

**Traducción de “Tips para Investigadores” de John E. Reid & Associates
De inglés a español**

**Por Rodrigo Velarde Santos
CICAPP Consultoría
www.cicapp.net**



**Translation of Selected John E. Reid & Associates “Investigator Tips”
From English to Spanish**

**By Rodrigo Velarde Santos
CICAPP Consultoría
www.cicapp.net**



INDICE CONTENT

- DIFERENCIAS ENTRE ADMISIONES Y CONFESIONES - Diciembre 1998
- LA IMPORTANCIA DE LA PRIVACIDAD DURANTE EN LA ENTREVISTA Enero 1999
- COMO TOMAR LA DECLARACIÓN A UNA VÍCTIMA O DENUNCIANTE Abril 1999
- COMUNICACIÓN PARALINGÜÍSTICA Julio 1999
- VERIFICANDO EL HISTORIAL LABORAL DURANTE UNA ENTREVISTA DE EMPLEO Febrero 2000
- PROVOCADORES DE COMPORTAMIENTO DURANTE UNA ENTREVISTA: LA PREGUNTA DEL CASTIGO Octubre 2000
- LINEAMIENTOS PARA FORMULAR PREGUNTAS INVESTIGATIVAS – PARTE 1 Enero 2001
- LINEAMIENTOS PARA FORMULAR PREGUNTAS INVESTIGATIVAS – PARTE 2 Febrero 2001
- Seleccionando el asunto correcto a investigar en un caso de abuso físico de un menor. Marzo, 2001
- DIFERENCIAS ENTRE ENTREVISTA E INTERROGATORIO Junio 2001
- INTERROGATORIOS A NIÑOS Julio 2001
- COMO LIDIAR CON UN SUJETO ENOJADO Diciembre 2002
- COMO OBTENER MÁS INFORMACIÓN DE ANTECEDENTES EN UNA ENTREVISTA TELEFÓNICA, PARTE 1 Enero 2003
- COMO OBTENER MÁS INFORMACIÓN DE ANTECEDENTES EN UNA ENTREVISTA TELEFÓNICA, PARTE 2 Febrero 2003
- EL USO DE LA PREGUNTA DE RESTITUCIÓN DURANTE UN INTERROGATORIO Marzo 2003
- EL SUJETO PSICÓPATA: CÓMO RECONOCERLO Y CÓMO INTERROGARLO Marzo - Abril 2009
- ANÁLISIS DE LOS SÍNTOMAS DE LA CONDUCTA DURANTE ENTREVISTAS CALLEJERAS Mayo - Junio 2009
- ENTREVISTAR ANTES DE INTERROGAR (AUNQUE ESTEMOS SEGUROS DE QUE SEPAMOS QUE EL SUJETO ES CULPABLE) Septiembre - Octubre 2012
- ESTABLECIENDO RAPPORT CON EL SOSPECHOSO Mayo - Junio 2013
- Cuando dos sospechosos son interrogados considere "poner uno contra el otro" Septiembre 2016
- La base fundamental de la Técnica Reid de Interrogatorio: Empatía y Comprensión. Septiembre - Octubre 2017
- DESCRIPCIÓN DE LA TÉCNICA REID Nov - Dic, 2018
- ACLARANDO LA DESINFORMACIÓN SOBRE LA TÉCNICA REID DE INTERROGATORIO Marzo - Abril 2018
(Very summarized from the original "Clarifying Misrepresentations About Law Enforcement Interrogation Techniques")

INDICE CONTENT

LAS MEJORES PRÁCTICAS PARA EVITAR FALSAS CONFESIONES

Summarization and fusion of

- Motives For False Confessions, July - August 2009

- Clarifying Misrepresentations About Law Enforcement Interrogation Techniques, March - April 2018

El Valor de las Preguntas Provocadoras de Comportamiento - Un Caso de Estudio. Mayo - Junio 2018

EL ENFOQUE NO CONFRONTACIONAL Mayo / Junio 2019

Otros artículos traducidos de La Técnica Reid de fuentes adicionales a “Investigator Tips”

Other Reid Technique articles from sources outside of “Investigator Tips”.

NO DECIR “DIME POR QUÉ LO HICISTE” By Lou Senese

POR QUÉ NO SE DEBE DE ACUSAR DE MENTIR By Lou Senese (?)

FORMULANDO PREGUNTAS ABIERTAS DURANTE UNA ENTREVISTA - unknown source & date

Aplique la LA TECNICA REID®, de entrevista e interrogatorio para evitar falsas confesiones como estas. - From “Whats New” - June 2019

La Técnica Reid... Esto es lo que realmente está pasando - From “Whats New” - September 2019

DIFERENCIAS ENTRE ADMISIONES Y CONFESIONES

Diciembre 1998

Una admisión representa una declaración tendiente a comprobar la culpabilidad de una persona. Por otro lado, una confesión es una declaración totalmente corroborada en la cual el sujeto acepta una total responsabilidad en la comisión de un delito. Esta distinción es importante por razones legales y procedimentales. Por ejemplo, un sospechoso de robo que acepta reembolsar \$100 dólares robados a la víctima está ofreciendo una admisión, más no una confesión. Mientras que el estar dispuesto a reponer una cantidad de dinero robada es algo muy típico de los sujetos culpables, existe al menos una ocasión verificada en que una persona inocente acepta a realizar esto. Lo principal que debemos tomar en cuenta es que las admisiones no aceptan responsabilidad personal en la comisión de un crimen.

En un segundo ejemplo, un sospechoso que fue interrogado acerca de la muerte de su hijo lactante reconoció haber levantado al niño de una manera consistente con la causa probable de la muerte. Sin embargo, el padre mantuvo que cuando volvió a colocar al niño boca arriba, este se encontraba vivo y sin problemas. Basado primordialmente en la admisión, el padre fue acusado por homicidio. Durante el juicio, cuando el fiscal no fue capaz de presentar al jurado alguna otra evidencia de la culpabilidad del padre, fue concedida una petición para retirar los cargos.

Muchos interrogatorios resultan en admisiones en lugar de confesiones. Un sospechoso de homicidio que declara, "Siento lo que hice" ha ofrecido una admisión; el abusador de menores que declara, "Si es que toqué su vagina, lo hice solamente durante unos segundos", de igual forma ha ofrecido una admisión. De la misma manera lo hace un sospechoso que luego de horas de interrogatorio, reconoce por primera vez que estuvo presente durante un tiroteo. Durante estas circunstancias los investigadores necesitan indagar más allá el tema durante el interrogatorio en un intento para ver si el sujeto acepta una responsabilidad personal en el crimen.

Por supuesto que hay sospechosos que se niegan a ir más allá de una admisión, y sin importar los esfuerzos del investigador, el sujeto simplemente no va a aceptar ninguna responsabilidad personal por cometer el crimen. Bajo esta circunstancia, el investigador debe considerar la posibilidad de que el sujeto sea inocente y debe optar por otras técnicas de investigación para determinar la situación del sujeto.

En el caso mencionado anteriormente, en el que el sujeto aceptó pagar el dinero robado, pero no admite haberlo robado, decidimos investigar al otro sospechoso del caso. El segundo sospechoso mostró señales de mentira y fue interrogado. El interrogatorio subsecuente, resultó en un reconocimiento pleno de la responsabilidad en el robo, detallando incluso como el dinero fue gastado.

Muchos sospechosos que hacen admisiones durante una entrevista o interrogatorio (aceptan que no siguieron procedimientos adecuados, mintieron sobre una cuartada o reconocen la posibilidad de haber cometido el delito) son de hecho culpables del hecho que se investiga. Sin embargo, utilizar solo estas admisiones sin desarrollarlas en confesiones completas puede resultar en una liberación errónea o un enjuiciamiento fallido.

LA IMPORTANCIA DE LA PRIVACIDAD DURANTE EN LA ENTREVISTA

Enero 1999

A todos nos ha pasado cuando una persona nos dice algo en privado que nunca nos hubiera compartido en público. Se sabe que es más fácil hablar de cosas sensibles con una sola persona presente. Aun así, ¿cuántas veces las víctimas son entrevistadas en presencia de un miembro de la familia, o a un testigo se le hacen preguntas en frente de otros posibles testigos?

Frecuentemente, los sospechosos son cuestionados con dos o más investigadores en la sala. Cada una de estas situaciones viola el sentido de privacidad de la persona y resultará en una menor obtención de

información veraz.

El investigador debe de hacer todo lo posible para que las entrevistas e interrogatorios de testigos, víctimas y sospechosos sea en un ambiente privado. Frecuentemente, estos individuos han discutido los eventos con otros antes de ser entrevistados. Si esas otras personas están presentes durante la entrevista del testigo o la víctima, la información será perfectamente consistente con la versión que ya dieron a parientes o amigos, pero no necesariamente esta información será precisa, completa y veraz. Si el testigo víctima es entrevistado en privado, se obtiene información mucho más precisa. En una escena del crimen puede significar separar a los testigos de los amigos o parientes para hablar a solas o entrevistar a un sospechoso en el asiento trasero de un auto o patrulla. Cualquiera que sea el ambiente, el investigador debe generar una sensación de privacidad.

El ambiente ideal de entrevista, por supuesto, es cuando se conduce en la oficina del investigador en un cuarto especialmente diseñado para ese propósito. Este cuarto debe tener dos sillas que estén frente a frente, con un espacio entre ellas de 1.20 mts, sin ninguna barrera física como una mesa de café o escritorio entre ellos. El ambiente en si debe permitir la privacidad. Esto es, que la puerta debe estar cerrada y los dispositivos de monitoreo o grabación no deben ser exhibidos de forma evidente. Si una tercera persona debe estar presente (porque lo exige el sindicato o alguna otra regla que no puede evitarse), este individuo debe sentarse en una esquina remota del cuarto, fuera de la vista del sujeto y permanecer en total silencio sin involucrarse durante el curso de la entrevista.

COMO TOMAR LA DECLARACIÓN A UNA VÍCTIMA O DENUNCIANTE

Abril 1999

Muchas investigaciones comienzan con una entrevista a la víctima o denunciante. El éxito de la investigación depende de la precisión y credibilidad de la declaración inicial de la víctima. Una declaración de la víctima que contenga información engañosa o imprecisa puede reducir la posibilidad de detectar el engaño del sujeto culpable durante la entrevista. El perpetrador, sabiendo exactamente lo que ha hecho durante el crimen, reconoce las preguntas defectuosas de un investigador y puede parecer veraz al momento de dar sus respuestas.

La declaración inicial de la víctima, ya sea escrita por la víctima o por el investigador, debe plasmarse en papel solo hasta que se llevó a cabo una entrevista minuciosa. Una declaración que se escribe mientras se cuestiona a una víctima siempre será menos completa y precisa que una que se transcribió después de una entrevista profunda conducida de forma adecuada.

Limitarse a los hechos, no a percepciones

Especialmente cuando un relato es fabricado o contiene omisiones, la víctima utilizara palabras vagas para describir el hecho. La declaración: "El Sr. López me ha estado acosando por varios meses y ha creado un ambiente laboral hostil al hacerme insinuaciones sexuales", no ofrece mucho. La empleada está meramente expresando una serie de opiniones, que pueden o no basarse en hechos. De igual forma, frases como "abusar", "agredir" o "torturar" son casi insignificantes en la declaración de la víctima, ya que puede describir una amplia gama de actividades. En lugar de esto, la declaración debe limitarse a conductas específicas; en otras palabras, lo que se dijo palabra por palabra o los actos que físicamente se cometieron. Si los elementos emocionales son parte importante de la ofensa (miedo, humillación, vergüenza) el investigador debe intentar incorporar, dentro de la declaración escrita, comportamientos para apoyar el estado emocional de la persona (evitar a alguien, no responder el teléfono, buscar apoyo psicológico).

No detalles innecesarios

Un abogado defensor buscará desestimar la credibilidad de la víctima. Debido a la intensidad emocional asociada por el delito en su contra, las víctimas tienden a exagerar (inconscientemente) los elementos del mismo. Algunos puntos que por lo general se exageran son los tiempos que pasaron con el agresor, el tamaño

del arma o la proximidad física con el delincuente. Estos detalles suelen ser innecesarios para darle soporte a los hechos, pero que si se incluyen en las declaraciones, abren la puerta para cuestionamientos posteriores. Por ejemplo: "Usted inicialmente le dijo a la policía que el hombre que la violó medía 1.90 mts. Mi cliente solo mide 1.80 mts!" Durante la entrevista con una víctima es sabio hacer preguntas para verificar si las percepciones pudieran estar distorsionadas. Por ejemplo, si el atacante se paró junto a una pared, se le pudiera pedir al testigo que identifique la altura a la que llegaba su cabeza. Para obtener la longitud de una navaja, el investigador pudiera sostener una pluma de diferentes longitudes para permitirle al testigo que la compare con el cuchillo. Al menos que la víctima o el denunciante sea capaz de proporcionar esos detalles con certeza, puede ser prudente usar calificativos en la declaración escrita. Por ejemplo: "El cuchillo usado era de 15 cm aproximadamente" o "el hombre le dijo que cooperara con él o sus hijos morirían o algo similar a eso".

La declaración de la víctima debe reflejar su propio lenguaje

Imagínese la vergüenza para el fiscal cuando la defensa le pregunta a la víctima que defina una palabra contenida en su declaración y sea incapaz de hacerlo. Especialmente cuando se trate de víctimas jóvenes o individuos con bajo nivel escolar, el lenguaje de la declaración debe reflejar su edad, nivel educativo y cultural. En los delitos sexuales es beneficioso establecer desde un inicio la terminología propia de la víctima. Es importante que el investigador aclare con la víctima el significado de algunos términos en específico. Hemos aprendido esta lección luego de años de realizar exámenes poligráficos donde el tema central es la "relación sexual". Un asombroso número de mujeres ofrecen un concepto incorrecto de este término. Para algunas, esto implica cualquier contacto físico con el pene de un hombre, otras piensan que la relación no ocurrió si el hombre utilizó un condón.

La víctima o denunciante debe validar que su declaración es precisa

Luego de que la declaración haya sido escrita, se le debe pedir a la víctima o denunciante que escriba la frase: "Todo en esta declaración es cierto y preciso." El propósito de esto es incentivar a la víctima y darle la oportunidad de que revise la declaración una vez más para que haga los cambios necesarios. No es raro que una persona que ha exagerado o fabricado elementos de una denuncia modifique porciones de su declaración después de pedirles que escriban esta frase. La inclusión de esta declaración también puede ser benéfica si es que posteriormente se procesa o castiga a la víctima o denunciante si el incidente resulta ser falso.

COMUNICACIÓN PARALINGÜÍSTICA

Julio 1999

Existen 3 canales de comunicación:

- El Canal Verbal
- El Canal No-Verbal, o de movimientos faciales o corporales.
- El Canal Paralingüístico.

El canal paralingüístico se define como las características del habla que no se verbalizan...la carga emocional de las palabras. Tanto este canal como el no-verbal pueden cambiar el significado de una respuesta verbal. Consideren la siguiente conversación:

Juan: "Oye Miguel, tengo que recoger a mi hijo del futbol en media hora. Te importaría quedarte tarde para terminar esto que estoy haciendo y así pueda ir por mi hijo?"

Miguel: "Seguro, sin problema".

Lean la respuesta de Miguel en voz alta y en tono sincero. Luego, lean la respuesta de Miguel en tono sarcástico, donde expresa claro resentimiento en quedarse tarde. La mayoría de la gente que haga este

ejercicio, alterará el tono de voz, su volumen y velocidad para dar 2 mensajes diferentes utilizando las mismas palabras.

Se han identificado algunas pistas paralingüísticas que reflejan la veracidad o falsedad de un sujeto. A continuación mencionaremos solo 3 de estas pistas.

Tiempo de respuesta

Tiempo de respuesta se refiere al tiempo transcurrido entre la última palabra de la pregunta del investigador y la primera palabra de la respuesta del sujeto. Estudios nos demuestran que el tiempo promedio de respuesta de un sujeto veraz es de medio segundo, mientras que el tiempo promedio de respuesta de un mentiroso es de 1.5 segundos. Sobre todo cuando se le pregunta una respuesta directa y sencilla como "anoche viste a Juan?" Una negativa que venga después de una pausa de 2 o 3 segundos se debe de considerar altamente sospechosa.

La respuesta tardada es el resultado del proceso mental de decidir si decir toda la verdad, parte de la verdad o una mentira total. A veces, el sujeto tratará de llenar este periodo de silencio repitiendo la pregunta del investigador, e. g. "que si vi a Juan anoche? No, no lo ví."

Otra táctica común que le sujeto mentiroso usa para ganar tiempo (mientras decide como mentir) es pedir aclaración de la pregunta:

Investigador: "Tuvo contacto sexual con su hijastra?"

Sujeto: "A que se refiere?"

Investigador: ¿En algún momento tuvo contacto sexual con su hijastra?

Sujeto: "Oh no, yo nunca haría eso"

Un tiempo de respuesta retardado no siempre es un indicador de mentira. Considere al sujeto a quien se le hace una pregunta hipotética que requiere de reflexión o juicio. Por ejemplo "¿Quién crees que pudo tener contacto sexual con tu hijastra?" Debido a que este tipo de preguntas invita a la especulación, el investigador debe sospechar de una respuesta que se expresa muy rápido "No tengo idea (*dicho de manera inmediata... sin esforzarse en pensarlo*)". Por otro lado, un sujeto inocente podría tomar un par de segundos para ofrecer una respuesta sincera.

Cambios en el volumen

Cuando alguien dice la verdad, quiere cerciorarse que el investigador entienda exactamente lo que está declarando. Por lo tanto, durante un interrogatorio acusatorio, el sospechoso veraz al negar las acusaciones lo hace claro y fuerte, tal vez con un énfasis en cada palabra, e.g. "¡Escuche...yo no tengo...nada que ver...con ese...robo!". Por otro lado, cuando esas mismas palabras son expresadas a un volumen típico de una conversación, mientras el sujeto mira hacia el piso, no es algo ni remotamente convincente.

Elevar el volumen, por supuesto que es una respuesta natural ante la culpa o ansiedad. Muchos investigadores han encontrado a sujetos mentirosos que hacen rabietas con la esperanza de que este exabrupto emocional los defienda contra mas cuestionamientos. El enfoque de esta conducta no se centra en el involucramiento del sospechoso en el crimen, si no en una amenaza hacia el investigador (demandas por difamación, comunicados de prensa o "voy a hacer que te corran"). En consecuencia, la elevación del volumen en un sospechoso debe ser considerada en el contexto del interrogatorio. Un sospechoso que protesta ruidosamente acerca de su inocencia mientras se le hacen preguntas no acusatorias es menos creíble que aquel que muestra esta misma conducta luego de que se le acusa de un crimen.

Una disminución en el volumen en el transcurso de una respuesta puede ser un síntoma muy significativo de mentira. Esta conducta se refiere como "perder interés en la respuesta". Durante nuestros cursos mostramos

una entrevista de un sujeto mentiroso a quien se le pregunta: “¿Cómo te sientes de ser entrevistado con relación a la pérdida de los \$10,000”? Las palabras que el sujeto usa en sus respuestas aparentemente son típicas de una persona veraz. Ella responde “Bueno, ciertamente entiendo porque nos piden que pasemos por esto. Es mucho dinero como para que se pierda y estoy dispuesto a hacer lo que sea para llegar al fondo de esto”. Sin embargo cuando se escucha su respuesta, es muy evidente que la última cosa que quiere es “hacer lo que sea para llegar al fondo de esto”. Durante esa parte de la respuesta, su volumen disminuye considerablemente hasta el punto en que la lo último apenas puede oírse. La sospechosa ha perdido interés en la respuesta - dice las palabras correctas pero no hay convicción o sinceridad detrás de ellas.

Cambios en el ritmo

Cuando un sujeto proporciona una respuesta espontánea, debe fluir libremente y el ritmo del habla debe ser constante. Cuando el relato involucra un evento emotivo, como haber sido víctima de una agresión sexual o un robo a mano armada, la persona veraz aumentará el ritmo al ir recordando lo ella sintió verdaderamente en ese momento.

Igualmente, una disminución en el ritmo por lo general indica que el sujeto está modificando algo en el relato o fabricando información. Estas dos actividades mentales (editar o fabricar) requieren tiempo y para “comprar” ese tiempo, el sujeto disminuye su ritmo de respuesta. Una advertencia que debe tenerse en cuenta es en el caso de las víctimas traumatizadas. Una víctima que es entrevistada inmediatamente después de que se dio el evento, puede mostrar una disminución en el ritmo, simplemente porque está lidiando con las emociones que le generaron el evento. De cualquier forma, luego de que se le dé un tiempo razonable para reponerse de lo sucedido, una disminución en el ritmo cuando esté narrando los hechos al investigador, deberá despertar suspicacia en relación con su veracidad o lo completo el relato.

Como en nuestros otros consejos relacionados a la interpretación de la conducta, el investigador debe considerar todos los factores externos e internos que puede influenciar a la conducta de la persona antes de darle algún significado a un solo síntoma de comportamiento.

VERIFICANDO EL HISTORIAL LABORAL DURANTE UNA ENTREVISTA DE EMPLEO

Febrero 2000

Está establecido que el mejor indicador del futuro comportamiento de un candidato a un puesto es el comportamiento que tuvo en su pasado reciente. Aplicado a su historial laboral, queremos responder las siguientes preguntas: ¿El candidato ha logrado demostrar que es de fiar en sus empleos anteriores? ¿Las responsabilidades y labores anteriores lo califican para el puesto al que aplica? ¿Ha sido despedido o ha renunciado bajo presión?

No es suficiente revisar la solicitud de empleo o el *curriculum vitae* para responder a estas preguntas. Varios estudios han demostrado que un tercio de las solicitudes de empleo no son precisas o contienen información falsa. Dentro de la sección de “trabajo actual y anteriores” en una solicitud de empleo, las tres áreas más comunes de tergiversación de la información son ocultar trabajos, la razón por haber dejado un trabajo y el puesto que tuvieron en un trabajo. Un porcentaje menor de candidatos mienten sobre sus salarios pasados; y un porcentaje aún menor inventan patrones y trabajos que no existieron. Todo esto explica por qué el hablar a trabajos pasados para pedir referencias, en las cuales típicamente solo se ofrece las fechas en las cuales estuvo empleado, revelan muy poca información falsa. En la mayoría de las situaciones, la única forma para identificar la información tergiversada, falsa o imprecisa de un historial de empleo es conducir una entrevista cara a cara con el candidato.

Considere la siguiente información sobre el último trabajo que aparece en la solicitud de un candidato que debe entrevistar hoy:

Empleador: BanBajío

Puesto: Sub-gerente de operaciones

Salario: \$35,000

Fechas de trabajo: Junio 2014 - Abril 2016

Razón para dejar el trabajo: Superación profesional

Muchos entrevistadores cuestionarían a este aspirante de la siguiente manera:

P: Veo que su último trabajo fue en BanBajío.

R: Así es.

P: Asumo que su puesto era de tiempo completo, ¿es así?

R: Sí, trabajé 50 horas a la semana y solo me reporté enferma tres días durante los dos años que trabajé allí.

P: Eso es impresionante. ¿Cuáles eran sus labores como sub-gerente de operaciones?

R: Estaba a cargo de la calendarización de los cajeros y trabajando con ellos cuando había problemas de procedimiento o balance. También estuve entrenando a los nuevos cajeros. Hice presentaciones durante las juntas mensuales y ayudé a la gerente de operaciones en algunas de sus labores.

P: Suena como si le hubieren dado mucha responsabilidad.

R: Sí, así fue y lo manejé muy bien. Mis reportes de desempeño siempre fueron positivos.

P: Ahora bien, usted dejó el banco en abril debido a su deseo de superación profesional. ¿Qué se ve haciendo en tres años?

