

CONTENIDO

NOTA ACLARATORIA.....	17
AGRADECIMIENTOS.....	23
PRÓLOGO.....	25

1. PRINCIPIOS QUE RIGEN LOS SISTEMAS ORALES Y MIXTOS

1.1. PRINCIPIO DE ORALIDAD	30
1.2. PRINCIPIO DE INMEDIACIÓN DE LA PRUEBA	30
1.3. PRINCIPIO DE CONCENTRACIÓN DE LA PRUEBA.....	30
1.4. PRINCIPIO DE CONTINUIDAD	30
1.5. PRINCIPIO DE PUBLICIDAD	30
1.6. PRINCIPIO DE IGUALDAD	31

2. TEORÍA DEL CASO: SU IMPORTANCIA Y CONSTRUCCIÓN

2.1. CREACIÓN DE LA TEORÍA DEL CASO. ¿QUÉ ES LA TEORÍA DEL CASO?	33
2.1.1. PASOS PARA LA CREACIÓN DEL COMPONENTE FÁCTICO.....	35
2.1.1.1. <i>El correcto planteamiento del problema jurídico</i>	35
2.1.1.2. <i>Definición</i>	36
2.1.1.3. <i>Para qué sirve</i>	36
2.1.1.4. <i>Problema jurídico principal</i>	37
2.1.1.5. <i>Elementos necesarios para el planteamiento del problema jurídico principal</i>	37
2.1.1.6. <i>Aclaración</i>	39
2.1.1.7. <i>Forma de corroborar que el problema jurídico principal está bien planteado</i>	40
2.1.1.8. <i>Utilidades adicionales del problema jurídico a nivel litigioso</i>	42
2.1.1.9. <i>Respuesta mental objetiva al problema jurídico principal</i>	43
2.1.1.10. <i>Problemas jurídicos subsidiarios</i>	45
2.1.1.11. <i>¿Cuál es la utilidad de los problemas jurídicos subsidiarios?</i>	47

2.1.2.	CONOCIMIENTO DE LOS HECHOS QUE RODEAN EL CASO.....	48
2.1.3.	CLASIFICACIÓN DE HECHOS EN RELEVANTES E IRRELEVANTES.....	50
2.1.3.1	<i>¿El hecho que se selecciona como relevante respalda el argumento de la parte que lo expone?</i>	51
2.1.4	ORDENACIÓN DE LOS HECHOS CRONOLÓGICAMENTE MEDIANTE LÍNEA DEL TIEMPO	58
2.1.5.	GRAFICACIÓN DE LAS ESCENAS DEL CASO.....	64
2.1.6.	ANÁLISIS DEL CASO DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL “DEBER SER”	72
2.1.7.	INVESTIGACIÓN DE LOS HECHOS	77
2.1.8.	CLASIFICACIÓN DE LOS HECHOS EN FAVORABLES, NEUTROS Y DESFAVORABLES	85
2.1.9	CLASIFICACIÓN DE HECHOS EN REFUTABLES E IRREFUTABLES.....	87
2.2.	PASOS PARA LA CREACIÓN DEL COMPONENTE PROBATORIO.....	90
2.2.1.	COMPRENSIÓN DEL CONCEPTO DE CARGA DE LA PRUEBA	91
2.2.2.	LA CONSTRUCCIÓN DE LA PRUEBA NECESARIA PARA RESPALDAR LA TEORÍA DEL CASO	99
2.2.3.	LA ESCOGENCIA DE LAS PRUEBAS Y SU RESPECTIVA SUFICIENCIA PROBATORIA..	101
2.2.3.1.	<i>Preguntas frecuentes sobre la aplicación del método en la práctica....</i>	107
2.2.3.2.	<i>Consecuencias por no satisfacer la carga de la prueba</i>	109
2.2.4.	<i>¿CUÁL ES EL MEDIO DE PRUEBA MÁS IDÓNEO PARA PROBAR LO QUE SE NECESITA PROBAR?</i>	110
2.3.	ESCOGENCIA DE LA NORMA O TEORÍA JURÍDICA QUE RESPALDA NUESTRA TEORÍA DEL CASO	113
2.3.1	DEFINICIÓN DE “TEORÍA JURÍDICA”.....	114
2.3.2.	ESCOGENCIA DE LOS HECHOS QUE SUSTENTEN TALES TEORÍAS JURÍDICAS.....	116
2.4.	PASOS FINALES EN LA CONSTRUCCIÓN DE LA TEORÍA DEL CASO.	119

