

**El curso avanzado  
de la  
Técnica Reid<sup>®</sup>  
para entrevistas e  
interrogatorios**

**John E. Reid y  
Asociados, Inc.**  
209 W. Jackson Blvd.  
Suite 400  
Chicago, IL 60606  
(312) 583-0700  
Facsímil (312) 583-0701  
[www.reid.com](http://www.reid.com)

## John E. Reid (1910 - 1982)

John E. Reid estuvo activamente involucrado en la especialidad de la interrogación durante casi 40 años, y ha dejado un legado de personal excelentemente capacitado para continuar dicha actividad y transmitir el beneficio de su talento a través de los seminarios Reid.

Tras obtener un título en abogacía de la Universidad DePaul, Reid se unió al Departamento de Policía de Chicago en 1936. En 1940 aceptó un puesto en el Laboratorio de Detección Científica de Crímenes de la Policía de Chicago, donde fue entrenado como interrogador de polígrafo. En 1947, Reid dejó el laboratorio de crimen para formar su propia compañía, John E. Reid y Asociados.

En 1966, escribió el texto Verdad y decepción: La técnica del polígrafo [Truth and Deception: The Polygraph Technique] con el profesor Fred E. Inbau de la Escuela de Abogacía de la Universidad del Noroeste. El libro se convirtió en el texto más usado en la especialidad. Anteriormente, en 1962, escribió otro libro, Interrogación y confesiones criminales [Criminal Interrogation and Confessions], con Inbau. El siguiente es un extracto de un tributo escrito por el viejo amigo y colega de Reid, Fred Inbau:

“John Reid era un hombre amistoso, y también bondadoso y considerado. Tal vez esto parezca extraño a algunas personas que sabían que era un maestro de la interrogación de criminales, incluyendo *más de trescientos asesinos*, cuyas confesiones resultaron en castigos severos. Pero ésta es, precisamente, una de las razones del tremendo éxito de Reid. Era capaz de sentarse a solas con un homicida brutal, un pirómano o un violador de niños sin demostrar odio hacia dicha persona. De hecho, no lo sentía, sin importar su propia opinión profesional del criminal. Esa falta de odio y su entendimiento de la fragilidad de los seres humanos, se hacían evidentes al sospechoso haciéndole más fácil la tarea de confesar a Reid que a otra persona que sí exhibía sentimientos de odio o repugnancia. Él siempre repetía que no debía hacerse ni decirse nada que tuviese el potencial de provocar la confesión de una persona inocente. Tras cuarenta años de labor dedicada, John E. Reid puede ser nombrado, en mi opinión, el interrogador más hábil de toda la historia”.

## Fred E. Inbau (1909 - 1998)

Fred E. Inbau era profesor emérita de abogacía John Henry Wigmore, Universidad del Noroeste y miembro del Cuerpo de Abogados de Louisiana e Illinois. Poseía títulos de la Universidad de Tulane (Bachiller en Ciencias y LL.B) y de la Universidad del Noroeste (LL.M.)

Desde 1933 hasta 1938 fue miembro del personal del Laboratorio de Detección Científica de Crímenes de la Universidad del Noroeste. Después del traslado del laboratorio de la Universidad al Departamento de Policía de Chicago, el profesor Inbau se convirtió en su primer director, y desde 1938 hasta 1941 se desempeñó como director del Laboratorio de Detección Científica de Crímenes del Departamento de Policía de Chicago.

Desde 1941-1945, Inbau trabajó como abogado judicial y luego se dedicó a trabajar como profesor de abogacía en la Universidad del Noroeste, un puesto que ocupó desde 1945 hasta su jubilación en 1977. El profesor Inbau fue editor en jefe del *Diario de ley criminal y ciencias policiales [Journal of Criminal Law and Police Science]* desde 1965 hasta 1971 y del *Diario de ciencias y administración policiales [Journal of Police Science and Administration]* desde 1973 hasta 1978.

Fue el fundador y director de la junta directiva de *Americanos a favor de la imposición efectiva de la ley [Americans for Effective Law Enforcement]*. También escribió o fue coautor de 18 libros y más de 40 artículos en las especialidades de investigación criminal científica, evidencia científica y procedimientos penales. En 1962, Inbau escribió Interrogación y confesión criminal [Criminal Interrogation and Confessions] junto con John Reid. El texto está ahora en su tercera edición y es considerado la “biblia” de las técnicas de interrogación.

## Presentando a los oradores del seminario...

Mike J. Adamec

Mike se graduó de la Universidad Estatal de Troy en Alabama, obteniendo un título de bachiller en justicia penal. Ha trabajado para John E. Reid y Asociados desde 1985 y ha realizado más de 8,000 entrevistas. Mike es instructor del Seminario de integridad en las entrevistas. Mike ha participado en investigaciones patrocinadas por el gobierno federal en los campos de análisis del comportamiento y psicofisiología y tiene una experiencia substancial en el estrado de los testigos, donde atestiguó sobre las confesiones que ha obtenido. Además de su vasto conocimiento, los participantes suelen hacer comentarios sobre el agradable ingenio y humor de Mike.

James J. Bobal

Jim ha trabajado para John E. Reid y Asociados desde 1971 y ha sido orador de seminario desde 1974. Tuvo una función esencial en el desarrollo de los métodos de interrogación que se enseñan en el seminario. El conocimiento de Jim en el campo de las tácticas de entrevistas e interrogación viene de haber estado involucrado en más de 9,000 entrevistas e interrogatorios reales de sospechosos de crímenes. Jim se graduó del St. Procopius College con un título en ciencias políticas y posee una maestría en detección de fraude. Su dedicación a la excelencia combinada con su encantador sentido del humor lo han convertido en uno de los favoritos de los participantes de los seminarios.

David M. Buckley

Dave se graduó de la Universidad de Illinois con un título en sociología y posee una maestría en ciencias del Reid College. Ha trabajado para John E. Reid y Asociados desde 1981 y en ese tiempo ha realizado más de 7,000 entrevistas e interrogatorios. Dave ha sido instructor de seminario desde 1982 y fue director de nuestra oficina de Denver desde 1983-1989. El conocimiento y la experiencia que posee Dave sobre el arte de entrevistar la ha permitido publicar una variedad de artículos sobre técnicas de entrevista y desarrollar talleres de entrenamiento especializados para varias organizaciones gubernamentales y privadas. La capacidad que posee Dave de traducir conceptos de entrevista difíciles a métodos fáciles de entender lo ha convertido en uno de nuestros principales instructores.

Joseph P. Buckley

Joe se graduó de la Universidad de Loyola con un título en literatura inglesa y posee una maestría en ciencias en detección de fraude. Ha trabajado para John E. Reid y Asociados desde 1971 y ha sido presidente de la compañía desde 1982. Joe ha realizado más de 10,000 entrevistas e interrogatorios y ha sido orador de los seminarios durante más de 24 años. Joe suele aparecer en programas de radio, ha aparecido en el programa de televisión de McNeil-Lehrer y frecuentemente es invitado a dar conferencias en organizaciones policiales y de seguridad de todo el país, donde examina el arte de la interrogación y la realización de entrevistas. Ha escrito numerosos artículos sobre el tema y también fue coautor del libro, Interrogatorios y confesiones criminales [Criminal Interrogation and Confessions], tercera edición. El vasto conocimiento de Joe sobre métodos de entrevista e interrogación lo ha convertido en uno de los principales expertos en tácticas y técnicas de investigación dentro del campo actual de ejecución de la ley y seguridad.

Brian C. Jayne

Brian ha trabajado para John E. Reid y Asociados desde 1978. Se graduó de la Universidad de Wisconsin — Platteville con un título en justicia penal y una maestría en ciencias en detección de fraude. Brian se desempeñó como decano del Reid College desde 1983-1988 y en la actualidad es el director de investigación y desarrollo de Reid y Asociados. En su presente puesto, Brian ha realizado investigaciones patrocinadas por el gobierno federal en una variedad de áreas relacionadas a la detección de fraude, incluyendo el análisis del comportamiento. La capacidad que posee Brian para enseñar proviene de sus años de entrenamiento y supervisión de estudiantes durante sus 882 horas de instrucción en el Reid College. Brian ha compartido su conocimiento y discernimiento publicando docenas de artículos sobre el análisis de los síntomas del comportamiento y es coautor de los libros de texto, La antología del investigador [The Investigator Anthology] e Interrogatorios y confesiones criminales [Criminal Interrogation and Confessions], cuarta edición.

Daniel S. Malloy

Dan se graduó de la Universidad de DePaul con un título en sociología y posee una maestría en ciencias en detección de fraude. Dan ha trabajado para John E. Reid y Asociados desde 1974 y es el director de la división de seminarios así como miembro de la junta directiva de John E. Reid y Asociados. Dan ha realizado más de 8,000 entrevistas e interrogatorios reales y presentado numerosos seminarios internacionales sobre la Técnica Reid. El conocimiento práctico que posee Dan sobre los sospechosos de crímenes le ha hecho posible hacer importantes contribuciones al material didáctico del seminario Reid. Los participantes del curso Reid siempre hacen comentarios sobre la dedicación y profesionalismo de Dave durante sus presentaciones en el seminario.

Gabrielle Moeller

Gabrielle se unió al personal de John E. Reid y Asociados después de una carrera de 23 años en el ejército donde realizó investigaciones de contraespionaje en los Estados Unidos y Europa y resolvió muchos casos usando la Técnica Reid. La reputación de exitosa investigadora de Gabrielle hizo que se le asignaran proyectos de entrenamiento selectos donde enseñó técnicas de entrevista e interrogación a agentes de contraespionaje del ejército. Ha realizado seminarios para varias agencias federales y asentado su reputación de excelente entrenadora. Por ser bilingüe, Gabrielle pudo traducir la Técnica Reid al alemán y enseñar el seminario en agencias policiales alemanas. Posee un título en justicia penal de la Universidad de LaSalle y es graduada de la Academia Nacional del FBI.

Mark D. Reid

Mark ha trabajado para John E. Reid y Asociados desde 1977 y es director del Instituto de Entrenamiento de Investigación del Instituto Reid. Mark ha realizado más de 8,000 entrevistas y ha sido instructor de seminarios desde 1982. Se graduó de la Universidad del Sur de Illinois con un título en periodismo. El vasto conocimiento y experiencia que posee Mark en el arte de entrevistar, junto con su experiencia previa en enseñanza en la Universidad del Sur de Illinois, lo ha convertido en uno de nuestros instructores más efectivos. Dentro de la compañía, Mark es conocido por su habilidad de cerrar un caso con una confesión. Su personalidad accesible lo ha convertido en uno de los favoritos entre los participantes del curso.

William P. Schrieber

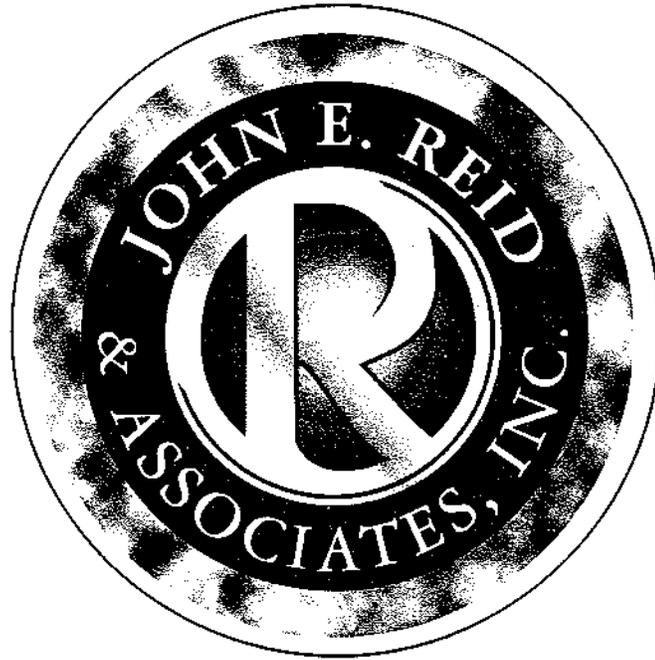
Bill se graduó de la Universidad del Sur de Illinois con un título en administración de justicia y posee una maestría en ciencias de detección de fraude. Ha trabajado para John E. Reid y Asociados desde 1976 y es director de mercadeo. Bill ha realizado personalmente más de 9,000 entrevistas e interrogatorios reales. Ha sido orador de los seminarios desde 1980 y aporta un alto grado de éxito en la resolución de casos a través de confesiones.

Louis C. Senese

Lou es vicepresidente y miembro de la junta directiva de John E. Reid y Asociados. Empezó a trabajar en la compañía en 1972 después de recibir su título en administración de empresas de la Universidad del Norte de Illinois. Lou también posee una maestría en ciencias. Ha realizado más de 8,000 entrevistas e interrogatorios reales y ha supervisado más de 10,000. Durante sus quince años como orador de los seminarios, Lou ha enseñado una gran cantidad de clases en todo Estados Unidos así como en el Canadá, Alemania, Corea del Sur, Arabia Saudita y Singapur. Su sentido del humor, así como su conocimiento directo del tema y su método de enseñanza práctica lo han convertido en uno de los oradores más buscados.

Rick J. Sjoberg

Antes de convertirse en orador de los seminarios de John E. Reid y Asociados, Rick trabajó 10 años como oficial de policía en el Departamento de Policía del área suburbana de Chicago. Entre sus especialidades están la intervención en casos de suicidio o rehenes, el crimen juvenil y las investigaciones de incendios premeditados. Los antecedentes de Rick, junto con su estilo de enseñanza agradable, le permiten relacionar la Técnica Reid con situaciones callejeras de crimen y ofrecer experiencia práctica desde el punto de vista de la ejecución de la ley.



**El curso avanzado de la  
Técnica Reid®  
para entrevistas e interrogatorios**

**Desarrollado y presentado por**

**John E. Reid y Asociados, Inc.**

209 W. Jackson Blvd. Ste. 400, Chicago, IL 60606

(312) 583-0700 1-800-255-5747

Facsímil (312) 583-0701

info@reid.com

www.reid.com

## **A los participantes del curso:**

Ninguna porción del material del curso puede ser reproducida ni transmitida de ninguna forma ni mediante ningún medio electrónico o mecánico, incluyendo fotocopiado, grabación o cualquier sistema de almacenamiento y recuperación de información conocido en la actualidad o inventado en el futuro, sin el permiso escrito de:

John E. Reid y Asociados, Inc.

