

El Arte de Preguntar (Reglas Básicas de Entrevista).

Entrevista.- es una conversación entre dos individuos con un fin determinado, para lo cual se necesita establecer un control.

La entrevista debe de planificarse antes de realizarla de acuerdo a lo que nos interesa saber y conocer de la otra persona.

La entrevista esta compuesta de tres diferentes partes: apertura, cima y cierre.

Al final de la entrevista el entrevistado debe de retirarse igual o más tranquilo que cuando se presentó a la misma.

Para poder obtener la información completa y sin tener problemas con el entrevistado se debe de realizar un buen Rapport, el cual permitirá la apertura de la persona en cuestión.

La entrevista debe de realizarse en un lugar con las siguientes características:

- Privado.
- Personal.
- Debe de tener el mobiliario necesario (escritorio, computadora, sillas).
- De preferencia debe de estar alfombrado.

Las siguientes características son las que no deben de existir en el espacio que se ocupara para realizar las entrevistas:

- Sin teléfonos.
- Sin radio localizadores.
- Sin relojes de pared o pulso.
- Sin decoración.
- Sin ventanas.
- Sin intercomunicaciones.
- De preferencia que se encuentre con aislamiento acústico.

Durante la entrevista se deben de cuidar los siguientes aspectos:

- Se deben de vigilar las expresiones faciales y oculares.
- Mantener el contacto visual durante las preguntas y las respuestas que se den durante la entrevista.
- Evite las expresiones de sorpresa/repugnancia/enojo/escepticismo.
- Se le debe de mostrar interés hacia lo que esta diciendo la otra persona.
- Deberá de cuidarse la entonación que se utiliza en la entrevista.

Reglas básicas durante la entrevista:

- **Regla numero 1.-** Si la respuesta a una pregunta es un **SI** o un **NO** probablemente la pregunta se ha formulado de una manera equivocada, (a menos que este realizando una encuesta o entrevista cerrada).
- **Regla numero 2.-** Si formula una pregunta que usted mismo ya respondió probablemente la pregunta es incorrecta.
- **Regla numero 3.-** Se deben de realizar preguntas en las cuales se ofrezcan alternativas.
- **Regla numero 4.-** Se debe de formular la primer pregunta importante “¿cometió usted el delito?, ¿se robo usted la computadora?”.
- **Regla numero 5.-** Se debe de formular la segunda pregunta más importante “¿debo de creerle?”.
- **Regla numero 6.-** Se formula la tercer pregunta más importante “¿por qué debo de creerle?”.
- **Regla numero 7.-** se debe de evitar realizar las siguientes preguntas:
 - ◆ ¿Se acuerda?
 - ◆ ¿Puede recordar?
 - ◆ ¿Es posible?

- ◆ ¿Esta seguro (a)?
- ◆ ¿Se da cuenta?
- **Regla número 8.-** Permita que el sujeto hable la mayor parte del tiempo.

El Arte de Escuchar.

La naturaleza nos dotó de dos oídos y una lengua, sutil indicio de que debemos de escuchar más de lo que debemos hablar.

Escuchar es muy difícil, implica concentración porque no solo debemos de escuchar las palabras sino poner atención en la manera que se están diciendo.

El objetivo es lograr que la persona hable el 80% u 85% de la entrevista, nuestro trabajo debe de servir como guía para llevar la entrevista por el camino que a nosotros nos interesa.

Auto preparación (establecimiento de credibilidad).

La gente juzga la credibilidad del entrevistador por su comportamiento, sus acciones y su apariencia. Si el entrevistado considera digno de crédito al evaluador entonces dará toda la confianza.

El entrevistador debe de tener las siguientes características:

- Debe de tener una apariencia profesional y pulcra.
- Deberá mostrarse con una preparación física y mental sobria, descansada y con interés.
- Debe de ser objetivo.
- Cordial / cortés.
- Sincero.
- Paciente.
- Empático.
- Seguro de sí mismo.
- Educado.
- La persona que se va a entrevistar debe de darse cuenta que el tema o temas que se van a abordar el entrevistador los domina completamente.

Uso de la Kinesis o Lenguaje No Verbal.

La kinesis es el estudio de los movimientos del cuerpo a través del lenguaje no verbal y se utiliza en la entrevista donde el individuo no está dispuesto a cooperar.

Esta técnica pierde su funcionalidad cuando la persona se presenta a la entrevista o interrogatorio bajo los efectos de alguna sustancia, ya que no tiene control sobre los movimientos que está realizando, un ejemplo es que las pupilas las tiene dilatadas durante todo el tiempo.

