a la demanda, que s'ha de redactar en la forma que preveu l'article 399, el demandat ha d'exposar els fonaments de la seva oposició a les pretensions de l'actor i al·legar les excepcions materials que consideri convenient. Si considera inadmissible l'acumulació d'accions, ho ha de manifestar i expressar les raons de la inadmissibilitat. També pot manifestar en la contestació el seu assentiment a alguna o algunes de les pretensions de l'actor, com també a una part de l'única pretensió adduïda.

2. En la contestació a la demanda s'han de negar o admetre els fets adduïts per l'actor. El tribunal pot considerar el silenci o les respostes evasives del demandat com a admissió tàcita dels fets que li siguin perjudicials.

3. El demandat també ha d'adduir, en la contestació a la demanda, les excepcions processals i la resta d'al·legacions que posin en relleu tot el que obsti a la prossecució vàlida i al terme del procés mitjançant sentència sobre els fons.”

4.3.3. Lectura i anàlisi de la demanda

Abans parlàvem del client que ens arriba al despatx amb una sèrie de fets i que nosaltres com a advocats intentem traduir en termes jurídics i trobar el procediment legal idoni que serveixi de canal per a satisfer les seves peticions. L'altra situació que ens podem trobar és que el nostre client és el que ha rebut la demanda. Llavors cal que ens hi entrevistem perquè ens doni tota la informació necessària per a contestar-la i ens proporcionï les proves que fonamentaran els nostre escrit. I tot això ho hem de fer un termini molt curt de temps, normalment vint dies hàbils, que ja ha començat a transcórrer. Podeu observar que el demandat està en una posició de desavantatge respecte a l'actor, qui ha tingut tot el temps del món per a redactar la seva demanda.

Sembla obvi, però per a contestar adequadament una demanda ens l'hem de llegir amb molta atenció i més d'una vegada. Cal aprofundir en cada fet, marcar les contradiccions de l'altra part i prendre notes sobre com respondrem a les seves afirmacions i atacarem els seus arguments. Un procediment útil és anar apuntant les nostres reflexions i notes en el mateix escrit de demanda.

4.3.4. Models de contestació

En realitat no hi ha un model estàndard de contestar la demanda, malgrat que podem identificar-ne dues maneres diferents que es poden utilitzar segons que ens convingui:

1) **Negació dels fets.** Podem negar cadascun dels fets de la demanda, exposant la realitat o la nostra interpretació d'aquests fets. Això és molt habitual en el procediment penal, concretament en l'escrit jurídic conegut com a *escrit de*

defensa, que utilitza la fórmula “en disconformitat amb el correlatiu”. Així, cada fet nostre tindrà un correlatiu amb el de la demanda (*Primer: respecte al correlatiu FET PRIMER de la demanda, neguem que...*) . En definitiva, amb aquest model seguim l'estructura de la demanda i anem contestant els fets en el mateix ordre en què els ha redactat l'altre advocat.

2) Redactar el nostre propi model. A diferència de l'anterior, amb aquest model no ens cenyim a l'ordre seguit en la demanda. Començarem sempre amb un fet “previ”, i negarem tot el que expressament no sigui reconegut en el nostre escrit. La simple negació dels fets té un efecte important des de el punt de vista processal, ja que tots els que no neguem l'altra part i el jutge poden considerar que els acceptem. Després podem dedicar el fet següent, que podem titular “objecte de la demanda i contestació”, a exposar breument al jutge un resum dels principals fets que seran objecte de la contestació i els arguments que desenvoluparem en els fets posteriors. Així aconseguirem d'entrada que se situï i es faci un minimapa o esquema mental. A partir d'aquí anirem responnent en l'ordre que nosaltres determinem i que hàgim apuntat abans.

En els dos models, els tipus de fets que haurem de contestar es poden classificar tal com segueix:

- **Fets impeditius:** evitar els efectes que pretén l'actor. Un exemple seria el següent: “contra l'execució del contracte (reclamació de l'actor), al·leguem la nul·litat sobre la base que el contractant no tenia capacitat per a formalitzar el dit contracte.”
- **Fets extintius:** extingeixen els efectes que pretén l'actor, com, per exemple, el pagament d'una factura.
- **Fets excloents:** la relació jurídica existeix i és vàlida, però hi ha un fet que permet a la demandada excloure els efectes jurídics d'aquesta relació. Seria el cas que l'actor reclamés al demandat una suma de diners per incompliment d'un contracte que hagués incomplert ell abans.

4.3.5. Fonaments de dret

Amb els fonaments jurídics de la contestació haurem d'actuar d'una manera semblant al que hem dit per als fonaments de dret de la demanda, i intentar ser precisos tant amb els de caràcter processal (legitimació de les parts, competència del jutjat, tipus de procediment, etc.) com els de fons de l'assumpte.

Si l'actora ha citat jurisprudència, és molt útil buscar les sentències en qüestió i llegir-les completes, ja que és freqüent que en la pràctica els advocats extractem els paràgrafs que afavoreixen les nostres pretensions i “retallem” els que

les perjudiquen. És un treball de verificació tediós, però dóna bons resultats i podem trobar-nos amb sorpreses agradables, com, per exemple, que la mateixa sentència que cita l'actor ens doni la raó en un d'aquests paràgrafs retallats.