R: Estoy convencida de que tengo la experiencia y el potencial suficientes para ser gerente de operaciones en una empresa más grande, razón por la cual apliqué aquí. En tres años me gustaría estar trabajando con dicho puesto o, por lo menos, cerca de este.

Si todas las solicitudes de empleo fueren contestadas verazmente, este enfoque en la entrevista sería el adecuado. Pero ¿qué pasa si este fuese uno de los aspirantes del 33% que falsifican la información de su solicitud? La naturaleza de las preguntas del entrevistador casi garantiza que la desinformación pase desapercibida. La razón de esto es que todas las preguntas del entrevistador se basaron en la información que presentó el candidato en la solicitud. Como consecuencia de ello, el entrevistador probablemente ya se haya creído todas las mentiras del candidato y le haya dado la oportunidad para hacerlas más creíbles.

Por esta razón, recomendamos que el entrevistador de Recursos Humanos no tome en cuenta la solicitud de empleo durante la entrevista y que trate de que el candidato desarrolle un historial de trabajo al momento. En otras palabras, se debe entrevistar a los candidatos como si no se supiera absolutamente nada sobre sus antecedentes. Hay muchas ventajas si se toma este enfoque. Como ya se mencionó anteriormente, esto elimina la posibilidad de que el entrevistador respalde o confirme la desinformación preexistente en la solicitud de empleo. También obliga al candidato a reconstruir, mediante la memoria, su historial de empleo. Utilizando esta pauta, el candidato anterior se debería entrevistar de la siguiente manera:

P: ¿Está actualmente empleada?

R: Bueno, soy mesera de medio tiempo, pero solamente mientras encuentro un trabajo de tiempo completo.

P: Entiendo. ¿Cuál es el nombre de ese empleador?

R: Es el restaurante China Garden. No puse eso en la solicitud de empleo porque realmente no es relevante.

P: Está bien. ¿Cuándo comenzó a trabajar para el restaurante China Garden?

R: Junio 2, 2016.

P: ¿Y dónde trabajó antes de eso?

R: En BanBajío.

P: ¿Cuál fue su periodo de trabajo en el banco?

R: Comencé después de graduarme, así que empecé en lo que sería junio de 2014 y me fui en abril de 2016.

P: ¿Cuál era su puesto cuando dejó de trabajar en el banco?

R: Bueno, fui contratada como cajera, pero también realicé labores administrativas.

P: Cuénteme sobre esas labores.

R: Asistí a la gerente de operaciones entrenando a los nuevos cajeros y ayudé a los cajeros más jóvenes a balancear sus gavetas y cosas así. Atendí a las juntas mensuales de operaciones y tuve aportación en ellas.

P: ¿Cuál era tu puesto al irte?

R: Supongo que cajera. En realidad no existía una descripción de puesto para lo que yo hacía.

P: En noviembre, antes de que te fueras, ¿qué porcentaje de tiempo estuviste trabajando como cajera?

R: No sé. Como 90%.

P: Ok. ¿Por qué dejaste tu trabajo?

R: ¿Por qué me fui? Bueno, es un poco difícil de explicar. Verá, algunas cuentas nuevas que abrí se quedaron cortas y, debido a estas discrepancias, tuvieron una investigación interna y esas cosas. Bueno, hubo un malentendido y yo no quería, usted sabe, quedar atrapada en medio de esto, así que decidí irme. Es realmente muy complicado como para explicarlo.

P: ¿Te pidieron que renunciaras?

R: Bueno... Yo considero que fue como acuerdo mutuo...usted entiende.

Aunque este ejemplo de entrevista es inventado, es un ejemplo típico de lo que los entrevistadores nos enfrentamos todos los días. Según estudios en E.U. alrededor de 33% de los candidatos han incluido información falsa en sus solicitudes, convirtiéndolos en un riesgo al ser contratados. Recrear un historial de empleo desde cero durante una entrevista preempleo ciertamente toma más tiempo que preguntar cosas que ya fueron contestadas previamente en la solicitud. No obstante, el tiempo extra tomado en el proceso de preselección más que se compensa al tomar en cuenta los costos del aumento de riesgos que pudiesen darse por contratar a un empleado indeseado.

PROVOCADORES DE COMPORTAMIENTO DURANTE UNA ENTREVISTA: LA PREGUNTA DEL CASTIGO.

Octubre 2000

El núcleo de la entrevista, en la técnica diseñada por John E. Reid and Associates, consiste en formular una serie de preguntas provocadoras de conducta. Se han llevado a cabo investigaciones acerca de estas preguntas para desarrollar modelos que definan las características comunes de las respuestas veraces y no veraces. Este artículo presenta una pregunta provocadora de conducta conocida como "La Pregunta del Castigo".

La pregunta del castigo generalmente se formula así: "¿Qué crees que debiera pasarle a la persona que cometió el delito?" Es importante que la pregunta se dirija específicamente al hecho que se investiga. En un homicidio, por ejemplo, se le preguntaría al sujeto: "¿Qué crees que debiera pasarle a la persona que mató a Antonio Morales?". Si el tema bajo investigación fue el robo de \$25,000 de la caja fuerte, la pregunta sería: "¿Qué crees que debe pasarle a la persona que robó esos \$25,000?" Si a una persona se le está entrevistando por un posible fraude de seguro, se le preguntaría: "¿Qué crees que debe pasarle a una persona que miente acerca del robo de su carro?".

Cuando a un sospechoso inocente se le cuestiona acerca del juicio que debe hacerse al culpable del delito, tiene poca dificultad en expresar un castigo severo. Después de todo, se le está investigando acerca del delito que alguien más cometió. Algunas respuestas típicas de los sujetos inocentes son: "Debiera ser juzgado y enviado a prisión"; "Espero que le den cadena perpetua por haber matado a ese empleado" o "Debiera ser despedido y probablemente enjuiciado. ¡Robar \$25,000 no es cualquier cosa!".

Una respuesta clave que se escucha de un sujeto inocente es que se refiere al culpable en tercera persona. Algunas respuestas que se han obtenido de sujetos inocentes comprobados incluyen: "...antes de que entre a la cárcel me gustaría darle un buen golpe!", "Después de lo que me ha hecho pasar espero que lo pongan en prisión" y "Para hacer algo así, el sujeto debe estar realmente trastornado". Un sujeto muy religioso que resultó ser inocente respondió de la siguiente manera: "El juzgar a alguien severamente es algo que está en contra de mis creencias, pero luego de que encuentren al responsable me encantaría sentarme con él y predicarle porque su alma necesita ser salvada".

Los sujetos inocentes ofrecen una opinión personal en la pregunta del castigo. Al sujeto se le ha preguntado específicamente qué es lo que cree que debe suceder a la persona que cometió el delito. En todos los ejemplos anteriores, la respuesta implica una opinión personal.

Además de las respuestas verbales de los sujetos inocentes a la pregunta de castigo, éstas son acompañadas de características no verbales y señales paralingüísticas. El sujeto hará contacto visual directo y probablemente se incline en su silla. Debido a que la pregunta puede estimular una emoción, el sospechoso puede utilizar ilustradores (alejar las manos del cuerpo).

Dentro del canal paralingüístico, los sujetos inocentes pensarán acerca de la pregunta antes de responder, porque es una pregunta reflexiva y por lo tanto, un retraso en la respuesta para deliberar no es inusual. El volumen y fuerza se mantendrán firmes durante la respuesta.

Cuando se le pregunta la pregunta del castigo a un mentiroso, se le está pidiendo que se juzgue a él mismo. Al aplicar el axioma de que el sujeto cree que el delito está justificado de alguna manera, no es de sorprender que uno de los modelos de respuesta de un sujeto culpable es que ofrecerá un castigo más indulgente. Algunos ejemplos de esto incluyen: "Bueno, creo que la libertad condicional sería apropiada", "Tal vez reponer el dinero", "Probablemente algún tipo de tratamiento psicológico sería lo mejor" o "Ya que nadie fue herido, creo que el supervisarlos sería suficiente".

Las respuestas de las personas deshonestas a la pregunta de castigo, puede que nunca se refieran al culpable como si fuera alguien más. Comúnmente, el sospechoso mentiroso puede insertar algún tipo de lenguaje condicional en su respuesta para justificar su situación. Un sujeto acusado de abusar sexualmente de un niño contestó de esta manera: "Bueno, si una persona ha hecho esto a docenas de niños entonces creo que eso debe tratarse seriamente". Un sujeto que finalmente confesó haber robado mil dólares respondió: "No lo llevaría a la corte al menos que haya evidencia física que muestre que esa persona tomó el dinero". Un sospechoso de haber asesinado a su suegra contestó: "¡Dios mío! Esa pregunta es difícil. Lo que pasó ciertamente no está bien, quiero decir es algo terrible. Ciertamente este asunto debiera ser llevado a juicio".

Un sujeto mentiroso puede evadir una respuesta directa a la pregunta de castigo y no brindará una opinión personal. La forma más común de evasión consiste en no emitir ninguna opinión: "No lo sé, eso lo decidirá el Juez". O bien pueden incluir: "Estoy seguro de que será juzgado y enviado a prisión", "Es política de la compañía el despedir a quien robe algo". Como lo ilustran estos dos ejemplos, cuando la respuesta incluye un juicio severo, es importante determinar si el sospechoso está ofreciendo su juicio personal. Si no, está evadiendo la pregunta.

Un sujeto mentiroso puede tener conductas no verbales significativas cuando responde a la pregunta de castigo. Puede evitar hacer contacto visual directo, cruzar o descruzar las piernas o tener acciones de acalamiento. La evaluación paralingüística, mostrará una tendencia a respuestas cortas y reservadas. También responderá muy rápido, sin darse tiempo para la reflexión o intentará disimular la ansiedad que siente al repetir la pregunta antes de contestar (con el objetivo de ganar tiempo para encontrar la mejor respuesta posible). Finalmente, el sospechoso mentiroso puede perder interés en su respuesta y comenzar la respuesta en un volumen y ritmo normal, pero la finaliza disminuyendo estos factores significativamente. En esta instancia, aun cuando el sujeto pueda sugerir un juicio severo sobre la acción, en realidad no cree en su respuesta.

Es importante recordar que la pregunta de castigo es una de muchas preguntas provocadoras de conducta que deben ser formuladas durante una entrevista apropiada del análisis del comportamiento. Sería

inapropiado evaluar la culpabilidad o inocencia de un sujeto basándonos en la respuesta de una sola pregunta.

LINEAMIENTOS PARA FORMULAR PREGUNTAS INVESTIGATIVAS – PARTE 1

Enero 2001

Desde que aprendemos a hacer preguntas cuando somos niños, asumimos que la persona que nos contestará está diciendo la verdad. Considere estas preguntas que se hacen entre una familia a la hora de la cena: “Ricardo, necesitas que pase por ti después de la fiesta o alguien te va a dar aventón?”, “Beto, como te fue en el examen de francés?”, “Mamá, Claudia no habló cuando estuve fuera, o sí?”. Cuando hay poca probabilidad de que nos mientan, la manera de formular la pregunta es de poca importancia siempre y cuando la otra persona entienda lo que se pregunta.

Este no es el caso cuando entrevistamos a un sospechoso, víctima o testigo quien está motivado a retener información. Bajo esa premisa, el investigador debe de formular preguntas de la manera en que no invite a que le mientan y, qué si la persona escogiera de todos modos mentir, la pregunta debe generar incomodidad y por lo tanto síntomas del comportamiento que nos alerten sobre la mentira. Muy seguido, sin embargo, los investigadores formulan las preguntas utilizando el lenguaje conversacional cotidiano y desconoce la importancia del rol de la formulación de preguntas en la detección de mentiras. Por ejemplo, cada una de las preguntas del párrafo anterior está formulada de manera incorrecta para el propósito de detectar la mentira.

Evite las preguntas compuestas

Una pregunta compuesta combina 2 preguntas en una. Por ejemplo, un empleado sospechoso de robar dinero de la caja fuerte se le pudiera preguntar, “¿Alguna vez te dio alguien la combinación, o la viste escrita en algún lugar?” Si el empleado contesta “No” el investigador no sabe si el empleado está negando una parte de la pregunta o las dos. Asuma que el empleado nunca le han dado la combinación, pero la descubrió escrita en un calendario en la pared. Cuando conteste “No”, el empleado diría parte de la verdad y por lo tanto exhibiría pocos síntomas de comportamiento sugestivos de mentira. Naturalmente su mente se enfocará en la parte de la pregunta a la que está diciendo la verdad (que no le dieron la combinación).

Si el investigador separa las preguntas se podrá provocar comportamientos muy diferentes:

Pregunta: “¿Alguien te ha dado alguna vez la combinación de la caja?”

Respuesta: “No, nunca” [contesta a tiempo y manteniendo contacto visual]

Pregunta: “¿Alguna vez has encontrado la combinación escrita en algún lugar?”

Respuesta: “¿Que si la he encontrado escrita? No” [Pequeña risa y se cubre los ojos con la mano]

Las preguntas compuestas se hacen seguido buscando la eficiencia. El investigador sabe que necesita preguntar 2 cosas y las combina en la pregunta buscando que la entrevista sea más corta, por ejemplo, “¿Tocó la vagina descubierta de su hija o estuvo en contacto con su pene descubierta?”. El tiempo dedicado en separar las 2 cuestiones puede proveer información de comportamiento valiosa.

Evite preguntas amplias

Es el padre inexperto el que le pregunta a su hijo, “¿Cómo te fue hoy en la escuela?” El niño inevitablemente contesta “Bien” o “Normal” y el padre asume que el niño entregó toda la tarea a tiempo y aprobó todos sus exámenes. El padre experimentado se sienta con el niño y le hace preguntas específicas; “¿Que sacaste en el examen de Historia?”, “¿Entregaste la tarea de Química?”, “¿Cuanto te falta para terminar el proyecto de Ciencias Sociales?” Estas preguntas que utilizan términos específicos son mucho más probables de generar respuestas significativas. Estos ejemplos introducen un axioma de la detección de mentira:

Es mucho más fácil mentir a una pregunta amplia que a una que persigue una actividad específica.

Asuma que un sospechoso es culpable de malversar 200,000 robando de cajas chicas y haciendo cheques ficticios de reembolso para balancear los libros. Durante una entrevista se le pudiera preguntar al sospechoso, "¿Has robado dinero de la compañía?" y el sospechoso probablemente conteste, "No, no lo he hecho". La respuesta es una mentira, pero el sujeto probablemente exhiba pocos síntomas de comportamiento porque se utilizó fraseología amplia. Una posible explicación de esto es que el sujeto ya esperaba esta pregunta y estimula una conexión emocional al crimen; entre más cercana se relacione la pregunta al crimen del sujeto, más carga emocional tendrá.

Una línea de cuestionamiento mucho más productivo sería hacerle al sujeto una serie de preguntas dirigidas específicamente el esquema de fraude. Por ejemplo:

"¿Alguna vez has tomado dinero para ti de la caja chica / fondo auxiliar?"

"¿Alguna vez has salido de esta compañía con dinero que no era tuyo?"

"¿Has gastado cualquier dinero robado o defraudado de la compañía?"

"¿Alguna vez has hecho un cheque de una cuenta inexistente?"

"¿Alguna vez has firmado algún cheque que no sea tuyo?"

"¿Cuándo contactemos a las personas a las que se les hizo estos cheques de reembolsos, nos dirán que recibieron los cheques?"

Otro ejemplo típico es durante las entrevistas de contratación o preempleo. Si a un aspirante se le pregunta, "¿En los últimos 2 años ha usado alguna droga ilegal?", casi todos contestarán, "No". Sin embargo, si el entrevistador hace preguntas más específicas, provocará algunas admisiones o por lo menos comportamiento engañoso, tal como el siguiente diálogo ilustra:

Entrevistador: "¿En los últimos 2 años has probado la heroína?"

Aspirante: "No, claro, que no."

Entrevistador: "¿Que tal algunas de las drogas sociales, como cocaína, o anfetaminas?"

Aspirante: "No".

Entrevistador: "¿En los últimos 2 años ha experimentado con marihuana?"

Aspirante: "No de manera regular".

Entrevistador: "¿Cuándo fue la última vez que probó marihuana?"

Aspirante: "Hace mucho".

Entrevistador: "¿Probó marihuana en las últimas 24 horas?"

Aspirante: "Claro que no. Fue hace 1 mes".

Repetimos el axioma: Psicológicamente es más fácil mentir [sin mostrar síntomas] ante una pregunta amplia a que ante una que menciona un acto específico.

Cuidar la secuencia de las preguntas: Ir de lo específico a lo general.

Recordando la recomendación anterior, antes de tener la entrevista formal, el investigador debe preparar una lista de preguntas más específicas para hacerle al sospechoso del crimen. Por ejemplo, considere un caso de homicidio en el cual la víctima (Juan) fue muerto el 17 de diciembre. A Juan lo mataron cerca de una granja a varios kilómetros de su casa. Le dispararon 3 veces con una pistola.²² En el día de su muerte, Juan recibió un préstamo de 10,000 que se le dio en efectivo pero que no se encontró en su cuerpo.

Al preparar la entrevista, el investigador querrá obtener respuestas a las siguientes preguntas:

¿Viste a Juan el 17 de diciembre, a cualquier hora?

¿Estuviste presente cuando le dispararon a Juan?

¿Tú robaste el dinero de Juan?

- ¿Tú le disparaste a Juan?
- ¿Juan estuvo en tu carro el 17 de diciembre?
- ¿Viste a Juan afuera de la ciudad?
- ¿El 17 de diciembre estuviste cerca de la granja?
- ¿Estuviste presente cuando se disparó esta pistola el 17 de diciembre?
- ¿Tienes acceso a una pistola calibre .22?
- ¿Disparaste una pistola calibre .22 el 17 de diciembre?

Si las preguntas se responden en ese mismo orden, el investigador fracasará. Si la primera pregunta es, “¿Viste a Juan el 17 de diciembre a cualquier hora?” y el sujeto contesta “No”, se está comprometiendo a negar las siguientes 4 preguntas de la lista. De hecho, dado la negación a la primera pregunta amplia, un investigador ya no haría las siguientes preguntas de esa línea de cuestionamiento. Por lo tanto, el investigador depende de una sola valoración del comportamiento del sujeto, y esa valoración es sobre una pregunta amplia, que como ya dijimos, es el tipo de pregunta más fácil a cuál mentirle fácil detectar la mentira si se hacen múltiples preguntas relacionadas a la participación del sujeto en el crimen.

El lineamiento a seguir es que estas preguntas deben de acomodarse desde los cuestionamientos más estrechos hasta los más amplios. Con esto en mente, este sería el orden correcto de las anteriores preguntas:

- ¿Tú le disparaste a Juan?
- ¿Estuviste presente cuando le dispararon a Juan?
- ¿Tu robaste el dinero de Juan?
- ¿Viste a Juan afuera del pueblo?
- ¿Estuvo Juan en tu carro en 17 de diciembre?
- ¿Viste a Juan el 17 de diciembre a cualquier hora?
- ¿El 17 de diciembre estuviste cerca de la granja?
- ¿Disparaste una pistola calibre .22 el 17 de diciembre?
- ¿Estuviste presente cuando se disparó una pistola el 17 de diciembre?
- ¿Tienes acceso a una pistola calibre .22?

Un sospechoso de este homicidio puede responder “No” a cada una de estas preguntas sin comprometerse a una negación en las siguientes preguntas. Esto aumenta grandemente la habilidad del investigador de provocar síntomas de comportamiento considerables de culpabilidad o inocencia por dos razones. Primero, permite el hacer preguntas específicas que psicológicamente son más difíciles para mentirles (contrario a las preguntas amplias). Segundo, hay un efecto acumulativo de ansiedad cuando un sujeto le ha mentido a varias preguntas de un área específica. Pero cuando el investigador hace preguntas amplias, como “Viste a Juan el 17 de diciembre a cualquier hora?” o “Tienes acceso a una pistola calibre .22” es más probable que el sospechoso diga la verdad. Estos reconocimientos, aunque no son admisiones de culpabilidad, proveen información importante sobre la oportunidad y acceso del sujeto para cometer el crimen.

Durante la entrevista en sí, estas preguntas no se hacen seguidas...se deben de intercalar preguntas menos amenazantes para obtener información general y aclaraciones. El punto de esta sección es que la secuencia de las preguntas investigativas claves durante la entrevista es crítica y requiere preparación.

LINEAMIENTOS PARA FORMULAR PREGUNTAS INVESTIGATIVAS – PARTE 2

Febrero 2001

Continuando la Parte 1 de este tema, recordemos que durante las entrevistas, los sospechosos, víctimas o testigos están motivados a retener información. Bajo esa premisa, el investigador debe de formular preguntas de la manera en que no invite a que le mientan y, que si la persona escogiera de todos modos mentir, la pregunta debe generar incomodidad y por lo tanto síntomas del comportamiento que nos alerten sobre la mentira. Muy seguido, sin embargo, los investigadores formulan las preguntas utilizando el lenguaje conversacional cotidiano y desconoce la importancia del rol de la formulación de preguntas en la detección de mentiras.

No hacer preguntas basados en la información proporcionada previamente por el sujeto

En muchas investigaciones, el sujeto habrá proporcionado información, ya sea por escrito o verbalmente. Esta información puede ser la coartada, una declaración de eventos, o simplemente una declaración de negación a algo. Es un error importante para el investigador el referirse de esa información para formular una pregunta, como se ejemplifica a continuación:

“Veo en tu solicitud de empleo que actualmente eres desempleado... ¿Por qué dejaste tu anterior trabajo?”

“En tu declaración manifestaste que nunca estuviste a solas con la Sra. Rodríguez, ¿es correcto?”

“La otra noche le dijiste al oficial que llegaste a casa alrededor de las 8:00 esa noche. ¿Dónde estabas antes de las 8:00?”

Al incorporar la declaración previa en la pregunta, el investigador, en esencia está aceptando la veracidad de esa declaración. Un sujeto a quien se le dice que anteriormente testificó que nunca estuvo solo con la víctima del crimen, es difícil que admita: “De hecho, mentí en la declaración anterior. En realidad estuve a solas con ella durante 15 minutos”. Adicionalmente, al externar una pregunta basada en la información proporcionada anteriormente, le recuerda al sujeto su respuesta previa y esto disminuye la posibilidad de encontrar inconsistencias en las dos situaciones. Este concepto nos conduce al siguiente lineamiento.

No revele evidencia incriminatoria sin primero haberle preguntado al sujeto sobre ella

Una máxima de la entrevista es que el sujeto que miente acerca de detalles menores probablemente miente acerca del asunto que se investiga. Por otro lado, una persona inocente de un crimen en particular está abierta a hablar con la verdad acerca de actos del pasado por la simple razón que vienen preparados a hablar con la verdad durante la entrevista. Considere un sospechoso de violación de quien se sabe que ha sido interrogado anteriormente por un hecho similar al que se investiga. Sería incorrecto preguntarle a este sujeto: “Sé que fuiste sospechoso en una acusación previa de violación, ¿qué sucedió?”. Una pregunta mucho más productiva sería, “¿Has sido interrogado anteriormente por alguna acusación de violación?”. Esta pregunta permite al sujeto veraz el dar a conocer las investigaciones anteriores y coloca al mentiroso en un dilema. Debe decidir entre revelar que anteriormente fue investigado o mentir en esa pregunta. Muchos sujetos culpables niegan cuando se les pregunta acerca de acusaciones previas.

No sugiera la posible respuesta dentro de la pregunta

Debido a que los investigadores llevan a cabo entrevistas rutinariamente, muchas veces forman expectativas de las respuestas de las personas durante las preguntas. Para obtener respuestas más eficazmente, hay una tendencia a proveer la respuesta junto con la pregunta. Cuando la respuesta recibida no es la verdad, el investigador logró que el sospechoso le mienta fácilmente, como lo muestra el siguiente ejemplo:

P: Después de salir del trabajo anoche, ¿Te fuiste directo a casa?

