

PSICOLOGÍA JUDICIAL

Estrategias para aumentar el poder persuasivo de la prueba.

La Psicología Judicial es una especialidad de la Psicología que, basada en los conocimientos de la Psicología Social, la Psicología de la Personalidad y Clínica y la Psicología de los Procesos Básicos, comprende el estudio, explicación, promoción, evaluación, prevención y en su caso, asesoramiento y/o tratamiento de aquellos fenómenos psicológicos, conductuales y relacionales que inciden en el comportamiento legal de las personas.

Como tal es una disciplina que trata de aplicar los conocimientos y técnicas básicas y experimentales propias de la psicología científica al estudio de la conducta humana en sus diferentes facetas dentro del ámbito legal y niveles de estudio e intervención, en específico, dentro de los procesos que se ventilan ante las instancias judiciales.

Concepciones de la prueba judicial.

Todos los hechos y circunstancias aportados para la adecuada solución del caso sometido a juicio, podrán ser probados por cualquier medio pertinente producido e incorporado de conformidad con las disposiciones aplicables, siendo en el caso de nuestro país (México) lo previsto en el Código Nacional de Procedimientos Penales.

La prueba no tendrá valor si ha sido obtenida por medio de actos violatorios de derechos fundamentales, o si no fue incorporada al proceso conforme a las disposiciones legales.

El juicio de hecho en el proceso exige diferenciar una faceta epistemológica y otra normativa, las cuales se relacionan en un momento particular del proceso: al establecer los hechos relevantes del caso –hechos a probar- y al valorar si ellos se encuentran corroborados – hechos probados-.

A fin de dilucidar los “hechos” litigiosos, debemos entender la relación entre “prueba” y “verdad”, con las cuales aprendemos y constituimos algún aspecto de la realidad o del mundo físico en la esfera del conocimiento racional, que para efectos del proceso judicial no han sido presenciados por el juez, en tal forma que deben ser reconstruidos por el juzgador de los “hechos” tomando como base los medios de prueba disponibles para su determinación en el ámbito concreto del proceso.

Este rasgo es el que servirá para que una y otra concepción acerca de la prueba, conciben positiva o negativamente como alcanzable o no la verdad.

Un problema central de la epistemología, es entonces, el concepto de realidad y su proyección en el conocimiento racional de los diferentes fenómenos. Esta pregunta sobre el concepto de lo real es una indagación sobre la posibilidad o no de un conocimiento objetivo del mundo.

Una epistemología objetivista, comprende que la objetividad del conocimiento radica en su correspondiente o adecuación a un mundo independiente, y al concebir el conocimiento como un proceso guiado por reglas más o menos seguras confía en la obtención de certeza absoluta, como es el caso de los modelos de prueba legal o de prueba tasada que fijan en normas generales de valoración que le señalan al juez en qué condiciones debe dar por probado un hecho. Pero también, se encuentra en la comprensión habitual que se ha dado al principio de la libre valoración de la prueba de manera independiente a los medios de prueba y como una íntima convicción, bajo la característica de la discrecionalidad del juzgador, siendo la prueba una actividad subjetiva y, por ende, incontrolable.

La epistemología subjetivista, a su vez, entiende que la objetividad del conocimiento deriva de nuestros esquemas de pensamiento y juicios de valor, es decir, el conocimiento del mundo está contaminado, es irreductiblemente subjetivo, y, en consecuencia, la concepción de la prueba, verdadero es lo que resulta probado en el proceso.

Bajo esta concepción se encuentran aquellas posturas que relegan la verdad como fin de la prueba y del proceso a un papel secundario; sostienen que la prueba es una actividad primordialmente subjetiva, y, por tanto, no controlable e irracional, mientras que el fin del proceso es resolver un conflicto.

Concepción persuasiva de la prueba.

El fundamento básico de esta concepción radica en que concibe la prueba jurídica como un instrumento de persuasión, en lugar de constituir una actividad epistemológica, que no tiene relación con el conocimiento racional de hechos. Conforme a esta concepción, la averiguación de la verdad “real”, “objetiva” o “correspondiente” de los hechos no es la finalidad que debe tener el proceso, puesto que de él se predicen objetivos y finalidades más prácticas y socialmente útiles. De tal manera, que la actividad probatoria que en él se suscita, debe perseguir la solución institucional del conflicto o la resolución de un conflicto.