4.3.6. Prova

Ara hem d'analitzar la prova aportada amb l'escrit de demanda i intentar desvirtuar-la. Això ho podem fer mitjançant l'aportació dels nostres propis documents o bé mitjançant una interpretació que ens afavoreixi.

Contestar una demanda té un avantatge: l'actora ja ha exposat tots els seus arguments i nosaltres som qui tenim l'última paraula i, per tant, la possibilitat de rebatre'ls.

4.3.7. Pètit (petitum)

Igual que en l'escrit de demanda, la pètit representa una part fonamental de la nostra actuació, ja que ens serveix per a concretar l'oposició i tot el que sol·licitem. Tanmateix, aquí no s'exigeix la precisió de redacció que veiem en la demanda i s'admet una pètit (i és el més habitual en la pràctica) en què ens limitem a demanar al jutjat o tribunal que no aculli les pretensions de l'actor (llevat d'aplanaments parcials o reconvençions). Un exemple ens il·lustrarà aquesta manera de procedir:

“AL JUTJAT SOL·LICITO (també podem dir DEMANO): que tingui per presentat aquest escrit amb les còpies i els documents corresponents, per formulada la present contestació a la demanda, i dicti sentència que declari que no pertoquen les pretensions de la part actora i li imposi les costes per temeritat i mala fe.”

Tancarem l'escrit de contestació també amb la data, el lloc i les signatures del lletrat i el procurador.

Suggeriments pràctics per a redactar la contestació

- Quan responem a una demanda, encara que pot semblar obvi, és molt important llegir-la amb atenció i entendre exactament el que demanen al nostre client i per què.
- L'objectiu de la contestació és negar els fets que no s'ajustin a la realitat. Per aquesta raó, gairebé tots els advocats comencen els seus escrits amb una secció prèvia, que per mitjà de diverses fórmules sempre nega els fets de la demanda. Una de les fórmules més utilitzades és: “aquesta part nega tots els fets al·legats de contrari sempre que no siguin expressament reconeguts en el present escrit d'oposició.”
- Feta aquesta declaració, hem de rebatre cada fet individualment, mitjançant el model de negació o bé a partir de la nostra pròpia estructura. L'experiència i el tipus de redacció de cada professional constituiran un estil propi.
- Adquirirem el llenguatge jurídic amb la pràctica, amb l'estudi de jurisprudència i amb la realització de les tècniques per a adquirir vocabulari que us proposàvem en la primera part d'aquest treball.
- En acabar l'escrit (tant si és una demanda o una contestació), deixem passar un temps i el tornem a llegir. Això ens donarà l'opció d'interpretar-lo de nou i de modificar-lo, si escau.

Activitats

1. Redacteu una demanda amb els fets i proves següents.

Fets

Carles Bona Cuina, titular de l'empresa Projectes i Muntatges ens encarrega que interposem una demanda de reclamació de quantitat contra la senyora Maria Marbre Net, reclamant la suma de 7.970 euros, corresponent a l'impagament de la part pendent de la factura objecte de la instal·lació d'uns mobles de cuina en el seu domicili, situat al carrer Magri, número 4 de Barcelona. L'obra s'ha fet correctament i amb plena satisfacció de la propietària. Malgrat això, i els intents amistosos d'arribar a un acord, part de la factura resta pendent de pagament.

Prova

Documental: factura d'instal·lació dels mobles de la cuina.

2. Redacteu la contestació amb els fets i proves següents.

Fets

La senyora Maria Marbre Net ha rebut una demanda en reclamació de la quantitat de 7.970 euros. Certament, va contractar amb l'empresa Projectes i Muntatges la instal·lació d'uns mobles de cuina. No obstant això, aquests mobles tenen defectes i ja va avisar el senyor Carles Bona Cuina que s'havien de canviar per uns altres en bon estat. Ara li reclama una part de la factura, però la senyora Maria ha hagut de substituir els mobles que estaven espatllats per uns altres de nous, amb la qual cosa ha gastat molts diners.

Prova

- a) Documental: factura de l'empresa nova.
- b) Acta notarial de l'estat dels mobles instal·lats per la mercantil demandant.

Exercicis d'autoavaluació

Contesteu el test de respostes múltiples. Només una resposta és correcta.

1. Un advocat ha de conèixer i dominar les habilitats orals i escrites...

- a) perquè les lleis processals així ho disposen.
- b) perquè afegeix valor al servei jurídic.
- c) perquè és un signe distintiu dels advocats en el mercat, permet la síntesi en les intervencions i compleix els principis de l'economia de l'atenció.
- d) Cap de les respostes anteriors és correcta.

2. Una intervenció a la sala de vistes resulta persuasiva si és...

- a) clara, ordenada i no s'exposa en veu alta.
- b) clara, ordenada, destaca els arguments importants amb la comunicació no verbal i l'entonació.
- c) exposada amb profusió de gestos.
- d) precisa en el lèxic utilitzat.