R: Así es

P: ¿Volviste al trabajo esa noche o simplemente te quedaste en tu departamento?

R: Me quedé en el departamento

P: Así que escuchaste a tus vecinos mientras discutían anoche. ¿Acerca de qué discutían? ¿Por dinero o algo así?

R: Sí, fue algo así.

Cuando el investigador no sugiere una respuesta, se obtiene información mucho más significativa y precisa:

P: ¿A dónde fuiste anoche después del trabajo?

R: Bueno, me detuve para hablar con un amigo y luego me fui a casa

P: ¿Regresaste al trabajo en toda la noche?

R: De lo que recuerdo, pasé casi toda la noche en mi departamento

P: Así que escuchaste a tus vecinos discutiendo anoche. ¿Por qué discutían?

R: Es ampliamente conocido que han tenido problemas maritales. De lo que escuché parecía que ella iba a dejarlo

No “etiquete” o “le ponga cola” o alargue las preguntas

“Etiquetar” o “ponerle cola” a una pregunta (en inglés se dice “to tag a question”) se refiere a añadir información innecesaria a una pregunta ya realizada. Frecuentemente el investigador hace la pregunta inicial y percibe que el sospechoso parece incómodo, por lo que para aliviar el malestar decide seguir hablando. Una razón para este lineamiento es que prolongar la pregunta, le permite al sujeto mentiroso tener más tiempo para crear una respuesta más creíble. La principal dificultad de alargar una pregunta es que al hacerlo, se vuelve más específica y puede invitar a la mentira. La siguiente pregunta etiquetada le permite responder sin mentira a un sujeto culpable de cometer un robo después de haber abandonado la escuela:

P: ¿Dónde fuiste luego de haber salido de la escuela? ¿Te reuniste con amigos o fuiste por un refresco?

R: No, no me reuní con mis amigos.” (El sujeto no se juntó con amigos ni tampoco fue por refrescos, si no robó una casa)

Si esta pregunta se hubiera limitado a “¿Dónde fuiste luego de que saliste hoy de la escuela?” El sospechoso se ve forzado a mentir directamente o mostrar una forma de evasión que puede ayudar a detectar síntomas conductuales útiles. Ej: ¿A dónde fuiste? Bueno, prácticamente me fui a casa”

Los siguientes son ejemplos de preguntas que fueron prolongadas inapropiadamente:

INAPROPIADO: ¿Sospechas de alguien que pudo hacerlo? Me doy cuenta de que puede que no conozcas bien a la gente por ser nuevo, pero tal vez has escuchado algún rumor o algo inusual.

APROPIADO: ¿Sospechas de alguien que pudo hacerlo?

INAPROPIADO: ¿Te ha pasado algo así antes? Ahora, no estoy insinuando que andes por ahí con personas que hacen este tipo de cosas, pero a veces la gente se mete en circunstancias fuera de su control y pueden ser cuestionadas acerca de hacer algo de lo que tal vez solo fueron testigos de algo que otros hicieron. ¿Eso fue lo que pasó?

APROPIADO: ¿Te ha sucedido algo así antes?

Evite pedir opiniones cuando se busque información específica

Las preguntas en las que se busca que el sospechoso opine o emita un juicio son parte de muchas de las preguntas provocadoras de conducta que tienen un enorme valor dentro de la técnica de análisis de la conducta durante la entrevista. Sin embargo, cuando se busca información específica acerca de la conducta de una persona (qué es lo que ha hecho, dicho, oído o visto) una pregunta de opinión es poco probable que obtenga información significativa. Las opiniones o juicios no están sujetas a un tiempo, por lo que pueden ser modificadas para ajustarse a las necesidades de una persona en un momento dado. Por otro lado, las conductas están fijadas a una temporalidad, por lo que no pueden ser cambiadas a través de la manipulación psicológica, ya que la persona hizo o no hizo algo.

Considere un homicidio bajo investigación donde el esposo está siendo entrevistado acerca de los disparos que mataron a su esposa Gloria. Para explorar los posibles motivos de este crimen, un investigador puede preguntar al esposo, “¿Cómo te llevabas con Gloria?” El sospechoso culpable fácilmente puede responder diciendo: “Teníamos una relación grandiosa. No puedo creer que ha muerto”. En la mente del esposo 90% de la relación fue genial y realmente está pasándola mal creyendo que perdió el control y le disparó. Las preguntas apropiadas para explorar los motivos del esposo deberían centrarse alrededor de su conducta, como se ilustra a continuación:

“La noche que tu esposa fue asesinada, ¿habías discutido con ella?”

“La noche que tu esposa fue asesinada, ¿alguno de los dos levantó la voz?”

“La noche que tu esposa fue asesinada, ¿trataron algún tema en el que no estuvieran de acuerdo?”

“La noche que tu esposa fue asesinada, ¿te enteraste de algo que te alterara?”

Por supuesto que el esposo pudiera mentir en estas preguntas porque implican conductas, sin embargo, es muy probable detectar síntomas de mentira verbales y no verbales.

Un ejemplo clásico del uso inapropiado de preguntas de opinión se ilustra en el proceso de selección de aspirantes a empleos de alto riesgo. Debido a mi posición, he hecho entrevistas relativas a varios ex alumnos o conocidos. Durante esas entrevistas he hecho preguntas como las siguientes:

“¿Esta persona es confiable?”

“¿Esta persona tiene problemas con el alcohol?”

“¿Esta persona es adicta a alguna droga ilegal?”

“¿Esta persona ha hecho algo que cuestione su lealtad a la nación?”

“¿Esta persona puede ser una amenaza para la seguridad nacional?”

Se requiere una persona extremadamente franca (o tal vez con un motivo de venganza) para que proporcione voluntariamente cualquier información negativa de estas preguntas de opinión.

Evite calificadores de memoria

Los calificadores de memoria pueden ser un buen síntoma de mentira cuando la pregunta del entrevistador es directa y no requiere usar la memoria de largo plazo. Considere el siguiente ejemplo:

P: ¿En alguna ocasión tu nieta tocó tu pene desnudo?

R: Hasta donde puedo recordar no

Sin embargo, cuando se formula una pregunta sensible, es común incluir calificadores de memoria en la pregunta para reducir el impacto de la pregunta. Un ejemplo de la vida diaria es cuando respondemos el teléfono y la otra persona marcó un número equivocado. No le decimos a la persona que llama que “marcó un número equivocado”, más bien le decimos algo como, “Creo que ha marcado un número equivocado”. En retrospectiva, esto es algo tonto, ya que no hay duda que la persona marcó mal y aun así incorporamos calificadores (creo, puede que) para que el que llamó se sienta mejor acerca de su error. Similarmente, durante una entrevista, cuando se incluye un calificador de memoria, el sujeto mentiroso, experimenta menos ansiedad durante su respuesta. Por ejemplo:

P: ¿Recuerdas haber firmado este cheque?

R: No recuerdo

P: ¿Recuerdas haber discutido con tu esposa anoche?

R: No recuerdo

Cuando omitimos el calificador de memoria, el sujeto puede mostrar conductas relevantes y significativas en su respuesta:

P: ¿Firmaste ese cheque?

R: No recuerdo haberlo hecho

P: ¿Tuviste una discusión con tu esposa anoche?

R: No lo llamaría una discusión, fue más bien un desacuerdo

No haga preguntas negativas

Este último lineamiento aparentemente es muy obvio, sin embargo es frecuentemente ignorado. Una pregunta negativa es aquella que espera que el sujeto concuerde con la premisa de la pregunta. Los siguientes ejemplos representan preguntas negativas:

P: ¿No sabes quién lo hizo, o sí?

P: ¿Nunca te dieron la combinación de la caja fuerte, o sí?

P: ¿No saliste de tu departamento, o sí?

La estructura de la pregunta de seguro generará que el sospechoso concuerde con lo que se le sugiere, sin importar la veracidad. Muchas veces las preguntas negativas son formuladas como una pregunta inapropiada de seguimiento de una respuesta negativa, como se ilustra en el siguiente diálogo:

P: ¿Estuviste dentro del departamento?

R: Casi no la conocía, así que no tenía una razón para estar en su departamento

P: ¿Entonces nunca estuviste dentro del departamento?

R: Así es

La pregunta de seguimiento apropiada para el ejemplo anterior sería: Entiendo que casi no la conocías pero, "¿Estuviste dentro del departamento?".

Conclusión

Un investigador puede ser muy hábil para cubrir todas las áreas relevantes con un sujeto durante una entrevista. Pero, si estas áreas se abordan con preguntas erróneamente formuladas, el investigador puede fallar en la obtención de información relevante. El resultado final es un sujeto mentiroso que puede evitar ser detectado.

Formular las preguntas correctas durante una entrevista es una habilidad adquirida que toma práctica. Para mejorar esta habilidad es benéfico el grabar las entrevistas. Esto ayuda al investigador para revisarlas e identificar los errores en la formulación de preguntas. La evaluación puede hacerla otra persona que esté presente durante el interrogatorio o escuchando en un cuarto de observación.

Seleccionando el asunto correcto a investigar en un caso de abuso físico de un menor.

Marzo, 2001

La mayoría de los delitos implican un comportamiento criminal central, por ejemplo:

- robar dinero
- incendio
- venta de drogas
- tener contacto sexual no consensual con otra persona

En estas circunstancias, el foco de la entrevista abordará específicamente el comportamiento criminal, por ejemplo, "¿robó esos \$2000?", "Empezó el fuego del almacén?" Sin embargo, al investigar el maltrato físico a un niño, el delito es a menudo secundario a un comportamiento anterior que puede no ser de naturaleza criminal.

Consideremos el caso de un niño que tiene varias lesiones de huesos rotos recientes, los cuales son consistentes con la agitación del niño y/o torceduras fuertes de su pierna. El elemento criminal que necesita ser establecido es ¿quién está causando las lesiones al niño?, sin embargo los comportamientos que resultaron de la acción (de sacudir o torcer al niño) en sí mismos pudieran no implicar un acto criminal... Hemos visto varios casos de este tipo en donde el enfoque de la entrevista y sobre todo del interrogatorio del presunto abusador, fue incorrecto, y contribuyó a la supresión de la admisión posterior.

La entrevista

En este tipo de investigación, el tema de la entrevista no debe de ser si el sospechoso es responsable de las lesiones del niño, en este caso los huesos rotos. Por lo tanto, no se debe de preguntar "¿Usted le quebró las costillas a su hijo?", o "Hizo algo para provocar la fractura de pierna de su hijo?" La razón de esto es que el sospechoso culpable puede que sepa o no si su maltrato al niño fue el responsable de la fractura (a menos

que fuera una fractura compuesta, donde el hueso penetró la piel). A través de mecanismos psicológicos de defensa, el sospechoso culpable puede llegar a creer sinceramente que su trato al niño no le produjo las fracturas.

Para explicarlo de otra manera, consideremos un caso análogo, donde tres individuos dispararon armas al azar en una multitud de gente donde una persona murió de heridas de bala. En este caso sería incorrecto preguntarle a un sospechoso que si el mató a la víctima. La persona responsable de causar la muerte no sabría si fue una bala de su pistola la que mató a la víctima. En este caso, el tema de matar a la víctima es secundario; el tema primario es si él fue una de las tres personas que dispararon un arma de fuego contra la multitud.

Al entender este concepto es más fácil estructurar la entrevista y el interrogatorio de una persona sospechada de abuso físico a un niño. El enfoque de la entrevista generalmente no debe ser si el sujeto causó las lesiones, si no que si el hizo algo que pudiera haber causado las lesiones. Como una muestra de preguntas para este caso, el investigador puede preguntar:

- ¿En algún momento usted sacudió al niño?
- ¿Qué ocasionó que usted haya hecho esto? (¿Cuál era el estado emocional del sujeto?)
- ¿Cuánto tiempo lo sacudió?
- ¿De dónde lo sujetó?
- ¿Cuántas veces ha hecho esto?
- Demuéstreme la fuerza de la sacudida
- ¿Alguien lo vio haciendo esto?
- ¿Cómo era el aspecto físico del niño después del incidente?

Hay muchas otras áreas que deben ser cubiertas, como el carácter general del niño, si se estaba bajo la influencia de alcohol o drogas cuando se cuidaba al niño, cual es la explicación del sujeto de las lesiones del niño, si el sujeto fue alguna vez maltratado siendo menor.

El interrogatorio

Un sujeto culpable de abusar físicamente de un niño es probable que minimice o niegue rotundamente comportamientos que puedan haber causado las lesiones del niño. La confrontación positiva directa debe abordar estas conductas, y no si el sospechoso causó lesiones del niño. Por lo tanto, sería impropio para empezar el interrogatorio, "Juan, los resultados de nuestra investigación indican claramente que causaste la pierna rota de tu hijo." Como se mencionó anteriormente, el sospechoso culpable de abuso infantil a menudo se niega a aceptar responsabilidad por lesiones al niño y por lo tanto, a nivel intelectual, él está diciendo la verdad cuando él responde, "es una locura. Jamás haría nada para dañar a mi hijo." A pesar de que el sujeto ha sacudido su hijo y torcido su pierna (y sabe que ha mentido sobre estas actividades durante la entrevista), en su mente puede negarse a aceptar la responsabilidad por causar las lesiones. Basar el interrogatorio en la premisa de que él es responsable de romper la pierna del niño invita a una reclamación posterior de una confesión bajo coacción "interiorizada". La defensa argumentará que el investigador intentó convencer al sospechoso que debe ser culpable de los cargos contra él.

La declaración correcta al empezar el interrogatorio, sería "Juan, después de revisar toda la evidencia, es claro que la pierna del bebé fue torcida (o, el bebé fue sacudido)" Esta confrontación está dirigida a un comportamiento específico. El sospechoso sabe o no si el torció o sacudió al bebé. Si el mismo investigador no está seguro de que la acción del sospechoso haya ocasionado la lesión del niño, una confrontación ambigua puede ser deseable como, "Juan, después de revisar todos nuestros resultados de investigación es claro que no han dicho la verdad sobre el tipo de contacto que has tenido con tu hijo."

El tema de interrogatorio, presentado después de la confrontación, pretende recrear las circunstancias que llevaron al sujeto a realizar las acciones que lesionaron al niño. Ejemplos de posibles de temas incluyen 1) enojarse debido a la conducta del niño (llorar mucho, gritar, ser grosero), o 2) tener el juicio afectado debido al uso de alcohol o drogas. Preguntas alternativas posibles para obtener la primera admisión de culpa podría

ser, "sacudes al niño todos los días, o sólo sucede en raras ocasiones?" o, "¿tuerces la pierna hasta escuchar el rompimiento de hueso, o es solo un giro parcial?"

Si el sospechoso reconoce su participación en comportamientos que pudieron haber causado las lesiones, la confesión debe documentar cuidadosamente las fechas, tiempos y frecuencias de dichos comportamientos. Porque estos comportamientos son difíciles de cuantificar, puede ser útil grabar al sospechoso recreando la sacudida, torcedura, o jaloneo con un muñeco de tamaño real. También es importante incluir dentro de la confesión el estado mental del sospechoso durante el comportamiento (estaba enojado, intoxicado, frustrado) y cualquier secuela notable en el niño inmediatamente después del comportamiento (llanto, letargo, malestar). Hay que recordar que en muchos casos de maltrato físico infantil, los síntomas del abuso no se correlacionan directamente con el comportamiento del agresor. Es decir, las lesiones pueden no ser aparentes hasta días o incluso semanas después del abuso. Hay excepciones a esta pauta como cuando el niño muere como resultado directo del abuso (asfixia al niño, doblar la cabeza del niño dando lugar a un cuello roto) o cuando los moretones, hinchazón o sangrado ocurren en proximidad directa al comportamiento. Ante la ausencia de esta evidencia, la confesión no debe contener la declaración, "le rompí la pierna a mi hijo al torcerla" o, "maté a mi bebé por sacudirlo". Estas afirmaciones invitan al argumento de la defensa que el sujeto no podía estar seguro de que su comportamiento dio lugar a las lesiones reportadas (o muerte) y que debido a eso, la confesión es evidentemente coaccionada y debe ser considerada poco fiable.

Una confesión tradicionalmente se considera un reconocimiento de haber cometido un delito y en la mayoría de las situaciones una persona ciertamente sabe si cometió un delito particular. Sin embargo, en algunos casos de maltrato físico a un niño la parte culpable puede no darse cuenta de que la sacudida de un niño causó una hemorragia cerebral o que la torcedura de la pierna del niño dio lugar a una fractura. Bajo esta circunstancia, es importante que la entrevista e interrogatorio se centran sólo en comportamientos que el sospechoso sabe que hizo o no.

Cada fiscal e investigador de trato infantil le encantaría ir a un juicio con una confesión firmada reconociendo que el acusado causó las lesiones reportadas al niño. La realidad es que algunas personas responsables de causar lesiones a un niño no saben con certeza que sus acciones causaron las lesiones. Sin embargo, un abusador sabe ciertamente si o el sacudió, torció, empujó o apretó al bebé. Bajo esta circunstancia, la declaración o confesión de un presunto abusador debe dar fe de su trato del niño. Si este trato condujo a las lesiones del niño es algo que le toca decidir a un juez o jurado.

DIFERENCIAS ENTRE ENTREVISTA E INTERROGATORIO

Junio 2001

Hay diferencias procedimentales importantes entre la entrevista y el interrogatorio. Si estas diferencias no se respetan, el investigador continuamente fallará en lograr las metas de cada uno de ellos.

Entrevista

Una entrevista es una sesión no acusatoria de preguntas y respuestas con un sospechoso, víctima o testigo. La meta de una entrevista es la obtención de información y hacer una evaluación de la credibilidad del sujeto. Alguna de esta información será de naturaleza investigativa. Ejemplos de las preguntas investigativas incluyen: "¿A qué hora llegaste ayer a casa?"; "¿Tienes acceso a algún arma?"; "¿Sabes quién es Gloria Smith?" Otras preguntas de la entrevista son específicamente diseñadas para provocar comportamientos en un sujeto, tales como: "¿Crees que esta dama en realidad fue violada?" o "¿Por qué no forzarías a una mujer a tener sexo contigo?"

Es importante que el investigador mantenga un tono o comportamiento no acusatorio y de conversación natural durante una entrevista. Esto aún cuando sepa que el sujeto nos está mintiendo.

Si el investigador se vuelve acusatorio o retador, el sujeto se volverá reacio a ofrecer información. Un sujeto proporcionará mucha más información relevante si no se siente amenazado o intimidado. En resumen, un investigador debe permitir y en algunos casos, inclusive invitar al sujeto a que mienta durante una entrevista. Mientras el sospechoso continúe respondiendo las preguntas del investigador, se está obteniendo información.

Durante una entrevista el investigador debe hablar 20% del tiempo y la persona entrevistada el otro 80%. Para lograr este balance, el investigador debe hacer preguntas cortas y cuando sea posible provocar una respuesta narrativa del sujeto. Muy a menudo, los investigadores revelan mucha información a través de sus preguntas que después de la entrevista, el sujeto aprende más del estado de la investigación de lo que el investigador aprende sobre la posible participación del sospechoso.

Interrogatorio

El propósito de un interrogatorio es el obtener la verdad de una persona que el investigador piensa que ha mentido durante la entrevista. Por lo tanto, representa un esfuerzo para persuadir al sujeto que diga la verdad. En algunas instancias una persona inocente será interrogada. Bajo estas circunstancias, las tácticas de interrogatorio no deben ser tan persuasivas que provoquen una confesión falsa. Una táctica que debe ser evitada especialmente es la amenaza de consecuencias inevitable seguida de una promesa de clemencia si es que el sospechoso confiesa.

El interrogatorio no debe consistir en preguntas acusatorias ya que esto solamente provocará negativas de parte del sujeto. En vez de esto, debe consistir en un monólogo durante el cual, el investigador hace declaraciones designadas a persuadir a decir la verdad. El monólogo frecuentemente se refiere a las circunstancias que llevaron al sujeto a cometer el crimen.

Durante un interrogatorio, la conducta del investigador debe ser comprensiva acerca de la conducta criminal del sujeto. Psicológicamente es mucho más fácil para un sujeto decir la verdad a alguien que aparenta entender por qué cometió el crimen. Nunca debe recordarle al sospechoso la seriedad de sus acciones o el posible castigo para ello. Estos recordatorios solamente le reforzarán al sujeto la razón de por qué no debe de confesar.

INTERROGATORIOS A NIÑOS

Julio 2001

Las tendencias estadísticas criminológicas nos dicen que cada vez más los niños se involucran en crímenes. Ya no asombra a la comunidad escuchar que un niño de 12 años le disparó y mató a su maestro, o que dos niños de 13 años violaron a una niña al salir de una fiesta, o que un niño de 14 años le robó a un compañero su dinero a punta de navaja. Junto a estos incidentes existen alegatos de que la autoridad obtuvo una falsa confesión de los niños. La compañía John Reid (autores de este artículo) han sido consultados profesionalmente para investigar los alegatos de falsas confesiones. En nuestra opinión, algunas fueron claramente verdaderas y otras fueron probablemente falsas.

Existen varios mitos entre la población no-informada sobre los crímenes cometido por niños. Uno es que, a causa de su inmadurez, un niño culpable de un delito confesará fácilmente tras un breve período de cuestionamiento. En todo caso, los niños son más resistentes en mantener y "vender" mentiras que un adulto socialmente responsable. Un mito relacionado es que los niños son incapaces de comprender las consecuencias de su crimen. Si bien el concepto de tiempos largos, como una sentencia de 10 a 15 años de prisión, puede ser incomprensible en la mente de un niño de once años, el niño tiene suficiente conciencia de las consecuencias asociadas con su crimen para que trate de mentir para evadirlas. Por otro lado, tenemos a criminales adolescentes muy experimentados y que son muy conscientes del sistema de justicia penal juvenil.

El buen investigador debe de conducir sus entrevistas e interrogatorios siempre con la posibilidad en mente de que el sospechoso puede ser inocente. Para ello, debe de hacerse la pregunta de sentido común del

profesor Fred Inbau: “¿Lo que estoy por decir o hacer puede causar que un inocente confiese?”

Para fines de clasificar los grandes grupos de edad en cuanto a su comportamiento y tratamiento en una investigación, consideramos a la infancia como a los menores de 10 años, la adolescencia entre 10 y 15, y la edad adulta a partir de los 16. Todos los grupos están motivados a mentir para evadir consecuencias de sus malos actos, pero psicológicamente los niños operan en niveles muy diferentes a los adolescentes. Recomendamos de manera general no sujetar a un menor de 10 años a técnicas de persuasión durante un interrogatorio (En la Técnica Reid nos referimos al uso de temas, la pregunta alternativa, y la mención de falsas evidencias). A esta edad el niño es susceptible y motivado a agradar a una persona de autoridad, y por lo tanto más fácil que acepte responsabilidad por algo que no hizo, pues esto es lo que le estaría sugiriendo el investigador. La interacción entre el investigador y un niño se debe de limitar a una sesión de preguntas y respuestas centrada en los hechos y en la lógica simple. Aunque los niños de esta edad en general tienen buena memoria, esta es selectiva y el investigador debe de ser cuidadoso en formar su opinión de decepción basado en recuerdos inconsistentes. En este grupo de baja edad el reto mayor respecto durante el interrogatorio es el nivel subdesarrollado de responsabilidad social y la inhabilidad de comprender el concepto de consecuencias futuras; su vida y enfoque es “el aquí” y “el ahora”.

Por otro lado, la mayoría de los adolescentes han desarrollado un sentido de responsabilidad social al nivel de que entienden que si cometen un crimen serio sufrirán alguna consecuencia. Por esta razón un interrogatorio confrontacional con tácticas de persuasión puede ser usado con este grupo. El nivel de las tácticas no debe de corresponder a la seriedad del crimen si no al nivel de madurez del menor.

