

Apoyo psicológico a abogados en la planificación del discurso y estrategias de trabajo con jueces y jurados

Ramón ARCE (*)

Francisca FARIÑA ()**

Santiago REAL (*)

Carlos VILA (*)

(*) *Universidad de Santiago de Compostela*

(**) *Universidad de Vigo*

Resumen

Este trabajo presenta los avances en psicología con un aplicación directa en las estrategias de trabajo de los abogados en la sala de justicia. Se abordan procesos como la selección de un jurado, la construcción del discurso, manejo de testigos, control de creatibilidad, etc. Todos estos modos de intervención se analizan a la luz de los contextos en los que tendrían una mayor efectividad, llegando a especificar estrategias distintas para contextos diversos.

Palabras clave: Jurados, jueces, toma de decisiones, sala de justicia, testimonio, abogado.

Abstract

This paper presents the advances of psychology in relation to lawyers working strategies in the courtroom. Processes such as jury selection, speech presentation, handling of witnesses, credibility control, etc. are reviewed. All these forms of intervention are analyzed taking into consideration the contexts in which they are most effective. Concrete strategies for different contexts are specified.

Key words: Juries, judges, decision-making, courtrooms, testimony, lawyers.

Si existe un cuerpo de profesionales donde los conocimientos originados por la Psicología Social tienen un campo de aplicación casi perfecto, éste es la abogacía (Sobral, 1992). El hecho de que un juicio tenga un resultado u otro está

mediado, en buena medida, por la habilidad del abogado para conducirlo adecuadamente (Dillehay, 1990). Así, Kerr (1982) halló que los abogados que desplegaban un buen conocimiento de las pruebas y presentaban argumentos con-

vincentes tendían a ganar. Aparte de los conocimientos legales que todos comparten, existen otros factores que desempeñan un papel importante en las decisiones finales, tales como, las estrategias de presentación de las pruebas, fundamentación factual, juego con las representaciones sociales, etc. Se ha demostrado que los juicios individuales son susceptibles de ser mediatizados por variables como la presentación, el orden de las pruebas o las emociones (Kaplan y Miller, 1978).

Parámetros judiciales de interés

El *modus operandi* de resolución es de sumo interés para encarar una u otra alternativa de actuación del abogado. Dos son las grandes modalidades de presentación de las pruebas en la corte: El inquisitorial y el de adversarios. La diferencia fundamental entre ambos sistemas radica en que en el sistema inquisitorial los abogados prestan juramento de buscar la verdad y no de primar los intereses de las partes. Por su parte, el sistema de adversarios, tal como etimológicamente se hace suponer, pretende buscar la verdad a través de la confrontación de «dos verdades subjetivas» de los hechos. En términos operativos, los abogados están obligados a presentar el caso de la forma más favorable a su cliente a través de la presentación u omisión de cierta evidencia en función de la conveniencia o no para su cliente, y realizan interpretaciones de las pruebas favorables también a su cliente.

Para poder interpretar muchos de las inferencias que veremos posteriormente es imprescindible tener un conocimiento del contexto judicial. Éste no es generalizable a todos los países. No obstante, Kaplan (1978) apunta nueve unidades conceptuales en el orden en que generalmente se dan en la sala de justicia¹:

1. La acusación que es el establecimiento de los cargos contra el acusado. Habitualmente las lee un oficial de la corte y se introduce una en la sala de deliberación del jurado.

2. La alegación del acusado, donde el acusado responde a la acusación, y se entera.

3. La acusación se presenta primero y puede empezar con una alocución de apertura fundamentando la acusación. Esta alocución proporciona una perspectiva general de lo que la acusación intenta probar.

4. La defensa también puede presentar una alocución de apertura. Esta alocución generalmente resume la evidencia en la que se basará para negar las alegaciones de la acusación. Frecuentemente, estas alegaciones se presentan posteriormente: después de los testimonios de la acusación y antes de que los de la defensa (si los hay) hayan sido escuchados.

5. La mayor parte del juicio lo constituye los testimonios de los testigos. Generalmente la secuencia de testimonios de la acusación seguida de los de la defensa. Adviértase que, aunque pudiera ser así, el testimonio de un sólo testigo

¹ Para las decisiones con jueces, magistrados, escabinos o tribunales togados sólo serían las siete primeras. Las variaciones, mínimas para nuestros propósitos, con respecto a este organigrama general de un país a otro no es de préver que tengan consecuencias en las formaciones que veremos posteriormente.

no representa una historia cronológicamente ordenada de lo que ocurrió en los momentos críticos y relevantes de la acción a juzgar. Además de las afirmaciones hechas por el testigo, habrá preguntas por parte del abogado que lo llamó a declarar, por el(los) otro(s) abogado(s), las objeciones al testimonio por parte de los abogados, y las decisiones alcanzadas por el juez (en casos con jurados). El orden de presentación de los testimonios raramente refleja el orden de ocurrencia de los hechos en el tiempo; por ejemplo, el testimonio relativo al crimen en sí mismo puede ser presentado antes del testimonio relativo a los hechos que precedieron al crimen.