209 W. Jackson Blvd., Ste. 400

Chicago, Illinois 60606

(312) 583-0700

(800) 255-5747

Sitio de Internet: [www.reid.com](http://www.reid.com).

Correo electrónico: [info@reid.com](mailto:info@reid.com)

Copyright© 2001, 2007 John E. Reid y Asociados, Inc.

# Índice

Introducción .....	1
<b>Técnicas avanzadas para la entrevista</b>	
Conceptos avanzados para la entrevista .....	3
Pautas para hacer preguntas en la entrevista .....	4
Datos adicionales tomados de preguntas que causan un comportamiento .....	5
Técnicas avanzadas de interrogación .....	7
<b>Técnicas avanzadas de interrogación</b>	
Categorías de confesiones falsas .....	11
Etapa de resistencia	
Temas en tercera persona .....	14
Cómo manejar los desafíos del sospechoso.....	16
Cómo presentar evidencia durante un interrogatorio .....	18
Cómo cambiar la percepción que tiene el sospechoso del interrogador .....	20
Cómo argumentar en contra del interés personal.....	21
Cómo disminuir las negativas fuertes constantes .....	22
Etapa neutral	
La inversión de los papeles.....	24
Cómo desafiar los valores y características del sospechoso .....	26
Cómo tratar el temor a las consecuencias del sospechoso .....	28
Cómo hablar de la futilidad de las negativas continuas .....	30
Etapa de aceptación	
Cómo convertir las declaraciones perspicaces en temas .....	32
Cómo lograr que el sospechoso verbalice su acuerdo con el interrogador.....	33
Cómo convertir una alternativa negativa en un tema.....	34
<b>Elaborando el perfil psicológico del sospechoso antes del interrogatorio</b>	
Cómo determinar la necesidad del sospechoso de cometer el crimen.....	36
Necesidades reales .....	37
Necesidades dictadas por el estilo de vida.....	41
Necesidades dictadas por los impulsos .....	45
Necesidades de estima.....	49
<b>Tácticas de interrogación adicionales</b>	
La interrogación de delincuentes juveniles .....	54
Temas para obtener conocimiento .....	56
Cómo poner a un sospechoso contra el otro .....	57
La interrogación de un sospechoso de múltiples crímenes .....	58
Cómo ampliar la confesión inicial del sospechoso .....	59
Entrevista de temas generales para el análisis del comportamiento .....	60
<b>Apéndice</b>	
Preguntas de entrevista para desarrollar el tema .....	68

# **Introducción al Seminario Reid sobre tácticas y técnicas avanzadas para entrevistas e interrogatorios**

## **I. PROPÓSITO DEL CURSO**

- A. Mejorar la eficiencia y habilidad de todos los participantes suministrando tácticas y técnicas adicionales diseñadas para obtener de forma más expeditiva confesiones de los individuos engañosos.
- B. Proveer al interrogador las tácticas y técnicas que aumentarán su capacidad de adquirir confesiones que de otro modo tal vez no hubiesen sido obtenidas.

## **II. CONTENIDO DEL CURSO**

- A. Conceptos avanzados para las entrevistas
- B. Etapas del interrogatorio (examinando tácticas específicas que llevarán a obtener la confesión)
  - 1. Resistencia
  - 2. Neutral
  - 3. Aceptación
- C. Cómo elaborar un perfil del sospechoso antes del interrogatorio
- D. Tácticas de interrogación adicionales

# **TÉCNICAS AVANZADAS PARA LA ENTREVISTA**

# CONCEPTOS AVANZADOS PARA LA ENTREVISTA

- I. LOS BENEFICIOS DE REALIZAR UNA ENTREVISTA ANTES DE REALIZAR CUALQUIER INTERROGATORIO
  - A. Desarrollar afinidad
  - B. Obtener información para la investigación (coartada, motivos, acceso)
  - C. Cómo desarrollar una estrategia de interrogación
  
- II. INCORPORA PREGUNTAS QUE CAUSAN COMPORTAMIENTOS DENTRO DE TODAS LAS ENTREVISTAS FORMALES
  - A. Aumentar confianza en la culpabilidad del sospechoso
  - B. Obtener información para el interrogatorio
    1. ¿A qué tipo de consecuencia le teme más el sospechoso?  
Real  
  
Personal
    2. ¿Cuán flexible es la consecuencia que imagina el sospechoso?  
Flexible  
  
Inflexible
    3. ¿Qué características personales valora el sospechoso?

### III. PAUTAS PARA HACER PREGUNTAS EN LA ENTREVISTA

#### A. Preguntas de investigación

1. No haga preguntas compuestas

“¿Usted inició el incendio o le pidió a otra persona que lo haga?”

2. Evite usar calificadores de memoria innecesarios

“¿Recuerda si usted la vio el viernes pasado?”

3. No haga preguntas negativas

“¿No ha escuchado nada en la calle sobre lo que pasó, no es así?”

#### B. Preguntas que causan un comportamiento

1. Cuanto más específica es la pregunta, más podemos confiar en la respuesta que da el sospechoso.

{Inapropiada} “¿Alguna vez se le ocurrió hacer algo como esto?”

{Apropiada} “¿Alguna vez se le ocurrió tener contacto sexual con su hija?”

2. No sugiera posibles respuestas cuando haga la pregunta:

“¿A quién conoce lo suficiente como para estar seguro de que esa persona no hizo esto? ¿Podría avalar a Don o a Mike?”

“Cuando completemos toda nuestra investigación, usted cree que quedará exonerado de estas acusaciones?”

3. Haga preguntas específicas [FO] para aclarar las ambigüedades:

Q: “¿En su opinión qué debería pasarle al que inició el incendio?”

A: “No es tarea mía decidirlo”.

FO: “Si fuera su deber ¿qué haría?”

A: “Considerando lo que he sufrido, encausaría al tipo”.

#### IV. DATOS ADICIONALES TOMADOS DE PREGUNTAS QUE CAUSAN UN COMPORTAMIENTO

##### A. Actitud / Resultados de la investigación

Negación racional (Sé que no hice nada malo)

Probablemente el sospechoso ha racionalizado su crimen.

##### B. Credibilidad

Cuando el sospechoso se niega a creer que se ha cometido un crimen:

En algún momento durante la entrevista, dígame que ya ha sido establecido que se cometió un crimen.

##### C. Oportunidad

Si el sospechoso no se incluye a sí mismo en la categoría de personas que tuvieron oportunidad de cometer el crimen, pregúntele si cree que hubiese o no tenido oportunidad de hacerlo.

##### D. Móvil del crimen

Cuando el sospechoso ofrece móviles muy específicos, muchas veces estos son similares al verdadero móvil del crimen y deben ser incorporados dentro del tema.

##### E. El pensamiento

Un sospechoso que reconoce haber pensado en cometer el crimen tiene consecuencias más flexibles.

E. Objeción

Cuando un sospechoso utiliza lenguaje descriptivo en su respuesta, por ejemplo: "No soy un violador", tal vez esté ofreciendo una negación específica. Pídale al sospechoso que defina la palabra violación.

G. Castigo

Use la respuesta para identificar el tipo de consecuencia y la flexibilidad de las consecuencias.

H. Segunda oportunidad

Identifique la flexibilidad de las consecuencias.

I. El contarle a una persona querida

Si el sospechoso le ha contado a una persona querida, pregunte cuál sería la reacción de dicha persona querida si el sospechoso le contase que hizo algo como (el crimen). Esto ayudará a identificar consecuencias personales y la flexibilidad de las consecuencias.

J. Cebo

Si un sospechoso muestra preocupación e indecisión al negar el cebo, considere usar esa misma evidencia durante el curso del interrogatorio.

## V. TÉCNICAS AVANZADAS DE INTERROGACIÓN

### A. El uso de una pregunta de control

1. Principio psicológico: Los sospechosos veraces llegan a la entrevista preparados para decir la verdad, pero los sospechosos falaces llegan a la entrevista preparados para mentir. Estos *estados mentales* respectivos hacen que el sospechoso responda de forma diferente cuando se le hacen preguntas diseñadas para producir confesiones.

#### 2. Cómo desarrollar la pregunta

- a. Tema principal
- b. Otros temas principales
- c. Acciones más amplias del mismo comportamiento
- d. En toda su vida qué otras cosas ha hecho

#### 3. Comportamiento que indica veracidad en el tema bajo investigación

- a. El sospechoso considera la pregunta con cuidado.
- b. El sospechoso hace confesiones contra sus propios intereses.
- c. El sospechoso sigue las preguntas con cuidado y trata de responder verazmente.

#### 4. Comportamiento que indica engaño en el tema bajo investigación

- a. El sospechoso contesta con negativas rápidas, sin pensar demasiado la pregunta.
- b. El sospechoso ofrece negaciones irracionales.
- c. El sospechoso descarta la importancia de la pregunta.

#### 5. Cuándo se debe considerar desarrollar una pregunta de control

- a. El comportamiento del sospechoso contradice el análisis de los hechos.
- b. El comportamiento del sospechoso es ambiguo durante toda la entrevista.

## B. La técnica de usar un cebo para desarrollar móviles o propensión

1. Dígame al sospechoso que realizará una averiguación de antecedentes de todas las personas entrevistadas en relación al tema bajo investigación.

“Jim, como parte de nuestra investigación, realizamos una auditoría financiera completa de todos los posibles sospechosos. Esto incluiría cosas como deudas pasadas, solicitudes de préstamos, embargos y verificaciones de crédito”.

“Bill, como parte de nuestra investigación, realizamos una verificación con el banco de datos nacional de contactos con la policía. Esto nos indica todos los contactos que una persona ha tenido con un oficial de policía, ya sea por una multa por exceder el límite de velocidad, o por ser interrogado sobre algo, aunque no haya sido arrestada. También indica las apariciones en el tribunal”.

“Rick, como parte de nuestra investigación realizaremos un análisis del folículo de cabello para detectar la presencia de drogas a todas las personas que entrevistamos. Esto es mucho más sofisticado que el típico análisis de orina que usan los empleadores. El análisis del folículo de cabello nos indicará todas las drogas que ha usado una persona en los últimos seis meses.”

2. Establezca una forma de guardar las apariencias

“Mire Jim, el hecho de que una persona se haya atrasado en unos pagos o haya sido rechazada al solicitar un préstamo no significa que estuvo involucrada en (este hurto, robo, fraude, etc.). Sin embargo, se ve muy sospechoso cuando alguien dice que no tiene problemas financieros y luego la auditoría revela que está atrasado con el pago de sus cuentas.”

“Mire Bill, el hecho de que alguien haya tenido contactos anteriores con la ley no significa que esa persona estuvo involucrada con este/a (violación, incendio, asesinato, etc.). Sin embargo, es muy sospechoso que alguien diga que el único contacto que ha tenido con la ley es un par de multas por exceder la velocidad y que luego averigüemos que esa persona ha sido recogida varias veces por ser sospechosa de un delito mayor”.

“Mire Rick, el hecho de que alguien haya experimentado con una droga en los últimos seis meses no significa que está involucrado en el (caso presente). Sin embargo, es muy sospechoso que alguien diga que no ha usado drogas en los últimos seis meses y luego el análisis del cabello indique que sí lo ha hecho”.

3. Haga la pregunta cebo

“Jim, tomando eso en cuenta ¿está atrasado con alguna cuenta o pago?”

“Bill, tomando eso en cuenta ¿qué contactos ha tenido con la policía más allá de infracciones de tránsito?”

“Rick, tomando eso en cuenta ¿qué drogas ha usado en los últimos seis meses?”

## C. Cómo hacer preguntas hipotéticas

### 1. Propósito

- a. Para obtener información para el interrogatorio
- b. Para presentar conceptos del interrogatorio

### 2. Preguntas posibles

**CALIFICACIÓN:** “En una escala del uno al diez, si diez es lo mejor y uno lo peor ¿cómo calificaría (su matrimonio, a su empleador, su carácter)? ¿Qué mejora sugeriría para aumentar la calificación a diez?”

Los cambios que sugiere el sospechoso deben ser usados como tema principal durante el interrogatorio subsecuente.

**CIRCUNSTANCIAS:** “Dicen que en la circunstancia apropiada todos somos capaces de cualquier cosa, incluyendo un homicidio. ¿En qué circunstancias sería capaz de cometer (el crimen)?”

Desesperación (tentación, presión externa)  
Descontrol (juicio alterado, emociones)  
Jamás lo haría (codicia, premeditación, consecuencias inflexibles)

**ENTENDIMIENTO:** “Si yo (hubiese cometido el crimen) y usted fuera el investigador ¿qué podría decir yo para que entendiera por qué lo hice?”

Cualquier respuesta específica que ofrezca el sospechoso (es la primera vez, me presionaron, etc.) debe ser el tema principal.  
“Nada” (consecuencias inflexibles, criminal sin emociones)

**DISCIPLINA:** “Como padre, estoy seguro que ha tenido que disciplinar a sus hijos de vez en cuando. ¿Qué factores considera para decidir cuál es el castigo apropiado?”

Refuerza el concepto de que las circunstancias afectan la situación.  
La respuesta que da el sospechoso a esta pregunta puede ser usada ventajosamente luego durante el interrogatorio.

[Nota: En el apéndice aparecen listas de preguntas de entrevista específicas que pueden hacerse para diferentes tipos de crímenes].