3. PLANIFICACIÓN DEL INTERROGATORIO: DE LA SELECCIÓN CORRECTA DE TESTIGOS Y PREPARACIÓN DEL DECLARANTE, A LA PREPARACIÓN DEL ABOGADO

3.1.	SELECCIÓN CORRECTA DE LOS TESTIGOS	132
3.1.1.	LEGALIDAD DE ESTA PRAXIS.....	133
3.1.2.	ACLARACIÓN PREVIA.....	134
3.1.3.	RASGOS PROPIOS DE UN TESTIGO EFECTIVO.....	134
3.1.3.1.	<i>Que el testigo sea útil.....</i>	134
3.1.3.2.	<i>Que el testigo sea creíble.....</i>	135
3.1.3.3.	<i>Que el testigo sea confiable</i>	135
3.1.3.4.	<i>Que el testigo sea locuaz</i>	136
3.1.3.5.	<i>Que el testigo sea veraz</i>	137
3.1.3.6.	<i>Que el testigo sea maleable</i>	137

3.1.3.7.	<i>Que el testigo sea apto para declarar</i>	138
3.1.3.8.	<i>Que el testigo sea coherente</i>	139
3.1.3.9.	<i>Que el testigo tenga conocimiento de causa</i>	140
3.1.3.10.	<i>Criterios adicionales de calificación</i>	142
3.2.	PREPARACIÓN DEL TESTIGO	148
3.2.1.	LEGALIDAD DE ESTA PRAXIS	149
3.2.2.	CRITERIOS QUE DEBEN REGIR LA PLANIFICACIÓN DEL INTERROGATORIO	152
3.2.2.1.	<i>Solo la verdad, toda la verdad y nada más que la verdad</i>	152
3.2.2.2.	<i>Explíqueme la disposición física de la sala de audiencias</i>	152
3.2.2.3.	<i>Infórmele sobre el discurrir de la diligencia</i>	153
3.2.2.4.	<i>Explíqueme las diferencias que existen entre la figura del interrogatorio y contrainterrogatorio</i>	154
3.2.2.5.	<i>Establezca códigos de comunicación con el testigo</i>	154
3.2.2.6.	<i>Cada testigo se debe preparar de manera individual</i>	155
3.2.2.7.	<i>Indíqueme a su testigo que durante su narración podrá realizar dibujos, gráficas o representaciones con el fin de ilustrar su testimonio</i>	155
3.2.2.8.	<i>Repase con el testigo los documentos que se incorporarán a través de él</i>	156
3.2.2.9.	<i>El testigo puede olvidar parte de la información y esto lo debe entender y aceptar el abogado</i>	156
3.2.2.10.	<i>Las emociones deben surgir espontáneamente</i>	157
3.2.2.11.	<i>Explíqueme que puede tener a la mano una botella de agua</i>	157
3.2.2.12.	<i>Explíqueme que las respuestas dadas durante la audiencia deben darse de cara al juez</i>	157
3.2.2.13.	<i>Practique el interrogatorio y el contrainterrogatorio</i>	158
3.2.2.14.	<i>La planificación del interrogatorio lo debe realizar la misma persona que interrogará al testigo</i>	159
3.3.	CONSEJOS PARA LA PREPARACIÓN DEL ABOGADO DE CARA A LA AUDIENCIA..	159
3.3.1.	CONOCER A LA PERFECCIÓN LAS REGLAS DE JUEGO	159
3.3.2.	CONOCER A LA PERFECCIÓN SU TEORÍA DEL CASO, LA TEORÍA DEL CASO DE LA CONTRAPARTE Y EL EXPEDIENTE JUDICIAL	160
3.3.3.	CONOCER AL JUEZ DE LA CAUSA	160
3.3.4.	MIRAR A LOS OJOS AL JUEZ MIENTRAS USTED ESTÉ HABLANDO.	161
3.3.5.	ADOPTAR POSTURAS FÍSICAS DE CONFIANZA	161
3.3.6.	TENER SATISFECHAS TODAS LAS NECESIDADES ANTES DE LA AUDIENCIA	161
3.3.7.	TÉCNICAS DE ENFOQUE MÁXIMO	162
3.3.8.	HIDRATAR LAS CUERDAS VOCALES	163
3.3.9.	FORTALEZA MENTAL	163

