

TECNICA DE INTERROGATORIO REID

Tras trabajar durante décadas realizando interrogatorios para la policía de New York, y tras especializarse en psicología social y la utilización de polígrafos como herramientas judiciales, John Reid descubrió que la manera más efectiva de obtener información de una persona es sometiéndola a distintas condiciones que desequilibren sus mecanismos racionales de respuesta y, consecuentemente, la induzcan a entrar en un estado de autodefensa el cual promueva y estimule las “respuestas instintivas”. Es decir, respuestas apresuradas muy fáciles de desmentir y analizar y por las cuales se puede verificar que es lo que alguien encubre, por qué lo hace e incluso obligarlo a decir la verdad.

El método se basa en un conjunto de situaciones contrastantes que lleven a la “provocación de comportamientos”, con los cuales se podrá manipular a la persona, es decir, realizar preguntas estructuradas y analizar la respuesta ofrecida -lo que técnicamente se denomina BAI, Behavior Analysis Interview -Entrevista de Análisis de Comportamiento-.

Es importante notar que la técnica no se realiza de manera acusadora, como un interrogatorio, sino que se hace a manera de entrevista. No obstante, en la actualidad esto ha variado siendo la emoción mostrada por el entrevistador dependiente al tipo de pregunta. De esta forma el entrevistado asocia una emoción con un tipo de pregunta dado, por lo que variando, en las etapas finales, la emoción ante el tipo de pregunta el entrevistador puede inducir al entrevistado a responder preguntas inquisitivas o acusativas de forma más dócil sin que éste presente una defensa muy ardua.

Los tres componentes de la Técnica Reid son el análisis de hechos, la entrevista y la interrogación. Diseñado para eliminar personas inocentes antes de que comience la interrogación seria, se relacionan entre sí y progresan desde la recopilación de información hasta la investigación. Si los interrogadores creen que la persona entrevistada es un posible sospechosa, entonces continúan con los nueve pasos enumerados a continuación.

La técnica siempre comienza con una entrevista no acusatoria y cuando es el momento apropiado e orienta la sesión hacia un interrogatorio, etapa que está basada en nueve elementos.

Nueve pasos

Usada correctamente, la Técnica Reid puede ayudar a un interrogador a identificar a una persona culpable en nueve pasos lógicos usados en un orden apropiado.

1º – **Confrontación Positiva:** Al individuo se le hace saber de forma directa o indirecta que existe evidencia suficiente para incriminarlo (da igual si esto es real o no).

El entrevistador debe Actuar con mucha seguridad, pausado, llevar consigo el expediente del caso (utillería o técnica escénica).

De pie frente al sujeto entrevistador: dirá ” Como resultado de nuestras investigaciones no tenemos ninguna duda de que usted_____”

Al decir esto, señale el expediente del caso (técnica escénica)

- Espere la respuesta
- Anote la respuesta

- El interrogador utiliza verbos suaves.
- “Tomó dinero”, en lugar de “robó” o “cometió un robo”.
- “Tuvo relaciones sexuales con”, en lugar de “violó a”.
- “Tuvo un contacto sexual impropio con”, en lugar de “agredió sexualmente a”.
- “Privó de la vida a María”, en lugar de “asesinó a María”.
- **RESPUESTAS VERACES**
Se inclina hacia delante.
- Mantiene el contacto ocular.
- Expresión sincera de sorpresa o incredulidad.
- Negación espontánea sincera.
- Tono de voz firme y fuerte.
- Hostil o enojado.
- El sujeto expresa resentimiento inmediato.
- El sujeto, sentado, se inclina hacia el interrogador.
- El sujeto mira fijamente al interrogador.
- Negación.
- El sujeto se muestra enojado y rotundo.
- No hace ningún intento de disimular su resentimiento ante la imputación.
- Se muestra sorprendido por completo e incrédulo por unos momentos, y niega enérgica y sinceramente.
- El sujeto tarda unos momentos en convencerse de que el interrogador habla en serio, y niega enérgicamente.

RESPUESTAS DE MENTIRA

- Se mueve hacia atrás.
- Evita el contacto ocular.

- Cambia de postura (barreras).
- No dice nada.
- Niega de manera vaga y evasiva.
- Habla en voz baja.
- El sujeto pide una aclaración: “¿Qué dijo?”; “¿Dice que yo hice eso?”
- El sujeto interrumpe el contacto ocular al momento de negar.
- El lenguaje no verbal del sujeto cambia.
- Cruza las piernas o los brazos.
- Hace como si quitara pelusa de su ropa o se acicalara.
- El sujeto se muestra pasivo y evasivo y no intenta negar.
- El sujeto asiente afirmativamente y permanece en silencio.

RESPUESTAS ENGAÑOSAS TÍPICAS

- ¿Parezco el tipo de persona que haría algo así?
- ¿Por qué piensa que yo haría algo así?
- ¿Ahora qué va a pasar conmigo?
- ¿Disculpe?
- ¿Qué dijo?
- ¿Está diciendo que yo hice eso?
- ¿Quién, yo?
- ¿Cómo podría haber hecho algo así?
- ¿Qué?
- ¿Yo?
- Sabía que pasaría esto.
- Sabía que usted diría eso.

- Sabía que nunca debía haber hablado con usted.
- Si el sujeto dice “¿QUÉ?”, “¿DISCULPE?”, “¿QUÉ DIJO?”, “¿QUIÉN, YO?”
- Repita la afirmación tal y como lo hizo la primera vez y espere la respuesta.
- Repita la CONFRONTACIÓN DIRECTA o la IMPUTACIÓN
- Sentado frente al sujeto, reformule su imputación y confronte al sujeto diciendo lo siguiente:
- “LA CUESTIÓN YA NO ES SI USTED HIZO ESTO O NO, SINO POR QUÉ LO HIZO.”

2º – **Desarrollo del tema:** Este paso tiene la intención de contrastar con el primero. El entrevistador justifica al sujeto, minimizando su conducta delictiva desde los puntos de vista moral y psicológico

R Racionalización

P Proyección

M Minimización

Anatomía del desarrollo del tema

- Los hechos del caso indican claramente que usted hizo esto.
- Transición de una actitud incriminatoria a una actitud de empatía.
- La cuestión no es SI usted hizo esto, sino POR QUÉ lo hizo.
- Sugiera razones que lo justifiquen desde el punto de vista psicológico --“buenas razones” para haber hecho eso.
- Brinda al sujeto la oportunidad de guardar las apariencias y mantener el respeto a sí mismo por medio de la confesión.
- Hacer pensar al sujeto que su conducta tuvo un móvil aceptable desde el punto de vista psicológico, con lo cual se reduce su percepción de las consecuencias.

El concepto fundamental del DESARROLLO DEL TEMA es inculpar a alguien más de la conducta y las actividades delictivas del sujeto:

- En circunstancias similares, cualquier otro habría hecho lo mismo.
- El acto fue espontáneo, no premeditado.
- Hubo una provocación.
- El sujeto se encontraba en circunstancias desesperadas.
- ROBO ...Tenía que alimentar a la familia

- ROBO... No le aumentaron el sueldo, necesitaba dinero
- AGRESIÓN SEXUAL... Sólo deseaba mostrar afecto, pero fue incapaz de detenerse físicamente, Sus emociones predominaron sobre su inteligencia, culpa de la víctima, culpa de los cómplices, culpa de otra persona, acusación exagerada .

La conducta guía el tema

Tema incorrecto: Postura tiesa, rígida. Mirada fija, fría, dura.

Negaciones continuas: Sonrisas / sonrisitas del sujeto.

Tema correcto: La postura se relaja, las barreras comienzan a desaparecer y disminuye la rigidez. Contacto ocular ocasional. Negaciones menos frecuentes.

3º - **Interrupción de negaciones:** Evitar que el individuo se excuse a si mismo. Este es uno de los pasos más importantes, ya que el evitar que la persona se justifique a si misma diciendo que es inocente o que no lo hizo evita que fortalezca su nivel mental de defensa.
Nota: Las personas sinceras generalmente niegan con mayor énfasis las cosas.

Objetivo: Interrumpa todas las negaciones durante el desarrollo del tema. Manténgase atento a las frases de ruego tales como “¿Puedo decir algo?”, “Pero, señor”, “Si tan sólo pudiera explicarle”.

Frases verbales: Llame al sujeto por su nombre de pila y emplee frases imperativas: “Espere un minuto, Pedro”, “Un segundo, María”, “Déjeme explicarle, Juan”

Acciones no verbales: interrumpa al sujeto con un ademán.

- A la manera de un policía de tránsito, levante la mano frente a la cara del sujeto
- Dígale que deje de hablar
- Interrumpa el contacto ocular
- Volteé la cara
- Cambie de tema si la negación es muy enérgica

4º – **Superación de objeciones:** En este punto, el sujeto comienza a justificarse, citando los motivos y razones por las que no cometió el crimen (o de lo que se le acuse).

Una OBJECCIÓN es una declaración del sujeto en forma de una excusa o razón por la que no podría no habría podido cometer el delito.

Las objeciones son razones que el sujeto expone con la intención de demostrar por qué o cómo no habría cometido el acto en cuestión.

Ponga atención en las frases introductorias tales como “Eso es imposible”, “Eso es ridículo”, “Nunca podría haber hecho algo así”.

