



Bienvenidos a la presentación 6:
Técnicas alternativas del interrogatorio



En esta presentación discutiremos:

- Interrogatorio Kinésico
- Ajustamiento (Matching or Mirroring).
- Técnica de interrogatorio *Bad Cop, Good Cop*.
- Técnica de Acercamiento de hechos.
- Interrogatorio de Acercamiento Emocional.
- Técnica Integrada de Interrogatorio.
- Interrogatorio del menor.

Derechos Reservados © 2012 National University College. online.nuc.edu

En esta presentación discutiremos:

- Interrogatorio Kinésico
- Ajustamiento (*Matching* or *Mirroring*).
- Técnica de interrogatorio *Bad Cop, Good Cop*.
- Técnica de Acercamiento de hechos.
- Interrogatorio de Acercamiento Emocional.
- Técnica Integrada de Interrogatorio.
- Interrogatorio del menor.



Como discutimos en la unidad anterior la técnica de interrogatorio más propagada ha sido el modelo **Reid de interrogatorio**.

En esta unidad discutiremos otros modelos de interrogatorio que aportan al desarrollo del proceso investigativo.

Discutiremos en esta sección la técnica de **interrogatorio kinésico**, la técnica de **"Good Cop, Bad Cop"**, el **acercamiento de hechos**, el **acercamiento emocional** y la **técnica integrada del interrogatorio**, que reúne factores importantes de varios modelos.

Esta discusión es con la intención de presentar al estudiante las tendencias experimentales del interrogatorio que hoy en día transforman el proceso.



La técnica de interrogatorio Kinésico

Este modelo trata de evaluar la selección de palabras del sujeto sospechoso para compararlas con sus acciones y pensamientos.

El principio fundamental de esta técnica es que ningún comportamiento por sí solo puede medir la veracidad o el engaño de un individuo. Walters, S. B. (2002)

Derechos Reservados © 2012 National University College.

online.nuc.edu

Al comprender que el interrogatorio es una entrevista, ha sido posible que se use la técnica kinésica en el proceso de entrevista acusatoria.

Este modelo trata de evaluar la selección de palabras del sujeto sospechoso para compararlas con sus acciones y pensamientos.

Walters, S. B. (2002) explica que el principio fundamental de esta técnica es que **ningún comportamiento por sí solo puede medir la veracidad o el engaño de un individuo.**

No podemos deducir la veracidad de la información que provee un individuo basándonos solamente en un aspecto del comportamiento, sino que un comportamiento se evalúa dentro de un cúmulo de declaraciones verbales y no verbales.

Esta técnica usa también el manejo de estrés para codificar el ambiente del interrogatorio.

¿Cómo se debe comenzar el interrogatorio cuando se usa la modalidad Kinésica?

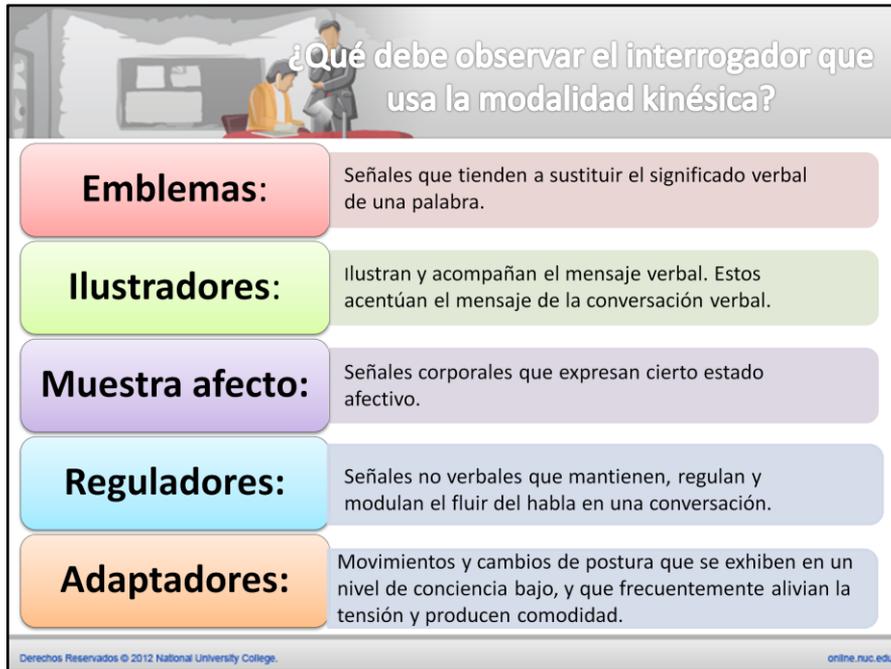
El interrogador que usa la modalidad kinésica debe comenzar el interrogatorio con preguntas que no produzcan estrés.



