

Sumario

	<u>Página</u>
PRESENTACIÓN DE LA TERCERA EDICIÓN	15
PRESENTACIÓN DE LA SEGUNDA EDICIÓN	17
PRESENTACIÓN DE LA PRIMERA EDICIÓN	19

PRIMERA PARTE TÉCNICAS ARGUMENTATIVAS

CAPÍTULO I

PREDISPOSICIÓN DE LA DEFENSA

1.1. Función del defensor en el proceso penal acusatorio	23
1.2. El problema de la verdad	27
1.3. Asunción del encargo de la defensa y examen crítico de las razones del cliente	30
1.4. Primeras reglas fundamentales que seguir en la predisposición de la defensa	32
1.5. Localización del «punto focal» del proceso	34
1.6. Investigaciones defensivas	38
1.7. Elección de la estrategia defensiva	39
1.8. La antinomia del mentiroso: ¿verdadero o falso?	42

CAPÍTULO II

ACTUACIÓN DE LA DEFENSA DURANTE EL PROCESO

2.1. Examen de los autos procesales y búsqueda de eventuales excepciones preliminares	45
2.2. Evaluación de las pruebas a cargo y en descargo. Pruebas directas y pruebas indirectas	46
2.3. La prueba negativa	49
2.4. La «prueba estadística»	50
2.5. Indicios y simples conjeturas	52

2.6. Elección de la «línea de defensa»: la defensa basada en la confutación de la hipótesis acusatoria o en la exposición de contrahipótesis	55
2.7. Solicitud de admisión de pruebas	57
2.8. Examen y repreguntas de los testigos	58
2.9. Conclusiones de la defensa	61
2.10. La paradoja del sorites: ¿cuándo hay que considerar suficientemente probado un hecho?	63

CAPÍTULO III

ESTRUCTURA DEL RAZONAMIENTO ARGUMENTATIVO

3.1. El razonamiento: demostración y argumentación	65
3.2. La adaptación al auditorio	67
3.3. La premisa de la argumentación	69
3.4. Máximas de experiencia común	72
3.5. La inferencia	73
3.6. La lógica de la argumentación: el principio de no contradicción, el silogismo y la inducción	75
3.7. El método de la hipótesis	80
3.8. La abducción	82
3.9. Falacias y estratagemas para tener razón	83
3.10. Las insidias argumentativas: ¿has perdido un par de cuernos?	85

CAPÍTULO IV

BÚSQUEDA DE ARGUMENTOS (*INVENTIO*)

4.1. Métodos de búsqueda de argumentos (<i>inventio</i>)	87
4.2. La tópica	89
4.3. Lugares comunes utilizables en la búsqueda de argumentos de tipo judicial	90
4.4. Lugares propios del proceso penal: argumentos <i>a re</i> y argumentos <i>a persona</i>	92
4.5. La argumentación jurídica (<i>de iure</i>)	94
4.6. ¿Qué diferencia hay entre dialéctica y retórica?	96

CAPÍTULO V

PRINCIPALES TÉCNICAS ARGUMENTATIVAS

5.1. El argumento de identidad. La definición	97
5.2. El argumento analógico (<i>a pari</i> y <i>a contrario</i>)	99
5.3. El argumento de la doble jerarquía (<i>a fortiori</i>)	101

5.4. El argumento de la división del todo en partes y de la inclusión de las partes en el todo	103
5.5. El argumento de contradicción (<i>ab absurdo sensu</i>)	105
5.6. El argumento de autoridad (<i>ad verecundiam</i>) y mediante un ejemplo	106
5.7. La técnica de Córax (o argumento de lo demasiado verosímil)	107
5.8. ¿Y si no se encuentran argumentos?	108

CAPÍTULO VI

DISPOSICIÓN DE LOS ARGUMENTOS (*DISPOSITIO*)

6.1. Selección, número y disposición de los argumentos (<i>dispositio</i>)	109
6.2. Las partes del discurso: A) Exordio (<i>exordium</i>)	110
6.3. El exordio por insinuación (<i>insinuatio</i>)	113
6.4. La <i>captatio benevolentiae</i>	115
6.5. B) Narración (<i>narratio</i>). La digresión (<i>digressio</i>)	116
6.6. C) Argumentación (<i>argumentatio</i>) y confutación (<i>confutatio</i>)	118
6.7. Orden y fuerza de los argumentos	120
6.8. D) Epílogo (<i>epilogus</i>). Recapitulación (<i>enumeratio</i>) y conmoción (<i>conquestio</i>). La <i>commiseratio</i>	122
6.9. ¿Es normal emocionarse al inicio del debate?	124

SEGUNDA PARTE

EL ARTE DE LA PERSUASIÓN

CAPÍTULO VII

LA ELOCUCIÓN (*ELOCUTIO*)

7.1. La importancia de la elocución	129
7.2. Los diferentes estilos de elocuencia: humilde (<i>humilis</i>), intermedio (<i>mediocris</i>) y solemne (<i>gravis</i>)	131
7.3. Las virtudes de la elocución: propiedad (<i>aptum</i>), corrección gramatical y lexical (<i>puritas</i>) y claridad (<i>perspicuitas</i>)	134
7.4. El arte de declamar: dicción (<i>pronuntiatio</i>), pausa (<i>intermissio</i>) y ritmo de la elocución (<i>numerus</i>)	136
7.5. La gesticulación (<i>actio</i>)	139
7.6. La sintonía con el auditorio	142
7.7. La memoria	143
7.8. ¿Es mejor hacer discursos largos o cortos?	146

CAPÍTULO VIII

FIGURAS RETÓRICAS ORNAMENTALES (ORNATUS)

8.1. Tropos, figuras de pensamiento y figuras de palabra	147
8.2. Metáfora (<i>translatio</i>) y sinestesia	149
8.3. Catacrexis (<i>abusio</i>), metonimia (<i>denominatio</i>) y sinécdoque (<i>intellectio</i>)	153
8.4. Figuras comparativas: comparación, símil y alegoría	154
8.5. Máximas y aforismos	157
8.6. Figuras de homofonía: homeoteleuton, paronomasia y aliteración	158
8.7. ¿Cómo mejorar la elocución?	160

CAPÍTULO IX

ARTIFICIOS RETÓRICOS

9.1. Finalidad de los artificios retóricos	161
9.2. Modulación del tono de voz	162
9.3. Preterición (<i>occultatio</i>) e interrupción (<i>interruptio</i>)	163
9.4. Corrección (<i>correctio</i>) y dubitación (<i>dubitatio</i>)	165
9.5. La ironía (<i>dissimulatio</i>)	166
9.6. El «efecto presencia»	168
9.7. ¿Callar es también un arte?	171

CAPÍTULO X

TÉCNICAS DE AMPLIFICACIÓN

10.1. Finalidad de las técnicas de amplificación	173
10.2. La repetición de palabras: epanalepsis (<i>geminatio</i>) y anadiplosis (<i>reduplicatio</i>)	174
10.3. Anáfora, epífora y polisíndeton	176
10.4. La gradación (<i>climax</i> o <i>gradatio</i>). El sorites	179
10.5. La insistencia (<i>commoratio</i>)	181
10.6. Antítesis (<i>contrarium</i>) y quiasmo (<i>commutatio</i>)	182
10.7. Hipérbole (<i>superlatio</i>) y litote (<i>exadversio</i>)	184
10.8. Anástrofe (<i>inversio</i>) e hipérbaton (<i>transgressio</i>)	186
10.9. El oxímoron	188
10.10. ¿Y si el caballo no obedece al auriga?	190

CAPÍTULO XI

TÉCNICAS DE IMPLICACIÓN

11.1. Finalidad de las técnicas de implicación	191
--	-----

	<u>Página</u>
11.2. El apóstrofe: invocación (<i>invocatio</i>) e invectiva (<i>indignatio</i>)	193
11.3. La interrogación: <i>ratiocinatio</i> , <i>sermocinatio</i> y <i>rogatio</i>	195
11.4. La prosopopeya (<i>conformatio</i>)	197
11.5. ¿Cómo es un orador perfecto?	199
CAPÍTULO XII	
LA PERSUASIÓN DEL JUEZ	
12.1. El fenómeno psicológico de la persuasión	201
12.2. La persuasión en el proceso penal	203
12.3. Elementos esenciales de la persuasión: la «cooperación» del juez	204
12.4. La «forma» retórica del informe oral	207
12.5. La «credibilidad» del defensor	209
12.6. La dinámica de la decisión	210
12.7. Las variables de la decisión	213
12.8. Retórica: ¿tenemos que «retorcerles el pescuezo»?	215
ÍNDICE DE CITAS	219
ÍNDICE DE LOS AUTORES CITADOS	221
ÍNDICE DE GRÁFICOS	223
ÍNDICE DE TÉRMINOS	225