En general, las cortes [de E.U.] no han establecido reglas estrictas sobre la admisibilidad de las confesiones de menores. Más bien, toman en cuenta la totalidad de las circunstancias, incluyendo la edad del menor, madurez, inteligencia y antecedentes con la autoridad. Algunos estados [de E.U.] han determinado reglas que afectan la entrevista o interrogatorio de los sospechosos juveniles. En otros estados, un padre o tutor debe de dar ya sea su permiso o estar presente durante la entrevista. Los investigadores deben, por lo tanto, estar familiarizados con la ley del estado donde operarán.

Las cortes rutinariamente permiten el uso de trucos y engaños durante el interrogatorio de sospechosos adultos que no tienen impedimentos mentales. Claramente, el más persuasivo de los trucos del interrogatorio es mencionarle al sospechoso que se tiene evidencia de su involucramiento en el crimen. Debido a su impacto, esta táctica no debe de usarse al interrogar a un menor de 10 años, y solo hacerlo con mucho cuidado al interrogar a un adolescente, al haber considerado su nivel de madurez y responsabilidad social.

Hacemos un paréntesis para aclarar que mencionar una falsa evidencia en un interrogatorio es muy diferente a usar una falsa evidencia como prueba en un juicio. Usar una falsa evidencia como una prueba verdadera en un juicio jamás será recomendado por nosotros.

La prueba más fuerte de la confiabilidad de una confesión es su corroboración. La admisión “Le disparé y maté al Sr. Martínez”, o “forcé a Susana López a tener sexo conmigo” puede ser obtenida de un adolescente (o adulto) inocente. Estas admisiones son útiles como evidencia solo si son corroboradas, ya sea en campo o con la información que el investigador ya conoce del caso. Debido a esto, es muy importante que el investigador no le proporcione al sospechoso todos los detalles del crimen, para evitar contaminar una admisión en donde la información proporcionada es la que el mismo investigador le dio al sujeto.

Hay que reconocer que históricamente la gente inocente ha llegado a confesar crímenes que no cometieron. Una cantidad desproporcionada de estas falsas confesiones provienen de niños y de adultos con impedimentos mentales. El estigma asociado a una agencia policial que supuestamente provocó una falsa confesión es tremendo. Consecuentemente, las entrevistas e interrogatorios de sospechosos menores de edad deben de ser conducidos por investigadores entrenados en esa especialidad.

COMO LIDIAR CON UN SUJETO ENOJADO

Diciembre 2002

Cada investigador se ha topado con un sujeto que muestra señales de enojo. De todas las emociones posibles, el enojo presenta el mayor impedimento para la habilidad del investigador de detectar el engaño y persuadirlo para que diga la verdad. El enojo legítimo puede estar precedido por violencia física o un asunto de integridad personal puede estar presente. Debido a que el enojo, es una emoción tan intensa, por lo general nubla otros síntomas conductuales. De hecho el enojo puede simular respuesta de engaño durante un examen poligráfico en un sujeto veraz. Finalmente, el enojo real o fingido, ofrece una importante salida para que el sujeto ventile culpa o ansiedad relacionada al crimen. Debido a estas razones, un investigador debe hacer todo lo posible por evitar que el sujeto se enoje o altere durante una entrevista o interrogatorio.

Entendiendo el enojo

El enojo es parte de una respuesta de protección compleja cuando el ego (la imagen de si mismo) o integridad física de un sujeto está siendo amenazada. Además de enfocar su atención hacia la fuente de la amenaza, la ira causa cambios psicológicos internos tales como la secreción de adrenalina al torrente sanguíneo que prepara al cuerpo para repeler la amenaza (Si el individuo opta por huir de la amenaza, el miedo es la principal emoción involucrada). El enojo es un estado emocional menos intenso que el miedo.

El enojo legítimo, especialmente durante el interrogatorio, es un buen indicativo de veracidad. Debido a que es la expresión final de estados emocionales subyacentes, el enojo legítimo se construye gradualmente, en donde puede observarse que primero el rostro del individuo se vuelve rojo, sus puños están cerrados y su mirada es penetrante. El sospechoso puede inclinarse en la silla y una vez que el enojo hace erupción, es difícil de disipar. Independientemente de los esfuerzos del investigador por calmar al sujeto, los síntomas de enojo persisten. Finalmente, el enojo legítimo será evidente en los tres canales de comunicación. El sospechoso utilizará un lenguaje descriptivo tal como: "¡Escucha, yo no violé a nadie!" Respecto a la comunicación paralingüística, cada palabra se expresará de forma entrecortada: "YO - NO - VIO - LÉ - A - NA - DIE".

¿Qué pasa si el enojo de un sujeto parece no ser legítimo? Esta situación, que debe relacionarse más fuertemente con engaño, por lo general envuelve enojo fingido o auto provocado. El enojo fingido es una respuesta aprendida donde el sujeto ha experimentado un éxito previo para evadir las consecuencias cuando levanta la voz, hace amenazas y aparentemente está molesto. Es un acto bien orquestado que el sujeto lleva a cabo cuando sus padres, maestros o la policía están cercanos a encontrar lo que hizo mal. El enojo fingido hace erupción súbita sin advertencia, como si existiera un botón interno de ira que el sujeto puede presionar. Debido a que no es sincero, es fácil de disipar si el evaluador mantiene su confianza y postura. Finalmente, el enojo fingido puede reconocerse por la inconsistencia de conductas en cualquiera de los tres canales de comunicación. Por ejemplo, el sujeto puede estar hablando fuerte, pero tiene los brazos cruzados y está recargado en la silla.

Muchos sujetos mentirosos intentan propagar su enojo al encontrar fallas en el investigador o en la investigación. Mientras que el enojo es real en el sentido de que el sospechoso está verdaderamente alterado, es sin embargo, un intento de manipular al investigador. La razón de que el sujeto quiere enojarse es para desahogar su sentimiento de culpa interno y exteriorizarlo. Psicológicamente, es similar al niño que hace un berrinche en el supermercado cuando sus padres se niegan a comprarle un dulce. El dolor causado por el niño al golpearse la cabeza y patear el piso se convierte en enojo hacia sus padres. Además, cuando un sospechoso genera ira en contra del investigador, esto le permite justificar sus mentiras psicológicamente. Un axioma de la detección de mentira es que es mucho más fácil mentirle a alguien que nos desagrada que alguien que nos trata con respecto y dignidad. Es por esta razón que a cada sujeto mentiroso le encantaría que el investigador fuera su enemigo.

Para evitar el enojo auto provocado, el investigador debe reconocer los esfuerzos del sospechoso para involucrar al entrevistador en una relación adversa. Como ejemplo, considere cuando un investigador entra al cuarto y se da cuenta que un sospechoso menor de edad tiene los pies sobre su silla. Si el entrevistador responde: "Quita los pies de mi silla inútil" está alimentando el enojo auto provocado del sospechoso. Una respuesta mucho más efectiva sería que el investigador se presente amablemente y presente preguntas

introdutorias mientras mueve su silla lejos de las piernas del sospechoso. Al no comentar el intento de manipulación del sujeto, el investigador habrá mantenido el control de la entrevista sin darle una excusa al sospechoso para enojarse.

Respuestas al enojo

La mejor respuesta para el enojo legítimo (viniendo de un sujeto probablemente veraz) es reducir tácticamente el interrogatorio. La manera más fácil de terminar el interrogatorio es hacer preguntas. Entonces, el investigador debe regresar al formato de entrevista y tal vez revisar algunos temas que se tocaron durante la entrevista, por ejemplo: "Dime otra vez qué hiciste la noche del viernes" Eventualmente, será apropiado para el investigador decir algo como esto: "Juan, aún estamos en una etapa temprana de la investigación. Hay otras personas que necesitamos entrevistar y tenemos evidencia que aún no ha sido analizada. Entiendo perfectamente tu posición en este tema y si no tienes nada que ver con el hecho, tu inocencia será probada. Te haré saber si necesito volver a hablar contigo".

Cuando se debe lidiar con un enojo auto provocado, ciertamente es incorrecto que el investigador disminuya su certeza acerca de la culpa del sospechoso con un comentario como "Juan, hay algo aquí acerca de lo que no has sido totalmente veraz". Esta posición "de retirada" reforzará la creencia del sujeto que si se muestra enojado el suficiente tiempo, el investigador eventualmente se convencerá de su inocencia. Una manera mucho más productiva de responder a este tipo de enojo es una declaración intuitiva como esta: "José, puedo decir por tu estado emocional que estás preocupado acerca de qué puede pasarte por este incidente. Desearía poderte decir que si me dices la verdad no sucederá nada, pero te estaría mintiendo. No estoy aquí para hacerte pasar un mal momento. El único motivo de porqué regresé a hablar contigo es para darte la oportunidad de manifestar algo antes de enviar mi reporte."

Esta respuesta logra varias metas importantes. Primero, el investigador no se ha retractado de su confianza acerca de la culpabilidad del sujeto. En segundo lugar, el investigador de hecho está usando la ira aparente del sujeto como una evidencia de su culpa para hacer una conexión interna con el miedo del sospechoso. Para refutar aún más el intento del sujeto por evitar las consecuencias por medio del enojo fingido, se le menciona esencialmente que será castigado por su crimen. Finalmente, el investigador le hace sentir que no es de su interés una confesión ya que no la necesita y que la única razón de que se lleve a cabo el interrogatorio es que se le dé al sospechoso una oportunidad de explicar las circunstancias del crimen.

COMO OBTENER MÁS INFORMACIÓN DE ANTECEDENTES EN UNA ENTREVISTA TELEFÓNICA, PARTE 1

Enero 2003

En una típica entrevista telefónica para dar referencias de un excolega quien aplicaba para un trabajo que tenía que ver con seguridad nacional, el entrevistador comenzó diciendo que solo quería unos pocos minutos de mi tiempo y, de hecho, estuve en el teléfono por solo cuatro minutos. La razón por la cual la llamada fue tan rápida fue porque sus preguntas eran similares a las siguientes: ¿Usted no sabe de algún problema que haya tenido el aspirante con alcohol, drogas o comportamiento delictivo, o sí? ¿Sabe de algún problema de seguridad que el aspirante pueda representar? ¿Usted recomendaría al aspirante para un puesto en seguridad nacional? Afortunadamente, yo estoy convencido de que el aspirante era totalmente idóneo para el puesto. No obstante, aunque tuviera información negativa sobre el aspirante, no la habría proporcionado en esa entrevista telefónica. Una de las razones por las cuales no lo hubiera hecho, es por la forma en la que el investigador comenzó la entrevista.

A menos que se trate de solo una o dos áreas a explorar, no es posible conducir una entrevista en busca de información relevante sobre los antecedentes de un aspirante con únicamente cuatro minutos. Mientras que es ciertamente propio decirle al entrevistado un tiempo estimado sobre la duración de la entrevista, el periodo que se establezca debe ser un tanto exagerado, a lo mejor sugerir unos 20 o 30 minutos. Esto le dará al entrevistado la impresión de que el investigador está interesado en respuestas detalladas y que no está conduciendo solamente una interrogación periférica. Además, el investigador no quiere entrevistar a alguien que tenga muy poco tiempo, como, por ejemplo, que tenga que irse en 10 minutos al trabajo. Si el sujeto no

tiene 30 minutos para hablar con el investigador, se deberá programar una hora más conveniente para la entrevista telefónica.

Debido a que las entrevistas por teléfono carecen de una conexión humana cara a cara, hay una tendencia por parte del investigador de agrandar al sujeto entrevistado. Esto se vuelve obvio por el tono de disculpa que toma el investigador porque llamó al sujeto a su hogar o por su uso de preguntas suaves en el intento de no ofenderlo. El investigador necesita recordar que debido a la conveniencia y el ambiente menos amenazante que propicia una entrevista telefónica, casi todos los sujetos preferirían ser entrevistados por teléfono que en persona. Para establecer control durante una entrevista telefónica, es recomendable buscar el permiso del sujeto para ser entrevistado con una declaración como: "Me gustaría hablar con usted sobre (aspirante). Si prefiere no hacerlo por teléfono, yo estaría encantado de conocerlo en persona. ¿Qué preferiría usted?" Una vez que el sujeto esté de acuerdo con ser entrevistado por el teléfono, es su elección y el comportamiento del investigador debe ser el mismo como si se estuviera llevando a cabo una entrevista cara a cara. Esto significa que el o la investigador(a) debe de ser profesional y no acusatorio(a), pero también debe tener sus objetivos claros y ser persistente en la busca de la verdad.

Un sujeto compartirá mucha más información personal durante una entrevista telefónica si él o ella está solo(a) y concentrado(a). Debido a que yo contesté el teléfono en la sala familiar, mi entrevista fue realizada con mi hijo y mi esposa presentes mientras veían un partido de fútbol americano (y escuchaban, a su vez, mi parte de la conversación). Para establecer un ambiente privado es apropiado que el investigador haga una proposición inicial, como "Debido a que estaremos discutiendo temas sensibles, probablemente usted desee cambiarse a otro teléfono en un cuarto más privado. ¿Tiene otra extensión que pudiese ser más privada?"

Antes de cualquier pregunta sobre los antecedentes del aspirante, el investigador debe introducir el objetivo de la entrevista de tal modo que incite a que se responda de manera completa y veraz. Una posible manera de empezar la entrevista en este caso es "Como parte de nuestro proceso de preselección para este puesto, conducimos una investigación muy exhaustiva sobre los antecedentes de nuestros aspirantes, la cual incluye entrevistas con los conocidos, vecinos y empleadores anteriores. Además, llevamos a cabo un chequeo muy minucioso en cuanto a los aspectos civiles, criminales y financieros de cada aspirante. Es importante que usted sepa que la mayoría de las preguntas que le haré son simplemente para verificar información que ya sabemos. Con eso en mente, ¿hace cuánto que conoce a (aspirante)?"

Esta introducción inspira veracidad y franqueza de muchas maneras. Primero que nada, se le hace creer al sujeto que la investigación está en una etapa tan avanzada, que el investigador probablemente ya sepa cualquier información dañina que él posea. Psicológicamente, es mucho más fácil ser la segunda persona en confirmar información que ser la primera persona en ofrecerse a hacerlo. Además, esta introducción causaría que el sujeto se preocupe por ser percibido como mentiroso o desinformado. e.j. "¿Cómo es que usted no sabía...?" Contraste la introducción anterior con la que fue usada durante mi entrevista telefónica. Se desarrolló, más o menos, así:

"Odio tener que molestarlo en su hogar en domingo, pero me acaban de asignar esta investigación y ni siquiera he recibido los antecedentes de (aspirante), aún, pero como usted vive en Wisconsin no estaba seguro si estaría disponible para hablar conmigo mañana en Chicago, así que pensé en tratar de encontrarlo en su casa marcando a este número. Usted fue puesto en la lista de referencias en la solicitud de empleo de (aspirante), el cual busca obtener un puesto que tiene que ver con seguridad nacional. Solo tomaría unos minutos de su tiempo, ¿está seguro de que este es un buen momento para hablar conmigo?"

Esta introducción hace muy poco para inspirar veracidad (o confianza en la habilidad del investigador para detectar una posible discrepancia). Tan pronto como el investigador se identificó, le dije que había estado esperando su llamada y que me marcó en un buen momento. Sin embargo, continuó disculpándose por marcarme en domingo. Su comportamiento compungido redujo su nivel de control durante la entrevista, lo cual se volvió bastante evidente al momento en el que empezó a realizar las preguntas. En segundo lugar, me confesó que no tenía ninguna información sobre los antecedentes del candidato. Pude haber mentido sin temor de que mis respuestas fueran inconsistentes con información que él pudiese haber sabido. Finalmente, relacionando que yo estaba mencionado en la lista de referencias, me puso en una posición en la cual me sentí obligado a hablar favorablemente del aspirante. El investigador debió haber comenzado el proceso de

cuestionamiento diciendo “Nuestros registros indican que usted conoce a (aspirante). Por favor dígame la naturaleza de su relación.”

En el siguiente tip discutiremos la formulación de preguntas durante una entrevista telefónica.

COMO OBTENER MÁS INFORMACIÓN DE ANTECEDENTES EN UNA ENTREVISTA TELEFÓNICA, PARTE 2

Febrero 2003

En el tip anterior, ofrecimos recomendaciones sobre cómo iniciar una entrevista telefónica. Al comienzo de una entrevista por teléfono, los objetivos del investigador son:

- 1) Obtener el compromiso del sujeto a ser entrevistado por un periodo de tiempo razonable.
- 2) Dialogar con el sujeto en un ambiente privado.
- 3) Presentar la entrevista de una manera que aliente la honestidad.

Una vez que estas metas se hayan alcanzado, el investigador buscará información sobre el aspirante mediante las debidas preguntas.

La correcta redacción de las preguntas

Como no es posible evaluar el lenguaje no-verbal durante una entrevista telefónica, es especialmente importante el redactar apropiadamente las preguntas. Un principio fundamental sobre la formulación de preguntas es que un investigador jamás debe de frasear una pregunta de una manera que busque provocar que el sujeto revele voluntariamente información negativa sobre el aspirante. Hacerlo es ir en contra de todos los dogmas de la naturaleza humana. Aún y cuando se esté entrevistando a una persona que sea muy honesta y veraz, el investigador debe reconocer que es difícil ofrecer información negativa sobre un conocido que está siendo sujeto de una investigación sobre sus antecedentes. Por ende, las preguntas de la entrevista deben ser redactadas no solamente para inspirar veracidad, sino también para impedir las mentiras. La manera apropiada de la redacción de preguntas durante una entrevista se puede reducir a los siguientes lineamientos:

1) No hacer preguntas negativas

Durante una entrevista telefónica reciente en la cual fui contactado para proveer información de antecedentes sobre un conocido, el investigador me preguntó “¿Usted no sabe de ningún tipo de problemas que (aspirante) tuvo con drogas, alcohol o comportamiento delictivo, o sí?” A esto se le llama pregunta negativa, la cual está expresada de una manera en la que se predice o se espera concordancia. Preguntas negativas como “¿Usted nunca ha sido testigo de algún abuso de alcohol por parte de (aspirante), o sí?” o “El aspirante es patriota, ¿o no?” inspiran a la mentira y hasta para la persona más honesta es bastante improbable que conteste “De hecho, usted se equivoca. El aspirante es miembro de un grupo terrorista.”

2) No haga preguntas compuestas

Una pregunta compuesta hace referencia a múltiples comportamientos dentro de la misma. Considere la pregunta del apartado anterior “¿Usted no sabe de ningún tipo de problemas que (aspirante) tuvo con drogas, alcohol o comportamiento delictivo, o sí?” como ejemplo de una pregunta compuesta. Cuando yo contesté “No” a esta pregunta, ¿me estaba refiriendo al abuso de alcohol, al uso de drogas o al comportamiento delictivo? – El investigador no tiene ni la menor idea. Un sujeto engañoso se enfocará psicológicamente en las partes de la pregunta compuesta en las que está diciendo la verdad. Esto hace que la detección de las mentiras sea muy difícil. Estos tres aspectos del comportamiento (uso de alcohol, uso de drogas o comportamiento criminal) deben de ser abordados de manera separada durante la entrevista (a cada comportamiento le corresponde su propia pregunta).

3) No utilice frases que se presten a interpretación

Una frase subjetiva permite que el sujeto entrevistado asigne su propio significado e interpretación a una palabra en específico en la pregunta. En el ejemplo anterior, el investigador me preguntó si el aspirante tenía “problemas” con el alcohol, drogas o delitos. Considere que yo sé que este aspirante en particular fuma marihuana los fines de semana y se toma ocho bebidas por noche. Dependiendo de cómo defina yo “problemas”, puedo fácilmente justificar mi respuesta negativa a la pregunta. Las preguntas de una entrevista deben buscar información objetiva que no se preste al criterio del sujeto. Preguntas como “¿Le ha dicho alguna vez el aspirante que ha experimentado con drogas ilegales?” o “¿Alguna vez ha cometido un delito el aspirante?” dan cabida solamente para una respuesta veraz, y cuando no se da dicha respuesta veraz es fácilmente detectable, como en el siguiente caso: “...nunca me ha dicho que haya experimentado con ninguna droga pesada”, a lo cual debemos continuar con la pregunta de seguimiento, “¿Con qué drogas sociales le ha dicho que ha experimentado?”

4) No utilice calificadores inapropiados

Durante mi entrevista telefónica me preguntó, “¿Sabe usted de algún riesgo de seguridad que (aspirante) presente?” Esta pregunta contiene la frase calificativa de “Sabe usted”. Esta pregunta debió de haberse expresado simplemente, “¿(Aspirante) presenta algún riesgo para la seguridad de nuestro país?” Otra frase calificativa que debe ser evitada cuando se están realizando preguntas de una entrevista son, “Usted recuerda...”, “Usted piensa...”, “De casualidad usted...”

Cuando es probable que un sujeto no tenga una respuesta exacta para la pregunta, es apropiado usar frases calificativas. Por ejemplo, “De casualidad, ¿usted sabe cuándo (aspirante) viajó por última vez al extranjero?” No obstante, cuando se busca información específica, tal como si el aspirante ha sido o no sujeto de una investigación criminal, la pregunta no requiere ningún tipo de estimación del sujeto. Una de dos, o el sujeto conoce dicha información o no la conoce. Entonces, la pregunta “De casualidad, ¿sabe si (aspirante) ha sido sujeto de una investigación criminal en los últimos dos años?” invita a una respuesta falsa.

5) Utilice las preguntas de opinión apropiadamente

Las preguntas de opinión buscan una evaluación cualitativa por parte del sujeto. Algunos ejemplos de preguntas de opinión son, “En una escala del 1 al 10, ¿cómo evaluaría usted el patriotismo de (aspirante)?” o “¿Cómo describiría usted el temperamento de (aspirante)?” Las preguntas de opinión no están diseñadas para substraer información que incrimine al aspirante, sino para evaluar la posible información que el sujeto entrevistado tenga sobre un aspecto en particular del aspirante.

Considere que un sujeto describió el temperamento del aspirante así: “Como todos, él pierde los estribos de vez en cuando, pero nunca ha tenido un problema de ese estilo conmigo.” Esta respuesta sugiere varias preguntas de seguimiento que podrían lograr obtener información objetiva e importante. Por ejemplo:

- ¿Cuándo fue la última vez que ha visto a (aspirante) perder los estribos?
- ¿Qué causó que los perdiera?
- ¿El problema se volvió físico?
- ¿Cuántas veces por semana o por mes (aspirante) pierde los estribos?
- ¿Qué es lo peor que ha visto a (aspirante) hacer cuando pierde los estribos?
- ¿Por qué cree que (aspirante) nunca ha perdido los estribos con usted?

Un error común de los investigadores es que cuando hacen preguntas de opinión es que no las hacen en el momento en el que la opinión del sujeto es favorable o necesaria. Por ejemplo, si yo calificué el patriotismo del aspirante con un “10”, el entrevistador debió haberme pedido que mencionara ejemplos para fundamentar por qué le di una calificación tan alta al patriotismo del aspirante.

Es inapropiado usar preguntas de opinión para obtener información específica sobre los antecedentes o idoneidad de un aspirante. Por ejemplo, una respuesta negativa para la pregunta de opinión “¿Usted considera al aspirante como una amenaza a este país?” no ofrece ningún tipo de seguridad sobre la posible amenaza que el aspirante represente para los Estados Unidos. Las preguntas de entrevista que buscan una opinión no deben ser usadas como la base para la decisión de si se contrata o no se contrata al aspirante, sino deben ser usadas como la introducción para información más objetiva.

6) Haga preguntas basadas en el comportamiento

El propósito esencial de realizar una investigación de antecedentes es obtener información objetiva sobre un aspirante que refleje las cualidades que tiene para desarrollarse propiamente en determinado puesto. El investigador necesita establecer información específica sobre lo que el aspirante ha o no ha hecho en áreas relevantes. Esto requiere de la realización de preguntas basadas en el comportamiento.