4. VALORACIÓN DE LA PRUEBA TESTIMONIAL

4.1	CRITERIOS DE VALORACIÓN PROBATORIA DEL TESTIMONIO	167
4.1.1.	CRITERIOS RELACIONADOS CON LA CREDIBILIDAD.....	176
4.1.1.1.	<i>El estado de sanidad del sentido o sentidos por los cuales se tuvo la percepción de los hechos</i>	176
4.1.1.2.	<i>La verosimilitud de la versión dada por el testigo</i>	178
4.1.1.3.	<i>Forma de obtener el testimonio</i>	180
4.1.1.4.	<i>Razón por la que el testigo conoce de los hechos sobre los que narrará.....</i>	182
4.1.1.5.	<i>Capacidad para dar detalles sobre los hechos que dice conocer, gracias a lo cual puede describir las circunstancias de tiempo, modo y lugar en que ocurrieron los hechos.....</i>	184
4.1.1.6.	<i>Coherencia entre lo declarado en el interrogatorio y en el contra-interrogatorio.....</i>	187
4.1.1.7.	<i>Procesos de rememoración.....</i>	188
4.1.1.8.	<i>Coherencia externa del relato en contraste con lo informado por otros medios de prueba que demuestren hechos irrefutables.....</i>	188
4.1.1.9.	<i>La naturaleza del objeto percibido</i>	189
4.1.1.10.	<i>Espontaneidad en el relato</i>	190
4.1.1.11.	<i>Exactitud y completitud en el relato.</i>	191
4.1.2.	CRITERIOS RELACIONADOS CON LA CONFIABILIDAD.....	191
4.1.2.12.	<i>Imparcialidad del testigo</i>	191
4.1.2.13.	<i>Honestidad del testigo</i>	193
4.1.2.14.	<i>Su voluntad de comparecer y de contestar de fondo las preguntas ...</i>	194
4.1.3.	CRITERIOS RELACIONADOS CON LAS SINGULARIDADES PRESENTADAS EN LA DECLARACIÓN	199
4.1.3.15.	<i>La personalidad del testigo.....</i>	199

5. INTERROGATORIO COMO PARTE DE LA PRUEBA TESTIMONIAL

5.1.	CONCEPTO DEL INTERROGATORIO TAMBIÉN LLAMADO EXAMEN DIRECTO....	204
5.2.	¿CUÁL ES LA IMPORTANCIA DEL INTERROGATORIO?	205
5.3.	LA NATURALEZA DE LA PRUEBA TESTIMONIAL	205
5.4.	CARACTERÍSTICAS DEL EXAMEN DIRECTO	206
5.5.	PRINCIPALES OBJETIVOS DEL INTERROGATORIO.....	206
5.5.1.	ACREDITAR LA CONFIABILIDAD DEL TESTIGO	207
5.5.1.1.	<i>¿Cómo llevar a cabo la ejecución de este primer objetivo?</i>	208

