

## *Índice General*

|                                                 | <i><u>Página</u></i> |
|-------------------------------------------------|----------------------|
| <b>PRESENTACIÓN A LA SÉPTIMA EDICIÓN.....</b>   | <b>21</b>            |
| <b>PRESENTACIÓN A LA SEXTA EDICIÓN .....</b>    | <b>23</b>            |
| <b>PRESENTACIÓN A LA QUINTA EDICIÓN.....</b>    | <b>25</b>            |
| <b>PRESENTACIÓN DE LA CUARTA EDICIÓN.....</b>   | <b>27</b>            |
| <b>PRESENTACIÓN DE LA TERCERA EDICIÓN .....</b> | <b>29</b>            |
| <b>PRESENTACIÓN DE LA SEGUNDA EDICIÓN .....</b> | <b>31</b>            |
| <b>PRESENTACIÓN A LA PRIMERA EDICIÓN .....</b>  | <b>33</b>            |

### **PRIMERA PARTE TÉCNICAS ARGUMENTATIVAS**

#### **CAPÍTULO I**

|                                                                                                  |           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>PREDISPOSICIÓN DE LA DEFENSA.....</b>                                                         | <b>39</b> |
| <b>1.1. Función del defensor en el proceso penal acusatorio ....</b>                             | <b>39</b> |
| <b>1.2. El problema de la verdad.....</b>                                                        | <b>44</b> |
| <b>1.3. Asunción del encargo de la defensa y examen crítico de las razones del cliente .....</b> | <b>48</b> |
| <b>1.4. Reglas fundamentales que seguir en la predisposición de la defensa .....</b>             | <b>51</b> |
| <b>1.5. Localización del «punto focal» del proceso .....</b>                                     | <b>54</b> |
| <b>1.6. Investigaciones defensivas .....</b>                                                     | <b>57</b> |

|                                                            | <i>Página</i> |
|------------------------------------------------------------|---------------|
| 1.7. Elección de la estrategia defensiva.....              | 58            |
| 1.8. La antinomia del mentiroso: ¿verdadero o falso? ..... | 61            |

## CAPÍTULO II

|                                                                                                                                                    |           |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>ACTUACIÓN DE LA DEFENSA DURANTE EL PROCESO....</b>                                                                                              | <b>63</b> |
| 2.1. Examen de los actos procesales y búsqueda de eventuales excepciones preliminares .....                                                        | 63        |
| 2.2. Evaluación de las pruebas a cargo y en descargo. Pruebas directas y pruebas indirectas .....                                                  | 65        |
| 2.3. La prueba negativa .....                                                                                                                      | 68        |
| 2.4. La prueba estadística .....                                                                                                                   | 69        |
| 2.5. Indicios y simples conjeturas .....                                                                                                           | 70        |
| 2.6. Elección de la «línea de defensa»: la defensa basada en la confutación de la hipótesis acusatoria o en la exposición de contrahipótesis ..... | 74        |
| 2.7. Solicitud de admisión de pruebas.....                                                                                                         | 76        |
| 2.8. Examen directo y contrainterrogatorio de los testigos ..                                                                                      | 77        |
| 2.9. Conclusiones de la defensa .....                                                                                                              | 83        |
| 2.10. La paradoja del sorites: ¿cuándo hay que considerar suficientemente probado un hecho? .....                                                  | 85        |

## CAPÍTULO III

|                                                                                                      |           |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>ESTRUCTURA DEL RAZONAMIENTO ARGUMENTATIVO ..</b>                                                  | <b>87</b> |
| 3.1. El razonamiento: demostración y argumentación.....                                              | 87        |
| 3.2. La adaptación al auditorio.....                                                                 | 90        |
| 3.3. La premisa de la argumentación .....                                                            | 92        |
| 3.4. Máximas de experiencia común.....                                                               | 95        |
| 3.5. La inferencia.....                                                                              | 96        |
| 3.6. Lógica de la argumentación: el principio de no-contradicción, el silogismo y la inducción ..... | 97        |
| 3.7. El razonamiento hipotético.....                                                                 | 101       |
| 3.8. La abducción.....                                                                               | 104       |

|                                                                     | <i>Página</i> |
|---------------------------------------------------------------------|---------------|
| 3.9. Razonamiento probabilístico y contrafáctico .....              | 105           |
| 3.10. Falacias argumentativas y estratagemas para tener razón ..... | 108           |
| 3.11. Insidias argumentativas: ¿has perdido un par de cuernos?..... | 110           |

