



Ana Sánchez Blázquez

Redacción E&J



Diez preguntas básicas que permiten prepara al cliente antes de testificar

No todos los juicios se ganan en la sala. Muchos comienzan a definirse en el despacho, durante esos encuentros previos en los que los abogados deben afinar su estrategia, conocer bien a los testigos y asegurarse de que sus clientes están emocionalmente preparados para testificar. Y si bien la técnica legal es fundamental, no lo es menos la capacidad de generar un clima de seguridad y conexión en las entrevistas previas. Ahí es donde entra en juego un recurso sencillo pero de gran impacto: el “kit de preguntas de calentamiento”.

Este conjunto de diez preguntas no está diseñado para obtener datos nuevos ni para sorprender al testigo. Su objetivo es otro: facilitar el tránsito emocional hacia el momento del juicio. Sirve para soltar tensiones, entrenar mentalmente al declarante y ayudar al abogado a detectar puntos débiles en el relato o gestos de inseguridad que deben corregirse antes de estar bajo juramento.

Preguntas como “¿Cómo te sientes con respecto a testificar?”, “¿Qué es lo que más

...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |