

# INVESTIGACIÓN LEGAL



**Ponente: Michelle Bernier**

**Derecho – Universidad Rafael Urdaneta**

**Equipo de Investigación de la Comisión de Política Exterior,  
Soberanía e Integración**

**Asistente legal en la Relatoría de Derechos Humanos y  
formalización de acciones**



@msb\_z



berniermichelle@hotmail.com

# INVESTIGACIÓN

La investigación es una actividad orientada a la obtención de nuevos conocimientos y su aplicación para la solución a problemas o interrogantes de carácter científico.

## Sentido etimológico:

La palabra investigar viene del latín investigare, la cual deriva de vestigium que significa en "pos de la huella de", es decir "ir en busca de una pista". La palabra investigar es muy similar a indagar, en el sentido de seguir la pista de algo.

## Investigación jurídica

Es la actividad intelectual que pretende descubrir las **soluciones jurídicas** adecuadas para los problemas que plantea la vida social de nuestra época, cada vez más dinámica y cambiante, lo que implica también la necesidad de profundizar en el análisis de dichos problemas, con el objeto de **adecuar el ordenamiento jurídico a dichas transformaciones sociales.**

## Investigación legal

Proceso que implica simplemente desenterrar la **información objetiva** necesaria para la formulación de una **respuesta** significativa a los problemas legales presentados.

# REGLAS CARDINALES DE LA INVESTIGACIÓN

Regla 1: Realice sus tareas de investigación lo antes posible

Regla 2: Acepte la responsabilidad de realizar tareas de investigación

Regla 3: Confirme la solicitud de investigación

Regla 4: Sé minucioso y creativo

# ENTREVISTA

## 1) Fase de preparación:

- Seleccionar la ubicación de la entrevista.
- Realizar una revisión de antecedentes e investigación.
- Identificar los elementos que el cliente debe traer a la entrevista.
- Preparar los elementos que tu debes llevar a la entrevista.

## 3) Fase post-entrevista:

- Redactar una minuta
- Hacer seguimiento al cliente
- Hacer una lista de tareas

## 2) Fase de entrevista:

- Identifícate como asistente legal.
- Establecer una relación con el cliente.
- Trabajar desde un esquema o lista de verificación.
- Comience con preguntas generales.
- Evite las preguntas sesgadas.
- No tenga miedo de hacer las preguntas difíciles.
- Trabaje de lo general a lo específico.
- Obtenga información de antecedentes sobre las fuentes del cliente para la información provista.
- Tome notas cuidadosas.
- Escucha e igualmente importante: observa.

# TÉCNICAS DE ESCUCHA ACTIVA

Técnica	Propósito	Método
Motivar	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mostrar interés.</li><li>• Mantener a la persona en la conversación.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Usar palabras que no muestren compromiso, pero con un tono de voz positivo.</li></ul>
Provocar	<ul style="list-style-type: none"><li>• Recopilar información relevante.</li><li>• Alentar a otros a expresar sus necesidades y preocupaciones.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Hacer preguntas abiertas, no sesgadas.</li><li>• No aceptar estar en desacuerdo.</li></ul>
Repetir	<ul style="list-style-type: none"><li>• Dejar saber a los demás que estas escuchando atentamente y que estas comprendiendo.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Parafrasear los puntos de vista de otros.</li><li>• Evitar juicios de valor.</li><li>• Pedir confirmación.</li></ul>
Aclarar	<ul style="list-style-type: none"><li>• Entender una idea ambigua o poco clara.</li><li>• Verificar las interpretaciones.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Hacer preguntas centradas pero abiertas.</li></ul>
Hacer énfasis	<ul style="list-style-type: none"><li>• Entender situaciones desde otra perspectiva.</li><li>• Respeto y empatía por otros puntos de vista.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Reconocer la validez de otras experiencias</li></ul>
Resumir	<ul style="list-style-type: none"><li>• Agrupar las ideas mas importantes.</li><li>• Establecer la base para próximas conversaciones.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Resaltar los aspectos mas importantes.</li></ul>
Replantear	<ul style="list-style-type: none"><li>• Redireccionar ideas negativas o adversas a unas mas productivas.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Construir en base a ideas de otros.</li><li>• Enfatizar en las idea en común.</li></ul>

## PRACTIQUEMOS

- Elegir a dos participantes, que recibirán instrucciones privadas por el chat y deberán encender las cámaras para participar en la actividad (Solamente los dos participantes)



# ¿CÓMO ABORDAR CONVERSACIONES DIFÍCILES?

- Se directo.
- Evita culpar.
- No hagas acusaciones.
- Permanece abierto y receptivo.
- Evita la emocionalidad.
- Se consciente de tu lenguaje corporal.
- Permite que haya tiempo para dar una respuesta.