#### CAPÍTULO IV

|                                                                                                    |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| BÚSQUEDA DE ARGUMENTOS (INVENTIO).....                                                             | 111 |
| 4.1. Métodos de búsqueda de argumentos ( <i>inventio</i> ) .....                                   | 111 |
| 4.2. La tópica .....                                                                               | 113 |
| 4.3. Lugares comunes utilizables en la búsqueda de argumentos de tipo judicial.....                | 114 |
| 4.4. Lugares propios del proceso penal: argumentos <i>a re</i> y argumentos <i>a persona</i> ..... | 117 |
| 4.5. La argumentación jurídica ( <i>de jure</i> ).....                                             | 118 |
| 4.6. Definición, clasificación y subsunción .....                                                  | 121 |
| 4.7. ¿Y si no se encuentran argumentos? .....                                                      | 123 |

#### CAPÍTULO V

|                                                                                                                          |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| PRINCIPALES TÉCNICAS ARGUMENTATIVAS.....                                                                                 | 125 |
| 5.1. El argumento de identidad y la definición .....                                                                     | 125 |
| 5.2. El argumento analógico, <i>a pari</i> y <i>a contrario</i> .....                                                    | 127 |
| 5.3. El argumento de la doble jerarquía ( <i>a fortiori</i> ).....                                                       | 130 |
| 5.4. El argumento de la división del todo en partes. El dilema y el argumento de inclusión de las partes en el todo..... | 131 |
| 5.5. El argumento de contradicción ( <i>ab absurdo sensu</i> ).....                                                      | 134 |
| 5.6. El argumento de autoridad ( <i>ad verecundiam</i> ) .....                                                           | 135 |
| 5.7. El argumento mediante un ejemplo .....                                                                              | 136 |
| 5.8. El argumento pragmático .....                                                                                       | 137 |
| 5.9. El argumento <i>ad metum</i> .....                                                                                  | 139 |
| 5.10. La técnica de córax (o argumento de lo demasiado verosímil).....                                                   | 141 |

|                                                                  |     |
|------------------------------------------------------------------|-----|
| 5.11. ¿Qué diferencia hay entre dialéctica y retórica? . . . . . | 142 |
|------------------------------------------------------------------|-----|

## CAPÍTULO VI

|                                                                                                                                    |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| DISPOSICIÓN DE LOS ARGUMENTOS (DISPOSITIO) . . . . .                                                                               | 143 |
| 6.1. Selección, número y disposición de los argumentos ( <i>dispositio</i> ) . . . . .                                             | 143 |
| 6.2. Las partes del discurso: exordio ( <i>exordium</i> ) . . . . .                                                                | 145 |
| 6.3. El exordio por insinuación ( <i>insinuatio</i> ) . . . . .                                                                    | 148 |
| 6.4. La « <i>captatio benevolentiae</i> » para inducir al juez a ser dócil, atento, benévolo. . . . .                              | 150 |
| 6.5. Narración ( <i>narratio</i> ). La digresión ( <i>digressio</i> ) . . . . .                                                    | 153 |
| 6.6. Argumentación ( <i>argumentatio</i> ) y confutación ( <i>confutatio</i> ) . . . . .                                           | 155 |
| 6.7. Orden y fuerza de los argumentos. . . . .                                                                                     | 156 |
| 6.8. Epílogo ( <i>epilogus</i> ). Recapitulación ( <i>enumeratio</i> ) y conmoción ( <i>conquestio</i> ). La commiseratio. . . . . | 159 |
| 6.9. Petición de clemencia. . . . .                                                                                                | 161 |
| 6.10. ¿Es normal emocionarse al inicio del debate? . . . . .                                                                       | 162 |