# **TÉCNICAS AVANZADAS DE INTERROGACIÓN**

# CATEGORÍAS DE CONFESIONES FALSAS

## I. CONFESIONES FALSAS VOLUNTARIAS

A. Definición: Una confesión que se ofrece sin que haya interrogación.

B. Móviles comunes de las confesiones falsas voluntarias

1. Para proteger a la persona culpable
2. Para obtener publicidad / Impresionar a los demás
3. Problemas psiquiátricos

C. Siempre hay que obtener una corroboración independiente cuando existe una confesión voluntaria.

## II. CONFESIONES FALSAS O CONDESCENDIENTES POR COERCIÓN

A. Definición: Una confesión que se ofrece para obtener alguna ventaja

B. Quejas comunes

1. Coerción
2. Coacción
3. Promesas de indulgencia
4. Amenazas de consecuencias inevitables

C. Posibles móviles legales para que un sospechoso confiese

1. Para aplacar sentimientos de culpabilidad
2. Presentar el crimen de una forma favorable para guardar las apariencias ante los seres queridos
3. Como el sospechoso cree que su crimen estaba medio justificado, piensa que merece consideración especial.

### III. CONFESIONES FALSAS O CONDESCENDIENTES POR COERSIÓN

A. Definición: Una supuesta confesión falsa que ocurre porque el interrogador convenció a un sospechoso inocente de que seguramente es culpable de cometer el crimen.

#### B. Características del sospechoso

1. El sospechoso dice que no recuerda haber cometido el crimen (intoxicación por alcohol o drogas, epilepsia, múltiple personalidad, etc.).
2. El sospechoso es extremadamente cooperativo durante la investigación (es posible que el sospechoso acepte realizar múltiples sesiones de interrogación sin contratar a un abogado).
3. El sospechoso cree que tiene la inclinación a o el móvil para cometer el crimen.

#### C. Recomendaciones

1. Jamás se debe sugerir o dar a entender que el sospechoso es culpable a pesar de que no recuerda haber cometido el crimen, por ejemplo: "Joe, la evidencia indica claramente que tú asesinaste a esta dama. Por varias razones, es común que alguien haga algo como esto y luego no lo recuerde".
2. Responder a la pregunta, "Tal vez lo hice, pero no puedo recordarlo":  
"Jim, estoy seguro de que hay partes de esto que no recuerdas ahora mismo. Yo sólo deseo hablarte de lo que sí recuerdas".
3. La corroboración será de suma importancia para defender la confesión.

# TÁCTICAS PARA LOGRAR QUE EL SOSPECHOSO SUPERE LA ETAPA DE RESISTENCIA AL INTERROGATORIO

## Repaso de los conceptos básicos del curso

- I. El interrogatorio empieza con una confrontación directa e incontrovertible: "Joe, aquí tengo los resultados de toda nuestra investigación. No existe ninguna duda de que (iniciaste el incendio)".
- II. Luego el interrogador hace una declaración de transición para fingir que el interrogatorio no tiene como fin evocar una confesión: "Joe, la razón por la que deseo repasar estos resultados contigo es que quiero conocer las circunstancias que llevaron al (crimen)".
- III. Luego el interrogador presenta el tema. El tema representa un monólogo que refuerza las excusas existentes y justificaciones del sospechoso culpable para cometer el crimen.
- IV. Durante el desarrollo del tema, muchos sospechosos expresan negativas, objeciones y otras declaraciones con el fin de evitar las consecuencias asociadas con su crimen.

TEMAS EN TERCERA PERSONA

CÓMO MANEJAR LOS DESAFÍOS DEL SOSPECHOSO

CÓMO PRESENTAR EVIDENCIA DURANTE UN INTERROGATORIO

CÓMO CAMBIAR LA PERCEPCIÓN QUE TIENE EL SOSPECHOSO DEL INTERROGADOR

CÓMO DISMINUIR LAS NEGATIVAS FUERTES Y CONSTANTES

## **TEMAS EN TERCERA PERSONA**

I. DEFINICIÓN: UN EVENTO REAL O FICTICIO SOBRE EL INTERROGADOR, UN AMIGO U OTRO CASO QUE DESCRIBE UN TIPO DE CRIMEN SIMILAR, Y LAS CIRCUNSTANCIAS ATENUANTES QUE CAUSARON EL ACTO.

II. CUÁNDO USAR TEMAS EN TERCERA PERSONA

- A. El sospechoso parece estar enojado o argumentativo durante la entrevista
  
- B. Hay una tercera persona (padre, abogado, representante del empleador) en el interrogatorio
  
- C. El sospechoso expresa una negación fuerte después de una confrontación incontrovertible

III. DESARROLLO DE LOS TEMAS/HISTORIAS PERSONALES EN TERCERA PERSONA

A. Fuentes posibles de temas en tercera persona

- 1. Uno mismo, un pariente, un amigo
  
- 2. Un evento que sale en las noticias
  
- 3. Un caso similar

B. Método del interrogatorio

- 1.
  
- 2.

C. Contenido de la historia

1. Contenido real o ficticio

2. El diálogo durante el desarrollo de un tema en tercera persona

a.

b.

c.

d.

D. Observe con cuidado el comportamiento del sospechoso para ver si está interesado o no.

E. Ejemplo de un tema en tercera persona:

(Refuerza el concepto de que es importante la razón por la cual alguien comete el crimen)

“Lou, deseaba hablar de nuestra investigación con usted porque hace poco tiempo me pidieron que investigara un asunto similar. Un empleado trabajó en un banco durante casi un año cumpliendo muy bien con sus deberes. Usted me recuerda a él porque él también acababa de empezar a trabajar y tenía una esposa y un hijo recién nacido para mantener. Esta persona, Lou, se endeudó demasiado por apoyarse de más en las tarjetas de crédito y cada vez se atrasó más con los pagos. Por necesidad, desesperación y por poseer la oportunidad, este otro empleado tomó \$10,000 de la caja de efectivo. Basándonos en la investigación, llegamos a la conclusión de que esta persona había cometido el crimen. Por suerte, tuve la oportunidad de sentarme con esta persona y hablar de las circunstancias que habían llevado a que tomara el dinero. Recién durante nuestra conversación se supo que no era codicioso ni deshonesto, ni tomó el dinero para comprar drogas, alcohol o mujeres. Fue importante descubrir eso, al igual que es importante averiguar las verdaderas razones por las que usted, tal como la otra persona, tomó el dinero. Creo que ambos son muy similares, los dos tenían cuentas que pagar, son básicamente honestos y probablemente actuaron impulsivamente”.

# CÓMO MANEJAR LOS DESAFÍOS DEL SOSPECHOSO

I. PROPÓSITO: RESPONDER EFECTIVAMENTE A LOS DESAFÍOS DEL SOSPECHOSO

II. MÉTODO

A. Raza/Género:

“Usted cree que lo hice simplemente por mi(raza/género)”.

1.

2.

B. Desafío general:

“¿Está diciendo que yo hice esto?”: por supuesto sin duda alguna.

“¿Dice que soy un mentiroso?”: lo q' quiero decir es que no me has dicho la verdad.

“¿Desea que mienta y diga que yo hice esto?”: No, solo quiero que me digas la verdad.

C. Desafíos lógicos

“¿Por qué voy a tomar dinero de mi propia caja de banco?”

“¿Por qué voy a abusar sexualmente a la hija del vecino si ella puede reconocerme?”

1. Porque te quedo mas cerca.

2. el 83% de los incendios son iniciados por las personas que lo reportan.

D. Negativas específicas

“Yo no tomé los \$5,892.50 que faltan”.

“Ni siquiera poseo un arma”.

“Yo no inicié ese incendio”.

“No soy un ladrón”.

“No soy un incendiario”.

“Yo no violé a esa mujer”.

“No soy un abusador de menores”.

1. Desafie la negación específica del sospechoso y contéstele con una declaración aguda:

“...piense en lo que acaba de decirme. Eligió un elemento de esta investigación (la fecha, la hora, la cantidad, las declaraciones de la víctima) y como existe una discrepancia, usted dijo que toda la investigación es errónea - ¿de todos modos usted cometió el crimen!”

2. Exprese que está de acuerdo y manéjelo como una objeción

“Me gustaría creer que no es un ladrón, Don, porque para mí un ladrón es alguien que hace cosas como ésta todo el tiempo, o no tiene una necesidad como la que creo que usted tenía”.

“Tal vez usted no tomó los \$5,892.50 – tal vez fueron \$5,800. Sin embargo, si no dice la verdad sobre cuánto dinero tomó, nos veremos obligados a suponer que usted es responsable por todo el dinero faltante”.

# CÓMO PRESENTAR EVIDENCIA DURANTE UN INTERROGATORIO

## I. CUÁNDO CONSIDERAR LA PRESENTACIÓN DE EVIDENCIA

- A. Cuando son persistentes las negativas del sospechoso
- B. Cuando el interrogador está convencido de la culpabilidad del sospechoso
- C. Debe tenerse cuidado cuando se presenta evidencia durante el interrogatorio de un sospechoso que dice que no puede recordar haber cometido el crimen.

## II. LOS PELIGROS DE PRESENTAR EVIDENCIA

- A. Examinar la evidencia muestra la fortaleza(o debilidad) del caso del interrogador.
- B. Una vez que ha sido presentada la evidencia, el sospechoso tiene algo tangible para atacar.

## III. PROCEDIMIENTOS

### A. Cómo presentar evidencia circunstancial (oportunidad, móvil, tendencia)

- 1. La evidencia circunstancial es la más vulnerable a los ataques del sospechoso
- 2. Mencione la evidencia circunstancial informalmente, como si fuera la decoración del pastel.

### B. La presentación de evidencia real (la identificación de un testigo, análisis de escritura, huellas digitales, etc.)

- 1. Declare que la evidencia presentada es meramente una pequeña porción de la evidencia que usted ha juntado que involucra al sospechoso.
- 2. Use la evidencia para atacar la credibilidad general del sospechoso.

"Lou, me dijo más temprano, cuando hablamos, que no vio a Gloria aquella noche, sin embargo, tengo un testigo que dice haberlo visto en el apartamento de Gloria justo a eso de las 6:00 de la tarde. No dijo la verdad sobre el haber estado allí, y no está diciendo la verdad sobre el haberle hecho esto a ella. Si continúa diciendo que ni siquiera estuvo allí, perderá toda su credibilidad - la gente no creerá nada de lo que diga".

### C. La presentación de evidencia ficticia

#### 1. Implícita "Ya sabemos que usted..."

"Dan, ya sé que después de que se llevó este automóvil lo dejó en el estacionamiento del K-mart. Sabemos que usted es la persona que lo condujo hasta allí y lo estacionó en la punta norte del estacionamiento. Sólo estoy hablando con usted para averiguar si su intención original era robar el automóvil y usarlo como vehículo para huir o con algún otro propósito".

#### 2. Hable sobre la evidencia que existirá en el futuro: "Ambos sabemos que cuando reciban esos resultados..."

"Gabrielle, hemos enviado el sobre al laboratorio para que analicen las huellas digitales. Ambos sabemos que, cuando reciban los resultados, se verán sus huellas digitales en el sobre. En ese momento, todos sabrán que usted hizo esto, pero el asunto será averiguar si fue premeditado o no. Por eso le estoy hablando en este momento".

#### 3. Declaración de evidencia fabricada

"Mike, no le estaría hablando de este modo si no estuviera seguro de que usted cometió el crimen. Hace media hora recibí los resultados del análisis de ADN del laboratorio y el informe muestra, sin duda alguna, que usted tuvo relaciones sexuales con esta mujer. Eso ni siquiera está en tela de juicio. Le estoy hablando para establecer las circunstancias que rodean este hecho".

# CÓMO CAMBIAR LA PERCEPCIÓN QUE TIENE EL SOSPECHOSO DEL INTERROGADOR

## I. OBSERVACIÓN

El sujeto cree que la tarea del interrogador es hacerlo admitir lo que hizo para que pueda ser encausado o perder su empleo. Para que el sospechoso pueda relacionarse con el tema de investigación, dicha persona debe creer que el investigador sinceramente desea trabajar con él para aclarar el asunto.

## II. DECLARACIÓN PARA CREAR AFINIDAD

A. PROPÓSITO: Mostrar similitudes generales entre el interrogador y el sospechoso

1. Circunstancias de vida
  - a. Estar atrasado en los pagos
  - b. Ser influenciado por los amigos
  - c. Estar bajo presión / estrés
  - d. Empleo
  - e. Familia
2. Debilidades humanas
  - a. Cometer errores
  - b. Perder los estribos
  - c. Tener fantasías
  - d. Beber demasiado
3. Conclusión - El uso de la declaración de compasión (por ejemplo, expresar aprobación limitada por las actividades criminales del sospechoso)
  - a. "No estoy seguro de cómo hubiese reaccionado yo".
  - b. "Otros tal vez hubiesen hecho lo mismo".

### III. CÓMO ARGUMENTAR EN CONTRA DEL INTERÉS PERSONAL

A. PROPÓSITO: Lograr que el sospechoso crea que usted no necesita una confesión

B. Declaraciones ejemplo

"Mark, realmente no tenía que venir aquí para examinar estos resultados con usted. Una vez que junto y analizo la evidencia en un caso se acaba mi trabajo. Sólo he venido porque creo que merece la oportunidad de aportar algo a mi informe. Creí que tal vez habría alguna explicación de por qué sucedió esto. Tal vez me equivoqué. Tal vez usted hizo esto porque sí. Tal vez ni siquiera le interesa lo que piensan los demás de usted. Pero, no sé, si yo estuviese en su lugar, querría que otras personas supieran las circunstancias del asunto".

"Dave, me importa poco y nada si dice la verdad sobre este asunto. No será contra mí que se levantarán los cargos. Después de que acabemos aquí, me iré a casa a cenar con mi familia. Mañana vendré a trabajar y me asignarán otro caso. Entregaré mi informe sobre éste, con o sin su explicación, y me lavaré las manos del asunto".

C. Importancia psicológica del método

1. Dígale al sospechoso que ésta es su única oportunidad de decir la verdad.
2. Refuerce esta declaración con un tema en tercera persona.

"La semana pasada tuve aquí a un tipo sospechoso de (robo). Sentado en esa silla me dijo que no había tenido nada que ver con el asunto. Yo tenía un video de vigilancia que lo mostraba cometiendo el robo pero no se lo dije porque quería ver cuál sería su actitud. Al final lo acusamos y dos días después dijo que deseaba hablar conmigo porque quería decirme la verdad. En ese momento ya era demasiado tarde. Yo ya había entregado mi informe y el caso estaba fuera de mis manos. Ésta es su última oportunidad de decir la verdad. Mi informe será entregado a mi supervisor esta tarde a las 5:00. Después de eso, la gente tomará decisiones basándose en la evidencia que tenemos contra usted y usted no tendrá oportunidad de afectar dichas decisiones. Si existen circunstancias atenuantes que culminaron en lo que pasó, ahora es el momento de contármelo".

# CÓMO DISMINUIR LAS NEGATIVAS FUERTES CONSTANTES

- I. **PROPÓSITO:** Terminar un interrogatorio discretamente cuando un sospechoso, (1) exhibe síntomas de ser inocente o (2) sigue siendo considerado un sospechoso engañoso, pero se necesitará evidencia adicional para persuadir al sospechoso de que diga la verdad.
- II. **RECONOCIENDO CUÁNDO CONVIENE FINIQUITAR LA ENTREVISTA**
- A. Persistencia (No funcionan los procedimientos normales para desalentar las negativas).
  - B. Potencia (Las negativas vienen acompañadas de comportamientos típicos de los sospechosos inocentes, por ejemplo, lenguaje descriptivo, rechazo del tema).
  - C. Forma de expresión (Las negativas contienen finales de palabras cortados e indicaciones de seguridad, enojo o frustración).
  - D. Cómo finiquitar la entrevista (Cambie la acusación de participación principal a temas secundarios tales como conocimiento culposo o cometimiento de un crimen similar).
    - 1. Usted está involucrado
    - 2. Usted sabe quién
    - 3. Usted tiene una sospecha
    - 4. Tema secundario
    - 5. Preocupación externa
- III. **COMPRUEBE LA CONFESIÓN**
- A. Vuelva a confrontar al sospechoso con el tema original
  - B. Si el sospechoso contesta verazmente al tema original, espere negativas fuertes.  
Infórmele al sospechoso que usted debe hablar con otra gente y que todavía está esperando los resultados de las pruebas forenses. Finiquite el interrogatorio agradeciendo al sospechoso por su cooperación y dígame que si necesita hablar más con él, lo llamará.
  - C. Si el sospechoso contesta engañosamente al tema original, espere negativas débiles. Aquí el investigador tiene la opción de regresar a la acusación original y continuar el interrogatorio o programar una segunda sesión fingiendo que debe ser evaluada la evidencia forense, debe hablar con otra gente, etcétera.

# TÁCTICAS PARA SACAR AL SOSPECHOSO DE LA ETAPA NEUTRAL

## **Repaso de los conceptos básicos del curso**

- I. En esta etapa del interrogatorio, el sospechoso se aleja psicológicamente. En general está en silencio, pero se muestra emocionalmente distante porque su mente se está concentrando en las consecuencias inminentes. La meta del interrogador es mantener la atención del sujeto en el tema.
- II. El interrogador debe acercar su silla gradualmente a la silla del sospechoso.
- III. El interrogador debe mostrarse más animado al hablar del tema. Presentar preguntas reales o hipotéticas es una técnica efectiva para mantener al sospechoso emocional e intelectualmente involucrado en el tema.
- IV. El interrogador debe hablar mirando a los ojos del sospechoso para tratar de mantener contacto ocular.

## INVERSIÓN DE PAPELES

CÓMO DESAFIAR LOS VALORES Y CARACTERÍSTICAS DEL SOSPECHOSO

CÓMO TRATAR EL TEMOR A LAS CONSECUENCIAS DEL SOSPECHOSO

CÓMO HABLAR DE LA FUTILIDAD DE LAS NEGATIVAS CONTINUAS

# INVERSIÓN DE PAPELES

## I. DEFINICIÓN

Permite al sospechoso interpretar el papel de una persona que toma decisiones que juzga a dos personas que han cometido un crimen similar.

## II. DESARROLLO DE LA INVERSIÓN DE PAPELES

### A. Contenido de la inversión de papeles

1. Coloque al sospechoso en una posición en la que puede tomar decisiones.
2. Explique que el sospechoso tiene pruebas seguras de que dos personas han cometido crímenes similares.
3. Cuando es confrontada, la primera persona dice la verdad sobre lo que hizo y dice que siente haberlo hecho.
4. Cuando es confrontada, la segunda persona toma una actitud desafiante y actúa como que no le importa.

### B. Diálogo de cierre (deje que su sospechoso sea quien toma las decisiones).

- “¿A cuál de estas personas parece interesarle el asunto?”
- “¿Cuál parece estar realmente arrepentida?”
- “¿Con cuál de las dos le gustaría sentarse a conversar?”

### C. Si el sospechoso no responde al diálogo de cierre, responda las preguntas por él y regrese a su tema.

### D. PRECAUCIÓN:

1. Evite usar ejemplos que convierten al sospechoso en un juez o jurado.
2. No sugiera indulgencia en el diálogo de cierre.

### III. EJEMPLO

- A. "Lou, imagine por un momento que dos personas le robaron \$5,000. En otras palabras, usted era dueño de una compañía y ocurrió un robo similar. Además digamos que dos personas le robaron \$5,000 cada una y usted sabe con seguridad quiénes son. Naturalmente, desearía interrogar a cada individuo sobre su delito.

"Al interrogar a la primera persona que le robó el dinero, la misma admite su error y explica que asumió demasiadas deudas, es básicamente honesto, pero actuó contra sus valores para mantener a su familia y está dispuesto a hacer lo que sea necesario para compensarlo por su comportamiento estúpido. ¿Qué opinión tendría de esta persona? ¿Estaría dispuesto a hablar con ella? Yo creo que sí. No le prometería nada, pero creo que estaría dispuesto a examinar los detalles con esta persona tan arrepentida.

"Por otro lado, digamos que luego interrogó a la segunda persona que también sabe que le robó y después de preguntarle a esta persona: '¿Usted tomó el dinero?' la persona responde: 'Yo no hice nada. ¿Si usted cree que le robé, entonces compruébalo!' ¿Qué opinión tendría de esta persona? ¿Tendría deseos de sentarse a conversar con ella? Yo creo que usted no querría malgastar su tiempo".

- B. Conclusión de la inversión de papeles

"Usted se parece bastante a esa primera persona, la que parece arrepentida, compungida por sus actos y dispuesta a solucionar las cosas. Creo firmemente que usted actuó contra sus propios valores porque realmente necesitaba el dinero. Me gustaría mucho saber que usted no es como el segundo tipo que tiene una actitud de 'compruébalo'. Una vez más, no puedo prometer nada, pero tratemos de solucionar esto juntos ¿de acuerdo?"

- C. El sospechoso acepta su declaración de cierre.

# DESAFÍE LOS VALORES Y CARACTERÍSTICAS DEL SOSPECHOSO

## I. PROPÓSITO

Lograr que el sospechoso se involucre más emocionalmente con el tema

### A. Incentivar la conducta deseable del sospechoso durante el interrogatorio

1. Que aparezca para la entrevista
2. Que escuche al interrogador
3. Que exhiba una conducta cooperativa

### B. Incentive las características positivas del sospechoso en su vida

1. Información para la investigación
  - a. Ningún antecedente policial
  - b. Ética laboral
  - c. Participación social
2. Observación del interrogador
  - a. Prolijo
  - b. Símbolos
  - c. Inteligencia / educación
3. Expresado durante la entrevista del sospechoso
  - a. Reputación
  - b. Honestidad
  - c. Religión

C. Desafíe las características personales del sospechoso

Las negativas constantes harán que los demás piensen lo peor.

1. "Si realmente es trabajador ¿no querrá que los demás piensen que tomó el dinero por pura codicia, no es así?"
2. "Si realmente es un hombre de familia ¿no querrá que la gente juzgue esta situación y lo considere un maníaco sexual, no?"
3. "Si realmente es una persona respetada en la comunidad ¿quiere que la gente diga que usted lo hizo porque sólo le importan sus propios intereses?"
4. "Si realmente es una persona religiosa, entonces sabe que todos hemos cometido errores y faltas de respeto".

# CÓMO TRATAR EL TEMOR A LAS CONSECUENCIAS DEL SOSPECHOSO

## I. MOMENTO APROPIADO PARA USAR ESTA ESTRATEGIA

A. Principio general: No hable de las consecuencias durante un interrogatorio

B. Excepciones

1. El sospechoso toma una actitud derrotista, por ejemplo: "Adelante, haga lo que tiene que hacer".
2. El sospechoso mantiene una postura cerrada y parece emocionalmente distante.
3. El sospechoso ofrece negativas débiles pero persistentes a la pregunta alternativa.

## II. HABLE ABIERTAMENTE DE LA CONSECUENCIA QUE TEME EL SOSPECHOSO

A. Consecuencia real

1. Todavía no se ha tomado ninguna decisión, pero es naturaleza humana esperar lo peor.  
Si el sospechoso no explica su versión de la historia, está permitiendo que los demás piensen lo que deseen.
2. "Está siendo demasiado duro consigo mismo. En este momento apuesto que yo siento más respeto por usted que usted por sí mismo".
3. Reconozca abiertamente que el sospechoso deberá enfrentarse a las consecuencias. "No me sentaré aquí a decirle que si me dice que usted lo hizo no le pasará nada. Eso sería una mentira y no pienso mentirle".

## B. Consecuencia personal

1. Ofrezca una promesa limitada de confidencialidad: "No llamaré a los miembros de su familia ni a sus amigos para contarles lo que usted hizo. En lo que a mí concierne, no tienen por qué saberlo".
2. "Usted se engaña si cree que su (esposa, madre) no se imagina ya que usted cometió el crimen. Una vez que salga a la luz la evidencia, no le quedará duda alguna de que usted lo hizo. La pregunta es si usted quiere que ella sea capaz de confiar en usted en el futuro. Si no dice la verdad sobre esto, ella jamás podrá volver a confiar en nada de lo que usted diga".

## III. EJEMPLOS DE CÓMO HABLAR DE LAS CONSECUENCIAS

"Lou, si yo estuviese sentado donde está usted ahora mismo, sé que estaría pensando en qué me va a pasar. Le digo la verdad. Esto lo sé con certeza. Basándome en mi experiencia, la gente tiende a pensar lo peor cuando sólo se conoce una versión de la historia. Cuando uno lee en el diario que alguien mató a otra persona de un tiro, piensa primero que fue homicidio y no defensa propia ¿no es verdad? Su primer pensamiento es que la persona es culpable de homicidio. Es naturaleza humana pensar lo peor. A menos que usted cuente su versión de la historia, no sé cómo podrán entender lo que lo llevó a cometer este crimen".

"Brian, sé por hablar con usted ahora que lo que más le preocupa es lo que pensará su esposa cuando sepa los resultados de la investigación. No sé leer la mente, pero le diré esto — seguramente ahora usted tiene una opinión de sí mismo que es peor que la que tienen sus seres queridos. El amor y la confianza se construyen sobre los años de experiencias compartidas. Usted y su esposa poseen una relación maravillosa y en mi opinión usted la está subestimando si realmente cree que ella no podrá entender por qué usted hizo esto. Por otro lado, si su relación con ella no le importa lo suficiente como para decir la verdad, entiendo por qué ella puede dudar de su cariño por usted y de la confianza que le va a tener en el futuro".

# CÓMO HABLAR DE LA FUTILIDAD DE LAS NEGATIVAS CONTINUAS

## I. TÁCTICA 1

### A. Método

1. "Estoy seguro de que cuando usted era chico hizo algunas cosas malas como lo hemos hecho todos. Tal vez robó algo de una tienda o bebió alcohol antes de cumplir la mayoría edad, o tal vez estuvo involucrado en una pelea en la escuela".
2. "Al final le contó a alguien lo que había hecho ¿no es así?"
3. "Todas las personas normales terminan diciendo la verdad sobre las cosas que las hacen sentir culpables. Tal como dijo la verdad sobre (robar algo en una tienda), al final le contará a alguien la verdad de esto".
4. Explíquelo al sospechoso que ahora es el momento de decir la verdad, porque después de hoy, se entregará el informe del caso con o sin su explicación.

### B. Precaución legal

1. No amenace al sospechoso con consecuencias inevitables. Sería inapropiado decirle al sospechoso, "Lou, una vez que el caso vaya a juicio, no hay duda de que usted será condenado y enviado a prisión".

## II. TÁCTICA 2

### A. Método

1. Pregúntele al sospechoso, "¿Qué sería lo peor que puede pasarle si me dice que usted lo hizo?"
2. Pregúntele al sospechoso, "¿Qué es lo peor que puede pasarle si sigue diciendo que usted es inocente?"
3. "Así que, me diga o no me diga la verdad, es muy posible que pase algo. Lo que le estoy diciendo es que es importante conocer las circunstancias que causaron esto para que todas las personas involucradas sientan que la decisión que se toma es justa e imparcial".

### B. Precaución legal

1. El investigador debe permitir que el sospechoso conteste estas preguntas por voluntad propia - el investigador no debe sugerir que el sospechoso será enviado a prisión, por ejemplo, aunque diga ser inocente.

# TÁCTICAS PARA HACER QUE EL SOSPECHOSO PASE DE LA ETAPA DE ACEPTACIÓN A LA DE CONFESIÓN

## Repaso de los conceptos básicos del curso

- I. El sospechoso pasa a una etapa pasiva. Ha aceptado el hecho de que el investigador sabe que él cometió el crimen y está decidiendo si debe o no debe contar la verdad sobre lo que pasó.
- II. Entre los síntomas del comportamiento pasivo del sospechoso está una postura más abierta, en la cual el sospechoso puede dejar caer la cabeza o relajar la espalda, o cambiar el contacto visual, echando la mirada al suelo. Es posible que las manos del sospechoso se alejen de la boca o los ojos, indicando que está dispuesto a hablar abiertamente. Algunos sospechosos empiezan a llorar.
- III. El investigador debe presentar y ofrecer una pregunta alternativa para estimular la confesión del sospechoso. La pregunta alternativa otorga al sospechoso dos opciones sobre algún aspecto del crimen como por ejemplo, "*¿Planeó esto durante meses o lo hizo sin pensar?*"

CÓMO CONVERTIR LAS DECLARACIONES PERSPICACES EN TEMAS

CÓMO LOGRAR QUE EL SOSPECHOSO VERBALICE SU ACUERDO CON EL INTERROGADOR

CÓMO CONVERTIR LA ALTERNATIVA NEGATIVA EN UN TEMA

# CÓMO CONVERTIR LAS DECLARACIONES PERSPICACES EN TEMAS

## I. PRINCIPIO

Convencer al sospechoso de que lo que ha arruinado su vida es la mentira y que sus sentimientos no desaparecerán hasta que no diga la verdad

## II. MÉTODO

A. El interrogador describe los aspectos negativos de la vida del sospechoso que seguramente han empeorado desde el momento del crimen.