En el juicio no se conocen los hechos: todo se agota en los discursos y narraciones que se hacen en el proceso, y de esa manera se puede definir como verdadero el enunciado del cual el juez está persuadido, pero sólo en función del hecho de que realmente lo esté y afirme estarlo. Cualquier cosa que piense el juez, estando persuadido de ella, está probada y, por lo tanto, se puede considerar verdadera a los efectos del proceso.

En esa medida se sostiene que el fin de la prueba como elaboración de las partes, al menos en un proceso de clara tendencia adscrita al sistema dispositivo y fundamentado en la fijación de los hechos e iniciativa probatoria de las partes, estará orientado a la persuasión del juez con el fin de obtener una resolución judicial favorable a los intereses de alguno de los sujetos de la relación procesal. Con ello, torna en irrelevante la verdad como finalidad del proceso y de la prueba judicial.

En síntesis, si el fin de la prueba y del proceso, no es la verdad, el uso de la ciencia como instrumento para la averiguación de la verdad judicial de los hechos, no tendría importancia en principio. Si por el contrario, la concepción de la prueba es la que entiende el proceso

como un método para el descubrimiento de la verdad posible, en torno a los hechos del juicio, la prueba científica, por ejemplo, correlativamente resulta ser un instrumento epistémico, o sea el medio con el que en el proceso se adquieren informaciones necesarias para la determinación de la verdad de los hechos.

Como consecuencia, la actividad probatoria dentro del proceso judicial no consiste en establecer la existencia de determinados sucesos, pero si en construir una serie de narraciones afirmativas o negativas argumentadas como creíbles, acerca de la existencia histórica de un suceso o hecho. Estas narraciones o enunciaciones son distintas del hecho mismo que se quiere probar y usar en el proceso de elaboración de la decisión judicial. Los enunciados fácticos se conciben como descripciones de hechos que tienen una existencia independiente de esos enunciados; es decir, los enunciados fácticos proporcionan información sobre los hechos, no los constituyen. La pretensión de quien los formula es referirse a una realidad externa.

De tal manera, que el proceso no trata de reproducir objetivamente lo que ha sucedido, sino de elaborar un conjunto de argumentaciones y contrargumentaciones; de aportar datos y permitir la discusión acerca de la existencia y de la forma en que acaecieron los hechos, así como de su calificación o significación jurídica.

Análisis de la Prueba.

El litigante debe ser un narrador persuasivo, presentando los hechos, conociendo sus fortalezas y debilidades, pero sabiendo que cada afirmación deberá ser demostrada.

Cada uno de los aspectos fácticos (proposición fáctica) de la descripción del hecho deben ser demostrados y el análisis de la prueba permitirá a las partes conocer la perspectiva de lo que pueden enfrentar en el juicio y su resultado, de manera que su conocimiento determinará las decisiones estratégicas consecuentes: desechar el juicio, llevar el caso a juicio o buscar una salida alternativa, como suspensión del proceso a prueba o una mediación, aceptar un juicio abreviado o discutir el caso en el debate oral, etc.

En este punto también debe realizar un test de credibilidad de la prueba, deberá preguntarse ¿qué tan creíble resulta la prueba que pretendo producir para acreditar el hecho que pretendo probar? Deberá pensar la prueba producida desde los posibles cuestionamientos que la defensa podría realizar y diferenciar prueba “fuerte” de “débil”.

Respecto de la acusación, deberá tenerse presente el principio de oportunidad para determinar desde la perspectiva estratégica y el conocimiento de la prueba cual es la mejor pretensión. Desde la óptica de la defensa, es fundamental el conocimiento integral del caso para buscar la mejor solución para el imputado, es decir si realmente se está en condiciones de alegar inocencia porque el hecho no existió o porque el imputado no fue el autor o que el hecho no está probado o encontrar atenuantes para la disminución de la pena, pues todas son hipótesis diferentes que requieren un análisis específico para seleccionar la más conveniente, considerando que el planteo de soluciones alternativas siempre debilita la posición de quien lo hace.

Estrategias para aumentar el poder persuasivo de la prueba.

En un juicio es posible argumentar ante el juez, y convencer, además de al desarrollar la exposición introductoria y las conclusiones, también al proponer los medios de prueba, al preparar la práctica de la misma y, sobre todo, mediante la estrategia que se aplica en los interrogatorios (la cual incluye organizar la secuencia de las preguntas, dotarlas de una determinada estructura, y formularlas y proponerlas de una manera concreta).

