

Entrevista basada en el fortalecimiento del Rapport

Christopher E. Kelly, PhD

Congreso Internacional AIPP Medellin, Colombia

20 October 2025



iIRG



SAINT JOSEPH'S UNIVERSITY

Acerca de mí

- **Oficial de libertad condicional y de prueba (2001–2004)**
Profesor de Justicia Criminal en Saint Joseph's University (Filadelfia) desde 2013 hasta la fecha
Director y Subdirector del International Investigative Interviewing Research Group (iIIRG) desde 2023



iIIRG



Acerca de mí

- **Experiencia en interrogatorios e investigaciones policiales “en el campo”**

Ciudades: Los Ángeles, Filadelfia, Las Vegas

Países: Suecia, Reino Unido, Canadá

Enfoque en:

- **Sospechosos**
- **Cooperación, admisiones y obtención de información**

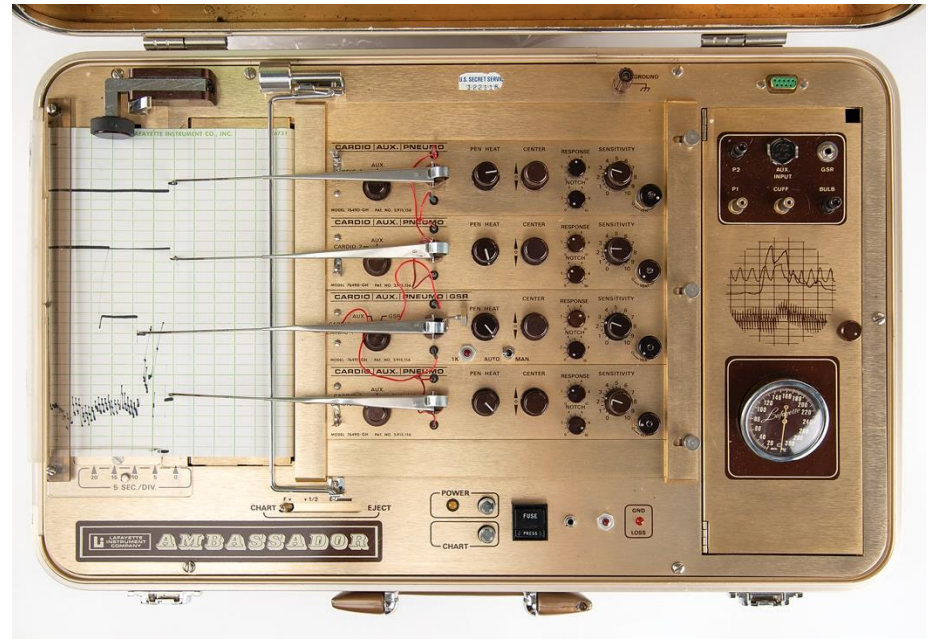


iIRG

SJU SAINT JOSEPH'S UNIVERSITY

¡Confieso!

- No soy poligrafista.
- No soy experto en poligrafía.
- No studio poligrafía.



IIRG

SJU SAINT JOSEPH'S UNIVERSITY

¿Por qué estoy aquí?

- El uso de polígrafo es una forma de entrevista.
- Entrevistar es una habilidad única.
- Es una habilidad que puede ser adquirida.
- Y que puede mejorar.



iIRG

SJU SAINT JOSEPH'S UNIVERSITY

¿Por qué estoy aquí?

- La creación de rapport contribuye directamente al éxito de la entrevista.
- La revelación adecuada de evidencia ayuda a evaluar la credibilidad y a obtener más información.
- Las buenas preguntas son clave para maximizar los resultados de la entrevista.



iIIRG

SJU SAINT JOSEPH'S UNIVERSITY

Objetivos de hoy

- **Aprender sobre el Modelo de Presentación de Evidencia Basado en el Rapport (REP) para aplicarlo durante una entrevista investigativa y comprender:**
 - **Cómo usar el rapport para superar la resistencia.**
 - **Cuando es apropiado utilizar evidencia, qué técnicas emplear y cómo mantener el rapport mientras se presenta evidencia.**
 - **La importancia de planificar adecuadamente para asegurar el éxito.**



iIRG



Presentación de la evidencia: un Acercamiento en 360°

Construcción de modelos

- Fondo
- Modelo REP

¿Qué es la evidencia?

Evidencia: toda información, documento u objeto físico presentado para respaldar un supuesto hecho.



Razones comunes para presentar evidencia (el porqué)

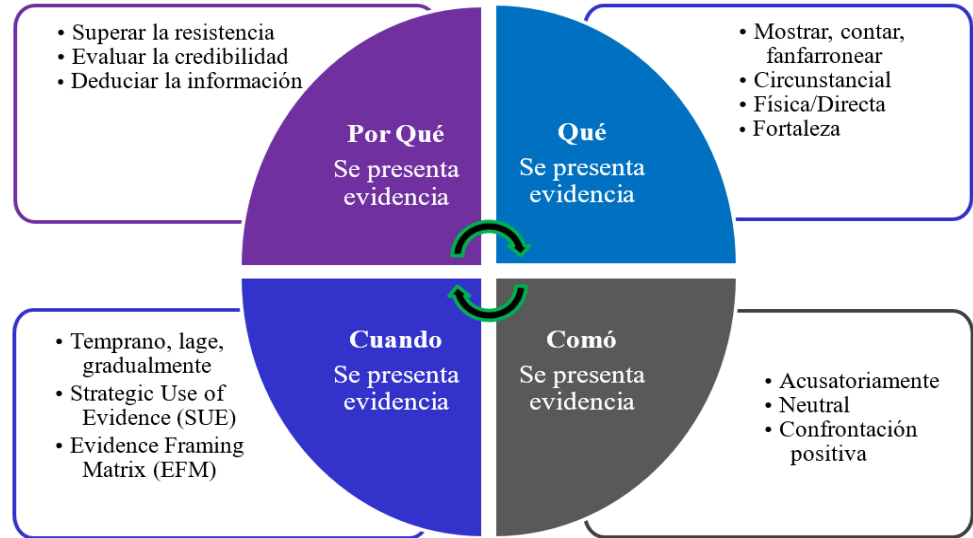
- Superar la resistencia
- Evaluar la credibilidad
- Recolectar información



Presentación de evidencia: Enfoque de 360º

- Aspectos que influyen en cómo se presenta la evidencia durante una entrevista:

- Tipo
- Técnica
- Momento
- Temperamento



¿Alguna pregunta?