Derechos Reservados © 2012 National University College. online.nuc.edu

El interrogador que usa la modalidad **kinésica** debe comenzar el interrogatorio con preguntas que no produzcan estrés, a fin de establecer los patrones de comportamiento del individuo al observar las reacciones no verbales del mismo.

De esta forma, el interrogador puede codificar los patrones de veracidad del ofensor dentro de un ambiente cómodo; de manera que, a medida que prosiga el proceso de interrogatorio y aumente la intensidad del mismo sea más fácil percibir el elemento engañoso en las expresiones del sospechoso.



Además, el interrogador que usa la modalidad kinésica, al igual que en el método de entrevista no acusatoria, debe observar las siguientes características del comportamiento dentro de la comunicación:

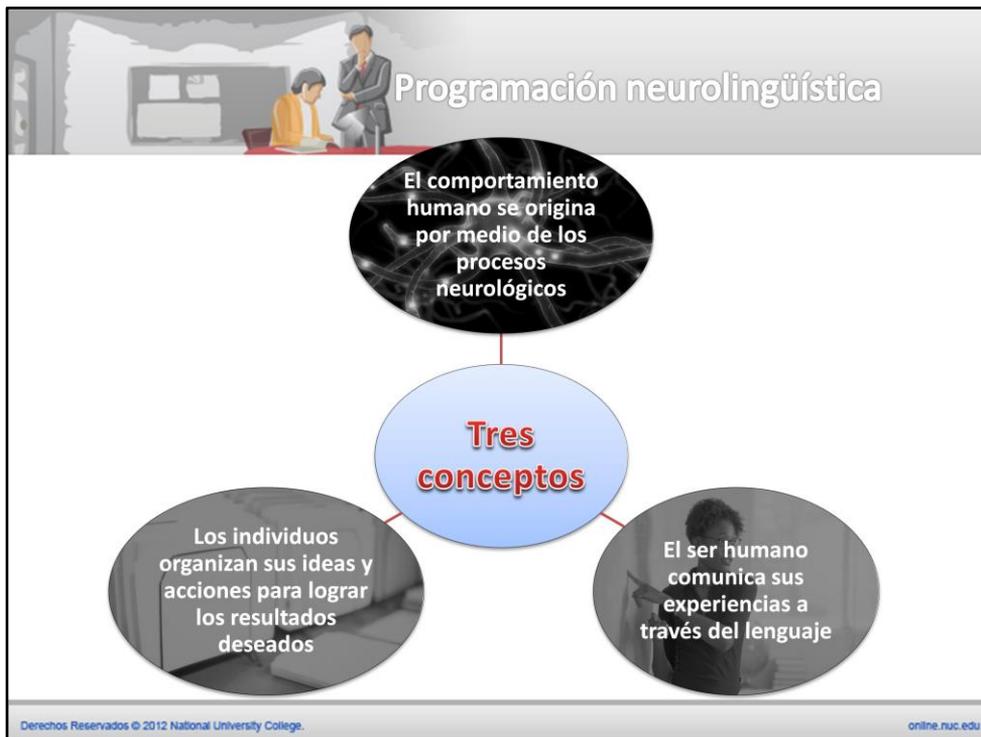
Emblemas: Señales que tienden a sustituir el significado verbal de una palabra. La dificultad del significado de los emblemas puede variar de cultura en cultura o tener varios significados en la misma cultura.