5.5.1.2.	<i>Adelantamiento de debilidades del testigo como forma de proteger la confiabilidad del declarante.....</i>	217
5.5.1.3.	<i>Acreditación de la confiabilidad respecto de peritos y testigos técnicos.....</i>	226
5.5.2.	EXTRAER, A TRAVÉS DEL INTERROGATORIO, LA PARTE DE LA HISTORIA QUE CONOZCA EL TESTIGO O SU OPINIÓN RESPECTO DE DETERMINADA TÉCNICA, CIENCIA, ARTE U OFICIO, A PARTIR DE LA CUAL PODEMOS DARLE VIDA A LOS ELEMENTOS LEGALES DE LA TEORÍA JURÍDICA QUE ESTAMOS INVOCANDO.....	234
5.5.2.1.	<i>¿Qué necesitamos conocer para efectuar el interrogatorio de manera correcta?.....</i>	235
5.5.2.2.	<i>Cuáles son las fases del examen directo.....</i>	267
5.5.2.3.	<i>Reglas especiales del interrogatorio para el perito o testigo técnico... ..</i>	285
5.5.3	INTRODUCIR AL PROCESO, A TRAVÉS DEL TESTIGO, DOCUMENTOS QUE TENGAN RELACIÓN CON EL TESTIMONIO QUE SE ESTÁ PRACTICANDO, SI ES DEL CASO.....	317
5.5.4.	ACREDITAR LA CREDIBILIDAD DE LA INFORMACIÓN QUE SURGIRÁ DE DICHO TESTIMONIO.....	318
5.5.4.1.	<i>¿Cómo se logra la credibilidad en un testimonio?.....</i>	319

6. OBJECIONES

6.1.	DEFINICIÓN Y PROPÓSITO DE LAS OBJECIONES	325
6.2.	TIPOS DE OBJECIONES	326
6.2.1.	OBJECIONES A PREGUNTAS	326
6.2.1.1.	<i>Reglas para formular objeciones</i>	326
6.2.2.	TIPOS DE OBJECIONES A PREGUNTAS.....	330
6.2.2.1.	<i>Pregunta compuesta</i>	330
6.2.2.2.	<i>Pregunta ambigua</i>	331
6.2.2.3.	<i>Pregunta confusa</i>	332
6.2.2.4.	<i>Pregunta capciosa</i>	333
6.2.2.5.	<i>Pregunta sugestiva</i>	335
6.2.2.6.	<i>Pregunta asertiva</i>	338
6.2.2.7.	<i>Pregunta repetitiva.....</i>	339
6.2.2.8.	<i>Pregunta ofensiva o discriminatoria</i>	341
6.2.2.9.	<i>Pregunta que viola el secreto profesional.....</i>	343
6.2.2.10.	<i>Pregunta impertinente</i>	346
6.2.2.11.	<i>Pregunta de opinión</i>	346
6.2.2.12.	<i>Pregunta sobre aspectos técnicos, científicos o artísticos a testigo lego.....</i>	349

6.2.2.13.	<i>Pregunta especulativa o hipotética.....</i>	350
6.2.2.14.	<i>Pregunta sobre aspectos jurídicos.....</i>	351
6.2.2.15.	<i>Pregunta argumentativa o también llamada conclusiva</i>	352
6.2.2.16.	<i>Objeción por pregunta que aborda temas no tratados anteriormente.....</i>	354
6.2.2.17.	<i>Objeción por pregunta que desborda los límites de la solicitud de la prueba testimonial</i>	355
6.2.2.18.	<i>Pregunta cuya respuesta pueda acarrear responsabilidad penal del declarante.....</i>	356
6.2.2.19.	<i>Objeción por pregunta que tiende a coaccionar ilegítimamente al declarante</i>	357
6.2.2.20.	<i>Objeción por pregunta inconstitucional</i>	360
6.2.2.21.	<i>Objeción por pregunta formulada sin sentar las bases previas para testificar.....</i>	362
6.2.2.22.	<i>Objeción a pregunta que busca refrescar memoria sin sentar las bases previas.....</i>	364
6.2.2.23.	<i>Método para sobreponerse a las objeciones.....</i>	372
6.2.3.	OBJECIONES A RESPUESTAS.....	381
6.2.3.1.	<i>Objeción por respuesta impertinente.....</i>	381
6.2.3.2.	<i>Objeción a respuestas que violan el secreto profesional</i>	382
6.2.3.3.	<i>Objeción a respuestas de opinión</i>	382
6.2.3.4.	<i>Objeción a respuestas sobre aspectos técnicos, científicos o artísticos a testigo lego.....</i>	383
6.2.3.5.	<i>Objeción a respuestas especulativas o hipotéticas</i>	383
6.2.3.6.	<i>Respuesta sobre aspectos jurídicos.....</i>	383
6.2.3.7.	<i>Forma práctica de aplicar la reconvencción y la objeción.....</i>	384