3. Les corbes de l'aprenentatge fan referència...

- a) al temps que el jutge tarda a estudiar un expedient.
- b) al nivell d'atenció i memorització que el jutge pot mantenir durant un judici o una altra intervenció oral.
- c) a la comunicació no verbal.
- d) Cap de les respostes és correcta.

4. En un judici d'una hora, els jutges recorden...

- a) un 80% del contingut.
- b) un 50% del contingut.
- c) un màxim d'entre deu i quinze minuts literals del contingut.
- d) entre deu i quinze minuts en forma d'idees.

5. Si algú introdueix el resum del que vol dir, ho explica i acaba amb una conclusió del que ha explicat...

- a) està fent servir una retòrica inadequada.
- b) l'auditori no entendre el missatge.
- c) està fent servir la tècnica del sandvitx.
- d) els jutges no recordaran res de la intervenció.

6. La comunicació verbal té com a objectius fonamentals...

- a) aconseguir la claredat d'idees i la precisió en el vocabulari.
- b) parlar durant molt de temps i que s'entengui.
- c) ordenar els pensaments i transmetre un missatge clar i precís.
- d) sincronitzar els gestos amb el missatge.

7. El mètode *the end* consisteix...

- a) en un sistema per a definir els objectius.
- b) en un mètode per a parlar en públic.
- c) en un mètode per a seleccionar els fets i les proves d'un judici.
- d) en un mètode que serveix per a establir els objectius i generar idees per a les intervencions a la sala de vistes.

8. Per a l'aplicació del mètode *the end*...

- a) s'han de seguir tres passos: seleccionar els fets, ordenar-los i generar idees.
- b) s'han de seguir quatre passos: definir els objectius, buscar els fets, seleccionar els millors i generar les idees.
- c) s'han de seguir quatre passos: definir els objectius, buscar els fets, generar les idees i ordenar-les.
- d) el més important és la fixació dels objectius.

9. La frase "ha quedat acreditat que el meu client no va fer servir cap arma per a ferir el senyor Andreu. Per tant, no es pot aplicar l'agreuja contingut en l'article 148 del Codi penal"...

- a) és un sil·logisme.
- b) no té sentit.
- c) L'article 148 no parla d'armes.
- d) Cap de les respostes anteriors és correcta.

10. L'efecte més important d'utilitzar un vocabulari precís és...

- a) aconseguir brevetat en les intervencions.
- b) permetre més exactitud en el missatge.
- c) evitar equívocs en el missatge i ocupar menys temps d'exposició.
- d) ser realista.

11. La divisió de les paraules en partícules és útil...

- a) per a adquirir vocabulari ràpidament.
- b) per a explicar l'etimologia al jutge.
- c) per a adquirir vocabulari i aconseguir la precisió en el missatge.
- d) És un exercici inútil.

12. En una intervenció oral davant del jutge...

- a) hem d'emprar les falques.
- b) les utilitzarem només per a captar l'atenció.
- c) s'han d'evitar les falques i substituir per paraules més precises.
- d) introduïrem dues falques: l'una al principi i l'altra al final de l'exposició.

13. La influència del missatge jurídic és...

- a) 90% llenguatge no verbal.
- b) 75% llenguatge no verbal i 25% verbal.
- c) 50% llenguatge verbal i l'altre 50% no verbal i veu.
- d) Cap dels percentatges anteriors no és correcte.

14. Quan entrem a la sala de vistes i seiem a l'estrada...

- a) seurem com ens trobem més còmodes.
- b) no té importància la manera com seiem.
- c) hem d'imitar la postura d'un motorista.
- d) el més efectiu es seure com ho fa un genet.

15. Durant un judici...

- a) mirarem els documents que hem preparat.
- b) dirigirem la mirada exclusivament al jutge.
- c) distribuïrem la mirada entre el jutge i les diferents persones de la sala.
- d) no ens hem de preocupar de la mirada.

16. Els gestos de les mans durant una intervenció oral davant del jutge...

- a) el distrauran i no recordarà el missatge.
- b) serveixen per a destacar el discurs.
- c) s'han d'utilitzar per a destacar els arguments importants i emfatitzar ocasionalment el missatge.
- d) és millor no moure les mans.

17. El somriure en una intervenció en la sala de vistes...

- a) ajuda a relaxar la tensió i crear empatia amb el jutge.
- b) és millor estar seriós sempre.
- c) el somriure té un efecte neutre.
- d) somriurem només quan entrem a la sala.

18. Pel que fa a una mala utilització de la veu...

- a) no té conseqüències en la persuasió del jutge.
- b) pot desmerèixer tota la intervenció.
- c) el més important és no parlar de pressa.
- d) no podem fer res per canviar la veu.

19. Si volem aconseguir un volum adequat de la veu...

- a) abans d'entrar a la sala prendrem un caramel de menta.
- b) ens imaginarem que el jutge està situat més lluny.
- c) no cal fer res.
- d) Cap de les respostes anteriors és correcta.