Porque #1: Superar la resistencia

Superar la resistencia

- Evidencia y resistencia
- Rapport y resistencia
- Involucrar y explicar
- Relato libre

videncia y resistencia

- **Todas las investigaciones demuestran que presentar evidencia, aumenta la Resistencia.**
 - Esto ocurre en distintos países, con diferentes entrevistados y objetivos.
- **La presentación de la evidencia está erroneamente corelacionada con métodos acusatorios**
 - ¡Eres culpable! ¡Mira la evidencia!



Resistencia y rapport

- **Construir rapport es la manera más efectiva de superar la resistencia.**
- **Esto permite establecer y mantener una relación de trabajo con la persona entrevistada.**
- **El rapport involucra activamente al entrevistado contigo y con el proceso de entrevista.**



No
confío en
la policía

Pero
confío en ti

Mejores practicas para construir Rapport

- **Preguntas de contexto:** Conoce a la persona frente a ti.
- **Honestidad directa:** Sé auténtico y respetuoso.
- **Atiende necesidades básicas:** físicas y emocionales.
- **Busca puntos en común:** muestra empatía.
- **Escucha activa:** ¡no interrumpas!



No
confío en
la policía

Pero
confío en ti

Ejercicio breve: Encuentra puntos en común

- Encuentra a alguien cercano a ti que no conozcas
 - Encuentren tantas cosas en común como puedan (más allá de estar presentes en el AIPP).
 - Elijan un tema y dediquen 60 segundos a aprender más sobre el interés de tu compañero en él.
- Cambien de roles



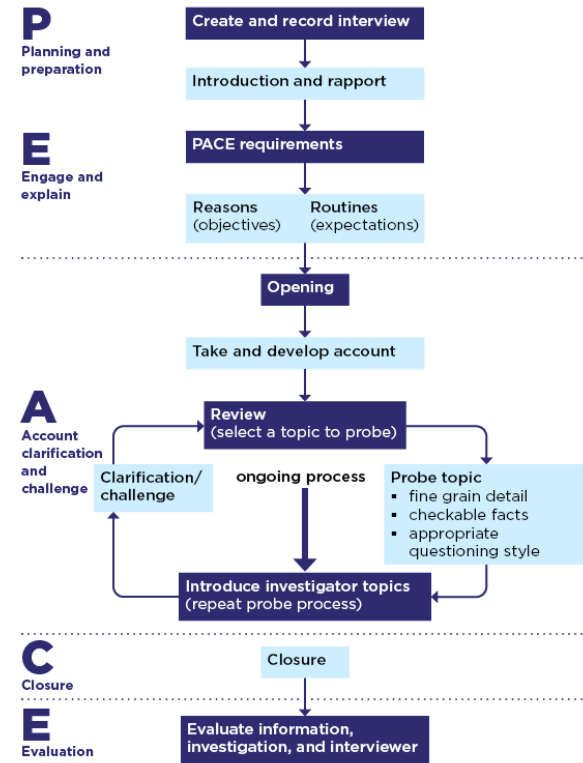
Ejercicio de cosas en común: informe

- **¿Cuántas cosas tienen en común?**
- **¿Qué tan difícil fue encontrarlas?**
- **¿Sintieron una conexión genuina?**
- **¿Hubo imitación o sincronía natural (“mimicry”)?**



Participar y Explicar

- **Entrevista Cognitiva(CI)**
- **Explica el propósito de la entrevista**
 - *“Estoy investigando un robo ocurrido en el banco BBVA cerca de la Avenida Colombia y la Carrera 65 el pasado martes al mediodía. Necesito hacerte algunas preguntas sobre ese día.”*





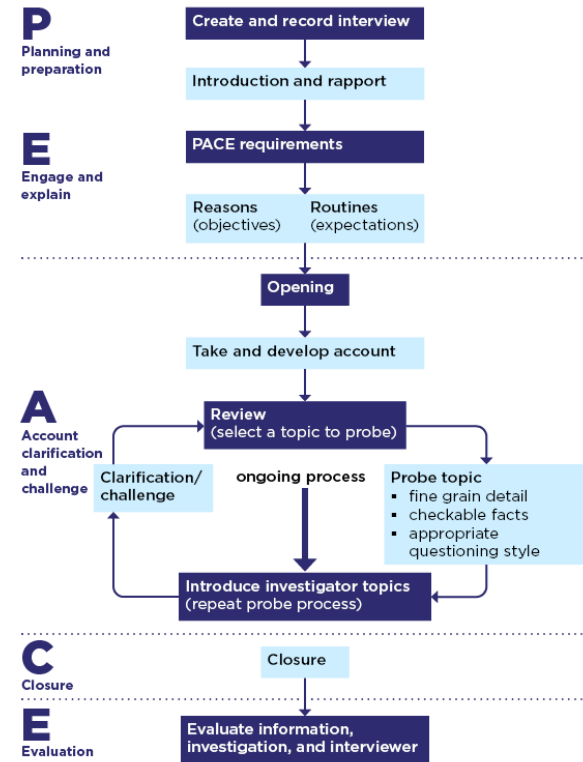
¡ADVERTENCIA!



