



La Técnica Reid de Entrevista e Interrogatorio®

23 al 25 de septiembre de 2019

Ciudad de México

"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.

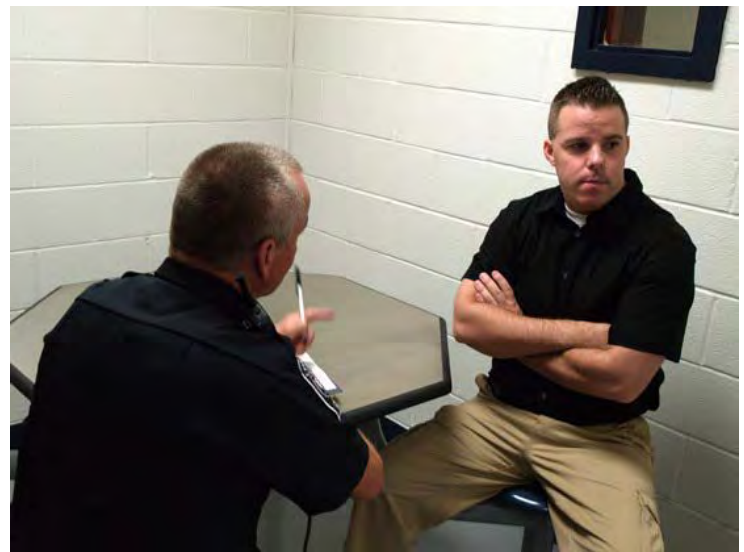
Tipos de crímenes según las necesidades que el culpable quiere satisfacer, y las cuales serán ampliamente discutidos:

- 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.



Sede

HOTEL FOUR POINTS BY SHERATON
MÉXICO CITY, COLONIA ROMA
Dirección: Álvaro Obregón 38, Colonia Roma,
Ciudad de México 6700
Tarifa especial: \$1,680 pesos por noche,
más impuestos. Incluye desayuno buffet mexicano.
Reservar usando la clave "CICAPP" llamando al
tel: +52 (55) 1085 9500

Fechas y Horario

Del 23 al 25 de septiembre 2019
De 8:30 - 18:00 hrs.

Receso diario de 1:30 hrs. al medio día.
Registro y entrega de materiales:
23 de septiembre - 8:00 hrs.

Forma de pago:

Favor de llenar formato de registro
al final de este folleto y enviarlo a
info@cicapp.net
Nosotros le contestaremos con la
confirmación de su registro y los
datos de la cuenta bancaria donde
hacer los depósitos o transferencia.

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

email: info@cicapp.net

web: www.cicapp.net

Redes Sociales



Precios por alumno *

	Pagando hasta el 29 de agosto	Pagando entre el 30 ago y 20 de sept.
1 ó 2 alumnos de la misma empresa o dependencia	900 USD* + I.V.A.	950 USD* + I.V.A.
3 o más alumnos de la misma empresa o dependencia	850 USD* + I.V.A.	900 USD* + I.V.A.

* Pagadero en pesos al tipo de cambio de Ventanilla a la Venta publicado en
www.banorte.com el día del pago

* Las personas que ya hayan tomado este curso, podrán volver
a tomarlo a un precio de 695 USD más IVA.
Su asistencia previa será verificada y no podrán combinar
este descuento con los demás descuentos mencionados.

El precio del seminario incluye:

- Servicio continuo de café, refrescos, agua, galletas y botana
- Instrucción en español del Lic. Sergio Parisi, experto
certificado de *John E Reid & Associates*.
- Salón de clase con ambiente cómodo
- El Libro *La Anatomía de los Temas de Interrogatorio* de
Lou Senese (con valor de \$32 USD)
- Dos manuales de trabajo

CICAPP se reserva del derecho de admisión.

Acerca del Instructor

Lic. 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 seminario “Entrevistas de Contratación”. Ha impartido programas en Estados Unidos a elementos de inteligencia militar y corporaciones policíacas 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.

Certificaciones

Este curso es válido para obtener refrendar las siguientes certificaciones:

- CPP (Certified Protection Profesional) y PCI (Profesional Certified Investigator) de ASIS International
www.asisonline.org/Certification/Recertification/Pages/Recertification-Guide.aspx
- CFE - Certified Fraud Examiner - de ACFE
www.acfe.com/maintaning-credential.aspx
- CPA - Certified Public Accountant - de NASBA
www.nasba.org/licensure/maintainingalicense/

Formato de registro

Curso “La Técnica Reid de Entrevista e Interrogatorio ®”

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

Instrucciones

- Llenar todos los campos de esta solicitud con letra de molde.
- Llenar una solicitud por cada uno de los participantes.
- Enviar por email a: info@bicapp.net

Datos del Participante

Nombre (exactamente como quiere que aparezca en su diploma):

Compañía:

Puesto:

Email:

Teléfono(s):

Precios por alumno*: (Favor de circular los precios que apliquen).

Entrevista e Interrogatorio

Al inscribir a:	Pagando hasta el 29 de agosto.	Pagando entre 30 ago y 20 de sep
1 ó 2 alumnos de la misma empresa o dependencia	900 USD *+I.V.A.	950 USD *+I.V.A.
3 o más alumnos de la misma empresa o dependencia	850 USD *+I.V.A.	900 USD *+I.V.A.

Las personas que ya hayan tomado este curso, podrán volver a tomarlo a un precio de 695.00 USD mas IVA. Su asistencia previa será verificada y no podrán combinar este descuento con los demás descuentos mencionados

* Pagadero en pesos al tipo de cambio de Ventanilla a la Venta publicado en www.banorte.com el día del pago.

Datos para facturación

Favor de indicar si su factura será **individual**, o de **grupo** circulando la opción adecuada:

Individual **Grupo**

Razón Social:

RFC:

Domicilio

Calle:

Num. Int. y/o Ext.:

Colonia:

Municipio /Delegación:

Ciudad:

Estado:

C.P.: