



COMILLAS
UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS Y
SOCIALES

**Perfilado Indirecto en la Investigación Policial a través del
Modelo ENCUIST**

Autora: Laura Sopesén Ramírez

Directora: Melissa Cristina Maccuare Richard

Madrid

2023/24

Resumen

La técnica del perfilado criminal ha sido objeto central de estudio tanto en el ámbito de la psicología como en el de la criminología y ha evolucionado a través de tipologías como el perfil deductivo, inductivo y geográfico. A pesar de ser menos popular, el perfilado indirecto, que infiere rasgos de personalidad de un sujeto conocido sin su participación, ha superado la tradicional crítica realizada a estas técnicas, sobre la falta de un marco teórico sólido. Esto se ha logrado con el desarrollo del Modelo de personalidad ENCUIST y la sistematización de indicadores observacionales, que ayudan al investigador a llegar a conclusiones con mayor rigor científico. Partiendo de esta base, se presenta una revisión de los estudios que se han enfocado en este tipo de perfilamiento y sus utilidades en la investigación criminal, así como la fundamentación teórica del modelo ENCUIST. Se encuentra que, en España, la aplicación de esta técnica está restringida a miembros de las FCSE, quienes diseñan estrategias basadas en los perfiles obtenidos para influir en el sujeto; siendo útil en situaciones complejas como negociaciones, interrogatorios, contacto con fuentes humanas y más. Aunque la técnica está en crecimiento, hay limitaciones, como la escasa bibliografía y la falta de validación en muestras penitenciarias. Por último, se propone un estudio de caso como ejemplificación de los hallazgos encontrados, se comentan las limitaciones y se proponen futuras líneas de investigación.

Palabras clave: *ENCUIST, investigación criminal, perfilado indirecto, personalidad, persuasión.*

Abstract

Criminal profiling has been a focal subject in psychology and criminology fields, evolving through various typologies, including deductive, inductive, and geographical profiling. Despite being less popular, indirect profiling, which infers personality traits of a known subject without their direct participation, has successfully addressed the traditional critique regarding the lack of a solid theoretical framework. This was achieved thanks to the development of the ENCUIST Model and the systematization of observational indicators, which help assist researchers in drawing conclusions with greater scientific rigor. Building upon this foundation, a review of studies focusing on this type of profiling and its utility in criminal investigation, along with the theoretical underpinnings of the ENCUIST model, is presented. In Spain, the application of this technique is restricted to members of the FCSE, who, based on obtained profiles, design strategies to influence the subject. This proves beneficial in complex situations such as negotiations, interrogations, and contact with human sources. However, despite the growing adoption of the technique, limitations such as scarce bibliography and lack of validation in penitentiary samples persist. To illustrate these findings, a case study has been presented followed by discussions on limitations as well as suggestions for future research directions.

Key words: *criminal investigation, ENCUIST, indirect profiling, personality, persuasion.*

ÍNDICE

Introducción	1
Metodología	4
Fuentes de Información.....	4
Criterios de Selección de la Literatura	4
Estrategia de Búsqueda.....	4
Proceso de Selección y Análisis de Artículos.....	5
Marco Teórico	5
Perfilado Indirecto.....	5
Modelo ENCUIST	7
<i>Fundamentación Teórica</i>	7
<i>Desarrollo del Modelo</i>	10
<i>Justificación y Explicación de los Rasgos Propuestos</i>	10
Indicadores Conductuales.....	12
<i>Extroversión/Búsqueda de sensaciones (E)</i>	13
<i>Neuroticismo (N)</i>	13
<i>Insensibilidad Emocional (CU)</i>	14
<i>Impulsividad /Agresividad (I)</i>	14
Indicadores Observacionales	15
Aplicaciones: Técnicas de Influencia y Persuasión en Función del Perfil Obtenido.....	17
Estudio de Caso	22
Presentación del Caso y Datos Obtenidos.....	23
Aplicación del Modelo ENCUIST en la Realización del Perfilado Indirecto.....	23
Diseño de una Estrategia de Persuasión en Función del Perfil Indirecto Obtenido	25
Conclusiones	27
Bibliografía	29
Anexos	33
Figura 1. Protocolo ENCUIST	33
Figura 2. Cuestionario ENCUIST	34
Tabla 1. Relación de ENCUIST con el resto de modelos de personalidad.	40
Tabla 2. Efectos directos estandarizados de los rasgos de personalidad sobre las estrategias de influencia	40
Tabla 3. Relación de los 6 principios de Cialdini con ENCUIST	40
Apéndices	41
Apéndice A. Presentación del Caso	41
Apéndice B. Datos Obtenidos.....	41