## SEGUNDA PARTE EL ARTE DE LA PERSUASIÓN

## CAPÍTULO VII

|                                                                                                                                                                |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| LA ELOCUCIÓN (ELOCUTIO) . . . . .                                                                                                                              | 165 |
| 7.1. La importancia de la elocución ( <i>elocutio</i> ) . . . . .                                                                                              | 165 |
| 7.2. Los diferentes estilos de elocuencia: humilde ( <i>humilis</i> ), intermedio ( <i>mediocris</i> ) y solemne ( <i>gravis</i> ) . . . . .                   | 167 |
| 7.3. Las virtudes de la elocución: propiedad ( <i>aptum</i> ), corrección gramatical y lexical ( <i>puritas</i> ) y claridad ( <i>perspicuitas</i> ) . . . . . | 171 |
| 7.4. El arte de declamar: dicción ( <i>pronuntiatio</i> ), pausa ( <i>intermissio</i> ) y ritmo de la elocución ( <i>numerus</i> ) . . . . .                   | 173 |
| 7.5. La gesticulación ( <i>actio</i> ) . . . . .                                                                                                               | 176 |

|                                                      | <u><i>Página</i></u> |
|------------------------------------------------------|----------------------|
| 7.6. La sintonía con el auditorio.....               | 182                  |
| 7.7. La memoria.....                                 | 183                  |
| 7.8. ¿Es mejor hacer discursos largos o cortos?..... | 185                  |

## CAPÍTULO VIII

|                                                                                                               |            |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>FIGURAS RETÓRICAS ORNAMENTALES (ORNATUS).....</b>                                                          | <b>187</b> |
| 8.1. Tropos, figuras de pensamiento y figuras de palabra ( <i>ornatus</i> ).....                              | 187        |
| 8.2. Metáfora ( <i>translatio</i> ) y sinestesia .....                                                        | 189        |
| 8.3. Catacresis ( <i>abusio</i> ), metonimia ( <i>denominatio</i> ) y sinécdoque ( <i>intellectio</i> ) ..... | 194        |
| 8.4. Figuras comparativas: comparación, símil y alegoría. ...                                                 | 195        |
| 8.5. Máximas y aforismos .....                                                                                | 200        |
| 8.6. Figuras de homofonía: homeoteuton, paronomasia, aliteración y ditología .....                            | 202        |
| 8.7. ¿Cómo mejorar la elocución? .....                                                                        | 204        |

## CAPÍTULO IX

|                                                                                   |            |
|-----------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>ARTIFICIOS RETÓRICOS .....</b>                                                 | <b>205</b> |
| 9.1. Finalidad de los artificios retóricos.....                                   | 205        |
| 9.2. Modulación del tono de voz.....                                              | 206        |
| 9.3. Preterición ( <i>occultatio</i> ) e interrupción ( <i>interruptio</i> ) .... | 207        |
| 9.4. Corrección ( <i>correctio</i> ) y dubitación ( <i>dubitatio</i> ) .....      | 209        |
| 9.5. La ironía ( <i>dissimulatio</i> ). La antífrasis.....                        | 211        |
| 9.6. El «efecto presencia». Etopeya e hipotiposis ( <i>demonstratio</i> ). .....  | 213        |
| 9.7. ¿Callar es también un arte? .....                                            | 217        |

## CAPÍTULO X

|                                                       |            |
|-------------------------------------------------------|------------|
| <b>TÉCNICAS DE AMPLIFICACIÓN .....</b>                | <b>219</b> |
| 10.1. Finalidad de las técnicas de amplificación..... | 219        |