6 y 7. Las argumentaciones finales que pueden ser hechas por la acusación y la defensa; en este orden. Estas argumentaciones resumen el caso presentado por cada parte y, con frecuencia, resaltan las inferencias que al abogado le gustaría que el decisor dibujara a partir de la evidencia.

8. Las instrucciones del juez a los jurados. El juez instruye a los jurados sobre cuál es la tarea que deben acometer durante la deliberación y qué procedimiento deberían seguir para llegar a un veredicto. El procedimiento empleado por los jueces generalmente incluye lo siguiente: *a)* instruir a los jurados en que el acusado es inocente hasta que se demuestre lo contrario y que la carga de la prueba está en la acusación; *b)* instruir a los jurados sobre que su tarea es determinar los hechos sobre la base de las pruebas; *c)* instrucciones sobre lo que puede considerarse como prueba (el testimonio directo de los testigos, observaciones

de los testigos, inferencias razonables dibujables a partir de los testimonios, a los jurados se les instruye sobre ciertas cosas que pueden no ser consideradas como pruebas admisibles tales como ciertas frases o cuestiones formuladas por los abogados y la raza o antecedentes del acusado); *d)* instrucciones sobre cómo evaluar la credibilidad del testimonio tales como la oportunidad del testigo para observar, posibles sesgos, las características del testigo, contradicciones en el testimonio; *e)* instrucciones sobre lo que constituye una inferencia razonable en oposición a una mera especulación; y *f)* instrucciones sobre el significado y aplicación del criterio de decisión (i.e., más allá de toda duda razonable) a la hora de evaluar la veracidad de las alegaciones.

9. La segunda parte de las instrucciones de los jueces proporciona definiciones del conjunto completo de veredictos entre los que los jurados deben elegir. Cada veredicto debe ser considerado como una categoría con ciertas características que se establecen en correspondencia con la identidad, el intento y las acciones del acusado.

Representaciones sociales de la justicia

La representación social de un crimen concreto varía con el tiempo y las circunstancias. Por ejemplo, las actitudes hacia la delincuencia hemos observado cómo han cambiado en los últimos diez años de un punto de vista comprensivo a otro más represivo. Pero ¿cómo conocer, prever y afrontar estos cambios de mentalidad colectiva? De la mano de las

representaciones sociales creemos que puede venir la respuesta.

Fue, sin ninguna duda, Moscovici (1961) quien más contribuyó a la proliferación de estudios psicológicos sobre las representaciones sociales. Pero fue Durkheim quien intuyó que había una conciencia colectiva que no podría reducirse a una mera suma de las diferentes representaciones individuales. Moscovici (1961) define las representaciones sociales como una modalidad particular de conocimiento cuya función es la elaboración de comportamientos y la comunicación entre los individuos. Di Giacomo (1981), considerando las implicaciones de los estudios de Moscovici, definió las representaciones sociales como «*criterios colectivos... que traducen los valores de la colectividad considerada. Las grandes opciones ideológicas, por ejemplo, el espiritualismo o el materialismo, la preponderancia dada a lo individual o a lo colectivo... se vuelven en criterios evaluativos de las realidades ambientales*» (pág. 33-34). En otras palabras, la representación social torna en comprensible para los individuos la realidad social. Este prisma social nos permitirá, en función de la postura que adoptemos, comprender o predecir la conducta. Si nuestra postura considera un determinismo ambiental, al más puro estilo parsoniano, podremos predecir la conducta ya que es perfectamente cuantificable la relación de variables. Sin embargo, si damos entrada a un condicionamiento en lugar de un determinismo nos encontraríamos con expectativas de conducta, y, como consecuencia, deberíamos abordar la «comprensión» de la conducta como paso previo a la predicción.

De las representaciones sociales se pueden obtener los modos de interpreta-

ción de la realidad dominante y el no dominante. Llevar a cabo un estudio de representación social para un caso concreto sería demasiado ambicioso e imposible de ejecutar por razones económicas y de tiempo. Sin embargo, podríamos realizar un minisondeo sobre las apreciaciones sociales del delito en cuestión. Un ejemplo podría ser el siguiente:

1. ¿Con qué probabilidad son culpables los acusados de robo?

2. Se les presenta un caso imaginario de robo con una información muy limitada y contrabalanceada.

3. Se les pide que se pronuncien por un veredicto, una sentencia y la certeza mínima necesaria para declarar a un encausado de robo como culpable.

