

DETECTE AL DELINCUENTE Y AL MENTIROSO
Orlando Hernández Angarita



DETECTE AL DELINCUENTE Y AL MENTIROSO
Orlando Hernández Angarita

Primera Edición: Enero de 2003
Segunda Edición: Marzo de 2003
Tercera Edición: Octubre de 2003
Cuarta Edición: Agosto de 2004
Quinta Edición: Febrero de 2005
Sexta Edición: Diciembre de 2007
Séptima Edición: Agosto de 2010
Octava Edición: Junio de 2015

Redacción y edición:

© ORLANDO HERNÁNDEZ ANGARITA

ISBN 958 – 33 – 7112 - 2

Impresión y encuadernación:

.....

Asesorías en Gestión de Riesgos
Consultorías y Capacitación

Ilustraciones:

Hellmut P. Sóltau

Impreso en Colombia

Informes y distribución:

E-mail: ohaorlando@yahoo.com

AGRADECIMIENTOS:

Expreso mis agradecimientos en primera instancia a Patricia mi esposa y a mis hijos Juan Carlos y Sandra Carolina, quienes me han tenido toda la paciencia del mundo y me han dado su comprensión y apoyo durante nuestro tiempo de convivencia y especialmente durante el tiempo valioso que he dejado de compartir con ellos para dedicarlo al estudio, investigación y escritura de la presente obra.

A mis amigos los psicólogos :

Dr. Gabriel Henao Jaramillo, quien hizo la primera revisión del texto y me aportó valiosas recomendaciones para pulir su contenido.

Dra. Clara Lucía Zuluaga de Insight Ltda., quien con sus constantes asesorías se ha constituido en un bastión importante en la definición de mis derroteros.

Dra. Sonia Blanco y Dr. Marco Muñoz del Centro de Asesoría Psicológica, quienes me dieron un impulso importante, me motivaron a publicar este libro y me dieron la oportunidad de compartir con ellos y otros profesionales las conferencias y talleres que he preparado sobre el tema de esta publicación.

Al Magistrado Marcelino Triana Perdomo y a todos aquellos lectores que amablemente me han compartido sus testimonios y vivencias para nutrir el contenido del libro.

CONTENIDO

PRÓLOGO.....	6
NOTA DEL AUTOR.....	8
LA COMUNICACIÓN NO VERBAL.....	11
EL LENGUAJE DEL CUERPO.....	14
- LOS GESTOS DENTRO DEL CONTEXTO.....	15
- LA PROXÉMICA.....	16
LA PERCEPCIÓN HUMANA.....	20
- LA TAREA DE VER Y OBSERVAR.....	22
- LOS MENSAJES DE LOS OJOS	23
- LA PERCEPCIÓN AUDITIVA	28
- LOS MENSAJES OLOROSOS	29
- LA PERCEPCIÓN CUTÁNEA	32
- EL SENTIDO DE ORIENTACIÓN	34
- INTUI... QUÉ?.....	35
CONTRAOBSERVACIÓN.....	42
SEÑALES CORPORALES.....	49

- COMO LEER LOS GESTOS.....	51
- A CADA SENTIMIENTO UN GRUPO DE GESTOS.....	59
CONDUCTA SOSPECHOSA.....	68
- DELADORES DE ESTADOS DE TENSION.....	71
- ESTADOS BÁSICOS A DETECTAR.....	73
CÓMO DESCUBRIR LAS MENTIRAS.....	83
VIVENCIAS Y TESTIMONIOS	101



PRÓLOGO

“Supe que mi cielo/ era cualquier lugar del mundo o del infierno/ siempre que la tuviera entre mis brazos/ Pero no se lo dije con palabras/ porque cuando hablan las pupilas/ sólo para besar sirven los labios”. “¿Quién puede resistir la ansiedad de tu mirada/ La turbulencia de tu ritmo/ el oleaje impenitente de tus senos ofrecidos/ o el perfume salitroso de tus emanaciones?”.

Los anteriores versos extractados del poema “Corazón Escribámosle” de Fernando Soto Aparicio y del poema “¿Quién?”, de mi autoría, corresponden a la lectura, que desde la poesía romántica, se hace del cuerpo humano, que quise consignar a manera de epígrafe, de mis modestos comentarios al libro que el lector tiene en sus manos.

He tenido el privilegio, gracias a la bondad del autor, de leer, desde la primera edición, el libro “Detección de Conducta Sospechosa a Través de la Lectura del Lenguaje Corporal” de Orlando Hernández Angarita, y confieso que desde mis lecturas en la universidad sobre el padre del psicoanálisis y sobre el delincuente nato de que hablara Lombroso, no se me habían atropellado sentimientos de admiración, curiosidad y asombro, por un texto que por su extensión pareciera intrascendente, pero que por su contenido resulta de una inmensa utilidad práctica, en estos tiempos de zozobra, angustia y miedo que nos ha tocado vivir a finales y comienzos de siglo.

No se trata desde luego, de aumentar el desasociego y la desconfianza que nos aqueja, sino precisamente, que gracias a los elementos teórico-prácticos que nos ofrece el texto, podamos adquirir las competencias y desarrollar las habilidades necesarias para obtener ventajas competitivas en el campo de

acción al cual nos dediquemos, con la tranquilidad que produce un mejor conocimiento de causa, no solamente en ventas, docencia, liderazgo y dirección de personal, resolución de conflictos, entrevistas de selección de personal, visitas domiciliarias, interrogatorios judiciales y disciplinarios, prevención de pérdidas, investigación criminal, prevención de delitos y muchos otros, sino también, en nuestro diario vivir, cuando tenemos que relacionarnos con personas desconocidas o en actividades que en el pasado fueron tan elementales, como contratar y mantener un mayordomo o una empleada del servicio doméstico.

Debido a la extraordinaria acogida que ha recibido la obra, ya alcanza su Octava Edición y en ella se han introducido adiciones al texto inicial, fruto de sus más recientes lecturas y sobre todo, de las nuevas experiencias en los últimos cursos, conferencias y seminarios dictados, con lo cual se enriquece aún más el texto original.

Permítame entonces amigo lector, recomendar muy especialmente este importante aporte a una bibliografía que en nuestro medio no solamente es escasa, sino prácticamente inexistente y que se constituye en un elemento multiplicador en la difusión de los conocimientos sobre un tema de trascendental importancia, no solo en el país, sino en el mundo entero, por las dimensiones globales del terrorismo y la delincuencia.

Fraternalmente,

JOSÉ MARCELINO TRIANA PERDOMO

Magistrado y Poeta

NOTA DEL AUTOR

Frente a los nuevos retos que imponen las actuales circunstancias de inseguridad a nivel global y ante la utopía que representa el pensar que podemos vivir en un mundo libre del delito, los ciudadanos tenemos una muy importante responsabilidad y es la de adoptar medidas efectivas que nos permitan evitar los **riesgos intencionales** (aquellos que tienen origen en el delito), no exponernos innecesariamente a ellos, hacerles más difícil la tarea a los delincuentes y no facilitarles su accionar. Esta obra tiene el propósito de irradiar **Cultura de Auto Cuidado** haciendo énfasis en la **Prevención** dirigida a **Evitar** la materialización de dichos riesgos; despertar interés en los ciudadanos, sensibilizar y crear conciencia de que podemos tener un papel más activo en nuestra propia seguridad y la de la sociedad en general, de que sí podemos hacer algo y no somos impotentes ante el terrorismo y la delincuencia, que cada uno interiorice el sentido de autocontrol personal y desarrolle habilidades de conocimiento y acción frente a los riesgos intencionales, a fin de cambiar las condiciones personales y sociales en pro de la seguridad.

¿Qué es Auto Cuidado? La organización, preparación y puesta en práctica de medidas y actividades de prevención y control de riesgos intencionales, que adoptan los ciudadanos para asumir como propia la responsabilidad primaria de su directa e inmediata protección, a fin de evitar ser víctimas de actos delictivos, ello implica participación más activa e informada de las personas en el cuidado de su propia seguridad.

Para hablar de Auto Cuidado debemos considerar de suma importancia el asunto de la prevención. La prevención implica desarrollar acciones anticipatorias, es, en materia de seguridad, preparación y disposición que se hace anticipadamente para evitar la perpetración de actos delictivos que nos afecten y afecten a nuestra sociedad.

La prevención del delito, no puede ser tarea exclusiva de los organismos de seguridad del Estado, sino que todos debemos participar para contribuir en la lucha contra el crimen si deseamos lograr resultados satisfactorios y no terminar siendo parte de las estadísticas. Tomar las precauciones necesarias y anticiparnos a los acontecimientos nos permite disminuir la incertidumbre, evitar los riesgos y sorpresas y disuadir al delincuente ante la poca probabilidad de éxito que le brindamos; al actuar preventivamente tenemos en nuestras manos la posibilidad de ganar tiempo y distancia para reaccionar de una manera efectiva sin necesidad de enfrentarnos ni poner en riesgo nuestra integridad personal, además, logramos un mejoramiento en la calidad de vida derivado de la tranquilidad y bienestar que proporciona el hecho de no tener que sufrir los traumas causados por los actos delictivos. Para que la tarea de prevenir sea eficaz, es necesario identificar los riesgos a que estamos expuestos y tomar las medidas de control adecuadas, dichas medidas van dirigidas a eliminar o evitar el riesgo evitando la causa o la exposición, detectar tempranamente las situaciones de riesgo, retardar su evolución cuando se presente, actuar con base en planes de contingencia para reducir consecuencias potenciales, minimizar la probabilidad de ocurrencia disuadiendo al posible agresor o reduciendo la exposición y mitigar los impactos y consecuencias negativas cuando el riesgo se materialice.

Otras responsabilidades que nos competen a todos los miembros de la sociedad son:

Ser conscientes del riesgo.

Reconocer situaciones amenazantes.

Evitar desplazamientos en horas y lugares de riesgo.

No provocar situaciones que ponen en peligro la integridad.

Anticipar problemas y peligros para evitarlos o neutralizarlos.

Mantenernos informados sobre las situaciones coyunturales de riesgo (Aniversarios, elecciones, diálogos, negociaciones, fechas conmemorativas, protestas sociales, estudiantiles o laborales, etc).

Ser prudentes y reservados en el manejo de la información clave y sensible.

Ser parte activa de nuestra propia seguridad y poner en práctica medidas de prevención y protección en los entornos residencial, laboral y social.

Asumir el Auto Cuidado como una vivencia cotidiana.

Ser multiplicadores de la Cultura de Auto Cuidado.

Un principio fundamental para evitar ser víctima de los riesgos es la **Detección Temprana**, si nos percatamos con anticipación de la posibilidad de que ocurra un evento que nos pueda afectar, tendremos la posibilidad de ganar tiempo y distancia para tomar acción y evitar el hecho sin necesidad de enfrentarnos al agresor, esta obra, será de gran ayuda para lograr hacer una detección temprana de las situaciones y agentes generadores de riesgo.

Adentrémonos pues en la lectura y estudio de esta importante herramienta de Auto Cuidado, como lo es la **Detección de Conducta Sospechosa** a través de la **Lectura del Lenguaje No Verbal**.

LA COMUNICACIÓN NO VERBAL

La comunicación a través del lenguaje corporal, es todavía una ciencia incipiente, fueron Darwin y Freud quienes la encauzaron por el camino de la ciencia, son ellos quienes descubren los distintos aspectos de las emociones o de los gestos. En 1872, Darwin quiere aportar una prueba más a su teoría de la evolución,¹ demostrando que la expresión de las emociones elementales se realiza contrayendo los mismos músculos en los hombres y los monos y que ciertas expresiones y ciertos gestos humanos no son sino vestigios de actos animales antaño adaptados o reforzados mediante la asociación de hábitos útiles. Freud en 1930 se refiere a las manifestaciones corporales y toma otra dirección cuando escribe: “Quien tiene ojos para ver y oídos para escuchar constata que los mortales no pueden ocultar ningún secreto. Aquel cuyos labios callan, habla con la punta de sus dedos; se traiciona por todos sus poros”². Se observa que siente claramente que el cuerpo es la expresión del inconsciente, sin embargo, se desvía rápidamente de esta lectura del cuerpo y serán sus discípulos los que la recuperen. Sólo a partir del año 1950, un puñado de hombres, entre ellos Ray. L. Birdwhistell, Albert E. Scheflen, Michael Argyle, Adam Kendom, Ervin Goffman y Paul Ekman, enfocaron el tema de manera sistemática, introduciendo el estudio de la kinésica o Cinesis, que significa “estudio del movimiento del cuerpo humano” y se dedica al análisis de los gestos. Hoy en día, la investigación de la comunicación no verbal es fruto de cinco disciplinas diferentes: la psicología, la psiquiatría, la antropología, la sociología y la etología.

¹ DARWIN, Charles. La Expresión de las emociones en el hombre y los animales. Londres: Murray. 1872 p. 59

² LIEBERMAN, David. Que no le vuelvan a decir mentiras. Bogotá: Norma. 1993 p.1

Los psicólogos, frente a toda la corriente del movimiento corporal, por lo general aíslan diversas unidades de conducta para su estudio: el contacto visual, la sonrisa, el contacto físico o alguna combinación de estos factores. Los psiquiatras reconocen desde hace mucho tiempo que la forma de moverse de un individuo proporciona indicaciones sobre su carácter, sus emociones y sus reacciones hacia la gente que lo rodea. Los sociólogos han observado y descrito una especie de regla de etiqueta subliminal a la que casi todos nos ajustamos, y que conforma nuestro comportamiento en aspectos de mayor y menor importancia; por ejemplo, todos sabemos como evitar un choque frontal en una acera muy concurrida y como parecer interesados en una reunión. Los antropólogos han observado las diferentes expresiones culturales del lenguaje corporal y han descubierto que un árabe y un inglés, un negro norteamericano y un blanco de la misma nacionalidad, no se mueven de la misma manera. Los etólogos también han hecho su aportación; tras varias décadas de estudiar a los animales en estado salvaje, han descubierto asombrosas similitudes entre el comportamiento no verbal del hombre y el de los otros primates³.

La comunicación no verbal es una ciencia nueva y controvertida, con hallazgos y tácticas de investigación a menudo muy discutidas, que nos proporciona, con un alto grado de confiabilidad, los fundamentos para alcanzar las habilidades necesarias en el estudio del lenguaje no verbal, el cual constituye uno de los cimientos sobre los que se construyen las relaciones humanas.

La información no verbal la podemos dividir para su estudio en:

³ DAVIS, Flora. La comunicación no verbal. Madrid, España: Alianza. 1993 p. 20

Información Estructural: Es aquella proveniente de la fisonomía, forma del cuerpo, forma de vestir, arreglo del cabello, apariencia externa. Los seres humanos somos muy dados a sacar conclusiones acerca de las personas, con base en la información que su apariencia externa nos suministra.

Información cinestésica: Es aquella proveniente de los gestos, los movimientos expresivos, posturas, tensión o relajación observables, contacto corporal, proximidad, orientación del cuerpo, miradas, tono de voz, volumen de la voz, errores y pausas al hablar, contacto visual. Este tipo de información es mucho más fehaciente cuando queremos saber acerca de los que las personas están sintiendo en determinado momento, es la que se refiere al Lenguaje del Cuerpo.



EL LENGUAJE DEL CUERPO

La comunicación humana se efectúa más mediante gestos, posturas, posiciones y distancias relativas que mediante cualquier otro método. La mayoría de los investigadores coincide en que el canal verbal se usa principalmente para proporcionar información, mientras que el canal no verbal se usa para expresar los sentimientos y las actitudes personales, el lenguaje no verbal surge desde lo profundo de uno mismo. Los gestos las miradas o actitudes, son más elocuentes que las palabras, estas se combinan con un complejo conjunto de señales corporales que pueden ser mucho más poderosas y expresivas; las señales tienen sus propias variantes, que pueden ser evidentes o sutiles, estar aisladas o en forma combinada, ser simultáneas o consecutivas. El antropólogo Albert Mehrabian, profesor de la Universidad de California en Los Angeles, descubrió que sólo 7% de los pensamientos y actitudes de la gente se comunican a través de las palabras; 38% mediante el tono de voz y 55% mediante los comportamientos no verbales⁴. Desarrollar el arte de percibir los mensajes no verbales es tan fascinante como aprender un lenguaje extranjero que a usted le interesa, vale la pena adquirir habilidades para captar la forma en que el cuerpo emite información. La clave está en observar pacientemente todos los detalles del comportamiento para aprender a descifrar las señales corporales.

En el **Lenguaje Corporal** no se puede mentir en un 100%, en un momento de fuerte tensión psicológica, no nos es posible deliberadamente detener la sudoración, evitar los latidos fuertes del corazón, controlar la tensión

muscular, el rubor, etc. A menudo el interlocutor desconoce la información corporal que está emitiendo, el cuerpo no es patrón de sí mismo, no es él quien toma la iniciativa de las acciones o de determinados movimientos, es casi imposible empalidecer, ruborizarse, hacer que la piel se erice o transpirar cuando uno quiera. El cuerpo transmite y expresa de manera **espontánea** nuestras situaciones internas a través de los gestos, movimientos expresivos, postura, tensión o relajación muscular observables, proximidad hacia otras personas, contacto corporal, orientación del cuerpo, miradas, contacto visual, movimientos oculares, forma de sentarse y caminar, manipulación de diferentes partes del cuerpo, movimientos faciales, aromas, olores, volumen de la voz, tono, errores y pausas al hablar. La información no verbal que se obtiene en una situación particular, es un indicador importante de los sentimientos de las personas en ese momento. Los gestos vienen unidos a otros de una manera coherente, concatenados entre sí, para dar significado concreto a la expresión del sentimiento que predomina en el momento, así por ejemplo, cuando estamos contentos nuestros ojos brillan, los músculos están relajados, sostenemos la mirada, buscamos el contacto visual y también físico con otras personas y nuestro tono de voz es alegre.

Toda persona interesada en seguridad debe poseer un entendimiento básico del ser humano y de su conducta; así como un cazador identifica huellas que una persona "común" no puede distinguir ni ver, una persona interesada en seguridad está obligada a desarrollar su sensibilidad para captar información fina, la cual le permitirá reaccionar en el momento adecuado.

LOS GESTOS DENTRO DEL CONTEXTO.

⁴ PEASE, Allan. El lenguaje del cuerpo. Buenos Aires: Planeta. 1993 p. 12

Papi, ¿qué es pene? Preguntó la pequeña de cinco años a su padre, este, después de rascarse la cabeza y rebuscar en su mente las mejores palabras le respondió: Hija pene es el órgano reproductor masculino que bla, bla, bla; una vez terminó con la explicación, le preguntó a su hija: ¿Por qué me hiciste esa pregunta? La niña le respondió: Papi, es que a una compañerita en la escuela se le murió la mamá y la profesora nos dijo: Recemos por la mamá de Juanita para que su alma no pene.

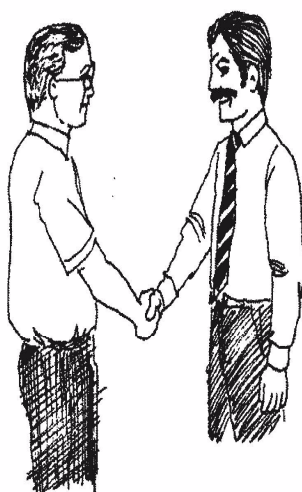
Un sólo gesto es como una palabra aislada, es difícil entenderlo fuera de contexto y usted no podrá estar seguro de su verdadero significado. Además de considerar a los gestos agrupados y de tener en cuenta la congruencia entre lo que se dice y el movimiento corporal, todos los gestos deben considerarse dentro del **contexto** en el que se producen. Cuando los gestos se reúnen en conjunto, comienzan a tener una connotación que representa lo que sucede en la mente de la persona que los está expresando⁵.

No se debe interpretar un gesto aislado de otros y de las circunstancias; como en cualquier otro lenguaje, el del cuerpo consta de palabras, frases y puntuación. Cada gesto es como una sola palabra y una palabra puede tener varios significados, solo cuando la palabra forma parte de una frase, se puede saber el significado correcto.

LA PROXÉMICA

⁵ STARK, Peter. Todo es Negociable. México D.F: McGraw Hill. 1995 p. 47

El individuo se desplaza en una especie de burbuja privada que representa la cantidad de espacio que debe haber entre él y los otros. Edward Hall, profesor de antropología de la Northwestern University de USA, fue el primero en comentar este fuerte sentido del **espacio personal** y en 1966 presentó su trabajo titulado “La Dimensión Oculta”, donde dio a conocer un nuevo campo de investigación, la “**proxémica**” que él ha definido como *el estudio de cómo el hombre estructura inconscientemente el microespacio*⁶



Espacio íntimo:
15 – 45 cm.

Espacio personal:
45 – 120 cm.

Espacio público:
120 – 360 cm.

Nuestra zona defensiva se contrae o se expande dependiendo de las circunstancias.

El gesto del distanciamiento es uno de los movimientos inconscientes más potentes que podemos hacer. Nos vamos alejando poco a poco de aquel que nos disgusta, de aquel que está haciendo algo que desaprobamos o incluso

⁶ HALL, Edward. La dimensión oculta. New York: Doubleday. 1966 p. 21

diciendo algo que nos desagrada; en cambio, en la medida en que nos interesa la persona con quien nos encontramos o el tema que está tratando, reducimos la distancia y a veces hasta buscamos el contacto físico con ella. La burbuja del espacio personal de un ser humano representa un margen de seguridad, si un extraño irrumpe en ella, inmediatamente surgirá la necesidad de ampliar esa distancia, y si estamos frente a alguien que podría descubrir si estamos ocultando la verdad, surgirá en nosotros la necesidad de huir, defendernos o atacar, esto se puede apreciar en el interrogatorio de un sospechoso, entrar en su espacio personal acercándose a él sin ningún obstáculo intermedio, es una forma de ejercer presión invadiéndole su zona de comodidad y llevándole, ante la imposibilidad de huir o atacar, a que deje aflorar las inconsistencias. Entre más presión se ejerza, no solamente invadiendo el espacio íntimo, sino también a través del uso de diferentes miradas o preguntas punzantes, mayor cantidad de señales delatorias serán desplegadas y mayor cantidad de incoherencias saldrán a la luz, poniendo en evidencia a quien miente; la coordinación psicomotriz es lo primero que se pierde cuando estamos bajo presión, por eso al estar influenciados por un estado de alta tensión, perdemos la capacidad de movernos y pensar con fluidez y coherencia, cosa que no ocurre cuando nos encontramos bajo estados de relajación. Una de las mejores maneras de poner bajo presión y descubrir al que miente u oculta la verdad, es entonces, invadir su espacio íntimo. La importancia de este tema para las personas dedicadas a actividades que tienen que ver con prevención, investigaciones o entrevistas, radica en la posibilidad de utilizar las diferentes distancias para generar confianza o presionar en el momento adecuado, como por ejemplo invadir el espacio íntimo al momento de hacer una pregunta clave, ligado a la manera de hacer la pregunta, el uso de diferentes miradas, fruncir el ceño y una posición del cuerpo en diagonal hacia el sospechoso

utilizando su perfil duro*. La posición de frente es recomendable en determinados momentos, sobre todo si se quiere confrontar o intimidar, esta tiene una connotación de reto, competencia o confrontación, por ello no es recomendable utilizarla si se quiere obtener cooperación, ya que hace sentir acorralado a la contraparte y le genera un bloqueo, en cambio si se le deja una salida psicológica, le estará generando opciones para salir de la situación, bien sea confesando, delatando a los culpables o colaborando con datos importantes.

* Si miramos nuestra cara frente a un espejo, podemos apreciar dos mitades diferentes la una de la otra, una de esas mitades tiene rasgos más fuertes y duros, la otra mitad es menos fuerte, con rasgos más suaves y agradables, este último es nuestro mejor perfil, es el mismo que debemos usar por ejemplo cuando vamos a la casa de un familiar y queremos ganarnos el cariño de los niños y nos ubicamos a su misma altura, o cuando estamos de conquista, vendiendo algo o en una entrevista en la cual queremos dar a entender que somos el mejor candidato; para identificar su mejor perfil, observe una fotografía de su cara de frente, córtela por la mitad y pídale a una persona cercana que le dé su concepto acerca de cuál de las dos mitades le resulta más agradable, cuál favorece más su imagen, ese es **su mejor perfil**.

Frente a un sospechoso es recomendable utilizar su mejor perfil al principio de la entrevista para generar empatía y dependiendo de las circunstancias, combinar diferentes posiciones para ejercer presión; su **perfil fuerte** deberá ser usado combinado con movimientos oculares, de las cejas y la frente para presionar en el momento que sea preciso hacerlo.