20. Si en un informe veiem el símbol /...

- a) és una ratlla que no té cap sentit.
- b) significa que hem d'apujar el volum de la veu.
- c) significa que farem una pausa en el discurs.
- d) significa que anirem més a poc a poc quan parlem.

21. Els motius per a seleccionar els testimonis són...

- a) perquè les lleis processals així ho disposen.
- b) per a aconseguir exactitud en les declaracions i evitar que enfonsin el judici.
- c) el principal motiu és que hi ha d'haver confiança entre l'advocat i el testimoni.
- d) Cap de les respostes anteriors és correcta.

22. Els Mossos d'Esquadra van prendre declaració a un testimoni que havia presenciado un accident de trànsit. L'advocat de la víctima, abans de citar-lo al judici, li passa el test de fiabilitat i conclou que...

- a) és un testimoni directe i per tant és fiable.
- b) no és gens fiable perquè es tracta d'un testimoni de referència.
- c) encara que sigui un testimoni directe, no és fiable perquè té compromisos.
- d) no té cap compromís i és fiable.

23. L'advocat d'en Joan vol que declari un amic seu que l'acompanyava quan va ser agredit. En el moment de l'agressió, l'amic parlava pel mòbil i no va presenciar qui va començar la baralla. L'advocat vol al·legar legítima defensa. Si fóssiu els advocats d'en Joan, citaríeu a declarar l'amic?

- a) No, perquè té compromisos i és poc fiable.
- b) Sí, perquè pot acreditar fets concrets.
- c) No, perquè no va presenciar qui va començar la baralla i a més té compromisos.
- d) No, ja que és un testimoni de referència.

24. Per preparar l'interrogatori...

- a) indicarem al testimoni quan ha de respondre *sí* i quan *no*.
- b) no li donarem cap instrucció.
- c) deixarem que aprengui ell mateix i ens limitarem a incentivar l'aprenentatge.
- d) li redactarem un guió amb les respostes i li direm que les memoritzi.

25. Durant la preparació d'un testimoni li direm...

- a) que en el judici ens miri quan tingui dubtes sobre el que ha de contestar.
- b) que pot demanar que li aclareixin la pregunta i que no ens miri quan contesti.
- c) que no contesti les preguntes òbvies.
- d) que demani que li aclareixin la pregunta.

26. Preparar l'informe abans que l'interrogatori...

- a) ajuda a tenir una imatge de conjunt del judici.
- b) ajuda a relacionar els fets i les proves i facilita la formulació de les preguntes.
- c) és absurd preparar l'informe abans que les preguntes.
- d) L'informe i les preguntes no tenen cap relació en el judici.

27. La pregunta "on vas ser ahir al matí?"...

- a) és una pregunta tancada.
- b) es tracta d'una pregunta indirecta.
- c) és una pregunta oberta.
- d) no és cap pregunta dels tipus anteriors.

28. Les preguntes obertes s'han de formular...

- a) quan volem obtenir i contrastar informació.
- b) quan volem exercir pressió sobre el testimoni.
- c) en el moment d'acabar l'interrogatori.
- d) siensem que el testimoni menteix.

29. Una pregunta tancada, a diferència d'una pregunta oberta,...

- a) inclou sempre un pronom interrogatiu.
- b) només admet una resposta digital o entre diverses opcions.
- c) Les diferències entre els dos tipus no són substancials.
- d) Les preguntes obertes deixen poc marge de resposta.

30. La característica de les preguntes indirectes consisteix...

- a) a aconseguir tancar les respostes del testimoni.
- b) a obtenir informació sense que el testimoni en sigui conscient.
- c) a incloure el verb *poder*.
- d) Les preguntes indirectes no són admeses pels jutges.

31. La pregunta "digui si és cert que el dia onze de juliol, cap a les deu del vespre, quan vostè sortia de la feina perquè havia acabat abans, es va trobar per casualitat amb el meu client que en aquell moment sortia del gimnàs i és dirigia a casa de la seva mare, amb qui havia quedat per dinar?"...

- a) és una pregunta oberta ben formulada.
- b) és una pregunta indirecta.
- c) és una pregunta formulada amb una sintaxi complicada que el jutge no escoltarà ni serà compresa pel testimoni.

d) és una pregunta encertada perquè aconseguix embolicar el testimoni i fer que s'equivoqui.

32. Si en un judici l'advocat de l'actora fa aquesta pregunta al demandat: "podria recordar quan va trucar al meu client per fer-li l'encàrrec del material?"...

- a) el demandat contestarà exactament quan es va produir la trucada.
- b) no és una bona pregunta perquè es tancada.
- c) donem l'oportunitat al demandat perquè evadeixi la pregunta.
- d) és una pregunta directa i clara.

33. Un client insatisfet ha demandat el concessionari de cotxes on l'Antoni treballa com a director comercial. En el judici, l'Antoni declara en qualitat de testimoni i toca el torn de preguntar a l'advocat del client "el cotxe que va vendre al meu client funcionava bé?". Aquesta pregunta...