4. Se les demanda que relaten los hechos según pudieran haber ocurrido para que se decantaran por la culpabilidad o inocencia.

5. Por último se les solicita que argumenten por el veredicto contrario al que señalaron.

Con estos datos conoceremos las argumentaciones a las que son receptivos cada uno de los sujetos susceptibles de mantener un veredicto y cuáles son las estrategias a seguir para intentar que formen un juicio contrario al esperado (tipos de testigos, argumentaciones, etc.). La metodología incluye un análisis de contenido que nos facilitará conocer cuáles son las pruebas más salientes para esa modalidad de casos, y las interpretaciones más habituales. De las argumentaciones para los veredictos iniciales estableceremos las estrategias para fortalecer su creencia (si éste es nuestro objetivo), y de las argumentaciones por el veredicto contrario al mantenido inicialmente obtendremos las

estrategias a seguir para modificar el veredicto.

El diseño es susceptible de mejora si le añadimos el control de variables psicosociales como mediadoras entre la evidencia y la formación del juicio final. Determinadas variables psicosociales (sexo, ideología, procesos atribucionales, etc.) en interacción con el tipo de caso a juzgar posibilitan que se active más una u otra lectura de la evidencia. Quizás pudiera considerar el lector muy avezado que estas estrategias pudieran tener un efecto negativo al sentir el decisor una cierta reactividad ante la información no concordante con sus expectativas. Nada más lejos de la realidad. Las representaciones sociales de la justicia que estamos llevando a cabo ponen de manifiesto que la sociedad entiende que el papel de un abogado es determinante en la resolución de un juicio. Por ello, no consideran las inferencias hechas por un abogado como algo que atente a su libertad personal de elección. Por el contrario, estas inferencias y manejo de las pruebas suponen, en los sujetos con tendencias contrarias a las de nuestro interés, la «inoculación» de una lectura adicional de la evidencia presentada. Esto posibilita, por una parte, la apertura de visión para un 20% de la población. En otras palabras, entorno a un 20% de las personas en la formación de juicios no son capaces de activar otra lectura de la evidencia que la que han elegido. Es decir, si consideran que es culpable, tras la presentación de un juicio completo, no son capaces de generar argumentaciones para creer en la inocencia. Esto quiere decir que, como en un juicio se presenta la información totalmente deslabazada, la reconstrucción del caso en la dirección contraria no la logran activar. Si un aboga-

do, en las conclusiones finales, ejecuta esa lectura puede incidir directamente en la resolución final. De mayor importancia son, en este sentido, las alocuciones iniciales en las que el abogado puede poner los medios para que el decisor «active» la lectura de la evidencia de su interés (Kaplan, 1979).

¿Es este procedimiento universal o puede variar según el decisor? Cuando se trata de un lego en la toma de decisiones sólo contamos con esta posibilidad. Sin embargo, la toma de decisiones judiciales por técnicos nos posibilita otra opción de trabajo: Los estudios de archivo. O sea, estudios en función de sentencias ya ejecutadas. Como las sentencias son públicas podemos llevar a cabo análisis de contenido de las inferencias sobre la información de los hechos del juicio (para mayor información sobre cómo entender estas inferencias véase Kuhn, Pennington y Leadbeater, 1983), de sus modos de razonamiento, de los factores que afectan la credibilidad de una prueba o testimonio, etc. Si fuera posible, el estudio sólo se referiría al juez que va a decidir. De no ser así, se escogen sentencias del caso en cuestión y se analizan para comprender los modos y maneras de justificación de los profesionales. Sólo interesa la justificación de los hechos y no las argumentaciones de derecho porque éstas están más estandarizadas. En las cuestiones de interpretación de los hechos es donde legos y expertos somos iguales, según hemos encontrado. Otros datos de interés, que pueden modular las respuestas, sería ejecutar sólo análisis de grupos de jueces que pertenezcan a la misma asociación profesional dentro de la magistratura, sexo, ideología y los mismos mediadores que mencionamos para legos.

Decisiones grupales

Si bien es cierto que es más difícil controlar una decisión grupal que una individual, también lo es que los razonamientos vistos son válidos para una decisión grupal ya que ésta es una función de las decisiones individuales. Simplemente baste señalar que 9 de cada 10 jurados se resuelven conforme a la mayoría inicial (Kalven y Zeisel, 1966). Además, la decisión grupal se ve afectada por otros condicionantes que permiten controlarla en cierta medida. La regla de decisión o el tamaño del grupo ya se han comentado en otro apartado y no vamos a redundar en ellos. De entre los restantes, nosotros destacaríamos las diferencias de estatus dentro del grupo. Tres son las modalidades de grupos que toman decisiones judiciales que pueden estar afectadas por diferencias en el estatus: Un jurado, un escabino o un tribunal.