LA PERCEPCIÓN HUMANA

Nuestra forma de relacionarnos con el entorno, de descubrir lo que ocurre en el mundo exterior es a través de la percepción, ella se encarga del reconocimiento, identificación e interpretación de las sensaciones. Todas las especies han desarrollado un aparato sensorial especial para recoger la información esencial para su supervivencia, así por ejemplo las águilas tienen más desarrollada la visión y los perros el olfato. Los humanos comúnmente usamos como medio de percepción primero la vista, luego el oído y después el tacto; la luz y el sonido son las fuentes más importantes de estímulos procedentes del exterior; una persona invidente desarrolla más su tacto y su oído y también adquiere la sensibilidad para interpretar los sentimientos de los otros a partir del tono de su voz, pero la mayoría de las personas, de entre todos los procesos sensoriales, nos ocupamos en mayor grado de la percepción visual, somos esencialmente animales videntes; la tarea primordial de nuestro sistema visual es obtener información precisa sobre el mundo que nos rodea, lo que percibimos no es solamente una fotografía de la realidad sino una construcción activa de la realidad, seleccionamos siempre sólo una parte de la información sensorial disponible para atender y procesar; lo que percibimos está sujeto a múltiples influencias y está determinado por las expectativas, tendemos a ver lo que esperamos ver, podemos ver algo que realmente no existe porque es lo que esperamos ver o por el contrario no ver algo que realmente sí existe porque no esperamos verlo.

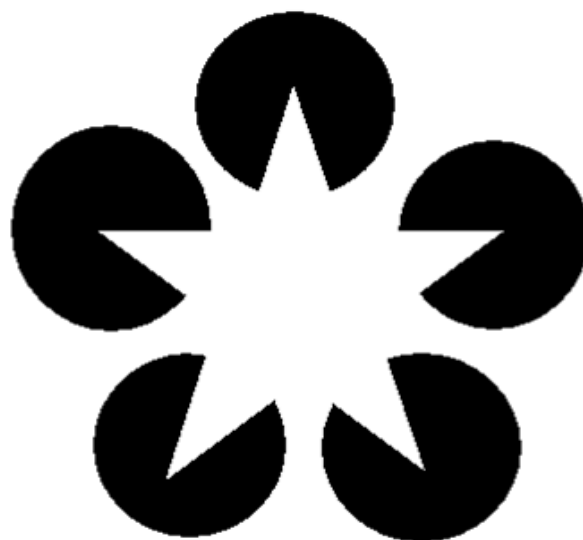
Pruebe usted a leer de manera rápida el texto que se encuentra dentro del triángulo, vamos sólo tiene un segundo:



El cerebro elimina la información conflictiva convirtiéndola en lo que cree que esta debe ser, por lo cual es muy común que la mayoría de nosotros no detectemos el error en nuestra primera lectura.

Vuelva a leer despacio, palabra por palabra y con toda seguridad encontrará el error.

Observe ahora detenidamente la siguiente figura, ¿qué es lo primero que percibe?



Acá en cambio, el dibujo que realmente existe no lo percibimos en primera instancia (cinco círculos a los que les hace falta una porción), y es común que lo primero que veamos sea una estrella de cinco puntas cuya figura en realidad no está dibujada.

LA TAREA DE VER Y OBSERVAR

La palabra observar tiene una connotación elástica; se puede ser un observador activo o pasivo, se puede ver la cara de una persona o se puede estudiar, se pueden ver con claridad sus gestos o estar escasamente consciente de algún movimiento fugaz. Nuestra gama de observación es amplia, pero casi siempre depende de nuestra necesidad de aprender, de nuestro deseo de apreciar lo que nos interesa; así como un lente o un telescopio acerca un objeto cuando se quiere ver con mayor claridad y en la cámara fotográfica se usa el zoom con el mismo fin, es posible concentrar nuestra atención en los pequeños detalles y poner en práctica lo que Majeski y Butler en su "Manual Para Detectar Mentiras" denominan ***el enfoque del zoom***⁷. Vemos con nuestros ojos pero percibimos con el cerebro, es este el que da forma y significado a la información recibida a través de nuestros receptores sensoriales. El ojo es un órgano que transforma ondas electromagnéticas en luz, la traducción y el entendimiento de lo que sucede ante nuestros ojos, de lo que vemos, proviene del cerebro y es por eso que su interpretación y el significado que le demos, depende totalmente de los conocimientos y la práctica que ejercitemos mediante unos buenos hábitos de observación y análisis de las señales emitidas por el cuerpo de las personas, las cuales pueden ser leídas como quien lee un libro, es como leer la mente de las personas a través de sus gestos.

⁷ MAJESKI, William y BUTTLER, Ralph. Manual para detectar mentiras. Bogotá: Norma. 1993 p. 19

De la misma manera que no se puede entender chino sin un estudio previo, así tampoco se puede ver, captar y comprender algo que no fue aprendido y ejercitado; al igual como se puede aumentar la salud física mediante el ejercicio, también es posible agudizar la capacidad de observación. Después de practicar podrá apreciar que cuenta con la habilidad de observar e interpretar la comunicación no verbal, lo cual conduce a la recepción de mensajes que las palabras pueden ocultar y a captar la realidad con más efectividad, esto le permitirá conocer las verdaderas intenciones de los demás y le dará el poder para controlar la situación y no dejarse engañar ya que la gente no siempre dice lo que quiere decir. Un buen ejercicio de práctica se puede realizar constantemente observando el lenguaje corporal de los niños y de las mascotas, ellos son auténticos, se encuentran en estado original y sus gestos siempre están en correspondencia con sus sentimientos.



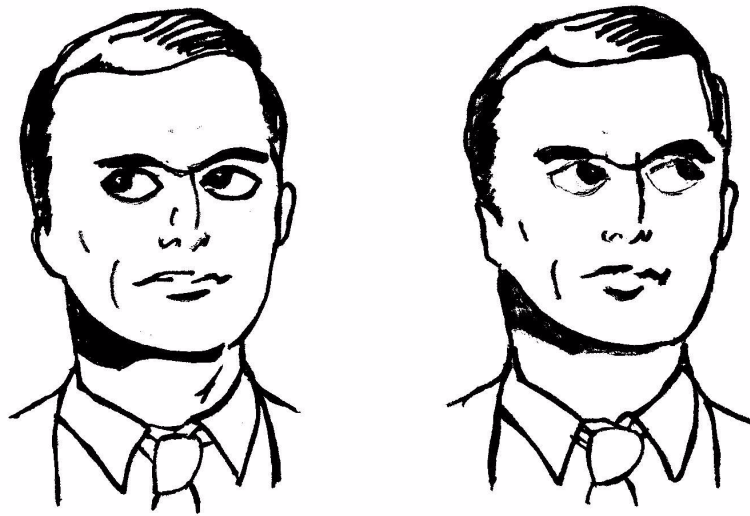
Una cosa es ver...otra cosa es observar

LOS MENSAJES DE LOS OJOS

El ser humano refleja su intención en la mirada, se dice que los ojos son el retrato del alma, que ellos hablan cuando no queremos abrir la boca. Las miradas nos traicionan y delatan. Hay miradas de miradas... Las hay alegres, tristes, acogedoras, dulces, expresivas, tiernas, cariñosas, coquetas, soñadoras, comprensivas, frías, ardientes, sumisas, respetuosas, sugestivas, humildes, altaneras, perdidas, ausentes, posesivas, profundas, penetrantes, turbias, inocentes, evasivas, fugaces, francas, sinceras, falsas, agresivas, sensuales, sobradoras, obscenas, indecentes, furtivas, arrogantes, retadoras, insinuantes, provocadoras y provocativas; hay miradas que causan atracción, deseo, ensoñación, intriga, miedo, decepción, ansiedad, recelo, desconfianza, compasión; hay miradas de odio, de rabia, de envidia, de indiferencia, de desdén, de inseguridad, de dolor, de angustia, de asombro, de pánico, de espanto, de duda, de curiosidad, de indecisión, de vergüenza, de pudor, de pesar, de reproche, de culpa, de pasión; hay miradas que enamoran, que conquistan, que hechizan, que cautivan, que ilusionan, que interesan, que aprueban, que rechazan, que lamentan, que disuaden, que acechan, que hieren, que matan, que intimidan, que indagan, que interrogan, que condenan, que redimen, que castigan, que disculpan. Pero una mirada no debe analizarse separadamente ni de manera aislada, ya que ella por sí sola no refleja fehacientemente un sentimiento o un estado de ánimo, sino que vienen unida a otras señales y gestos corporales que se combinan de forma coherente y congruente, por ejemplo es muy fácil expresar enojo a través de una mirada, pero si la persona está fingiendo enojo, habrá incoherencia con los otros gestos corporales.

Para procesar, percibir y recordar los acontecimientos de nuestras vidas, utilizamos imágenes, sonidos y emociones. La neurofisiología ha comprobado que según hacia donde miremos, se activan las diferentes partes del cerebro donde se encuentran los sentidos. El hemisferio derecho del cerebro gobierna la parte izquierda del cuerpo y se encarga de la memoria; el hemisferio izquierdo gobierna la parte derecha del cuerpo y se encarga de la imaginación; dependiendo de hacia donde dirigimos la mirada, activamos en el cerebro el campo visual, el campo auditivo o el campo emotivo. Pídale a alguien que le diga qué comió ayer en el almuerzo, luego pídale que le diga que haría con un millón de dólares, observe hacia donde dirige la mirada, en el primer caso mirará arriba y a la izquierda y en el segundo arriba y a la derecha. Un testigo que está narrando los hechos que presenció, con frecuencia mira arriba y a la izquierda mientras trae al presente las imágenes del momento en que presenció los hechos, en tanto que una persona que esta inventando hechos inexistentes, que está diciendo mentiras, con frecuencia mira arriba y a la derecha mientras está construyendo las imágenes.

Mirada Hacia Arriba. Activa el campo visual, de las imágenes. Un vendedor puede detectar que está cerca de cerrar la venta, si al hablar de su producto al cliente este mira hacia arriba y a la derecha, porque está imaginando.



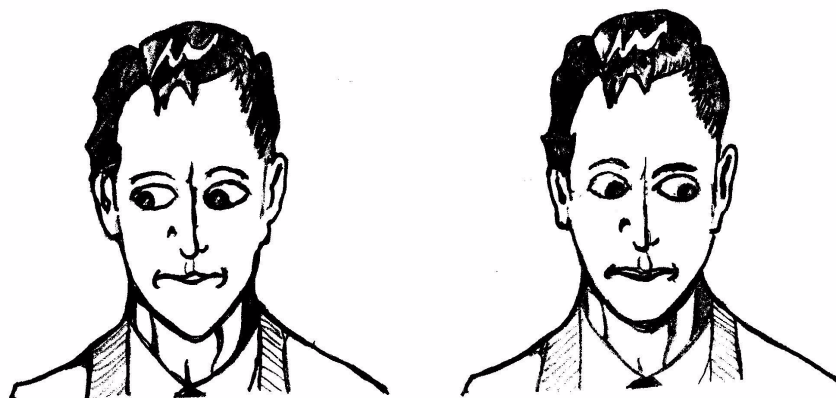
- Mirada arriba a la derecha: Está creando imágenes, soñando, inventando, es muy usual al momento de construir la mentira.
- Mirada arriba a la izquierda: Está recordando imágenes, es muy usual al momento de tratar de evocar los momentos vividos.

Mirada Horizontal. Activa el campo auditivo, de los sonidos. Cuando usted escucha el inicio de un ritmo o canción que no conoce, mira en forma horizontal a la derecha tratando de identificar los nuevos sonidos; si está tratando de recordar la melodía de una canción que conoce, mira en forma horizontal a la izquierda.



- Mirada horizontal a la derecha: Está identificando sonidos nuevos.
- Mirada horizontal a la izquierda: Está recordando sonidos conocidos.

Mirada Abajo. Activa el campo emotivo, de los sentimientos. En ventas, si el cliente mira hacia abajo y a la derecha, quiere decir que compra tocando, probando, buscando un contacto con cosas tangibles; si mira abajo y a la izquierda, déjelo pensar porque está tomando una decisión; no le hable más, cállese y véndale.



- Mirada abajo a la derecha: Sensaciones del cuerpo (sabores, olores) y emociones (temor, preocupación).
- Mirada abajo a la izquierda: Está reflexionando, considerando opciones, normalmente antes de tomar una decisión.

Aprenda a interpretar los mensajes silenciosos que expresan nuestros ojos, tenga en cuenta que algunas veces la valoración de la realidad es deficiente por falta de profundidad o de criterios, otras porque es distorsionada al ser contaminada por los propios sentimientos, por experiencias pasadas, por prejuicios o programaciones negativas y otras sencillamente, porque no nos fijamos adecuadamente y sólo vemos sin observar. Para mirar y para ver usamos los ojos, pero para observar y percibir objetivamente la realidad, debemos agudizar todos nuestros sentidos.

LA PERCEPCIÓN AUDITIVA

Para la mayoría de los animales, el sonido es muy importante, sobre todo cuando proviene de otro animal, puede significar comida, peligro, sexo. Los humanos, con mucha más frecuencia de lo que creemos, nos fiamos en un alto grado de lo que percibimos a través de nuestros oídos y damos total crédito a lo que escuchamos, sin embargo muchas veces no captamos el mensaje y por lo tanto no percibimos la realidad de las cosas de una manera efectiva, bien sea porque establecemos una barrera para no escuchar aquello que no nos interesa o nos desagrada (escucha selectiva), bien porque estamos absortos en nuestros propios pensamientos o preparando lo que queremos decir, bien porque un punto de la conversación que nos llamó especialmente la atención hace que la mente comience a divagar, bien porque nos abstraemos al no poder conservar nuestro estado de concentración de manera permanente, o bien porque tragamos entero y damos crédito a las palabras sin haber cotejado lo dicho con el lenguaje no verbal. Más que en oír, debemos concentrar nuestra atención en escuchar y en detectar señales delatorias en la voz del otro,

tales como cambios en el tono y volumen, inflexiones de la voz, tartamudeo, incoherencias e inconsistencias en el contenido del mensaje, así como también contradicciones entre el lenguaje hablado y el lenguaje silencioso del cuerpo y otras señales que nos dan indicios que reflejan estados de inseguridad y nerviosismo.

La persona que tiene como mascota a un perro por ejemplo, puede darse cuenta que el tono de los ladridos es completamente diferente cuando el animal le ladra a un extraño que cuando saluda a su amo, en el primer caso muestra además otras señales congruentes con su estado de ánimo como su lomo erizado, exhibir sus colmillos y gruñidos amenazantes.

A partir del tono de la voz, podemos deducir el estado de ánimo de una persona, ya que dependiendo del cómo se dicen las cosas, se expresa convicción, duda, certeza, decisión, etc; no es lo mismo que a usted le expresen un NO rotundo, a que le digan nooo, quizás en el segundo caso aún le quede opción de recibir por respuesta un Sí, siempre y cuando insista y logre ser convincente.

LOS MENSAJES OLOROSOS

Todos nosotros poseemos un olor particular que nos individualiza e identifica. El comportamiento social de la mayoría de los animales está controlado por los olores y otras señales químicas, a través de estos se envían mensajes de agresividad, de atracción sexual, de temor, de poder y dominio, de control territorial; los ratones, por ejemplo, dependen de los olores para localizar su comida, para reconocer caminos y territorios, para identificar parientes, para

encontrar una compañera receptiva; los animales marcan su territorio con la orina, con sus heces y también con sus aromas corporales que son impregnadas en los árboles y en la vegetación, algunos machos dominantes durante el ritual del cortejo impregnan a su consorte con sus aromas corporales para enviar señales de dominio y persuadir a otros machos a fin de mantener el control sobre su pareja o su harén. Los cazadores han desarrollado su percepción olfativa y pueden detectar la presencia de su presa en un área determinada por los olores presentes en el ambiente, pero no todos los humanos le damos la debida importancia al sentido del olfato y a menudo no prestamos atención a lo que nos dice la nariz. Cuando una gripa nos ataca y degustamos un plato de comida sin apreciar los olores que emite, nos damos cuenta de la utilidad del olfato; al perder este sentido se afecta también el gusto. Según estudios médicos, el olfato está conectado directamente al sistema límbico, ésta es la parte del cerebro que controla las emociones y que también posee importantes funciones relacionadas con la memoria. Percibimos un olor cuando las moléculas aromáticas penetran la cavidad nasal y estimulan los terminales nerviosos encargados de detectar olores. Estos terminales convierten las moléculas aromáticas en impulsos nerviosos y los envían al sistema límbico en el que, dependiendo del tipo de aroma que se trate, provocan diversas reacciones emotivas y estimulan recuerdos.

A pesar de que nuestro sentido más potente es el de la vista, cuando se trata de producir respuestas emocionales el olfato es mucho más efectivo, ya que el 75% de las emociones que generamos están influenciadas por un olor. En muchas ocasiones cuando volvemos a ver una imagen, un objeto o una persona que hemos visto antes y que no recordamos, tenemos que esforzarnos para traer a la memoria aquel instante, sin embargo cuando sentimos un olor

que nos causó una gran impresión agradable o desagradable, de inmediato acuden a nuestra memoria aquellos instantes, no importa que hayan pasado muchos años. Un determinado perfume o una fragancia olvidada por mucho tiempo, pueden evocar instantáneamente escenas y emociones del pasado. ¿Quien, al percibir un aroma que trae a la mente el olor del ser amado, alguna vez de pasión no se ha embriagado? Los fabricantes de perfumes utilizan materias de animales tales como feromonas y almizcles con el fin de crear aromas que perduren en la piel, estimulen los sentidos, añadan sensibilidad y despierten sensualidad y atracción hacia el sexo opuesto. Estudios confirman que los olores que percibimos tienen un impacto significativo sobre nuestro estado anímico, también que dependiendo de las emociones que estemos sintiendo, emitimos diferentes tipos de olores.

Cuando sentimos emociones intensas nuestro cuerpo además de reaccionar físicamente, también lo hace químicamente, hay aumento en la producción de hormonas, hay superproducción de fluidos que se manifiestan en la emisión de sudor y de olores por nuestros poros, por lo cual podemos decir que **nuestras emociones tienen olor**; todos hemos oído hablar del **olor del deseo**, ese que emiten las hembras de todas las especies para indicarle al macho que están listas para la cópula, para procrear, y que emiten los machos para atraer y conquistar a la hembra; del **olor de la pasión**, ese que resulta de la fusión de los aromas corporales y que aumenta la excitación cuando nos entregamos al amor; del **olor del miedo**, ese que los perros saben identificar muy bien cuando alguien les teme y es por eso que atacan o le ladran a aquel cuyos aromas corporales le indican que les tiene miedo, es ese mismo olor que sale por nuestros poros cuando nos enfrentamos a situaciones que nos producen una tensión fuerte que genera ansiedad y temor, esto teniendo en cuenta que

frente al miedo nuestro cuerpo produce hormonas como la adrenalina y las endorfinas que tienen una función estimulante la primera y sedante la segunda, esas hormonas son expulsadas a través de los poros y normalmente su olor es desagradable, pruebe usted a olerse después de haber terminado el recorrido en una montaña rusa por ejemplo, podrá comprobar que los olores que en ese momento emite su cuerpo no son agradables al olfato.

También podemos tener indicios acerca del estado de salud, de cambios hormonales y fisiológicos, de condiciones emocionales, así como del tipo de sustancias que hemos ingerido, con base en los olores que emitimos a través del aire, gases, fluidos y secreciones que expulsamos por la nariz, boca, oídos, vagina, pene, ano y por heridas, llagas o erupciones en la piel.

Así como en el caso de las miradas, los olores también tienen sus propias características, hay olores suaves, fuertes, penetrantes, delatores, dulces, agradables, hay olores que repelen, que atraen, que incitan, que nos inspiran, nos transportan al pasado y nos hacen suspirar.

LA PERCEPCIÓN CUTÁNEA

Muchas personas están convencidas que así como para ver están los ojos y para escuchar los oídos, son las manos las únicas encargadas del sentido del tacto, no obstante la piel es el órgano más grande que poseemos, desde la coronilla hasta la punta del dedo pequeño del pie, y a través de toda ella podemos percibir y expresar sensaciones táctiles no solamente al tocar, sino que también podemos percibir diversas sensaciones a través de nuestros poros y de las vellosidades de la piel. Durante la ejecución de uno de los ejercicios

que hago con los practicantes para que descubran entre tres sospechosos al culpable de haberse apropiado de una de sus pertenencias cuando se encontraba de espaldas y con los ojos vendados, después de lo cual se gira frente a ellos y observa durante un minuto su comportamiento no verbal, una dama luego de haber descartado a uno de ellos que sólo desplegaba señales abiertas y ante la duda que le despertaban los otros dos, uno culpable y otro que trataba de engañarla, pidió autorización para tocarlos y después de haber puesto su mano en el pecho de ambos, sin ninguna vacilación señaló al responsable al confirmar su estado de tensión manifiesto, además de otras señales corporales externas, por los latidos fuertes del corazón. También con el tacto podemos percibir la forma y estructura de los objetos, texturas, relieves, rugosidades, suavidad, dureza, peso, volumen, humedad, temperatura corporal, presión sanguínea, frecuencia respiratoria, asperezas en la piel u otro tipo de señales particulares en las personas. Los cajeros de banco desarrollan sensibilidad en las yemas de los dedos y pueden a través de estas, descubrir los primeros indicios de falsedad en los billetes; cuando saludamos de mano a una persona somos receptores y transmisores de energía, también a través del saludo podemos enviar señales de confianza, de seguridad, de nerviosismo, de agrado, de galantería, de sumisión o de dominio; pero no sólo percibimos sensaciones táctiles con nuestra piel, a través de ella exteriorizamos sentimientos, emociones, cambios hormonales, estados anímicos o de salud, ella se ruboriza, palidece, se brota, se reseca, se enfría, se calienta, se humedece, se eriza y abre sus poros para dejar escapar los aromas y otras señales que acompañan a las emociones, acaso no ha visto como se pone la carne de gallina al sentir el flechazo del amor o cuando al estar lejos del terruño escucha su himno? Así como una persona sorda puede bailar siguiendo el ritmo de una canción al percibir a través de los poros de su piel

las vibraciones de la música, también podemos percibir las vibraciones en el aire y darnos cuenta cuando hay energías fluyendo en el ambiente que hacen que este se sienta pesado, tenso o relajado, ameno o desagradable, positivo o negativo, tranquilo o peligroso. Cuando hacemos presencia en un lugar de oración, por ejemplo, es posible percibir las energías positivas en el ambiente, así como también podemos percibir las energías negativas en otros lugares o ambientes donde estas se encuentran fluyendo.

También a todo lo largo de nuestra piel se extiende una inmensa cantidad de vellos, los cuales cumplen la misma función que en muchos otros animales cumplen las antenas, por lo tanto contamos con la capacidad de percibir a través de nuestros vellos (nuestras poderosas antenas) gran cantidad de sensaciones así como también muchas situaciones generadoras de riesgo que, cuando se presentan, sin saberlo de una manera consciente, nuestros vellos se erizan activando las alertas tempranas para que todo nuestro cuerpo entre en estado de alerta, de igual forma a través de ellos podemos percibir las energías positivas o negativas que hay en otras personas. Si practicamos de manera consciente podemos desarrollar la capacidad de percibir también a través de nuestras antenas, de las cuales nuestro cuerpo fue dotado abundantemente, solo se requiere interés y el deseo de mejorar nuestras habilidades perceptivas.

EL SENTIDO DE ORIENTACIÓN

Con el apoyo de todos los receptores sensoriales podemos ubicarnos espacialmente y aprovechar este sentido tan importante en situaciones cruciales en nuestras vidas. Cuando me familiarizo con mi entorno no sólo necesito los ojos para reconocer e identificar lugares, así tengamos los ojos

vendados, las manos atadas y estemos dentro de la cajuela de un vehículo, podemos percibir si estamos subiendo o bajando, girando a la izquierda o a la derecha, si estamos pasando por un establo, por un galpón, por un cultivo de caña o de café (por los olores), si estamos en zona cálida, fría, húmeda, también podemos identificar ruidos o sonidos característicos de una zona o región así como la frecuencia con que estos se escuchan.

Es oportuno recordar que también contamos con la percepción gustativa, la percepción kinestésica y el “sentido común”. Mediante la percepción gustativa podemos reconocer los sabores para percatarnos si son agradables o desagradables e identificar las sustancias que nos alimentan, además actúa preventivamente para evitar situaciones de riesgo al permitirnos detectar sustancias que no debemos consumir porque son tóxicas o nocivas tales como productos venenosos o alimentos descompuestos. La percepción kinestésica se encarga del equilibrio y de la orientación corporal en el espacio, es determinada a través de los movimientos del cuerpo, peso y posición muscular de los diferentes segmentos corporales, así como por la contracción, relajación y tensión muscular; cuando tropezamos, la percepción kinestésica se agudiza para impedimos perder el equilibrio y alerta todos los otros sentidos para evitar la caída o mitigar su impacto. El **sentido común** es aquella facultad que nos permite percibir la realidad por medio de un impulso instantáneo y nos conduce a tomar conciencia acerca de situaciones a veces tan obvias como por ejemplo que el agua moja y el fuego quema, sin embargo de él se dice con mucha frecuencia que es *el menos común de los sentidos*.

INTUI... ¿QUÉ?

Intuición, sexto sentido, percepción extrasensorial, clarividencia, premonición, presagio, presentimiento, corazonada, inclusive hasta la distinguimos por su género y decimos que es femenina, pero en realidad es un atributo que todos los seres humanos poseemos, en unas personas más desarrollado que en otras. Nuestro cerebro realiza procesos ordenados con la información recibida para obtener respuestas coherentes, cuando recibe mensajes no verbales incongruentes registra la desviación, nos advierte y avisa de diversas maneras a veces mediante sensaciones físicas, a veces a través de señales de alerta que emite nuestro cuerpo como punzadas en el corazón o en el estómago y que nos conducen a tomar decisiones sin que medie necesariamente un procesamiento consciente de dicha información.

Cuando decimos que alguien es receptivo o intuitivo, en realidad nos estamos refiriendo a su capacidad para leer las claves no verbales de otras personas y para comparar esas claves con las expresiones verbales. Mientras que los hombres somos más perceptivos con nuestro coche y nos damos cuenta que algo anda mal porque lo percibimos no solo al verlo con nuestros ojos sino también al detectar olores y ruidos extraños o cualquier otro indicio de malfuncionamiento que para la mayoría de las mujeres pasarían inadvertidos, ellas han desarrollado más la percepción de las sensaciones, así una madre que quiere verificar el estado de salud de su hijo utiliza todos los sentidos, primero al escuchar el llanto sabe que hay algo anormal, ausculta con su mirada y también con el tacto y agudiza su olfato para encontrar olores anormales que le den indicios de la causa del malestar; las madres tienen la ventaja que su necesidad de comunicarse con su bebé que no habla aún, les ha llevado a desarrollar su capacidad de percepción de mensajes no verbales y pueden incluso, saber a partir del tono del llanto del bebé, si está mojado, le duele algo

o tiene hambre; en la calle la mujer es asediada bien por maleantes o por galanes que pretenden robarse su corazón a veces hasta con gestos o piropos obscenos, esa circunstancia también la ha llevado a desarrollar su “percepción intuitiva” para acoplarse a ambientes hostiles, adicionando además su herencia genética.

Todos estamos en capacidad de desarrollar nuestras habilidades de percepción intuitiva si nuestro interés y nuestro deseo, (ardiente deseo), nos conducen a explorar y ejercitar con frecuencia y disciplina, una vez hayamos desarrollado esta habilidad nos daremos cuenta que no necesitamos llevar a cabo un proceso de raciocinio para percibir los mensajes no verbales y descifrar las señales corporales, lo cual nos posibilitará descubrir emociones, sentimientos, peligros y dificultades que no salen a la luz y mensajes silenciosos que pasan inadvertidos para quienes sólo son sensibles a las comunicaciones verbales.

Tenga presente que no sólo percibimos con los cinco sentidos, que no solamente es posible ver con los ojos físicos, también se “ve” con los ojos del alma, con los oídos, con la nariz, con las manos (así lo hacen muchos invidentes), además muchas veces podemos ver sin necesidad de mirar; no solo hablamos por la boca, de algunas personas se dice que hablan hasta por los codos, que si se les tapa la boca les salen letreros, pero también hablamos con nuestro cuerpo, con nuestra apariencia física, con las manos y con los ojos, de la misma manera escuchamos por los poros, escuchamos con los ojos y con el corazón (escucha empática).

Activar simultáneamente los receptores sensoriales, hacer uso de todos ellos y atreverse a cotejar lo que palpa con toda su piel con lo que ve, con lo que

huele, con lo que saborea, con lo que escucha, con lo que usted sabe y recuerda, le permitirá captar mejor la realidad y será de gran utilidad en el desarrollo de su propia “*percepción intuitiva*”.

DE ESO TAN BUENO NO DAN TANTO

Durante el desarrollo de mi carrera profesional en la seguridad pública, tuve la dicha de trabajar en un bello pueblo colombiano llamado Sonsón, donde conocí la siguiente anécdota: Una familia tradicional preparaba una cena para celebrar una ocasión especial, con tan mala suerte que el postre se pasó de punto y no quedó con el sabor apropiado para darlo a los invitados, la señora de la casa ante la alternativa de tener que botarlo, quiso hacer una obra de caridad y llamó al “bobo del pueblo”, a quien le ofreció toda la ollada de postre, este al ver tan inusual gesto de generosidad se quedó mirando a la señora y negándose a recibirlo le respondió: **“Ah Ah, de eso tan bueno no dan tanto”**. Este hecho sucedió en la vida real y a partir de allí se difundió y se convirtió en el refrán tan popular que hoy escuchamos con frecuencia. Cuantos de nosotros que nos creemos avisados nos dejamos deslumbrar (y a veces engañar), cuando nos ofrecen negocios donde con poca inversión obtendremos una gran utilidad o nos tragamos el cuento de aquella persona que habla sin parar tratando de vendernos un artículo o producto al cual le confiere grandes atributos y cualidades, con una ventaja adicional: Su precio es irrisorio o podemos tenerlo a cambio de muy poco o ningún esfuerzo. Una buena cantidad de engaños y delitos podrían ser evitados si lográramos interiorizar y aplicar en nuestra vida cotidiana esta enseñanza y fuésemos siquiera una pizca tan avisados como aquel “bobo” que supo hacer uso de su

“sexto sentido” y no comió cuento. Es preferible pagar el justo valor y el esfuerzo que requieren nuestros sueños, así nos demoremos un poco más para llegar a tener, ser o hacer lo que anhelamos. Recuerde: **DE ESO TAN BUENO NO DAN TANTO.**

Hagamos ahora una nueva prueba, esta vez de conocimientos matemáticos y velocidad mental. Tenga a la mano un lápiz y un reloj para que usted mismo tome el tiempo. Se trata de ejecutar la mayor cantidad posible de operaciones matemáticas en forma correcta y escribir al frente de cada una el resultado, tome el lápiz e inicie de inmediato la prueba, tenga presente que sólo cuenta con un minuto a partir de este momento.

Sírvase efectuar las operaciones matemáticas indicadas en la presente página. Ya sólo cuenta con cincuenta segundos para hacerlas; concluido este tiempo, debe suspender de inmediato. A mayor cantidad de operaciones correctas realizadas en el tiempo indicado, mayor el grado de éxito obtenido en la prueba. Tenga en cuenta que para los efectos de este test, los signos empleados son los siguientes: suma (+); resta (-); división (/); multiplicación (x).

20×5	=	$36 - 16$	=	$98 + 11$	=
15×5	=	$50 - 14$	=	$13 + 17$	=
10×5	=	$74 - 42$	=	$25 + 25$	=
12×4	=	$54 - 22$	=	$38 + 12$	=
40×10	=	$35 - 17$	=	$26 + 40$	=
90×15	=	$62 - 15$	=	$1 + 1$	=
50×4	=	$16 - 8$	=	$50 + 50$	=
18×2	=	$50 - 28$	=	$35 + 5$	=
18×9	=	$90 - 40$	=	$10 + 10$	=
80×40	=	$58 - 28$	=	$21 + 40$	=
$81 / 9$	=	$7 / 7$	=	$14 / 2$	=

$$\begin{array}{ccccccc} 21 / 3 & = & 12 / 4 & = & 9 / 3 & = \\ 16 / 4 & = & 12 / 6 & = & 52 / 26 & = \end{array}$$

Lea detenidamente las instrucciones del ejercicio y revise los resultados, si las operaciones que alcanzó a realizar en el tiempo indicado le dieron el resultado correcto teniendo en cuenta que los signos están cambiados, FELICITACIONES.

Con mucha frecuencia nos encontramos frente a situaciones donde no recibimos toda la información necesaria para la toma correcta de decisiones o se nos oculta la verdadera información, bien porque sea suministrada parcialmente o porque está escrita en una letra tan pequeña que no alcanzamos a leerla a simple vista. Algunos documentos tales como contratos de arrendamiento, de compraventa, de suministro de servicios, de tiempo compartido, pagarés, escrituras, ofertas de ocasión, gangas, premios, rifas, etc, traen las restricciones o condiciones especiales explicadas en una letra que muchas veces pasamos por alto y no nos molestamos en leerla por lo pequeña, se nos presiona además con el factor tiempo ya que si no aprovechamos ahora, nunca más se presentará una oportunidad igual y si no hemos tomado las precauciones necesarias caemos fácilmente en negocios desfavorables y al momento de reclamar la respuesta es sencilla: “Ahí está escrito y usted firmó” o “Que pena señor, usted no me lo preguntó”. Por eso, haga todas las preguntas que considere necesarias y tómese todo el tiempo que requiera para leer la **letra menuda** y comprender en su totalidad los compromisos que adquiere al firmar un documento, no vaya a ser que después se encuentre con sorpresas como que en el precio no está incluido el valor de los impuestos, del seguro, de la administración, de la legalización de

documentos, etc. Recuerde que no solamente es mentiroso quien dice mentiras, también lo es aquel que deliberadamente se vale de artificios y actúa de mala fe para ocultar información y sólo dice verdades a medias. Desconfíe cuando su contraparte demuestre ansiedad y prisa en finiquitar un acuerdo y obtener su respuesta positiva, no se deje presionar por factores como el tiempo, las tasas de interés, el cambio de modelo, la escasez de inventarios, etc, y analice el comportamiento no verbal con base en los tips que más adelante encontrará.



CONTRAOBSERVACIÓN

Regularmente la preparación de un acto delictivo comprende entre otras las siguientes etapas:

Planeamiento

- Selección del objetivo, de acuerdo con la conveniencia y basándose en las precauciones físicas y de procedimientos de seguridad que la posible víctima ha tomado.
- Recolección de información sobre rutinas, puntos de referencia, sitios frecuentados, etc.
- Seguimiento y vigilancia del objetivo.
- Estudio del impacto/rentabilidad.
- Dificultad de la ejecución.

Preparación

- Elección del lugar, día y hora propicios para ejecutar la acción con mayor probabilidad de éxito.
- Puntos críticos.
- Sitios próximos.

Ejecución

Uso de los métodos de ataque seleccionados.

Utilización de señuelos y distracciones premeditadas para desviar la atención.
Actos para evadir la acción de la justicia.

Huida

- Plan de huida.
- Rutas de evasión.
- Recorridos más idóneos.
- Medios de locomoción, cantidad y calidad.

La delincuencia organizada generalmente utiliza diferentes grupos para cada tarea en la preparación y ejecución de un plan. La recolección de información puede tardar horas, días, semanas o meses, lo que implica que los delincuentes deban tener presencia física por un tiempo determinado en el área seleccionada, si hay rutina de parte del objetivo la tarea de recolección de información se hará más fácil. Normalmente el ataque no se ejecuta mientras se adelantan las actividades de vigilancia y recolección de información.

Observe durante un minuto la siguiente secuencia de dibujos:



Identifique en forma instantánea la figura que observa en el siguiente dibujo:

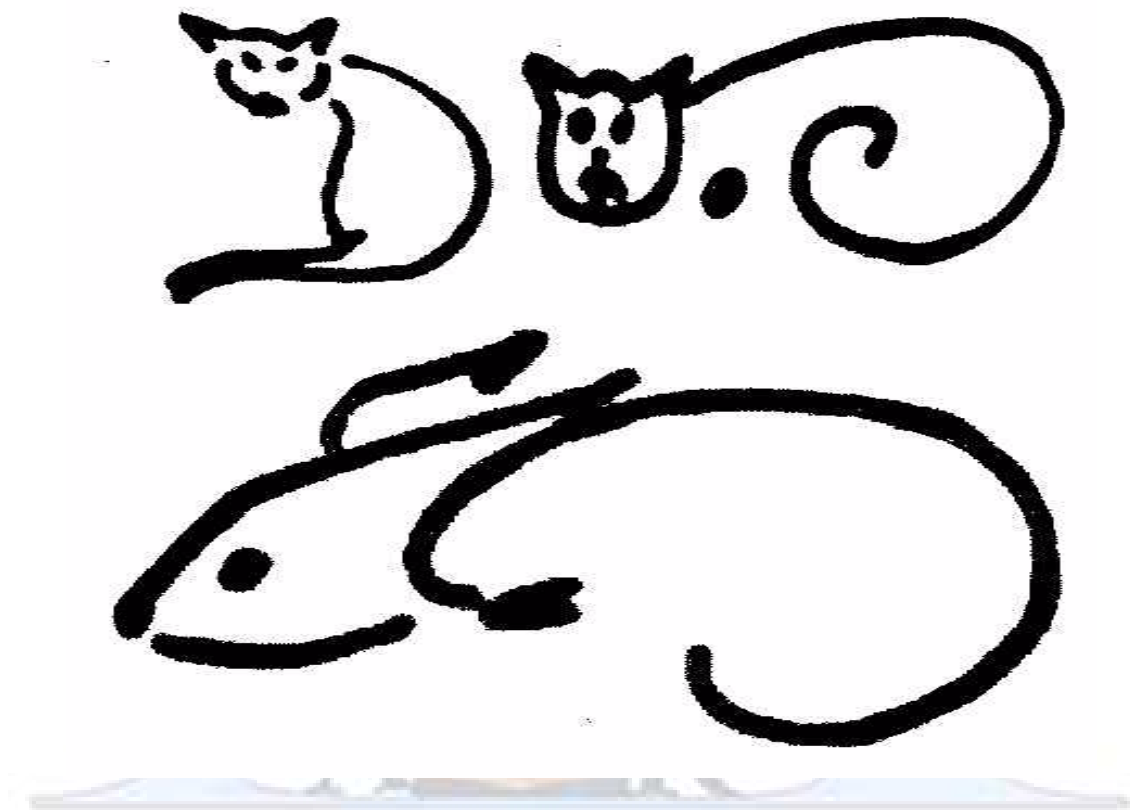


Muy probablemente lo primero que usted ve, sea la figura de un hombre maduro que usa gafas y tiene una nariz prominente.

Acá, el condicionamiento utilizado con la primera secuencia de dibujos, induce a ver inicialmente la figura humana. Allá afuera, en la vida real, también es común encontrarse con diferentes tipos de condicionamientos que utilizan los delincuentes y los mentirosos para camuflarse y hacerse ver de una manera diferente a lo que en verdad son. De ahí la importancia de ubicarse en diferentes puntos de vista, observar desde la perspectiva del otro y confrontar con colegas o relacionados a fin de apreciar mejor la realidad.

Pida a alguna persona que realice su misma experiencia, pero observando inicialmente la siguiente secuencia de dibujos durante un minuto y volviendo luego al anterior dibujo, díglele que describa la figura que ve en primera instancia, probablemente él vea una figura diferente a la que vió usted, haga la prueba.

AGORA
Asesorías en Gestión de Riesgos
Consultorías y Capacitación



A veces vemos las cosas no como son sino como se nos ha condicionado para que las veamos, con las personas sucede lo mismo, son muchos los casos que hemos conocido, en que terroristas o delincuentes comunes han logrado evadir los controles en diferentes estamentos o han franqueado los procesos de selección de personal utilizando una fachada y condicionándonos para que los veamos como personas honorables, empleados eficientes, entrenadores de squash o estudiantes de aviación, para alcanzar sus objetivos.

La contraobservación consiste en *neutralizar la acción de los grupos delictivos mediante la detección temprana de las intenciones de daño o de indicios de peligro*, lo que permitirá ganar tiempo e iniciativa para actuar en forma preventiva y tomar las medidas adecuadas para evitar la acción de los posibles agresores.

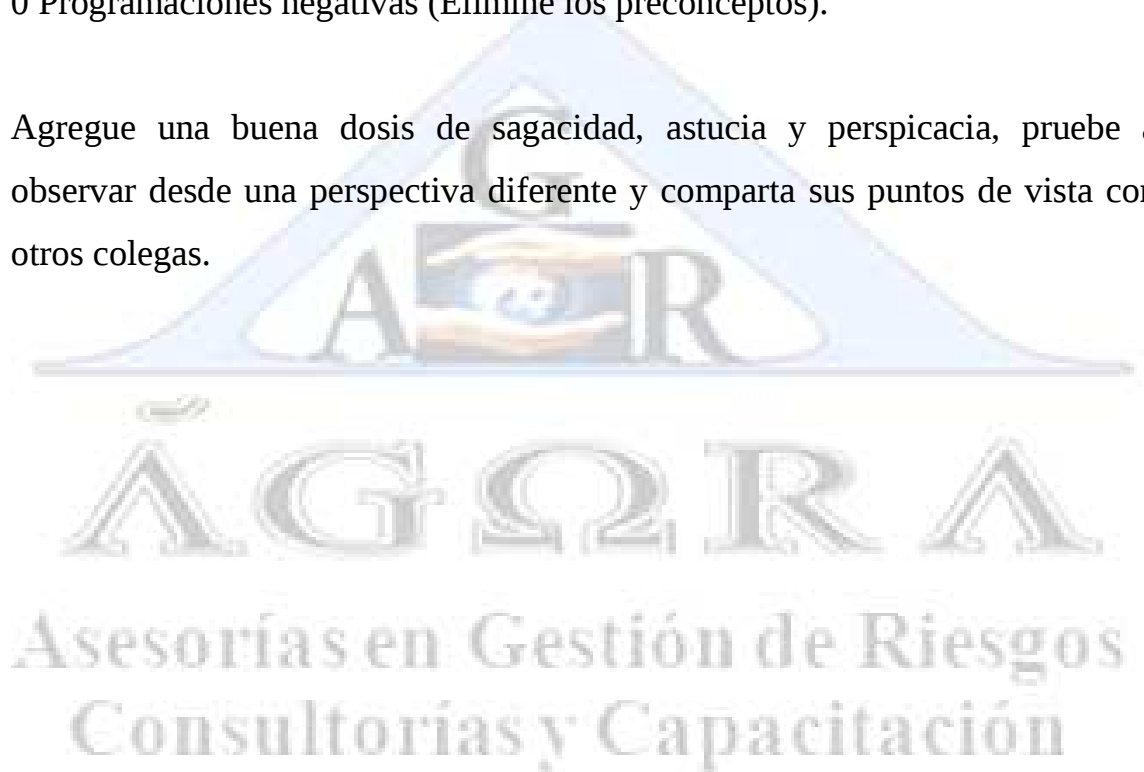
Mediante la familiarización que se obtiene de observar con detenimiento todos los elementos que hacen parte del entorno en las zonas aledañas a instalaciones, residencias, rutas, etc, se desarrollan habilidades para percibir la presencia de nuevos elementos que, o bien son extraños en el área o no concuerdan con el ambiente (como que están fuera de lugar), como el vendedor ambulante que se instala en una zona poco concurrida o que demuestra poco interés en la venta de sus productos, la pareja de enamorados que fingen escasas y poco espontáneas manifestaciones de amor, el vehículo estacionado por largo tiempo con uno o varios ocupantes en su interior, el auto varado cuyo conductor quiere lucir desconcertado pero ni siquiera se ensucia tratando de hacer la reparación, apariciones frecuentes de individuos a pie o motorizados en zonas de interés, todos ellos con algo en común: Su actitud de observación, casi siempre dirigida hacia un lugar específico, nunca a un área de 360 grados. Es acá donde la capacidad para interpretar los gestos corporales, permite tomar acción para cumplir con el propósito de evitar el delito, dando información a la autoridad o enfrentando al sospechoso con contacto visual, filmación, toma de fotografías, tomando nota de números de placas, haciendo que este se percate que también está siendo observado, lo cual se constituye de por sí en uno de los principales elementos disuasivos que le induce a abortar sus planes o sencillamente a cambiar de objetivo al perder su principal elemento facilitador: El factor sorpresa.

Es menester entonces desarrollar habilidades para percibir los riesgos e intuir las amenazas manteniendo los estados de alerta y conservando una actitud de autocontrol, sin obsesiones y sin dejar pasar por alto los presentimientos o presagios; si está usted interesado, he aquí una buena receta para lograrlo:

Ingredientes:

- 2 Tazas grandes rebosantes de interés.
- 4 Cucharadas de disposición mental.
- 2 Libras de concentración.
- 5 Onzas de atención en los detalles.
- 0 Programaciones negativas (Elimine los preconceptos).

Agregue una buena dosis de sagacidad, astucia y perspicacia, pruebe a observar desde una perspectiva diferente y comparta sus puntos de vista con otros colegas.

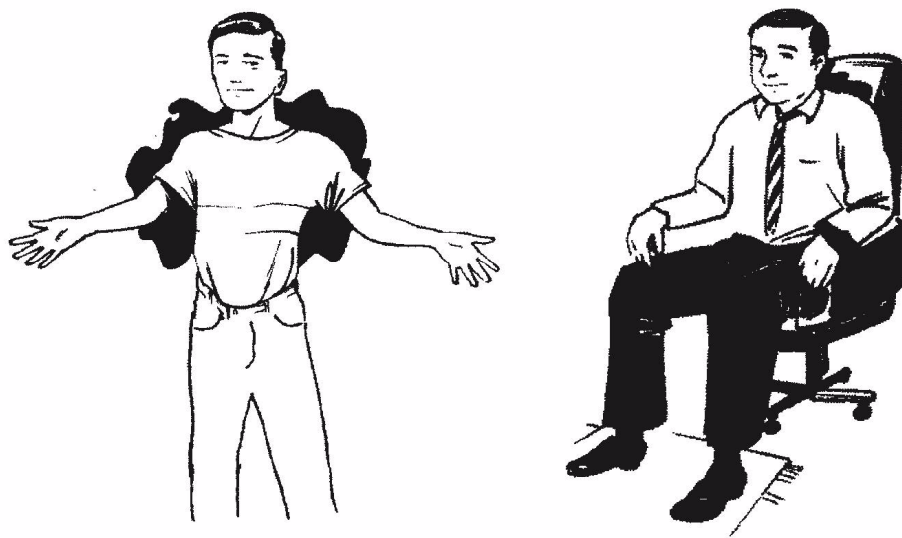


SEÑALES CORPORALES

La mayoría de las personas no se da cuenta que su cuerpo habla un lenguaje particular, si observamos cuidadosamente, los movimientos del cuerpo pueden darnos información importante. Cuando nos sentimos menos seguros, por ejemplo, ocupamos menos espacio y doblamos los brazos y las piernas en lo que parece una posición fetal. Al aprender a escuchar no sólo con sus oídos sino también con sus ojos, se aprenderá a identificar y percibir intuitivamente aquello que no siempre los demás ponen en palabras.

Los humanos nos expresamos mediante dos tipos de señales corporales:

Señales Abiertas. Aquellas que son emitidas por el cuerpo bajo estados de relajación y tranquilidad, cuando estamos frente a situaciones que no representan ningún tipo de riesgo, además de brazos y piernas abiertas, también están el buen contacto visual, mostrar las palmas de las manos y la relajación muscular. Generalmente vienen unidas a gestos que acompañan sentimientos “positivos”.



Señales abiertas.

Señales Cerradas. Aquellas que normalmente son emitidas por el cuerpo cuando nos encontramos sometidos a diferentes niveles de presión, cuando nos queremos defender o no queremos recibir el mensaje que se nos transmite o cuando estamos en frente de una fuente de amenaza que nos puede descubrir porque estamos mintiendo u ocultando la verdad; además de piernas y brazos cerrados, también están la ausencia de contacto visual, las manos ocultas y la tensión muscular. Generalmente vienen acompañadas de otro tipo de gestos corporales que denotan intranquilidad, inseguridad, tensión, nerviosismo.



Señales cerradas.

COMO LEER LOS GESTOS

Cuando analice a una persona con base en su comportamiento no verbal, una buena fórmula es **dividir** el cuerpo en cinco categorías: El rostro y la cabeza, el cuerpo, los brazos, las manos y las piernas.

Rostro y Cabeza.

Ambos constituyen la ventana hacia el alma. La cara transmite información sobre el tipo de emoción o sentimiento de una persona, tristeza, rabia, miedo, etc. Cuando miramos de cerca un rostro humano, apreciamos varios detalles expresivos; las líneas de la frente, el tamaño de los ojos, la curva de los labios, la forma de la barbilla, en conjunto, nos dan idea de la expresión facial de alguien para averiguar de que humor está. Claro que todos sabemos que una cara puede mentir, fingiendo alegría cuando su dueño está triste o dolor

cuando está contento, no obstante, siempre existirán señales delatorias. Algunos de los signos que se deben buscar son:

- Si está tratando de ocultar algo, tenderá a evitar el contacto visual con usted o a romperlo cuando dice mentiras.
- Movimientos exagerados de cabeza: Confuso, olvidadizo, distraído.
- Dice "sí" y mueve la cabeza hacia los lados.
- Fáciles de identificar: Sonrisa, enojo, risa, llanto.
- Difíciles de identificar: Tensión de la frente, tensión de los labios, tensión de los músculos mandibulares.
- Gestos de engaño: Mirada al suelo, tocarse la nariz, frotarse el ojo.
- Cabeza inclinada a un costado y hacia abajo: Actitud negativa.
- Cabeza inclinada mirada de reojo: Desaprobación.
- Cabeza inclinada mano en el mentón: Interés.
- Cabeza baja: Hostilidad.
- Cabeza en posición neutra: Actitud confiada y no amenazante.
- Barbilla proyectada hacia adelante: Desafío.
- Cejas levantadas: Interés.
- Cejas hacia abajo: Enojo.
- Rascarse el mentón: Evaluación, está tomando una decisión.
- Mirada a la puerta, al reloj: Desinterés, deseos de rehuir la conversación.
- Buen contacto visual: Confianza.

El Cuerpo.

El cuerpo juega un papel muy importante en la comunicación no verbal. Las acciones corporales proveen información sobre la intensidad de las emociones. La postura general del torso es una buena señal para deducir el estado de ánimo de la persona, es muy difícil para alguien que se encuentre nervioso mantener el cuerpo relajado, de la misma forma que para el aburrido o de poca tensión le es difícil erguirlo y mantenerlo alerta.

- Inclínación del cuerpo hacia delante: Interesado, involucrado, necesita expresarse, confianza, actitud positiva.
- Inclínación del cuerpo hacia atrás: Actitud negativa, persona que utilizará técnicas y trucos para alcanzar su meta.
- Alejar el cuerpo: Desconfianza.
- Cuando dos personas desean competir, generalmente se sienta frente a frente, si esperan cooperar, lo hacen una al lado de la otra.
- Moverse al ritmo de la contraparte e imitar sus gestos: Busca de empatía.
- Una persona concentrada se sienta hacia adelante.
- Una persona cansada se sienta hacia atrás.
- Una persona en tensión se sentará erguida.
- Una persona desesperada se hundirá en su silla.



Estos gestos indican el interés de levantarse de la silla y salir.

Los Brazos.

La intensidad es un factor clave al analizar los brazos como un canal de comunicación no verbal. En general, entre más abierta sea la posición de los brazos, más receptiva está la persona, esta observación es de mucha utilidad en la docencia, en resolución de conflictos, en ventas, en entrevistas, etc; si se percata que su contraparte está emitiendo señales cerradas deberá acudir a diversos métodos para lograr **abrirlo** y obtener así mayor atención. En observaciones realizadas ante un grupo de personas sentadas en un auditorio, se puede apreciar que cuando se expresan mensajes positivos tales como felicitaciones y reconocimientos, por ejemplo, la gran mayoría de las personas abren sus brazos y sus piernas, (**su mente y su corazón**); en cambio si los mensajes son negativos, como regaños o llamadas de atención, la mayoría de las personas cruzan sus brazos y sus piernas.

- Brazos cruzados con puños cerrados: Actitud hostil.
- Brazos cruzados: Actitud defensiva o negativa.
- Brazos abiertos: Actitud confiada.

Las Manos.

Si las manos están más controladas que las piernas, pies y tronco, es sencillamente porque están más a la vista, y aunque todos sabemos que

movemos las manos cuando estamos entregados a una conversación, no sabemos exactamente como las movemos, intuimos al hablar que están ahí, agitándose. Cuando no estamos siendo sinceros, suprimimos o reducimos al máximo sus movimientos, lo que no resulta nada fácil; podemos esconderlas, sentarnos encima de ellas, meterlas en lo más profundo de nuestros bolsillos (donde también pueden traicionarnos jugando con monedas), o más disimuladamente, podemos entrelazarlas para que estén quietas. Pero un observador experimentado no se deja engañar, si esas manos normalmente activas están inmóviles, es porque tienen algo que ocultar. Muchas gesticulaciones son vagas, sin precisión y son los elementos menos vigilados. Las señales que emitimos a través de las manos pueden dividirse en tres categorías principales: **Ubicación de las palmas, los gestos de toqueteo y los movimientos involuntarios.** Las palmas abiertas y a la vista son consideradas generalmente como un signo no verbal positivo, esto se remonta a tiempos medievales, mostrar las palmas abiertas indicaba que no se tenían armas ni nada que esconder.

Los gestos de toqueteo en la nariz, mentón, orejas, brazos o ropa, usualmente indican nerviosismo y falta de confianza en lo que se dice. Los movimientos involuntarios de las manos son los gestos que resultan más reveladores; la gente tiene poca habilidad para controlar sus verdaderos pensamientos, los cuales se hacen notar comúnmente a través de las manos. En especial los movimientos involuntarios de las manos pueden contradecir lo que se dice, debido a un miedo subconsciente de que los movimientos de las manos revelen de algún modo el engaño, los mentirosos tienden a restringir el uso del gesto tratando de dejarlas fuera de la vista, metidas en los bolsillos o detrás de la espalda. La tensión que provoca decir una mentira puede llevar a la persona

a tratar de liberarla usando la mano para cubrir ya sea los ojos o la boca, en ocasiones incluso toda la cara; la mano sirve de pantalla en un intento inconsciente de esconder lo que sale de su boca, por lo general es una señal involuntaria de que la persona niega sus palabras.

Dónde se Encuentran las Manos?

- Manos cruzadas sobre la mesa: Dominante y decidido.
- Manos cruzadas sobre el estómago: Independiente, obediente, da importancia a las reglas.
- Movimientos exagerados de las manos: Impulsivo, sentimental, decide con Rapidez, se equivoca con frecuencia.
- Movimientos escasos de las manos: Considerado, analítico, discreto, preciso.
- Manos detrás de la cabeza: Actitud de superioridad.
- Manos en las caderas, pulgares en el cinturón: Agresividad.
- Manos en los bolsillos: Faltan deseos de participar.
- Recoger basuritas imaginarias (en la mesa o en el vestido): Desaprobación, desacuerdo con la contraparte.
- Puño cerrado: Hostilidad.
- Manos en ojiva: Actitud confiada, segura.
- Manos entrelazadas: Frustración, actitud negativa.
- Taparse la boca: No decir lo malo.
- Taparse los oídos, frotarse una oreja: No oír lo malo.
- Meterse el dedo en la oreja y moverlo: Ya se ha escuchado demasiado o se quiere hablar.
- Tocarse la nariz: Disimular la mentira que se dice.

- Mano cerrada apoyada en la mejilla, índice arriba: Evaluación.
- Tirar el cuello de la camisa: Enojo, frustración, mentiras.
- Rascarse el cuello (casi siempre por cinco veces): Duda, incertidumbre.
- Dedos en la boca: Se siente presionado, necesita seguridad.
- Tomarse la barbilla: Se está tomando una decisión.
- Índice sobre la mejilla apuntando arriba, pulgar aguantando la barbilla: Pensamientos negativos o críticos.



No deseo ver más, o que me miren más.... No deseo escuchar más, déjame hablar.

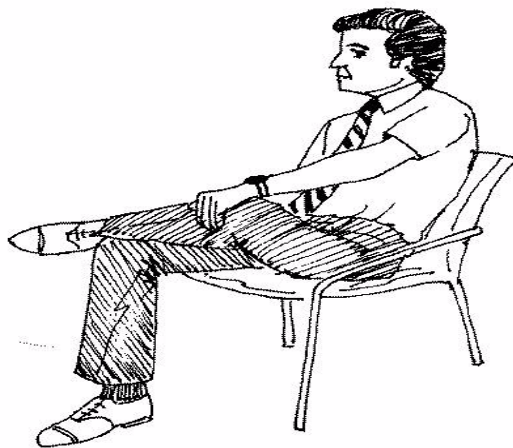
¿Con qué Frecuencia Muestra las Palmas de las Manos?

- Frecuentemente: Una persona abierta.
- Escasamente: Una persona cerrada.
- Jugar con un objeto en las manos: Nerviosismo, inconfidencia, indecisión.

Las Piernas.

Debido a que son las zonas del cuerpo de las que somos menos conscientes, pueden traicionar mejor nuestras ideas, sumado al hecho que usualmente cuando hablamos con alguien estando sentados la parte inferior del cuerpo está oculta a la vista del espectador por una mesa o un escritorio, eso nos lleva a que pongamos menos atención en las piernas y los pies que en la cabeza y el torso y que se constituyan en elementos claves para la emisión de mensajes no verbales.

- Pequeños puntapiés.
- Rotación de piernas.
- Piernas cruzadas en cuatro, tomándose una pierna: Terquedad, testarudez.
- Piernas cruzadas hacia los lados: Contracción, temor, indiferencia.
- Piernas cruzadas hacia usted: Cooperativo, abierto.
- Piernas cruzadas en cuatro: Competencia o discusión.
- Pies descansando sobre el piso: Confianza, cooperación.



Piernas cruzadas en cuatro.

A CADA SENTIMIENTO UN GRUPO DE GESTOS

Ya habíamos hablado de que el canal no verbal se usa para expresar los sentimientos y que la cara transmite información sobre el tipo de emoción o sentimiento de una persona en el momento, en tanto que las acciones corporales proveen más información sobre la intensidad de la emoción; la mayoría de la gente puede identificar emociones básicas de una manera muy precisa, aunque solo las perciba brevemente. Las emociones salen de los más profundo de nuestro ser, de nuestro interior, tal como nos sentimos internamente, así se expresa nuestro cuerpo externamente, cada emoción trae al exterior una atmósfera, esta es la atmósfera de nuestro estado interior; ciertas expresiones corporales y ciertos movimientos, ponen al descubierto lo que está pasando por nuestras mentes, lo que estamos sintiendo. Al sentir emociones “*positivas*” nuestro cuerpo reacciona expresándose relajada y abiertamente, mientras que, por el contrario, al sentir emociones “*negativas*” el cuerpo reacciona de una manera tensa y con gestos cerrados. Por encima de nacionalidad, raza, credo o idioma, lo que tenemos en común todos los hombres y mujeres de este planeta son los sentimientos y sus expresiones, ellos son **nuestra dimensión humana común**. Veamos pues como expresa nuestro cuerpo algunos de los principales sentimientos:

Dominio y Poder

Pies sobre el escritorio.

Sostenimiento del contacto visual.

Manos alrededor de la cabeza o el cuello.

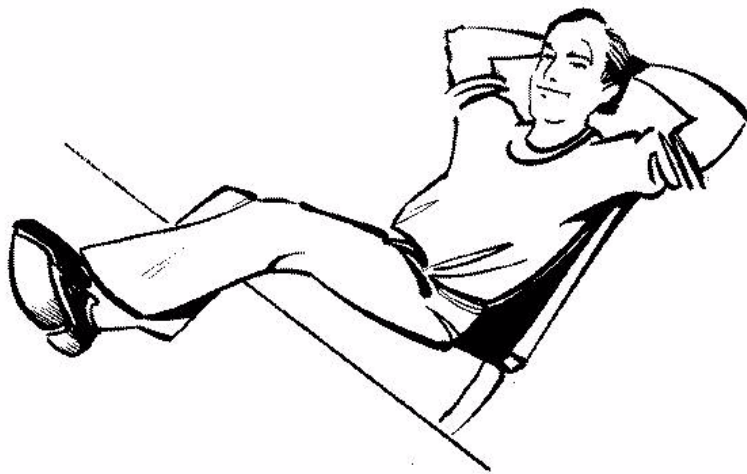
Manos sobre las caderas.

Firmeza en el apretón de manos.

Permanecer de pie mientras el otro está sentado.

Entrechocar las puntas de sus dedos.

Manos cruzadas sobre la mesa.



El que manda acá soy yo...

Enojo, Agresividad, Desafío

Piel enrojecida.

Golpeteo con los dedos.

Mirada de reojo.

Ceño fruncido.

Alejamiento del cuerpo.

Piernas o brazos cruzados.

Manos en la cadera dedos en el cinturón.

Barbilla proyectada hacia delante.

Bazos cruzados con puños cerrados.



Gestos de hostilidad.

Incertidumbre, Duda, Indecisión

Limpiar los anteojos.

Mirada de perplejidad.

Dedos tocándose la boca.

Rascarse el cuello.



No sé si estoy de acuerdo...

Jugar con algún objeto en las manos.

Balanceo hacia adelante y hacia atrás.

Inclinación de la cabeza.

Mano cerrada apoyada en la mejilla, índice arriba.

Evaluación

Negar.

Mirada de reojo.

Buen contacto visual.

Inclinar la cabeza suavemente.

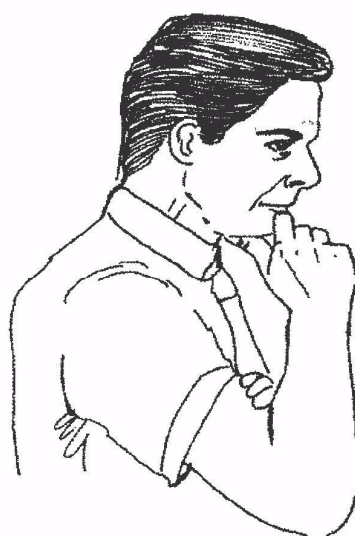
Rascarse el mentón.

Llevarse el dedo índice a los labios.

Tocarse el pecho con las manos.

Manos en las mejillas.

Ases
Coi



sgos
ón

Gestos de evaluación.

Desacuerdo, Escepticismo

Alejamiento del cuerpo.

Piernas o brazos cruzados.

Recoger basuras imaginarias.

Apretarse la nariz.

Mirar hacia abajo.

Manos entrelazadas.

Índice sobre la mejilla apuntando hacia arriba, pulgar aguantando la barbilla.

Inclinación del cuerpo hacia atrás.



Pensamientos críticos, cuerpo en actitud cerrada.

Interés

Cuerpo inclinado hacia delante.

Buen contacto visual.

Cabeza inclinada, mano en el mentón.

Cejas levantadas.



Gestos de interés.

Aburrimiento, Falta de Interés

Ausencia de contacto visual.

Mirada inexpresiva.

Cruzar las piernas balanceando ligeramente el pié.

Cabeza descansando sobre las manos.

Manos en los bolsillos.

Jugar con objetos sobre el escritorio.

Tamborilear sobre la mesa.

Sacudirse la ropa.

Mirar el reloj o a la puerta.



Gesto de aburrimiento.

Suspicion, Dishonesty

Touch the nose while talking.

Cover the mouth.

Avoid eye contact or break it while talking.



Breaking eye contact while talking.

Brazos o piernas cruzadas.

Alejar el cuerpo.

Morderse el labio inferior mientras se habla.

Incongruencia entre los gestos.

Leve encogimiento de uno de los dos hombros (<http://youtu.be/creAJ9lB4P8>)

Confianza, Cooperación, Honestidad

Caminar erguido.

Manos en ojiva.

Reclinarse hacia adelante en el asiento.

Brazos y manos abiertos.

Mostrar las palmas de las manos.

Magnífico contacto visual.

Moverse al ritmo de la contraparte.

Sonreír.

Piernas descruzadas.

Pies descansando sobre el piso.

Estirar el cuello ladeando levemente la cabeza.

DETECTE AL DELINCUENTE Y AL MENTIROSO
Orlando Hernández Angarita



No tengo nada que ocultar... seré honesto con usted..



ÁGORA

Asesorías en Gestión de Riesgos
Consultorías y Capacitación

CONDUCTA SOSPECHOSA

Cuando un individuo lleva a cabo una acción que de una u otra forma lo pone en peligro, su nivel de tensión interna aumenta. Esta tensión se manifiesta hacia el exterior de muy diversas maneras, las cuales deben ser aprendidas y ejercitarse su identificación. Un síntoma o signo sospechoso *es una señal a través de la cual se puede detectar o descubrir una **intención oculta** o un estado de tensión interno negativo*. Los pequeños detalles e indicios leves son definitivos en el rápido reconocimiento de situaciones potencialmente peligrosas. La capacidad de identificar e interpretar rápidamente detalles aparentemente insignificantes, es una habilidad necesaria en las personas interesadas en seguridad. Así como el médico está preparado para diagnosticar enfermedades a través de la identificación e interpretación de los síntomas que externamente presenta el paciente, las personas interesadas en seguridad deben tener los conocimientos y las capacidades necesarias para detectar las conductas sospechosas a través de la identificación de los síntomas externos, manifestados mediante las **señales corporales** que indefectiblemente son expresadas por el delincuente bien sea en la etapa de preparación o ejecución del acto delictivo o bien se trate de un sospechoso de haber cometido un ilícito, ya que los sentimientos que la persona está experimentando lo tienen sometido a estados de tensión interna, los cuales son liberados al exterior como mecanismos de defensa del cuerpo para liberar presión. La mayoría de estas señales que “presagian algo malo” son pequeñas y sumamente rápidas, por eso su identificación es difícil, pero quien las busca sabe que aparecen siempre en determinadas partes del cuerpo, como por ejemplo: La sudoración de las manos, cuello y espalda, sequedad en la boca,

miradas, congelamiento y movimientos pesados. La mejor forma para descubrir grietas, contradicciones, tensiones, defensas, falta de seguridad, nerviosismo y demás signos sospechosos, es poner a la persona **bajo presión**. A medida que la presión vaya aumentando, se irán evidenciando y se irán aumentando en cantidad e intensidad esos signos, los cuales, en esencia, transmiten imposibilidad de ocultar un estado interno incómodo, terminando por delatarlo. Algunas formas de ejercer presión son: Mayor contacto visual, invasión del espacio personal, preguntas directas, preguntas incisivas, confrontar las respuestas, sorprender (sacar al pez del agua), crear temor, trato directo sin condescendencia.



Poca confianza generaría esta actitud.

Cuando se está preparando o ejecutando una actividad ilegal no necesariamente la única presión existente sea la de soportar un castigo si se es descubierto; algunas personas tales como psicópatas, fanáticos o fundamentalistas, probablemente tengan una escala de valores diferente a la que tenemos el común de los mortales, o quizás no la tengan, y sus ideales los conduzcan a percibir como bueno o justificable el mal que hacen, de tal

manera que al estar convencidos que la causa que los mueve justifica cualquier acto que ejecuten, no sienten gran presión por el castigo que puedan sufrir si son descubiertos, así este sea la muerte, que por el contrario en algunos casos será una justa recompensa que los convertirá en mártires dignos de ser imitados. En este tipo de personas, la posibilidad de fallar y no cumplir con su objetivo frente a sí mismo y frente a su organización, si es que pertenecen a alguna, implica un descrédito tal, que ese sólo hecho ejerce de por sí una presión enorme sobre la persona o grupo de personas, lo cual facilitará la expresión de las señales corporales que delatan los estados de tensión interna.

Características de la Conducta Sospechosa.

- Nerviosismo.
- Tensión.
- Congelamiento.
- Mensajes contradictorios del lenguaje corporal.

Parámetros del Lenguaje Corporal que Permiten la Detección de la Conducta Sospechosa.

- Ritmo y movimiento (ojos, manos, piernas, cabeza).
- Tensión y congelamiento de diversos músculos (cara, manos, etc.).
- Tono y voz.
- Ojos.

Instrumentos al Servicio del Investigador.

- Timing (Elegir el momento adecuado).
- Movimiento de cuerpo y manos.
- Distancia (Invadir el espacio íntimo).
- Altura.
- Los ojos (Uso de diferentes miradas).
- Tono de voz.



Uso de diferentes miradas.

DELATORES DE ESTADOS DE TENSIÓN

Posición Defensiva: Manos y piernas cruzadas, mirada huidiza, desviar la mirada mientras se habla, evitar con más frecuencia de lo normal la mirada del otro, aumento de las automanipulaciones del rostro.

Intensidad: Nerviosismo, usar la sonrisa como una máscara, risa forzada, reacciones bruscas, alteración del tono de voz, tragar saliva, pasarse la lengua por los labios, dudas, titubeos, retrasos a la hora de responder.

Retirada: Cambio de tema, tos, rehuir las preguntas, ser lacónico en las respuestas, evadir el tema (voltar la hoja), mirada hacia la puerta, frecuentes y leves cambios de posición en el asiento.



ESTADOS BASICOS A DETECTAR

Cuando una persona del sexo opuesto despierta nuestra atracción, sentimos maripositas en el estómago, el corazón palpita con mayor intensidad, la respiración se entrecorta y suspiramos con alguna frecuencia, erguimos el tronco, levantamos las cejas, los ojos brillan, las pupilas se ensanchan y todo el cuerpo se alista a fin de aumentar el poder de seducción y resultar más atractivo al otro, esto también lo vemos en las otras especies animales, el pavo real por ejemplo, despliega sus alas y se exhibe coquetamente cuando se dedica al galanteo, todas estas son reacciones naturales ante un sentimiento tan intenso e importante para perpetuar la especie; de la misma manera, es natural que frente a un sentimiento igualmente intenso e importante para la conservación del individuo y de la especie como lo es el miedo, el cuerpo reaccione como mecanismo de defensa desplegando espontáneamente una serie de señales, las cuales están agrupadas en los siguientes estados básicos:

Defensas y Barreras.

La gente se siente más segura detrás de una barrera y al toparnos con una situación que puede ser amenazadora intentamos establecerla inmediatamente. Ante un desconocido el niño resuelve el problema escondiéndose detrás de su madre y asomando la cabeza para observar, si su madre no está se refugiará detrás de cualquier mueble, a medida que el niño crece esa reacción va cediendo, pero aún puede verse en la manera de reír que tienen los adolescentes, tapándose la boca con las manos o los cuadernos del colegio. Al llegar a adultos, la timidez del niño ha desaparecido por lo general cuando nos

enfrentamos con compañeros, familiares o amigos. Pero aun cuando haya pasado el tiempo, seguimos disimulando un temor que existe en todos nosotros y ese temor aumenta a medida que los componentes de un encuentro son menos familiares para nosotros. Observar a la gente en estas condiciones trae de nuevo a la memoria la costumbre infantil de esconderse tras el cuerpo de la madre. Ya que la madre no está, ocultémonos tras otras defensas, tras otras barreras.

Defensas

Las defensas o bloqueos corporales son intentos de cerrar cualquier mensaje no deseado mediante la interposición de algún objeto físico entre uno mismo y la otra persona, por ejemplo en un aeropuerto o una terminal de buses un delincuente que observa a sus posibles víctimas interpondrá un periódico, un libro u otro objeto entre él y la persona observada. Un bloqueo llevará consigo, además del bloqueo en sí una postura tensa, una mirada inexpresiva u hostil y escaso movimiento corporal.



Diferentes objetos pueden ser utilizados para adoptar una posición defensiva.

Barreras.

Son habitualmente menos defensivas que los bloqueos, las barreras más ampliamente utilizadas consisten en cruzar los brazos o las piernas. Los investigadores especializados en el tema han averiguado que las señales de barrera de todos los tipos reducen significativamente la cantidad de información que se permite pasar a través del cerebro, así por ejemplo se ha comprobado que las personas que escuchan una conferencia con los brazos y las piernas sin cruzar, captan más información que aquellos que han usado la barrera de los brazos y piernas cruzados.

Las defensas y barreras usualmente revelan sentimientos negativos, ansiedad, hostilidad, o falta de interés de cooperar.

- Manos cruzadas sobre el pecho (puños cerrados).
- Piernas cruzadas.



Cuerpo defendido y actitud cerrada.

- Labios apretados.
- Cabeza caída (protege el cuerpo).
- Hombros alzados (protege el cuello).
- Manos ocultas (en el bolsillo, detrás de la espalda).
- Manos que ocultan parte del cuerpo (ojos, boca, cuello).