Cuando la persona no quiere cooperar en la entrevista o se niega a contestar de manera constante a las preguntas realiza las siguientes acciones:

- **Ruidos frecuentes.**- uso de muletillas, toser, estornudar.
- **Ruidos en la voz.**- muestra estrés al momento de responder a las preguntas esto se nota en la frecuencia de las palabras que habla por minuto que aproximadamente son de 240 a 710, además de que su diálogo lo hace hablando en tercera persona.
Al contrario una persona veraz y que coopera en la entrevista su diálogo lo hace en primera persona y pronuncia de 120 a 180 palabras por minuto.
- **Puentes en el tiempo.**- esto sucede cuando una persona que está platicando alguna situación durante su entrevista se “brinca” u “omite” una parte de la historia, es en ese momento en donde podemos detectar que se está ocultando algo.
- **Estancamientos.**- sucede cuando la persona hace silencios durante la conversación o bien contestan con otra pregunta.

Las personas cuando se presentan a una entrevista pueden llegar en 4 diferentes estados de ánimo:

- **Enojo.**- cuando una persona llega enojada o molesta a una entrevista de trabajo es porque intenta manipular al entrevistador.
- **Depresión.**- el discurso que utiliza esta persona durante el tiempo que dura la entrevista es de una persona chantajista así como que en todas las historias que comenta durante la entrevista aparece como víctima.
- **Negación.**- este es el tipo de persona que nunca ha hecho nada en su vida, se considera un santo y normalmente hace mención de la religión que profesa de manera constante. Igualmente se les considera como las personas que presentan lagunas mentales sin tener una enfermedad que las provoque.
- **Negociación.**- esta actitud es muy común en el caso de las mujeres cuando la persona que las está entrevistando es un hombre, ya que ellas utilizan la seducción en todo momento así como ofrecen algo a cambio de que se les ayude durante la entrevista o exámenes que vayan a realizar.

Análisis del Cuerpo.

Ojos.

- **Vista a la izquierda.**- se trata de una persona introvertida.
- **Vista a la derecha.**- se trata de una persona extrovertida
- **Recordar alguna situación.**- vista hacia arriba a la izquierda
- **A punto de confesar.**- mirada hacia abajo
- **Persona no veraz.**- la persona tarda mucho en parpadear, resiste mucho la mirada
- **Parpadeo continuó.**- el entrevistado esta presentado mucho estrés.

Piernas y pies.

- **Piernas cruzadas.**- esta mostrando estrés sobre todo si las cruza constantemente de un lado hacia otro; si la cruza formando un ángulo de 45°, esta a la defensiva.
- **Pies cruzados hacia atrás.**- temor, miedo, estrés, ganas de salir huyendo.
- **Mueve constantemente las rodillas o sentarse sobre una pierna.**- se trata de una persona que aún es inmadura.
- **Moviendo un pie cuando esta cruzada la pierna.**- ansiedad.

Brazos y manos

- **Brazos cruzados.**- estamos hablando con una persona que se encuentra a la defensiva.
- **Manos en la barbilla.**- se trata de una persona incrédula.
- **Dedos tocándose la nariz.**- se trata de una persona que nos quiere decir que apesta lo que le estamos diciendo.
- **Manos con anillos en todos los dedos.**- se trata de una persona inmadura.
- **Manos entrelazadas.**- hablamos con una persona que esta implorando o pidiendo algo.

Interrogatorio vs Entrevista.

Entrevista	Interrogatorio
<i>1. Obtener información</i>	<i>1. Confirmar información</i>
<i>2. Poca presión</i>	<i>2. Mucha presión</i>
<i>3. Preámbulo</i>	<i>3. Conclusión</i>
<i>4. Poco estructurado</i>	<i>4. Altamente estructurado</i>
<i>5. Sugestión</i>	<i>5. Inducción directa</i>
<i>6. Sin conocimiento de mentira</i>	<i>6. Certeza de mentira</i>
<i>7. Dirigida a un sospechoso</i>	<i>7. Dirigida a un culpable</i>

Teoría de Cannon.

Esta teoría nos habla de las reacciones físicas y fisiológicas que tienen las personas cuando se están enfrentando a un estímulo o amenaza.

- **Amenaza percibida.**- estimulación del sistema nervioso simpático el cual prepara el cuerpo para huir, luchar o inmovilizarse.
- **Resultado emocional.**- aumento de la ansiedad y la tensión.