7. CONTRAINTERROGATORIO

7.1.	CARACTERÍSTICAS DEL CONTRAINTERROGATORIO.....	389
7.1.1.	EJERCITA EL PRINCIPIO DE CONTRADICCIÓN DE LA PRUEBA.....	389
7.1.2.	SU PRÁCTICA PERMITE CONSTRUIR LA CONTRA-ARGUMENTACIÓN SOBRE EL CASO	389
7.1.3.	SU DESARROLLO SE REALIZA BAJO UN CRITERIO TEMÁTICO	390
7.1.4.	EL TRIUNFO O LA DERROTA DE SU POSICIÓN JURÍDICA ESTÁ CONDICIONADA, EN GRAN PARTE, POR LA EJECUCIÓN DE UN ADECUADO CONTRA-EXAMEN.	390
7.1.5.	EL PROTAGONISTA ES EL ABOGADO	390
7.1.6.	ABRE LA PUERTA A LA CONTRAPARTE PARA REHABILITAR AL TESTIGO.....	391
7.2.	OBJETIVOS DEL CONTRAINTERROGATORIO	391
7.3.	DESACREDITAR AL TESTIGO EN SU CONFIABILIDAD.....	391

7.3.1	¿CÓMO ATACAR LA RECTITUD DEL TESTIGO?.....	392
7.3.1.1.	¿Quién es el testigo?	392
7.3.1.2.	¿Qué interés tiene el testigo en el resultado del proceso?	393
7.3.1.3.	¿Qué vínculo tiene el testigo con las partes involucradas en el proceso?	393
7.4.	DESACREDITAR AL TESTIGO EN SU CREDIBILIDAD.....	394
7.4.1.	ATACAR LA VERSIÓN DEL TESTIGO DESDE LA ÓPTICA DE LAS ETAPAS DE FORMACIÓN DEL TESTIMONIO	395
7.4.1.1.	Fase de percepción de los hechos ocurridos	395
7.4.1.2.	Fase de almacenamiento de los hechos ocurridos.....	396
7.4.1.3.	Fase de recordación o también llamada evocación.....	397
7.4.1.4.	¿Cómo materializar, en la práctica, esta estrategia de ataque a la credibilidad?	397
7.5.	OBTENER INFORMACIÓN QUE FORTALEZCA NUESTRA POSICIÓN JURÍDICA, SI SE PUEDE.....	404
7.6.	OBTENER INFORMACIÓN QUE DEBILITE LA POSICIÓN JURÍDICA CONTRARIA, SI SE PUEDE.....	405
7.7.	LÍMITES DEL CONTRAINTERROGATORIO	406
7.7.1.	TEMAS A TRATAR EN EL CONTRAINTERROGATORIO	406
7.7.2.	LOS TIPOS DE PREGUNTAS A FORMULAR.....	407
7.8.	CRITERIOS A TENER EN CUENTA ANTES DE CONTRAINTERROGAR	408
7.8.1.	¿EL TESTIGO QUE DECLARÓ LASTIMÓ MI POSICIÓN JURÍDICA PLASMADA EN LA DEMANDA O CONTESTACIÓN?	408
7.8.2.	¿FUE CREÍBLE LA DECLARACIÓN DEL TESTIGO?.....	408
7.8.3.	¿EL DECLARANTE NARRÓ MENOS DE LO QUE ESPERÁBAMOS, LO CUAL ES ÚTIL PARA LOS INTERESES DE NUESTRO CLIENTE?	408
7.9.	PLANIFICACIÓN DEL CONTRAINTERROGATORIO	409
7.9.1.	INVESTIGUE DIRECTAMENTE SOBRE LOS HECHOS Y LAS CIRCUNSTANCIAS DE TIEMPO, MODO Y LUGAR QUE RODEAN EL CASO	409
7.9.2.	INVESTIGUE QUÉ SUJETOS PUEDEN DAR FE DE LA OCURRENCIA DE LOS HECHOS.....	409
7.9.3.	VERIFIQUE QUIÉNES SON LOS TESTIGOS, QUÉ GRADO DE INSTRUCCIÓN TIENEN, SUS ANTECEDENTES DE TODO ORDEN, ETC.	410
7.9.4.	CONOCER A FONDO SU POSICIÓN JURÍDICA PLASMADA EN LA DEMANDA O CONTESTACIÓN, ASÍ COMO LA DE LA CONTRAPARTE.	411
7.9.5.	CONOCER CADA UNA DE LAS PRUEBAS OBRANTES EN EL PROCESO Y SU RESPECTIVA IMPORTANCIA	411