Tensión.

Reza el dicho popular: “El que nada debe, nada teme”. Una persona que está tranquila, tendrá su cuerpo y sus músculos relajados, en cambio una persona que se encuentra bajo la presión de poder ser descubierta, por mucho que trate de fingir, en sus expresiones corporales predominará la tensión y en sus músculos podrá apreciarse, si se observa detalladamente, que están tensos; entre otras, expresará las siguientes señales:

- Miembros tensos y facciones congeladas.
- Cuerpo en dirección a la salida.
- Miradas fugaces (o abstención de mirada directa).
- Tocarse las orejas (típico del estado dudoso).
- Rascarse el cuello (liberación de tensión).
- Aire contenido en los pulmones y liberado de manera sutil.
- Respiración superficial.
- Rascarse (principalmente la cabeza).
- Manos o dedos entrecruzados con fuerza.
- Ojos vidriosos.
- Falta de coordinación de los movimientos (movimientos infantiles o fuera de contexto).

- Ojos entreabiertos.
- Cuello tenso.
- Falta de flexibilidad.



Miembros tensos.

Inseguridad.

Las señales de inseguridad no siempre se expresan en todas las situaciones, sobre todo en personas expertas en el arte de mentir, sin embargo siempre existirá la posibilidad que alguien más avezado la ponga al descubierto, es por ello que cuando nos enfrentemos a este tipo de personas, de alguna manera debemos persuadirlos de nuestras capacidades a fin de propiciar ese estado de inseguridad que podría expresarse así:

- Hombros caídos, espalda curvada, pecho hundido.
- Constante abrir y cerrar de ojos.

- Movimientos nerviosos de manos.
- Limpiar la uñas, correr la cutícula.
- Contactos cortos con objetos (no sabe que hacer con las manos).
- Mentón caído.
- Movimientos de brazos y manos pequeños y cercanos al cuerpo.
- Falta de vitalidad en el movimiento.
- Postura corporal (busca apoyarse, manos, codos).
- Pasos cortos.
- Numerosos movimientos de cabeza (temor).
- Los movimientos y la voz son dubitativos y débiles.
- Alejamiento del cuerpo.
- Contacto visual mínimo.



Falta de vitalidad en los movimientos.

Nerviosismo.

Es una reacción normal del cuerpo que viene ligada a la inseguridad; para facilitar la expresión de señales de este tipo, debemos hacer uso de diferentes herramientas para ejercer presión cuando nos enfrentamos con expertos, no obstante en muchos casos son expresadas espontáneamente por la mayoría de las personas, algunas de ellas son:

- Pasos rápidos.
- Se sienta lejos del interlocutor.
- Espera que lo inviten a sentarse.
- Al estar parado pasa de una pierna a la otra.
- Cruza los brazos y las piernas.
- Tos (limpieza de la garganta).



Nerviosa yo?

- Suspiros o silbidos frecuentes (liberación de tensión).
- Se mueve al estar sentado.

- Inquietud.
- Al hablar mueve los labios parcialmente.
- Limpia su ropa o recoge basuritas imaginarias.
- Manos sobre la cara o el cabello.
- Temblor en las piernas, en las manos, en los labios.

Contradicciones.

En situaciones normales nuestro cuerpo se expresa de manera coherente con nuestros sentimientos y las señales corporales coinciden con nuestras emociones, cuando estamos bajo presión y pretendemos fingir, el lenguaje corporal contradice al lenguaje verbal; una persona que no está siendo honesta o confiable, por ejemplo, puede desplegar un grupo de gestos que contradicen las palabras y son congruentes entre sí, tales como evitar el contacto visual, llevarse las manos alrededor de la boca, tocarse la cara y mostrar inquietud, otras señales contradictorias son:

- Conducta entrecortada y falta de fluidez.
- Sonrisa incompleta.
- Facciones amenazantes y piernas retraídas.
- Sonrisa con gestos cerrados.
- Sonríe pero con cuerpo congelado.
- Sonríe pero la mirada está fría.
- Incongruencia entre expresiones verbales y expresiones corporales.
- Dice que sí y la cabeza tiende hacia los lados.
- Niega con palabras y afirma con la cabeza.

- Palabras bonitas y puños cerrados.



Incongruencia entre los gestos. La sonrisa usada como antifaz.

Cambios Fisiológicos.

Frente a emociones fuertes nuestro cuerpo reacciona de manera física y química, ante un riesgo normalmente sólo hay dos opciones: Huir o enfrentarlo; por ello nos preparamos y nuestro corazón bombea la sangre con mayor intensidad, incrementamos la respiración para oxigenar la sangre que se dirige principalmente a los músculos que nos ayudarán en la opción que escojamos, los principales cambios fisiológicos que experimentamos, son:

- Sudoración.
- Cambios en la temperatura corporal.

- Aumento del ritmo respiratorio (superficial y exacerbado).
- Aumento del ritmo cardíaco.
- Aumento o disminución de la presión sanguínea.
- Palidez.
- Piel erizada.
- Disminución de la salivación.
- Ruborización de la piel.
- Sequedad en labios, lengua y garganta.

La sudoración no siempre se manifiesta mediante gotas, a veces se percibe como un brillo delator en la piel especialmente en la frente y los pómulos. En situaciones que generan una tensión fuerte, como en el caso de las personas que transportan droga en el interior de su estómago y que no pueden ingerir alimentos por el peligro que representa la rotura de los elementos que las contienen, la expulsión de sudor viene acompañada por la emisión un humor fuerte y maloliente a través de los poros (*el olor del miedo*), los cuales delatan ese estado interno de intranquilidad, así la apariencia externa no dé ningún otro indicio.

No necesariamente todas estas señales serán desplegadas por una persona que se encuentra sometida a presión, bien sea que esté mintiendo o porque está preparando o ejecutando una actividad ilegal y puede ser descubierta o fallar; no obstante, **por lo menos una señal de cada uno de los estados básicos reseñados**, acompaña su comportamiento no verbal; estas señales vienen entrelazadas, conectadas entre sí, evidenciando las características que delatan la conducta sospechosa.

COMO DESCUBRIR LAS MENTIRAS

Todos los seres humanos tenemos diferentes razones para mentir, hay mentiras grandes y mentiras pequeñas, mentiras aceptables y aceptadas, mentiras moralmente justificadas para quien las dice y también mentiras moralmente reprochables. La verdad es que todo ser humano se pone al descubierto constantemente a través de los mensajes que transmite su cuerpo. Medios de detección como el polígrafo se basan en el principio de la kinésica, la cual es parte de la comunicación no verbal.

En el instante en que alguien empieza a mentir, el cuerpo envía al exterior señales contradictorias; durante la mentira el subconsciente envía energía nerviosa al exterior, que se manifiesta en **gestos** que pueden contradecir lo que la persona está diciendo.

La mayoría de las respuestas que se buscan, cuando se sospecha que alguien miente, están a la vista. Para detectar las mentiras se deben cotejar las palabras expresadas con las expresiones corporales, siempre se puede mentir verbalmente, pero las expresiones faciales, por ejemplo, pueden reflejar la verdad, si los dos componentes no son consistentes, se debe buscar algún grado de engaño, una incongruencia obvia entre el gesto y las palabras indica que quien habla está mintiendo.

Tenga en cuenta el antiguo axioma que reza: **“El tiempo que pasa es la verdad que huye”** Por eso es preferible comenzar los interrogatorios a sospechosos de una manera rápida, ya que cuando la persona aún se encuentra

bajo la influencia de un estado emocional intenso, todavía no coordina y sus pensamientos no están en orden para preparar una coartada coherente; aproveche el factor sorpresa y el factor tiempo a favor suyo (recuerde que lo primero que se pierde al estar bajo presión es la coordinación, tanto locomotriz como cerebro - lengua), sáquelo de su zona de confort y póngalo bajo presión, si las circunstancias lo permiten, tome la primera versión bien sea grabada o por escrito, ojalá a puño y letra de los implicados.

Las tácticas de engaño son usadas con frecuencia por estafadores, delincuentes que preparan o ejecutan sus acciones, candidatos que quieren infiltrarse para trabajar o estudiar en diferentes entidades, cómplices que se disfrazan y se camuflan entre la sociedad, etc, por ello tenga en cuenta las siguientes claves para descubrir al mentiroso:

La persona que quiere engañar a otra evita el contacto físico con ella, inconscientemente reduce el grado de intimidad para aliviar su sentimiento de culpa. El mentiroso no se mueve hacia la fuente de amenaza o se atreve siquiera a mirarla de frente, mira hacia un lado, mantiene muy poco contacto visual y raramente se mantiene erguido, la postura frente a frente es escasa, más bien puede dirigir su cuerpo hacia la salida o caminar hacia ella, si está de pie puede apoyar su espalda contra la pared, su indefensión psicológica lo obliga a buscar refugio físico. Cuando no se puede huir la mirada es la que huye, si la persona se siente incómoda en una entrevista, expresa el deseo de huida mirando obstinadamente hacia otra parte (p.ej. a una ventana o a una puerta), entre los animales y frecuentemente entre los niños esta huida es real, asustados o no interesados, se dan vuelta y se van.

El Dr. Paul Ekman y su equipo de investigadores en Estados Unidos, llevaron a cabo un experimento con un grupo de estudiantes de enfermería con el fin de identificar las señales corporales que acompañan la mentira y aquellas que se expresan al decir la verdad⁸. El experimento consistió en presentar escenas agradables y suaves a las alumnas de la escuela de enfermería para que estas describieran sus emociones con toda sinceridad, a continuación se les presentaban escenas horribles filmadas en el quirófano pidiéndoles que ocultaran sus sentimientos y describieran falsamente escenas de otra película encantadora. Mediante el uso de cámaras ocultas fue posible identificar las expresiones corporales que eran exhibidas tanto en los momentos de engaño como en los verídicos. Dado que les habían dicho que el resultado positivo del examen ayudaría en sus carreras, las enfermeras hicieron todo lo posible por ocultar sus mentiras. Es bien sabido que para las enfermeras es importante saber ocultar sus emociones negativas frente a los pacientes, quienes necesitan creer que están mejorando, que su enfermedad puede curarse y que las operaciones difíciles pueden ser exitosas; mientras hacen sus angustiadas preguntas, los pacientes tienen dispuestas las antenas para detectar cualquier señal de pesimismo en la voz o en las expresiones corporales de la interrogada, por lo tanto para ser una buena enfermera, se debe ser también muy buena mentirosa. Y, efectivamente, las enfermeras que más tarde acabaron la carrera con las mejores notas, fueron las que mejor habían falseado sus gestos en la prueba de las escenas filmadas. Ninguna, sin embargo, fue perfecta. Los encargados del experimento pudieron registrar una serie de diferencias clave en los actos corporales entre los momentos verídicos y los de engaño, son las siguientes:

⁸ EKMAN, Paul. Como Detectar Mentiras. Barcelona, España: Paidós. 1999 p. 55

Al decir la verdad, se apreciaba el cuerpo relajado y expresando gestos abiertos, de tranquilidad; mientras estaban sentadas los cambios de posición en el asiento se hacían con poca frecuencia entre uno y otro y los movimientos se notaban coordinados y armónicos, en tanto que cuando se describían falsamente las emociones sentidas, los movimientos en el asiento se hacían con más frecuencia de lo habitual, estos cambios de posición se hacían de una manera brusca y con movimientos descoordinados, poniendo en evidencia una situación de incomodidad y como queriendo decir con su lenguaje no verbal “me gustaría estar muy lejos de aquí”. También fue muy evidente la reducción de gesticulaciones con las manos, hay personas de quienes se podría decir que si se les cortaran las manos se quedarían mudas, sin embargo las ilustraciones con las manos son menos notorias cuando alguien miente que cuando dice la verdad. Adicionalmente también se hizo muy notorio el aumento de la frecuencia de contactos mano cara, las auto manipulaciones aumentan asombrosamente durante el engaño evidenciando un estado de intranquilidad en quien las ejecuta.

Asesorías en Gestión de Riesgos



Aumento de las automanipulaciones del rostro.

Algunos toques de cabeza son más populares que otros; para ocultar el engaño se usan preferentemente:

Cubrirse la Boca. De la boca del orador están saliendo palabras falsas y por ello envía a la mano el mensaje de taparla, pero ese gesto no se completa porque quien insiste en seguir mintiendo manda una señal distinta, la contradicción se nota en que la mano no termina su recorrido, se queda a medio camino en lugar de cubrir la boca del todo. Un niño, al decir una mentira, se tapa la boca por completo, a veces hasta con las dos manos, pero a medida que vamos creciendo, vamos refinando el gesto porque sabemos que es delator.



Cubrirse la boca

El Toque Nasal. Está estrechamente ligado con el de la boca; movido por el ansia de disimular, el adulto lleva la mano a la boca y se da cuenta de la claridad de su gesto, desplazando sus dedos hacia lo que queda más cerca, es decir la nariz, lo que le permite alejarse del gesto obvio mientras sigue

manteniendo parcialmente oculta la boca. El toque nasal se repite con mucha frecuencia en el caso de la mentira, pero la razón de su popularidad obedece a otra causa de tipo fisiológico. Al mentir, la tensión del individuo sube y la sensitiva nariz sufre una ligera picazón a la que hay que acudir con el dedo. A veces es una mínima irritación de la que apenas se entera el protagonista, pero su sensibilidad física provoca igualmente el gesto reflejo de acudir a rascarla.



Toque de nariz.

Es clave poner constantemente atención en todo lo dicho por la persona investigada y en la forma en que las cosas son expresadas; para que la verdad no pase desapercibida hay necesidad de observar detalladamente, escuchar con detenimiento y hacer preguntas, no importa lo que la evidencia parezca mostrar, atrevase a confrontar lo que escucha con lo que observa. No haga la misma pregunta una y otra vez, cuando haga su pregunta, fórmulela de una nueva manera. Limpiar la garganta, toser o tartamudear al comenzar a hablar o responder una pregunta, pausas al hablar, titubeos, cambios en el tono y volumen de la voz, todas estas son señales que denotan nerviosismo, inseguridad y falta de confianza y convicción en lo que se está expresando.

Una herramienta importante a desarrollar con el fin de obtener la mayor cantidad posible de información de buena calidad y aumentar la probabilidad de éxito en la entrevista, es la habilidad para preguntar, ello implica no sólo mantener ojos abiertos y oídos atentos sino también poner en práctica la **“estrategia del elefante”** (trompa pequeña, orejas grandes; hablar poco, escuchar mucho), y hacer la pregunta indicada en el momento indicado y de la manera adecuada. Teniendo en cuenta que para procesar e interpretar la información que recibimos a través de los receptores sensoriales usamos preferentemente uno de los tres canales descritos atrás cuando hablamos de los mensajes de los ojos (el visual, el auditivo y el emotivo), escuchando el lenguaje utilizado y observando la forma de mirar del entrevistado podemos seleccionar las palabras acordes al canal que estimula la evocación de los hechos tal como han sido percibidos y la narración de estos de una manera más espontánea, así con un visual podríamos usar palabras tales como: Trate de visualizar, concéntrese en observar mentalmente, mire lo que le digo, como la ve, para referirse a una explosión por ejemplo él diría “yo vi una explosión”; con un auditivo (locutores, cantantes, p. ej.) escogeremos palabras tales como: Timbre, tono, nota, cantar, vamos a hablar de, escuche bien lo que le digo, como le suena, para referirse a la misma explosión él diría: “yo escuché una explosión”; con un emotivo usaremos palabras tales como: Textura, tacto, como se sentiría si, cual fue su sensación y otras relativas a sentimientos y emociones, refiriéndose a la misma explosión él diría “yo sentí una explosión”.

Si no poseemos datos exactos o hay pocos indicios, cierto tipo de preguntas nos permite confrontar las respuestas con los comportamientos no verbales y

nos ayudan a centrarnos sobre las personas que tienen mayor posibilidad de ser involucradas, enfocando nuestra atención en el análisis del comportamiento de la persona mientras da respuesta a las preguntas.

Antes de iniciar una entrevista desarrolle un proceso de planeación, tenga en cuenta el espacio, el ambiente, la disposición de la mesa, los asientos, otros elementos que hacen parte del lugar de la entrevista organizados de tal manera que faciliten la relación con el entrevistado y el propósito de la misma, tales como tableros, cuadros, fotos, revistas, periódicos, artículos religiosos (la biblia, la imagen de un santo, un crucifijo), p. ej si sabe que el entrevistado es fanático del futbol una foto o bandera del equipo rival no le ayudaría a usted a generar un buen clima inicial, o si es un practicante religioso protestante una imagen de la virgen generaría una relación inicial de bloqueo. Si se toma usted el tiempo para conocer acerca de la persona a entrevistar cuáles son sus antecedentes, sus gustos, sus creencias, sus motivaciones, su idiosincrasia, como está conformada su familia, donde viven, a que se dedican, cuáles son sus valores, etc, dispondrá usted de mejores herramientas para conducir la entrevista y formular las preguntas de tal manera que pueda obtener la disposición a colaborar de parte del entrevistado, a retomar la senda de la verdad y a presionar de la mejor forma cuando se le quiera engañar. No le deje conocer de una vez todo lo que usted sabe de él, si le quiere engañar, vaya poniéndolo en evidencia a cuentagotas indicándole lo que usted conoce y mantenga siempre abierta la ventana para permitirle salvar su honor, no lo juzgue, lo que él hizo es humano y a pesar de ser muy grave él siempre tendrá unas razones que lo justifiquen, nadie se culpa a sí mismo, ni los más grandes criminales, la culpa se la atribuyen al ambiente en que se crió, a la educación que recibió, a las malas influencias, a las circunstancias que le tocó vivir, al

destino, a la suerte, son cosas de Dios, etc, así que no debe usted asumir la posición de juzgar a la persona, focalícese en la conducta, en el comportamiento reprochable, frases como: lo que usted hizo ...usted cometió un error muy grave al actuar de esa manera, suenan menos duras que: usted es una persona indeseable para la sociedad, usted ha hecho un gran daño. El proceso de planeación debe contemplar todos los recursos necesarios, incluyendo ardides de su parte, juegos de poder, situaciones simuladas preconcebidas con sus colegas. Las cosas podrán salir mejor si se enfoca usted en encontrar la verdad y no al culpable, a medida que vaya descubriendo la verdad oculta, se irán develando los responsables de cada acto y los culpables quedarán al descubierto.

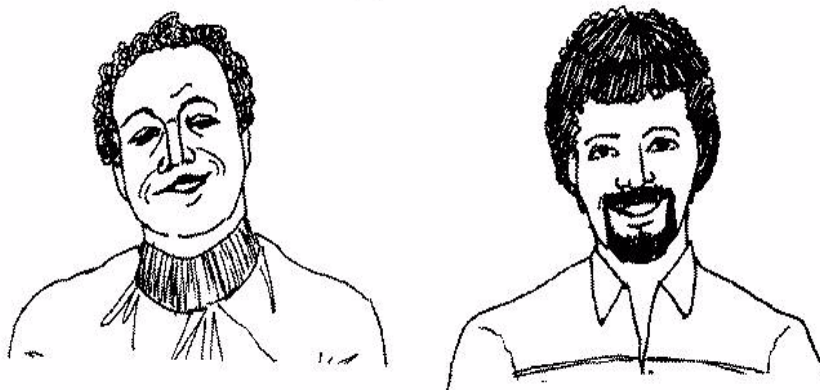
Procure enterarse acerca de todos los antecedentes del hecho que se investiga y trate de conocer todo lo que más pueda del interrogado, como su origen, familia, gustos, motivaciones, etc, luego pídale que le diga si conoce la razón de la entrevista e inicie el interrogatorio con preguntas cuyas respuestas no comprometan para nada al interrogado, tales como: ¿Cual es su nombre? ¿Dónde nació? ¿Número de documento de identidad? ¿estado civil?, y otras similares. Observe en detalle, específicamente para esta persona, cuáles son las señales corporales que acompañan los momentos de verdad, las respuestas honestas, fíjelas en su pantalla mental con el fin de contrastarlas con las señales emitidas durante las respuestas a preguntas punzantes o comprometedoras, así podrá inferir si las respuestas son honestas o está mintiendo, ahora proceda a pedirle que le haga un relato de todo lo que sabe y conoce en relación con los hechos materia de investigación.

La forma en que usted se dirija al interrogado puede tener gran influencia en la actitud de la otra persona, cosas sencillas como los brazos abiertos pueden hacer que la persona se sienta menos a la defensiva, si el interrogador cruza los brazos o una pierna mientras habla, podría obstaculizar la comunicación. Si es el interrogado el que se está expresando con gestos cerrados, es conveniente comenzar imitando sus gestos, estableciendo una relación empática y de comprensión, para pasar luego a persuadirlo haciéndole ver la severidad de las consecuencias negativas derivadas de sus actos (ocultamiento de la verdad, complicidad, mentiras), ejercer control e influencia sobre él y, una vez lo haya logrado, comenzar por **abrirse usted** y conseguir que él también **se abra** para desarticular su posición defensiva y obtener su interés de cooperar.

Utilice algunas preguntas cuya respuesta satisfactoria sea sólo un sí o un no; locuacidad exagerada o demasiadas explicaciones para justificar una respuesta que no requiere de ellas, es un indicador de que quien responde está tratando de enmascarar u ocultarnos algo (Explicación no pedida... Acusación manifiesta).

Algunas personas tratan de no dar pistas al ocultar la verdad, procuran controlar sus gestos corporales y no dejan aflorar ninguna expresión en su rostro, sin embargo la postura es tensa y carente de naturalidad, puede darse también que traten de no parpadear, lo cual es anormal ya que un ser humano parpadea en promedio unas 15 veces por minuto, (de lo contrario los ojos se resecan y arden), lo que nos lleva a deducir que la persona está esforzándose por no ser descubierta.

No se deje engañar por falsas sonrisas, tenga presente que durante la sonrisa genuina todos los componentes de la cara forman parte del gesto y todos ellos se mueven, las cejas, la frente, los ojos, los párpados, los labios, el pómulos, el mentón. Durante la mentira, el cerebro trabaja en conflicto con los sentimientos internos y deja ver las inconsistencias; la sonrisa fingida se caracteriza porque no participan todos los músculos que sí lo hacen cuando esta es auténtica, probablemente sólo se muevan los labios y el gesto esté acompañado de una mirada inexpresiva o nerviosa y ausencia de brillo en los ojos.



Sonrisa fingida..... sonrisa auténtica.

Si alguien a quien se interroga sostiene la mirada a los ojos justo hasta cuando se le hace una pregunta directa y en ese momento desvía la mirada o comienza a sacudirse pelusas en su ropa, está enviando una señal de incomodidad y constituye una forma de evasión.



Desviar la mirada, recoger basuritas imaginarias.

La sequedad en la boca es un indicador de tensión nerviosa, recuerde que ante una emoción intensa como el miedo, las glándulas salivares reducen su función y por eso la garganta y la lengua se resecan, si al momento de responder la persona interrogada se pasa la lengua por los labios, está enviando información sobre su estado interno. En el año 220 A de C los chinos hacían la Prueba del Arroz para descubrir al mentiroso; consistía en hacer que el sospechoso masticara un puñado de harina de arroz que después debía escupir sobre una hoja de un árbol considerado sagrado, si el arroz salía seco de la boca, se asumía que el sospechoso estaba mintiendo. Los Beduinos aplicaban la Prueba de la Daga, esta consistía en que el jefe beduino llamaba a los sospechosos, los sentaba uno frente al otro y en el centro un fuego, en éste colocaba una daga hasta dejarla al rojo vivo y mandaba a ambos a coger la daga y ponérsela en la lengua; el culpable se delataba inmediatamente por la sequedad en los labios, el estado nervioso y la sequedad en su lengua.

El que habla verdad tratará de cooperar; sus movimientos y expresiones físicas se verán coordinadas y sueltas, despliega un conjunto de señales abiertas en forma espontánea, sus palabras (o versión del caso), serán lógicas y expresadas en una secuencia correcta y cronológica, usa términos realistas, responde directamente a las preguntas y sin vacilaciones, si está involucrado como sospechoso desafiará al acusador, quiere verle la cara, es fuerte al censurar la conducta, no la justifica por ninguna razón y normalmente recomienda un castigo para el culpable más severo de lo normal.



Señales abiertas acompañan los momentos de verdad.