- **No reveles ninguna evidencia que el entrevistado aún no conozca en esta etapa de la entrevista.**
- Contamina la declaración
- Facilita que no apruebe

Relato Libre o Primera Narración

- Solicita la narración libre del entrevistado:
 - *“Quiero que me cuentes todo lo que recuerdas del día en cuestión. Ningún detalle es demasiado pequeño, y por favor no inventes información si no la recuerdas. Cuéntame lo que hiciste desde que te despertaste hasta que te fuiste a dormir esa noche. Los detalles que compartas pueden ayudar a mi investigación y a descartarte como sospechoso.”*
- Usa preguntas de seguimiento para obtener más detalle.
- Escucha activamente, no interrumpas.



La planificación adecuada evita un mal desempeño.

Antes de que comience la entrevista

- Los objetivos y roles del entrevistador.
- El uso de la Matriz de Enmarque de Evidencia (EFM).
- EFM de práctica.

Planificación de la Entrevista

- **Aclara los objetivos de la entrevista:**
 - **¿Cuál es la meta principal?**
 - Obtener cooperación
 - Lograr una confesión
 - Conseguir información veraz
- **Definir los roles de los entrevistadores**

Evidence Disclosure: Interview Planning Sheet

June 13, 2022

Objective: Identify the goal of the interview.

Interview Roles: Identify the individual serving as the primary, secondary, or other roles if relevant.

Potential Rapport Building Approaches: Based on known information, what are potential mechanisms for engaging with the subject to establish rapport.

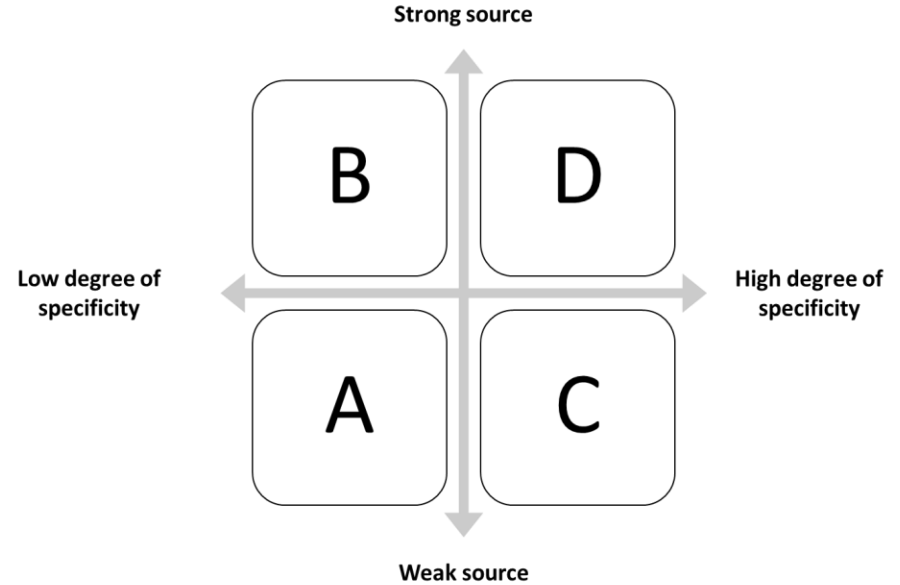
Explain Interview Purpose: How will you explain the purpose of the interview to the subject without revealing evidence. Identify your expectations for the interview to the subject (e.g., ground rules) and indicate the subject will have autonomy over the information provided and not to guess if subject does not know something.

Free Narrative Elicitation: How will you explicitly request the free narrative using an open-ended questions (including TED)? The purpose of the free narrative is to gain an uncontaminated statement from the subject? Use affirmations and reflective listening to gain more information.

Identify Sensitive Evidence & Disclosure Approach: Identify if sensitive evidence exists and how it will be approached.

Planeando: Matriz de Enmarque de Evidencia (EFM)

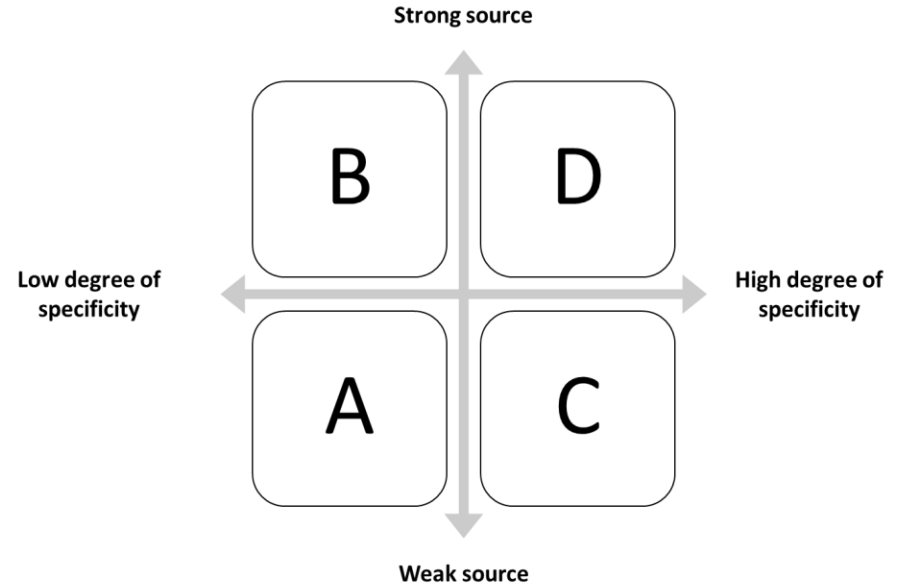
- Ayuda a planear la entrevista
- Organiza tipos de evidencia
 - Fuente y nivel de especificidad
- Determinar orden de revelación
 - $A \rightarrow B/C \rightarrow D$