B. El interrogador predice los efectos futuros que tendrá sobre el sospechoso el no decir la verdad.

## III. EJEMPLOS DE DECLARACIONES PERSPICACES

"Dan, corrijame si me equivoco, pero desde que esto sucedió, su vida ha sido una pesadilla. No duerme bien por la noche. Ha estado bebiendo y fumando más de lo normal, y se siente demasiado avergonzado para hablar con su esposa sobre el tema. No puede seguir así. Su vida entera ha sido afectada a causa de un único error que cometió. Sé por mi experiencia con decenas de personas como usted, que los problemas aumentarán más y más a medida que pase el tiempo. Terminemos con esto para que pueda continuar con su vida".

"Brian, he hablado con decenas de personas que han hecho cosas como ésta, y todas dicen lo mismo. Sus vidas se ven consumidas por la preocupación y el arrepentimiento. Uno tiene miedo de lo que pasará después de que diga la verdad. Tiene miedo de lo que pensarán los padres y los amigos. Seguramente, desde que pasó esto usted ha evitado hablar del tema y ha dejado de salir. Cuando suena el teléfono, seguramente no desea contestar por si es alguien que desea hacerle preguntas sobre esto. Ésa no es forma de vivir. No puede seguir escondiéndose tras una puerta cerrada toda la vida. Es hora de acabar con esto para que pueda continuar con su vida".

# CÓMO LOGRAR QUE EL SOSPECHOSO VERBALICE SU ACUERDO CON EL INTERROGADOR

## I. PRINCIPIO

Cuanto más verbaliza el sospechoso su acuerdo con los conceptos, las frases o las historias del interrogador, más fácil es para el sospechoso verbalizar su acuerdo con la pregunta alternativa.

## II. MÉTODO

A. El sospechoso es pasivo verbalmente y no verbalmente.

B. Presente las preguntas o las declaraciones diseñadas para obtener el acuerdo del sospechoso.

C. Ejemplos:

1. ¿Entiende lo que estoy diciendo?

2. ¿No es eso importante - el por qué sucedió esto?

3. ¿No está de acuerdo?

4. Estoy seguro de que estará de acuerdo que esto es importante.

5. De acuerdo, está bien.

D. Presente la pregunta alternativa

# CÓMO CONVERTIR UNA ALTERNATIVA NEGATIVA EN UN TEMA

## I. PROPÓSITO

- A. Dar a entender al sospechoso que si cometió el crimen por esta razón negativa, merece ser severamente castigado.
- B. Hacer que el sospechoso esté más dispuesto a escuchar la posible alternativa.
- C. Aumentar la ansiedad asociada con el mentir mediante la reducción de las consecuencias asociadas con la alternativa positiva.

## II. MÉTODO

- A. Una vez que el sospechoso esté escuchando los temas asociados con las alternativas positivas, presente la alternativa negativa como tema.
- B. La alternativa negativa usada como tema debe hablar de las razones nefandas para cometer el crimen
- C. Una vez que la alternativa negativa ha sido convertida en un tema, el interrogador debe regresar a la alternativa positiva y decirle al sospechoso que prefiera creer que dicho sospechoso lo hizo por esta razón.

## III. EJEMPLO

“Lou, éste es el asunto, o lo hizo porque estaba tratando de mostrar amor a un niño, y el afecto y esas cosas se le fueron de las manos, o porque deseaba dañar física y emocionalmente a ese niño por el resto de su vida. Si deseaba dañar a ese niño física y emocionalmente por el resto de su vida, eso me indicaría que seguramente hace cosas como ésta todo el tiempo. Sale a buscar niños y no se arrepientes en lo más mínimo. Lou, ese tipo de persona no es más que un adicto al sexo que sólo se interesa por satisfacer sus propios deseos sexuales sin importarle a quién lastima en el proceso. ¿Es usted ese tipo de persona, Lou? (¡No!) Muy bien, entonces sólo estaba tratando de mostrar afecto y amor a ese niño ¿no es así, Lou? No fue lo otro...”

**ELABORANDO EL PERFÍL PSICOLÓGICO  
DEL SOSPECHOSO ANTES  
DEL INTERROGATORIO**

## **CÓMO DETERMINAR LA NECESIDAD DEL SOSPECHOSO PARA COMETER EL CRIMEN**

La pregunta principal que se debe preguntar para seleccionar el tema o la alternativa es: "¿Qué necesidad estaba tratando de satisfacer el sospechoso al cometer el crimen?" Por lo tanto, se vuelve necesario identificar el tipo de necesidad que puede satisfacer el crimen.

- A. Real - Crímenes cometidos porque se ven amenazados la subsistencia o el bienestar físico del sospechoso
- B. Estilo de vida - Crímenes cometidos para mantener o proteger un nivel social
- C. Impulsivos - Crímenes cometidos a causa de una emoción intensa
- D. Estima - Crímenes cometidos para dar seguridad al sospechoso o a su valor o sentido de valor personal

El investigador no debe suponer que todos los crímenes que involucran un robo responden a una necesidad real, que los crímenes pasionales satisfacen una necesidad impulsiva o que los crímenes que involucran drogas satisfacen una necesidad relacionada al estilo de vida, etcétera. La clave para determinar el tipo de necesidad que satisface el sospechoso al cometer el crimen se determina a través de la investigación y entrevista del sujeto.

Sin embargo, según nuestra experiencia, las siguientes asociaciones entre necesidades y crímenes pueden servir como pautas generales con fines instructivos:

Crímenes comunes dictados por la necesidad real: Robo, desfalco, fraude de seguro, sobornos (recibir), iniciar un incendio con fines de lucro, hurto.

Crímenes comunes dictados por el estilo de vida: Robo, desfalco, fraude, venta de drogas, hurto, robo armado, hurto de mercancías en una tienda.

Crímenes comunes dictados por los impulsos: Homicidio, abuso infantil, vandalismo, chocar y huir de la escena del accidente.

Crímenes comunes dictados por la estima: Tiroteos desde un automóvil, violación, abuso sexual infantil, exposición obscena.

# **CÓMO DISTINGUIR LOS ELEMENTOS QUE IDENTIFICAN LOS CRÍMENES IMPULSADOS POR LA NECESIDAD REAL**

## **I. CARACTERÍSTICAS DE NECESIDAD REAL**

A.

B.

C.

D.

## **II. TEMAS PARA CRÍMENES QUE SATISFACEN UNA NECESIDAD REAL**

A. Culpar a la necesidad por hacer que el sospechoso cometa el crimen

B. Explicar al sospechoso que el crimen no coincide con su personalidad

C. Mencionar las características positivas del sospechoso

D. Échar la culpa al acceso inusual

E. Échar la culpa a la economía

## **III. ALTERNATIVAS PARA CRÍMENES QUE SATISFACEN UNA NECESIDAD REAL**

A. Necesidad vs. codicia

B. Primera vez vs. varias veces

# FORMULARIO DE ESTRATEGIA PARA CONFECCIONAR EL PERFIL PSICOLÓGICO PARA EL INTERROGATORIO

## TIPO DE CRIMEN

Real \_\_\_\_\_  
 Estilo de vida \_\_\_\_\_  
 Impulso \_\_\_\_\_  
 Autoestima \_\_\_\_\_

## CARACTERÍSTICAS PERSONALES QUE APRECIA EL SOSPECHOSO

Familia: Padre soltero/Buen marido \_\_\_\_\_  
 Empleo \_\_\_\_\_  
 Religioso \_\_\_\_\_  
 Concienzudo \_\_\_\_\_  
 Honestidad / Integridad \_\_\_\_\_

## CARACTERÍSTICAS AFINES ENTRE EL SOSPECHOSO Y EL INTERROGADOR

Empleo \_\_\_\_\_  
 Financieras \_\_\_\_\_  
 Educativas \_\_\_\_\_

Experiencias de vida similares \_\_\_\_\_  
 Sexual / Género \_\_\_\_\_  
 Familia \_\_\_\_\_

## TIPO DE PERSONALIDAD

Baja autoestima \_\_\_\_\_  
 Fanfarrón \_\_\_\_\_  
 Líder \_\_\_\_\_  
 Seguidor \_\_\_\_\_  
 Pasivo \_\_\_\_\_  
 Arrogante \_\_\_\_\_  
 Astuto \_\_\_\_\_

## TIPO DE CRIMEN

Emocional \_\_\_\_\_  
 No emocional \_\_\_\_\_  
 Planeado \_\_\_\_\_  
 Espontáneo \_\_\_\_\_

## CONSECUENCIAS QUE MÁS TEME EL SOSPECHOSO

Prisión \_\_\_\_\_  
 Perder el empleo \_\_\_\_\_  
 Vergüenza \_\_\_\_\_  
 Indemnización \_\_\_\_\_  
 Ser rechazado por su familia \_\_\_\_\_

## TIPO DE EMOCIÓN PRESENTE CUANDO SE COMETIÓ EL CRIMEN

Ira \_\_\_\_\_  
 Temor \_\_\_\_\_  
 Vergüenza \_\_\_\_\_

Hostilidad \_\_\_\_\_  
 Celos \_\_\_\_\_  
 Humillación \_\_\_\_\_

Desesperación \_\_\_\_\_  
 Presión de los pares \_\_\_\_\_  
 Excitación sexual \_\_\_\_\_

## EMOCIONES DESDE QUE OCURRIÓ EL CRIMEN (Declaraciones informativas)

Ansiedad \_\_\_\_\_  
 Alivio \_\_\_\_\_  
 Insomnio \_\_\_\_\_

Temor / Miedo \_\_\_\_\_  
 Estómago revuelto \_\_\_\_\_  
 Inapetencia \_\_\_\_\_

Argumentativo \_\_\_\_\_  
 Tímido \_\_\_\_\_  
 Lapsos mentales \_\_\_\_\_

## FACTORES RACIONALES / PRECIPITADORES EN EL MOMENTO DEL CRIMEN

Alcohol \_\_\_\_\_  
 Drogas \_\_\_\_\_  
 Medio ambiente \_\_\_\_\_  
 Físicos \_\_\_\_\_

## TEMAS POSIBLES

1.

2.

3.

4.

5.

## POSIBLES PREGUNTAS ALTERNATIVAS

1.

2.

# **CÓMO DISTINGUIR LOS ELEMENTOS QUE IDENTIFICAN LAS NECESIDADES DICTADAS POR EL ESTILO DE VIDA**

## **I. CARACTERÍSTICAS DE LAS NECESIDADES DICTADAS POR EL ESTILO DE VIDA**

A.

B.

C.

D.

E.

F.

## **II. TEMAS PARA CRÍMENES QUE SATISFACEN UNA NECESIDAD DICTADA POR EL ESTILO DE VIDA**

A. Echar la culpa al estilo de vida del sospechoso

B. Echar la culpa al deseo de vivir la buena vida

C. Echar la culpa al alto costo de la vida

D. Echar la culpa a los ingresos inadecuados

E. Echar la culpa al sistema por hacerlo tan fácil

F. Echar la culpa al nivel social del sujeto

G. Minimizar la seriedad del crimen

H. Mencionar la evidencia contra el sujeto

## **III. ALTERNATIVAS PARA CRÍMENES QUE SATISFACEN LAS NECESIDADES DICTADAS POR EL ESTILO DE VIDA**

A. No sueltes lo que tienes vs. ser codicioso

B. Lo hice por un ser amado vs. ser egoísta

C. La facilidad con la que se engañó el sistema vs. plan detallado

# FORMULARIO DE ESTRATEGIA PARA CONFECCIONAR EL PERFIL PSICOLÓGICO PARA EL INTERROGATORIO

## TIPO DE CRIMEN

Real \_\_\_\_\_  
 Estilo de vida \_\_\_\_\_  
 Impulso \_\_\_\_\_  
 Autoestima \_\_\_\_\_

## CARACTERÍSTICAS PERSONALES QUE APRECIA EL SOSPECHOSO

Familia: Padre soltero/Buen marido \_\_\_\_\_  
 Empleo \_\_\_\_\_  
 Religioso \_\_\_\_\_  
 Conciencioso \_\_\_\_\_  
 Honestidad / Integridad \_\_\_\_\_

## CARACTERÍSTICAS AFINES ENTRE EL SOSPECHOSO Y EL INTERROGADOR

Empleo \_\_\_\_\_  
 Financieras \_\_\_\_\_  
 Educativas \_\_\_\_\_

Experiencias de vida similares \_\_\_\_\_  
 Sexual / Género \_\_\_\_\_  
 Familia \_\_\_\_\_

## TIPO DE PERSONALIDAD

Baja autoestima \_\_\_\_\_  
 Fanfarrón \_\_\_\_\_  
 Líder \_\_\_\_\_  
 Seguidor \_\_\_\_\_  
 Pasivo \_\_\_\_\_  
 Arrogante \_\_\_\_\_  
 Astuto \_\_\_\_\_

## TIPO DE CRIMEN

Emocional \_\_\_\_\_  
 No emocional \_\_\_\_\_  
 Planeado \_\_\_\_\_  
 Espontáneo \_\_\_\_\_

## CONSECUENCIAS QUE MÁS TEME EL SOSPECHOSO

Prisión \_\_\_\_\_  
 Perder el empleo \_\_\_\_\_  
 Vergüenza \_\_\_\_\_  
 Indemnización \_\_\_\_\_  
 Ser rechazado por su familia \_\_\_\_\_

## TIPO DE EMOCIÓN PRESENTE CUANDO SE COMETIÓ EL CRIMEN

Ira \_\_\_\_\_  
 Temor \_\_\_\_\_  
 Vergüenza \_\_\_\_\_

Hostilidad \_\_\_\_\_  
 Celos \_\_\_\_\_  
 Humillación \_\_\_\_\_

Desesperación \_\_\_\_\_  
 Presión de los pares \_\_\_\_\_  
 Excitación sexual \_\_\_\_\_

## EMOCIONES DESDE QUE OCURRIÓ EL CRIMEN (Declaraciones informativas)

Ansiedad \_\_\_\_\_  
 Alivio \_\_\_\_\_  
 Insomnio \_\_\_\_\_

Temor / Miedo \_\_\_\_\_  
 Estómago revuelto \_\_\_\_\_  
 Inapetencia \_\_\_\_\_

Argumentativo \_\_\_\_\_  
 Tímido \_\_\_\_\_  
 Lapsos mentales \_\_\_\_\_

## FACTORES RACIONALES / PRECIPITADORES EN EL MOMENTO DEL CRIMEN

Alcohol \_\_\_\_\_  
 Drogas \_\_\_\_\_  
 Medio ambiente \_\_\_\_\_  
 Físicos \_\_\_\_\_

## TEMAS POSIBLES

1.