Incidencia	Riesgos	Recompensa
Para mí		
Para la relación		
Para la organización (despacho)		

# INVESTIGACIÓN DEL TESTIGO

## Localización del testigo



## Técnicas de interrogatorio

- El testigo puede ser reacio, si él o ella tiene información útil, abordar conversaciones difíciles.
- Se flexible.
- Contactar primero a un testigo potencialmente "neutral".
- No comparta información sobre el caso que el testigo no conoce.
- El tiempo puede ser limitado, así que haga preguntas importantes de inmediato.
- Si el testigo está representado por un abogado para este asunto, debe comunicarse a través del abogado y no directamente con el testigo.
- Obtenga una declaración firmada si el testimonio del testigo parece ser útil.



# INVESTIGACIÓN DEL TESTIGO

## Tipos de preguntas

Preguntas abiertas

Preguntas cerradas

Preguntas sesgadas

# PRACTIQUEMOS

## 1. Prepara un interrogatorio para tu cliente Alirio, ya que tendrán su primera entrevista mañana a las 7:00am:

Un día te encuentras en tu escritorio jurídico ubicado en 5 de julio con la Av. 13A, cuando recibes una repentina visita de una persona quien solicita una reunión urgente, buscando asesoramiento con respecto a una situación que le aquejaba. Tú, como abogado, lo atiendes y esta persona se introduce como Alirio. Alirio te comenta que él conoció a Wilenis en febrero del 2013, y que luego de una relación de 2 años se casaron hasta que quedó embarazada. Wilenis falleció en el parto en el Hospital General de Madrid y el hijo que procrearon, falleció 10 horas más tarde. Wilenis era una comerciante exitosa y tenía cuentas bancarias e inmuebles en varios países, así como dos hijos mayores de edad y dos hermanas sumamente interesadas en adquirir dichos bienes, los cuales, para variar, tienen una mala relación con Alirio. Además, te comenta que desde el fallecimiento de Wilenis ha estado comenzando a observar como sus hijos se están apoderando de todos los bienes de ella, negándole la participación que le corresponde.

Por ello, Alirio acude ante tu despacho solicitando soluciones a la controversia, manifestando que no pretende negociar o dialogar con ninguno de los familiares de Wilenis. El artículo 9.8 del Código Civil Español establece que la sucesión se rige por la ley nacional del causante.

# NEUROTECNOLOGÍA DEL TESTIMONIO

## Prueba testimonial

La prueba testimonial constituye un medio probatorio de naturaleza personal que consiste en un relato usualmente oral realizado en presencia del juez y de los litigantes en la audiencia que ha sido fijada para estos efectos, en el que una persona distinta a las partes y a sus representantes, a solicitud de ellas o del tribunal, informa sobre el conocimiento que tiene de ciertos hechos pasados controvertidos y relevantes para el proceso, ya sea porque los ha presenciado directamente o bien porque los ha conocido a través de las referencias de otra persona.

## Proceso de recuperación de la información



# BUENAS PRÁCTICAS DE DOCUMENTACIÓN

Verificar la veracidad de la información.

Toda la información debe seguir un método de archivo, ordenado y seguro.

Seguir reglas mínimas de seguridad digital para proteger nuestra base de datos.

# BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

- Basic Civil Litigation – Hebert G. Feuerhake. Third Edition.
- Barkan, Steven M.; Bintliff, Barbara; Whisner, Mary. Fundamentals of Legal Research (10 ed.). Foundation Press. p. 1. ISBN 1609300564.
- Larson, Aaron (30 May 2016). "How to Perform Legal Research". ExpertLaw.
- Técnicas de investigación Jurídica /por Sandra L. Hernandez E. y Rosalio Lopez D. - Hernandez E., Sandra L.

**¿PREGUNTAS?**



**Ponente: Michelle Bernier**

**Derecho – Universidad Rafael Urdaneta**

**Equipo de Investigación de la Comisión de Política Exterior,  
Soberanía e Integración**

**Asistente legal en la Relatoría de Derechos Humanos y  
formalización de acciones**

**¡GRACIAS!**




**Ponente: Michelle Bernier**

**Derecho – Universidad Rafael Urdaneta**

**Equipo de Investigación de la Comisión de Política Exterior,  
Soberanía e Integración**

**Asistente legal en la Relatoría de Derechos Humanos y  
formalización de acciones**

 @msb\_z

 berniermichelle@hotmail.com