Ilustradores: Ilustran y acompañan el mensaje verbal. Estos acentúan el mensaje de la conversación verbal. Los ilustradores se utilizan, culturalmente, más en unos grupos que en otros.

Muestra afecto: Señales corporales que expresan cierto estado afectivo. La carencia de estas señales en una persona infieren la falta de emociones en la personalidad de una persona; acción que se considera una deficiencia social.

Reguladores: Señales no verbales que mantienen, regulan y modulan el fluir del habla en una conversación. Estos pueden tener una acción **kinésica**, como asentar con la cabeza; o no kinésica, como el mover de los ojos. En su mayoría acentúan el interés en la conversación o alimentan la misma. También se utilizan para interrumpir al locutor y exponer un punto.

Adaptadores: Movimientos y cambios de postura que se exhiben en un nivel de conciencia bajo, y que frecuentemente alivian la tensión y producen comodidad. Esta es la mejor forma de analizar el pensamiento del sujeto, debido a que los adaptadores ocurren en un nivel de conciencia bajo.



Además, la modalidad **kinésica** abarca el proceso de **programación neurolingüística**, conocido por su acrónimo (**PNL**). Sandoval, V.A. y Adams, S.H. (2001) explican que este proceso abarca tres conceptos simples:

El primero es que la parte neurológica del PNL reconoce la idea fundamental de que el comportamiento humano se origina por medio de los procesos neurológicos, los cuales incluyen la visión, la audición, el olfato, el gusto y el tacto.

Segundo, el ser humano comunica sus experiencias a través del lenguaje, lo cual aplica a la parte lingüística del PNL.

Tercero, tiene que ver con la parte de programación. Esta sección reconoce que los individuos organizan sus ideas y acciones para lograr los resultados deseados, y que cada persona organiza estas ideas en una forma específica.

Debido a esta programación individual, las personas usan los sentidos para percibir el mundo exteriormente; e interiormente, para representar estas experiencias en sí mismos. Esta programación busca mejorar la comunicación y, por ende, establecer una relación.



Ajustamiento “Matching o Mirroring”

El método de ajustamiento es una técnica que se usa para vencer la falta de cooperación de un sujeto por medio de conformarse al lenguaje no verbal del mismo, utilizando como referencia el lenguaje de preferencia representativa (visual, auditivo o táctil) del sujeto e igualando el volumen, tono y ritmo del habla (paralenguaje) del sujeto.

El ajustamiento al lenguaje corporal del individuo envuelve posturas, gestos y movimientos del cuerpo. Al contrario de la imitación, el ajustamiento se debe hacer de forma precavida y cautelosa para no causar que el sujeto se dé cuenta de la técnica, y se ofenda. El fin del ajustamiento es que mientras mayor sea la conexión más profunda será la similitud al lenguaje corporal.

Derechos Reservados © 2012 National University College. online.nuc.edu

El método de **ajustamiento** es una técnica que se usa para vencer la falta de cooperación de un sujeto por medio de conformarse al lenguaje no verbal del mismo, utilizando como referencia el lenguaje de preferencia representativa (visual, auditorio o táctil) del sujeto e igualando el volumen, tono y ritmo del habla (paralenguaje) del sujeto.

El **ajustamiento** al lenguaje corporal del individuo envuelve posturas, gestos y movimientos del cuerpo. Al contrario de la imitación, el **ajustamiento** se debe hacer de forma precavida y cautelosa para no causar que el sujeto se dé cuenta de la técnica, y se ofenda. El fin del ajustamiento es que mientras mayor sea la conexión más profunda será la similitud al lenguaje corporal.

¿Qué envuelve el paralenguaje?

El **paralenguaje** envuelve cómo las personas dicen las cosas, y el volumen y el ritmo de la voz de una persona.



Derechos Reservados © 2012 National University College. online.nuc.edu

El **ajustamiento** del lenguaje verbal se logra cuando las personas verbalizan sus pensamientos en acorde con su manera de estructurarlos.

Como hemos mencionado previamente en el curso, los seres humanos utilizan la visión, la audición o el tacto (Kinésica) para representar sus experiencias y comunicarlas.

El ajuste del **paralenguaje** del sujeto es otra manera de lograr una conexión kinésica adecuada.

El **paralenguaje** envuelve cómo las personas dicen las cosas, y el volumen y el ritmo de la voz de una persona.

De acuerdo a V. A. y Adams, S. H. (2001), este tipo de ajustamiento es el más importante para lograr que una persona se sienta comprendida y se establezca una conexión profunda.

Técnica de interrogatorio
“Bad Cop, Good Cop”

Esta técnica de interrogatorio es la más famosa y comercializada en nuestra sociedad.

Zulawski, D.E. y Wicklander, D.E. (2001)



Derechos Reservados © 2012 National University College. online.nuc.edu

Técnica de interrogatorio “Bad Cop, Good Cop”

Zulawski, D.E. y Wicklander, D.E. (2001) señalan que esta técnica de interrogatorio es la más famosa y comercializada en nuestra sociedad.

Nosotros hemos tenido alguna exposición de la misma a través de los medios televisivos y las películas.

Esta técnica requiere de dos interrogadores para su ejecución, donde un interrogador tendrá el papel del interrogador sin sentimientos y sin escrúpulos, mientras que el otro interrogador tendrá el papel del oficial comunicativo, comprensivo y protector del sospechoso.



El modelo de **“Bad Cop, Good Cop”** incluye siete facetas en su aplicación:

Se necesitan dos interrogadores, y que se defina el rol que va a tener cada uno en el proceso de interrogatorio.

Se debe practicar el papel adquirido y capacitarse con las destrezas necesarias para tratar con el impacto psicológico.

El interrogador con el papel de policía comunicativo debe entrevistar al sujeto antes del procedimiento y lograr establecer una relación positiva con el sospechoso. Además, debe recopilar la información necesaria que le permita crear un perfil de la personalidad del sospechoso para que pueda proceder con el interrogatorio.

Se debe recoger y analizar toda la evidencia sobre los hechos del crimen, para confrontar al sospechoso con la misma al aplicar la técnica.

El comienzo del interrogatorio debe ejecutarse por el policía sin sentimientos. Este debe adoptar una posición de adversario del sospechoso, presentando evidencia en contra del mismo y reforzando las consecuencias de sus acciones. Se utiliza la agresividad y se maneja la información obtenida en la entrevista sobre la personalidad del sospechoso para provocar que el mismo confiese.

Luego que el interrogador sin sentimientos haya iniciado el interrogatorio, el interrogador comprensivo habla con el fin de buscar reafirmar su amistad con el sospechoso y de demostrar empatía, que le permita establecer una confianza.

El interrogador empático debe proveer privilegios previamente negados por el interrogador sin sentimientos. Además, debe enfatizar el deseo de ayudar al sospechoso, exponiendo los hechos del crimen de la manera más favorable posible y minimizando estratégicamente las consecuencias para alentar la cooperación.

Esta técnica tiende a ser más efectiva con ofensores juveniles o con aquellos que no han cometido ningún delito criminal anteriormente.

Sin embargo, el criminal usual ya conoce la técnica y dispone de métodos que le permiten desarticular la misma. Además, esta técnica tiende a tener un nivel alto de confesiones falsas. Por otra parte, un interrogador sin control puede cruzar los límites de su papel y transgredir los derechos y las leyes que protegen al sospechoso. Antes de que se use esta técnica, la misma requiere de procesos de capacitación específica.



El acercamiento de hechos

Zulawski, D. E. y Wicklander, D. E. (2001) explican que este método requiere de una investigación extensa de las circunstancias que rodean el incidente y de las actividades del sospechoso.

Además, las respuestas de la mayoría de preguntas tales como quién, qué, cómo, cuándo, dónde y por qué deben estar a la disposición del interrogador.

Derechos Reservados © 2012 National University College.

online.nuc.edu

El acercamiento de hechos

Zulawski, D. E. y Wicklander, D. E. (2001) explican que este método requiere de una investigación extensa de las circunstancias que rodean al incidente y de las actividades del sospechoso. Además, las respuestas de la mayoría de preguntas tales como quién, qué, cómo, cuándo, dónde y por qué deben estar a la disposición del interrogador.