2.

3.

4.

5.

## POSIBLES PREGUNTAS ALTERNATIVAS

1.

2.

# **CÓMO DISTINGUIR LOS ELEMENTOS QUE IDENTIFICAN LOS CRÍMENES CAUSADOS POR LA NECESIDAD IMPULSIVA**

- I. CARACTERÍSTICAS DE LA NECESIDAD IMPULSIVA
  - A.
  - B.
  - C.
  - D.
  
- II. TEMAS PARA CRÍMENES QUE SATISFACEN UNA NECESIDAD IMPULSIVA
  - A. Echar la culpa a las acciones y comportamiento de la víctima
  - B. Echar la culpa a la incapacidad del sospechoso para contener sus emociones
  - C. Echar la culpa a las influencias externas
  - D. Explicar la intención original del sujeto
  - E. Echarle la culpa a las acciones de la víctima
  
- III. ALTERNATIVAS PARA CRÍMENES DE NECESIDAD IMPULSIVA
  - A. Espontáneo vs. planeado
  - B. Frustración vs. venganza
  - C. Primera vez vs. todo el tiempo

# FORMULARIO DE ESTRATEGIA PARA CONFECCIONAR EL PERFIL PSICOLÓGICO PARA EL INTERROGATORIO

## TIPO DE CRIMEN

Real \_\_\_\_\_  
 Estilo de vida \_\_\_\_\_  
 Impulso \_\_\_\_\_  
 Autoestima \_\_\_\_\_

## CARACTERÍSTICAS PERSONALES QUE APRECIA EL SOSPECHOSO

Familia: Padre soltero/Buen marido \_\_\_\_\_  
 Empleo \_\_\_\_\_  
 Religioso \_\_\_\_\_  
 Concienzudo \_\_\_\_\_  
 Honestidad / Integridad \_\_\_\_\_

## CARACTERÍSTICAS AFINES ENTRE EL SOSPECHOSO Y EL INTERROGADOR

Empleo \_\_\_\_\_  
 Financieras \_\_\_\_\_  
 Educativas \_\_\_\_\_

Experiencias de vida similares \_\_\_\_\_  
 Sexual / Género \_\_\_\_\_  
 Familia \_\_\_\_\_

## TIPO DE PERSONALIDAD

Baja autoestima \_\_\_\_\_  
 Fanfarrón \_\_\_\_\_  
 Líder \_\_\_\_\_  
 Seguidor \_\_\_\_\_  
 Pasivo \_\_\_\_\_  
 Arrogante \_\_\_\_\_  
 Astuto \_\_\_\_\_

## TIPO DE CRIMEN

Emocional \_\_\_\_\_  
 No emocional \_\_\_\_\_  
 Planeado \_\_\_\_\_  
 Espontáneo \_\_\_\_\_

## CONSECUENCIAS QUE MÁS TEME EL SOSPECHOSO

Prisión \_\_\_\_\_  
 Perder el empleo \_\_\_\_\_  
 Vergüenza \_\_\_\_\_  
 Indemnización \_\_\_\_\_  
 Ser rechazado por su familia \_\_\_\_\_

## TIPO DE EMOCIÓN PRESENTE CUANDO SE COMETIÓ EL CRIMEN

Ira \_\_\_\_\_  
 Temor \_\_\_\_\_  
 Vergüenza \_\_\_\_\_

Hostilidad \_\_\_\_\_  
 Celos \_\_\_\_\_  
 Humillación \_\_\_\_\_

Desesperación \_\_\_\_\_  
 Presión de los pares \_\_\_\_\_  
 Excitación sexual \_\_\_\_\_

## EMOCIONES DESDE QUE OCURRIÓ EL CRIMEN (Declaraciones informativas)

Ansiedad \_\_\_\_\_  
 Alivio \_\_\_\_\_  
 Insomnio \_\_\_\_\_

Temor / Miedo \_\_\_\_\_  
 Estómago revuelto \_\_\_\_\_  
 Inapetencia \_\_\_\_\_

Argumentativo \_\_\_\_\_  
 Tímido \_\_\_\_\_  
 Lapsos mentales \_\_\_\_\_

## FACTORES RACIONALES / PRECIPITADORES EN EL MOMENTO DEL CRIMEN

Alcohol \_\_\_\_\_  
 Drogas \_\_\_\_\_  
 Medio ambiente \_\_\_\_\_  
 Físicos \_\_\_\_\_

## TEMAS POSIBLES

1.

2.

3.

4.

5.

## POSIBLES PREGUNTAS ALTERNATIVAS

1.

2.

# ELEMENTOS DISTINTIVOS QUE IDENTIFICAN LOS CRÍMENES IMPULSADOS POR UNA NECESIDAD DE ESTIMA

## I. CARACTERÍSTICAS DE LA NECESIDAD DE ESTIMA

- A. Manipulación de la víctima.
- B. Crímenes repetitivos
- C. Crímenes en escalado.
- D. Puede abudarse con atribuciones especiales.

## II. TEMAS PARA CRÍMENES DE NECESIDAD DE ESTIMA

- A. La intención original era aceptar un desafío
- B. Echar la culpa a otras personas que maltrataron al sospechoso
- C. Halagar al sospechoso por ser inteligente, valiente o atrevido
- D. Minimizar el uso de fuerza
- E. Minimizar la frecuencia del acto

## III. ALTERNATIVAS PARA CRÍMENES DE NECESIDAD DE ESTIMA

- A. Desafío o excitación vs. para lastimar a alguien
- B. Maltratado por las víctimas vs. planeado
- C. La idea de uno vs. la idea de ellos

# FORMULARIO DE ESTRATEGIA PARA CONFECCIONAR EL PERFIL PSICOLÓGICO PARA EL INTERROGATORIO

## TIPO DE CRIMEN

Real \_\_\_\_\_  
 Estilo de vida \_\_\_\_\_  
 Impulso \_\_\_\_\_  
 Autoestima \_\_\_\_\_

## CARACTERÍSTICAS PERSONALES QUE APRECIA EL SOSPECHOSO

Familia: Padre soltero/Buen marido \_\_\_\_\_  
 Empleo \_\_\_\_\_  
 Religioso \_\_\_\_\_  
 Concienzudo \_\_\_\_\_  
 Honestidad / Integridad \_\_\_\_\_

## CARACTERÍSTICAS AFINES ENTRE EL SOSPECHOSO Y EL INTERROGADOR

Empleo \_\_\_\_\_  
 Financieras \_\_\_\_\_  
 Educativas \_\_\_\_\_

Experiencias de vida similares \_\_\_\_\_  
 Sexual / Género \_\_\_\_\_  
 Familia \_\_\_\_\_

## TIPO DE PERSONALIDAD

Baja autoestima \_\_\_\_\_  
 Fanfarrón \_\_\_\_\_  
 Líder \_\_\_\_\_  
 Seguidor \_\_\_\_\_  
 Pasivo \_\_\_\_\_  
 Arrogante \_\_\_\_\_  
 Astuto \_\_\_\_\_

## TIPO DE CRIMEN

Emocional \_\_\_\_\_  
 No emocional \_\_\_\_\_  
 Planeado \_\_\_\_\_  
 Espontáneo \_\_\_\_\_

## CONSECUENCIAS QUE MÁS TEME EL SOSPECHOSO

Prisión \_\_\_\_\_  
 Perder el empleo \_\_\_\_\_  
 Vergüenza \_\_\_\_\_  
 Indemnización \_\_\_\_\_  
 Ser rechazado por su familia \_\_\_\_\_

## TIPO DE EMOCIÓN PRESENTE CUANDO SE COMETIÓ EL CRIMEN

Ira \_\_\_\_\_  
 Temor \_\_\_\_\_  
 Vergüenza \_\_\_\_\_

Hostilidad \_\_\_\_\_  
 Celos \_\_\_\_\_  
 Humillación \_\_\_\_\_

Desesperación \_\_\_\_\_  
 Presión de los pares \_\_\_\_\_  
 Excitación sexual \_\_\_\_\_

## EMOCIONES DESDE QUE OCURRIÓ EL CRIMEN (Declaraciones informativas)

Ansiedad \_\_\_\_\_  
 Alivio \_\_\_\_\_  
 Insomnio \_\_\_\_\_

Temor / Miedo \_\_\_\_\_  
 Estómago revuelto \_\_\_\_\_  
 Inapetencia \_\_\_\_\_

Argumentativo \_\_\_\_\_  
 Tímido \_\_\_\_\_  
 Lapsos mentales \_\_\_\_\_

## FACTORES RACIONALES / PRECIPITADORES EN EL MOMENTO DEL CRIMEN

Alcohol \_\_\_\_\_  
 Drogas \_\_\_\_\_  
 Medio ambiente \_\_\_\_\_  
 Físicos \_\_\_\_\_

## TEMAS POSIBLES

1.

2.

3.

4.

5.

## POSIBLES PREGUNTAS ALTERNATIVAS

1.

2.

# **TÁCTICAS DE INTERROGACIÓN ADICIONALES**

INTERROGACIÓN DE DELINCUENTES JUVENILES

TEMAS PARA OBTENER CONOCIMIENTO

CÓMO PONER A UN SOSPECHOSO CONTRA EL OTRO

INTERROGACIÓN DE UN SOSPECHOSO DE MÚLTIPLES CRÍMENES

CÓMO AMPLIAR LA CONFESIÓN INICIAL DEL SOSPECHOSO

ENTREVISTA DE TEMAS GENERALES DE REID PARA EL ANÁLISIS  
DEL COMPORTAMIENTO

ENTREVISTA DE ANÁLISIS DE COMPORTAMIENTO DE REID

# TÁCTICAS DE INTERROGACIÓN ADICIONALES (LA INTERROGACIÓN DE DELINCUENTES JUVENILES)

## I. PREPARACIÓN PREVIA

### A. Obtenga la cooperación de los padres antes de la entrevista

1. Infórmele al padre que necesita hablar con el menor para determinar si está involucrado en el crimen.
2. Dígale al padre que es necesario determinar si el menor no está involucrado.
3. Si está involucrado, se debe corregir el problema antes de que se vuelva más serio.
4. Pídale a los padres que observen pero no interrumpan.

### B. Avísele al padre antes del interrogatorio.

1. Infórmele a los padres que la investigación no puede eliminar al menor del (asunto).
2. Dígales que es posible que haya muchas circunstancias que pudieron causar que sucediera el hecho.
3. Alabe a los padres por tratar de criar a un buen hijo.
4. Pídale a los padres que no interrumpan.

## II. CONFRONTACIÓN DIRECTA

- A. Cuando estén presentes los padres, use la confrontación menos directa.
- B. Esté preparado para recibir negativas rápidas y fuertes de los menores que "conocen la ley de la calle".

## III. TEMAS PRINCIPALES

- A. La edad del delincuente
- B. Tentaciones
- C. Relación
- D. Presión de los pares
- E. Culpar a la víctima
- F. Hormonas

## IV. TEMAS SECUNDARIOS

- A. Los criminales insensibles comparados con los jóvenes incomprensidos
- B. Todo el mundo comete errores
- C. Se debe corregir el problema antes de que se vuelva incontrolable
- D. Alcohol/Drogas
- E. Ceremonia de iniciación en una pandilla
- F. Proveer para su familia
- G. Necesidad de atención

# **TÁCTICAS DE INTERROGACIÓN ADICIONALES (TEMAS PARA OBTENER CONOCIMIENTO)**

## **I. MÉTODO**

- A. Use un método de confrontación general.
- B. No se comprometa totalmente con la teoría de que el sospechoso sólo tiene conocimiento del hecho.
- C. Explíquelo al sospechoso que a usted le gustaría creer que él no es directamente responsable.

## **II. TEMAS**

- A. Minimice la seriedad del crimen.
- B. Coloque al sospechoso en el lugar de la víctima.
- C. Compare el cometer el crimen con "sólo" tener conocimiento del mismo.
- D. Demuestre su cooperación.
- E. Confidencialidad

# TÁCTICAS DE INTERROGACIÓN ADICIONALES CÓMO PONER A UN SOSPECHOSO EN CONTRA DEL OTRO

## I. MÉTODO

- A. Dígale al sospechoso que le creerá al que hable primero.
  
- B. Si no dice nada parecerá que fue todo idea suya.
  
- C. En este momento es posible que su compañero esté diciendo que usted lo convenció para que haga esto.
  
- D. Dígale al sospechoso que ahora es su oportunidad de explicar su versión.

## II. TEMAS

- A. Culpar a la víctima por la forma en que trató a ambos sospechosos
  
- B. Culpar al otro sospechoso por convencer al sospechoso presente de que cometa el crimen
  
- C. Culpar al otro sospechoso por proveer drogas / alcohol

# **TÁCTICAS DE INTERROGACIÓN ADICIONALES (INTERROGATORIO DE UN SOSPECHOSO DE MÚLTIPLES CRÍMENES)**

## **I. PREPARACIÓN ANTES DEL INTERROGATORIO**

- A. Repase los hechos del caso y la evidencia de todos los crímenes.
  