Si se trata de un jurado, esto es, un grupo de personas legas en derecho que van a decidir sobre un caso judicial, nos interesa tener de nuestra parte a la persona que tenga un mayor estatus dentro del grupo. Pero, ¿quién es esta persona? Cuando el jurado entra a deliberar se le encomienda que llegue a un veredicto y que, antes de nada, elija a un presidente o moderador de la deliberación que será quien conduzca la deliberación y el portavoz del grupo, entre otras cosas. La elección de esta persona no es por puro azar: Unos reniegan a ser el portavoz y otros lo desean. En suma, se trata de una persona de unas características especiales. Generalmente, el portavoz también elige para su ubicación en la mesa de deliberación una posición espacial que le haga más visible (usualmente la cabecera de la mesa). En las tablas 1 y 2 pueden verse ejemplos de la incidencia

Tabla 1. Incidencia del moderador en el curso de la deliberación.

Caso: Violación y asesinato									
JURADO	SUJETO								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
A	2'94	2'94	4'41	5'88	22'06	7'35	25'00	4'41	25'00
B	3'47	4'44	21'11	7'72	19'03	2'77	24'03	0'69	16'67
C	9'77	2'79	0'93	18'61	20'47	1'86	0'93	10'23	34'42
D	8'81	4'21	6'13	3'45	36'02	5'75	9'20	4'21	22'22
Caso: Negligencia médica									
JURADO	SUJETO								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
A	2'56	10'90	1'92	23'72	12'18	18'59	3'21	1'28	25'64
B	4'10	15'30	22'68	10'48	15'03	8'38	9'84	1'37	12'84
C	10'03	0'86	2'01	11'46	34'38	11'75	2'87	24'36	2'29
D	9'76	5'72	7'74	5'05	34'00	8'75	10'77	5'39	12'79

En negrilla figura el moderador. 1 y 9 son las posiciones extremas y la posición 5 es la cabecera. Las puntuaciones reflejan los porcentajes de intervención. Por azar se esperaba que fueran de un 11% en cada sujeto.

del moderador, portavoz o presidente en la deliberación. Los ejemplos corresponden a un investigación nuestra (Arce y colaboradores, 1991) con jurados legos, y el control de la importancia del moderador en la decisión final lo evaluamos a través de un análisis de contenido secuencializado.

Nuestros resultados confirman la hipótesis de trabajo de que el moderador de la deliberación desempeña un rol fundamental en la misma y su opinión tiene un valor superior a la de los demás miembros. Además, este efecto se maximiza cuando el presidente está ubicado en la cabecera de la mesa (5 de las nueve ocasiones). Otra de las incidencias en las que hemos tomado como referencia al moderador es la cantidad de mensajes reguladores emitidos (consúltese tabla 2). Pues bien, el presidente es responsable como mínimo del 30% de las intervenciones de este tipo e, incluso, en algún caso llega a serlo del 100%. En suma, el presidente del jurado es un miembro con un peso específico muy

importante dentro del jurado. Si es conveniente tener al moderador de nuestra parte, cabe preguntarse entonces ¿cuál es el perfil de un moderador? Las variables que suelen diferenciar al moderador de los demás miembros del jurado son la educación (mayor nivel educativo que los demás), alguna experiencia de este tipo, de una edad media a alta, generalmente varones, etc. En resumen, el estatus dentro de la sala de deliberación se corresponde con el estatus mantenido en el mundo exterior (Håns y Vidmar, 1986). Aunque sólo valga de ejemplo, en nuestros casos, únicamente un jurado se pronunció por un veredicto contrario al que mantenía su moderador al inicio de la deliberación.²

Si la decisión es por el sistema de escabinos,³ nuestro objeto de interés es el/los profesional/es que componen el jurado. En nuestros trabajos con escabinos utilizamos la fórmula más favorecedora de las opiniones de los legos. Así, el jurado lo componían cinco legos y un juez, la regla de decisión era la unanimi-

Tabla 2. Porcentaje de mensajes reguladores(*).

Grupo	Violación y Asesinato		Negligencia médica	
	Moderador	Otros	Moderador	Otros
A	30'77	69'23	33'30	66'70
B	33'30	66'70	33'30	66'70
C	53'30	46'70	71'43	28'57
D	36'84	63'16	100	0

(*) Por mensajes reguladores entendemos instrucciones, órdenes, inicio/fin, y cambio de tema.

² Como los procedimientos más al uso permiten recusar a jurados, otras variables (véase el apartado referido a sesgos individuales) nos pueden llevar a la conclusión de que determinado moderador no sería de nuestro interés, entonces lo recusamos hasta que quede un moderador que posiblemente defenderá nuestra posición.

³ El sistema de escabinos consiste en introducir técnicos en derecho y legos en una deliberación conjunta sobre la sentencia a aplicar.

dad, y el juez mantenía siempre el veredicto minoritario. De los jurados escabinos simulados hasta este momento no hemos encontrado ninguna ocasión en que un lego cambiara su decisión hacia un veredicto contrario al juez, y, usualmente, el veredicto mantenido por el juez es la conclusión final unánime.

Si, por último, estamos ante un tribunal togado, esto es, compuesto únicamente por magistrados, nuestro objetivo primordial debe ser el presidente del tribunal. Este tiene un mayor estatus que los restantes y, además, es quien redacta y motiva la sentencia. De facto, es quien decide, los otros componentes del tribunal generalmente se limitan a firmar la sentencia.

La toma de decisiones individuales y grupales puede condicionarse a través de la manipulación de la carga de la prueba. La carga de la prueba hace referencia a la certeza mínima requerida para considerar al encausado culpable en ese caso. La explicitación de una carga de la prueba lleva a que el sujeto muestre una mayor certidumbre en la decisión tomada. Si ésta se coloca en las alocuciones finales y se toma como base «es diez veces más preferible absolver a un culpable que condenar a un inocente», las tasas de inocencia aumentan significativamente. Sin embargo, el manejo de la carga de la prueba no permite aumentar las tasas de culpabilidad. A nivel grupal la incidencia de la carga de la prueba mantiene la misma dirección, pero sus efectos se multiplican (véase Arce y colaboradores, 1993).

Un último elemento susceptible de manipulación por parte de los abogados es la incidencia de la publicidad previa al juicio en la decisión del mismo (Simon,

1977). Si bien cuando el caso es juzgado por legos, la selección de los mismos suele controlar los conocimientos sobre el caso, no ocurre lo mismo cuando el caso es visto por técnicos. En estas circunstancias, se debe evaluar si la tendencia legal coincide o no con la «calle». Por ejemplo, el poder político está en estos momentos interesado en condenar a los insumisos (y, de este modo, existen leyes en esta dirección); sin embargo, la presión social parece más favorable a los insumisos (véase como ejemplo *La Voz de Galicia*, 8 de Octubre de 1992). La presión que podría ejercerse, en estas condiciones, sobre jueces y magistrados a través de los medios de comunicación puede ser definitiva.

Selección probabilística de un jurado/juez interesado

Se lleva a cabo una encuesta telefónica de una cantidad de ciudadanos que sea representativa (unos 800) de la población con la que vamos a trabajar (la jurisdicción legal). La encuesta debe ejecutarse tomando números al azar de la guía telefónica (por ejemplo, de K en K números). A los entrevistados se les informa brevemente sobre los hechos del caso, y se les pregunta por la edad, sexo, religión, voto político, ingresos económicos, etc. A partir de estos datos iremos obteniendo las estimaciones probabilísticas de un jurado favorable o desfavorable en el que se combinen todas las características antes preguntadas al sujeto. Las recusaciones nos servirán para eliminar a los jurados más desfavorables. La misma estrategia puede seguirse para la elección de un juez, pero, en este caso, el material de análisis serán las sentencias. Las variables

a estimar serían experiencia, sexo, grupo de la magistratura en el que milita, edad, etc. En este sentido, se ha encontrado, por ejemplo, una relación entre antecedentes políticos y sociales de los jueces y magistrados, y sentencias (Stecher, 1977).

Destrezas de los abogados, presentación de la evidencia y testimonios

El *modus operandi* puede trastorcar en buena medida el resultado de la justicia. Así, se ha observado un fuerte impacto del efecto de recencia en el veredicto (p.e., Kassin y Wrightsman, 1979). La inferencia obvia es que las conclusiones finales son de sumo interés para la decisión final. Ahora bien, las charlas de apertura también desempeñan un papel central en la decisión final. En ellas se pueden establecer diferentes estrategias para orientar una lectura u otra de la evidencia que va a aparecer posteriormente.

Otro elemento de interés a controlar es el lenguaje de los testigos. Podemos tener el mejor testigo pero si el grado de comprensión de su testimonio es bajo (o se entiende inversamente), los resultados son nulos o contrarios. ¿Cuándo se dan estos casos? Con extranjeros y grupos sociales muy concretos. En el primer caso, el uso de un traductor es suficiente y aconsejable aunque tengan conocimientos del idioma español. En el segundo caso, las expresiones de estos grupos están contaminadas por el uso de jergas grupales. Estas expresiones no sólo pueden plantear problemas de comprensión sino también de acepciones. La explicitación de estos términos en otros lenguajes o su explicación a través del

interrogatorio son necesarias para la comprensión universal de tales testimonios y que se consideren, en consecuencia, en la decisión final (véase Hans y Vidmar, 1986 para ejemplos de testimonios no reconocidos, y Charrow y Charrow, 1979, para traducciones de lenguajes difíciles a otros más comprensibles).