El primer paso para planear una investigación de antecedentes es identificar los temas que se necesitan discutir. Para un aspirante en particular, el investigador puede llegar a tener la siguiente lista:

- Experiencia militar
- Relaciones familiares
- Educación
- Uso de alcohol
- Uso de drogas ilegales
- Comportamiento delictivo
- Ofrecer o recibir sobornos

Una vez que las temáticas de la entrevista se hayan identificado, el investigador debe desarrollar un subconjunto de preguntas que refieran a cada uno de los temas. Estas preguntas adicionales harán que se gaste más tiempo en la entrevista, no se puede sobre enfatizar la importancia de realizar preguntas que refieran a comportamientos específicos. Un principio fundamental para la detección de mentiras es que es mucho más fácil mentir a una pregunta abierta que a una que refiera específicamente a un comportamiento que seguramente el sujeto ha realizado. Un cajero de banco que ha robado dinero sobrante de su cajón de efectivo experimentará poca ansiedad cuando dé una respuesta negativa a la pregunta "¿Alguna vez a usted robado dinero del banco?" Empero, este mismo cajero experimentará un nivel de ansiedad considerable si se le pregunta "¿Alguna vez ha tenido dinero sobrante en su cajón?" Un investigador competente debe hacer preguntas que estimulen el mayor nivel de ansiedad si el sujeto decide mentir a la pregunta.

Además, al desarrollar preguntas específicas, el tema debe ser introducido con preguntas que no sean amenazantes para que se le permita al sujeto hacer admisiones menores. Esto se hace para establecer un patrón en que el sujeto que información a cada pregunta. Las preguntas deben eventualmente de dirigirse a áreas más relevantes. El siguiente cuestionamiento debería ser efectivo en la búsqueda de información específica sobre el uso de alcohol un aspirante:

- ¿Qué tipo de bebidas alcohólicas toma (aspirante)?
- ¿Qué tantas veces a la semana toma usted bebidas alcohólicas con (aspirante)?
- ¿Qué tantas veces por semana (aspirante) consume alcohol?
- ¿Cuál es el mayor número de bebidas alcohólicas que ha visto a (aspirante) ingerir?
- ¿Alguna vez (aspirante) ha conducido después de consumir más de seis bebidas?
- ¿Alguna vez (aspirante) ha consumido alcohol antes de la hora de la comida?
- ¿Alguna vez han discutido sus amigos o compañeros de trabajo el uso de alcohol de (aspirante)?

EL USO DE LA PREGUNTA DE RESTITUCIÓN DURANTE UN INTERROGATORIO

Marzo 2003

La pregunta de restitución es un término genérico que describe cualquier pregunta diseñada para permitir al sujeto que haga una primera admisión de culpa o una confesión parcial.

Considere a un empleado bancario que es interrogado por el robo de \$20,000. El investigador pudiera preguntarle: "¿Al menos estás dispuesto a reponer el dinero perdido?" Si el sospechoso accede a hacerlo, ha dado el primer paso para admitir el robo. Otros ejemplos incluyen:

"¿Te gustaría que hablara con la víctima y le preguntara que harían si les devolvieran sus propiedades?"
(Robo)

“¿Estarías dispuesto a modificar la reclamación del seguro? (Fraude a aseguradora)

“¿Al menos estarías dispuesto a dejar de beber?” (Interrogatorio en el que se acusó al sospechoso de que el alcohol nubló su juicio)

“¿Estarías dispuesto a recibir terapia psicológica?” (Abuso sexual o de menores, agresión)

“¿Estarías dispuesto a tener visitas supervisadas con tus hijos?” (Abuso de menores)

Los sospechosos culpables frecuentemente confesarán ante esas preguntas porque eso les ayuda a liberar la ansiedad y culpa asociada con su crimen sin aceptar la responsabilidad personal de haberlo hecho. Si el sujeto se rehúsa a aceptar estas concesiones, por ejemplo devolver el dinero robado, el investigador puede considerar investigar la integridad del sospechoso en un esfuerzo para persuadirlo de que acepte. El siguiente diálogo ilustra esta situación:

Investigador: “Miguel, al menos estarías dispuesto a reponer los \$20,000?”

Sospechoso: “No estoy diciendo que los tomé”

Investigador: “Escucha Miguel. Creo que te he tratado bien el día de hoy, ¿o no? ¿Sabes que no tenía por qué venir y revisar estos resultados contigo, cierto? Creí que eras una persona honesta que actuó fuera de lo normal pero ni siquiera estás considerando reponer el dinero, eso me dice que me equivoqué contigo; tal vez solamente eres un ladrón deshonesto. Ahora, no estoy diciendo que tengas que pagar todo el día de hoy. Solo estoy diciendo que lo pagues eventualmente. Estarías dispuesto a hacer eso ¿Cierto?”

Sospechoso: “Supongo que sí”

Una vez que el sospechoso acepta la pregunta de restitución, el investigador debe buscar la primera admisión de culpa y desarrollar una confesión completa. Frecuentemente esto puede lograrse por medio de preguntas que soliciten detalles del crimen. Por ejemplo:

I: “¿Aún te queda algo de los \$20,000?”

S: “No”

I: “Tal vez tenías muchas necesidades. ¿Para qué lo necesitabas?”

S: “Para pagar unas deudas”

I: “¿Qué deudas tenías que pagar?”

S: “En Navidad compré muchos regalos con mi tarjeta de crédito y me atrasé cada vez más en mis mensualidades y fue cuando vi el fajo de billetes de \$500 en el mostrador y decidí tomarlos”

I: “Entonces necesitas reponer el dinero que gastaste para otros. Puedo entenderlo. ¿En qué mostrador encontraste los \$20,000 que tomaste?” [Continuar corroborando]

Otras preguntas que pueden formularse una vez que el sospechoso acepta alguna pregunta de restitución:

[Reponer lo robado] “Para que los dueños de la casa sepan que eres sincero, ¿Cuáles objetos podrías devolverles esta semana?”

[Modificar reclamación del seguro] “¿Alguna vez has exagerado la suma en alguna reclamación anterior?”

[Dejar de beber] “¿Estoy en lo cierto si asumo que es cierto que nunca hubieras cometido ese crimen si no hubieras bebido esa tarde?”

[Consejería psicológica] “¿Puedes prometerme que si vas a consejería, esa será la última persona a quien le harás esto?”

[Visitas supervisadas] “¿Puedes prometerme que si tienes visitas supervisadas nunca más volverás a lastimar a tu hijo?”

Los investigadores deben tener presente que la pregunta de restitución es meramente un camino que puede guiar a una confesión eventualmente. Aceptar la restitución no es en sí misma una admisión de culpa. Existe la posibilidad de que alguien quiera restituir algo que no robó (tema para otro artículo). Es necesario obtener una confesión completa.

EL SUJETO PSICÓPATA: CÓMO RECONOCERLO Y CÓMO INTERROGARLO

Marzo - Abril 2009

Imagina cómo sería tomar todas tus decisiones sin importar cómo éstas afectan a otros y vivir cada día con el único fin de elevar tu autoestima insaciable. Además imagina que al mentir o participar en actividades criminales no experimentes culpa o remordimiento y tienes tal confianza en tu habilidad de escapar del castigo que mientes a voluntad; de hecho, el participar en actividades ilegales, y la emoción de salirte con la tuya, se vuelve una fuerza motivadora en tu vida que te permite expresar superioridad sobre otros: Bienvenido a la mente del psicópata primario.

Afortunadamente, menos del 1% de la población es diagnosticado como psicópata primario. Los rasgos predominantes que caracterizan el desorden psicopático primario incluyen la falta de remordimiento o culpa, pobre control conductual, necesidad de estimulación, irresponsabilidad, afecto superficial, falta de aprendizaje de las experiencias e involucramiento en conducta antisocial, incluyendo el mentir. Los psicópatas son por lo general diagnosticados cerca de los 20 años, tienden a ser hombres y tienen un IQ más alto del promedio. Experimentan un colapso psicológico de mediana edad, luego del cual por lo general dejan de ser miembros productivos de la sociedad (están presos, son adictos a las drogas o son solitarios).

Estadísticamente, es más probable que un investigador se tope con un psicópata secundario. Estos son individuos que poseen algunos rasgos psicopáticos en combinación con otro trastorno de personalidad o enfermedad mental. Aproximadamente un 50% de la población carcelaria, es diagnosticada con rasgos psicopáticos.

Identificando al Psicópata

A un investigador por lo general no le interesa saber con exactitud qué enfermedad mental sufre el sospechoso, pero sí es de su interés saber cómo reconocer los rasgos fundamentales de un desorden de personalidad y cómo lidiar efectivamente con el sujeto. Un sospechoso con tendencias psicopáticas exhibirá muchas de las siguientes conductas:

- 1- Labia / encanto superficial. e.g., actitud despreocupada, demasiado amable, frivolidad inapropiada.
- 2- Irresponsabilidad. e.g., incumplimiento de obligaciones financieras, falta a citas pactadas, no cumple sus promesas.
- 3- Descuido de la seguridad o emociones de otros / Falta de empatía. e.g., disparan irracionalmente a un cliente durante un asalto, arrollan intencionalmente a animales que cruzan por su camino.
- 4- Involucramiento constante en conductas antisociales. e.g., mentir, engañar, robos, fraudes.
- 5- Conductas impulsivas. e.g., conducta sexual promiscua, crímenes espontáneos.
- 6- Sentimientos de legitimación. e.g., buscan posiciones de autoridad y poder, expectativas de trato especial (o reclaman trato injusto).

Hay un número de conductas claves que pueden indicar que el sospechoso tiene tendencias psicopáticas. La primera es la sospecha es sobre aquel, que al entrevistarse con el investigador, no muestran temor ni ansiedad. Más bien, parece que disfruta el reto de responder preguntas y no exterioriza ningún síntoma de ansiedad o culpa aun cuando hace declaraciones falsas o inconsistentes.

El sujeto psicópata pudiera involucrarse en “probar” o “medir” al investigador. Este concepto viene de estafadores que crean ciertos escenarios para medir la candidez de una potencial víctima. Los ejemplos de esta “pruebas” pueden incluir pedir una tarjeta al investigador, dibujar un mapa para mostrar la mejor ruta para la autopista o simplemente pedirle la hora exacta. Al involucrarse en esta conducta donde el sujeto toma la primera acción, obtiene una sensación de control durante la entrevista.

Finalmente, no es raro para los psicópatas el presentar credenciales falsas e inclusive adoptar otras identidades. Cuando se sospecha psicopatía, el investigador debe preguntarle acerca de sus antecedentes, educación, licencias y certificaciones profesionales. Puede ser productivo el preguntarle: “¿Alguna vez ha pretendido ser alguien más ... hacerte pasar por otra persona?”.

Entrevistando al psicópata

Debido a su alto nivel de auto confianza, por lo general piensa que no necesita un abogado. Un psicópata es muy probable que renuncie a sus derechos Miranda y acceda a ser entrevistado. Durante la entrevista se conecta fácilmente y parece ser cooperador y útil. En realidad, esta “fachada cooperativa” permite al psicópata el manipular al investigador con la intención de convencerlo de su inocencia.

El reto de entrevistar a un psicópata es que, dependiendo de su grado de psicopatía, el sospechoso puede mostrar mínimos síntomas de engaño cuando miente. Esto incluye la falta de conductas específicas no verbales o paralingüísticas que reflejen ansiedad, miedo, culpa o poca confianza. Similarmente, a nivel verbal, el psicópata puede que no use los calificadores de memoria para reducir su ansiedad, e.g., “de acuerdo a lo que yo sé”.

De hecho, los psicópatas por lo general ofrecen mentiras audaces que invitan a un reto, e.g., “No tuve que ver con esto. Te daré mis huellas digitales porque sé que no las encontrarás en la escena del crimen”. Más tarde el investigador encuentra las huellas del sospechoso en la escena del crimen. No hace falta decir, que cuando un sospechoso exhibe rasgos psicopáticos, el investigador no debe tomar nada de lo que dice en sentido literal. En lugar de esto, el investigador debe documentar los antecedentes o coartadas que proporcione, obtener muestras de sangre, tomar huellas y revisar todo.

La debilidad del psicópata son sus actitudes. Durante la entrevista, se mostrará despreocupado (a nivel inapropiado, opinando castigo suave al culpable), ofrecer evaluaciones irreales del crimen y expresar emociones no sinceras. La característica predominante es la ausencia de preocupación o ansiedad que se observa en los sujetos inocentes. Más allá, debido a que los psicópatas se involucran en conductas espontáneas, por lo general hay evidencia clara que los ubica en la escena del crimen o con la víctima. Por supuesto, cuando se confronta con la evidencia, tendrá una explicación para esta y declarará su inocencia con una gran convicción.

Interrogando al psicópata

Ligada con la personalidad afectada del psicópata está un alto nivel de sospecha; los psicópatas son incapaces de confiar completamente en otro ser humano y piensan que todos actúan buscando su propio interés. Por lo tanto, si el investigador intenta acercarse como alguien que entiende su situación y puede simpatizar con sus razones para cometer el crimen, perderá credibilidad.

En lugar de esto, el investigador debe usar un acercamiento factual en el interrogatorio. Las declaraciones del investigador deben enfocarse en la evidencia y atacar la credibilidad del sujeto. La actitud del investigador debe ser profesional, sin emociones y confiada. Es raro para un psicópata primario que confiese plenamente su crimen. Es más común que haga declaraciones incriminatorias y finalmente acepte un trato del fiscal. El psicópata no admitirá por completo sus hechos, pero reconocerá que para él lo mejor es declararse culpable.

En conclusión los investigadores deben evitar etiquetar a cada sospechoso que comete un crimen despreciable o que constantemente miente como un psicópata. Mientras es cierto que muchas personas que cometen crímenes tienen tendencias psicópatas, no todos los criminales son psicópatas primarios. La psicopatología ocurre en un rango amplio continuo. Por lo tanto, en lugar de preguntar “¿El sospecho es un psicópata?” el investigador puede preguntar “¿Hasta qué punto el sujeto exhibe tendencias psicópatas?”

Entre más tendencias psicópatas exhibe el sujeto, se debe poner menor peso en los síntomas de veracidad o mentira en la entrevista. De hecho, el foco de la entrevista debe ser obtener información detallada de la coartada del sujeto, relación con la víctima, situación financiera y esa información debe ser confirmada o refutada. La culpa del psicópata es por lo general revelada no por medio de detectar una gran mentira, sino a través de las pequeñas. También, el acercamiento en el interrogatorio debe apelar menos a las emociones del sujeto y más a la lógica o argumentos intelectuales.

ANÁLISIS DE LOS SÍNTOMAS DE LA CONDUCTA DURANTE ENTREVISTAS CALLEJERAS

Mayo - Junio 2009

Muchos crímenes graves han sido resueltos gracias a un incidente de tránsito o un encuentro fortuito con un oficial de policía: Un vehículo es detenido por pasarse un alto y se determina que los ocupantes recién robaron una tienda o almacén; un conductor es detenido por circular sin luces y el oficial descubre que el ocupante del vehículo es requerido por un delito. Los medios utilizan estas historias para mostrar que tan tontos son los criminales. Lo que en realidad ilustran estas historias, es la importancia de conducir entrevistas efectivas en la vía pública.

El oficial que lleva a cabo la entrevista en la vía pública está en una posición única para obtener información incriminatoria. La mayoría de estas detenciones son el resultado de la flagrancia así que el sujeto ya sabe que ha sido sorprendido haciendo algo mal y esto hace que sea más fácil que reconozca otras transgresiones. Finalmente, estos sujetos son tomados por sorpresa sin la oportunidad de crear una coartada creíble o para deshacerse de evidencia incriminatoria que pudiera estar en el vehículo.

Mientras puede ser tentador el cuestionar a todos los conductores detenidos por exceso de velocidad para descubrir si tiene armas, drogas o algún cadáver en la cajuela de su auto, hay restricciones legales [en Estados Unidos] y morales para extenderse de las preguntas que normalmente se hacen en la vía pública derivadas de una violación inicial de tránsito. Por ejemplo, algunos estados han regulado que, sin una sospecha razonable, no es legal que a una persona que es detenida por una violación de tráfico se le pida autorización para ver la cajuela de su vehículo.

En muchos de esos casos, los oficiales justifican que sus “instintos” o “corazonadas” son lo que han causado que extiendan el enfoque de sus preguntas más allá de la detención inicial por tránsito. Estos oficiales han detenido a cientos de automovilistas y saben cómo es la conducta normal de una persona en esas circunstancias. Aunque que la habilidad John E. Reid & Associates está limitada a los síntomas que ocurren dentro de un ambiente controlado en una entrevista estructurada, algunos de los principios básicos pueden aplicarse a las entrevistas en la vía pública.

Debe recordarse que las personas que son detenidas por infracciones de tránsito, en su mayoría son culpables de la acción por la cual se le detuvo (exceso de velocidad, accesorios prohibido, ignorar señales de tránsito, etc.) y ciertamente exhibirán síntomas de ansiedad como resultado de haber sido descubiertos. En este sentido, las personas detenidas por violaciones de tránsito son “culpables” de esto. Sin embargo, pueden exhibir conductas de culpa o mentira por su involucramiento en alguna actividad criminal no relacionada o por haberle mentado al oficial de policía, por ejemplo, “¿De dónde viene?” y “¿De quién es este auto?”.

Para el propósito de este artículo, los términos “culpa” y “mentira” son usados para describir a sujetos involucrados en algo más que una violación de tránsito por la que fueron detenidos. Los siguientes son lineamientos generales que pueden ser útiles para establecer sospechas razonables. En otras palabras, estos

son indicadores de que pudiera ser apropiado expandir el enfoque del interrogatorio más allá del propósito inicial de la detención.

1) El nerviosismo no es sinónimo de mentira

La mayoría de los sujetos experimentarían nerviosismo (temblor de manos, parpadeos, resequedad bucal) durante el contacto inicial con un oficial de Policía. Como lo ilustra un incidente reciente, un sujeto puede aparentar estar agitado y ansioso debido a una emergencia médica. Sin embargo, el nerviosismo o temor extremos que se incrementa durante el transcurso del interrogatorio puede ser indicador de culpa de algo más allá de una violación de tránsito. Los síntomas de una ansiedad extrema incluyen movimiento corporal excesivo (aumento de frecuencia, cruzar y descruzar brazos, movimientos constantes de las manos) y bloqueo mental (incapacidad de recordar información simple como una dirección o respuestas inapropiadas a preguntas sencillas).

2) Los sujetos inocentes exhiben un nivel de cooperación aceptable y son útiles durante el interrogatorio.

Los sujetos que no tienen nada que esconder, se detienen cuando el oficial activa la luz y las sirenas; cuando están en casa, abren la puerta cuando el oficial toca y responden a las preguntas sin objeción. Por el contrario, es un síntoma clásico de culpa de un sospechoso el huir de la policía como respuesta a cualquier intento de que se detenga o se le interroge en su casa.

Durante el cuestionamiento, los sujetos culpables pueden mostrar conductas que sean alusivas al oficial. El sospechoso puede estar a la defensiva, contestando casi todas las preguntas con una o dos palabras. Una señal conductual clave de mentira se asocia con respuestas defensivas, es que el sospechoso no se toma el tiempo de pensar en la pregunta del oficial. Por lo general, estos sujetos responden las preguntas demasiado rápido, aún antes de que se terminen de formular.

Un sospechoso mentiroso puede evitar dar respuestas directas o tomar una actitud retadora como se ejemplifica en el siguiente diálogo:

- P: ¿A dónde se dirige el día de hoy?
 R: A ningún lado
 P: ¿De dónde viene?
 R: ¿A qué se refiere?
 P: ¿Quién está en el asiento delantero con usted?
 R: Eso no es de su incumbencia
 P: ¿Cuál es el nombre de esa persona?
 R: ¿Qué importancia tiene?

En este punto sería razonable hacer un esfuerzo para identificar al pasajero y el paradero de ese sujeto durante ese día.

3) Los sujetos mentirosos por lo general se sienten incómodos en usar sus manos para comunicarse

El comunicarse con las manos (ilustradores) ocurre cuando una persona es confiada y sincera en sus declaraciones. Los ilustradores refuerzan la credibilidad detrás de las palabras. La falta de ilustradores puede ser un síntoma significativo de posible engaño. La clásica descripción de un sujeto culpable en un cruce fronterizo es que las manos del sospechoso están rígidamente fijas en el volante en las posiciones de las 11 y 2 del reloj y sus ojos están fijos al frente. Similarmente, cuando se entrevista a un niño que ha hecho algo mal, este pondrá sus manos en los bolsillos.

Los sujetos veraces usan gesticulaciones manuales apropiadas y se comunican activamente con ellas. Estos gestos no son agresivos o amenazantes pero son una extensión para comunicar sus pensamientos e información al oficial. Los sujetos mentirosos por lo general ofrecen una respuesta "acartonada" y con ausencia de conductas no verbales. Como resultado, sus manos no se involucran en las respuestas.

4) Sea cuidadoso al considerar el pobre contacto visual como un indicador de culpa o mentira

Hay muchas causas no engañosas para que una persona inocente exhiba un pobre contacto visual, especialmente cuando es cuestionado por una autoridad. Esto incluye su cultura, personalidad tímida, efectos de alguna medicina y problemas neurológicos. Durante encuentros relativamente cortos, tales como una entrevista en la vía pública, el pobre contacto visual, no debe ser considerado como un síntoma de conducta engañoso al menos que el oficial haya determinado que el sujeto es capaz de exhibir un contacto visual normal.

El procedimiento estándar para establecer el nivel normal de contacto visual de una persona es hacer una serie de preguntas no amenazantes de sus antecedentes personales. El principio es simple; si un sujeto no puede mantener la mirada fija cuando hace preguntas no amenazantes, cuando éste muestre un pobre contacto visual en las preguntas relacionadas a un delito no debe considerarse como un síntoma de engaño.

La dificultad con las entrevistas en la vía pública es encontrar preguntas no amenazantes para establecer líneas base de la conducta. Por ejemplo, las siguientes preguntas iniciales son muy comunes cuando un oficial de policía detiene a un vehículo en la calle:

“¿Sabe por qué lo detuve?”
 “¿Puedo ver su licencia de conducir?”
 “¿La información de su licencia es correcta?”
 “¿Este vehículo es suyo?”
 “¿Hacia dónde se dirige?”

Para el 99% de los automovilistas, estas preguntas debieran ser no amenazantes, pero si el sujeto resulta que maneja un auto robado, tiene la licencia vencida o acaba de robar un banco, estas preguntas son claramente amenazantes y el sospechoso mostrará un pobre contacto visual cuando responda a estas preguntas.

Con tantas variables posibles que pueden afectar el contacto visual del sujeto durante una entrevista en la vía pública, el oficial debe tener cuidado al usar este criterio para determinar la culpabilidad. Ciertamente, el pobre contacto visual solo no debe ser usado como un criterio sólido para ampliar el enfoque de un cuestionamiento en una detención por un incidente de tránsito.

5) Explicaciones inconsistentes o irracionales por lo general son indicadores de mentira

Hay muchos factores que influyen la conducta no verbal de una persona pero las palabras tienen un solo significado, con las únicas variables típicas de la memoria e inteligencia. Si un conductor te dice que el auto que maneja es de su padre, el hecho de que al revisar el registro, este aparezca a nombre de alguien más es una inconsistencia que requiere un interrogatorio más profundo.

Si a un auto se le detiene y se percibe el olor a marihuana, el oficial ciertamente debe preguntar acerca de esto. Si el conductor explica ansiosamente que su auto estaba estacionado cerca de un campo donde se estaban quemando hojas que causaron el olor, esto es irracional. Basado en el análisis, sería ciertamente apropiado para el oficial el preguntarle al conductor, “¿Usted o alguien más ha fumado marihuana en el interior de su auto el día de hoy?”

