La Técnica Reid de Entrevista e Interrogatorio®

Curso Regular y Avanzado

Ciudad de México

10 al 12 de marzo de 2015

Organizado por **CICAPP**

En Resumen

"Los investigadores pasan sus carreras enteras tratando de adquirir y desarrollar las técnicas que enseñamos en nuestros seminarios"

Síntomas de Comportamiento

Diferencias en el comportamiento verbal y no-verbal entre personas inocentes y engañosas usualmente pueden ser detectadas, y son por lo tanto indicativas de que un sujeto esté o no diciendo la verdad.

El sujeto culpable toma una decisión consciente de resistir tu esfuerzo de llegar a la verdad. Sin embargo, al estar intentando mantener una estructura de mentiras verbales, el sujeto casi siempre desarrolla conflictos internos y tensiones que se manifiestan en comportamiento no-verbal.

Entonces, los movimientos del cuerpo, expresiones faciales, contacto visual, actitudes, postura y ademanes de acicalamiento pueden indicar si un sujeto está diciendo la verdad o mintiendo.

Indicadores no-verbales también pueden ser usados para determinar si un sujeto bajo interrogatorio está manteniendo una actitud desafiante o está listo para confesar. Usted aprenderá como observar y evaluar síntomas críticos de comportamiento y utilizar dicha evaluación para determinar si debe avanzar al siguiente paso del interrogatorio.

La Entrevista Reid® de Análisis del Comportamiento

(B.A.I. por sus siglas en inglés)

La información desarrollada a través de la preguntas investigativas estándares de "quién", "qué", "cuándo" y "cómo" seguido no es suficiente - aun en combinación con evidencia física - para identificar al ofensor.

La Entrevista Reid de Análisis del Comportamiento es una técnica que usa un set estructurado de preguntas no acusatorias, desarrolladas como resultado de miles de entrevistas. El B.A.I contribuye a determinar si el sujeto está diciendo la verdad sobre su participación en el asunto investigado, siendo suficientemente flexible para ser usado en casos desde robo interno hasta homicidio.

Los 9 Pasos Reid de Interrogatorio®

Este método de 9 pasos para un interrogatorio exitoso ha sido desarrollado por John E. Reid and Associates a través de investigación exhaustiva y experiencia práctica sobre un período de 50 años. La mitad de este seminario está dedicado al proceso de interrogación y el análisis detallado de cada uno de los 9 pasos, los cuales se resumen a continuación.

Paso 1

La Confrontación Positiva.

Al acusar al sujeto desde un inicio, el interrogador inmediatamente establece una atmósfera de confianza en sí mismo, y puede evaluar la reacción del sujeto al ser acusado. El interrogador neutraliza la reacción del sujeto al pasar de una posición acusadora dominante a una de entendimiento.

Paso 2

Desarrollo del tema.

Obtener una admisión de culpa del sujeto se facilita cuando se le ofrece la oportunidad de emparejar esa admisión con una razón o excusa que le ayude a preservar algo de su auto respeto. La mayoría de los sujetos también minimizan sus acciones ("La compañía tiene abundancia de dinero... esta suma pequeña no será echada de menos") o se justifican ("Mi familia realmente necesita esto"). Por esta razón, un interrogador exitoso desarrolla "temas" o razones que permitan al sujeto rescatar su auto-respeto mientras confiesan.

Paso 3

Manejando las negaciones.

Antes de que un sujeto se muestre atento al desarrollo del tema y confiese su culpabilidad, debemos evitar que continúen negando su participación. Se cubrirá el cómo reconocer y anticiparse a estas negaciones, así como qué hacer cuando las negaciones no pueden ser detenidas.

Paso 4

Superando las objeciones.

La diferencia entre Negación y Objeción (excusas) se discute en este paso, junto con las razones del por qué el sujeto ofrece objeciones. Técnicas para superar las objeciones del sospechoso culpable y llevarlos hacia una confesión son explicadas en este paso.

Paso 5

Procurando y reteniendo la atención del sujeto.

Cualquier sujeto que va a confesar pasa de usar tácticas ofensivas (negaciones y objeciones) a un modo defensivo, en donde se vuelve quieto y empieza a escuchar. Este es el punto en donde el acercamiento físico y las técnicas verbales utilizadas por el entrevistador son los métodos para adquirir y mantener la atención del sujeto.

Paso 6

Manejando el modo pasivo del sujeto.

En este paso, son descritos los métodos para reconocer que el sujeto se ha "rendido" y está listo para confesar. También se cubre cómo enfocarse en uno o dos elementos esenciales del tema general para estimular la confesión.

Paso 7

Presentando la pregunta alternativa.

Para obtener la primera admisión de culpabilidad del sujeto, se le realiza una pregunta con solo dos posibles respuestas, ambas incriminatorias. En este paso, se

cubre el desarrollo y la presentación de esta pregunta, así como la forma de reconocer cuando un sujeto mentiroso ha aceptado una de las alternativas.