El que miente tratará de evadir su cooperación y evitará respuestas directas, sus movimientos y expresiones físicas serán introvertidos, posiblemente no coincidan con la situación expuesta y podrían mostrarse dramáticos, en su versión del caso faltan datos importantes. Su relato se caracteriza por ser carente de una secuencia lógica, su terminología puede ser vaga, no usa palabras realistas, trata de suavizar la gravedad de la conducta llamándola por otro nombre y justificando o excusando al culpable en motivos nobles,

altruistas o que inspiran compasión, si se le pregunta que castigo recomienda para el responsable podría sugerir una sentencia suave.

La persona no usa sus propias palabras, está siguiendo un guión, como un actor que lee su parlamento. Cuando mentimos nos movemos menos, nuestros ademanes pierden fluidez, y nuestro cuerpo, flexibilidad. Cuando no somos sinceros nuestro comportamiento se **disgrega** como un rompecabezas. En lugar de cambiar armoniosamente, se dispersa en piezas distintas y separadas dando al interlocutor la sensación de que hay algo raro en nosotros.



Gestos que acompañan los momentos de mentira.

El que miente está utilizando la imaginación y usualmente, mientras construye la mentira, dirige su mirada hacia arriba y a la derecha. El que dice la verdad está utilizando la memoria y usualmente dirige la mirada hacia arriba y a la izquierda mientras recuerda.

Existe una señal facial que casi nunca nos engaña, es la que surge de las pupilas y de su tamaño en relación con la luz que reciben en un momento

determinado. Las pupilas humanas se aprecian como dos puntos negros en el centro del iris, este se comporta como el diafragma de una cámara fotográfica al regular la cantidad de luz que entra en el ojo, si la luz es débil la pupila se dilata para dejar pasar la máxima cantidad posible, cuando la luz es intensa, la pupila se contrae. Pero lo que afecta al tamaño de las pupilas, además de la luz, son los **cambios emocionales**, las pupilas se dilatan cuando hay atracción sexual por otra persona, pero también se dilatan al responder con mentiras a una pregunta, cuando hay dilatación al momento de responder, es señal confiable que la persona está mintiendo⁹.

Ensaye a cambiar repentinamente de tema, sea usted quien tome la iniciativa de irse por las ramas y analice el comportamiento de la persona interrogada, el inocente querrá que todo se aclare a favor de él y no se sentirá cómodo sabiendo que aún recaen dudas sobre él, en cambio una persona culpable sentirá alivio cuando se le dé una tregua y querrá seguir el juego yéndose también por las ramas para liberarse de la presión y que la investigación se encamine hacia otro lado.

Si tiene motivos para sospechar, verifique, confronte, coteje, huela escudriñe en busca de la verdad, hágale saber al sospechoso que usted es una persona difícil de engañar.

El mentiroso indetectable debe ser capaz de establecer una concordancia entre sus expresiones corporales y su discurso. Debe mentir no sólo con la voz sino con todo el cuerpo. No puede mentir tan fácilmente con la posición de su cuerpo – rigidez o relajamiento – en cada momento del proceso, podrá mentir

⁹ MAJESKI, William y BUTLER, Ralph. Manual para detectar mentiras. *Op. cit.* P. 42

más fácil con algunas partes de su cuerpo, especialmente con las que le son más familiares, como la cara por ejemplo, que ve todos los días en el espejo y sabe como funciona en todos sus detalles desde la mueca a la sonrisa. Si hay gesticulaciones, habrá mensajes inconscientes, y estos pueden ser recogidos por un observador atento.



Un niño, un adolescente y un adulto diciendo una mentira.

“Ver para creer”, ese es el paradigma que se nos ha sembrado en nuestra mente, se nos ha condicionado desde pequeños a que para poder creer primero tenemos que ver, tal vez sea esta la razón por la que privilegiamos el sentido de la vista y dejamos en segundo renglón los otros sentidos, incluso menospreciamos los otros receptores sensoriales diferentes a los comúnmente conocidos cinco sentidos y no tomamos conciencia de que contamos con ellos.

Si nuestro interés y deseo son los suficientemente fuertes y los seguimos de acción con capacitación y entrenamiento, estaremos en capacidad de detectar

las mentiras; si hacemos uso de todos nuestros receptores sensoriales, tenemos la posibilidad de identificar los estados que delatan al mentiroso, reconocer alteraciones en presión sanguínea, frecuencia cardiaca, frecuencia respiratoria, humedad en la piel, variaciones en la voz (tono, volumen, titubeos, tartamudeo), cambios en la contextura y coloración de la piel (piel erizada, rubor, palidez), cambios en los ojos (aumento en el tamaño de la pupila, coloración del globo ocular), olores característicos en la piel o en el aliento, cambios en la temperatura corporal, disminución de la salivación (resequedad en boca y garganta), y sacar a flote la verdad.

Lo importante es que cuando se enfrente usted a situaciones donde exista la posibilidad de que le mientan o engañen, pueda percatarse de la realidad y lograr poner en evidencia al mentiroso, bien sea haciendo uso de preguntas de confrontación que hagan aflorar las contradicciones e inconsistencias, o en el mejor de los casos, obtener la confesión, con lo cual tendrá usted elementos de juicio que le permitan hacer un análisis ajustado a la realidad y lo conduzcan a la toma de decisiones fundamentadas en la ecuanimidad.

Es común escuchar frases como estas: “Algo me **huele** mal”, “El **corazón** me **dice** que...”, “Esto no lo **veo** bien”, “Algo **anda** mal aquí”, “Hay algo que no me **suen**a bien”, “Aquí hay gato encerrado”, “Me late que” “Siento un palpito” y otras por el estilo, por lo tanto, permítame hacerle una última recomendación: Aprenda a escuchar los mensajes de advertencia que su cuerpo le envía, **atienda la voz de su intuición**, sea receptivo a ella y obedézcale cuando se expresa con “*silenciosos gritos*” manifestados a través de ciertas reacciones físicas o emocionales como picadas en el corazón, alteración del pulso, sensación de incomodidad, un frío repentino que le

recorre de pies a cabeza, sensación de vacío en el estómago, en los pulmones, en el corazón u otro tipo de señales de las vísceras, las cuales son emitidas por su radar interno que siempre permanece alerta y “decodifica” las señales negativas en el ambiente o en las micro expresiones faciales de otras personas que quizá usted no alcance a percibir conscientemente, con la seguridad que cuando haya desarrollado esta especial sensibilidad, su cuerpo se encargará, de una manera inconsciente, de disparar las alarmas a fin de no dejarlo sorprender y elevar su nivel de alerta ante situaciones que representen cualquier tipo de riesgo, conduciéndolo a activar sus mecanismos de defensa y tomar las acciones necesarias para evitarlo. **¡CREA EN SUS PRESENTIMIENTOS, PRESAGIOS O CORAZONADAS!**

Cuenta usted a partir de este momento, con una herramienta que usada como un método para la prevención, podrá serle de gran utilidad tanto para contribuir con las autoridades en la lucha contra el crimen y el terrorismo, como para evitar ser engañado o convertido en víctima de actos que atenten contra su buena fé, su patrimonio y/o su integridad personal. Espero que saque el mejor provecho de ella.

VIVENCIAS Y TESTIMONIOS COMPARTIDOS POR LOS LECTORES

Las situaciones de la vida real narradas a continuación, corresponden a vivencias propias y testimonios dados por varios lectores, que han querido hacer su aporte en relación con los temas tratados en ediciones anteriores de este libro y compartir tanto los casos exitosos como aquellos que no lo han sido, motivados por el interés de que aprendamos de las experiencias ajenas y que a otros no les pase lo mismo que a quienes han sido víctimas de acciones delictivas que pudieron ser evitadas.

LA MALICIA DEL DELINCUENTE CALLEJERO

En un programa de televisión entrevistaban a un delincuente callejero acerca de sus habilidades para seleccionar a la víctima apropiada y él expresaba: “Uno en esto se vuelve como los perros, aprendemos a olerle el miedo a la gente. Primero pido una moneda y veo en la expresión de la persona el temor o la decisión, la reacción normal del que tiene y no quiere dar es llevarse la mano al bolsillo donde guarda el dinero y responder que no tiene, con sus gestos me dan información precisa y cuando meto la mano voy a la fija”.

NO SÓLO VEMOS CON LOS OJOS

En un programa radial entrevistaban a un invidente casado con otra invidente y padres de dos hijos, le preguntaron que tan difícil es para dos invidentes la

crianza de un par de niños, a lo que respondió el entrevistado: “No es tan difícil como la gente cree, nosotros vemos con la nariz y con las manos.”

NO SIEMPRE HAY QUE MIRAR PARA VER

Cuando camino por la calle y me encuentro con personas cuya actitud o apariencia me causa desconfianza, he aprendido a utilizar mi visión periférica, miro de frente por donde voy sin mirarlos a los ojos, sin embargo los veo estando atenta y una vez pasan, giro la cabeza para mirar al lado y por el rabillo del ojo puedo ver a la persona detrás de mí, para asegurarme de no ser sorprendida; de esta manera no necesito mirar hacia atrás, con lo cual he comprobado que no siempre se necesita mirar para poder ver.

A VECES LO QUE ESCUCHAMOS NO ES LO QUE CREIMOS HABER ESCUCHADO

En una ocasión conversaba con unos amigos acerca de las creencias populares, uno de ellos comentaba: “Si te levantas con el pie derecho te va bien, si te levantas con el pie izquierdo te va mal; si te rasca la mano derecha es porque te va a llegar dinero, si te rasca la izquierda es porque te vienen a cobrar; si te rasca la oreja derecha es porque están hablando bien de tí, si te rasca la izquierda es porque están hablando mal.” Otro de los participantes en la charla se quedó reflexionando un instante y dijo: “Sabes una cosa, lo que yo pienso es que a la izquierda se la ha estigmatizado, se la ha satanizado, lo que hace la derecha está bien, en cambio lo que hace la izquierda está mal.” Justo en ese momento llegó otro amigo a la conversación y agregó: “Estoy completamente de acuerdo contigo, muchos de los problemas que tenemos en

nuestro país se deben justo a eso que tú estás diciendo, si respetaran las diferencias de opiniones, de corrientes y de pensamiento, tal vez la situación sería distinta y no tuviéramos tanta violencia”. Seguramente nuestro amigo que entró de último a la conversación tenía razones fundamentadas para sustentar lo que expresó, sin embargo captó erradamente el mensaje de nuestro diálogo ya que sólo escuchó una parte del mismo, además, sus expectativas estaban condicionadas ya que él es un activista sindical con ideología de izquierda.

VEHÍCULO RECUPERADO GRACIAS A LA MEMORIA AUDITIVA

A un odontólogo le robaron su vehículo particular, varios días después su hermano menor, un adolescente aún, se encontraba almorzando, de espaldas a la puerta que da a la calle, en un restaurante ubicado en la carrera séptima en el centro de Bogotá, de pronto reconoció el sonido del motor del carro de su hermano y presurosamente salió a la calle observando un vehículo de las mismas características externas pero con placas diferentes, corrió detrás de él y pudo ver cuando dos cuadras más adelante ingresó a un parqueadero, procedió de inmediato a llamar a la policía logrando la recuperación del vehículo gracias a su memoria auditiva.

ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO HUMANO Y ANIMAL

La observación y análisis del comportamiento humano nos permite la detección temprana de situaciones anómalas que se están planeando o que están en ejecución, los cambios en los patrones de conducta de un individuo o grupo de personas, son indicios fehacientes de que hay nuevas acciones en

curso y su identificación nos puede conducir a eliminar o reducir la probabilidad de ocurrencia de riesgos intencionales, o minimizar los efectos negativos originados en la materialización de dichos riesgos si no pudieran ser evitados. Situaciones como que un miembro de la familia, de la empresa, de nuestro vecindario o del círculo de amigos se esté dedicando a actividades ilícitas pueden ser descubiertas tempranamente si nos percatamos de los cambios en los patrones de conducta que sugieren la ocurrencia de situaciones inquietantes. Después de varias masacres ocurridas en nuestro país he escuchado testimonios de personas que se refieren a los acontecimientos observados en las horas y días previos a los hechos, que hablan de que se evidenciaron actividades inquietantes en algunos pobladores bien porque eran cómplices, copartícipes, facilitadores o debido a que por alguna circunstancia se enteraron de lo que iba a suceder y dejaron de saludar, se volvieron recelosos, evadían el contacto visual, comenzaron a usar prendas de vestir que los distinguían de los demás pobladores, buscaron un pretexto para salir del pueblo justo antes de que sucedieran los hechos, etc, incluso hay personas que dan cuenta del cambio en los patrones de conducta no sólo de algunas personas sino también de algunos animales, diciendo por ejemplo que los perros ladraron durante la noche, que los pájaros volaron espantados de sus nidos o que los caballos estuvieron inquietos, delatando con su comportamiento la presencia de extraños. La observación y análisis del comportamiento de los animales nos permite en muchos casos prever los riesgos. Ciertos comportamientos animales resultan premonitorios como el canto de los gallos durante el día que prevén cambios en el clima, o las mulas que agitan sus orejas cuando se avecina un aguacero. Los animales pueden oler el viento, perciben vibraciones en la tierra y en el aire, tanto a través de las patas como de su piel y del oído, las aves captan cambios atmosféricos y

cambios producidos por fuertes radiaciones solares, poseen la capacidad de detectar anticipadamente peligros que los humanos usualmente no captamos, los equinos perciben anticipadamente el peligro, obstinadamente se oponen a continuar el camino en contra del querer de su jinete, las vacas se ponen de rodillas justo antes de que un movimiento sísmico sea percibido en la superficie, el tono del graznido de un ganso o del latido de un perro es diferente cuando se encuentran frente a un extraño o a su amo, el por lo tanto debemos aprender a reconocer los mensajes que nos dan los animales, para activar las **alertas tempranas**.

El 26 de diciembre de 2004 cuando se presentó una gran tragedia en el sur de Asia causada por un maremoto y que produjo inmensos daños materiales y pérdida de miles de vidas humanas, los habitantes de varias islas se salvaron de morir al tomar la decisión de alejarse de la costa y adentrarse en el bosque, luego de haberse percatado del peligro inminente mediante la observación de señales biológicas como el cambio en los patrones de conducta de los animales marinos y el canto de las aves. En cierta ocasión me desplazaba hacia mi finca al lomo de mi mula, de pronto faltando como un kilómetro para pasar sobre el lecho del río que debía atravesar para llegar a ella, la mula se detuvo mostrando un comportamiento fuera de lo normal y no hubo poder humano que la hiciera mover, al momento se largó un aguacero y opté por apearme y resguardarme de la lluvia, cuando después de dos horas pasó el aguacero, intenté proseguir mi camino pero la mula tercamente se oponía a continuar hacia adelante, por lo cual decidí regresar a la cabecera municipal a donde me llevó el animal sin ninguna objeción, cuando llegué allí, me enteré de una trágica noticia, el río se había crecido y arrasó la casa de la finca así como otras viviendas que estaban ubicadas en la ribera, por lo tanto a mi mula

le atribuyo la virtud de poder detectar anticipadamente el peligro y haberme salvado la vida.

Así como es posible prevenir y minimizar o evitar los daños causados por los riesgos naturales, también es posible prevenir algunos riesgos intencionales si aprendemos a prestar atención y a analizar los cambios en los patrones de conducta de las personas y en algunos casos también, de los animales que nos rodean.

RACIONALIDAD Y ANIMALIDAD

¿Somos más animales que racionales? Ojalá así fuera, cuando queremos ofender a algún semejante que tiene comportamientos inadecuados le decimos animal, sin darnos cuenta que a quien verdaderamente estamos ofendiendo es a los animales, ya que ellos no matan con sevicia ni crueldad, no torturan ni disfrutan con el dolor ajeno, actúan llevados por sus instintos para proteger su territorio, su alimentación, su supervivencia; ante el peligro, algunos animales como el erizo, la tortuga, el caracol, logran salvar su vida al adoptar una defensa pasiva. Una manada de bisontes, al detectar la presencia de la leona hambrienta que viene en busca de alimento, huye del peligro y se ubica en la partea más alta que encuentra, reuniéndose de tal manera que los animales más pequeños y vulnerables quedan en el interior de la manada protegidos por los más grandes que se ubican en la parte externa y adoptan una actitud defensiva frente a la leona a quien miran amenazadoramente, de este modo se defienden sin necesidad de enfrentar a su agresor quien, persuadido por la actitud de su potencial víctima, toma la decisión de abandonar su objetivo y dirigirse a otro lugar en busca de una presa más fácil. Diferentes grupos

indígenas en Colombia, han impedido el secuestro o asesinato de sus líderes o de quienes representan a la autoridad en sus territorios en varias oportunidades que sus poblados han sido atacados por grupos al margen de la ley, rodeando a aquellas personas a quienes quieren proteger, adoptando actitudes similares a la de los bisontes y sin enfrentarse con ningún tipo de arma a los agresores. Admirable comportamiento este de los indígenas que nos dan ejemplo de valor civil y de defensa sin el uso de la violencia, no obstante aún nos queda mucho por aprender tanto de los animales como de nuestros aborígenes.

PÉRDIDAS EN EL LUGAR DE TRABAJO

En una oportunidad fui requerido por un amigo gerente de un club social para que le ayudara en una situación molesta que se le estaba presentando en las instalaciones debido a que desde tiempo atrás se estaban perdiendo elementos consumibles y él estaba convencido que el responsable de esos pequeños y continuados hurtos era uno de sus dependientes; le pedí que me citara a todos los empleados a una reunión y llegué a ella en compañía de un asistente previamente preparado en el tema de detección de conducta sospechosa (me gusta trabajar en pareja para tener una mejor y más amplia percepción de la realidad); una vez en frente de todos los empleados, el gerente expuso la situación, con lo cual pude apreciar que no todos estaban enterados de lo que venía sucediendo, allí comencé por descartar a varios a quienes consideré inocentes, luego tomé la palabra diciéndoles que la investigación se llevaría hasta las últimas consecuencias y el culpable no sólo podría perder su trabajo si no ir a la cárcel, a medida que hablaba estableciendo contacto visual con todos los asistentes ejercía presión sobre los primeros sospechosos, quienes sólo emitían señales cerradas, mirándolos directamente a los ojos justo en el

momento de expresar frases de advertencia y severidad. Luego hicimos un receso y continuamos observando el comportamiento de todos los empleados pudiendo apreciar que aquellos a quienes habíamos descartado se buscaban entre ellos para socializar, mientras que sólo dos se aislaron evitando a sus compañeros, coincidentalmente eran los mismos sobre quienes recayeron las primeras sospechas. Continuamos la reunión suavizando las expresiones y ofreciendo beneficios para quien tuviera información y quisiera hacerla conocer reservadamente, incluimos apuntes de buen humor y seguimos analizando el comportamiento no verbal, lo que nos permitió ratificar nuestra percepción sobre los que considerábamos sospechosos; terminamos la reunión ofreciendo alternativas para suministrar información y todos los empleados continuaron sus actividades laborales. Nos reunimos con mi asistente y el gerente del club para compartir nuestros puntos de vista y le expresamos a este último nuestras percepciones, luego trazamos una estrategia para tratar de agarrar al culpable con las manos en la masa, finalmente no hubo necesidad de llevar a cabo ninguna de las acciones acordadas, dos días después de la reunión uno de los dos sospechosos presentó voluntariamente la renuncia aduciendo razones personales y nunca más se volvieron a presentar pérdidas de esta naturaleza.

El comportamiento de uno de nuestros más eficientes empleados considerado estrella, comenzó a cambiar de una manera que se hizo notoria porque sus gastos no eran coherentes con su nivel de ingresos, se volvió ostentoso y era evidente que gastaba más de lo que ganaba, sumado a esto empecé a observar que su acostumbrado trato tanto a mí como a su jefe inmediato también cambió, se le notaba receloso y en las situaciones de mayor cercanía como celebraciones en la empresa él siempre nos sacaba el cuerpo, tratando de

circunscribir los encuentros sólo a lo relacionado con el trabajo y evadiendo los temas que tenían que ver con actividades de la vida extralaboral, cuando yo lo miraba a los ojos se le notaba una mirada como que en el fondo mostraba un sentimiento de culpa, parecida a la mirada de un niño cuando ha hecho algo malo sin que uno se de cuenta y teme que lo regañen, esto me llevó a ordenar una auditoría en la empresa con énfasis en el departamento a cargo del empleado de marras, la cual nos condujo a descubrir un desfaldo que se venía presentando desde hacía seis meses.

EL CANDIDATO MENOS IDÓNEO

Un caballero de 29 años, candidato a ocupar el cargo de vigilante, presentó un diploma de bachiller en el que figuraba como fecha de grado un año reciente. Al analizar la hoja de vida llamó la atención el hecho de que según el diploma, se había graduado cuando tenía 26 años en un colegio con horario diurno. Durante la entrevista lo noté muy inquieto e inseguro, lo que me llevó a pensar que había “algo” raro en él, le pedí que me hiciera un recuento de su experiencia laboral y comentó que ese mismo año había estado trabajando de tiempo completo para una empresa de vigilancia. Al preguntarle como se sintió estudiando con un grupo de adolescentes siendo ya él un adulto, comentó que sus compañeros eran de diferentes edades ya que había hecho su bachillerato nocturno, con lo cual se hizo evidente que el diploma no era auténtico, le hice notar las diferentes contradicciones que habían salido a la luz y comenzó a titubear, entró en contradicción y no fue capaz de continuar mintiendo, de inmediato comentó que había actuado llevado por la necesidad y admitió su mentira, demostrando con esto que era el candidato menos apropiado para el cargo que teníamos vacante.

EL “PAQUETE CHILENO”

Después de haber retirado del banco una considerable suma de dinero en efectivo, un sujeto que pasó caminando rápidamente por la calle dejó caer un fajo de billetes en frente mío y de inmediato otro sujeto lo recogió del piso ofreciéndome la mitad e invitándome a una cafetería cercana para hacer la repartición, a lo cual asentí (será que de eso tan bueno sí dan tanto?), me dejé llevar por la ambición creyendo en mi buena suerte; una vez adentro del establecimiento, llegó el supuesto propietario reclamando su dinero diciendo que una señora le indicó que había observado cuando uno de nosotros dos había recogido el paquete de billetes que se le salió de su bolsillo y asegurando conocerlo porque algunos billetes estaban manchados con tinta; sabiéndome inocente le comenté que en mi poder tenía un dinero que acababa de retirar del banco y le mostré el comprobante de retiro, justo en ese momento vi como se dilataron sus pupilas y sus ojos se desorbitaron al leer en el recibo la cantidad de dinero que yo tenía en mi poder, haciéndose muy evidente una señal de emoción; fue esa señal que pude captar en una fracción de segundo, la que me dio la voz de alerta y me permitió percatarme que se trataba de un intento de apoderarse de mi dinero, llevándome instantáneamente, en un impulso de valor, a subir el tono de mi voz, lo que atrajo las miradas de varias personas en la cafetería y llevó a los delincuentes a desistir en su intento de cambiarme su dinero por un fajo de papel del mismo tamaño de los billetes con un par de ellos auténticos en cada extremo, el tan conocido y exitoso “paquete chileno” con el que han estafado a tanta gente.

LA “LLAMADA MILLONARIA”

A un familiar mío le hicieron un robo en su casa mediante la modalidad de la “llamada millonaria”; mientras él y la esposa se encontraban fuera, la empleada del servicio doméstico recibió una llamada telefónica de un hombre que le indicaba que era de la fiscalía y que el señor de la casa estaba detenido, razón por la que ella debería enviarle a través del abogado el dinero y las joyas para lograr su liberación inmediata porque de lo contrario iría a la cárcel y ya después sería muy difícil, la empleada se llenó de pánico y acto seguido procedió a obedecer las instrucciones que seguía recibiendo por teléfono mientras en la puerta de la casa se presentaba a reclamar el envío el supuesto abogado, un hombre bien presentado con traje y corbata. Me he dado cuenta que muchas otras personas han sido víctimas de esta modalidad, utilizando como medio para condicionar a la empleada el terror, creándole pánico para poderle minar su voluntad e inducirla a que haga todo lo que le indican; en otras ocasiones dicen que llaman de la Policía, de la Administración de Impuestos, del Cuerpo Técnico de Investigación, de la clínica a donde llegó de después de un accidente, etc. Pero también utilizando el teléfono los delincuentes intentan cometer otros delitos y buscan información mediante llamadas engañosas indicando que se trata de una encuesta, de un premio ganado o que traen una encomienda del exterior, por esta razón en mi casa he dado instrucciones para que mis hijos pequeños no contesten el teléfono porque son muy inocentes y pueden ser engañados fácilmente, y a la empleada del servicio la he preparado y le he dado instrucciones precisas de como contestar el teléfono y como manejar este tipo de llamadas, incluso la he puesto a prueba para verificar el grado de cumplimiento, cambiando mi voz o pidiéndole a una amiga que llame en nombre mío.