En este modelo el interrogador debe evaluar toda la evidencia que tiene a su disposición y analizar qué información puede usarse para confrontar al sospechoso.

La base de esta técnica es la evidencia que se ha obtenido hasta el momento, y la estrategia en sí es la confrontación y las contradicciones que se presentan al presentarle la evidencia al sospechoso.

El investigador primero hace preguntas que llevan al sospechoso a mentir para construir su historia de los hechos. Cuando el sospechoso ha sido atrapado en su recuento del crimen, la labor del interrogador es deconstruir la historia del ofensor, usando la evidencia, a fin de causar una confesión.



En un **interrogatorio de acercamiento de hechos** se encuentran los siguientes procedimientos:

La presentación del interrogador no debe ser emocional.

El investigador ofrece una parte de la evidencia para contradecir la declaración dada por el sospechoso y le pide una explicación acerca de la misma.

El interrogador comienza con piezas de evidencia que no pueden negarse y que ponen en duda detalles mínimos de la historia del ofensor.

El investigador debe utilizar técnicas de racionalización para hacer más efectivo que el sospechoso admita su culpa.

A medida que se comparan las inconsistencias en la historia del sospechoso con la realidad de la evidencia, el sospechoso tendrá que admitir como cierta la evidencia presentada. No obstante, es necesario saber que bajo este modelo el sospechoso no admitirá ningún hecho presentado como cierto del cual no se tenga evidencia.

Además, este procedimiento puede proveer al sospechoso una idea de las debilidades de las pruebas en la investigación.

El interrogatorio de acercamiento emocional



El investigador racionaliza con el sospechoso ofreciendo razones y excusas que permiten al sospechoso salvar su imagen mientras admite su involucramiento en el hecho.

Derechos Reservados © 2012 National University College. online.nuc.edu

El interrogatorio de acercamiento emocional

Zulawski, D.E. y Wicklander, D.E. (2001) explican que este modelo no confronta al sujeto con las circunstancias o los detalles que evidencian su involucramiento en el asunto, sino con las razones de por qué lo hizo.

El investigador racionaliza con el sospechoso ofreciendo razones y excusas que permiten al sospechoso salvar su imagen mientras admite su involucramiento en el hecho. Este método no requiere la recolección extensa de evidencia que requiere la técnica de acercamiento de hechos.

El interrogatorio de acercamiento emocional usualmente comienza con una acusación directa que culpa al sospechoso de un factor específico del acto criminal.

A medida que el sospechoso continúa negando su parte en el hecho, el interrogador desarrolla un argumento o tema que le permite al sospechoso racionalizar acerca del evento, de manera que sea cada vez menos posible para el sospecho negar el asunto.

Durante el interrogatorio el investigador evalúa el estado emocional del sospechoso y en el tiempo apropiado comienza a desarrollar en las temáticas preguntas de asunción. Este tipo de preguntas de asunción se usa para facilitar el proceder del sujeto hacia una confesión.

Técnica integrada del interrogatorio

Gordon, N. J y Fleisher, W.L (2011) establecen que todo sospechoso siente algún deseo de confesar o alguna necesidad de aceptar la comisión del hecho.



La técnica integrada del interrogatorio tiene como propósito maximizar la habilidad del interrogador para obtener que un sospechoso confiese su culpabilidad, trabajando con el deseo de confesar y el miedo al castigo del sospechoso.

Derechos Reservados © 2012 National University College. online.nuc.edu

Técnica integrada del interrogatorio

Gordon, N. J y Fleisher, W.L (2011) establecen que todo sospechoso siente algún deseo de confesar o alguna necesidad de aceptar la comisión del hecho.

No obstante, es de predecir que el miedo al castigo sopesa este deseo y necesidad, pero se puede trabajar con eso.

El trabajo del interrogador es reducir el miedo al castigo y aumentar el deseo de confesar.

La técnica integrada del interrogatorio tiene como propósito maximizar la habilidad del interrogador para obtener que un sospechoso confiese su culpabilidad, trabajando con el deseo de confesar y el miedo al castigo del sospechoso.