Fortaleza de la evidencia

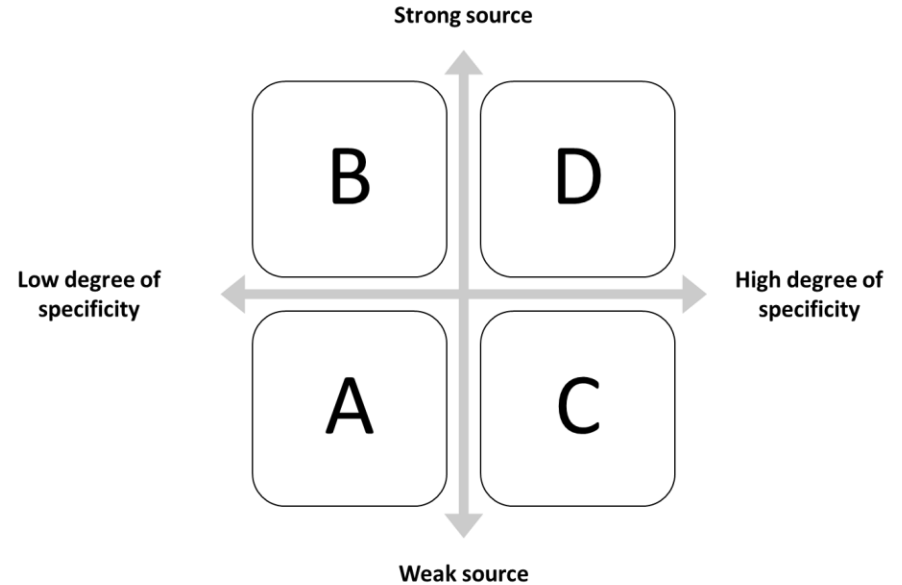
- **Fuente (debil-a-fuerte):**

- Testigo / víctima
- Documentos
- Video
- Evidencia Forense (DNA)



Fortaleza de la Evidencia

- Especificidad (baja-a-alta):
 - Lejos del crimen
 - Cerca de la escena
 - En la escena del crimen



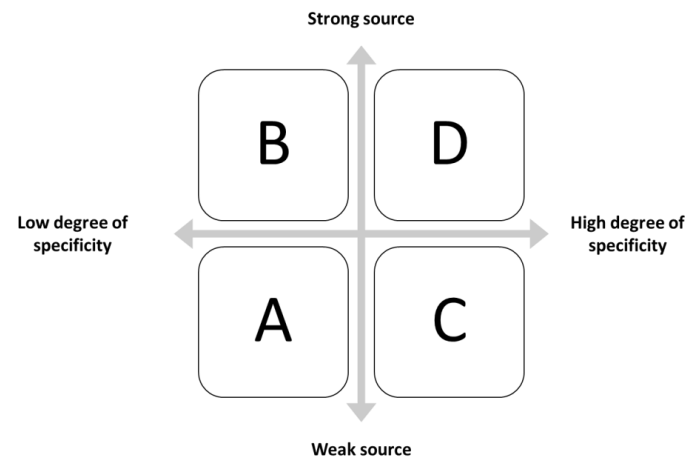
EJERCICIO DE EFM (MAE)

Testigo declara haber visto al sospechoso en el supermercado Éxito, a una cuadra del banco.

Cámara de tránsito muestra el vehículo del sospechoso saliendo de su vecindario a las 10:00 a. m.

CCTV capta al sospechoso dentro del banco.

Su compañero de cuarto dice que el sospechoso estuvo fuera del apartamento por tres horas.



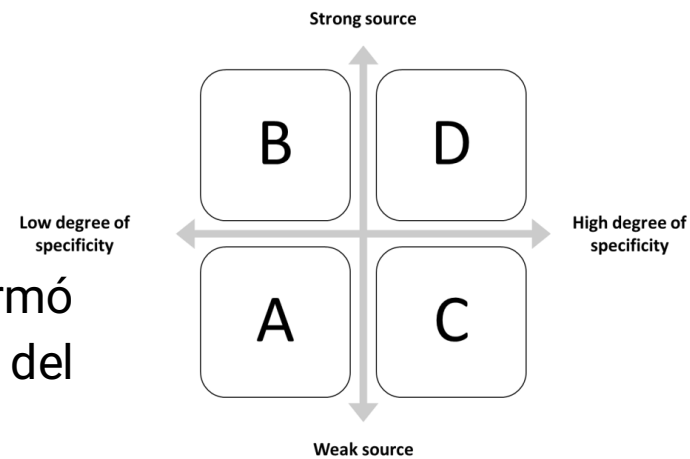
EFM Ejercicio

A: El compañero de cuarto del sospechoso informó a los investigadores que estuvo fuera del apartamento por tres horas.

B: Una cámara de tráfico captó el automóvil del sospechoso saliendo de su vecindario.

C: Un testigo declaró haber visto al sospechoso en el supermercado Éxito, a una cuadra del banco.

D: Cámaras de seguridad (CCTV) muestran al sospechoso dentro del banco.



30-minutos coffee break!

- Reflexiona sobre cómo los polígrafistas y sus resultados pueden encajar dentro de la matriz EFM.

Motivo #2: Evaluar la credibilidad

- **Cuando:** Uso estratégico de la evidencia (SUE).
- **Que observar:** Indicadores verbales frente a no verbales del engaño.

DETECTANDO ENGAÑO

- **Uso estratégico de la evidencia (SUE)**
 - Cuando
- **La Evaluación se basa principalmente en indicadores verbales o cognitivos**
 - Mas que en señales no verbales o fisiológicas
- **No es el objetivo final de la entrevista**
 - Ocurre a lo largo de la interacción



Inconsistencias entre declaración y evidencia

- Las declaraciones de un entrevistado engañoso no coincidirán con la evidencia
- Retener evidencia
 - Previene contaminación
 - Impide que los culpables ajusten su narrativa, según la información que les muestran.