Fisiológicamente hablando podemos hablar de los siguientes cambios a nivel físico los cuales son perceptibles a simple vista:

- Síndrome de la huida o la lucha.
- Aumento de la presión arterial.
- Actividad de las glándulas sudoríparas.
- Cambio en el ritmo cardiaco (respiración).
- Boca o labios secos.
- Movimientos oculares constantes o dilatación de las pupilas.
- Llevarse las manos constantemente a la cara.

Técnicas de Estancamiento.

Una persona mentirosa utilizará técnicas de estancamiento a fin de organizar sus pensamientos y elaborar una respuesta posiblemente ensayada.

Tipos de técnicas de estancamiento:

- Diferentes tipos de gestos que ayudan a disminuir la ansiedad al mentir.
- Retorcerse o restregarse las manos.
- Morderse las uñas o los dedos.
- Toser, olisquear (oler).
- Jalarse la nariz o los lóbulos de las orejas.
- Jugar con el cabello.
- Bostezar y suspirar.
- Moverse continuamente en el asiento.
- Llevarse las manos a la cara lo cual es un buen indicio de mentira

Pasos de Interrogatorio según la Técnica de Reid.

El propósito de un interrogatorio es obtener una confesión incriminatoria admisible. El resultado de un interrogatorio exitoso puede derivar en la obtención de otras pruebas, la recuperación de los bienes o la identificación de sospechosos y testigos adicionales.

Razones por las que una persona confiesa ante un interrogador:

- El interrogador le agrada o le inspira respeto.
- Espera mejorar su imagen ante la policía, familia, su empleador, la comunidad y si misma.

Los 8 pasos de un interrogatorio según Reid.

Confrontación Positiva.

- El interrogador termina la entrevista y abandona la sala o el lugar en donde se realizó la entrevista por un tiempo aproximado de 5 a 10 minutos.
- El interrogador prepara los temas que serán abordados durante el interrogatorio.
- Cuando el interrogador regresa a la sala trae consigo cualquier propuesta que pueda necesitarse o ser útil.
- Entra deliberadamente y con seguridad.

De pie frente al sospechoso o tan pronto como tome asiento dirá con claridad en volumen de voz normal y con seguridad, por ejemplo:

“John, después de revisar toda la información relacionada con esta investigación no tengo duda alguna de que usted es la persona que cometió el delito xxxx”.

El interrogador debe de utilizar verbos indulgentes:

- “Tomo dinero”, en lugar de “robo” o “cometió el robo”.
- “Tuvo relaciones sexuales con”, en lugar de “violo”.
- “Tuvo una relación sexual inadecuada”, en lugar de “agredió sexualmente”.

Indicadores de mentira:

- El sujeto pide declaración ¿Qué dijo usted?, ¿Usted dice que yo hice esto?.
- El sujeto rompe el contacto visual cuando niega.
- El lenguaje no verbal del sujeto cambia.
 - Cruza las piernas y brazos.
 - Se recarga en la silla.
 - Se quita las pelusas o se arregla la ropa.
- El sujeto hace una enérgica negación inicial, sin embargo, no mantiene la fortaleza durante el interrogatorio.

Indicadores de veracidad:

- El sujeto expresa un resentimiento inmediato.
- El sujeto se mueve con la silla hacia delante en dirección del interrogador.
- Los ojos del sujeto se fijan en el interrogador.
- El sujeto se muestra enojado y desafiante.
- No intenta disimular su resentimiento ante la acusación.

Desarrollo del Tema.

Generalmente sigue la confrontación positiva aunque se requiere flexibilidad conforme el interrogador avanza en el proceso.

Los temas son un monólogo de motivos y excusas diseñados para racionalizar las acciones del sujeto y minimizar las consecuencias morales de lo que hizo. Permiten que el sujeto acepte la responsabilidad a la par de mitigar su vergüenza.

El concepto primario es imputar la culpa a otra persona o cosa.

Los temas necesitan ser elaborados y presentados de tal forma que las imágenes se queden grabadas en la mente del sujeto.

Los temas que minimicen la seriedad o consecuencias legales o que sugieran indulgencia son desastrosos para la admisibilidad.

Los interrogadores necesitan tener 3 o 4 temas preparados que pueden estar basados en los siguiente:

- Experiencias personales pasadas.
- Experiencias profesionales pasadas.
- Claves del interrogatorio obtenidas durante la entrevista anterior.
- Los motivos sólo pueden ser percibidos de los motivos en la mente del sujeto.