La técnica integrada del interrogatorio envuelve diez factores claves que se introducen en la conversación de un interrogatorio de forma repetitiva:

Desarrolla una afirmación de peso que establezca que el sujeto es culpable:

Al igual que en los modelos que hemos observado anteriormente, el interrogatorio integrado debe comenzar también con una declaración firme de la culpabilidad del sospechoso.

No permitas que el sospechoso menoscabe el proceso investigativo: Entre más se le permita al sospechoso negar los hechos, menor será la posibilidad de una confesión. El interrogador debe parar la negación en forma verbal, subiendo el volumen de la voz, o haciendo señal de pare con la mano.

Ofrecer una serie de posibilidades de cómo o por qué ocurrió lo sucedido:

El interrogador debe exponer escenarios de por qué ocurrieron los hechos. El interrogador debe proveer múltiples escenarios hasta que el sospechoso demuestre interés por uno en específico y, luego, expandir en esa posibilidad.

Socavar la confianza del sospechoso: Todo sospechoso tiene miedo de haber dejado alguna evidencia en la escena del crimen. El investigador debe utilizar esta neurosis sabiamente para socavar la confianza del sospechoso, utilizando declaraciones que manipulen la evidencia, sin prestarse a que el sospechoso descubra que no es cierto. Por ejemplo, si dice: “las huellas en la puerta son tuyas”, puede provocar que si el sospechoso sabe que usó guantes y, por lo tanto, la aseveración no puede ser verdadera, aumente su confianza debido a que la investigación está falta de pruebas. En cambio, si se dice: “¿Qué vas a hacer, fulano, si las huellas en la puerta demuestran ser tuyas?”; esta declaración no niega ni afirma nada pero desmoraliza al sospechoso.

Ofrece argumentos persuasivos para decir la verdad: El interrogador debe recordar al sospechoso el sentimiento de culpa que experimenta y que decir la verdad lo liberará del estrés que sufre por el proceso. En el caso de un ofensor sociopático, que no presenta remordimientos, se deberá jugar con el orgullo del mismo o minimizar la inteligencia del sospechoso en cometer el acto.

Cuando sea posible, ofrece soluciones para aliviar el miedo del sujeto: Sin prometer cosas que no pueden cumplirse, el interrogador debe vencer las barreras de miedo que el sujeto enfrenta si dice la verdad.

Halagar a la persona: El halagar a un sospechoso sobre aspectos positivos de su persona hace más fácil que el mismo se abra a discutir sus aspectos negativos. Para las personas es psicológicamente devastador pensar que no son buenos; por lo general, en estos eventos el sujeto piensa que es un ser humano bueno encerrado en circunstancias malas. El halagarlos crea una comodidad de espíritu que permite una comunicación con menos fricciones.

Utilizar preguntas alternativas y conducentes: Como mencionamos en el modelo Reid, las preguntas alternativas facilitan una respuesta positiva y permiten la reducción de culpabilidad. Este tipo de preguntas le da al sospechoso la ilusión de tener control, algo que el ofensor engañoso no desea perder. Las preguntas conducentes son preguntas de asunción que le permiten al sospechoso confesar con el mínimo esfuerzo verbal.

Buscar la señal de compra: Una confesión es como vender la verdad. Así como en el área de ventas existen señales de que una persona está preparada para comprar, el interrogador debe estar consciente de las señales de confesión del sospecho, dentro del proceso, para vender la oportunidad de que el sospechoso diga la verdad. Algunos ejemplos de estas señales son: el silencio, atender a lo que el interrogador dice, y bajar la cabeza y el cuerpo indicando rendición.

Moverse cerca y presionar por la confesión: Cuando el interrogador puede ver los signos de compra, debe moverse cerca y presionar la venta. El interrogador debe considerar el tiempo necesario en que puede invadir el espacio personal de la persona sin producir ansiedad, sino comodidad, con el fin de que el sospechoso admita su culpa.

Interrogatorio de un menor

De acuerdo a Zulawski, D. E. y Wicklander, D.E. (2001), un menor es fácil de sugestionar; entre más joven sea el menor, mayor será su sugestión.



Por otro lado, Inbau, F.E. y John E. Reid, J.E. (2004) explican que un menor no tiene una percepción social clara y, por ende, un delincuente juvenil no tiende a sentir una obligación social.