¿SE HUBIERA PODIDO EVITAR?

En una pequeña población colombiana fue asesinado el Alcalde por varios individuos que no fueron identificados. Comentan que días antes del homicidio se notó la presencia de dos personajes nuevos en la localidad, se trataba de un loco y un vendedor de yuca. El loco deambulaba por las calles del pueblo y en una ocasión despertó la sospecha de un concejal quien, en razón a que se encontraba amenazado, era acompañado por un agente de la policía y le comentó a este acerca de su sospecha debido a que no le convencían del todo las actitudes del supuesto loco, recibiendo como respuesta del policía un “hombre, el loco eres tú, acaso no sientes el mal olor que sale de su cuerpo?”. Seguramente si el policía hubiera mirado desde la perspectiva del concejal, habría ido un poco más lejos y con certeza habría encontrado inconsistencias, quizás en las expresiones verbales, o si le hace quitar la ropa habría encontrado limpios los interiores y las partes íntimas o las axilas probablemente con desodorante. El vendedor de yuca recorría las calles del pueblo con una carretilla donde transportaba su producto para la venta, sin embargo no se le notaba un gran interés en ofrecer el producto y venderlo en grandes cantidades, incluso en una ocasión se acercó al asesinado alcalde y le obsequió un paquete de yuca, gesto de generosidad incoherente con la situación de pobreza que pretendía demostrar y el cual no llamó la atención ni de la víctima ni de ninguna otra persona. A la postre, los dos personajes, quienes desaparecieron inmediatamente después del hecho, hacían parte del grupo encargado de recopilar información sobre las rutinas del alcalde y estuvieron involucrados en el asesinato, según pudieron establecer las autoridades.

Un individuo lanzó una granada de mano contra la vivienda de la recién elegida alcaldesa municipal en una ciudad intermedia, ocasionando daños materiales y heridas a dos damas amigas de la familia, a los pocos minutos fue capturado por la policía en la zona aledaña a la vivienda. Un vecino quien pudo ver al terrorista al momento de ser capturado, informó que también lo había visto merodeando en horas de la mañana y que inicialmente le había parecido sospechoso pero que debido a que era común observar a los escoltas de la electa alcaldesa que pasaban rondas a diferentes horas del día, él había creído que se trataba de un escolta, razón por la cual se abstuvo de informar tanto a sus vecinos como a las autoridades. Es común que el encargado de ejecutar el hecho delictivo que ha sido planeado con anticipación, haga un reconocimiento previo para asegurarse de conocer exactamente las características del lugar así como las rutas de acceso y de escape, durante esta actividad está actuando bajo presión y sometido al temor de ser descubierto y que su plan fracase, por lo tanto su comportamiento no verbal difiere de aquel que está haciendo actividades lícitas, si usted observa a un escolta, seguramente obtendrá una mirada directa que trata de indicarle: “Acá estoy yo, estoy atento”, se hace visible y pretende ser un elemento de disuasión, en cambio aquel que está preparando su actividad ilegal trata de pasar desapercibido, se tapa la cara cuando es mirado o mira para otro lado, su mirada es evasiva y se nota una conducta errática, que lo hacen característico y diferente a los demás. Si el vecino hubiese atendido la voz de su interior que le indicó en un principio que había algo anormal en el individuo que deambulaba por el sector, probablemente el atentado hubiera podido ser evitado.

Un hecho idéntico se presentó ocho días después en la llamada zona rosa de Bogotá cuando dos terroristas arrojaron un par de granadas de fragmentación contra dos establecimientos nocturnos donde se encontraba una buena cantidad de personas, resultando heridas unas 20 de ellas, uno de los terroristas fue capturado por las autoridades instantes después del hecho y los propietarios de los establecimientos afectados aseguraron a los investigadores que el capturado había sido visto en horas de la tarde deambulando por el sector.

En otra ciudad intermedia una ferretería fue afectada en horas de la noche por un artefacto explosivo, el terrorista que ubicó la carga explosiva fue capturado minutos después y procesado por este hecho, al día siguiente cuando los propietarios del establecimiento comercial vieron en la prensa la fotografía del capturado, de inmediato lo reconocieron como la persona que había estado en el vecindario durante los días precedentes haciéndose pasar por indigente y que incluso en una ocasión había ingresado a la ferretería a pedir que le regalaran agua

Dentro del proceso de planeación que realiza el delincuente, es común que haga un reconocimiento previo a su objetivo para determinar diferentes aspectos claves de éxito en sus propósitos, tales como identificar bien el lugar o la persona a quien se le va a hacer el daño, conocer sus vulnerabilidades, las dificultades propias para él, las rutas de acceso, las vías de escape, etc, por lo tanto se expone a ser descubierto y su comportamiento refleja la intranquilidad propia de quien teme fallar en sus intenciones si la posible víctima se percata que está siendo objeto de observación.

Condenado el 'Tigre' por terrorismo

El Juez Primero Penal del Circuito Especializado de Neiva condenó ayer a Jesús Antonio Sepúlveda Quintero, alias 'Tigre', como autor del delito de terrorismo por su responsabilidad en el atentado con explosivos contra una ferretería, el pasado 7 de marzo en pleno centro de la capital del Huila.

'Tigre', quien desde el principio aceptó su responsabilidad en el hecho violento, fue sentenciado a la pena principal de 14 años y dos meses de prisión, y al pago de una multa equivalente a 1.333 salarios mínimos legales mensuales vigentes (smlmv).

Adicionalmente, el despacho judicial lo condenó al pago de 30 smlmv a favor de la víctimas del atentado como indemnización por perjuicios morales, a la pérdida de sus derechos civiles por el mismo tiempo de la pena privativa de la libertad y le negó el beneficio de la prisión domiciliaria.

Condena apelada



Testimonio de afectada:

"La persona que fue capturada como responsable del atentado (Alias tigre) estuvo en la zona antes del atentado, haciéndose pasar por indigente, inclusive ingresó a la ferretería a pedirnos agua"

Trate de imaginarse a este personaje disfrazado de indigente, piense cómo sería su comportamiento ubicándose desde su cotidianidad, dónde duerme, a qué horas, de día o de noche, dónde hace sus necesidades fisiológicas, dónde se baña, dónde toma sus alimentos, a qué horas, cómo consigue el dinero para sus gastos, pide limosna? Ahora piense en esta pregunta: Estaría usted en capacidad de reconocer alguna incoherencia entre el comportamiento real y el comportamiento esperado de la persona que caracteriza a un indigente o habitante de la calle?

Mientras almorzaba en compañía de mi novia, pude percibir como un joven parado a la entrada del restaurante estaba pendiente de mí y me miraba con

insistencia, pero cuando yo lo miraba, él desviaba su mirada a otra parte; inicialmente esta situación me pareció inquietante, pero como andaba en plan de conquista no le presté atención y la atribuí a la curiosidad del observador, quien estuvo en esta labor al rededor de unos cinco minutos. Una vez terminé de almorzar, me dirigí a mi vehículo, el cual había dejado estacionado en la calle a unos pocos metros del restaurante, al llegar a él, ¡oh sorpresa! La puerta estaba abierta y había sido desvalijado. Lo que en un principio me pareció inquietante correspondía a la voz de alerta que me estaba dando mi intuición; en aquella oportunidad me arrepentí de no haberle hecho caso, desde entonces aprendí a obedecerle y jamás me he arrepentido por haber sido sumiso a ella.

DESARROLLO DE COMPETENCIAS

En países con alta ocurrencia de determinado tipo de situaciones que generan riesgos con una alta probabilidad de producir muchas víctimas, como por ejemplo en Japón los terremotos y en Israel los atentados terroristas, se trabaja en diferentes frentes con el fin de eliminar o minimizar la probabilidad de ocurrencia en el caso de los riesgos intencionales y minimizar las consecuencias derivadas de dichos riesgos si se llegaren a presentar, se hacen simulacros de evacuación, se da capacitación a la población y se involucra a todos los miembros de la sociedad tanto en la **previsión como en la prevención y reacción**, es menester que en los países aquejado por la alta ocurrencia de acciones delictivas y terroristas, se incluya en los planes de acción para el manejo de los riesgos intencionales, el componente de **educación y capacitación** a la sociedad en general a fin de involucrarla en el eslabón más débil de la cadena y en el cual la comunidad posee mayor

influencia como es la prevención. Por otro lado, los avances de la ciencia, la automatización de procesos y la optimización de costos entre otros aspectos, hacen que cada vez nos apoyemos más en la tecnología y demos mayor preponderancia a las máquinas que a los seres humanos en algunas actividades. Aquellas personas que cuentan con medios tecnológicos para el desarrollo de sus actividades de prevención, tienden a concentrarse más en la observación de los objetos a través de las máquinas, que en observar a las personas, su comportamiento y sus reacciones. Toda acción delictiva requiere de información previa para su ejecución, la recolección de información puede durar meses, semanas, días, horas o minutos, lo que implica que los delincuentes deban tener presencia física en el área seleccionada antes de la ejecución del hecho, por esta razón es sumamente importante que **el personal encargado de prevención de riesgos** desarrolle las capacidades necesarias para detectar los síntomas que delatan las conductas sospechosas, también es menester que en los programas educativos y en los planes académicos de las diferentes actividades de capacitación tanto a nivel universitario como tecnológico, se incluya el tema de **Detección de conducta Sospechosa** para que desde las aulas se entreguen las herramientas y los fundamentos en un tema de tanta trascendencia y en el cual poco se ha hecho hasta ahora ya que los conocimientos que manejan las personas dedicadas a actividades de prevención no están fundamentados en el conocimiento desde la academia sino más bien en la práctica y de una manera empírica. La capacitación en Detección de Conducta Sospechosa a través de la Lectura del Lenguaje Corporal, es hoy en día un imperativo para las personas que trabajan en el área de Prevención, con el fin de desarrollar en ellos las habilidades necesarias para interpretar los mensajes no verbales y percibir intuitivamente las amenazas y los riesgos intencionales, dotándolos de herramientas

encaminadas a tanto a evitar la ocurrencia de actos delictivos como a descubrir las mentiras durante las entrevistas e interrogatorios.

EL USO DEL DISFRAZ

Dentro de toda la cantidad de actos preparatorios que realiza el delincuente para obtener información del objetivo seleccionado, cuando está más expuesto a ser descubierto es mientras realiza la búsqueda de información; la malicia lo lleva a tratar de mimetizarse y usualmente se hace pasar por quien no es, adquiriendo la caracterización de diferentes tipos de personas, como por ejemplo en el siguiente caso que fue publicado en medios de comunicación.

Vendedora de helados realizaba inteligencia para las Farc



La fotografía corresponde a una niña de 14 años de edad que fue capturada en pleno parque principal de una ciudad intermedia, cuando realizaba las labores de búsqueda de información, haciéndose pasar por vendedora de helados.

En Mayo de 2010 la Policía colombiana logró la captura de una guerrillera de las farc apodada "la mil caras" quien utilizaba disfraces de monja, enfermera, campesina y muchos otros más, para mimetizarse y realizar las actividades de observación y búsqueda de información de las futuras víctimas y de las instalaciones estatales escogidas como objetivo de atentados terroristas.



SECUESTRO MASIVO EN EDIFICIO RESIDENCIAL

Cuando se produjo el secuestro de un grupo de habitantes del edificio residencial Torres de Miraflores en pleno centro de Neiva, el 26 de julio de 2001, los secuestradores ingresaron disfrazados de policías y utilizaron vehículos especialmente adaptados para imitar a los que usa la policía, Después de haber ingresado a todos los apartamentos en busca de las personas

previamente seleccionadas y una vez se disponían a salir por la portería con los secuestrados, el vigilante que estaba neutralizado se dirigió a ellos para abogar por una dama joven a quien llevaban con ellos, tratando de convencerlos para que no se la llevaran les dijo: -No se la lleven que ella es empleada, a lo que uno de los secuestradores le respondió: -Pero de nosotros, pendejo.

La empleada a la que se refería el vigilante fue capturada ocho años después y es conocida por el alias de "frijolita", ella había sido infiltrada como empleada del servicio doméstico en uno de los apartamentos ubicado en el séptimo piso y se había ganado la confianza de los vigilantes dándoles alimentos ocasionalmente, fue una pieza fundamental para el éxito del plagio colectivo ya que tuvo a su cargo la consecución de la información de cada uno de los residentes del edificio.



Alias "frijolita" fue capturada el 20 de agosto de 2009 en Pitalito, Huila, cuando planeaba un nuevo golpe, esta vez para adelantar todo el trabajo de búsqueda de información, había logrado convertirse en la novia de un soldado.

Actos preparatorios

Desde unos 10 días antes del secuestro masivo de los habitantes del edificio Torres de Miraflores, un grupo de “trabajadores” estuvo limpiando manualmente la canalización de la quebrada La Toma y se dedicaron a las labores de limpieza justo al frente del edificio, normalmente esta actividad la contrata el municipio con terceros y se hace con maquinaria porque es más rápido y económico, no obstante nadie se percató que la limpieza con obreros dentro de la canalización era un hecho inusual. Los “obrerros”, a la postre, hacían parte del grupo encargado de obtener información. Probablemente estos “obrerros” tenían comportamientos que no encajaban, tal vez su actitud hacia el trabajo, este no les rendía, hacían muchas pausas, se distraían con facilidad cuando salía o entraba algún vehículo al edificio residencial objeto de observación, estaban más pendiente de observar hacia el edificio que hacia algún otro lugar, etc.

Dos camionetas usadas fueron compradas en una compraventa de vehículos de la misma ciudad y fueron pintadas y acondicionadas para imitar a los vehículos usados por la policía.

Muy seguramente los secuestradores dedicaron una buena cantidad de tiempo a entrenar, ensayar y hacer simulacros.

Distracciones premeditadas

En los momentos previos al secuestro había terminado un partido de fútbol donde la selección Colombia se clasificó como finalista de la Copa América, había euforia colectiva y celebración, este hecho fue aprovechado por otros

grupos auxiliares de los secuestradores, para quemar pólvora y generar alarmas en diferentes puntos de la ciudad con el fin de direccionar las patrullas de la policía hacia lugares opuestos al sitio de la incursión y a la ruta de escape, los residentes y vecinos al escuchar los disparos y explosiones de las cargas utilizadas para tumbar las puertas, creyeron que se trataba de los ruidos producidos por la pólvora. En el momento de la fuga, otros grupos de auxiliares utilizando motocicletas y taxis de servicio público conducidos por ellos mismos, arrojaban clavos y tachuelas en la ruta de escape para impedir la persecución.

GRANDES DETALLES QUE PASAN DESAPERCIBIDOS

El 20 de febrero de 2002, un avión fue obligado a aterrizar en una carretera intermunicipal con el fin de secuestrar a uno de sus ocupantes, el presidente de la Comisión de paz del Congreso colombiano, este hecho generó una gran conmoción y originó la ruptura de conversaciones de paz entre el gobierno y el grupo subversivo autor del secuestro. Un hecho que pasó desapercibido para toda la comunidad que utilizaba la vía donde aterrizó el avión, fue que días antes del hecho, un grupo de "trabajadores" se dedicó a cortar con motosierra los árboles sembrados en la zona adyacente a la misma, acto bastante inusual si se tiene en cuenta que en la zona es común que en ambos costados de las vías se siembre una especie de árbol que al crecer se cierran sobre la carretera y forman los famosos "túneles verdes" que se constituyen en atractivos turísticos por su belleza. Después del sonado secuestro, todas las personas al ver las fotos del avión sobre la carretera, de inmediato entraron a sacar sus propias conclusiones acerca del porqué habían cortado los árboles a lado y lado de la vía: para que el avión pudiera aterrizar sin inconvenientes. Si Usted

corta un árbol frente a su residencia, de inmediato todos sus vecinos se dan cuenta y algunos lo denunciarán ante las autoridades porque está cometiendo un crimen contra la naturaleza, no obstante este hecho no fue advertido por las personas que a diario utilizan la vía, a ninguno le pareció que fuera algo anormal y nadie se percató con la anticipación necesaria para alertar a las autoridades.



*Así como podemos “leer” el ambiente externo y darnos cuenta que se avecina una lluvia porque el cielo se ha nublado, también pudiéramos leer cambios inusuales en el ambiente, los cuales se constituyen en “**señales premonitorias**” y podrían ayudar a disparar las **alertas tempranas**.*

Otro hecho que también pasó desapercibido tanto para los pasajeros del avión como para las personas que habitualmente se encuentran en el aeropuerto local de donde partió la aeronave, fue que por lo menos seis “pasajeros” que estuvieron en las salas de espera y abordaje, algunos de ellos en pareja, se encontraban usando prendas de vestir como si fueran de viaje para zona caliente, cuando en realidad el viaje era para la ciudad de Bogotá y normalmente las personas llevan alguna prenda para tierra fría, bien sea en la mano o colocada; a la postre esas personas fueron las encargadas de amenazar a los pilotos y obligarlos a aterrizar, después de hecho algunos pasajeros dedujeron la razón por la cual estos personajes usaban ropa de tierra caliente: su destino no era Bogotá sino las cálidas montañas de sur colombiano.

Este hecho no hubiera pasado desapercibido para un observador atento y dedicado profesionalmente a esta actividad tan necesaria en cualquier aeropuerto, quien al apreciar a un grupo de personas que se distinguen entre las demás, aplicaría el “*efecto del zoom*” y comenzaría a *leer el lenguaje corporal* de estas personas que con toda seguridad se encontraban sometidas a los estados de tensión, nerviosismo e inseguridad propios de quien está ad portas de ejecutar una acción tan temeraria como esta y se enfrenta a una cantidad de emociones encontradas y a la posibilidad de fallar; muy probablemente los síntomas sospechosos estaban presentes a través de señales delatorias como las defensas y barreras, cambios fisiológicos, tensión, nerviosismo, inseguridad y contradicciones entre el lenguaje verbal y no verbal.

“COINCIDENCIAS” Y “CASUALIDADES” EN UN MAGNICIDIO

En agosto de 1989, el candidato a la presidencia de la República de Colombia Luis Carlos Galán Sarmiento fue asesinado a balazos durante una manifestación política en el parque principal del municipio de Soacha, adyacente a Bogotá, justo en el momento de levantar sus brazos para saludar al público desde la tarima principal.

En este hecho se pudieron apreciar varias “*coincidencias*” con otros casos que también han sido de gran resonancia en Colombia: Al momento de llegar el candidato al sitio de la manifestación, comenzaron a sonar detonaciones de pólvora, los llamados voladores que consisten en una carga detonante adherida a una vara delgada que es lanzada al aire luego de prenderle fuego a

la mecha, los cuales son utilizados muy comúnmente en época de ferias y fiestas, en temporada navideña y en otras celebraciones para expresar alborozo; el ruido causado por estos artefactos les fue de gran utilidad a los criminales como elemento distractor y para disfrazar el ruido producido por las balas asesinas, lo cual también les facilitó la huida de la escena del crimen.

Otra "**coincidencia**" en esta ocasión, fue que los partícipes del atentado que se encontraban distribuidos estratégicamente mimetizados entre los manifestantes y que cumplían diferentes roles tales como distractores, polvoreros, campaneros y gatilleros, utilizaban sombrero de color beige con cinta negra, lo que les sirvió como un sistema de identificación visual que les permitía ubicarse e identificarse fácilmente entre ellos proporcionándoles su propia identidad visual.





Obsérvese cómo “casualmente” varias personas usan el mismo tipo de sombrero, uno cubriendo la entrada del candidato, otro portando un pasacalle y otro verificando cuando suben al candidato herido a su vehículo.

Este hecho pone de relieve la importancia que tiene el tema de las avanzadas, con el propósito de hacer reconocimientos previos a los lugares donde se vayan a efectuar reuniones u otro tipo de actividades, lo que permitirá hacer una observación previa del lugar, una lectura del ambiente y una detección temprana tanto de situaciones generadoras de riesgo, como de comportamientos sospechosos en una persona en un grupo de personas que, con toda seguridad, establecen sistemas de comunicación y contacto visual para hacer las coordinaciones de sus actos delictivos.

AL MIEDO NO LE HAN PUESTO PANTALONES

El 11 de abril de 2002 se presentó una incursión de un grupo de las farc en pleno centro de Cali disfrazados de miembros del ejército y secuestraron a doce diputados de la asamblea del departamento del Valle del Cauca, los actos preparatorios de este hecho pudieron haber durado meses y al observar el registro filmico (<http://www.youtube.com/watch?v=xj4ubmVWjkY>) se puede apreciar como la persona que está al mando de los secuestradores, justo

cuando se acercan al lugar del asalto se dirige a ellos y les pregunta: -Están tranquilos, cierto? Acto seguido les dice: -Cuenten mentalmente hasta cien, uno, dos, tres, cuatro, cinco, hasta cien. Esto evidencia el estado de nerviosismo que acompaña al delincuente en el momento de enfrentar la situación que le genera riesgo y es que al miedo no le han puesto pantalones, el miedo es una sensación natural y necesaria en cualquier animal, y nosotros los humanos lo somos, por muy entrenados que estemos para enfrentar situaciones de riesgo, no dejaremos de sentir miedo. Todos sentimos miedo en situaciones límite, igual que lo siente el torero cuando se enfrenta al toro o el artista cuando sale al escenario, el día que dejemos de sentir miedo, ese día el artista perderá el respeto por su público y la embarrará, y el torero le perderá el respeto al toro y no esquivará su investida, ese día morirá.

Observe en la siguiente secuencia fotográfica tomada en el momento en que los guerrilleros llegan al lugar del asalto, cómo en uno de los secuestradores afloran gran cantidad de señales corporales que a todas luces evidencian su estado de nerviosismo e intranquilidad, su manera de tomar el fusil se asemeja a la del labriego que lleva su azadón en la huerta, no tuvo en cuenta arreglar las mangas del pantalón entre sus botas y las excesivas auto manipulaciones de rostro y cabeza le hacen ver inquieto e inseguro; no obstante su entrenamiento previo al hecho fue intenso y exigente, al momento de enfrentar la situación real, el miedo sale a la palestra para cumplir con la función que la naturaleza le ha encomendado. También puede apreciar la filmación siguiendo el vínculo: **<http://www.youtube.com/watch?v=4zVVsIRoFQA>**

DETECTE AL DELINCUENTE Y AL MENTIROSO
Orlando Hernández Angarita



DETECTE AL DELINCUENTE Y AL MENTIROSO
Orlando Hernández Angarita



Observe en esta secuencia fotográfica, las excesivas automanipulaciones de rostro y cabeza



DETECTE AL DELINCUENTE Y AL MENTIROSO
Orlando Hernández Angarita



Detallles como la manera de portar el fusil, las mangas del pantalón por fuera de las botas y una mochila de un color fuerte que contrasta con el color del uniforme, ponen en evidencia la conducta sospechosa.





Observe el perro pastor alemán sin cola y sin chaleco, al que pretenden hacer pasar como un perro antiexplosivos.

JÓVEN MADRE ASESINÓ A SU BEBÉ Y QUISO HACERLO PASAR POR SECUESTRADO

A principios del mes de junio de 2009 se presentó en una pequeña población colombiana un hecho que conmocionó a todo el país, en un municipio cercano a Bucaramanga llamado Piedecuesta, una joven madre profesora de un colegio de religiosas denunció ante las autoridades el secuestro de su hijo de 4 días de nacido, lo cual movilizó a toda la ciudadanía en procura de lograr el rescate del bebé, marchas, actos religiosos, declaraciones de las autoridades, recompensas, campañas a través de internet y en los noticieros de radio y televisión, en fin, muchas otras cosas se hicieron durante una semana en procura de lograr la libertad del bebé secuestrado, luego de ocho días la madre no soportó la presión de los medios y de las autoridades, comenzó a mostrar incoherencias y finalmente confesó que el mismo día que denunció el secuestro había dejado abandonado a su bebé en una zona despoblada aledaña a una carretera intermunicipal donde efectivamente fue hallado el cadáver del menor. Invito al lector a que regrese al principio del libro y lea nuevamente el

tema titulado “ **Los mensajes de los ojos**”, una vez haya releído el contenido del tema, ingrese a una conexión de internet siguiendo este vínculo: <http://www.youtube.com/watch?v=oDGwcOmVbiI> o busque bajo el título “ **Como detectar mentiras neurolingüística**”, observe detalladamente el video tomado el día en que fue formulada la denuncia por secuestro, mírelo completo, luego repítalo y observe con detenimiento a la madre del bebé cuando está describiendo a los responsables del secuestro de su hijo, fíjese bien cuando está acudiendo a su imaginación para crear la imagen de los supuestos secuestradores, su mirada se dirige arriba y a la derecha mientras construye las imágenes, mientras inventa la mentira, si este pequeño detalle hubiera sido descubierto desde el primer día por un investigador acucioso, seguramente los resultados que arrojó la investigación hubieran sido inmediatos, revelando la verdad el mismo día y evitando el engaño a todo un país durante una semana, después de la cual hasta los mismos vecinos de la filicida quisieron lincharla. Una vez hecha la confesión, salieron a la luz más detalles que habían generado sospechas en los investigadores como que la filicida vestía de luto durante los días previos a su confesión, el retrato hablado elaborado por los expertos siguiendo la descripción que de una secuestradora hacia la asesina, correspondía prácticamente a un auto retrato y otros datos que no eran del todo coherentes con las primeras versiones entregadas a las autoridades.