- B. Basándose en los hechos del caso y en la evidencia, ordene los crímenes empezando por el menos grave.

## **II. TÁCTICAS DE INTERROGACIÓN PARA LA PRIMERA CONFESIÓN**

- A. Confrontación directa positiva
  - 1. Sólo debe estar relacionada con el crimen
  
  - 2. Si los múltiples crímenes no pueden aislarse, utilice el método de confrontación directa.
  
- B. Desarrollo del tema para el primer crimen
  - 1. Use temas que muestran necesidad.
  
  - 2. Los temas deben ser aplicables sólo al primer crimen.
  
  - 3. Los temas en tercera persona / historias personales deben sugerir crímenes que han estado sucediendo por un período de tiempo.
  
- C. Alternativas

## TÁCTICAS DE INTERROGACIÓN ADICIONALES CÓMO AMPLIAR LA CONFESIÓN INICIAL DEL SOSPECHOSO

- I. MÉTODO A SEGUIR DESPUÉS DE QUE EL SUJETO CONFIESA HABER ROBADO DINERO O MERCADERÍA
- A. Sugiera al sujeto, "Si eso hubiese sido todo lo que tomó me lo hubiese dicho mucho antes". (Demuestre incredulidad.)
  - B. Sugiera al sujeto, "La mayoría de la gente no sabe exactamente cuánto dinero ha tomado". (Recalque que la mayoría de la gente no lleva un registro.)
  - C. Presente el marco temporal al sujeto, tratando de examinar la primera vez que robó dinero o mercadería. Primero trate de obtener una confesión del sujeto sobre la primera vez que tomó dinero o mercadería. (Asegúrese de retroceder lo más posible hasta el primer momento en que el sujeto pudo cometer un robo. Cada vez que el sujeto le dé una negativa, adelántese en el tiempo usando incrementos cronológicos pequeños, por ejemplo, días, semanas, meses, trimestres, etcétera, buscando una confesión.)
  - D. Presente el marco temporal al sujeto, tratando de examinar la última vez que tomó dinero o mercadería. (Siga el método descrito en el punto C que aparece arriba, pero empiece por la última fecha en la que el sujeto pudo tomar dinero o mercadería, por ejemplo, hoy, la semana pasada, el mes pasado, etcétera, buscando una confesión.)
  - E. Obtenga una declaración firme del sujeto sobre la mayor cantidad de mercadería o dinero que tomó en un momento dado. (Presente montos en dólares que le parezcan lo suficientemente altos para exceder el monto que probablemente tomó el sujeto. Disminuya los montos lentamente observando el comportamiento del sujeto para descubrir el posible monto y sugerirlo buscando una confesión.)
  - F. Concluya el procedimiento reiterando al sujeto:
    - 1. "La primera vez que tomó dinero/mercadería fue..."
    - 2. "La última vez que tomó dinero/mercadería fue..."
    - 3. "La mayor cantidad de dinero/mercadería que tomó en una sola vez fue..."
    - 4. Concluya con la siguiente frase, "Tomando en cuenta esos montos y esas fechas ¿cuál le parece que fue la cantidad total de dinero/mercadería que tomó?" (Si antes el sujeto declaró que tomó dinero/mercadería en los últimos 12 meses, la mayor cantidad en un momento dado puede ser \$50 por semana. Luego pregunte al sujeto, "Si tomó \$50 por semana durante 52 semanas ¿cuánto sería eso?" Él/ella responde, "\$2,600". Observe el comportamiento del sujeto y vaya disminuyendo las cantidades hasta que el sujeto confiese.)

# ENTREVISTA DE TEMAS GENERALES PARA EL ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO

## PRESENTACIONES

“Hola, (nombre del sujeto), yo soy (apellido del investigador). Lo que deseo hacer es realizar una entrevista corta con usted sobre el tiempo que ha trabajado para la compañía. Como ya sabrá, recientemente hemos experimentado un déficit inexplicado en el inventario que estamos investigando. Ahora bien, parte de este déficit tal vez se deba a errores, tal vez al que la gente no haga las cosas como se debe, errores de contaduría o cosas del estilo.

“Por otro lado, por supuesto, algunas de las pérdidas pueden deberse a que la gente haya tomado mercadería (y/o dinero) sin la autorización debida. Necesitamos su ayuda para identificar las posibles causas de dicho déficit ¿de acuerdo? Una cosa que deseo recalcar con usted es que no espero que ninguno de los empleados sea perfecto. He entrevistado a una variedad de empleados que trabajan en nuestras tiendas y he descubierto que casi todo el mundo ha tomado algo, quebrantado algún reglamento de la compañía o violado una política o procedimiento. Sin embargo, mi preocupación principal es determinar si hay alguien involucrado en actos de mala conducta serios, como tomar decenas de miles de dólares en mercadería de la compañía.

“Como probablemente ya sabe por su propia experiencia, es relativamente fácil saber cuándo alguien está ocultando información. (Logre que el sujeto reconozca que es fácil saber cuándo alguien está ocultando información. El entrevistador hasta puede declarar, “Estoy seguro de que hay personas que usted conoce lo suficiente como para saber por su comportamiento cuando no le están diciendo toda la verdad”.) Pero, es difícil saber si la persona está ocultando algo de naturaleza importante o algo relativamente menor. Por lo tanto, a medida que repasemos cada área durante la entrevista, es muy importante que usted me diga toda la verdad porque, si yo siento que me está ocultando información, no podré eliminarlo de sospecha y me verá obligado a sugerir que lo investiguen más a fondo. Esperemos que podamos aclarar cada una de estas áreas durante la entrevista para que no sea necesario llevar el asunto más lejos”.

## PREGUNTAS SUGERIDAS

1. ¿Cuánto sabe o ha escuchado sobre el déficit de inventario en la tienda?
2. ¿Qué tipo de errores de procedimiento cree que pueden haber contribuido a este déficit?
  - ¿Cuáles son las violaciones de procedimiento o políticas más frecuentes en la tienda? (El entrevistador puede dar ejemplos)
  - ¿Cuál le parece la infracción de procedimiento más seria que ha cometido usted?

3. ¿Le parece que parte del déficit puede ser causado por empleados que toman mercadería (y/o dinero) sin la autorización apropiada?
  - ¿Cuál sería la forma más fácil o posible de tomar mercadería (y/o dinero)?
  - Si una persona en su puesto deseara tomar mercadería (y/o dinero) ¿qué le parece que tendría que hacer?... ¿Cómo podría hacerlo?
4. ¿Por qué le parece que un empleado tomaría mercadería (y/o dinero) sin autorización apropiada?
5. En su opinión ¿a quién le sería más fácil o simple tomar mercadería (y/o dinero) si así lo desea?
6. ¿Cuáles son los compañeros de trabajo que en su opinión están más allá de toda posible sospecha, que no participan en ningún comportamiento deshonesto?
7. CONOCIMIENTO/SOSPECHAS

La mayoría de la gente que ha hablado conmigo me ha dicho que sabe que en la tienda ocurren cosas que no deberían ocurrir. Para mí, toda esta información es confidencial y jamás le digo a una persona lo que otra persona dijo sobre ella. Por ejemplo, no le he contado a usted nada de lo que pudieron haberme contado de usted los otros empleados. Sin embargo, lo más importante, es que usted sea totalmente abierto y honesto, porque si trata de ocultar lo que sabe sobre otra persona, es posible que pensemos que está ocultando algo porque usted estuvo involucrado con dicha persona ¿entiende?

¿Conoce a alguien que haya tomado mercadería (y/o dinero) sin autorización apropiada - aunque haya sido algo menor?

¿De quién sospecha? Una sospecha puede ser un sentimiento o un pensamiento que no puede comprobar realmente o que usted sabe que puede ser equivocado, pero todo el mundo tiene sus sospechas aquí - se le pedirá a todo el mundo que dé explicaciones -Así que ¿de quién sospecha usted?

8. (Lo que aparece arriba puede reiterarse para examinar las violaciones de políticas/procedimientos si la respuesta a la pregunta #2 fue inadecuada.)
9. ¿Alguna vez se le ha acercado o hablado alguien para pedir que usted le ayude a tomar bienes de aquí, o le han sugerido maneras de tomar mercadería (y/o dinero)?
10. ¿En su opinión qué debería pasarle a un empleado que está involucrado en un robo de mercadería (y/o dinero) de su empleador?

11. ¿Le parece que un empleado que comete un robo debe recibir una segunda oportunidad de la compañía?
12. La mayoría de la gente que ha manejado dinero o mercadería ha tomado cosas que no debería haber tomado. Necesito establecer lo que usted ha tomado, en especial si es algo menor. Esto incluiría (dé ejemplos apropiados, por ejemplo cualquier comida que puede haber comido en el trabajo y que olvidó pagar, cualquier mercadería dañada que se llevó a su casa, cualquier mercadería que compró pero que todavía no ha pagado, etcétera) ¿Cuál le parece el valor monetario máximo de la mercadería que usted tomó pero no ha pagado?

[Lo antedicho puede usarse para un cajero, pero la pregunta debe concentrarse en el robo de dinero, con algunos ejemplos apropiados tales como quedarse con el cambio que se olvida el cliente, tomar dinero adicional dejado en la caja (excedentes), tomar prestado dinero para comprar una bebida gaseosa, etcétera, y olvidar pagarla, olvidar marcar la venta a un cliente cuando uno está apurado y acabar quedándose con el dinero, etcétera.]

13. Si el sujeto niega todo conocimiento del robo de mercaderías: “¿Alguna vez tomó algo prestado por un tiempo corto y luego lo devolvió sin que nadie se diese cuenta?”

[Si se hacen negaciones sobre: el robo de dinero, “¿Alguna vez tomó prestado dinero y luego lo devolvió sin que nadie se diera cuenta?”]

14. Si el sujeto niega haber tomado algo prestado, “¿Alguna vez pensó en tomar cualquier mercadería (y/o dinero), aunque jamás lo haya hecho?”

15. CEBO

## PREGUNTAS ADICIONALES QUE PUEDEN SER ÚTILES

1. ¿Usted siente que ha sido tratado justamente por su gerente? ... ¿por esta compañía?
2. ¿Alguna vez separó algo para tomarlo pero luego decidió no hacerlo y devolvió el artículo a su lugar?
3. ¿Le parece que esta compañía debe estar preparada para que sus empleados le roben porque la gente siente que no se le paga suficiente por lo que hace? ... ¿o porque es demasiado fácil robar cosas?
4. En una escala del 1 al 10 ¿cómo categorizaría su honestidad en esta compañía?
5. ¿Qué porcentaje de empleados cree usted que está involucrado en robos a la compañía?
6. ¿Alguna vez vio a un empleado dar bienes de la compañía a alguien sin una autorización?
7. ¿Algúná vez usó su descuento para alguna persona que no es pariente directo de usted? ¿Sabe de alguien que haya hecho esto?
8. ¿Alguna vez se ha puesto mercadería de la compañía y se la ha llevado a su casa sin darse cuenta?
9. El uso de drogas en el trabajo:

Otra área que estamos investigando es en qué medida la gente viene a trabajar bajo los efectos de una droga o un narcótico. Nuestra principal meta, por supuesto, sería identificar a quienes están psicológica y físicamente adictos. Sé por mis entrevistas previas que es bastante común entre los empleados probar algo como la marihuana durante su horario de almuerzo, pero lo que más me importa saber es si usted alguna vez ha usado cualquier droga mientras está trabajando en la caja (o en cualquier otro puesto que sea apropiado).

## CÓMO PASAR AL INTERROGATORIO

Cuando las declaraciones y/o el comportamiento del sospechoso indican que probablemente no está diciendo toda la verdad, se puede iniciar un interrogatorio. Por ejemplo, continuando con el ejemplo previo del encargado de reponer inventario que reconoce haber robado \$40 en mercadería, el interrogador puede manejarse del siguiente modo:

"Joe, usted dijo antes que no ha tomado dinero de la compañía - Basándome en mi experiencia como investigador (entrevistador) creo que probablemente sea cierto. Pero es obvio que no está seguro sobre el valor de la mercadería que tomó de la compañía. Estoy seguro que \$40 no es el monto exacto.

"¿Cuál sería el monto máximo absoluto de mercadería que usted tomó, sin duda alguna, pero tratando de ser justo consigo mismo, sabiendo que es imposible que haya tomado más que eso?"

En este momento, el interrogador debe sugerir un monto al sospechoso que es mucho mayor del que el sospechoso probablemente robó. "Joe ¿es posible que usted haya tomado \$5,000 en mercadería desde que ha estado aquí?" El sospechoso responde: "¡Oh, me hubiese sido imposible robar esa cantidad!" Esta negativa del sospechoso es de hecho su primera confesión de culpabilidad de que ha robado más que los \$40 que mencionó previamente. El interrogador debe sugerir de inmediato otros montos menores que los \$5,000 que sugirió originalmente al sospechoso.

Interrogador: "¿Es posible que sean \$4,500?"

Sospechosot: "¡Jamás!"

Interrogador: "¿Es posible que sean \$4,000?"

Sospechoso: "No".

Interrogador: "¿Es posible que sean \$3,500?"

Sospechoso: "Es imposible que sea más de \$100".

En este momento el interrogador debe decirle al sospechoso, "Joe, creo que nos estamos acercando al monto real de lo que tomó, pero estoy seguro de que es más de \$100. Mi preocupación es: ¿El monto es mayor o menor de \$1,000?"

Sospechoso: "Es menos, mucho menos".

Interrogador: "¿Puede ser que sea sólo \$1,000?"

Sospechoso: "No, le dije que es menos de \$1,000".

Interrogador: "Cuál sería el monto máximo posible, que sería imposible que fuera más de dicho monto, Joe?"

Sospechoso: "De ningún modo puede ser más de \$500".

El interrogador debe evaluar el comportamiento del sospechoso en este momento, al igual que durante todo el proceso de disminución del monto robado, para determinar si el sospechoso aún parece estar ocultando más información o si ha dado un monto que está cerca de la verdad.