Derechos Reservados © 2012 National University College. online.nuc.edu

Interrogatorio de un menor

Cuando hablamos de un menor, en el interrogatorio, debemos comprender que esta categoría de ofensor presenta retos y consideraciones distintas.

De acuerdo a Zulawski, D. E. y Wicklander, D.E. (2001), un menor es fácil de sugestionar; entre más joven sea el menor, mayor será su sugestión.

Por otro lado, Inbau, F.E. y John E. Reid, J.E. (2004) explican que un menor no tiene una percepción social clara y, por ende, un delincuente juvenil no tiende a sentir una obligación social.

Como consecuencia, su manera de comportarse tiende a ser poco confiable. Los menores a veces cuentan historias que parecen verdad, pero no lo son, y otras veces presentan historias que parecen falsas, pero son verídicas, haciendo una evaluación de su comportamiento impredecible.

Si no se resuelven estas complicaciones, un interrogatorio de presunción a un menor puede producir frecuentemente una confesión falsa de parte del menor. El interrogador debe tener extremo cuidado en el proceso del interrogatorio y, si el ofensor juvenil confiesa, el interrogador debe corroborar esta confesión de forma exhaustiva con los hechos del crimen.



Dos procedimientos principales:

<p>El primero es no proveer evidencia real de confrontación:</p> <p>Esta evidencia debe usarse para evaluar la veracidad del testimonio del menor en caso de una confesión falsa.</p>	<p>El menor debe estar seguro de sus derechos:</p> <p>No se debe interrogar a un menor que no esté seguro de los derechos que lo protegen.</p>
--	--

Derechos Reservados © 2012 National University College.

online.nuc.edu

Hay dos procedimientos principales de consenso que el interrogador debe seguir en los casos de menores:

El primero es no proveer evidencia real de confrontación: Esta evidencia debe usarse para evaluar la veracidad del testimonio del menor en caso de una confesión falsa.

El menor debe estar seguro de sus derechos: No se debe interrogar a un menor que no esté seguro de los derechos que lo protegen. El interrogador debe explicárselos detenidamente y, si aun así el menor no los entiende, el interrogatorio no debe continuar con el interrogatorio.



Referencias

Gordon, N.J. y Fleisher, W.L. (2011). *Effective Interviewing and Interrogation Techniques* (3 ed.). Burlington, MA: Academic Press.

Inbau, F., Reid, J., Buckley, J. y Jayne, B. (2004). *Essentials of the Reid technique: Criminal interrogation and confessions*. Sudbury, Mass: James and Bartlett Publishers

Sandoval, V. A. y Adams, S. H. (August 01, 2001). *Subtle Skills for Building Rapport: Using Neuro-Linguistic Programming in the Interview Room*. Fbi Law Enforcement Bulletin, 70, 8.)

Walters, S. B. (2002). *Principles of kinesic interview and interrogation*. (2 ed.). Boca Raton: CRC.

Zulawsku, D.E.y Wicklander, D.E. (2001). *Practical Aspects of Interview and Interrogation*. Boca Raton, Fla: CRC Series Inc.

Derechos Reservados © 2012 National University College.

online.nuc.edu

Gordon, N.J. y Fleisher, W.L. (2011). *Effective Interviewing and Interrogation Techniques* (3 ed.). Burlington, MA: Academic Press.

Inbau, F., Reid, J., Buckley, J. y Jayne, B. (2004). *Essentials of the Reid technique: Criminal interrogation and confessions*. Sudbury, Mass: James and Bartlett Publishers

Sandoval, V. A. y Adams, S. H. (August 01, 2001). *Subtle Skills for Building Rapport: Using Neuro-Linguistic Programming in the Interview Room*. Fbi Law Enforcement Bulletin, 70, 8.)

Walters, S. B. (2002). *Principles of kinesic interview and interrogation*. (2 ed.). Boca Raton: CRC.

Zulawsku, D.E.y Wicklander, D.E. (2001). *Practical Aspects of Interview and Interrogation*. Boca Raton, Fla: CRC Series Inc.