Paso 8

Detallando la ofensa.

La corroboración de una admisión de culpa es obtenida a través de los detalles de la ofensa proporcionados por el sujeto. En este paso se presentan técnicas para alentar la revelación de esos detalles, junto con métodos para corregir las diferencias en la historia del sujeto y las formas de resolver otros crímenes que el sujeto haya cometido.

Paso 9

Elementos oral y escrito de la declaración.

El manejo apropiado de la declaración oral del sujeto y el realizarla por escrito, mecanografiarla o grabarla, es el mayor énfasis de este paso. Así mismo, se cubren los elementos esenciales de la confesión que ayudará a establecer su veracidad y naturaleza voluntaria.

Como reconocer y superar las etapas problemáticas de un interrogatorio.

Etapa de Desafío.

Algunos sujetos culpables sienten que si continúan negándose, tarde o temprano el interrogador va a rendirse. El sujeto en este punto está negando verbalmente y, no verbalmente se encuentra defensivo. A menos que el interrogador pueda mover al sujeto fuera de ésta etapa de desafío, la confesión no podrá obtenerse. En esta sección del seminario se proporcionan 7 tácticas probadas para sacar al sujeto de ésta postura.

Etapa Neutral.

En esta etapa del interrogatorio, los presuntos culpables sienten que si bloquean mentalmente al interrogador, tarde o temprano los dejarán en paz. Los sujetos en esta etapa del interrogatorio realmente no están peleando con el interrogador con fuertes negaciones, sino simplemente lo están ignorando. En esta etapa del seminario se discutirán 4 técnicas utilizadas por el staff de Reid para hacer que el sujeto escuche el tema del interrogador.

Etapa de Aceptación

Algunas veces el interrogador tiene al sujeto muy cerca de la confesión pero no puede orillarlo a esa aceptación de su culpabilidad. En esta sección, los instructores de Reid le darán 3 técnicas específicas en las cuáles se incrementará dramáticamente las admisiones de culpabilidad.

Perfilando al Sujeto para el Interrogatorio.

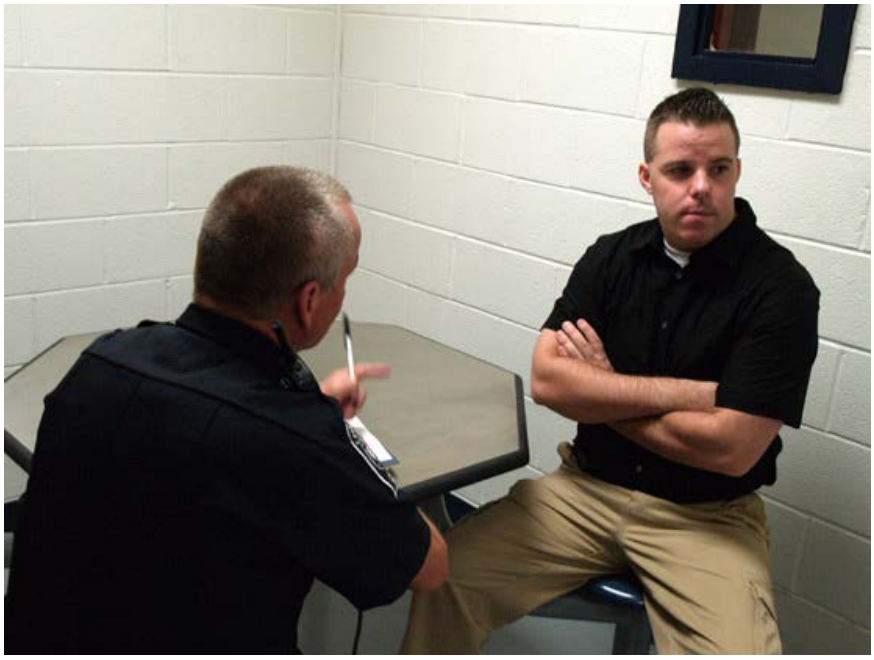
Las personas que cometen un crimen tienen que cumplir con ciertas necesidades. Una vez que el interrogador se dé cuenta de qué necesidades fueron cumplidas, el puede ahora planear los temas precisos que activarán la confesión.

Tipos de crímenes según las necesidades que el culpable quiere satisfacer, y las cuales serán ampliamente discutidos:

- Crímenes por necesidades reales
- Crímenes por impulso
- Crímenes por autoestima
- Crímenes por estilo de vida

Adicionalmente usted aprenderá:

- 7 formas de obtener que los sujetos desafiantes lo escuchen.
- Como improvisar tácticas cuando los 9 pasos no están funcionando.
- Como manejar las consecuencias abiertamente con el sujeto cuyo miedo del castigo pesa más que la ansiedad por confesar.
- 9 formas de cambiar la percepción del sujeto por parte del interrogador utilizando argumentos de comprensión.
- 4 formas de llevar a un sujeto rápidamente a una admisión cuando ellos están en la etapa neutral o te ignoran.
- Cómo dar marcha atrás a las tácticas defensivas del sujeto para lograr una confesión.
- 3 tácticas para obtener la confesión del sujeto cuando las alternativas no están funcionando.
- Como utilizar procedimientos de implicación de evidencia como una estrategia en el interrogatorio.
- Interrogatorios juveniles.
- Como utilizar a un sujeto en contra de otro.
- Interrogatorios de crímenes múltiples.