Los temas deben hacer un llamado al sentido común del sujeto, no deberán herir su dignidad y necesitan mostrar una salida de salvación.

Agresores emocionales.

Los temas son presentados como las causas de **POR QUÉ** cometió el delito, no **SI** cometió el delito por alguna razón.

- El **POR QUÉ** es compatible con la aseveración en la confrontación positiva.
- El **SI** sugiere que el interrogador está siendo especulativo.

Los interrogadores pueden hablar acerca de los temas siguientes después de la confrontación:

- Un incidente que involucre a una tercera persona en un acto anterior.
- Una historia que involucre al interrogador.
- La historia puede ser real o ficticia.
- Resumir los rasgos de personalidad positiva del sujeto que propicien la honestidad y la ausencia de carácter del acto ya sea de las características sean reales o exageradas.

Temas Generales.

- Cualquiera lo habría hecho bajo circunstancias similares.
- El acto fue espontáneo y no planeado.
- Hubo provocación.
- El sujeto se encontraba en una situación desesperada.

Minimizar la seriedad moral del acto.

- El acto no es inusual en la sociedad.
- La víctima contribuyó con el “por qué” de la comisión del acto.

Existió un motivo moral aceptable.

- El acto fue un accidente más que una intención y se argumenta que el sujeto se encontraba en la escena de los hechos.
- El alcohol o las drogas aminoraron la inhibición.
- La motivación fue necesidad y no codicia.
- Fue realizado para el beneficio de la otra persona.

Manejo de las Negaciones.

Es posible que tanto la gente honesta como la deshonesta niegue los hechos, cosa que generalmente sucede después de la confrontación positiva.

Permita que el sujeto haga su primer negación sin ser interrumpido, se debe de evaluar la solidez y el contenido de la primera negación.

Negaciones Verdaderas.

- Espontánea.
- Directa.
- Forzada.
- El sujeto utiliza verbos fuertes:
 - “Yo no **violé** a nadie”.
 - “Yo no **robé** el banco”.
- El sujeto mantiene un contacto visual consistente.

Negaciones Infundadas.

- Negaciones evasivas en forma de pregunta:
 - “¿Por qué cree que yo lo hice?”.
 - “¿Estas diciendo que yo lo hice?”.
- Negaciones competentes.
 - “Francamente”.
 - “Por mis hijos, yo no ...”.
- Ofrecimiento de una disculpa.
 - “Ni si quiera sabia que había perdido dinero”.
- Fingir sorpresa.
 - “No puedo creer que me este diciendo esto”.
- Anticipación de la acusación
 - “Sabía que esto iba a suceder”.
- Utilización de verbos más débiles.
 - “Yo no tuve **relaciones sexuales** con ella”.
 - “Yo no tome **dinero** del banco”.
- Negación de un aspecto de la acusación.
 - “Yo no la **obligué** a tener sexo conmigo”.
 - “Yo no **fui** al banco ese día”.

Las negaciones subsecuentes de las personas deshonestas pierden fuerza.

- “Pero señor”.
- “Lic. por favor ...”.
- “¿Puedo decir algo ...”?
- “¿Puedo explicar ...”?

Las negaciones subsecuentes deben de ser detenidas por el interrogador.

- De no hacerlo el interrogado podrá fortalecerse o reforzarse.
- Para poder confesar el sujeto tiene que superar sus mentiras anteriores acerca de la perpetración del acto, así como sus repetidas negaciones hacia el interrogador.

Para evitar que el interrogado articule mas negaciones se utiliza lo siguiente:

- “Se que quiere decirme que usted no lo hizo y entiendo que quiera hacerlo porque tiene miedo o está apenado y eso esta bien, sin embargo (se regresa al tema central del interrogatorio).
- “Antes de que diga cualquier cosa sólo quiero que escuche lo que tengo que decir porque lo considero importante (se regresa al tema central).
- Como un último recurso el interrogador levanta su mano para indicar que el sujeto se detenga.

Cuando se observa un comportamiento veraz el interrogador puede bajar el tono de la acusación.

- El sujeto puede no haber cometido el acto indirectamente, sin embargo está involucrado o cuenta con información.
- El sujeto juega un papel secundario o de apoyo en el acto.

A lo largo del interrogatorio el interrogador considera que el sujeto puede estar diciendo la verdad.

- No diga al sujeto que ha sido descartado como sospechoso.
- Diga al sujeto que la investigación continuará e intente corroborar la posición del sujeto.
- Pregunte al sujeto a que procedimientos de investigación está dispuesto a someterse para ayudar a corroborar su posición.

Venciendo las Objeciones

Segundo nivel táctico cuando las negaciones no surten efecto.

- El sujeto esta tratando de controlar el interrogatorio.
- Esto sucede cuando el interrogador ha avanzado de una cierta manera.
- El comportamiento es consistente con las mentiras del sujeto.
- Indica que el interrogador esta progresando.

Las objeciones en ocasiones se confunden con negaciones.

La objeción es una excusa o razón por la cual el sujeto no habría o no debería haber cometido el crimen.

- “Yo no pude haberle hecho eso, la amaba”.
- “No necesito dinero. Tengo dinero en el banco”.
- “Yo no haría algo así porque”.

- “Yo no pude haber hecho eso porque ...”.

Las objeciones deben de ser escuchadas con atención y no se deben de interrumpir.

Objeciones emocionales.

- “Me daría mucho miedo o me pondría muy nervioso al hacer algo así”
- “La amo”
- “Me gusta mi trabajo”.

Objeciones de hecho.

- “Tengo dinero en el banco, ¿por qué tendría que robar algo?”.
- “Ni siquiera tengo armas de fuego”.
- “Ni siquiera estuve ahí ese día”.
- “Ni siquiera la conozco”.

Objeciones morales.

- “Soy una persona pacífica. No hago daño a nadie”.
- “A mi no me educaron de esa manera”.
- “Soy un buen ciudadano, pertenezco a un grupo religioso”.
- “He trabajado aquí por mucho tiempo y todos saben que soy una persona confiable”.

Al sujeto le desanima ver que ninguna de las objeciones que utilizó le causo molestia al interrogador, al contrario se muestra contento de que lo haya hecho ya que esto fortalece el tema que se viene tratando.

Mantener la atención del sujeto.

Otras tácticas que utilizan las personas deshonestas cuando no funcionan ni las negaciones ni las objeciones.

- Se torna pensativo.
- Deja de hablar.
- Trata de retirarse anímicamente de la sala de entrevistas.
- Gira su cabeza o su cuerpo lejos del interrogador.
- Se quita las pelusas o se arregla la ropa.
- Muestra una mirada distante.

Dichas acciones son una muestra de que esta indeciso de continuar diciendo mentiras o sobre las consecuencias que implica decir la verdad.

Esta es una etapa crítica que necesita ser reconocida inmediatamente y que es esencial para que el interrogador mantenga la atención del sujeto.

Indicadores de que el interrogatorio esta siendo eficiente.

- El interrogador se acerca al sujeto lenta y gradualmente.
- El interrogador continua hablando con el sujeto conforme éste se acerca.
- El interrogador gentilmente toca la mano, brazo u hombro del sujeto para enfatizar su interés y empatía.
- Si el sujeto muestra un comportamiento no verbal por evadir el contacto físico con el interrogador deberá detenerse y ampliar la distancia entre ambos.
- Mantiene contacto visual directo con el sujeto.
- El interrogador se enfoca en el mensaje principal del tema.

Manejo del temperamento pasivo del sujeto.

En este momento el sujeto se torna pasivo y dispuesto a escuchar al interrogador.

El sujeto puede asumir una postura derrotista.

- Las tácticas anteriores que ha puesto en práctica le han fallado.
- La cabeza y los hombros los tiene caídos en este momento.
- Muestra una apariencia alicaída.

El interrogador debe de hacer lo siguiente:

- Se debe de comenzar a insinuar al sujeto que el tema del que han estado hablando lo compete también a él.
- De manera específica se debe de incluir al sujeto en el tema que se esta investigando.
- Se debe de seguir mostrando lástima por la situación así como empatía hacia el sujeto.
- Se debe de apelar a la conciencia y dignidad del sujeto.
- En este punto es importante presentarle al sujeto una historia real o ficticia acerca de alguien que conozca el interrogador a quien le haya ocurrido algo similar y que haya optado por decir la verdad (uso de analogías reales o ficticias).

Si el sujeto parece estar dispuesto a confesar el interrogador puede preguntarle si se arrepiente de lo que hizo. Si no cabe duda alguna el interrogador debe preparar la pregunta alternativa.

Pregunta alternativa.

Hay dos razones por las que el sujeto pudo haber cometido el delito.

- Una opción es que era una salida de salvación.
- La otra opción es menos atractiva o disculpable.

La primera opción es:

- Una minimización de la seriedad moral del acto.
- Ofrece una excusa o justificación razonable.
- Es presentada con sinceridad, empatía y comprensión.

La segunda opción es:

- Un motivo imperdonable.
- Una razón moralmente censurable.
 - “¿Planeó tomar el dinero porque sabía que existía la oportunidad o lo tomó en ese momento sin pensarlo y está arrepentido de haberlo hecho?”.

La pregunta alternativa esta basada en el tema aceptado por el sujeto.

Esta diseñada para obtener una confesión de una sola palabra o de un movimiento de cabeza así como para facilitar el proceso de una confesión completa.

La presentación debiera de ser sincronizada con la aceptación del tema y una indicación del sujeto que se ha dado por vencido.

- Deja caer la cabeza repentinamente.
- Los hombros se le desploman.
- Los ojos se le llenan de lagrimas.
- Asiente afirmativamente con la cabeza.
- El sujeto suspira profundamente.

Si el sujeto no responde a la pregunta alternativa el interrogador deberá repetirla.

Si el sujeto niega nuevamente entonces el interrogador deberá regresar al desarrollo del tema y cambiarlo.

Al ser presentado el interrogador deberá ofrecer una declaración e apoyo diseñada para motivar al sujeto a elegir la opción moralmente mejor aceptada.

- “Desde mi punto de vista usted no parece el tipo de persona que se aprovecha de la gente y que busca oportunidades de este tipo. Más bien me parece que las diarias presiones familiares a las que estuvo sometido le hicieron actuar de manera impulsiva y poco común”.

Preguntas alternativas que se enfocan a detalle en el acto.

- “¿Estaba el dinero dentro de la caja fuerte o en le mostrador?”.
- “¿Llevaba gasolina consigo o ya había papeles tirados en el piso?”.
- “¿Comenzó todo en el estacionamiento o Mary y usted estaban dentro del coche?”.

No se deben de incluir palabras con carga emocional en las preguntas alternativas.

- “¿Sucedió esto porque se encontraba en una situación desesperada?, en lugar de, ¿Robo dinero porque lo necesitaba?”.
- “¿Tuvo relaciones sexuales con Mary porque le gusta?, en lugar de, ¿Abuso o violó a Mary porque le gustaba?”.

El interrogador deberá plantear una declaración positiva al sujeto tan pronto como éste admita algo por primera ocasión para así obtener la confesión completa.

- “Sabía que usted tenía el valor para decir la verdad”.
- “Sabía que usted se sentía mal por lo sucedido”.
- “Quiero agradecerle de corazón su honestidad”.

Se debe de acompañar la motivación estrechando la mano del sujeto o con un contacto de compasión en su mano, brazo u hombro.

El sujeto relata aspectos de la confesión.

El objetivo es ampliar completamente la confesión.

Si el interrogador no cree que la opción moralmente aceptable de la pregunta alternativa sea la motivación real no debería de abordarla en este momento sino esperar a que la confesión sea más detallada.

El interrogador debe de hacer lo posible para que el sujeto proporcione mas detalles por medio de preguntas que requieran respuestas cortas.

- “¿Es la primera vez que hace algo como esto?”
- “¿Dígame que sucedió?”
- “¿Escondió el arma en un lugar seguro?”
- “¿Conserva algo del dinero robado?”

El interrogador formula preguntas que requieren más detalle y el lenguaje se hace más específico.

- “¿En que se gasto el dinero?”
- “¿Qué utilizó para provocar el incendio?”
- “¿Dónde esta la pistola en este momento?”
- “¿Qué dijo Mary durante el acto sexual?”
- Preguntas que relacionan elementos de la confesión con quejas o pruebas físicas.
- Preguntas que proporcionan información que puede ser corroborada por medio de mayor investigación.

El interrogador formula preguntas para establecer el acto criminal.

- “¿En que momento determinó hacer esto?”
- “¿Durante cuanto tiempo ha pensado en provocar el incendio?”
- “¿Por qué decidió que Mary sería el objetivo de su acto criminal?”

El interrogador formula preguntas que incluyen lenguaje descriptivo.

- “Entonces, ¿es este todo el dinero que usted robó en ese lugar?”
- “Entonces, ¿usted sólo amenazó a Mary con cortarle el cuello con un cuchillo pero en realidad no lo hizo?”
- “Entonces, ¿su intención fue iniciar el incendio porque estaba enojado con su jefe?”

En el momento en que la persona realice la confesión del delito cometido se le debe de invitar a que esa confesión verbal la convierta en una confesión escrita, así como que al final del interrogatorio se le debe de agradecer a la persona por su cooperación así como la honestidad que mostró durante la entrevista y el interrogatorio.