|                                                                                                                           | <i>Página</i> |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|
| 10.2. La repetición de palabras: epanalepsis ( <i>geminatio</i> ), anadiplosis ( <i>reduplicatio</i> ) y tautología ..... | 220           |
| 10.3. Anáfora, epífora, polisíndeton y asíndeton .....                                                                    | 223           |
| 10.4. La gradación ( <i>climax o gradatio</i> ). El sorites .....                                                         | 228           |
| 10.5. Insistencia ( <i>commoratio</i> ) y acumulación ( <i>coacervatio</i> ) ..                                           | 230           |
| 10.6. Antítesis ( <i>contrarium</i> ) y quiasmo ( <i>commutatio</i> ) .....                                               | 232           |
| 10.7. Hipérbole ( <i>superlatio</i> ) y litote ( <i>exadversio</i> ) .....                                                | 234           |
| 10.8. Anástrofe ( <i>inversio</i> ) e hipérbaton ( <i>transgressio</i> ).....                                             | 236           |
| 10.9. El oxímoron .....                                                                                                   | 239           |
| 10.10. ¿Y si el caballo no obedece al auriga?.....                                                                        | 241           |
| CAPÍTULO XI                                                                                                               |               |
| TÉCNICAS DE IMPLICACIÓN .....                                                                                             | 243           |
| 11.1. Finalidad de las técnicas de implicación .....                                                                      | 243           |
| 11.2. El apóstrofe ( <i>allocutio</i> ).....                                                                              | 245           |
| 11.3. Invocación ( <i>invocatio</i> ) e invectiva ( <i>indignatio</i> ) .....                                             | 247           |
| 11.4. La interrogación: <i>ratiocinatio</i> , <i>sermocinatio</i> y <i>rogatio</i> ...                                    | 248           |
| 11.5. La prosopopeya ( <i>conformatio</i> ) .....                                                                         | 253           |
| 11.6. Dialogismo .....                                                                                                    | 255           |
| 11.7. ¿Quiénes son los oradores más persuasivos? .....                                                                    | 256           |
| CAPÍTULO XII                                                                                                              |               |
| LA PERSUASIÓN DEL JUEZ.....                                                                                               | 259           |
| 12.1. El fenómeno psicológico de la persuasión .....                                                                      | 259           |
| 12.2. La persuasión en el proceso penal.....                                                                              | 261           |
| 12.3. Elementos esenciales de la persuasión: la «cooperación» del juez.....                                               | 263           |
| 12.4. La «credibilidad» del defensor .....                                                                                | 266           |
| 12.5. La «forma retórica» del informe oral para « <i>probare</i> », « <i>delectare</i> », « <i>flectere</i> » .....       | 268           |
| 12.6. La dinámica de la decisión .....                                                                                    | 269           |

|                                                | <i><u>Página</u></i> |
|------------------------------------------------|----------------------|
| <b>12.7. Las variables de la decisión.....</b> | <b>273</b>           |
| <b>12.8. ¿Qué justicia?.....</b>               | <b>276</b>           |

### **CAPÍTULO XIII**

|                                                                                                             |            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>EL ALEGATO FINAL DE LA DEFENSA AYER Y HOY .....</b>                                                      | <b>277</b> |
| <b>13.1. Retórica: el arte reina de la persuasión.....</b>                                                  | <b>277</b> |
| <b>13.2. Las vicisitudes alternas del arte de la retórica.....</b>                                          | <b>279</b> |
| <b>13.3. La oratoria forense en la actualidad .....</b>                                                     | <b>283</b> |
| <b>13.4. La predisposición del informe final de la defensa .....</b>                                        | <b>284</b> |
| <b>13.5. El «esquema» de los temas .....</b>                                                                | <b>286</b> |
| <b>13.6. La comunicación verbal. Competencia comunicativa y uso de epítetos en función persuasiva .....</b> | <b>288</b> |
| <b>13.7. Magia y color de la palabra para despertar emociones... ..</b>                                     | <b>290</b> |
| <b>13.8. La comunicación escrita .....</b>                                                                  | <b>292</b> |
| <b>13.9. La comunicación multimedia .....</b>                                                               | <b>295</b> |
| <b>13.10. La comunicación no verbal .....</b>                                                               | <b>296</b> |
| <b>13.11. ¿Es la retórica realmente un arte?.....</b>                                                       | <b>297</b> |