Independientemente de que nuestros testigos sean o no honestos y, aún teniendo en cuenta que sus expresiones sean comprendidas por los decisores, nos resta asegurarnos una buena ejecución. Es decir, el testigo para ser efectivo tiene que «ganarse» la credibilidad de los que deciden. La información no verbal desempeña un papel fundamental en la percepción de credibilidad. Mehrabain y Weiner (1967) hallaron que el 93% de la varianza en la formación de impresiones sobre otras personas recaía en la información de tipo no verbal. Sin ningún género de dudas, éste porcentaje es excesivamente alto, sólo condiciones simuladas de laboratorio y con otros elementos sumamente controlados (p. e., control de la calidad de la evidencia). No obstante, la información no verbal influye en nuestras percepciones sobre la credibilidad de los testigos. Miller y Burgoon (1982), tras una revisión de la literatura, diseñaron los perfiles credibilidad/no credibilidad:

Credibilidad: Contacto visual; distancias de interacción cortas; tono moderado con pocas dudas y pausas.

No credibilidad: Poco contacto visual; nervioso e inquieto; tono de voz algo con dudas y pausas.

En resumen, la conducta del testigo honesto aparece como natural y espontánea, mientras el deshonesto causa la impresión de exagerado y premeditado. Si es el acusado quien testifica y mira

abajo, frente al que mira directamente a la gente, es considerado poco creíble (Hemsley y Doob, 1978).

Estas conductas se pueden manipular a través de un entrenamiento. Así, es conveniente familiarizar a los testigos con el procedimiento de la corte, sus preguntas, las manipulaciones de que pueden ser objeto por otros abogados, etc. Los ensayos del testimonio aparecen, en esta ocasión, como la mejor arma. No se nos escapa que éstos no son los únicos aspectos relevantes, aunque para ser un entrenamiento por no expertos (abogados) serían suficientes. Desde una perspectiva más científica es posible una mejora. El procedimiento⁴ podría ser, más o menos, como sigue:

a) Presentación del testimonio original con dos abogados, uno de ellos con la intención de desacreditarlo.

b) Grabar en vídeo esta presentación.

c) Presentar la filmación a sujetos, quienes, al más puro estilo thurstoniano, evaluarán la credibilidad del testimonio. Estos «jueces» responderán a escalas encaminadas a medir los factores que hacen decaer la credibilidad (vista, pausa, contradicciones, modo de respuesta, intencionalidad, exageraciones, u otros). Los sujetos no deben tener conocimientos sobre el caso.

d) Si el testimonio no aparece como creíble o bastante creíble, tendremos cuáles son las causas que generan tal impresión.

e) Conocidas las causas de la falta de credibilidad y con el vídeo original se puede entrenar al testigo para que sea consciente de sus «errores» y, consiguientemente, subsanarlos.

El abogado también es objeto de análisis en su conducta por parte de los decisores, y ésta influye también en la decisión final. En este sentido, Kaplan y Miller (1979) demostraron como una buena o mala defensa puede condicionar el resultado final. Aparte de la mayor o menor habilidad de un abogado en sus intervenciones y que es susceptible de entrenamiento al igual que los testigos, existen otros condicionantes de sus intervenciones. En casos de varios delitos en el mismo juicio para ganar unos más dudosos conviene reconocer algunos en el discurso de apertura. Concretamente, el abogado, reconociendo algunas acusaciones, gana credibilidad en las afirmaciones que posteriormente formule sobre otros asuntos, con lo que las probabilidades de ganar otras causas son mayores. Igual ocurre cuando la parte a la que representa tiene antecedentes. Si bien es cierto que los antecedentes legal y teóricamente no deberían incidir en la decisión resultante, también lo es que, en la realidad, no se ha logrado controlar tal efecto a través de instrucciones encaminadas a evitar tal sesgo en jurados (Doob y Kinsheraum, 1972). Los jueces tampoco aparecen libres de tal sesgo. Así en un estudio de campo, Hagan (1974), donde controlaba estadísticamente otras varia-

⁴ El procedimiento mostrado es el más sencillo. Otras posibilidades incluirían análisis de contenido y comunicación no verbal ejecutado por observadores entrenados. No entramos en estos diseños porque requerirían conocimientos sobre el establecimiento de categorías, entrenamiento de codificadores, estadísticos de fiabilidad, y estadística en general. Estos procedimientos serían demasiado costosos y, por tanto, sólo aconsejables en contadas ocasiones (para mayor información véase Clemente y Santalla, 1991).

bles, se puede observar la influencia significativa de los antecedentes en la sentencia y el veredicto. También en estudios simulados se encontró el mismo efecto (Hatton, Snortum y Oskamp, 1971). Aún es más, Kalven y Zeisel (1966) afirman que en el 10% de los casos en los que el Jurado condena lo realiza con base en los antecedentes del defendido.