En **conclusión** la mayoría de las entrevistas en la vía pública son rutinarias y sencillas. Un auto es detenido, se hacen algunas preguntas, se emite un citatorio y el sujeto continúa con su camino. Sin embargo, en ocasiones, el sujeto entrevistado en la vía pública está involucrado en crímenes más serios o tiene información que es importante para otras investigaciones. Este artículo ofrece lineamientos para determinar cuándo se deben ampliar las preguntas de rutina para cubrir un posible involucramiento en otras actividades criminales o conocimiento de culpa.

ENTREVISTAR ANTES DE INTERROGAR (AUNQUE ESTEMOS SEGUROS DE QUE SEPAMOS QUE EL SUJETO ES CULPABLE)

Septiembre - Octubre 2012

En las películas de Hollywood, el interrogatorio policial “típico” consiste en formular dos o tres preguntas al sospechoso, sorprenderlo en una mentira y atacarlo por medio de acusaciones de haber cometido el crimen. Especialmente cuando el sospechoso ha sido atrapado en una mentira o en una red de evidencia circunstancial es tentador obtener una confesión rápida saltándose la entrevista y avanzando directo al interrogatorio. Sin embargo, en casi todas las instancias, un interrogatorio debe ser precedido por una entrevista no acusatoria.

Además de evitar una situación en la que una persona inocente es interrogada, estos son algunos otros beneficios de conducir una entrevista no acusatoria antes de un interrogatorio.

Desarrollar rapport

Un sospechoso forma su opinión del investigador en el primer minuto de haberse conocido. Esta reacción inicial influenciará el posible rapport que el investigador debe de crear entre el sospechoso y el/ella. Para persuadir a un sospechoso de que diga la verdad durante un interrogatorio se requiere que éste confíe en el investigador y lo perciba como una persona objetiva que no lo juzga.

Este rapport no puede desarrollarse en una relación que inicia con una acusación de culpa seguida por un monólogo en el que el investigador domina la conversación. En otras palabras, el rapport no puede establecerse durante un interrogatorio. Solamente puede entablarse durante una entrevista no acusatoria en la cual el investigador es percibido como una persona objetiva, que no juzga a la persona y es la etapa en la que el evaluado habla la mayor parte del tiempo.

Desarrollar información para la investigación

Gracias a una entrevista no acusatoria, es mucho más factible que el sospechoso revele haber tenido la oportunidad, acceso o motivo para cometer el crimen e incluso alguna propensión psicológica de verse envuelto en una conducta criminal. Sin embargo, una vez que el sujeto es acusado de haber participado en una actividad criminal, percibirá que la relación con el investigador como adversa. Sus respuestas defensivas serán para negar cualquier información que pudiera conectarlo con el crimen. Es más fácil que un investigador obtenga la verdad de un sospechoso durante el interrogatorio si este admite haber tenido acceso, oportunidad, motivo y propensión a cometer el crimen durante la entrevista no acusatoria.

Otro beneficio de conducir una entrevista previa al interrogatorio es que al sujeto se le permita una oportunidad de ofrecer una explicación de la evidencia incriminatoria y proveer una cuartada, si es que la tiene. El investigador puede tener la oportunidad, durante una llamada o revisión de registros, de confirmar o refutar la información provista por el sujeto. Si la información no puede corroborarse, esto claramente ofrecerá elementos valiosos al investigador para confrontar durante el interrogatorio.

Desarrollar información conductual

Los sospechosos son muy buenos para identificar el nivel de confianza del investigador durante el interrogatorio. Muchos sospechosos pueden decir si el investigador está engañándolos acerca de que posee evidencia o está diciendo la verdad. Consecuentemente, el investigador que es percibido por el sospechoso como alguien seguro en su posición y declaraciones, es mucho más efectivo durante el interrogatorio para obtener la verdad. Esta es una razón importante de porqué los evaluadores poligráficos tienen un alto porcentaje de confesiones, ya que han observado las “respuestas engañosas” del sospechoso en los gráficos. Similarmente, los investigadores que tienen evidencia real son aquellos que tienen éxito en obtener la verdad. La razón de esto es que en ambos casos, el investigador conduce el interrogatorio casi seguro de la culpabilidad del sujeto.

El hacer preguntas provocadoras de conducta durante una entrevista puede tener el mismo efecto. Cuando un sospechoso responde la mayoría de estas preguntas de una forma típica de un individuo mentiroso, el investigador incrementa su certeza acerca de la culpabilidad del sospechoso durante el interrogatorio.

Finalmente, un investigador puede desarrollar información acerca de los antecedentes del sujeto, tales como condenas previas o si el día del crimen el sujeto le había pagado a su casero dos meses de renta atrasada en efectivo. Al estar armado con este panorama, el investigador puede hacer preguntas al sospechoso cuya respuesta se conoce, por ejemplo: “¿Has sido condenado por algún delito?, ¿Has hecho algún pago grande en efectivo en la última semana?” Una persona inocente típicamente dirá la verdad. De cualquier forma, si el sospechoso miente, el investigador aumentará su certeza en la probable culpa del sospechoso en el interrogatorio subsecuente.

ESTABLECIENDO RAPPORT CON EL SOSPECHOSO

Mayo - Junio 2013

Rapport: Palabra de origen francés que significa “relación de confianza y respeto mutuo”.

Todos conocemos a alguien que respetamos y admiramos. Puede ser un maestro, coach, sacerdote, amigo, tío, padre, padrino, abuelo, etc.

Asumamos que cometimos algún delito y esta persona admirada se sienta con nosotros y nos dice: “Ambos sabemos que cometiste un error, y también sabemos que lo correcto es admitirlo...dar a conocer porque sucedió esto. ¿Lo planeaste, o fue algo que se te ocurrió en el momento? No creo que lo hayas planeado, fue algo que se te ocurrió de repente, ¿verdad?”

Debido a la confianza y respeto establecido con esta persona, probablemente lo escucharemos, y asentiremos con nuestra cabeza y admitiremos que sucedió porque se nos ocurrió de repente.

Por otra parte, si oímos las mismas palabras de una persona desconocida que creemos solo busca castigarnos y no le importa nuestro bienestar, reputación o imagen, probablemente retaremos a la persona a que pruebe nuestra culpabilidad y negaremos que participamos en el delito. La diferencia entre estas dos situaciones es que en la primera, existe rapport con el sospechoso.

A continuación se mencionan maneras de desarrollar rapport con el sospechoso.

La primera impresión es crítica

Estudios demuestran que dentro de los primeros segundos de conocer a un extraño se crea una fuerte y duradera impresión. El investigador debe estar consciente de este efecto de primera impresión. Al entrar al cuarto el investigador debe parecer como una persona de negocios pero no autoritario o amenazante. Debido a esto, se recomienda evite presentaciones que incluyan el título autoritario como “detective”, “teniente”, “oficial”, o “comandante”. Y por la misma razón, evitar lenguaje cargado emocionalmente al referirse al motivo de la entrevista, como “asesinato”, “violación”, “abuso”.

En un caso dentro de una empresa (donde el sujeto no está detenido), la introducción a la entrevista sería algo así: “Buenos días, mi nombre es Rodrigo Velarde. Gracias por venir a hablar conmigo.”

En un caso de aplicación de la ley (donde el sujeto está detenido), la introducción pudiera ser: “Buenos días Sr. Martínez. Anoche alguien tomó el dinero del OXXO usando una pistola. Quisiera preguntarle sobre eso. ¿Podemos empezar?”

Establecer una relación con el sujeto

Los objetivos del investigador en esta etapa de la entrevista son:

1) Establecer su objetividad haciendo preguntas no acusatorias.

2) Establecer el comportamiento base del sujeto (contacto ocular, estilo de comunicación, estado emocional, etc.) y hacer un juicio preliminar de la inteligencia, sanidad mental y nivel de vocabulario del sujeto.

El investigador puede entablar una conversación casual con el sujeto al inicio de la entrevista:

“¿Tuvo algún problema para encontrar mi oficina?”

“¿Cuál fue su ruta para llegar? ¿Qué tan malo estuvo el tráfico?”

“¿Qué molesto está el calor últimamente, verdad?”

Una técnica especialmente efectiva para establecer rapport con el sujeto es el expresar un interés sincero de algún aspecto de su vida. Por ejemplo, el investigador puede mencionar que él vivió en la misma colonia que el sujeto, o que asistió a la misma preparatoria. Esta atención personal o experiencia en común provee material valioso para establecer la confianza.

En algún momento, el investigador debe de dedicar uno o dos minutos hacienda preguntas no amenazantes, con la excusa de estar reuniendo o confirmando información biográfica:

¿Puede deletrear su apellido?

¿Algún segundo nombre?

¿Cuál es su estado civil?

¿Tiene hijos?

¿Cuál es su domicilio actual?

¿Cuánto tiempo lleva viviendo ahí?

¿Cuál es su trabajo o responsabilidades actuales?

¿A qué escuela o universidad asiste? ¿Qué está estudiando?

¿Participa en actividades extracurricular? ¿Qué aficiones tiene?

Establecer rapport con la mayoría de los sujetos solo toma unos pocos minutos. Si el sospechoso es extremadamente nervioso o ha sido maltratado por algún investigador anterior y por lo tanto está resentido, puede que se necesite realizar varias preguntas no amenazantes de antecedentes personales. Lo que debe evitarse, de cualquier forma es una sesión muy larga de rapport (30-45 min). Bajo esta circunstancia, referida como “rapport forzado”, los sospechosos pueden sentir que el investigador está tratando de manipularlos al ahondar en temas personales tales como su niñez, valores personales o aficiones que no tienen nada que ver con el tema bajo investigación.

Una excepción a esta regla es al establecer a alguien que se encuentra en prisión. La rutina de un recluso es aburrida y una larga conversación no acusatoria con un investigador puede ser bienvenida. Bajo esta circunstancia no es poco común que el investigador conduzca docenas de entrevistas con el interno durante varios meses.

Otra consideración para un periodo extendido en el establecimiento de rapport es la cultura del sospechoso. Algunas culturas consideran algo grosero el tener un intercambio social corto antes de comenzar a hablar de negocios. Bajo estas circunstancias puede ser apropiado pasar un largo tiempo con el sujeto compartiendo información personal acerca de las familias o países de cada uno antes de dirigirse al asunto que se investiga.

Cuando dos sospechosos son interrogados considere "poner uno contra el otro"

Septiembre 2016

Cuando dos o más supuestos infractores han colaborado en la comisión de un delito y más tarde son aprehendidos y cuestionados, por lo general existe un temor entre ellos de que el otro u otros “hablarán”. Individualmente, cada uno de ellos puede sentirse confiado de su propia capacidad para evadir la detección y evitar el confesar, pero usualmente no experimentan la misma confianza respecto a lo que hará el otro sospechoso. Lo más presente en sus mentes es la posibilidad de que uno de ellos confiese para tratar de obtener una consideración especial.

Este temor y desconfianza mutua entre los co-infractores pueden convertirse en la base para la técnica de interrogatorio conocida como "poner uno contra el otro." Dado que esta táctica implica en gran medida un bluff o ardid por parte del investigador, debe reservarse como último recurso, para ser utilizado sólo cuando otras tácticas no han dado resultado.

Hay 2 métodos de cómo poner una persona contra la otra:

- Cuando el investigador sugiere o da entender que el otro ofensor confesó, sin en realidad decirlo.
- Cuando el investigador dice directamente que el otro ofensor confesó.

En ambos casos, hay 2 reglas básicas a seguir, aunque hay algunas excepciones:

- Mantener a los sospechosos aislados entre sí, de vista y de oído.
- Irse con el menos "duro" de los sospechosos, el "seguidor" en vez del líder; el que tuvo un rol menor y que por lo tanto es el que será más vulnerable a estas tácticas.

A veces, sin embargo, el procedimiento inverso está justificado; tal vez el líder puede ser el más vulnerable debido a la preocupación de que si no habla primero, puede "quedarse colgado de la brocha" después de que el más débil confiesa primero. El investigador debe tomar la decisión en base a las circunstancias particulares, caso por caso.

Si el co-ofensor parece ser ingenuo, joven, un primer ofensor, y/o no familiarizado con las tácticas de interrogatorio, una forma simple de proceder puede ser que después de interrogar al primer ofensor, el investigador vaya con el más ingenuo y le diga "tu compañero está tratando de enderezarse; ¿Y tú? ¿O quieres que las cosas se queden cómo están? No voy a decirte lo que sé sobre tu parte en este trabajo. No voy a poner las palabras en tu boca y luego hacer que asientes de acuerdo con la cabeza. Quiero ver si tienes en ti lo que se necesita para decir la verdad. Quiero escuchar tu historia - directo de tu propia boca." En muchas ocasiones este comentario ha provocado una confesión.

Esta táctica de insinuación puede ser dramatizada para añadir a su efectividad. A continuación, se muestran unos ejemplos que fueron utilizados en nuestra oficina. Tome en cuenta que debe de adaptar el entorno físico de los cuartos a su propia situación.

Ejemplo 1:

Una investigación de robo a negocio claramente indicaba que fue cometido por 2 sospechosos (Pedro y Juan), y los dos serían interrogados por el mismo investigador. Tanto Pedro como Juan estaban sentados en una sala de espera en donde había una asistente escribiendo en una computadora. La asistente fue entrenada para actuar dentro de esta estrategia.

Pedro fue llevado al cuarto de entrevista, el cual estaba pegado al cuarto de espera, separados por una pared y puerta. El investigador interrogó a Pedro y logró aumentar su creencia de que él era culpable, pero no logró que confesara. El investigador regresó a Pedro a la sala de espera y acompañó a Juan al cuarto de entrevistas. En el interrogatorio de Juan, tampoco logró que confesara, y también reforzó su creencia de que era culpable. El investigador dejó a Juan en el cuarto de entrevistas y se fue a la sala de espera. Ahí, le dijo a la asistente, "por favor entre conmigo con su cuaderno". Esta instrucción se dió a la vista de Pedro, con mucha naturalidad, cuidando de que no se viera actuado. Después de ausentarse por un periodo de tiempo que concuerda con lo que tomaría escribir una confesión, ella regresó a la sala de espera y empezó a teclear lo que parecían ser sus anotaciones de su cuaderno...todo a la vista de Pedro. Después de algunos minutos, ella se detiene y le dice a uno de los investigadores en el cuarto "Como se deletrea el apellido de este señor Juan?" (o si tiene un apellido sencillo, que pregunte algo sobre su domicilio u otra cosa personal). Después de recibir la información, ella termina de escribir la "declaración" y se mete al cuarto de entrevistas, Y al poco tiempo sale y continua con sus labores normales.

Después de 15 o 20 minutos, el investigador sale del cuarto de entrevistas con Juan y se lo lleva a un tercer cuarto fuera de vista. El investigador regresa y se lleva a Pedro al cuarto de entrevistas, se sientan y le pregunta "bueno, ¿qué tienes que decir por ti mismo?" En este punto, Pedro confesó, estando bajo la

impresión de que Juan lo había hecho ya. Incluso si Pedro no confesara inmediatamente, el investigador debe de continuar con su interrogatorio, y si Pedro llegara a preguntar acerca de lo que dijo Juan, se le debe de decir, "no importa lo que dijo; tú dime lo que pasó; lo quiero de tus propios labios."

Ejemplo 2:

En un caso en el que un padre y un hijo están involucrados en la comisión de un crimen, en el cual siempre han sostenido que son inocentes, incluso cuando se cuestionan por separado. En tal situación, el investigador puede decirle al padre: "bien, si ambos están diciendo la verdad, como usted insiste, aquí hay papel y lápiz; escriba una nota a su hijo; dígame que ha dicho la verdad y que él también debe decir la verdad. No tienes que decir nada más." Al momento de decir esto, hay que observar cuidadosamente las acciones y expresiones faciales del padre. Si él y su hijo están diciendo la verdad, no tiene por qué negarse o dudar en hacerlo; escribirá el mensaje de inmediato y con confianza. Si es culpable, se negará...o si lo escribe será de manera dudosa y/o tardada, confirmando de tal manera la sospecha de que miente.

Si el padre sí escribe y firma el mensaje, hay que llevarlo al hijo y ahora observar sus acciones y expresiones. Si es inocente, responderá rápido y con confianza, diciendo algo como: "estoy diciendo la verdad, y también mi padre; no sé qué están tratando de hacer. ¿Por qué no lo traes aquí?" Si los dos son culpables, es probable lograr una confesión rápida del hijo. Si el hijo confiesa, le mostramos su confesión escrita al padre y esto nos ayudará a obtener su confesión.

La base fundamental de la Técnica Reid de Interrogatorio: Empatía y Comprensión.

Septiembre - Octubre 2017

La Técnica Reid de Interrogatorio® consiste en un proceso de tres fases empezando por el Análisis Factual, seguido de la Entrevista de Análisis del Comportamiento (que es una entrevista no acusatoria diseñada para desarrollar información investigativa y de comportamiento), seguido por, cuando es apropiado, con los Nueve Pasos Reid del Interrogatorio. Mientras que todos los sujetos en una investigación son entrevistados, muy pocos son interrogados.

Una vez que se determina por la información investigativa que el sujeto está involucrado en la comisión del crimen, el interrogatorio comienza mencionándole al acusado los resultados de la investigación. El investigador comienza a desarrollar lo que conocemos como un "tema" en el cual le ofrecemos al sujeto una "excusa moral" por la comisión del delito o minimizando las implicaciones morales de la conducta.

La base fundamental del proceso de interrogatorio en la Técnica de Reid es la empatía y comprensión. Es imperativo que durante el interrogatorio el sujeto sea tratado con dignidad y respeto, y que la presentación del tema se enfoque en que el investigador entiende que las personas buenas pueden llegar a cometer errores de juicio al enfrentarse a situaciones difíciles.

En la mayoría de los casos, los temas de interrogatorio refuerzan las justificaciones del sospechoso de cometer el crimen. Es natural de los sujetos el justificar mentalmente la razón de cometer un crimen. La persona promedio puede relacionarse con este mecanismo instintivo al recordar la última vez que excedimos el límite de velocidad al manejar. Este comportamiento ilegal puede justificarse de diferentes maneras:

- Pensar que los señalamientos están colocados en lugares que no lo ameritan.
- Porque tenemos prisa, vamos tarde y/o tenemos una emergencia.
- Pensar "Es poco lo que me estoy excediendo, y hay otros que van más rápido que yo".
- Culpar a sus pasajeros por distraerlo con sus conversaciones.

Lo que queremos enfatizar es que es normal entre las personas el proyectar la culpa lejos de uno mismo y crear excusas por los comportamientos que nos causan ansiedad, pérdida de autoestima, o culpabilidad.

Similarmente, el sospechoso culpable de un acto criminal reconoce que cometer el delito es incorrecto, así que él también necesita reducir sentimientos de culpa, ansiedad y pérdida de su autoestima. Este proceso de justificación es una de las diferencias más importantes entre los sospechosos inocentes y culpables; el sospechoso culpable ha justificado el crimen de alguna manera, mientras que el inocente no. Al justificar el crimen, el sospechoso culpable reduce su preocupación al mentir sobre su involucramiento.

Durante el desarrollo del tema se recomienda empezar con un tema "de tercera persona" en donde el investigador habla sobre alguna persona o situación alejada pero similar al caso del sospechoso. Este "tema de tercera persona" nos dará la base para la eventual presentación de un tema centrado en el comportamiento del sujeto. En el ejemplo siguiente se ilustra un tema de tercera persona.

"José, la razón por la que quiero hablar contigo hoy es porque me recuerdas a un joven que tuvimos aquí hace dos semanas. Él era un joven trabajador y ambicioso. Trabajaba en un banco y ascendió rápidamente, ascendió 3 posiciones desde cajero y en 8 meses ya era auditor. Todo parecía ir bien para él. Él tenía una esposa que lo amaba, dos niños encantadores, y estaban en el proceso de cambiarse de casa a una mejor colonia. Mientras realizaba algunos balances, notó que un cajero falló al no registrar un depósito de \$100,000. Esta cantidad era la que le faltaba para completar el anticipo de su nueva casa. Por un impulso y actuando fuera de su naturaleza, tomó la decisión de tomar el dinero. No creo que tenga que contarte lo que sucedió después. El Banco notó la falta del efectivo después de que el cliente llamó. Sospecharon del joven auditor, y lo recuerdo sentado justo donde estás tú ahora, arrepintiéndose y disculpándose por haber tomado el dinero. La razón por la que me recuerdas a él es que, como él, eres inteligente, ambicioso y básicamente eres muy honesto. Creo que lo que te pasó a ti es que viste la oportunidad y en el calor del momento decidiste hacer esto para ayudar a pagar el gasto de tu casa, llevar comida o tal vez ropa a tu familia..."

Como se ilustra en este ejemplo, el tema de la tercera persona debe ser parecido a la situación del sospechoso. Hay que tener el siguiente cuidado: Aunque la historia debe tener un "final feliz" (que la persona decidió decir la verdad y se sintió mejor), el investigador no debe implicar que habrá lenidad o clemencia como resultado de la confesión. Por ejemplo, sería incorrecto en el anterior ejemplo mencionar: "Después de que este hombre dijo la verdad y explicó sus motivos, el banco accedió en que los 100,000 se convirtieran en un préstamo, el cual fue pagando en el siguiente año."

El tema se puede desarrollar alrededor de diferentes conceptos. Aquí hay algunos ejemplos:

- Simpatizar con el sospechoso diciendo que cualquier otra persona en circunstancias similares podría haber hecho lo mismo.
- Reducir el sentimiento de culpabilidad del sujeto minimizando la seriedad moral del incidente.
- Sugerir una motivación menos repugnante y moralmente más aceptable de la razón por haber cometido el incidente.
- Simpatizar con el sospechoso responsabilizando a otro, por ejemplo, un cómplice.

El énfasis del proceso de interrogatorio en la Técnica Reid es crear un entorno que le facilite al sospechoso el poder confesar. Una parte esencial de esto es sugerir excusas salvadoras de imagen que incluyan el proyectar la culpa lejos del sujeto, hacia elementos como:

- Presión por deudas
- Comportamiento de la víctima (descuidos, provocación)
- Un cómplice
- Enojo, u otras emociones
- Alcohol

Hay dos tipos de minimización aceptable para desarrollar durante el tema:

- Minimizar la seriedad moral del comportamiento.
- Minimizar las consecuencias psicológicas del comportamiento.

No enseñamos a minimizar las consecuencias jurídicas de la conducta del sujeto, pues esto conlleva implicaciones legales que pudieran desechar la confesión como prueba en un juicio.

Como con todos los interrogatorios siguiendo la Técnica Reid, el investigador debe desarrollar detalles que corroboren cualquier admisión de culpa, y seguir los principios básicos Reid:

- Siempre realizar entrevistas e interrogatorios en conformidad con los lineamientos establecidos por los tribunales.
- No hacer ninguna promesa de lenidad o clemencia.
- No amenazar al sujeto con algún daño físico o consecuencias inevitables.
- No negar al sujeto ninguno de sus derechos.
- No negarle al sujeto la oportunidad de satisfacer sus necesidades físicas.
- Siempre tratar al sujeto con dignidad y respeto.

DESCRIPCIÓN DE LA TÉCNICA REID

Nov - Dic, 2018

La Técnica Reid es a menudo considerada sólo como un proceso de interrogatorio - es mucho más que eso. La Técnica Reid es un procedimiento de investigación estructurado que involucra tres etapas principales:

- Análisis de hechos
- La entrevista de investigación
- Y solo cuando procede, el interrogatorio.

Análisis de hechos

El análisis factual consiste en examinar los hechos y las pruebas en un esfuerzo por identificar el posible universo de sospechosos, las características del infractor, y su posible motivación.

En este análisis, el investigador debe identificar que hechos y pruebas se podrán utilizar para corroborar cualquier confesión que se logre en el caso.