Responda a la objeción diciendo: “¿Por qué eso es ridículo?” “¿Por qué eso es imposible?”

- Acepte la objeción como una declaración veraz: “Espero que sea verdad”, “Me da gusto que haya dicho eso”, “Entiendo perfectamente lo que quiere decirme”
- Comente lo malo que sería que la objeción no fuera veraz
- Ejemplo de diálogo:
- Sujeto: “Nunca haría algo así”
- Entrevistador: “Por qué, Juan?”
- Sujeto: “Porque no necesito dinero. Tengo _____ en el banco”
- Entrevistador: “Espero que sea cierto, Juan, porque si lo es, quiere decir que fue una decisión impensada que tomó en un momento en que quizá necesitaba algo de dinero con urgencia, y como estaba a la vista, cayó en la tentación”.
- Por otra parte, Juan, si no tenía dinero en el banco, esto significa que había planeado hacer algo así y sólo estaba esperando una oportunidad.
- Pero no creo que lo haya planeado, creo que lo hizo sin pensarlo.

5º– **Acaparamiento de la atención del sujeto:** La intención es crear un vínculo con el individuo mostrándole sinceridad y comprensión. El fin de este paso es aumentar el nivel de receptividad de la persona y disminuir sus defensas haciéndola creer que a pesar de la presión se la entiende y apoya.

El sujeto está a la defensiva y podría retraerse y concentrar sus pensamientos en el castigo.

- Intensifique el tema y comience a establecer una cercanía física.
- Puede utilizar el lenguaje gestual para expresar sinceridad y comprensión.
- El interrogador se acerca al sujeto lenta y gradualmente.
- Lo toca ligeramente en la mano, el brazo o el hombro.
- El interrogador mantiene contacto ocular directo con el sujeto.

6º- **El sujeto se calma y escucha:** Llegados a este punto el sujeto puede romper a llorar, no hay que detenerse ni sentir pena.

Entrevistador: “Qué bien que llora, porque eso significa que está arrepentido, no es cierto?”

- El sujeto empieza a aceptar el tema y puede romper en llanto.
- No se detenga; no se sienta apenado.
- “Qué bueno que llora, porque esto quiere decir que está arrepentido, ¿es cierto?, ¿es cierto?”
- Empiece a introducir los componentes de la pregunta alternativa.

IDENTIFIQUE EL ESTADO PASIVO

OBSERVE SI EN EL LENGUAJE CORPORAL DEL SUJETO HAY INDICIOS DE RENDICIÓN O DERROTA.

- El sujeto se desmoraliza o baja la cabeza
- Parece derrotado
- Menos tenso
- El sujeto escucha con mayor atención
- Menos desafiante

7º – **Pregunta alternativa:** en este punto se realiza una pregunta alternativa donde solo puede haber dos respuestas y en donde ambas se asume culpabilidad. La diferencia entre las respuestas

es que una es socialmente más aceptable que la otra, haciendo a los culpables sentirse que de esa manera su culpa se aminorará.

La pregunta alternativa brinda al sujeto dos opciones en relación con algún aspecto del delito --basadas en el supuesto de que es culpable.

La alternativa debe contrastar una acción deseable con una acción indeseable e ir seguida de una declaración de apoyo.

- “**¿Lo planeó o sólo fue un impulso?** Estoy seguro de que sólo fue un impulso, ¿o me equivoco, Jaime?”
- “**¿Ya lo había hecho en varias ocasiones o era la primera vez?** Estoy seguro de que fue la primera vez ¿verdad, Jaime?”
- **¿Necesitaba el dinero para pagar las cuentas de su casa o pensaba utilizarlo para apostar/comprar drogas?** Estoy seguro de que era para cubrir necesidades de su casa ¿o no?”

TEMA ALTERNATIVO

- Presente dos escenarios alternativos incriminatorios, uno de los cuales debe brindar al sujeto la oportunidad de “guardar las apariencias” de una manera más aceptable desde el punto de vista moral, social o psicológico.

CONSIDERACIONES

- Primero presente una alternativa indeseable y después una deseable.
- Al presentar la alternativa deseable, utilice un tono más suave y tranquilo.
- Al presentar la alternativa indeseable, utilice un tono más rudo y fuerte.
- Para la alternativa deseable, emplee expresiones cálidas
- Para la alternativa indeseable, emplee expresiones crudas. SIEMPRE repita dos veces la alternativa deseable.

Ejemplos Alternativos

- ¿Acostumbra golpear a su esposa ... o es la primera vez?
- ¿Lo planeó... o fue una decisión sin pensar?
- ¿Lo planeó... o sólo fue una broma?
- ¿Esto sucede con regularidad... o fue la primera vez?