- a) és formulada correctament ja que és curta i directa.
- b) és una pregunta oberta que busca obtenir informació.
- c) és massa genèrica pel perfil professional del testimoni.
- d) Cap de les opcions anteriors és correcta.

34. La principal motivació d'un testimoni és...

- a) estar tan poc temps com sigui possible declarant.
- b) quedar bé amb el jutge.
- c) no posar-se nerviós.
- d) estar declarant el mínim temps possible i superar les preguntes de l'advocat.

35. El "desordre premeditat"...

- a) és un tipus de pregunta.
- b) és una tècnica que consisteix a desordenar totes les preguntes d'un interrogatori.
- c) és una tècnica que trenca l'ordre material i cronològic de l'interrogatori i ajuda que el testimoni no infereixi la intenció de les preguntes.
- d) és un mètode per a contestar les preguntes del jutge.

36. En el transcurs d'un judici es formula aquesta pregunta a dos testimonis: "pot explicar-me què se sent quan es fa busseig?". Les respostes són les següents: testimoni 1) "és una sensació de silenci, com si fossis dins d'una bombolla. Al principi passes nervis, però a mesura que baixes et vas tranquil·litant"; testimoni 2) "et poses l'ampolla d'oxigen a l'esquena, obres el regulador i comences a descendir. Has de respirar de manera pausada i mirar el company que tens al davant". Sabem que un d'ells menteix. Qui?

- a) Menteix el testimoni 1, ja que no dona detalls en la resposta.
- b) La pregunta està relacionada amb les sensacions (què se sent quan es fa busseig) i la resposta del testimoni 2 és estructurada, lògica i allunyada de l'espontaneïtat pròpia de les emocions. Per tant, menteix.
- c) Tots dos menteixen.
- d) Menteix el testimoni 2 perquè la respiració no pot ser mai pausada durant una immersió.

37. La declaració d'un policia en un judici...

- a) resulta més creïble a causa de l'efecte aurèola.
- b) sempre és veraç.
- c) s'ha d'intentar evitar com sigui.
- d) produeix l'efecte Greespoon.

38. Les fases d'un interrogatori...

- a) són tres: extracció, tancament i refutació i sempre s'han de seguir en un interrogatori.
- b) són tres: extracció, refutació i tancament i sempre ha d'existir la primera.
- c) són quatre: extracció, tancament, refutació i explicació.
- d) són tres i no han de coincidir sempre en un interrogatori.

39. Si durant l'interrogatori d'un testimoni ens respon a una pregunta "no ho recordo"...

- a) estem davant una resposta d'ancoratge i el millor és seguir amb l'interrogatori i tornar a formular la pregunta més tard utilitzant unes altres paraules.
- b) hem de finalitzar l'interrogatori.

- c) hem d'insistir-hi per posar nerviós el testimoni.
- d) el testimoni menteix.

40. Per decidir si escollim un perit de part o demanem la designació d'un perit judicial...

- a) sempre hem de demanar la designació d'un perit judicial, ja que són imparcials.
- b) en tot cas escollirem un perit de part.
- c) per regla general escollirem un perit de part, encara que el criteri per a prendre la decisió serà determinar qui té la càrrega de la prova i l'estratègia de l'advocat contrari.
- d) evitarem sempre la prova pericial.

41. Durant l'interrogatori a un perit...

- a) atacarem el contingut del dictamen i el procediment que ha seguit per a preparar-lo.
- b) no s'ha d'interrogar mai un perit.
- c) hem de posar-lo nerviós amb preguntes tancades.
- d) l'advocat està en una posició de superioritat.

Contesteu el test de respostes múltiples. Només una és correcta.

42. La introducció en un informe...

- a) és una part que no té importància.
- b) és fonamental perquè serveix per a captar l'atenció del jutge i indicar-li el rumb de l'exposició.
- c) no ha de durar menys de cinc minuts.
- d) hem de preparar-la amb el client.

43. En un judici, l'advocat de la demandada va començar l'informe així: "algú pot creure que el meu client, després de vint anys en l'empresa, accedís il·legalment al correu electrònic del director?"

- a) No pot fer servir una pregunta per a començar l'informe.
- b) És un captador d'atenció anomenat *accident*.
- c) Ha utilitzat el captador d'atenció *pregunta d'implicació*.
- d) Cap de les respostes anteriors és correcta.

44. Un advocat penalista va introduir d'aquesta manera el seu informe: "El delictes d'estafa és una maquinària de rellotge en què tots els engranatges han de funcionar a la perfecció..."

- a) És una introducció original, però no serveix de res.
- b) Començar així és una bestiesa.
- c) Aquesta introducció inclou un captador d'atenció: la cita.
- d) L'advocat va utilitzar una afirmació sorprenent per a captar l'atenció del jutge.

45. L'assaig de l'informe...

- a) s'ha de fer quan preparem l'informe amb el mètode *the end*.
- b) no s'ha de fer mai.
- c) sempre convé fer-lo.
- d) s'ha de fer deu cops davant el mirall.