Si el interrogador todavía está convencido de que el sospechoso ha estado involucrado en más robos o no está seguro, dicho interrogador debe continuar interrogando del modo establecido anteriormente, tal vez agregando el uso de un tema corto, hasta que el sospechoso ofrezca negativas fuertes indicando que no ha robado más de lo que ya confesó.

Según nuestra experiencia, los sospechosos que aumentan su primera confesión agregando un monto grande, como por ejemplo más de \$100, o confiesan rápido, han robado montos importantes y esperan que el interrogador se conforme con esta "confesión menor".

# ENTREVISTA DE ASUNTOS

I. Nombre \_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_ M F Edad: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ W B O Estado civil \_\_\_\_\_

Compañía: \_\_\_\_\_ Puesto: \_\_\_\_\_

Posición: \_\_\_\_\_ Salario: \_\_\_\_\_

## II. PREGUNTAS GENERALES DE INVESTIGACIÓN

## III. PREGUNTAS QUE PROVOCAN UN COMPORTAMIENTO

1. ¿Cuánto sabe de lo que falta en el inventario?

2. Errores de método

a. Más frecuentes

b. Usted

3. ¿Cree que los empleados están robando?

a. La forma más fácil

b. Si usted quisiera

4. Por qué robar

5. La mejor oportunidad

6. Garantizar
7. Conocimiento / sospecha
8. Acercamiento
9. Castigo
10. Segunda oportunidad
11. Buena voluntad de someterse a una prueba con polígrafo
12. Usted
  - a. Mercadería
  - b. Dinero
13. Tomar prestado
14. Pensar
15. Resultados de la investigación
16. Seres queridos
17. Cebo

# APÉNDICE

## PREGUNTAS DE ENTREVISTA PARA DESARROLLAR EL MATERIAL TEMÁTICO

### I. ATAQUE SEXUAL (El sospechoso reconoció que conocía a la víctima)

¿Cuánto tiempo hace que conoce a (la víctima)?

¿Qué clase de persona es (la víctima)?

¿(La víctima) alguna vez ha tratado de seducirlo?

¿Alguna vez salió con (la víctima)?

¿Alguna vez ha considerado tener contacto social con (la víctima)?

¿Cómo describiría la apariencia física de (la víctima)?

¿Cómo describiría la forma de vestir de (la víctima)?

En una escala del 1 al 10, donde uno es pobre y 10 es fabuloso ¿cómo describiría su relación con su (cónyuge, novia)?

¿Con cuántas mujeres ha tenido relaciones sexuales en los últimos 2 años?

¿Qué puede decirme de sus hábitos con el alcohol (las drogas)?

¿Cuál es la cosa más cercana al (alegato) que usted ha hecho?

¿Es miembro de algún sitio de Internet de orientación sexual?

¿Qué clase de revistas o películas pornográficas tiene en su casa?

¿Usted se considera sexualmente satisfecho?

## II. ABUSO SEXUAL INFANTIL PRESENTACIÓN

¿Entiende usted cuál es el alegato?

¿Cuándo se enteró del alegato?

¿Qué opina de la posibilidad de que (el niño) haya tenido un contacto sexual con un adulto?

SI EL NIÑO NOMBRA AL SOSPECHOSO COMO SU ABUSADOR

¿Cómo describiría su relación con (el niño)?

¿Cuánto cree que sabe (el niño) sobre el sexo? ¿Dónde aprendió esto (el niño)?

¿Cómo describiría el desarrollo físico de (el niño)?

¿Cree que (el niño) ha tenido alguna experiencia sexual? De ser así ¿que clase de comportamiento y con quién?

Cuando un adulto tiene contacto sexual con un niño ¿con qué frecuencia cree usted que el niño provoca el contacto?

¿(El niño) tiene reputación de inventar historias? De ser así, deme el ejemplo más reciente.

¿Con qué frecuencia está usted a solas con (el niño)?

¿Ha dormido (el niño) en su cama alguna vez? De ser así:

¿Con qué frecuencia? ¿Cuándo fue la última vez?

¿Qué llevaban puesto usted y (el niño)?

¿Usted y el niño estaban solos en la cama?

¿Alguna vez ha bañado (al niño)? De ser así ¿con qué frecuencia y cuándo fue la última vez?

¿(El niño) alguna vez se ha bañado o duchado con usted? De ser así ¿con qué frecuencia y cuándo fue la última vez?

¿Cuándo fue la última vez que vio (al niño) desnudo? ¿En qué circunstancias? ¿Cuántas veces?

¿Quién más estaba allí?

¿Alguna vez (el niño) le ha tocado el pene desnudo? De ser así ¿usted se excitó parcialmente a causa del contacto?

¿Alguna vez ha tocado los senos o la vagina de (la niña) accidentalmente? ¿En qué circunstancias, cuántas veces y por cuánto tiempo? ¿Cómo reaccionó (la niña) a su contacto?

¿Qué edad tiene la persona más joven con la cual usted ha tenido contacto sexual? ¿Qué edad tenía usted en ese entonces?

Cuando era joven ¿alguna vez tuvo contacto sexual con un adulto?

¿(La niña) alguna vez le dijo que otra persona trató de hacer algo sexual con ella?

¿El niño alguna vez le ha hecho preguntas de naturaleza sexual?

¿Posee alguna revista o video que contiene fotos de niños desnudos?

¿Alguna vez lo han interrogado para saber si ha tenido contacto sexual con un niño? ¿Cuándo fue la última vez? ¿Qué pasó con esa investigación?

¿Alguna vez se ha masturbado ante (el niño), tal vez (el niño) estaba escondido o lo vio accidentalmente?

¿(El niño) alguna vez lo ha visto teniendo relaciones sexuales con otra persona?

### III. ABUSO FÍSICO

SI EL SOSPECHOSO OFRECE UNA EXPLICACIÓN POR LA LESIÓN:

¿Cómo se lesionó (el niño)?

¿Usted vió lo que pasó?

¿Quién estaba con el niño en el momento de la lesión?

¿A quién le dijo que el niño se había lesionado? Si no se lo dijo a nadie ¿por qué?

SI EL SOSPECHOSO NO SABE CÓMO SE LESIONÓ EL NIÑO:

¿Usted cree que la lesión de (el niño) fue provocada por otra persona?

¿Cómo se enteró de la lesión?

¿Cuál fue su respuesta a la lesión? (Médica, emocional)

¿Usted diría que (el niño) tiene la tendencia de lastimarse? ¿Dónde ocurren generalmente las lesiones? ¿Quién suele estar cuando ocurren?

¿Alguna vez hizo algo que lastimó accidentalmente a (el niño)? Circunstancias, severidad de la lesión.

¿Cómo le va a (el niño) en la escuela?

¿Cómo diría usted que es el temperamento de (el niño)?

¿Qué es lo más común que suele hacer (el niño) que hace que usted tenga que disciplinarlo/a?

En una escala del 1 al 10, si uno es muy indulgente y diez muy estricto ¿qué número se daría usted?

¿Cuál es el castigo más severo que ha usado?

¿Alguna vez sintió que había sido demasiado estricto con su castigo? De ser así ¿qué hizo, qué causó su castigo?

¿Cómo reacciona (el niño) a la disciplina?

Entre usted y su (cónyuge) ¿con quién se porta mejor el niño?

¿El (niño) alguna vez le ha pegado? De ser así ¿cómo respondió usted?

¿Alguna vez sintió la tentación de (cometer el alegato), pero luego logró detenerse a último momento?

Cuando usted era joven ¿cuál fue el castigo más severo que recibió de sus padres?

¿Alguna vez lo han interrogado para saber si lastimó a otra persona? De ser así ¿cuántas veces y cuáles fueron los alegatos?

#### IV. ROBO DE EMPLEADOS

##### DESARROLLANDO NECESIDADES FINANCIERAS

¿Qué edad tiene?

¿Está casado o vive con alguien? De ser así:

¿Su (cónyuge) trabaja? (tipo de trabajo, horas por semana, ingreso)

¿Tiene hijos? (edades)

Si el empleado no es casado:

¿Está comprometido? De ser así ¿cuándo se casará?

¿Alguna vez ha estado casado? De ser así ¿paga asistencia de divorcio o manutención de menores?

¿Cuál es su dirección actual?

¿Es una casa o un apartamento?

Si el empleado alquila un apartamento:

- ¿Cuánto tiempo hace que vive allí?
- ¿Comparte la vivienda con otra gente?
- ¿Cuánto paga de alquiler por mes?

Si el empleado es propietario de una casa:

- ¿Cuánto tiempo hace que vive allí?
- ¿Cuánto paga de hipoteca por mes?

Si el empleado vive en casa de los padres:

- ¿Paga algo por su alquiler o comida?
- ¿Tiene planeado mudarse?
- ¿Cómo va y vuelve del trabajo?

Si el empleado conduce un automóvil:

- ¿Qué tipo de vehículo conduce? (año, marca y expensas del automóvil)
- ¿Cuánto debe por el automóvil?
- ¿Viaja al trabajo con otra persona? (para desarrollar, posible cómplice)

¿Cuál es su salario actual?

¿Ha recibido algún aumento o bonificación?

¿Le han impuesto alguna medida disciplinaria?

#### RAZONES COMUNES POR LAS QUE LOS EMPLEADOS DESARROLLAN UNA NECESIDAD INMEDIATA DE DINERO:

Se atrasan en sus pagos mensuales, por ejemplo, alquiler, tarjetas de crédito, pagos del automóvil

Para pagar servicios como el gas, la luz, el teléfono, cable televisión

Para comprar regalos de cumpleaños, Navidad, aniversario

Para pagar gastos de reparación (automóvil, casa)

Para pagar impuestos (a la propiedad, sobre los ingresos)

Para pagar gastos educativos (escuela, libros, casa y comida)

Para pagar gastos médicos que no cubre el seguro

#### INFORMACIÓN QUE ESTABLECE EL ROBO

¿Cómo fue robada la mercadería o el dinero?

¿Era necesario tener acceso especial?

- Un automóvil o otro tipo de transporte
- La combinación de la caja fuerte
- Conocimiento de contaduría
- Conocimiento del sistema de alarma
- Conocimiento del método de depósito

¿Hubo oportunidad de cometer el crimen?

- Trabajando en una caja registradora reemplazando a otra persona
- Descubrir una caja fuerte abierta
- Venir a trabajar en un día libre
- Un amigo o pariente del empleado pudo entrar en el área que tiene acceso al dinero

## V. INCENDIO PREMEDITADO

SI EL INCENDIO OCURRIÓ EN UN COMERCIO:

¿Cuándo abrió su negocio?

¿Cuánto cree que valía su negocio?

¿Por cuánto dinero lo aseguró?

¿Cómo iban los negocios?

¿Cuánto dinero invirtió en el negocio?

¿Tiene un socio de negocios? De ser así ¿cuánto invirtió esa persona en el negocio?

¿Cuántas horas por día pasaba trabajando en su negocio?

¿Puede describir cómo es la comunidad circundante?

SI SE QUEMÓ UN VEHÍCULO:

¿El vehículo era suyo o lo arrendaba?

Si era propiedad del sospechoso:

- ¿Cuánto pagaba por el automóvil?
- ¿Cuánto debía por el automóvil?
- ¿Cómo describiría el automóvil?
- ¿Qué puntaje le daría al automóvil en una escala del 1 al 10?
- ¿Por cuánto aseguró el vehículo?
- ¿Tenía intenciones de vender el automóvil o cambiarlo?

Si el automóvil es arrendado:

¿Por cuánto tiempo era su contrato de arrendamiento?

¿Cuánto tiempo le quedaba en el contrato de arrendamiento?

¿Cuáles eran las condiciones del contrato de arrendamiento? (Millas permitidas por año, costo de las millas adicionales)

¿Cuántas millas le puso al automóvil?

¿Alguna vez le prestó su automóvil a alguien? De ser así ¿cuántas millas le puso al automóvil esa persona?

# John E. Reid y Asociados Inc.

## Técnica Reid para entrevistas e interrogatorios

El Reid College le solicita que nos asista a evaluar tanto el contenido como las presentaciones del material de este seminario sobre técnicas de entrevistas e interrogatorios. Le agradecemos su honesta evaluación del programa. Por favor responda las preguntas que aparecen abajo.

1. Por favor escriba su nombre y dirección en letra de imprenta:

---

Título

Organización

Dirección comercial

Ciudad

Estado

Código postal

Teléfono

Facsímil

Correo electrónico

2. ¿Cuál es su opinión global del programa?

- Excelente
- Bueno
- Satisfactorio
- Insatisfactorio

3. ¿Cuánto valor tendrá este curso para su trabajo?

- Considerable
- Mediano
- Poco

4. ¿Qué es lo que más le gustó del programa? \_\_\_\_\_

---

5. ¿Qué le gustaría cambiar en los programas futuros? \_\_\_\_\_

---

6. Tal vez deseemos incluir sus comentario sobre la calidad de nuestro seminario en el próximo folleto.  
(Por favor límitese a 30 palabras.)

---

---

---

7. ¿A qué sociedades/asociaciones profesionales pertenece?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

8. ¿Qué publicaciones profesionales lee dentro de esta especialidad?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

9. ¿Cómo se enteró del programa?

\_\_\_\_\_ Folleto      \_\_\_\_\_ Revista      \_\_\_\_\_ Seminario Reid anterior  
\_\_\_\_\_ Otro      \_\_\_\_\_

10. ¿Cuál es el título de la persona en su organización que fue responsable de enviarlo a este seminario?

\_\_\_\_\_

11. Por favor indique los nombres y direcciones de personas que usted cree estarán interesadas en recibir información sobre seminarios futuros (Si los individuos pueden ser contactados a través de la dirección de usted, sólo indique sus nombres).

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

12. Por favor indíquenos cuál es su opinión del orador.

**(S=Superior E=Excelente B=Bueno R=Regular)**

Marque uno

S E B R Nombre del orador \_\_\_\_\_

Comentarios \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

S E B R Nombre del orador \_\_\_\_\_

Comentarios \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Me interesa recibir información sobre cómo mi departamento / compañía puede copatrocinar un seminario Reid en nuestro lugar de trabajo.