8º– **Desarrollo de la confesión verbal:** En este punto se lo deja hablar sobre lo ocurrido, se le piden opiniones e ideas. Es muy normal que la presión lo lleve a confesar al ver que se derrumba su coartada (si es que no ha confesado en el punto número 7).

- Una vez aceptada la alternativa, utilice un enunciado de refuerzo: “**Eso es lo que pensé desde el principio, Jaime**”.
- Para obtener información detallada sobre la infracción, haga preguntas abiertas. Busque una corroboración – datos que sólo el culpable conocería (no revele las pruebas).

DETALLES DE LA INFRACCIÓN

Una vez que el sujeto haya admitido su culpa, usted debe intentar corroborar la información y subrayar al sujeto la importancia de decir toda la verdad

Obtenga la información que únicamente puede saber el perpetrador del delito.

- Recupere el bien o los bienes.
- Cómplice.
- A qué otras personas pusieron en conocimiento del asunto.
- Quiénes los vieron cometer el delito.
- Obtenga un diagrama de la escena del delito.
- Solicite una prueba de detección de aliento alcohólico.
- Evaluación psiquiátrica.
- Examen de orina.
- Fotografías o video del sujeto.
- Pregunte al autor del delito POR QUÉ confesó.
- Pregunte por qué no confesó antes.
- Pregunte si desea escribir su confesión de propia mano.
- Haga que otro oficial tome una segunda declaración en otro lugar.
- Tome nota de la conducta del sujeto al término de la entrevista.
- Recreación en video.
- Pregunte al sujeto cómo lo trataron durante el interrogatorio.

9º– **Declaración escrita (grabada) de la confesión.** El proceso finaliza con la declaración escrita.

- Pida a un tercero que atestigüe la declaración verbal.
- Formas de declaraciones escritas: redactada por el sujeto; redactada por el investigador (leída y firmada por el sujeto); grabada.
- Deje asentado que la declaración fue por voluntad propia y verifíquela completa y detalladamente.

Lo importante de esta técnica no son tanto las preguntas realizadas por el entrevistador/interrogador sino las respuestas que el sujeto da y el análisis de su lenguaje verbal y no verbal.

BIBLIOGRAFIA

<http://id.tudiscovery.com/>

<http://www.anfrix.com/>

<http://www.cbc.ca/thenational/includes/pdf/reidresponse.pdf>

Cuando te mienten con frecuencia, no es solo frustrante sino que además es una falta de respeto. Entonces, ¿cómo puedes determinar si la persona con la que estás tratando se trata de un mentiroso o no

John Reid descubrió que la manera más efectiva de **obtener información** de una persona es sometiéndola a distintas condiciones que **desequilibren sus mecanismos racionales de respuesta**

La técnica Reid ME parece muy interesante y buena ya que combina la psicología con el lenguaje verbal y no verbal para conseguir la verdad; sin embargo es necesario un buen conocimiento de de estos para obtener una confesión.

A mi punto de vista no existe técnica de interrogación perfecta, todos tienen su margen de error ,por lo mismo hay varias, ya que mejoran con el tiempo y uno como entrevistador o interrogador aprende que con el transcurso del tiempo se toma lo que te sirva de cada una de ellas.

Pero en particular en esta técnica para que sea funcional, hay que tener una buena observación en el panorama general así como también poderse enfocar en particularidades, ya que tienes que observar su lenguaje no verbal y analizar lo que se responde y como lo responde, para poder en el momento justo proseguir al siguiente paso y estar atentos todo el tiempo para poder llevar un interrogatorio exitoso. Como entrevistador tienes que tener la paciencia,tolerancia y facilidad de palabra para poder realizar los nueve pasos con éxito.

El inconveniente en esta técnica es puede llegarse a confesiones falsas, donde el sospechoso confiesa por una razón. Ya sea porque Los investigadores pueden haber prometido al sospechoso que van a ser indulgente si confiesa; o , puede haber llegado a ser tan cansado y molesto por el proceso de interrogación que va decir que es culpable para acabar con ella.

También puede suceder la confesión internalizada donde el sospechoso comienza a creer que en realidad cometió el crimen. Esto puede suceder si la persona es particularmente susceptible a la sugestión. También puede ocurrir si el investigador se repite el mismo escenario tantas veces que el sospechoso comienza a sentir como si él lo recuerda. Este tipo de situaciones pueden ocurrir mas si las personas son jóvenes, tienen alguna discapacidad del desarrollo o enfermos mentales .

Por lo que Para que la técnica funcione se debe enseñar a los interrogadores que no deben hacer ninguna promesa de indulgencia y no deben tratar de hablar un sospechoso en la creencia de que cometieron el crimen . ya que si esto no se hace puede llegarse a caer en confesiones falsas.