Ejercicio de inconsistencias entre evidencias y declaración:

- **Guía del REP:**
 - Lee la narrative libre del sujeto
 - Identifica posibles inconsistencias entre su relato y las evidencias del ejercicio EFM.
- **Analiza: ¿Cuáles fueron esas inconsistencias?**
- **Siguiente paso:** confrontar esas diferencias utilizando el enfoque de “Cambio de Estrategia” (Shift of Strategy).





30-minute presentation



MOTIVO #3: REUNIR INFORMACIÓN

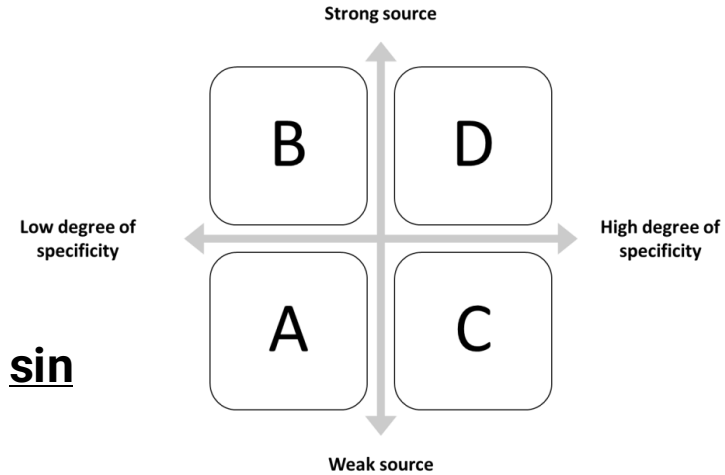
- **CÓMO:** Cuestionando con respeto y manteniendo el rapport.
- **CUÁNDO:** Revelación gradual de la evidencia
- **QUÉ:** fuerza de la evidencia y las técnicas del modelo EFM.

Desafiando Inconsistencias

- **Identifica las inconsistencias entre la declaración y la evidencia.**
- **solicita una explicación por las diferencias encontradas. Desafía al entrevistado, pero sin acusarlo directamente.**

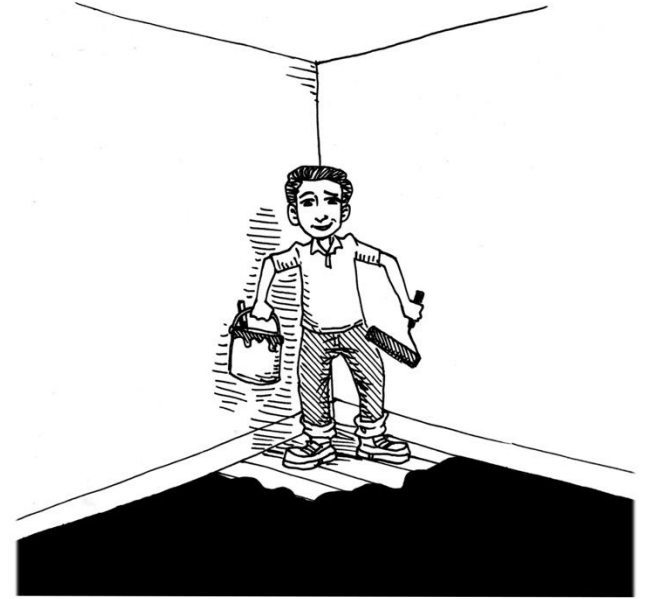
- **CÓMO**

- *Mantiene el rapport*



Información, Admisiones y Confesiones

- **Presenta una pieza de evidencia a la vez**
 - Más debil → Más fuerte
- **Cambio-de-estrategia (SoS)**
- **¡Se paciente!**
 - Proceso de rendición



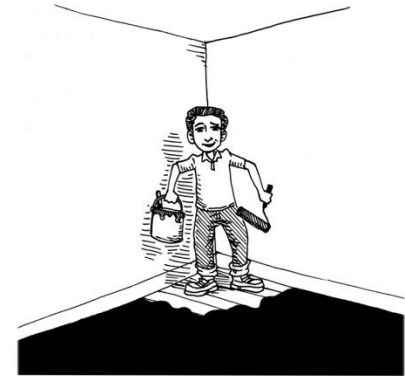
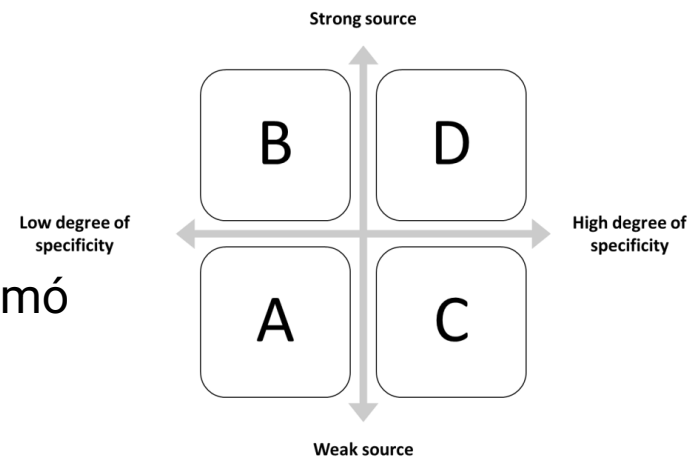
Demostración para desafiar

A: El compañero de cuarto del sospechoso informó que estuvo fuera del apartamento tres horas.

B: Una cámara de tráfico registró su auto saliendo del vecindario a las 10:00 a. m.

C: Un testigo lo vio en el supermercado Éxito, a una cuadra del banco.

D: Cámaras del banco lo muestran dentro del lugar.

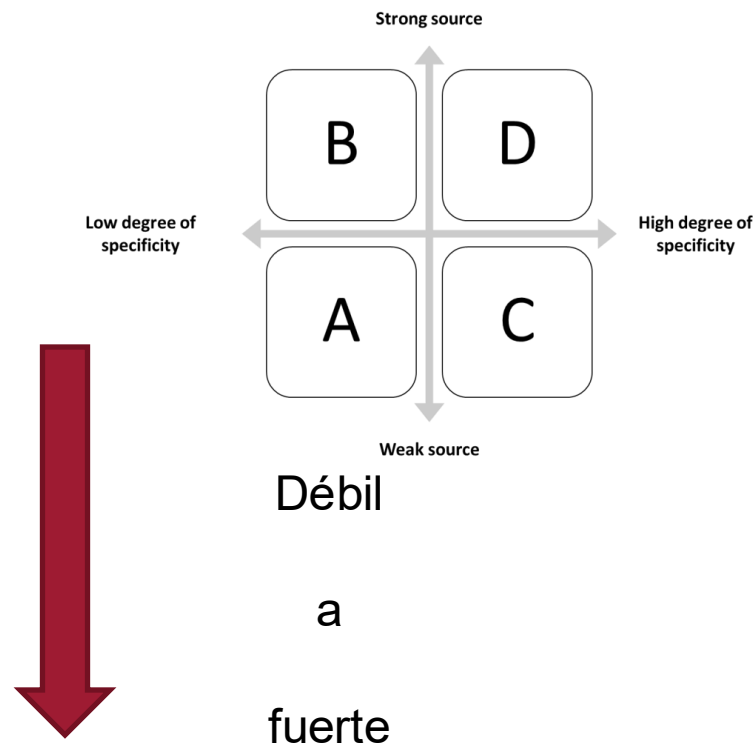


Demostración práctica

- **Cámaras de CCTV**

- “Tengo evidencia de que estabas en el banco”
- “Había cámaras en el banco”
- “Fuiste captado en video robando el banco”
- “Déjame mostrarte el video”

- **Hay una diferencia crucial entre decir la evidencia y mostrarla visualmente; esto impacta directamente en la cooperación del entrevistado.**



¡Precaución! El uso de engaños, mentiras y falsa evidencia

- **Impacto negativo en la cooperación**
- **Incrementa el riesgo de falsas confesiones**
- **Afecta TU credibilidad**