Información General 05

Acerca del instructor

Sergio Parisi, CRT

Luego de graduarse de la Western Illinois University en 1981, comenzó su labor en Reid and Associates en 1984 como poligrafista. Sergio ha realizado más de 9,000 entrevistas. Durante los últimos años, ha sido instructor principal de nuestro programa de entrenamiento "Entrevistas de Contratación". Ha impartido programas en Estados Unidos, a elementos de inteligencia militar y corporaciones policiacas en México, Ecuador, Canadá, Brasil, Costa Rica, Alemania, Corea del Sur, Kuwait y Singapur. Sergio es bilingüe y puede presentar el curso de Reid en español.

Sede

CENTRO COMERCIAL ANTARA

Edificio E&Y
Sala de Capacitación Piso 4 Torre B
Ejército Nacional 843-B
Col. Granada
Del. Miguel Hidalgo
México, Distrito Federal

Estacionamiento

Centro Comercial Antara
$145.00 por día

Fecha y Horario

10 al 12 de marzo 2015
8:30 - 18:00 hrs.

El primer día del curso, le pedimos que llegue 30 minutos antes del inicio para su registro y entrega de material.

Precios

Los costos son en pesos. Agregar el 16% de I.V.A.

La Técnica Reid de Entrevista e Interrogatorio®

	Pagando hasta el 13 de febrero	Pagando después del 13 de febrero
Precio por alumno	**$13,900**	**$14,900**
Grupos de 3 ó mas p. de una misma empresa	**$12,900**	**$13,900**

* En caso de tomar tambien el curso de Entrevistas de Contratación, se otorgará un descuento de $400.00 del precio total.

El precio del seminario incluye:

- Servicio continuo de café, refrescos, agua y galletas
- Servicio de traducción simultánea inglés-español
- El Libro *La Anatomía de los Temas de Interrrogatorio* de Lou Senese (con valor de $32 USD)
- El manual de entrenamiento de 133 páginas

Formas de pago

Depósito a la cuenta

BANORTE
Titular: CICAPP Consultoría, S.A. de C.V.
Cuenta: 0219866972
CLABE: 072580002198669728

Enviar ficha de depósito vía
email a info.cicapp@gmail.com

No se aceptarán, sin excepción, asistentes al seminario que no hayan liquidado el 100% del precio antes del inicio del mismo.

Las cancelaciones son aceptadas si son informadas antes del inicio del seminario y serán sujetas a un cargo del 15%.

Informes e inscripciones: Graciela Díaz info.cicapp@gmail.com

Consultoría, Investigación y Capacitación en Prevención y Protección

CICAPP Consultoría

Formato de registro

Entrevista e Interrogatorio ®
Contratando a los Mejores ®

Impartido por John E. Reid & Associates en alianza con CICAPP

Instrucciones:

- Favor de llenar todos los campos de esta solicitud con letra de molde.
- Llenar una solicitud por cada uno de los participantes.
- Favor de escanear y enviar por email a : info.cicapp@gmail.com

Datos del Participante

Nombre, exactamente como quiere que aparezca en su diploma:

_____

Compañía: _____

Email: _____

Teléfono(s): _____

Favor de circular el curso (o cursos) al que desea asistir:

Entrevista e Interrogatorio	Entrevistas de Contratación
10 al 12 de marzo 2015	13 de marzo 2015

Precios: Favor de circular los precios que apliquen. *(Pesos Mexicanos y debe agregarse el I.V.A.)*

La Técnica Reid de Entrevista e Interrogatorio®

	Pagando hasta el 13 de febrero	Pagando después del 15 de febrero
Precio por alumno	13900	14900
Precio al inscribir 3 o más alumnos de la misma empresa o dependencia de gobierno	12900	13900

Entrevistas de Contratación

	Pagando hasta el 15 de febrero	Pagando después del 15 de febrero
Precio por alumno	4500	4800
Precio al inscribir 3 o más alumnos de la misma empresa o dependencia de gobierno	4200	4500

*Aquellos participantes que tomen los dos cursos, recibirán un descuento de $400.00 del costo total.

Datos para facturación

Su factura será **individual,** o de **grupo** (favor de circular la opción adecuada):

Individual Grupo

Razón Social:_____

RFC: _____

Calle:_____ Num. Int y/o Ext: _____

Colonia: _____ Municipio /Delegación: _____

Ciudad: _____ Estado: _____ CP: _____