7.10.	CONSEJOS PARA UN EXCELENTE PERFORMANCE DURANTE EL EXAMEN CRUZADO	411
7.10.1.	A LO LARGO DE LA PRÁCTICA DEL EXAMEN DIRECTO, ES SU DEBER MANTENER LA CONCENTRACIÓN EN EL DECLARANTE Y SUS RESPUESTAS	412
7.10.2.	PLANTEE SUS PREGUNTAS O TEMAS MÁS FUERTES AL COMIENZO Y AL FINALIZAR EL CONTRAINTERROGATORIO	412
7.10.3.	ALTERE EL ORDEN DEL EXAMEN CRUZADO	412
7.10.4.	NO REITERE EL INTERROGATORIO DIRECTO	413
7.10.5.	NO FORMULE PREGUNTAS CUYAS RESPUESTAS NO PUEDA INTUIR DE MANERA RAZONABLE.....	413
7.10.6.	NUNCA FORMULE LA ÚLTIMA PREGUNTA	414
7.10.7.	ES NECESARIO GUARDAR ESPECIAL CUIDADO CON EL INTERROGATORIO A LOS NIÑOS, ADULTOS MAYORES O PERSONAS CON ALGUNA CONDICIÓN ESPECIAL	414
7.10.8.	NUNCA LE PREGUNTE AL TESTIGO EL PORQUÉ DE SU INCONSISTENCIA.....	415
7.10.9.	CONTAR EN LA AUDIENCIA CON UN BORRADOR DE LOS TEMAS SOBRE LOS CUALES VA A CONTRAINTERROGAR PERO CON FLEXIBILIDAD	415
7.11.	REGLAS ESPECIALES DEL CONTRAINTERROGATORIO PARA PERITOS Y TESTIGOS TÉCNICOS.....	415
7.11.1.	REBATIR LO DICHO POR EL TESTIGO TÉCNICO O PERITO CON BASE EN OTRAS OPINIONES EXPERTAS	416
7.11.2.	CONTRAEXAMINE CUESTIONANDO LAS TÉCNICAS, MÉTODOS O RECURSOS USADOS POR EL PERITO CONTRAINTERROGADO COMPARÁNDOLOS CON TÉCNICAS, MÉTODOS O RECURSOS QUE TENGAN MAYOR VALIDEZ QUE LOS UTILIZADOS POR EL PERITO, CON EL OBJETIVO DE REFUTAR SU OPINIÓN	416
7.11.3.	DETERMINAR SI EN SU EXAMEN UTILIZÓ TÉCNICAS DE ORIENTACIÓN, PROBABILIDAD O CERTEZA.....	416
7.11.4.	DETERMINAR SI LOS EXÁMENES, MÉTODOS, EXPERIMENTOS E INVESTIGACIONES EFECTUADOS SON DIFERENTES RESPECTO DE LOS QUE HA UTILIZADO EN PERITAJES RENDIDOS EN ANTERIORES PROCESOS QUE VERSEN SOBRE LAS MISMAS MATERIAS.....	417
7.11.5.	INVESTIGAR LA FORMA DE PAGO PACTADA ENTRE LA CONTRAPARTE Y EL PERITO. EN CASO DE QUE DICHA FORMA DE PAGO ESTÉ PROHIBIDA, ATACAR ESTE ASUNTO EN EL CONTRAEXAMEN.....	418
7.11.6.	NUNCA LE PREGUNTE AL PERITO O TESTIGO TÉCNICO EL PORQUÉ DE SU INCONSISTENCIA	418
7.12.	CONSTRUCCIÓN DE LAS CONCLUSIONES QUE ARROJA LA FORMULACIÓN DEL CONTRAINTERROGATORIO	419
7.13.	FORMULACIÓN DE LA TACHA DEL TESTIMONIO DE MANERA CORRECTA.....	422