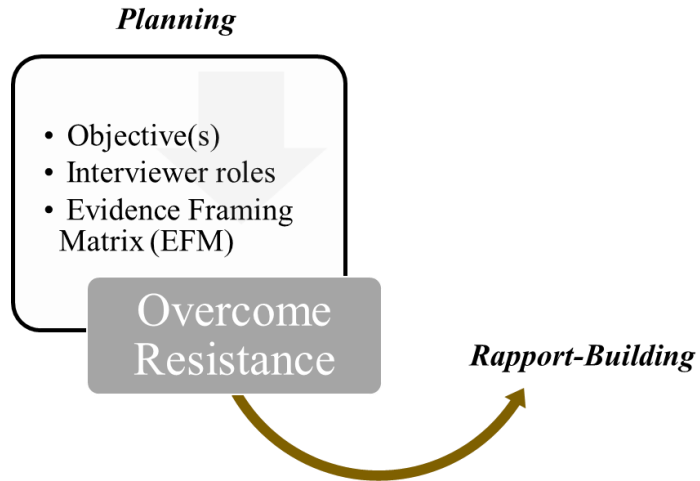


Contruyendo el modelo REP

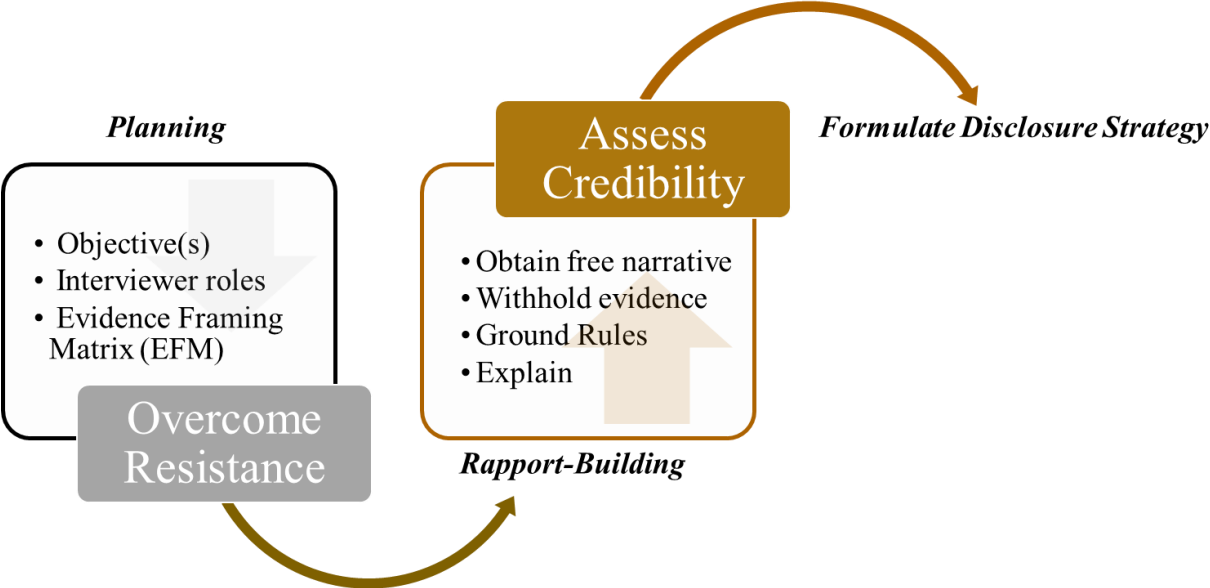
Construcción de modelos

- **Resumen paso a paso**

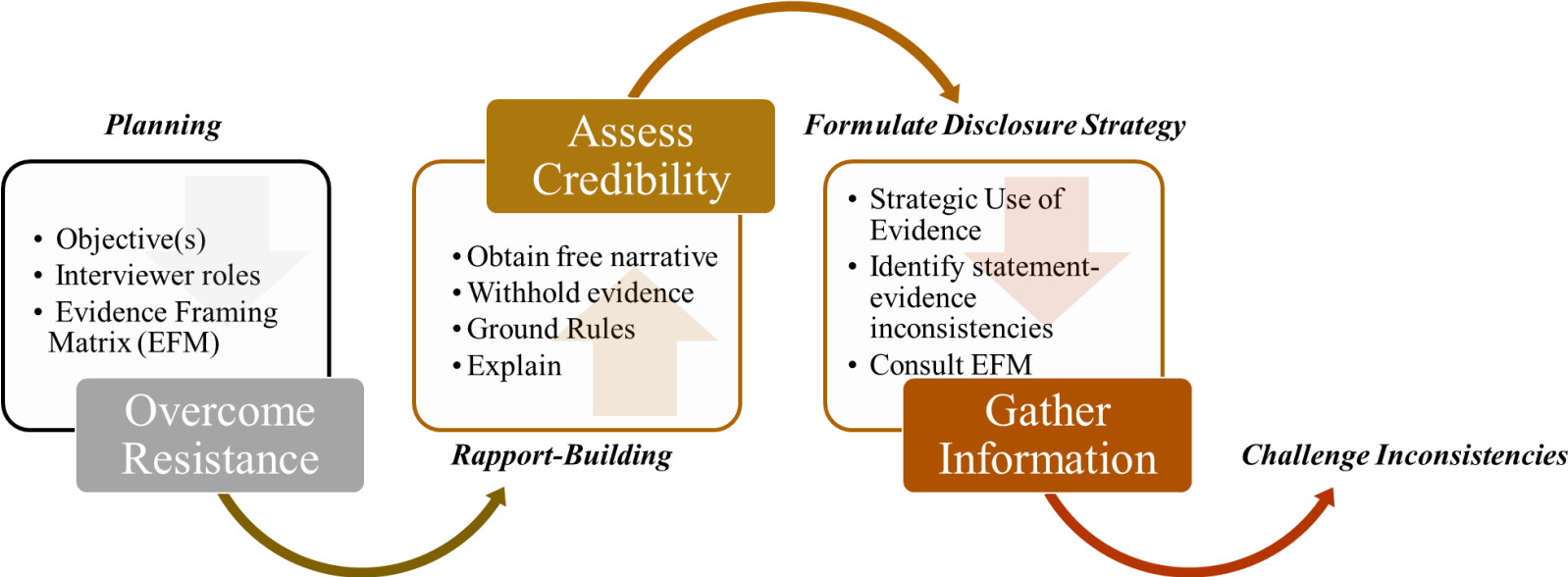
Construyendo el modelo REP



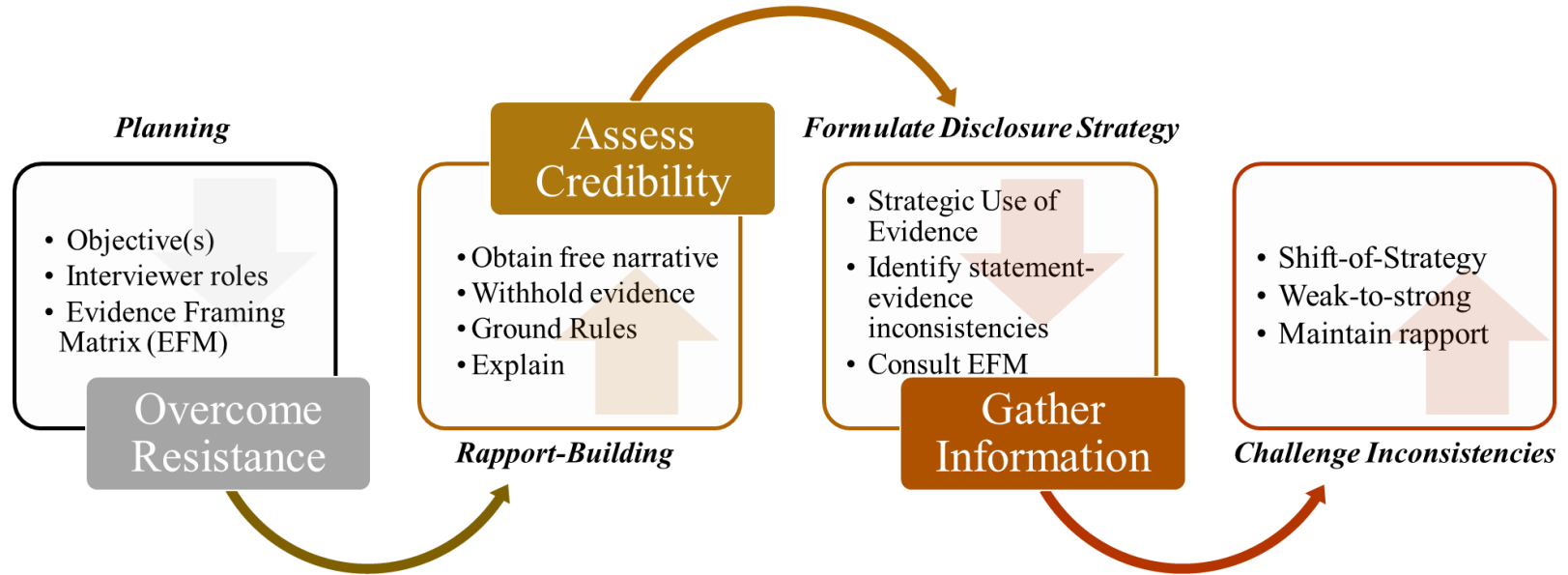
Construyendo el modelo REP



Construyendo el modelo REP



Modelo de Presentación de Evidencia Basado en el Rapport (REP)