Hay dos tipos de pruebas corroborantes:

- Dependientes: Los detalles del caso que el investigador conoce, pero opta por ocultar a los medios de comunicación y a los sospechosos del caso para que puedan ser utilizados para evaluar la credibilidad de la confesión de un sujeto. Estos detalles pudieran ser cómo fue asesinada la víctima; cómo y por donde se ingresó al edificio; donde se derramó la gasolina que inicio el incendio, etc.

- Independientes: Los detalles del crimen que sólo el delincuente sabe y el investigador desconoce; como el lugar donde se encuentra el arma homicida; cómo y dónde el culpable desechó su ropa ensangrentada; la ubicación de la propiedad robada, etc.

Dentro de este análisis, el investigador debe desarrollar una descripción de la escena del crimen; la forma en que el delito parece haberse cometido, y los detalles conocidos de su comisión, es decir, que herramientas fueron usadas, el lugar de entrada o de salida, cualquier conocimiento especial requerido (como una combinación de caja fuerte o de desactivación de alarma); la presencia de cualquier factor incriminador contra un sujeto en particular; etc.

Una vez que el investigador ha analizado los hechos y pruebas del caso, debe preparar una estrategia de entrevista, incluyendo una lista de temas que deben ser discutidos y preguntas que se le deben de hacer a cada sospechoso, testigo y víctima.

La entrevista de investigación

Al comienzo de la entrevista el investigador debe estar seguro de cumplir con todos los requisitos legales y/o reglamentos internos para poder realizar una entrevista a un sujeto. Es imperativo que a lo largo de la entrevista, el investigador mantenga un comportamiento y tono objetivo, neutral, de búsqueda de información y hechos.

La entrevista de investigación, a la que en La Técnica Reid llamamos La Entrevista de Análisis del Comportamiento, debe consistir en tres tipos de preguntas:

- Preguntas sobre el historial del sujeto;
- Preguntas concretas sobre el incidente que se está investigando;
- Preguntas provocadoras de comportamiento.

Las preguntas sobre el historial generalmente son sobre información biográfica, por ejemplo: a que se dedica; descripción de sus actividades laborales o de estudio; y pueden incluir una conversación casual sobre eventos recientes (un tema de noticias, un evento deportivo, una situación meteorológica, etc.).

El propósito de dedicar varios minutos a estos temas es establecer rapport (una relación de confianza mutua) con el sujeto y aclimatarlo al entorno de la entrevista y, lo que es más importante, establecer una línea base de comportamiento, o sea, los comportamientos normales del sujeto (postura, contacto visual, uso de ilustradores, volumen de voz, tiempo de respuesta, etc.), cuando contesta preguntas que no son amenazantes y que a la vez lo obligan a recordar algo.

Las preguntas investigativas abordarán el tema que está siendo investigado. Una de las primeras cosas que el investigador debe hacer es preguntar al sujeto una pregunta abierta que invite al sujeto a contar su historia. Si es una víctima, ¿qué pasó? Si es un testigo, ¿qué vio o oyó? Si se trata de un sospechoso, ¿cuáles fueron sus actividades en el día en cuestión? Después de que el sujeto su versión inicial de los eventos, el investigador hará una serie de preguntas para desarrollar detalles adicionales y para aclarar Quién, Qué, Cuándo, Dónde, Por Qué y Cómo del incidente investigado.

Durante este segmento de la entrevista, el investigador explorará que pudo haber provocado el incidente, o por cualquier infracción de procedimiento o política que pudiera haber contribuido a la situación. El investigador debe intentar resolver cualquier inconsistencia o contradicción que pueda haber surgido de entrevistas anteriores con otros sujetos. Si el sujeto ofrece una coartada para el período de tiempo en cuestión, se debe hacer todo lo posible para corroborar esa coartada más adelante.

El tercer tipo de pregunta que utilizamos en la entrevista se denomina "Pregunta Provocadora de Comportamiento" (PPC). Las PPCs son preguntas que la mayoría de las personas veraces responden de una manera, mientras que las personas engañosas a menudo responden de una manera completamente diferente. El investigador presentará estas preguntas como consultas casuales.

Aquí está un ejemplo de una pregunta provocadora de comportamiento, que se conoce como la pregunta del castigo - "Jaime, ¿qué crees que le debería pasar a la persona que causó [el incidente bajo investigación]?" La respuesta que la mayoría de los sujetos veraces dan es de un castigo apropiadamente fuerte. Por ejemplo, en una investigación de homicidio, la persona veraz puede decir, "Debería pasar el resto de su vida en la cárcel." Mientras que, el individuo engañoso, que está pensando en sí mismo, puede decir algo como "...es difícil de decir... Supongo que depende de las circunstancias."

En nuestras publicaciones y cursos, discutimos numerosas preguntas tanto investigativas como provocadoras del comportamiento, que se pueden preguntar durante la entrevista.

Al concluir esta entrevista no acusatoria, el investigador evaluará la información investigativa y conductual desarrollada durante la entrevista, así como la información, los hechos y las pruebas desarrolladas durante la investigación hasta este punto, y podrá tomar una de varias decisiones posibles:

- Elimina al sujeto como sospechoso;
- Determina que la investigación del sujeto debe continuar con actividades adicionales;

- Decide iniciar el interrogatorio del sujeto. Todos en una investigación pueden ser entrevistados, pero muy pocos son interrogados.

Los 9 pasos Reid del Interrogatorio

El proceso de interrogatorio en la Técnica de Reid se conoce como los “nueve pasos del interrogatorio”. Estos pasos son:

1. La confrontación inicial
2. Desarrollo del tema
3. Manejando las negaciones
4. Superando las objeciones
5. Obtener la atención del sujeto
6. Manejando el estado de ánimo pasivo del sujeto
7. Presentar una pregunta alternativa
8. Obtener detalles de la admisión
9. Convertir la confesión verbal en un documento escrito o grabado.

El propósito del interrogatorio es conocer la verdad. Hay varios resultados posibles en un interrogatorio exitoso:

- El sujeto puede ser identificado como inocente;
- El sujeto no cometió la infracción bajo investigación, pero mintió sobre algún aspecto de la investigación (motivo, coartada, acceso, relación con la víctima, etc.);
- El sujeto no cometió la infracción bajo investigación, pero sabe o sospecha quién lo hizo;
- El sujeto puede ser identificado como culpable.

La esencia en el proceso de interrogatorio Reid es utilizar la empatía, el razonamiento y la lógica para provocar la verdad – Esto se denomina desarrollo del tema. Es importante durante el desarrollo del tema que el investigador evite indicar que la minimización de la culpa moral o psicológica aliviará al sospechoso de responsabilidad criminal. Este tema (la empatía) se explora ampliamente en uno de nuestros artículos pasados en este mismo medio.

Es crítico que durante el interrogatorio que el investigador no ofrezca ninguna promesa directa o implícita de indulgencia o aligeramiento de pena; ni tampoco lo contrario: nunca se debe de amenazar al sujeto de ninguna manera o sugerir que enfrentará consecuencias más severas si no confiesan.

A menudo, la admisión inicial se desarrolla al preguntar al sujeto una pregunta alternativa, como, “¿Fue idea tuya o tus amigos te convencieron de hacerlo?” Otro ejemplo sería, “¿Lo planeaste todo el tiempo o fue un impulso del momento?”

Una vez que el sujeto decide decir la verdad y reconocer su implicación en el incidente, el objetivo es desarrollar los detalles del crimen – para usar esta información y corroborarla.

Principios rectores de la Técnica Reid

Hay varios principios básicos que enseñamos a los investigadores que deben de seguir si es que llegan a la etapa del interrogatorio:

- No hacer promesas de indulgencia.
- No amenazar al sujeto con ningún daño físico o consecuencias inevitables.
- No realice interrogatorios por periodos excesivamente largos.
- No negar al sujeto ninguno de sus derechos.
- No negar al sujeto la oportunidad de satisfacer sus necesidades físicas.
- Asegúrese de no darle al sujeto todos los detalles del incidente, para que si el sujeto confiesa, él puede revelar información que sólo el culpable sabría.

- Tomar precauciones especiales al interrogar a menores de edad o individuos con impedimentos mentales o psicológicos.
- La confesión no es el fin de la investigación: Se deben de investigar los detalles de la confesión en un esfuerzo por establecer la autenticidad de la declaración del sujeto.
- Actuar siempre de acuerdo con las leyes y lineamientos establecidos por la autoridad legal.

Falsas confesiones

Las confesiones falsas no son causadas por la aplicación de la Técnica Reid, por lo general son causadas por investigadores que usan procedimientos de interrogatorio indebidos, como:

- Amenaza de consecuencias inevitables
- Hacer una promesa de indulgencia a cambio de la confesión
- Negarle al sujeto sus derechos
- Realizar un interrogatorio excesivamente largo, etc.

Después de oír el testimonio de un perito en falsas confesiones, quien hizo varios reclamos de que la Técnica Reid resulta en falsas confesiones, un juez federal en los Estados Unidos declaró lo siguiente:

“En resumen, el testimonio ofrecido por el perito en el sentido de que la Técnica de Reid aumentó el riesgo de una confesión poco fiable careció de cualquier base objetiva y soporte” US c. Jacques, mayo 2011, Tribunal de Distrito de Massachusetts, EU.

En julio de 2014, en la conferencia de la Asociación Nacional de Abogados Penalistas Defensores, en una presentación titulada, “Teorías y Estrategias en Casos de Falsas Confesiones”, hecha por Steve Drizin y Laura Nirider, indicaron que Reid es el estándar de oro en procedimientos apropiados, y que periódicamente revisan el contenido de Reid para establecer las mejores prácticas y para señalar lo que otros investigadores hicieron que era inadecuado. Ellos específicamente hacen referencia a nuestras precauciones sobre el cuestionamiento de jóvenes.

ACLARANDO LA DESINFORMACIÓN SOBRE LA TÉCNICA REID DE INTERROGATORIO

(Very summarized from the original “Clarifying Misrepresentations About Law Enforcement Interrogation Techniques”)

Marzo - Abril 2018

Las siguientes declaraciones son críticas o creencias erróneas de la Técnica Reid, seguido de la información correcta proveniente de los manuales del curso o de libros publicados por John E. Reid & Associates.

Creencia errónea 1: “La Técnica Reid provoca falsas confesiones”.

La Técnica Reid está diseñada específicamente para hacer todo lo posible para proteger a una persona inocente de que confiese sobre algo que no hizo. En nuestros cursos, manuales y libros enseñamos a:

- No prometer aligeramiento de castigos para obtener una confesión.
- No amenazar al sujeto con daño físico o consecuencias inevitables.
- No realizar interrogatorios excesivamente largos.
- No negarle al sujeto sus derechos.
- No negarle al sujeto sus necesidades físicas (ir al baño, tomar agua).
- Retener información sobre los detalles del crimen, para que si el sujeto confesara, el o ella pueda dar información que solo el sujeto culpable pudiera conocer.
- Tener excesivo cuidado cuando se cuestiona a menores de edad o personas con impedimentos psicológicos.
- La confesión no es el fin de la investigación. Hay que investigar los detalles de la confesión para determinar la autenticidad de las declaraciones del sujeto.

Las falsas confesiones no son causadas por la aplicación de la Técnica Reid...usualmente son causadas por investigadores utilizando comportamientos indebidos o porque no modificaron sus comportamientos al

juzgar mal los atributos emocionales o mentales del sujeto.

Creencia errónea 2: “La Técnica Reid enseña a aislar y retener al sujeto”.

La Técnica Reid si enseña que el interrogatorio debe de conducirse en privado. Sin embargo, no enseña que a los sujetos que no están bajo custodia policiaca (por ejemplo en las empresas) se les pueda o deba retener sin su consentimiento. Eso sería ilegal. El sujeto puede salir caminando del cuarto de interrogatorio cuando quiera. En los cursos se enseñan técnicas para convencer a los sujetos de no retirarse del cuarto.

Creencia errónea 3: “La Técnica Reid es confrontacional”.

La Técnica Reid si enseña que el interrogatorio inicia con una declaración breve confrontacional.

Sin embargo, la etapa previa al interrogatorio siempre es una entrevista no-confrontacional diseñada para desarrollar información investigativa y de comportamiento.

El interrogatorio se reserva solo para los casos en que la culpabilidad del sujeto es razonablemente certera basados en la evidencia e información obtenida en la entrevista.

Creencia errónea 4: “El único propósito del interrogatorio es obtener una confesión”.

El objetivo de un interrogatorio es obtener la verdad del sujeto, lo cual no necesariamente es una confesión. Los posibles resultados de un interrogatorio, además de una confesión, son:

- 1) El sujeto puede ser inocente.
- 2) El sujeto no cometió la ofensa, pero mintió sobre algún aspecto de la investigación.
- 3) El sujeto no cometió la ofensa, pero sabe quién lo hizo.

Creencia errónea 5: “La Técnica Reid enseña al interrogador a mentir sobre evidencia que no existe, lo cual puede provocar que alguien inocente confiese”.

Enseñamos que en la entrevista no se debe de mentir sobre evidencia que no existe, pero se puede insinuar de posible evidencia incriminatoria y preguntarle al sujeto como puede explicar la existencia de esa evidencia incriminatora. Llamamos a esto la pregunta sebo o carnada.

Enseñamos además a corroborar todos los detalles de una confesión.

LAS MEJORES PRÁCTICAS PARA EVITAR FALSAS CONFESIONES

Summarization and fusion of

- Motives For False Confessions, July - August 2009

- Clarifying Misrepresentations About Law Enforcement Interrogation Techniques, March - April 2018

¿Puede alguien confesar por un crimen que no cometió? La respuesta es “Si”. Cuando esto sucede se le conoce como una “falsa confesión”.

Todas estas son causas reales para una falsa confesión:

- Proteger a un ser querido
- Baja capacidad intelectual / Delincuentes jóvenes
- Coerción
- Coacción
- Enfermedades mentales
- Memoria defectuosa
- Ganancias tangibles

Solo porque existan muchos motivos posibles para que las personas inocentes confiesen algo, no significa que la mayoría de las confesiones son falsas. Por el contrario, el promedio de los sospechosos son más que capaces de resistir las técnicas estándares de interrogatorio y se requiere mucho esfuerzo para persuadirlos para que digan la verdad. Pero la experiencia y la evidencia científica prueba que sujetos inocentes han confesado. Los investigadores deben estar alertas de estas motivaciones al seleccionar las técnicas de interrogatorio adecuadas para los sospechosos así como a los jueces y fiscales para identificar confesiones que pueden ser falsas.

La Técnica Reid está construida sobre una serie de Principios Básicos, entre los cuales están los siguientes:

1. Siempre conducir entrevistas e interrogatorios de acuerdo con los lineamientos establecidos por las cortes judiciales.
2. No hacer promesas de aligeramiento de consecuencias.
3. No amenazar al sujeto con daño físico o consecuencias inevitables.
4. No privar al sujeto de sus derechos
5. No evitar que el sujeto satisfaga sus necesidades físicas
6. Siempre tratar al sujeto con dignidad y respeto.

El interrogatorio exitoso es aquel en el cual el sospechoso dice la verdad al entrevistador y las tácticas persuasivas que se utilizaron son legalmente aceptadas. Con estos objetivos en mente, la siguiente es una lista de las Mejores Prácticas aplicadas en la Técnica Reid para el Interrogatorio, junto con una breve descripción de cada una de ellas.

Lleve a cabo una entrevista antes de cualquier interrogatorio.

Salvo en casos donde esté en riesgo la vida de una persona, el investigador debe conducir una entrevista no acusatoria antes de enfrascarse en un interrogatorio.

Durante la entrevista el investigador puede establecer rapport con el sospechoso, evaluar su credibilidad, obtener información para la investigación y establecer un parámetro conductual. Además, durante la entrevista es más fácil que el sujeto revele información que puede usarse para desarrollar una estrategia de interrogatorio.

Aplique un interrogatorio solamente cuando haya una creencia razonable de que el sospechoso es culpable o está reteniendo información relevante.

La creencia de que un sujeto es culpable de un crimen o está reteniendo información relevante puede basarse en la información de la investigación, la actitud del sospechoso o las respuestas verbales a las preguntas de la entrevista. El investigador debe evitar llevar a cabo un interrogatorio acusatorio como una técnica para diferenciar al inocente del culpable.

Considere conjuntamente la conducta del sospechoso con los hechos y evidencias del caso.

La evaluación de la credibilidad del sujeto durante la entrevista se beneficiará y será más precisa si no se basa solamente en las respuestas verbales y no verbales del sospechoso, sino también en los hechos de caso (oportunidad, acceso, motivo y propensión del sujeto para cometer el crimen) así como la evidencia forense.

Trate de verificar la coartada del sujeto antes de conducir un interrogatorio.

La forma más eficaz de probar la inocencia del sospechoso es verificar su coartada. Al contrario, cuando se comprueba que ha ofrecido una coartada falsa, este descubrimiento ofrece un mayor soporte para la sospecha de su probable participación.

Solo un investigador debe ser quien conduzca la entrevista.

Mientras que es apropiado que exista una tercera persona en la sala durante el interrogatorio, ya sea como observador o testigo, debe ser solamente un investigador primario quien se comunique con el sospechoso. Un individuo culpable es más probable que ofrezca una confesión voluntaria a un solo investigador con quien ha establecido rapport y confianza. Una táctica que debe evitarse es tener dos o tres investigadores bombardeando al sujeto con temas o preguntas alternativas simultáneas o que trabajen como "equipo de relevos" tratando de agotar al sospechoso por un largo periodo.

Cuando interroque a un sujeto que no está bajo custodia, no lo prive de su derecho de abandonar la sala.

La vía de acceso del sujeto no debe ser bloqueada por el investigador al colocar su silla entre entrevistado y la puerta. La sala no debe estar cerrada con llave por dentro ni tampoco debe estar en un área que requiera una llave o código para abandonar el edificio. Finalmente, el investigador no debe hacer declaraciones que impliquen que el sujeto no tiene la libertad de abandonar el cuarto, por ejemplo: "No te irás a ningún lado hasta que aclaremos esto".

No lleve a cabo interrogatorios excesivamente largos.

En la mayoría de los casos, si el sujeto sigue manteniendo su postura y no ha hecho ninguna admisión incriminatoria luego de tres o cuatro horas de interrogatorio, entonces éste debe ser reevaluado y casi seguramente terminado.

Tenga mucho cuidado al interrogar menores de edad, sujetos con bajo nivel intelectual o impedimentos mentales.

Esta clase de sospechosos son más susceptibles a proporcionar confesiones falsas y por lo tanto, el investigador debe ser cuidadoso en utilizar una persuasión activa tal como desechar negaciones débiles, superar objeciones o participar en prácticas engañosas. Es crítico que se haga una corroboración adecuada de las confesiones de este tipo de sujetos.

Cuando se utilicen técnicas que involucren engaños, el investigador no debe fabricar evidencia en contra del sospechoso.

Las cortes hacen una distinción entre hacer afirmaciones falsas tales como "Encontramos sus huellas en la recámara", las cuales son permitidas y aquellas que involucran fabricar evidencia y están prohibidas. Un ejemplo de la creación de evidencia sería tomar las huellas del acusado y transferirlas a una tarjeta de evidencia que indicaría que fueron encontradas en la alcoba de la víctima.

Cuando el sospechoso declare que recuerda poco o nada del periodo en que se cometió el crimen, el sospechoso no debe mentirle acerca de evidencia incriminatoria.

Mientras que no es poco común que los sospechosos culpables finjan no recordar nada, una preocupación primordial es aquel inocente que experimenta una pérdida genuina de memoria del periodo en que ocurrió el crimen. Bajo esta circunstancia, si el investigador miente al sospechoso acerca de evidencia incriminatoria y este confiesa, puede argumentarse que el presentar evidencia falsa causó que un inocente creyera que había cometido el crimen.

No revele al sospechoso toda la información acerca del crimen.

Una confesión legalmente admisible debe ser corroborada. Una forma de comprobarla es con aquella información que solamente el culpable pudiera conocer, por ejemplo: la vía de acceso en un robo, una frase dicha a la víctima, el valor de los billetes robados, el arma homicida usada, etc. Cuando se entrevista a un sujeto o se les ofrece información a los medios, el investigador debe reservar ciertos datos que solamente debe conocer el investigador y el culpable.

Intente obtener información acerca del crimen que es desconocida por el investigador.

La mejor manera de corroborar es con la información no conocida por el investigador que es verificada independientemente como veraz. Un ejemplo de verificación independiente puede incluir la ubicación del cuchillo usado para matar a la víctima o donde se escondieron los objetos o el auto robado.

La confesión no es el fin de la investigación.

Después de la confesión, el investigador debe indagar los detalles de esta en un esfuerzo para establecer la autenticidad de la declaración del sujeto, así como un intento de determinar las actividades del sospechoso antes y después del crimen.

Los críticos de la Técnica Reid (típicamente los abogados defensores durante los juicios) dicen que está técnica es “demasiado efectiva” y a veces provoca que una persona inocente confiese a algo que no hizo (una “falsa confesión”).

Conclusión.

Las falsas confesiones si existen, pero no son causadas por la aplicación de la Técnica Reid. Usualmente son causadas por interrogadores que al utilizar la Técnica Reid (o alguna otra técnica) utilizan también los comportamientos indebidos ya mencionados. Durante nuestros cursos y en nuestras publicaciones, se enseña que no se deben de incurrir en estas malas prácticas.

El Valor de las Preguntas Provocadoras de Comportamiento - Un Caso de Estudio

Mayo - Junio 2018

El proceso de la entrevista de investigación en la Técnica de Reid se llama Entrevista de Análisis del Comportamiento (BAI por sus siglas en inglés).

El BAI consiste en tres tipos de preguntas:

1) Preguntas iniciales: Para desarrollar información biográfica, establecer rapport, aclimatar el sujeto al ambiente de la entrevista, describir el proceso de investigación y establecer una línea de base conductual del sujeto sobre el asunto bajo investigación.

2) Preguntas de investigación: Para desarrollar la historia o versión del sujeto sobre los acontecimientos bajo investigación, su coartada durante ese tiempo, y quién, qué, cuándo, dónde, por qué y cómo de las actividades pertinentes a la investigación. En el pasado hemos dado consejos de como formular este tipo de preguntas para promover la mayor información posible de los sujetos.

3) Preguntas provocadoras de comportamiento: Para obtener respuestas que pueden ser evaluadas en cuanto a la credibilidad del sujeto acerca de su posible implicación en el tema bajo investigación. A lo largo de los años hemos desarrollado más de 25 preguntas provocadoras de comportamiento, pero en este artículo discutiremos solo cuatro de ellas, y después ilustraremos su uso en un caso real con 2 sospechosos. La investigación académica ha indicado que la mayoría de las personas veraces responden a estas preguntas de una manera mientras que el sujeto engañoso responde las mismas preguntas de una manera muy diferente.

Al final de un BAI bien hecho, llegaremos a una de dos decisiones: “eliminado de la sospecha”, o “no eliminado de la sospecha”. Si el resultado es el segundo, podríamos pasar a un interrogatorio o a otros recursos de investigación.

A continuación, las cuatro preguntas de comportamiento, el Principio de cada una, y varios ejemplos de cómo contestan los sujetos veraces y los engañosos o mentirosos.

Pregunta del Castigo

"Jaime, ¿qué crees que le debe pasar a la persona que hizo esto?" o "¿Qué crees que debería pasar con una persona haría algo como esto?"

Principio: los sujetos veraces usualmente ofrecen un castigo apropiadamente fuerte. Los mentirosos usualmente evaden responder o sugieren un castigo suave (pues están sugiriendo su propio castigo).

Veraz:

"ser suspendido."

"ser despedido".

"Que lo metan a la cárcel"

"Creo que deben ser enjuiciados."

Engañoso:

"eso no depende de mí."

"yo no lo sé."

"eso depende de los jefes [de la policía, etc.]

"depende de por qué lo hicieron."

"deberán de disculparse [de devolver lo robado, de reparar el daño, etc.]

Pregunta de "Has Pensado"

"¿Has pensado alguna vez en hacer [esto], aunque no lo hayas hecho?"

Principio: Los sujetos veraces tienden a ofrecer negaciones directas, particularmente a medida que la gravedad de la ofensa va escalando.

Veraz:

"de ninguna manera."

"nunca".

"¿estás loco? No".

Engañoso:

"... En realidad no."

"sí, pero no en serio."

"sí, creo que todos piensan en hacer cosas así".

Pregunta de "Segunda Oportunidad"

"Jaime, ¿crees que a la persona que hizo esto se le deba de dar una segunda oportunidad?"

Principio: Los sujetos veraces generalmente rechazan la idea del perdón.

Veraz:

"de ninguna manera."

"absolutamente no. Lo harían de nuevo."

"sí dejas que se salgan con la suya, sólo será peor la próxima vez."

Engañoso:

"depende de lo que tengan que decir al respecto."

"sí, no veo por qué no."

"eso no depende de mí."

Pregunta de "Resultados de la Investigación"

"Cuando hayamos terminado con esta investigación, ¿cómo crees que saldrás tu?"

Principio: Los sujetos veraces suelen indicar la confianza de que la investigación los exonerará.

Veraz:

"saldré bien."

"se comprobará que todo lo que te estoy diciendo es cierto"

"se probará que yo no tenía nada que ver con esto."

Engañoso:

"Espero que salga bien"

"no sé"

"supongo que lo averiguaremos"

El uso de estas preguntas en un caso real.

El caso que estamos utilizando es uno real que nuestra oficina investigó y que usualmente enseñamos en nuestros cursos. Los hechos son los siguientes:

María estaba a cargo de la bóveda principal de un banco. Durante el día le entregó dinero a uno de los cajeros (Marco) – billetes de 50, 20 y 10 dólares. Al final del día, cuando María contó el dinero en la bóveda se quedó 300 dólares corta. Al repasar mentalmente sus actividades del día, María cree que le dio por error a Marco 300 dólares de más. Cuando se cuestionó a Marco dijo que no recibió ningún dinero extra, que sólo recibió lo que él había pedido. Tanto María como Marco fueron posteriormente entrevistados por nuestra compañía. Aquí están sus respectivas respuestas a las 4 preguntas provocadoras de comportamiento.

Castigo

"¿Qué crees que debería pasarle a la persona que robó estos \$300?"

María "Creo que debe ser enjuiciada, creo que debe perder su trabajo y que le presentan cargos, eso es lo que hacemos a las personas que vienen y nos roban y eso lo que deben hacer a cualquier persona."

Marco: "bueno, ¿ya concluyeron que el dinero fue robado?"

Investigador: "digamos que fue robado, ¿qué crees que debería pasarle a un empleado que robó esos \$300?"

Marco: "Ah, eso depende realmente de la gerencia del banco."

Segunda oportunidad

"¿Cree usted que la persona que hizo esto se le deba de dar una segunda oportunidad?"

María: "No."

Marco: "Una vez más, eso depende de la gerencia."

Resultados de la investigación

"Cuando la investigación se haya completado, ¿Cómo crees que vas a salir?"

Mary: "Voy a salir bien."

Mark: "Supongo que pronto lo averiguaremos."

Pensar

"¿Alguna vez has pensado en tomar dinero del banco...solo pensar...aunque no lo hayas hecho?"

María: "El dinero en el banco no es dinero para mí. Es solo papel, y no es mi papel. Son ahorros de otras personas. No tomaría ese dinero por nada. Primero moriría de hambre. Esa no soy yo. Yo no lo haría."

Mark: "No seriamente".

Usando los principios ya descritos, las respuestas de María son más sugestivos de una persona veraz, mientras que las respuestas de Marcos son más sugestivas de un individuo que miente. Después de una posterior etapa de interrogatorio, Marco confesó que si robó el dinero faltante y llevó a personal de seguridad del banco a su casa donde todavía tenía el dinero que había robado 2 días antes.

No estamos sugiriendo que una decisión de investigación debe ser hecha sobre el resultado de 4 preguntas en la entrevista, pero en este caso las respuestas sirven para ilustrar un contraste marcado entre las respuestas de una persona comprobada como veraz y como mentirosa.

Para información adicional sobre el uso de preguntas que provocan comportamientos, por favor revise nuestros otros tips en esta página.

EL ENFOQUE NO CONFRONTACIONAL

Mayo / Junio 2019

El enfoque no confrontacional durante la entrevista

John Reid y el profesor Fred Inbau, desarrollaron la entrevista no confrontacional en la década de los 60s como parte integral de cualquier cuestionamiento a un sujeto.

El contacto inicial con un sujeto (víctima, testigo o sospechoso) debe ser una entrevista no acusatoria, no confrontacional cuyo propósito es desarrollar información - para dar al sujeto una oportunidad de contar su historia y que nos de el quién, qué, cuándo, dónde, por qué y cómo de la cuestión bajo investigación. Esta información puede evaluarse en relación con los hechos y pruebas de investigación disponibles.

En la segunda edición del libro *Criminal Interrogation and Confessions*, (Reid, Inbau, 1967), los autores recomiendan que durante el proceso de la entrevista el investigador debe "asumir una posición neutral y abstenerse de hacer cualquier declaración o implicaciones hasta que el sujeto revele alguna información o de indicaciones señalando su inocencia o su culpabilidad."

Reid e Inbau sugieren incluir las siguientes preguntas en la entrevista:

- Pregunte al sujeto si sabe por qué está siendo cuestionado
- Pídale al sujeto que relacione todo lo que sabe sobre el incidente, la víctima y posibles sospechosos
- Obtener del sujeto información detallada sobre sus actividades antes, en el momento de, y después del incidente en cuestión.
- Pregunte al sujeto si alguna vez pensó en cometer la ofensa en cuestión o algo similar.

Enseñamos que el contacto inicial en todas las investigaciones con cualquier sujeto debe ser una Entrevista de Análisis del Comportamiento, no acusatoria y no confrontacional. El interrogatorio sólo debe tener lugar cuando la información de la investigación y de la entrevista indican la probable implicación del sujeto en la comisión del incidente objeto de la investigación.

El enfoque no confrontacional durante el interrogatorio

Cuando se considera que un interrogatorio es apropiado, hay varias maneras de comenzar este proceso. El investigador puede utilizar una declaración indicando la implicación del sujeto, tal como:

- "Como resultado de la investigación que hemos llevado a cabo y teniendo en cuenta la información que me diste durante nuestra entrevista, la investigación indica que hay algunas áreas que necesitamos aclarar."

- "Los resultados de nuestra investigación indican que usted no me ha dicho la verdad completa sobre (problema)"

- "Como usted sabe, hemos entrevistado a todos en la zona, y usted es el único que no podemos eliminar de la sospecha."

- "Tengo en este expediente Los resultados de nuestra investigación sobre el (problema). Los resultados de esta investigación indican claramente que usted es la persona que (cometió la ofensa). "

Por otro lado, el proceso de interrogatorio puede comenzar sin hacer ninguna declaración sobre la implicación del sujeto, pero simplemente comenzando con lo que llamamos un "tema de tercera persona." Esto es lo que comúnmente se conoce como el enfoque no confrontacional.

Un tema de tercera persona es un evento real o ficticio sobre el investigador, amigo o caso pasado que representa un tipo similar de ofensa a la del sospechoso y el estado emocional o circunstancias atenuantes que condujeron al acto. Uno de los beneficios de usar un tema de tercera persona es que no fomenta las negaciones porque no está específicamente dirigida al comportamiento del sujeto. En el ejemplo siguiente se ilustra un tema en tercera persona.

José, la razón por la que quiero hablar contigo hoy es que me recuerdas a un tipo que tuvimos aquí hace un par de semanas. Era joven, ambicioso y proactivo. Al ir subiendo de puestos en un banco, pasó de archivista a cajero, y finalmente fue ascendido a Auditor dentro de un período de 8 o 10 meses. Todo parecía ir bien para él. Tenía una esposa amorosa, dos niños encantadores, y estaban en el proceso de mudarse a un nuevo hogar en una buena colonia. Un día, mientras estaba balanceando los libros, notó que un cajero no había podido registrar un depósito de 120,000 pesos. Esta era la cantidad que el tipo necesitaba para completar un pago inicial en su nueva casa. En ese momento tomó la decisión de quedarse con el dinero. Es obvio lo que pasó después: El Banco notó el faltante después de que el cliente llamó. Este joven Auditor quedó bajo sospecha, y lo recuerdo sentado justo donde estás, diciéndome lo apenado que estaba por haber tomado el dinero. La razón por la que me recuerdas a él es que, igual que él, tienes muchas cosas a favor de ti. Eres inteligente, ambicioso, y básicamente eres muy honesto. Creo que lo que te pasó es que en un acto impulsivo decidiste hacer esto para ayudarte a pagar comida o medicinas o ropa o servicios para tu familia...

Como se ilustra en este ejemplo, el tema en tercera persona debe de parecerse a las circunstancias o la motivación del presente sospechoso. Aunque la historia debe tener un "final feliz", como la persona que decide decir la verdad, el investigador no debe implicar clemencia como resultado de la confesión del otro sospechoso.

En nuestros programas de capacitación y materiales escritos, enseñamos el enfoque no confrontacional tanto para entrevistas como para interrogatorios.

Otros artículos traducidos de La Técnica Reid de fuentes adicionales a “Investigator Tips”
Other Reid Technique articles from sources outside of “Investigator Tips”.

NO DECIR “DIME POR QUÉ LO HICISTE”

By Lou Senese

El decir “dime por qué lo hiciste” a un sospechoso durante un interrogatorio es un error mayor del investigador. Desafortunadamente, para muchos interrogadores, como una cuestión de formación o falta de entrenamiento, rutinariamente presentan esta pregunta a sus sospechosos.

El primer problema con esta pregunta es que refuerza en el sospechoso la idea de continuar negando su participación en el delito. Se vuelve muy difícil para el ladrón el poder responder (en un caso de robo, por ejemplo) “...porque soy adicto a las drogas y quería dinero para comprarlas”. Esta declaración causa que el sospechoso admita otra actividad ilegal, lo cual no es deseable para el sujeto.

Otro problema con esta pregunta, usando el ejemplo de un pedófilo, al que se le pregunta: “Dime por qué tocaste sexualmente a ese niño de cinco años” no ofrece un tema de interrogatorio, una oportunidad de salvar apariencias al haber cometido un crimen tan atroz. ¿Realmente esperamos que la persona responda: “Porque soy un depredador sexual?” Por supuesto que no.

Una técnica de interrogatorio alternativa

En lugar de preguntar al sospechoso porqué cometió el crimen, dígame que usted cree saber por qué lo hizo, y ofrézcale un tema que psicológicamente (más no legalmente) justifique, racionalice o minimice la conducta.

Por ejemplo, en lugar de preguntarle al ladrón “Dime por qué lo hiciste”, el investigador puede sugerir el siguiente tema para justificar psicológicamente, racionalizar o minimizar la conducta del sospechoso:

“La razón por la que creo que entraste a esa casa fue porque no tienes trabajo, y no puedes obtener un trabajo decente por tus errores del pasado (condenas o sentencias previas) y simplemente necesitabas unos cuantos pesos para poner comida en la mesa y tener lo meramente necesario para sobrevivir.”

“Mira, no tienes un Mercedes Benz ni vives en una casa de un millón de dólares. No eres un mal sujeto, solamente hiciste algo malo. ¿Sabes por qué? Porque no tuviste otras opciones en la vida y simplemente hiciste lo que tenías que hacer. También pienso que escogiste esa casa porque no había nadie dentro sabiendo que no tendrías que lastimar a nadie para resolver sus problemas. Eso es un claro argumento que no necesitabas lastimar a alguien para resolver tus problemas. Simplemente necesitabas unos cuantos pesos para poner comida en la mesa, ¿cierto?”

Cuando el sujeto contesta: “Sí, fue para conseguir unos pesos” El investigador es premiado con la verdad al darle la oportunidad de guardar su integridad y dignidad.

Al hacer esto, el investigador demuestra afirmativamente un entendimiento empático de los “motivos” del sujeto sin tener que rogarle al sospechoso “Dime por qué lo hiciste”.

POR QUÉ NO SE DEBE DE ACUSAR DE MENTIR

By Lou Senese (?)

Uno de los principios del análisis de los síntomas del comportamiento enseñado en la Técnica Reid es que el comportamiento del investigador tiene una fuerte influencia en el comportamiento del sujeto. El investigador que se vuelve acusatorio, autoritario y prepotente durante una entrevista provocará predeciblemente que el sujeto, independientemente de su inocencia, exhiba síntomas de temor, ansiedad y resentimiento. Es

precisamente por esto que enfatizamos la importancia de conducir una entrevista en un tono no acusatorio y de asumir un aire de entendimiento y empatía durante la etapa de interrogatorio.

Cuando una entrevista o interrogatorio se reduce a una sesión donde el sujeto es simplemente acusado de mentir y se le pide que recuente su versión de los hechos, la habilidad del investigador para detectar la mentira a través del análisis verbal y no verbal se reduce grandemente. En estos casos, lo único que le queda al investigador es evaluar inconsistencias en la versión del sujeto. Pero además, debido al estado emocional alterado del sujeto, el investigador no tiene manera de saber si las inconsistencias provienen de un sujeto mentiroso que se confundió por estar fabricando una mentira, o de un sujeto inocente confundido por su ansiedad y enojo.

De hecho, nosotros no conocemos cual es el comportamiento de un mentiroso o inocente durante un cuestionamiento acusatorio porque esa nunca ha sido la práctica de la Técnica Reid – nuestras entrevistas son siempre conducidas de manera no-acusatoria y nuestros interrogatorios, después de empezar con una clara declaración de involucramiento, rápidamente se convierten en una misión compasiva con la intención de entender por qué el sujeto cometió el crimen. Durante la entrevista nunca hemos acusado a un sujeto de mentirnos. Similarmente, durante el interrogatorio nunca reclamaremos al sujeto por mentirnos ni le pediremos repasar su versión de los hechos. Tal vez esas técnicas resulten en confesiones para otros investigadores, pero no son técnicas usadas ni recomendadas por John E. Reid and Associates.

FORMULANDO PREGUNTAS ABIERTAS DURANTE UNA ENTREVISTA

Nuestros instintos sociales nos enseñan a hacer preguntas abiertas en una manera que no sea invasiva. Por ejemplo, “¿Cómo estuvo tu día en el trabajo?” o “¿Qué pasó hoy en la escuela?”. Estas preguntas son adecuadas para lograr que una persona voluntariamente revele sus problemas en el trabajo o en la escuela. Pero son claramente inefectivas para la persona que tiene intenciones de mentir.

Durante la entrevista de una persona que se sospecha que estuvo involucrada en un crimen o que inventó algún hecho, la pregunta inicial debe ser formulada de la manera más amplia o abierta posible, por ejemplo “Dime todo lo que hiciste...”. El investigador no debe establecer ningún tipo de parámetro en la pregunta que limite la respuesta del sujeto entrevistado. En el siguiente ejemplo de un cuestionamiento a una señora sobre violencia doméstica, la pregunta 1 fue formulada de manera inapropiada, y la pregunta 2 de manera apropiada:

* P1: “¿Por qué no comienza por contarme lo que su esposo le hizo?”

* P2: “Por favor cuénteme todo lo que ha sucedido aquí esta noche.”

La primera pregunta es impropia porque asume que el esposo ha lastimado a la esposa y limita la respuesta de la esposa a las acciones puramente físicas. La segunda pregunta no guía la respuesta de la esposa hacia ninguna dirección en específico, por lo que ella puede responder lo que desee.

Típicamente, los sujetos que dicen la verdad empiezan sus relatos en algún punto del tiempo antes del incidente que se investiga. Los sujetos engañosos podrían empezar a contar de su relato preguntando “¿Por dónde quiere que empiece?” o “¿Qué es lo que desea saber?”. A lo anterior, el investigador debería responder “Donde usted quiera comenzar” o “Todo lo que ha sucedido”.

Aplique la LA TECNICA REID®, de entrevista e interrogatorio para evitar falsas confesiones como estas.

From “Whats New” - June 2019

En un artículo de la revista Science, titulado Porqué la gente confiesa a crímenes que no cometieron, el profesor Saul Kassin, psicólogo del Colegio de Justicia Criminal John Jay en Nueva York, discute el problema de las falsas confesiones. Estos son casos famosos que describe como falsas confesiones y sus correspondientes tácticas de interrogatorio empleadas.

Huwe Burton – “...después de horas de ser amenazado”

Amanda Knox – “fue forzada a confesar el asesinato de su compañera [ella fue interrogada por la policía en Italia]

John Kogut – “después de un interrogatorio de 18 horas”

Barry Laughman – “un hombre con la capacidad intelectual de un niño de 10 años después de que la policía falsamente le dijo que encontraron sus huellas digitales en la escena”

Los 5 del caso de la corredora de Central Park – “después de [42*] horas de interrogatorio”

* en la serie de Netflix sobre este caso uno de los investigadores describe el interrogatorio de los 5 juveniles como de la siguiente manera: “arrancaste declaraciones de ellos después de 42 horas de cuestionamientos coercivos, sin comida, sin dejarlos ir al baño y sin supervisión de sus padres.”

Es interesante notar que en cada uno de estos casos, si se hubieran seguido los principios fundamentales de LA TECNICA REID®, no se habrían producido confesiones falsas.

La mejor manera de evitar confesiones falsas es llevar a cabo interrogatorios que cumplan con las leyes vigentes, y adherirse a las siguientes prácticas:

- No haga promesas de clemencia.
- No amenace al sujeto con ningún daño físico o consecuencias inevitables.
- No realice interrogatorios excesivamente largos.
- No niegue al sujeto ninguno de sus derechos.
- No niegue al sujeto la oportunidad de satisfacer sus necesidades físicas.
- No le dé al sospecho todos los detalles del delito para que si confiesa, esos detalles pueden servir para confirmar la autenticidad de la confesión.
- Tenga especial precaución al interrogar a menores o personas con impedimentos mentales o psicológicos
- Siempre tratar al sujeto con dignidad y respeto.
- La confesión no es el final de la investigación – hay que investigar y corroborar los detalles de la confesión para establecer su autenticidad.

Hemos publicado en nuestros libros y en nuestros manuales de capacitación que el uso del engaño (como se describe en el caso Barry Laughman mencionado anteriormente) "debe evitarse al interrogar a un sospechoso juvenil con baja madurez social o incapacidad mental. Estos sospechosos pueden no tener la fortaleza o la confianza para impugnar tales pruebas y, dependiendo de la naturaleza del delito, pueden confundirse en cuanto a su propia posible participación si la policía les dice que las pruebas indican claramente que cometieron el crimen."

Los principios básicos de Reid deben ser seguidos siempre por los investigadores para minimizar la posibilidad de una confesión falsa.

La Técnica Reid... Esto es lo que realmente está pasando

From “Whats New” - September 2019

La Técnica Reid es el método de cuestionamiento a sospechosos más utilizado en el mundo debido a su eficiencia y sus controles internos para proteger al inocente e identificar a los culpables. Sin embargo, debido a que el nombre es tan universalmente conocido, su nombre se ha asociado a muchas otras técnicas de entrevista e interrogatorio... incluso aquellas que son abusivas y que enseñamos a nunca utilizar.

Es como el nombre Kleenex. Cuando alguien pide un pañuelo, incluso cuando se refiere a él como

un kleenex, no significan necesariamente la marca... pero el término kleenex se convirtió en el término universal para un pañuelo. Así también el nombre Reid se asocia con todas las técnicas de interrogatorio, incluso las que son malas.

Esto es lo que enseñamos:

- Realizar siempre interrogatorios de acuerdo con las directrices establecidas por las leyes locales.
- No haga ninguna promesa de clemencia, i.e. "Si confiesas ahora tu castigo será menor".
- No amenace al sujeto con ningún daño físico o consecuencias inevitables, i.e. "Quieres cooperar y confesar o prefieres que te mandemos a la cárcel por 3 días?"
- No realice interrogatorios durante un período de tiempo excesivamente largo.
- No niegue al sujeto ninguno de sus derechos.
- No niegue al sujeto la oportunidad de satisfacer sus necesidades físicas
- Retener información sobre los detalles del delito del sujeto para que si el sujeto confiesa la divulgación de esa información puede ser utilizada para confirmar la autenticidad de la declaración.
- Tenga especial precaución al interrogar a menores o personas con discapacidades mentales o psicológicas.
- Tratar siempre al sujeto con dignidad y respeto.
- La confesión no es el final de la investigación - hay que investigar los detalles de la confesión en un esfuerzo por establecer su autenticidad.

También enseñamos a seguir estas Mejores Prácticas:

- Llevar a cabo un interrogatorio sólo cuando haya una creencia razonable de que el sospechoso es culpable o retiene información relevante.
- Considere el comportamiento de un sospechoso junto con los hechos del caso y las pruebas, no solo por el resultado de la entrevista y/o interrogatorio.
- Intentar verificar la coartada del sospechoso antes de realizar un interrogatorio.
- Al interrogar a un sospechoso que no está bajo custodia por una institución del orden público, no prive al sospechoso de su libertad de salir de la habitación.
- No lleve a cabo interrogatorios excesivamente largos
- Tenga mucho cuidado al interrogar a menores, sospechosos con una inteligencia más baja o sospechosos con deficiencias mentales
- Al utilizar tácticas de interrogatorio que impliquen engaño, el investigador no debe fabricar pruebas contra el sospechoso.
- Cuando un sospechoso dice tener poca o ninguna memoria durante el período de tiempo en que se cometió el crimen, el investigador no debe mentir al sospechoso con respecto a la evidencia incriminatoria.
- No revele al sospechoso toda la información conocida sobre el crimen.
- Intente obtener del sospechoso, información del crimen que sea desconocida para el investigador.
- Una revisión de todos nuestros libros y materiales de formación durante las últimas décadas confirmará todo lo anterior.

Así que... cuando escuchas a alguien en la televisión, o en un artículo de revista o periódico, o en una historia de Internet, decir que:

- Se promete al sospechoso un perdón o castigo menor si confiesa;
- Se amenaza al sospechoso con consecuencias más graves si no confiesa;
- Se ignoran los derechos del sujeto;
- Se priva al sujeto de alimentos, agua, dormir o baño;
- Se aísla al sujeto para que no pueda ponerse en contacto con un padre o abogado;
- Se interroga a un sospechoso al punto de que está tan cansado que dirá cualquier cosa con tal de terminar el interrogatorio;
- Se ignoran las precauciones especiales que deben ejercerse al interrogar a los menores o personas con impedimentos mentales o psicológicos de importancia;

Puede estar 100% seguro de que no están describiendo la Técnica Reid.

Más bien, están describiendo comportamientos que pueden conducir a una confesión coaccionada e involuntaria. Detallamos en nuestro sitio web numerosos casos en los que los tribunales describen comportamientos que son coercitivos y en los cuales los investigadores no deben participar. Sentimos la

obligación de mantener a todos los investigadores al día con lo que los tribunales consideran como prácticas aceptables. (Vean nuestras publicaciones y nuestro sitio web dentro de “Legal Updates”).

Es por eso por lo que el Innocence Project y la Abogada Kathleen Zellner nos han utilizado como expertos testigos sobre las técnicas apropiadas de entrevista e interrogatorio.

No se deje engañar... como afirmamos al principio, la Técnica Reid es el método más conocido y utilizado en el mundo para el cuestionamiento de sujetos, debido a su eficiencia y controles internos para proteger a los inocentes e identificar a los culpables. Sin embargo, debido a que el nombre es tan universalmente conocido, se le ha asociado a otras técnicas de entrevista e interrogatorio...incluso aquellas que son abusivas y que enseñamos a nunca utilizar.