46. El mètode *the end* per a preparar l'informe consisteix a seguir aquests passos...

- a) definir els objectius, trobar els fets idonis i assajar l'informe.
- b) seleccionar els fets, generar idees i assajar l'informe.
- c) generar idees, seleccionar els fets i fer un mapa mental.
- d) definir els objectius, trobar els fets, les proves i els fonaments legals, generar idees i assajar l'informe.

47. El mapa mental...

- a) és un esquema per a seleccionar els fets.
- b) és un mètode d'aprenentatge que imita l'arquitectura cerebral i ajuda a ordenar, memoritzar i recordar informació.
- c) és un mapa similar al de carreteres en què inclourem la informació del judici.
- d) el va inventar Jean Rosvift.

48. Per preparar un mapa mental...

- a) hem d'escriure el tema principal al centre d'un full, derivar línies per a les idees principals i secundàries i utilitzar dibuixos i colors diferents.
- b) hem de situar el tema sobre el qual parlarem a la dreta i derivarem línies per a les idees principals i secundàries.
- c) sempre farem servir el mateix color per a no confondre'ns.
- d) hem d'utilitzar un mínim de quatre fulls.

49. L'exposició de l'informe ha de durar...

- a) vint minuts.
- b) com a màxim, cinc minuts.
- c) per regla general, uns deu minuts
- d) Cap de les durades anteriors no és correcta.

50. Durant l'exposició de l'informe, un advocat va dir: "el meu client sempre ha gestionat l'empresa correctament. Des que la va constituir, ara fa vuit anys, mai no ha tingut cap reclamació. No s'entén què busca l'actor amb aquesta demanda".

- a) És un missatge convincent, perquè explica els antecedents del demandat.
- b) Defensa l'honorabilitat del client i el jutge captarà el missatge.
- c) És un missatge "de fora cap endins".
- d) No es pot considerar convincent perquè no fonamenta amb proves el que afirma.

51. En aquest fragment d'informe: "Senyoria, l'advocat contrari de segur que al·legarà que el meu client li va vendre un cotxe amb més quilòmetres que els que constaven en el contracte de compravenda. Tanmateix, això no es pot sostenir des del moment en què el comprador, abans d'adquirir el cotxe, el va poder inspeccionar amb un mecànic"...

- a) l'argument no té sentit.
- b) l'advocat utilitza l'instrument de la inoculació.
- c) l'advocat fa servir una metàfora.
- d) és una afirmació sorprenent que intenta captar l'atenció.

52. Un advocat havia d'explicar en l'informe què era la memòria RAM d'un ordinador. D'aquestes quatre opcions, quina és la millor per a exposar-la a la sala de vistes?

- a) La memòria RAM té un funcionament similar a la ROM, però amb una capacitat d'emmagatzematge inferior.
- b) La memòria RAM està formada per milers de transistors en miniatura que reben una informació elèctrica en forma de 0 i 1, la qual és traduïda al sistema hexadecimal i enregistrada en uns petits clústers de silici.
- c) La memòria RAM és similar a la memòria que fem servir per a recordar un número de telèfon. Serveix per a processar poca informació i auxiliar la gran memòria de l'ordinador que és el disc dur.
- d) La memòria RAM són una sèrie de circuits connectats.

53. En el torn de conclusions, l'advocat va dir: "els danys que s'han causat en l'incendi equivalen a tres cops el pressupost anual de l'Ajuntament del municipi".

- a) La metàfora ajuda a entendre la magnitud econòmica dels danys.
- b) L'advocat utilitza la inoculació d'arguments.
- c) No s'acaba d'entendre el que vol aconseguir l'advocat.
- d) Hauria d'haver dit: "els danys van ser d'un milió d'euros".

54. En el moment d'exposar l'informe...

- a) el portarem tot escrit i el llegirem per no equivocar-nos.
- b) el llegirem perquè el jutge pensi que ens hem preparat molt.
- c) portarem un guió o el mapa mental i desenvoluparem les idees sense llegir.
- d) Cap de les opcions anteriors no és correcta.

55. En un judici en què s'han practicat tres pericials i han intervingut cinc testimonis...

- a) farem un informe final extens, que recopili tots els fets i arguments basats en els dictàmens i les declaracions.
- b) només exposarem les conclusions d'un dictamen i dos testimonis.

- c) destacarem en l'informe els arguments essencials de les proves practicades i remetrem el jutge a la lectura dels documents, intentant no superar els deu minuts d'exposició.
- d) citarem textualment unes quantes pàgines dels dictàmens.

56. Quan entrem a la sala de vistes...

- a) mirarem el jutge, la resta de persones i observarem les característiques de la sala.
- b) entrarem directes sense mirar ningú i ens asseurem a l'estrada.
- c) saludarem el jutge i esperarem que ens torni la salutació.
- d) no hem de saludar ningú.

57. Durant l'exposició de l'informe mirarem...

- a) només el jutge.
- b) el jutge i els altres professionals.
- c) el jutge, la resta de persones que hi hagi a la sala i el nostre client.
- d) el secretari judicial.

58. Per a improvisar un recurs utilitzarem...

- a) la tècnica del sandvitx.
- b) la inoculació.
- c) No podem improvisar mai.
- d) Sigui el que sigui, direm al jutge: "no procedeix".