La duración de la vista oral del caso es de interés para el planteamiento de determinadas estrategias. Es de esperar que tras cada jornada el decisor se forme una impresión de juicio como si se tratara de la decisión final. Ocurre que la correlación de las decisiones parciales de los sujetos son altas y significativas con la decisión final (Vidmar, 1979). Bajo este supuesto, la dirección de las estrategias de presentación de la evidencia debería modificarse. Así, la evidencia importante para nuestros intereses finales es aconsejable que se formule en la primera jornada. La explicación de la correlación del veredicto inicial con el final recae en que la decisión inicial genera un prisma de lectura de la evidencia que vamos a recibir posteriormente. ¿Cuáles son los medios de interpretación? Las diferencias encontradas entre sujetos que se pronuncian por veredictos opuestos radican en que los decisores atribuyen mayor credibilidad a unas pruebas que a otras (Cowan *et al.*, 1984) y las reconstrucciones de la evidencia se llevan a cabo en función de una selección e interpretación de las pruebas (Pennington y Hastie, 1986).

Apreciación de valor de las pruebas en la formación de juicios

Independientemente al hecho de que un testigo sea honesto o deshonesto es,

en principio, la evaluación que realiza el decisor sobre la credibilidad o no del testimonio. Los jurados individualmente atribuyen mayor credibilidad al testigo identificador que al no identificador, y, en caso de testigos con testimonios contrarios, se prestaba mayor credibilidad al identificador (Prieto, 1989). Sin embargo, estos resultados no se han mostrado consistentes (Hatvani y Strack, 1980; Weinberg y Baron, 1982). La inconsistencia de estos resultados posiblemente venga de la mano de las diferencias en los procedimientos empleados. Este tipo de experimentos se ejecutan con información limitada y bajo condiciones de simulación de baja fidelidad. Trabajos de simulación con jurados y decisiones grupales han encontrado que estos resultados de aplicación de diferente credibilidad a los testigos se mantienen en situaciones de sesgo, pero no en situaciones objetivas (Cowan, Thompson y Ellsworth, 1984). Pero ¿cómo combatir, en todo caso, estas posibles anomalías? El arma al alcance de los abogados es el discurso de apertura de los juicios. En ella, el abogado puede hacer incapié en el mayor grado de certeza que es necesario para ser un testigo acusador que uno descreditor. La certeza que requiere un testigo para la identificación es mayor que para la no identificación, motivado, sin duda, por la responsabilidad que conlleva su decisión. Esta apreciación anterior a la presentación de los testimonios nos lleva a que el decisor se coloque en la posición del testigo y evalúe quien necesita mayor certeza (el identificador o el descreditor) para tomar una decisión. La instrucción sobre preponderancia de testimonios, una vez tomada la decisión,

parece no tener efectos. De ser contrarios sus objetivos, el abogado debe resaltar la transcendencia que una decisión errónea trae para la comunidad y para el acusado. La magnitud de las consecuencias de una decisión correlaciona inversamente con las tasas de culpabilidad (Kaplan y Krupa, 1986).

Discusión

No son éstas las únicas aportaciones de la psicología a las estrategias judiciales, simplemente son la que nos parecen más relevantes. La creatividad, en este sentido, está servida. Así, por ejemplo, para que un testigo sea más creíble podemos jugar con la presentación de la fuente (a mayor prestigio mayor credibilidad), alentar el sentido crítico para descreditar cierta información, etc. La justicia podemos afirmar, entonces, que es algo psicológicamente vivo. Ahora bien, nuestras aportaciones son sólo eso, aportaciones. Pueden ser resolufivas pero no tienen porque serlo. Son un ayuda más. Lecturas más optimistas podrían conducirnos a un fracaso.