Efectivamente, si tenemos en consideración el interrogatorio, es evidente que no hay una interacción directa entre el abogado y el juez, pero es indiscutible que a quien se está comunicando es a éste para que actúe acorde con la finalidad del proceso (recibir y registrar el resultado probatorio para valorarlo y así motivar su resolución), por lo que la estrategia procesal del abogado a la hora de proponer, preparar y ejecutar un interrogatorio estará destinada a hacer llegar el mensaje de forma que se transmita al tribunal que su versión es la más fidedigna a los hechos y más ajustada al derecho aplicable. Y esta versión no solo se alcanza a través de las respuestas de la parte, testigo o perito, sino que la forma en la que se plantea el interrogatorio por el abogado es fundamental, de ahí su carácter persuasivo.

Entrándonos pues en el interrogatorio, para conseguir dicho resultado persuasivo (o lo que es lo mismo, el envío de mensajes coherentes y comprensibles) será clave que el abogado maneje diversos factores vinculados a la interacción indirecta que se produce durante el interrogatorio entre el abogado y el juez, lo que contribuirá a fortalecer la propia credibilidad del abogado.

En este sentido se distinguen los siguientes:

- El conocimiento del auditorio.
- La estructura sintáctica de las preguntas.
- El uso estratégico del ritmo.
- El empleo de la mirada.

En relación con el conocimiento de nuestro auditorio, es decir, del juez, los mensajes son más comprensibles, y por ende adquieren mayor fuerza persuasiva, cuanto más capaz es aquél que escucha de insértalos en su esquema individual de conocimientos e informaciones. Por lo tanto, seremos más eficaces en la medida en que conociendo al juez sepamos adecuar nuestro mensaje a su sensibilidad y a la específica capacidad de contextualizar y comprender.

De lo que se trata por tanto es de disponer de una información completa sobre la forma en la que el juez dirige el juicio, el modo de aplicar las reglas procesales, su grado de flexibilidad en relación con las preguntas formuladas durante el interrogatorio, su grado de atención durante el mismo, y cualquier cuestión que nos permita conocer el temperamento, la

disposición y las aptitudes del juez a fin de configurar los términos de un discurso persuasivo que contribuya a la adopción de decisiones acertadas.

Respecto a la construcción sintáctica de las preguntas, nos referimos a la formulación de las mismas en unos términos claros y comprensibles que no generen duda alguna en el testigo y en el juez, facilitando así la comunicación. Las preguntas se han de concebir con arreglo a una estructura sintáctica no compleja, economizando el recurso a oraciones subordinadas; y – dentro de lo posible-deberán referirse a un único hecho, o a un único concepto.

En cuanto al ritmo, o lo que es lo mismo, la alternancia entre llenos y vacíos, entre palabras y silencios, lo mismo para cada pregunta por sí sola que para el paso de una a otra dentro de la secuencia, es esencial su adecuada administración durante el interrogatorio. Efectivamente, todo abogado sabe cuando está llevando un ritmo adecuado en el interrogatorio y cuando no lo está haciendo. Hay momentos en los que entramos en un punto clave del mismo y, entonces es cuando debemos profundizar empleando diversos tipos de preguntas que aceleren el ritmo e impidan al testigo pensar para buscar una salida. En otros casos hay que pausar y dejar que el testigo se explaye para ganar confianza. Ritmo lento equivale a sosiego y tranquilidad para el testigo; ritmo rápido supone mayor tensión y exigencia al mismo.

Finalmente, la mirada, elemento esencial dentro del proceso de comunicación con el juez. La mirada no solo facilita una comunicación viva y fluida con el interrogado, sino que nos permitirá mantener la atención del juez o, una vez perdida, recuperarla. Es sobradamente conocido el empleo que los abogados hacen de la mirada al contactar con el juez en momentos claves del interrogatorio, confirmando así de forma tácita un aspecto decisivo del interrogatorio (la actitud rebelde de un testigo, la parcialidad casi dogmática del mismo, una respuesta determinante, etc.).

En definitiva, durante el interrogatorio, gracias al conocimiento del juez, y mediante el empleo de técnicas que faciliten la comunicación verbal (sintaxis) y no verbal (ritmo y la mirada) el abogado podrá mantener un diálogo persuasivo con el juez que, en numerosas ocasiones se convertirá en un factor diferencial.