



## CURSO PRÁCTICO SOBRE TÉCNICAS DE INTERROGATORIOS

**Organiza:** La Comisión de Formación del Real e Ilustre Colegio de Abogados de Zaragoza.

**Ponente:** ***Don Julio García Ramírez*** (Abogado del colegio de Madrid. Coautor del libro: "la Técnica del Interrogatorio" Autor del libro "las cuatro habilidades del abogado eficaz" Director del Máster en Perfeccionamiento en Habilidades de la Abogacía del ISDE.).

**Lugar:** Salón de Actos (Planta Baja).

**Fecha:** 31 de octubre, jueves.

**Hora:** 12:30 horas.

**Plazas:** Limitadas al aforo.

**Entrada:** Libre previa inscripción para los colegiados y 15 euros los no colegiados si hay plazas. Para inscribirse llamar al 976 204 220 o en las oficinas de la Planta 1ª del Colegio. El plazo de inscripción finaliza el día 28 de octubre a las 14:00 horas.

Zaragoza, octubre de 2013.



## PROGRAMA TÉCNICAS DE INTERROGATORIOS

- 1.- Su verdadera importancia.
- 2.- ¿Por qué pedimos un interrogatorio?.
- 3.- Más vale un testigo bueno que cuatro sin plenas garantías.
- 4.- “Que conste en acta mi protesta”... ¿Es realmente necesario?
- 5.- El lenguaje no verbal de nuestro cliente y testigos.
- 6.- La credibilidad está en los detalles.
- 7.- Principales errores que se cometen al interrogar.
- 8.- Principales aciertos que se cometen al interrogar.
- 9.- Señales no verbales que delatan a la persona que miente
- 10.- Respuestas que delatan a la persona que miente.
- 11.- “Tirar una pelota a la esquina”: Cuando el testigo no espera una pregunta.
- 12.- La forma de mirar cuando interroguemos: cómo generar tensión o tranquilidad.
- 13.- Cómo preparar un interrogatorio.
- 14.- El hilo cronológico.
- 15.- El estudio completo del asunto para realizar eficazmente el Interrogatorio.
- 16.- Acreditar hechos y no homologar deducciones: Cuando el abogado dicta la respuesta.
- 17.- Las preguntas abiertas.
- 18.- Las preguntas cerradas.
- 19.- Cómo generara contradicciones ante una pluralidad de testigos.
- 20.- Cómo recuerda un testigo un hecho: La clave está en cómo lo reinventa cada vez que expone.
- 21.- Cómo preguntar a personas legas en derecho.
- 22.- Evitar el lenguaje técnico: el testigo tiende a decir no a lo que no comprende.
- 23.- El manejo de los silencios durante el interrogatorio.
- 24.- Testigos más creíbles.
- 25.- Testigos menos creíbles.
- 26.- Cómo son las preguntas capciosas.
- 27.- Cómo son las preguntas sugestivas.
- 28.- Cómo son las preguntas impertinentes.