Referencias

- ARCE, R., SOBRAL, J. y FARIÑA, F. (1991). Acerca de la participación de los jurados legos en la deliberación y sus implicaciones legales. *Análisis y Modificación de Conducta*, 17(51), 71-82.
- ARCE, F., VILA, C. y FARIÑA, R. (1993). Instrucciones sobre la carga de la prueba en la decisión del jurado. *IV Congreso Nacional de Psicología Social*, Sevilla.
- CHARROW, R. P. y CHARROW, V. R. (1979). Making legal language understandable: A psycholinguistic study of jury instructions. *Columbia Law Review*, 79, 1306-1374.
- CLEMENTE, M. y SANTALLA, Z. (1991). *El documento persuasivo. Análisis de contenido y publicidad*. Bilbao: Deusto.
- COWAN, C. L., THOMPSON, W. C. y ELLSWORTH, P. C. (1984). The effects of death qualification on jurors' predisposition to convict and on quality of deliberation. *Law and Human Behavior*, 8(1/2), 53-79.
- DI GIACOMO, J. P. (1981). *Représentations sociales et comportements collectifs*. Teis doctoral, Universidad Católica de Lovaina.
- DILLEHAY, R. C. (1990). Conducta de abogados y dinámica psicológica. En A. Garzón (Ed.). *Psicología y justicia*. Valencia: Promolibro.
- DOOB, L. y KIRSCHENBAUM, R. (1972). Some empirical evidence of the effect of section 12 of the Canada Evidence Act upon an accused. *Criminal Law Quarterly*, 15, 88-96.
- HAGAN, J. (1974). Extra-legal attributes and criminal sentencing: An assessment of a sociological viewpoint. *Law and Society Review*, 8, 357-383.
- HANS, V. P. y VIDMAR, N. (1986). *Judging the jury*. Nueva York: Plenum Press.
- HATTON, D. E., SNORTUM, J. R. y OSKAMP, S. (1971). The effects of biasing information and dogmatism upon witness testimony. *Psychodynamic Science*, 23, 425-427.
- HATVANI, N. y STRACK, F. (1980). The impact of discredited key witness. *Journal of Applied Social Psychology*, 10, 490-509.
- HEMSLEY, G. D. y DOOB, A. N. (1978). The effect of looking behavior on

- perceptions of a communicator's credibility. *Journal of Applied Social Psychology*, 8, 136-144.
- KAPLAN, J. (1978). *Criminal justice: Introductory cases and materials*. Mineola, N. Y.: Foundation Press.
- KAPLAN, M. F. (1979). A model of cognitive processes in jurors. *Representative Research in Social Psychology*, 10, 48-60.
- KAPLAN, M. F. y MILLER, J. H. (1978). Reducing the effects of juror bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 1443-1455.
- KAPLAN, M. F. y KRUPA, S. (1986). Severe penalties under the control of others can reduce guilt verdicts. *Law and Psychology Review*, 10, 1-18.
- KALVEN, H. JR. y ZEISEL, H. (1966). *The American jury*. Boston: Brown.
- KASSIN, S. M. y WRIGHTSMAN, L. S. (1979). On the requirements of proof: The timing of judicial instruction on mock jury verdicts. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1877-1887.
- KERR, N. (1982). Trial participants' behavior and jury verdicts: An exploratory field study. En V. Konecki y E. Ebbesen (Eds.). *The criminal justice system: A social-psychological analysis*. San Francisco: Freeman.
- KUHN, D., PENNINGTON, N. y LEADBEATER, B. (1983). Adult thinking in developmental perspective. En P. B. Baltes y O. G. Brim (Eds.). *Life-span development and behavior* (vol. 5), Orlando, Fl.: Academic Press.
- MEHRABIAN, A. y WEINER, M. (1967). Decoding of inconsistent communications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 6, 108-114.
- MILLER, G. R. y BURGOON, J. K. (1982). Factors affecting assessments of witness credibility. En N. L. Kerr y R. M. Bray (Eds.). *The psychology of the courtroom*. Nueva York: Academic Press.
- MOSCOVICI, S. (1961). *El psicoanálisis, su imagen y su público*. Buenos Aires: Huemul, 1979.
- MOSCOVICI, S. (1981). On social representations. En J. Forgas (Ed.). *Social cognition*. Nueva York: Academic Press.
- PENNINGTON, N. y HASTIE, R. (1986). Evidence evaluation in complex decision making. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(2), 242-258.
- SIMON, R. J. (1977). Fit the research evidence on the impact on jurors on news coverage? *Stanford Law Review*, 29, 515.
- SOBRAL, J. (1991). El abogado como consumidor de conocimiento y objeto de investigación psicológica. *Anuario de Psicología Jurídica*, 1, 17-28.
- STECHEER, J. (1977). Democratic and Republican justice: Judicial decision making on five state supreme courts. *Columbia Journal of Law and Social Problems*, 13, 137-181.
- VIDMAR, N. (1972). Effects of decision alternatives on the verdicts and social perceptions of simulated jurors. *Journal of Personality and Social Psychology*, 22, 211-218.
- WEINBERG, H. I. y BARON, R. S. (1982). The discreditable eyewitness. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 8, 60-67.