### **CAPÍTULO XIV**

|                                                                                                                     |            |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>INTELIGENCIA ARTIFICIAL: NUEVAS PERSPECTIVAS PARA LA DEFENSA PENAL.....</b>                                      | <b>299</b> |
| <b>14.1. Las múltiples áreas de aplicación de la inteligencia artificial (IA).....</b>                              | <b>299</b> |
| <b>14.2. Primeras experiencias de IA en el ámbito judicial .....</b>                                                | <b>301</b> |
| <b>14.3. Sistemas automatizados de análisis de documentos y de adquisición de pruebas.....</b>                      | <b>303</b> |
| <b>14.4. Uso de algoritmos predictivos en el sector criminal .....</b>                                              | <b>305</b> |
| <b>14.5. Previsibilidad del resultado de un juicio penal mediante IA y elección de la estrategia defensiva.....</b> | <b>307</b> |
| <b>14.6. ¿Puede la IA utilizarse también para la defensa penal?..</b>                                               | <b>310</b> |

|                                                                                                                                                  |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 14.7. La Inteligencia Artificial (IA) en función decisoria entre los «sesgos cognitivos» ( <i>cognitive biases</i> ) y la «duda razonable» ..... | 312 |
| 14.8. ¿Habrá un juez robot? .....                                                                                                                | 315 |

## CAPÍTULO XV

|                                                                                                                                        |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>TOMA LA PALABRA EL ABOGADO DE LA ACUSACIÓN PARTICULAR</b> .....                                                                     | 317 |
| 15.1. La defensa de la acusación particular .....                                                                                      | 317 |
| 15.2. <i>Et verba manent</i> : un ejemplo de alegato oral del abogado de la acusación particular en un proceso penal por masacre ..... | 318 |
| 15.3. Otro ejemplo de alegato oral del abogado de la acusación particular en un juicio por uxoricidio .....                            | 324 |
| 15.4. En defensa de la víctima de un asesinato pasional .....                                                                          | 329 |
| 15.5. Un modelo de defensa de la víctima en un proceso por violencia sexual .....                                                      | 335 |
| 15.6. Alegato de la acusación particular en un proceso por desastre culposos .....                                                     | 337 |
| 15.7. ¿Es más fácil acusar o defender? .....                                                                                           | 340 |

## CAPÍTULO XVI

|                                                                                                             |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>TIENE LA PALABRA LA DEFENSA</b> .....                                                                    | 341 |
| 16.1. La defensa del imputado .....                                                                         | 341 |
| 16.2. Tipos de inicio de alegatos de defensa .....                                                          | 342 |
| 16.3. Modelos de alegatos de la defensa en procesos por asesinato basados en pruebas circunstanciales ..... | 345 |
| 16.4. Defensas basadas en el conflicto entre el derecho positivo y la justicia sustancial .....             | 353 |
| 16.5. El ataque al testigo de cargo y al coacusado «arrepentido» .....                                      | 358 |
| 16.6. El ataque al colaborador de la justicia .....                                                         | 360 |
| 16.7. ¿Cómo excluir la participación en un delito de masacre?                                               | 366 |



|                                                                                                                                                                   | <i><u>Página</u></i> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|
| 16.8. Un ejemplo de alegato multimedia .....                                                                                                                      | 369                  |
| 16.9. La defensa en el proceso de apelación. Un ejemplo de<br>alegato final destinado a demostrar un error en el «mé-<br>todo» de valoración de las pruebas ..... | 370                  |
| 16.10. Peroración y argumento « <i>ad metum</i> ».....                                                                                                            | 375                  |
| 16.11. La defensa imposible .....                                                                                                                                 | 378                  |
| 16.12. ¿Existe un modelo de orador perfecto? .....                                                                                                                | 382                  |
| ÍNDICE DE LOS AUTORES CITADOS .....                                                                                                                               | 385                  |
| ÍNDICE DE LOS ALEGATOS CITADOS.....                                                                                                                               | 399                  |
| ÍNDICE DE GRÁFICOS.....                                                                                                                                           | 401                  |
| ÍNDICE DE TÉRMINOS .....                                                                                                                                          | 403                  |