7.14.	LAS CONCLUSIONES DEL CONTRAINTERROGATORIO SE COMUNICAN EN LA FASE DE LOS ALEGATOS DE CONCLUSIÓN	422
7.15.	DIFERENCIAS ENTRE INTERROGATORIO Y CONTRAINTERROGATORIO	422

8. ALEGATOS DE CONCLUSIÓN

8.1.	CONCEPTO	425
8.1.1.	¿QUÉ NO DEBE ENTENDERSE POR ALEGATOS DE CONCLUSIÓN?.....	425
8.2	ELEMENTOS CONSTITUTIVOS DE LOS ALEGATOS DE CONCLUSIÓN	427
8.2.1.	COHERENCIA CON LA POSICIÓN JURÍDICA PLASMADA EN LA DEMANDA O SU CONTESTACIÓN	427
8.2.2.	INICIE SU ALEGATO DE CONCLUSIÓN CON LA TITULACIÓN DE SU TEORÍA DEL CASO	428
8.2.3.	ESTABLEZCA EL ORDEN EN EL QUE VA A DESARROLLAR SU DISCURSO.	428
8.2.4.	EXPLIQUE POR QUÉ LA POSICIÓN JURÍDICA DE LA CONTRAPARTE NO DEBE SER ASUMIDA COMO DECISIÓN JUDICIAL FINAL.	429
8.2.5.	EXPLIQUE POR QUÉ SU POSICIÓN JURÍDICA ES LA QUE DEBE SER ASUMIDA COMO DECISIÓN JUDICIAL FINAL.	429
8.2.6.	EXPLIQUE EL PANORAMA QUE SE PRESENTARÍA EN LA VIDA REAL SI SE ASUMIERA LA POSICIÓN JURÍDICA DE LA PARTE CONTRARIA.	429
8.2.7.	USAR EL SENTIDO COMÚN Y REALIZAR ANALOGÍAS.	430
8.2.8.	FORMULAR PREGUNTAS RETÓRICAS.....	430
8.2.9.	INCLUIR UN COMPONENTE EMOCIONAL EN SU DISCURSO	430
8.2.10.	CONSTRUYA UNA FRASE DE PODER	431
8.2.11.	CONCLUYA CON LA PETICIÓN	431
8.3.	CONSEJOS PARA PREPARAR Y REALIZAR LOS ALEGATOS DE CONCLUSIÓN... ..	431
8.3.1.	CONOCER A PROFUNDIDAD EL PROCESO JUDICIAL Y LA TEORÍA DEL CASO.....	432
8.3.2.	REALIZAR UN BORRADOR DEL ALEGATO	433
8.3.3.	ENSAYAR EL ALEGATO HASTA EN EL ÚLTIMO DETALLE	433
8.3.4.	OBSERVAR EL LENGUAJE VERBAL Y NO VERBAL	434
8.3.5.	NO HAGA CONFRONTACIONES PERSONALES	435
8.3.6.	UTILICE FOTOS, DIBUJOS Y DEMÁS FIGURAS PARA APOYAR SU NARRACIÓN.....	436
8.3.7.	DEBE APRENDER ORATORIA.....	436

9.	BIBLIOGRAFÍA.....	441
----	-------------------	-----