A continuación podrá apreciar la secuencia fotográfica y la transcripción de la declaración que dio la filicida a la prensa describiendo a los secuestradores de su bebé.

Mi bebé estaba en la habitación de nosotros y yo me encontraba en el baño y cuando yo salí del baño habían tres personas en la casa una señora alta acuerpada de cabello rojo morena ella me amenazó me dijo que cogiera mi bebé que nos íbamos que estaba esperando que yo estuviera sola en la casa.



Mi bebé (foto 1) estaba en la habitación (foto 2 mira arriba a la derecha)



*de nosotros y yo me encontraba en el baño y (foto 3 mira arriba a la derecha)
cuando yo salí del baño (foto 4)*



*habían tres personas en la casa (foto 5 mira arriba a la derecha)
una señora ((foto 6)*



*alta acuerpada de cabello (foto 7 mira arriba a la derecha) rojo morena ella
me amenazó me dijo que cogiera mi bebé que nos íbamos (foto 8)*



Y me dijeron bájese y el carro (foto 9) volteó y se vino y yo (foto 10) mira arriba a la derecha)



lo único que hice fue (foto 11 mira arriba a la derecha) salir corriendo para llegar aquí a mi casa (foto 12).

Nótese como durante todo el tiempo que transcurren las declaraciones de la entrevistada, el único momento en que dirige su mirada arriba y a la izquierda,

es en el minuto 1:17, justamente cuando está describiendo como se encuentra vestido su bebé, en ese instante acude a su memoria para tratar de recordar y dirige su mirada arriba y a la izquierda:

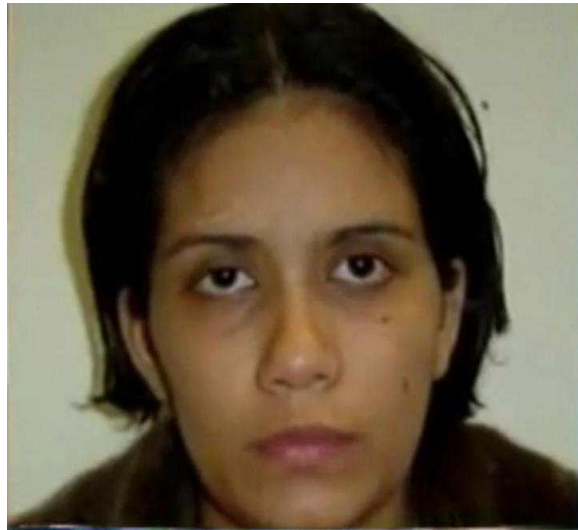


Ahora observe detenidamente el retrato hablado hecho por los investigadores con base en la descripción dada por ella misma y compárelo con la fotografía de la filicida, inconscientemente se describe a ella misma frente al dibujante que hizo el retrato hablado.

Asesoría
Consul

Riesgos
tación





Otro dato curioso, es que durante los días previos a la confesión por parte de la filicida, ceunado decía mentiras ante las cámaras de televisión acerca de lo sucedido y durante las marchas y celebraciones litúrgicas realizadas para pedir por la liberación de su bebé, siempre usó ropa negra, como que también era traicionada por su subconsciente y sin percatarse de ello vestía de luto, claro, ella era consciente que mientras todo esto ocurría, ya su bebé estaba muerto, víctima de sus manos asesinas.

OTRO EJEMPLO DONDE EL CONOCIMIENTO DE LA NEUROLINGÜÍSTICA CONDUCE A DESCUBRIR QUE SE ESTÁ MINTIENDO

En septiembre del año 2010, se conoció del asesinato de una joven mujer en la ciudad de Ibagué, cuyo cuerpo fue hallado descuartizado en diferentes lugares de la vía hacia el municipio de Lérída en el Tolima, Colombia; luego de arduas investigaciones, se pudo establecer que el responsable del homicidio fue su esposo, quien antes de ser condenado por este hecho, fue entrevistado por el programa Séptimo Día, que se emite por la cadena de Caracol

Televisión. En el enlace siguiente se puede apreciar el reportaje sobre este hecho, en donde el entrevistado entrega su versión de los hechos:

<http://www.youtube.com/watch?v=TzTEduzldW0>

La parte pertinente a las respuestas por parte del entrevistado, han sido resumidas en el siguiente enlace para efectos de estudio y análisis del tema de Neurolingüística aplicado a entrevistas y de la lectura del Lenguaje No Verbal, donde se pueden apreciar las incongruencias entre el lenguaje hablado y el lenguaje corporal, delatando con esto ese estado de tensión interna derivado del hecho de hacer afirmaciones contrarias a la verdad (también lo puede ubicar en Youtube, buscando por el título: Neurolinguística como detectar mentiras).

<http://youtu.be/OWvnFpcAr0E>

Nótese cómo la dirección de la mirada (arriba a la derecha), da indicios acerca de la situación particular del entrevistado en el momento de dar respuesta a preguntas punzantes, indicando en este caso que acude a la imaginación para crear imágenes, inventando una respuesta que no coincide con la realidad; también se pueden apreciar otro tipo de señales delatorias que contradicen lo que la persona realmente piensa, cuando dice “es que yo soy inocente” y encoge levemente su hombro derecho, (el gesto contradice las palabras, en el siguiente enlace: **<http://youtu.be/creAJ9lB4P8>** vease otro ejemplo de la vida real). En otro aparte de la entrevista, el entrevistado afirma que al momento de recibir la noticia de que había sido hallado el cadáver desmembrado de su esposa “**fueron momentos muy difíciles**”, no obstante lo niega con su cabeza

(véase otra situación similar en la que la persona entrevistada niega con la cabeza lo que afirma con sus palabras, en el siguiente enlace: <http://www.youtube.com/watch?v=TJFplPsAEXk>). Estos son algunos ejemplos reales de situaciones en las cuales las personas que son responsables de haber cometido un acto en contra de la ley y los principios, que tienen un sentimiento de culpa, así conscientemente no se atribuyen esa culpabilidad y tratan de evadir su responsabilidad para evitar las consecuencias negativas derivadas de sus actos, son delatadas por su lenguaje corporal, que de una u otra manera deja entrever la verdad y permite que un buen observador no deje pasar por alto esas señales deladoras que traicionan a quien está tratando de mentir.

CÓMO ME HA AYUDADO ESTE LIBRO

Recientemente había acabado de recibir la indemnización por el tiempo laborado y mi pensión de jubilación, cuando a través de una ex compañera de trabajo, llegó a mí una dama de muy buena reputación en la ciudad donde vivo, pintándome “el negocio de la vida” para que le confiara mi dinero con una rentabilidad muy pero muy superior a la que puede ofrecer cualquier entidad financiera, varias personas de reconocida honorabilidad ya lo habían hecho e inclusive habían retirado dinero del banco para entregárselo a ella a un mayor interés. Lo primero que se me vino a la cabeza fue la anécdota del “bobo del pueblo”, sin embargo le dije que me dejara pensarlo mientras consultaba con mi esposo, a pesar de que hubo algo que me originó desconfianza, no sé si fue la forma como tomó mi mano derecha agarrándola con sus dos manos al momento de la despedida o el brillo en su mirada. De todos modos hice mis averiguaciones obteniendo muy buenas referencias

acerca de la señora, no obstante prevaleció en mí la última imagen que tuve de ella y eso me llevó a abstenerme de confiarle mi dinero, en contra de las recomendaciones de varias amigas que ya habían entrado al negocio. Al poco tiempo, a través de los medios de comunicación se supo de un caso que fue muy sonado, sobre una gran estafa que se cometió en contra de muchas personas e inclusive algunas entidades que, llevados por el interés de lucrarse de una manera inusual, se obnubilaron y depositaron su confianza en la citada señora que fue capturada por las autoridades y puesta a órdenes de la justicia, sin embargo ninguno de los afectados pudo recuperar su dinero.

Después de leer el libro comencé a desarrollar en mí un sentido de observación y de perspicacia que antes no había descubierto, justo cuando iba por las últimas páginas observé a dos jóvenes que ingresaron al centro comercial donde trabajo y gracias a lo que aprendí del libro, noté en ellos una actitud que me despertó sospecha (la misma que antes me habría parecido normal y hubiera pasado desapercibida), de inmediato di aviso al vigilante quien se puso en contacto con la policía y capturaron a los dos individuos que estaban armados y venían siguiendo al dueño de la joyería adyacente a mi local, a quien planeaban atracar ya que había acabado de retirar dinero del banco.

En la ciudad donde vivo, es común que los delincuentes se movilen en moto para hacer sus fechorías, ya he aprendido a identificarlos porque van despacio mientras seleccionan a la víctima, andan en pareja y su actitud de observación los delata porque se les nota como que están pendientes de quien les “da papaya”, por eso mi nivel de alerta se eleva automáticamente al escuchar el ruido de una moto que se desplaza a velocidad lenta y alerta a mis vecinos

para no dejarnos sorprender; en esto ha sido de gran ayuda la lectura del libro, ahora estoy más pendiente de lo que puedo hacer yo misma para mejorar mi propia seguridad y la de mi vecindario.

Mi función dentro de la compañía en la que laboro es hacer las pruebas psicológicas y realizar las visitas domiciliarias a todos los candidatos a ocupar un cargo en la empresa que tiene unos requisitos de confiabilidad del personal demasiado exigentes, por lo tanto durante las visitas domiciliarias que realizo para mí ha sido de muchísima utilidad la lectura de este libro que me ha dado herramientas para descubrir en varios casos intentos de engaño por parte de los candidatos que tratando de hacerse pasar por residentes en un barrio diferente al real, dan una dirección de un familiar o amigo, por eso cuando llego a la vivienda que ha sido señalada por el candidato como su lugar de residencia, trato de confrontar toda la información suministrada en la hoja de vida y al entrevistar a los residentes he podido notar el fraude al verificar con pequeños detalles como por ejemplo fotografías de la familia, objetos personales ajenos, diplomas en las paredes, cuadros, banderas deportivas y otros elementos que al relacionarlos con la familia no se corresponden con sus propias historias y al indagar acerca de las incoherencias, de inmediato se puede apreciar el estado de nerviosismo que delata el sentimiento de culpa que en ese momento experimentan las personas que están actuando tratando de engañar. He podido apreciar que en los procesos de selección de personal, por lo menos uno de cada veinte candidatos miente acerca de su lugar de residencia y al verificar la razón es debido a que residen en entornos que están contaminados por la presencia de delincuencia o porque en el vecindario hay presencia de sitios donde expenden narcóticos o son lugares inseguros, por lo tanto las enseñanzas contenidas en esta obra acerca de las claves conductuales

de engaño, me han conducido a percatarme de las mentiras por parte de los candidatos, con lo cual he desarrollado habilidades que me han permitido ejecutar mi trabajo de una manera más efectiva para salvaguardar los intereses de mi empresa y evitar el ingreso de personas no confiables, porque una persona que miente para obtener un puesto de trabajo no brinda la confianza necesaria, sobre todo si el cargo le implica manejar información sensible o incluso recursos económicos de la compañía.

Después de haberse realizado en la sala de reuniones una presentación para todo el personal de la empresa en la que laboro, el video beam no fue devuelto de inmediato al lugar donde normalmente permanecía en la sala de cómputo, sólo dos semanas después cuando se necesitó de nuevo el proyector para otra presentación se notó su ausencia y fuimos notificados en el departamento de seguridad, dando de inmediato inicio a la investigación y procediendo a entrevistar a las personas encargadas de la manipulación de los equipos: Las primeras sospechas recayeron sobre un técnico que afirmaba haber tomado el proyector después de terminada la reunión y haberlo colocado dentro de la sala de cómputo a la cual sólo tiene acceso el personal del departamento de sistemas, al buscar allí no se encontró el equipo por lo que entrevistamos a otro técnico supervisor del anterior y quien ya había hecho las averiguaciones para la reposición del equipo por parte de la compañía de seguros, decidimos entonces entrevistar a los dos técnicos juntos y al confrontar las versiones dadas con anterioridad individualmente por cada uno de ellos, les hicimos notar las inconsistencias, lo que llevó al técnico subalterno a mostrar señales de nerviosismo y de falta de seguridad para sustentar su primera declaración, además de expresar una serie de señales corporales que nos indicaban que estaba mintiéndonos, justo en ese momento tomé la decisión de colocar sobre

la mesa un ejemplar del libro **"DETECTE AL DELINCUENTE Y AL MENTIROSO"**, el efecto causado por el libro justo en ese momento fue sorprendente, el sospechoso mostró cara de enojo y reclamó con estas palabras: - Lo que usted quiere decir es que yo soy un mentiroso? a lo cual le respondí: - Esa palabra no la he pronunciado yo, es usted quien la está pronunciando, lo que yo quiero decir es que la versión que usted nos está dando no coincide con la realidad, usted está faltando a la verdad, de inmediato le hice notar las contradicciones de la versión dada en ese momento comparada con la versión inicial, luego tomé el libro en mis manos, dirigiendo la mirada al mismo y mirándolo fijamente a los ojos sin decir nada. Aun tengo grabada en mi mente la imagen de cómo el técnico subalterno se derrumbó y decidió de inmediato contar la verdad delatando a su supervisor como responsable del hurto del equipo a quien estaba tratando de encubrirlo porque había sido persuadido por él para hacerlo. La utilidad de este libro quedó demostrada en este episodio que nos permitió descubrir a un par de personas no confiables en nuestra organización y recuperar un equipo que prácticamente estaba perdido.

Una vez terminé de leer el libro comencé a hacer conciencia acerca del uso de todos mis sentidos, en especial de aquellos que poco utilizo como el olfato y la percepción táctil con toda mi piel; cada que puedo realizo ejercicios experimentales, cuando voy en un vehículo de transporte masivo trato de identificar los olores característicos tanto dentro del mismo como del ambiente externo de los lugares por donde transito, me he percatado que mi mascota no gusta de los indigentes y es precisamente porque detecta los malos olores que de ellos emanen por sus malos hábitos de aseo, pero también me he dado cuenta que las personas que expiden mal humor también son repelidas por sus

semejantes, mientras que por el contrario muchas personas se sienten atraídas por aquellos que tienen buen humor o que usan fragancias agradables al olfato. También he hecho conciencia de lo que percibo con mi piel, como cuando ingreso a un lugar de oración me percato de las buenas energías que fluyen o cuando voy a un sepelio como la tristeza no sólo es perceptible a simple vista sino también a través de la piel; el optimismo, la negatividad, las buenas o malas energías también las he aprendido a percibir a través de la piel, y es que es este precisamente el órgano más grande que poseemos en nuestro cuerpo y por ende a través de ella creo que tenemos muchas posibilidades de percibir incluso más que con el sentido de la vista. Recientemente me encontraba en un almacén de ropa comprando un pantalón, cuando ingresé a la tienda no había ningún otro cliente y me despojé del saco dejándolo encima de una vitrina, para luego ingresar al vestier a medirme el pantalón que me gustó, salí un momento a pedirle concepto a la vendedora y justo en el momento de cerrar la puerta luego de ingresar de nuevo al vestier para quitarme el pantalón que iba a comprar, me percaté del ingreso de una persona a la tienda, no la vi con mis ojos ya que estaba de espaldas, tampoco la escuché con mis oídos, fue mi piel la que lo captó y percibió su energía dándome el aviso de alerta, por lo cual sospeché que se trataba de un ladrón y me apresuré a quitarme el pantalón nuevo y colocarme rápidamente el pantalón de mi propiedad que llevaba puesto, al salir pude observar como esta persona había colocado encima de mi saco una pequeña bolsa y distraía al dependiente solicitando las prendas que estaban en el lugar más alto, lo que me llevó a tomar mi saco y quitarlo del alcance del delincuente de ocasión, quien disimuló y salió del almacén después de mirar varias prendas y preguntar su precio; si no me hubiera percatado a tiempo y no hubiera prestado atención a la **alerta temprana** que recibí a través de mi piel, con toda

certeza hubiera sido víctima de robo por parte de un delincuente que quizás se la pasa acechando a sus víctimas y en busca de oportunidades para cometer sus ilícitos.

Como docente que soy, la lectura de esta obra me ha permitido adquirir herramientas y mejorar mis habilidades para desempeñar mejor mi labor, me he hecho consciente acerca de mi propio lenguaje no verbal y de los mensajes que emito a través de él y también procuro hacer uso de diferentes ejercicios y tácticas para mantener a mis alumnos con un lenguaje no verbal "abierto", ya que he comprobado que estando con piernas y brazos abiertos, asimilaban mejor los conocimientos transmitidos.



ÁGORA
Asesorías en Gestión de Riesgos
Consultorías y Capacitación

EPÍLOGO

Luego de una lectura detenida de las anteriores líneas podemos apreciar que este libro tiene algo de especial: **Usted amigo lector, lo hace diferente** al convertirlo en un medio de acceso al conocimiento teórico y práctico sobre un tema que está ahí, en el diario vivir, pero que al agregarle curiosidad e interés de su parte, le permitirá descubrir que usted también puede adquirir habilidades especiales si hace uso, de una manera metódica, de los conocimientos acá contenidos; adicionalmente, que puede abrirlo en cualquier página y leerlo una y otra vez, con la certeza que encontrará algo nuevo, interesante y aplicable cada que lo haga, de acuerdo con las circunstancias particulares que esté usted viviendo en ese momento.

La lectura del lenguaje corporal, es un tema fascinante que logra captar de una manera muy rápida la atención de las personas que se interesan en su estudio y tiene la ventaja que el campo experimental y de aprendizaje práctico está al alcance de la mano en cada relación con sus congéneres, dentro de nuestras interacciones sociales en las actividades cotidianas de la vida, logrando apreciar los resultados casi en el mismo momento en que se ha involucrado en su estudio, al ver como la realidad concuerda con la teoría aquí expresada.

BIBLIOGRAFIA

DAVIS, Flora. *La Comunicación No Verbal.* Madrid, España: Alianza. 1993

DESCAMPS, Marc-Alain. *El Lenguaje Del Cuerpo y La Comunicación Corporal.* Madrid, España: Deusto. 1995

EKMAN, Paul y FRIESEN, Wallace. *Las Emociones En El Cuerpo Humano.* New York: Pergamón. 1971

EKMAN, Paul. *Como Detectar Mentiras.* Barcelona: Paidós. 1995

HALL, Edward. *El Lenguaje Silencioso.* New York: Fawcett. 1959

LAURENT, Louis. *Las Negociaciones Profesionales y Empresariales.* Madrid, España: Deusto. 1993

LIEBERMAN, David. *Que No Le Vuelvan a Decir Mentiras.* Bogotá: Norma. 1993

MAJESKI, William y BUTLER, Ralph. *Manual Para Detectar Mentiras.* Mexico, D.F: Universo. 1992

MEHRABIAN, Albert. *Mensajes Silenciosos.* New Jersey: Belmont. 1971

MORRIS, Desmond. *El Mono Desnudo.* Barcelona: Plaza y Janés. 1982

MORRIS, Desmond. *El Zoo Humano.* Barcelona: Plaza y Janés. 1984

PEASE, Allan. *El Lenguaje Del Cuerpo.* Buenos Aires: Planeta. 1993

SARTRE, Jean Paul. *El Ser y La Nada.* New York: Philosophical Library.
1956

SELTZ, David y MODICA, Alfred. *Ganar o Ganar.* México D.F:
Selector. 1991

STARK, Peter. *Todo es Negociable.* México D.F: McGraw Hill. 1995



EL AUTOR
ORLANDO HERNÁNDEZ ANGARITA



Oficial de la Policía Nacional de Colombia en uso de buen retiro, con estudios en Administración Policial en la Escuela de Cadetes de Policía General Santander, Negociación y Resolución de Conflictos con la Universidad de Berkeley California, Diplomado en Derecho Internacional Humanitario de la Universidad Corhuila, graduado como Instructor de Seguridad con el Departamento de Estado de los Estados Unidos y en el instituto Professional School of Security en Tel Aviv Israel.

Además de haberse desempeñado como oficial del cuerpo de inteligencia de la Policía Nacional de Colombia y como Instructor Policial, ha tenido la responsabilidad en el desarrollo de programas de entrenamiento y capacitación en Autoprotección y Seguridad Preventiva, tanto para personal de seguridad como para empleados y ejecutivos de compañías multinacionales y personas que se desempeñan en actividades con elevados niveles de riesgo (Líderes Políticos, Alcaldes, Concejales, Líderes Sindicales, Periodistas, Defensores de DD.HH, Misión Médica en zonas de conflicto, Líderes de O.N.G.s).

Conferenciante en diversos eventos nacionales e internacionales en temas de prevención, tales como el Primer Encuentro Internacional de Protección en Bogotá, Segundo Encuentro Surcolombiano de Seguridad Urbana en Neiva, Programa de Asistencia Técnica al Gobierno Mexicano en Prevención y atención a víctimas de secuestro en México D.F, XX y XXI Congreso de la Asociación Mexicana de Profesionales en Prevención de Pérdidas en Monterrey, México, Manejo de Crisis por Secuestro ASIS Capítulo México Norte, Primer Seminario de Seguridad Hotelera en Bogotá y docente de la Universidad Javeriana de Bogotá en el diplomado "Gestión del Riesgo con énfasis en Personas en Instalaciones".



TALLERES Y CAPACITACIONES QUE DICTA EL AUTOR EN DESARROLLO DE LA "CULTURA DE PREVENCIÓN Y AUTOCUIDADO"

Nombre del Taller	Dirigido a:	Objetivo:	Temática:	Intensidad:
DETECCIÓN DE CONDUCTA SOSPECHOSA	-Personal de Seguridad -Encargados de selección de personal y entrevistas domiciliarias. -Ciudadanía en general	Desarrollar habilidades para leer el Lenguaje Corporal y detectar las señales que delatan al delincuente y al mentiroso	Lenguaje no Verbal Cómo descubrir las mentiras Delatores de estados de Tensión Potenciar la percepción sensorial	3,6, 8, 16 horas
TALLER BASICO DE AUTO CUIDADO	Empleados y contratistas en inducción previa al inicio de contratos en campos de operación.	Fortalecer habilidades de Auto Cuidado que disminuyan la probabilidad de ser víctimas de actos contra la integridad personal.	Identificación de Riesgos Modo de actuar del delincuente Herramientas de Auto Cuidado Detección de Conducta Sospechosa	4 horas
TALLER AVANZADO DE AUTO CUIDADO	Empleados de Compañías en proceso de generación de cultura de Prevención y Autocuidado Personas con elevado nivel de riesgo	Brindar herramientas eficaces para la prevención del delito	Identificación, evaluación y valoración de riesgos. Herramientas de autocuidado Ejercicios prácticos de contra observación Estrategia de Protección Individual	8 horas.
AUTOCUIDADO PARA JOVENES Y ADOLESCENTES	Jóvenes y adolescentes	Inmersión en la cultura de Prevención y Autocuidado	Definiciones y conceptos básicos Ciberdelincuencia Medidas de prevención	4 horas
CONDUCCIÓN DEFENSIVA	Personas que conducen vehículos automotores	Desarrollar habilidades para reducir la posibilidad de accidentes al conducir	Revisión y alistamiento del vehículo Maniobras defensivas	4 horas
CONDUCCIÓN OPERATIVA	Personal de seguridad	Desarrollar habilidades para evadir una posible agresión	Estudio de Rutas Maniobras defensivas Maniobras evasivas	8 horas

Asesorías en Gestión de Riesgos
Consultorías y Capacitación

Si tiene sugerencias, comentarios o testimonios que desee compartir, puede hacerlos llegar a:

E-mail: donorlan@hotmail.com
ohaorlando@yahoo.com