Modelo de Presentación de Evidencia Basado en Rapport (REP)



Preguntas y no recibes porque preguntats de forma incorrecta

Una vez que el entrevistado se muestra cooperativo

- OARS
- Embudos

Estrategias de preguntas método: OARS

Componente OARS	Descripción	Suena como.....
Preguntas abiertas		
Afirmaciones		
Escucha reflexiva		
Resumen		

Tipos de preguntas y estrategias: OARS

Componente OARS	Descripción	Suena como...
Preguntas abiertas	<ul style="list-style-type: none"> Anima a que la otra persona hable Facilita obtener información Contar, Explicar, Describir (TED) ¿Quién?, ¿Qué?, ¿Cuándo?, ¿Dónde?, ¿Por Qué? y ¿Cómo? (5W&H) 	<ul style="list-style-type: none"> Cuénteme sobre su colonia o vecindario Por favor explique dónde estuvo ¿Qué estabas pensando?
Afirmaciones	<ul style="list-style-type: none"> Deben ser sinceras Valida las experiencias o sentimientos del entrevistado Demuestra empatía 	<ul style="list-style-type: none"> Gracias por hablar conmigo hoy Entiendo que esto es difícil Parece que eres muy bueno en.....
Escucha reflexiva	<ul style="list-style-type: none"> Demuestra que está prestando atención Animadores mínimos Repetición de palabras o frases 	<ul style="list-style-type: none"> Suena como que..... Ajá, continúe por favor ¿De verdad? Parece que tu.....
Resumen	<ul style="list-style-type: none"> Refuerza lo que se ha dicho Puede usarse al inicio de un tema embudo o al final de una entrevista Da oportunidad de aclaración y nueva información 	<ul style="list-style-type: none"> Hasta ahora, me has dicho... Déjame ver si te he entendido bien.... Tú me has dijiste.....¿es correcto?

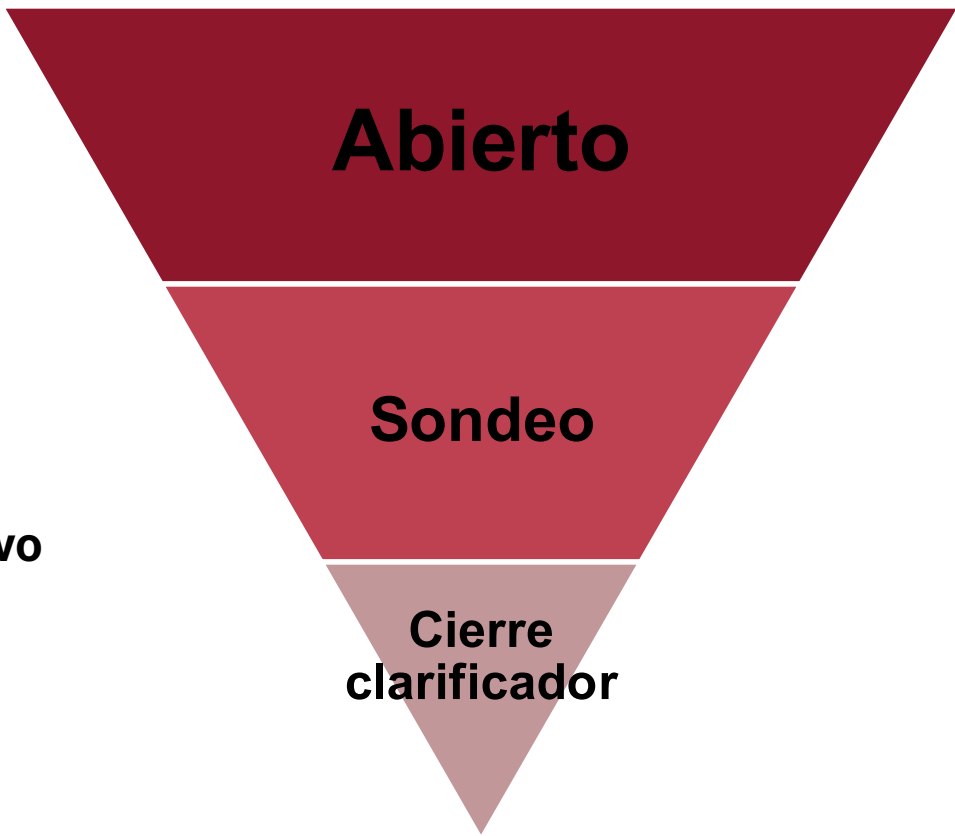
Preguntas que evitar

- **Preguntas cerradas**
 - Si/No*
 - Inducidas o sugerentes
 - Opción múltiple / Elegir opción forzada
- **Interrupciones y declaraciones**
 - Monólogo del entrevistador



Enfoque de embudo

- **Un tema a la vez**
- **De lo general a lo específico**
- **Mantener el enfoque en el objetivo**



Preguntas y respuestas

- **Acerca de mi**
- **Preguntas acerca de REP**
- **¡Sobre cualquier cosa!**

¡Muchas Gracias!

Chris Kelly

c.kelly@sju.edu

c.kelly@iirg.org

Accede a mi artículo
sobre evidencia → →