59. Davant d'uns documents aportats en l'audiència prèvia d'un procediment ordinari que ens perjudica, podem fer...

- a) queixar-nos al jutge.
- b) al·legar indefensió o un altre principi general del dret.
- c) no fer cas dels documents.
- d) argumentar utilitzant una metàfora.

60. La tècnica de la retorsió d'argument...

- a) consisteix a anticipar els arguments de l'advocat contrari.
- b) consisteix a agafar el fonament legal al·legat per l'altra part i interpretar-lo en sentit contrari.
- c) és una tècnica que només s'utilitza en oratòria política.
- d) consisteix a treure una conclusió vàlida d'una premissa.

61. L'exposició de l'informe és una manera...

- a) de fer tangible davant el client els serveis que presta l'advocat.
- b) de quedar bé davant el jutge.
- c) d'estalviar costos al client.
- d) Cap de les respostes anteriors és correcta.

62. La demanda és...

- a) una declaració de voluntat que per si mateixa constitueix la relació processal.
- b) un acte processal de part, mitjançant el qual s'exercita l'acció judicial.
- c) un escrit que finalitza amb una sentència.
- d) un acte processal que contesta les al·legacions de l'altra part.

63. El contingut de la demanda és determinat...

- a) pels articles 399 i 400 de la LEC.
- b) pels articles 253 i 264 de la LEC.
- c) per l'article 399 de la LEC, malgrat que també són importants els articles 253, 264-266 i 400 de la mateixa LEC.
- d) Cap de les respostes anteriors és correcta.

64. L'estructura bàsica de la demanda és...

- a) fets, fonaments de dret i pètit.
- b) encapçalament, fets, fonaments processals i pètit.
- c) fets, fonaments de dret, pètit i altresí.

d) encapçalament, fets, fonaments jurídics i pètit.

65. Per a preparar bé una demanda, ens cal...

- a) entrevistar-nos amb el client i deixar que ens expliqui el seu relat.
- b) conèixer els fets i les proves que necessitem.
- c) entrevistar-nos amb el client, identificar les parts, conèixer els fets que encaixen en els supòsits jurídics, les proves de què disposem i la pretensió.
- d) identificar les parts, els fets i la pretensió del nostre client.

66. Quan ens manca informació, documents o proves, què podem fer?

- a) Una investigació per a aconseguir-los.
- b) Demanar-ho a l'altra part.
- c) Interposem un procediment judicial per a obtenir-los: les diligències preliminars.
- d) Investiguem, preguntem al client i, si encara tenim mancances, instem unes diligències preliminars.

67. Tenim el relat complet que ens ha proporcionat el client i estem redactant la demanda...

- a) només utilitzem els fets que porten a l'obtenció d'una sentència favorable.
- b) els exposem tots amb claredat i ordre.
- c) seleccionem els més rellevants malgrat que no en tinguem prova.
- d) identifiquem els més rellevants per a la nostra pretensió i que puguem provar.

68. La redacció dels fets...

- a) s'ha de fer d'una manera ordenada i clara, exposant-los separadament i fonamentant-los amb les proves de què disposem.
- b) el més aconsellable és ordenar els fets seguint els passos d'un raonament lògic.
- c) no ha d'incloure les proves, que s'afegiran en el nostre escrit mitjançant l'altresí.
- d) s'estructura d'acord amb la seva producció en el temps.

69. En els fonaments jurídics...

- a) s'ha de distingir entre fonaments processals i els que assenyalen la competència del jutjat.
- b) no cal que segueixin un ordre determinat.
- c) s'ha de distingir entre fonaments processals, de fons i d'ordre jurisprudencial.
- d) tenen com a finalitat acreditar que no hi hagi cap obstacle per a la substanciació del procés.

70. La pètit...

- a) es formula amb precisió quantitativa i qualitativa.
- b) conté peticions complementàries o subsidiàries.
- c) s'integra en l'exposició dels fets.
- d) és una part dels fonaments juridicoprocessals.

71. La contestació...

- a) és l'acte processal que forma el litigi.
- b) és l'acte processal escrit pel qual el demandant al·lega totes les excepcions.
- c) és l'escrit que redacta el demandat per personar-se en el plet.
- d) és l'acte processal, oral o escrit, mitjançant el qual el demandat al·lega totes les excepcions i arguments defensius envers la demanda.

72. Per redactar la contestació...

- a) tenim un termini de quinze dies hàbils.
- b) hem de llegir la demanda amb molta atenció i aconseguir la informació i les proves que donin suport als nostres arguments.
- c) seguirem l'ordre cronològic dels esdeveniments.
- d) tenim un termini de vint dies naturals.

73. Els tipus de contestació són...

- a) el de negació dels fets, l'històric i el lògic.
- b) el lògic i el de negació dels fets.
- c) el de negació dels fets i el nostre propi model.

d) el lògic, el cronològic i el mixt.

74. En una contestació és fonamental...

- a)** negar expressament els fets al·legats per l'actora i analitzar els seus arguments i proves per poder rebatre'ls.
- b)** revisar els fets i fonaments de dret de la demanda i construir una oposició amb arguments propis.
- c)** la pètitia.
- d)** Cap de les respostes anteriors és correcta.

75. L'objectiu de la contestació és...

- a)** establir la relació jurídica processal.
- b)** poder defensar els nostres arguments.
- c)** negar els fets que no s'ajustin a la realitat i aconseguir que el jutge desestimi la demanda.
- d)** comparèixer en el procediment.

76. En els escrits jurídics és essencial...

- a)** fixar els nostres objectius abans de redactar.
- b)** posar el lloc i la data en concloure la demanda o contestació.
- c)** redactar els fets d'acord amb un relat lògic.
- d)** utilitzar formularis processals.

Solucionari

Exercicis d'autoavaluació

1. c

2. b

3. d

4. c

5. c

6. c

7. d

8. b

9. a

10. c

11. c

12. c

13. d

14. d

15. c

16. c

17. a

18. b

19. b

20. c

21. b

22. c

23. c

24. c

25. b

26. b

27. c

28. a

29. b

30. b

31. c

32. c

33. c

34. d

- 35. c
- 36. b
- 37. a
- 38. d
- 39. a
- 40. c
- 41. a
- 42. b
- 43. c
- 44. d
- 45. c
- 46. d
- 47. b
- 48. a
- 49. c
- 50. d
- 51. b
- 52. c
- 53. a
- 54. c
- 55. c
- 56. a
- 57. c
- 58. a
- 59. b
- 60. b
- 61. a
- 62. b
- 63. c
- 64. d
- 65. c
- 66. d
- 67. d
- 68. a
- 69. c
- 70. a

71. d

72. b

73. c

74. a

75. c

76. a

Bibliografia

A continuació teniu els llibres bàsics que heu de llegir, encara que el més important és practicar, practicar i practicar.

Bibliografia de l'apartat 1

Ciceró (2000). *Brutus*. Madrid: Alianza Editorial.

Bono, E. de (1994). *El pensamiento creativo*. Barcelona: Ediciones Paidós Ibérica.

Estalella, J. (2012). *El abogado eficaz. Cómo convencer, persuadir e influir en los juicios*. Madrid: La Ley.

García Ramírez, J. (2004). *Estrategias de oratoria práctica para abogados*. Madrid: Constitución y Leyes ("Colex").

Martínez Selva, J. M. (1999). *Manual de comunicación persuasiva para juristas*. Madrid: La Ley Actualidad ("La Ley").

Pujol, P. (2009). *Guía de comportamiento en las actuaciones judiciales. Modos y formas ante los tribunales*. Madrid: La Ley.

Robbins, A. (1987). *Poder sin límites*. Barcelona: Grijalbo Mondadori.

Ruíz del Árbol, M.; Albar de Cala, M. I. (1997). *Educación de la voz para juristas*. Barcelona: Editorial Bosch.

Vallejo, J. A. (2006). *Aprender a hablar en público, hoy*. Barcelona: Planeta.

Bibliografia de l'apartat 2

Arce, R.; Fariña, F. (2005). *Psicología del testimonio. Evaluación de la credibilidad y de la huella psíquica en el contexto penal*. Madrid: Consejo General del Poder Judicial ("Cuadernos de Derecho Judicial", 7).

Brodsky, S. L. (2003). *The expert witness. More maxims and guidelines for testifying in court*. Washington: American Psychological Association.

Brodsky, S. L. (2004). *Testifying in court. Guidelines and maxims for the expert witness*. Washington: American Psychological Association.

Carofiglio, G. (2010). *El arte de la duda*. Madrid: Marcial Pons Ediciones Jurídicas y Sociales.

De Paulo, B. i altres (2003). "Cues to deception". *Psychological Bulletin* (vol. 129, núm. 1).

García Ramírez, J. i altres (2011). *La técnica del interrogatorio*. Madrid: Editorial Rasche.

Lee, F. (1999). *Cómo se ganan los juicios*. Mèxic: Limusa.

Segura, A. (1998). *El imputado y el testigo ante el juez. Psicología del interrogatorio*. Barcelona: Cedecs.

Bibliografia de l'apartat 3

Buzan, T. (1996). *El libro de los mapas mentales*. Barcelona: Urano.

Estalella, J. (2012). *El abogado eficaz. Cómo convencer, persuadir e influir en los juicios*. Madrid: La Ley.

García Ramírez, J. (2004). *Estrategias de oratoria práctica para abogados*. Madrid: Constitución y Leyes ("Colex").

Martínez Selva, J. M. (1999). *Manual de comunicación persuasiva para juristas*. Madrid: La Ley Actualidad ("La Ley").

Bibliografia de l'apartat 4

Centro de Estudios Garrigues (2006). *Libro de estilo Garrigues*. Madrid: Aranzadi.

Mantecón, J.; Jiménez, R. (2012). *Escribir bien es de justicia*. Madrid: Aranzadi.

Sáez, J. i altres (2010). *Cómo hacer una demanda (y algunas cosas más)*. Madrid: Tecnos.