Introducción

Perfil psicológico, perfil de personalidad, perfil de la escena del crimen o perfil del delincuente, son algunos de los términos que se emplean para referirse al perfil criminológico, según el autor o la escuela desde la que se trabaje. En el primer manual sobre la técnica de Perfil Criminológico redactado en castellano, se describe como “el conjunto de datos, informaciones y opiniones que el experto realiza sobre un sujeto desconocido. Criminal sobre el cual, se aporta información probable sobre sus características físicas, psicológicas, de personalidad, socio – económicas y/o geográficas” (Jiménez, 2010, p. 39). Las responsabilidades comprendidas en la elaboración del perfil criminológico también son identificadas como "Psicología de la Investigación Criminal". Esto se debe a que esta disciplina busca describir la psicología y personalidad del delincuente mediante la interpretación de sus acciones. De esta forma, los actos del delincuente se consideran huellas psicológicas que, junto a las huellas físicas, son manifestadas en sus crímenes y en las conductas requeridas para su planificación y escape posterior (Garrido y López, 2006).

Tradicionalmente, se han desarrollado tres grandes tipologías de perfiles criminales: el perfil deductivo, que trata de identificar conductas y características de la personalidad del autor, mediante el planteamiento de hipótesis derivadas de la observación y reconstrucción de la escena del crimen. Considerando vital la experiencia, conocimientos y pericia del investigador (Douglas *et al.*, 1986). En contraposición, se encuentra el perfilado inductivo, que se realiza mediante el análisis estadístico de datos empíricamente obtenidos a partir de una muestra de hechos similares ya resueltos. Esto implica la elaboración de una base de datos que permite inferir un perfil estadísticamente compatible con las características del autor, según las variables encontradas en cada caso (Soria *et al.*, 2005). Por último, el perfilamiento geográfico, que se centra en factores espaciotemporales (tiempos, horarios, distancias, espacios y movimientos del autor) y la criminología ambiental, tratando de proporcionar el posible lugar de residencia o “punto de anclaje” del autor (Jiménez, 2010).

Como última modalidad emergente, se añade el perfilado indirecto, en el que, a diferencia de los anteriores, el sujeto del que se obtiene el perfil no es alguien desconocido, sino que se trata de un sujeto concreto del que se pretenden inferir sus características individuales, sin hacer uso de su participación (González *et al.*, 2019). Siendo esta modalidad la menos conocida, resulta muy versátil, al poder aplicarse en diferentes situaciones y momentos del proceso judicial (Giménez-Salinas y González, 2015).

En los últimos años, el perfilado criminal ha evolucionado hacia una nueva fase, buscando trascender esa imagen estereotipada del *perfil criminológico* promovida por los medios de comunicación y la cultura popular (Garrido, 2012). En esta fase, se pretende que se convierta en una herramienta de apoyo conductual para la investigación, adoptando una metodología interdisciplinar conocida en inglés como *Behavioural Investigative Advice* o BIA. El término fue descrito por la Asociación de jefes de Policía de Reino Unido (ACPO, 2006; citado en Alison *et al.*, 2010) que, tratando de profesionalizar este campo, recurren a la ayuda de distintos profesionales en ciencias de la conducta (psicólogos, criminólogos... etc.), para llevar a cabo diversas actividades relacionadas con la prevención, gestión e investigación de delitos (Garrido, 2012). La ACPO reguló el acceso a esta nueva figura profesional denominada “asesor de investigación conductual” o “analista de conducta”, con un proceso de selección, una formación específica y varios procesos de auditoría de calidad científica. De esta manera, los analistas de conducta participan con las universidades para el desarrollo de protocolos probados empíricamente, combinando los datos criminales con los procedimientos académicos científicos (González *et al.*, 2019).

Autores como Alison *et al.* (2010) ponen de manifiesto que el impulso en el campo emergente del BIA es contribuir a los métodos de investigación policial de manera parsimoniosa, pragmática y, sobre todo, con validación científica. Por tanto, exponen la necesidad de combinar modelos teóricos de perfilación criminal junto con enfoques estadísticos impulsados empíricamente.

En España, la Psicología Criminalista profesional, entendida como la “aplicación profesional de los conocimientos y métodos de la psicología a las tareas policiales operativas” (Muñoz *et al.*, 2011, p. 8), se está profesionalizando exclusivamente desde dentro de las instituciones policiales (González, 2015). Proceso que implica que profesionales graduados en Psicología, ingresen en las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado (en adelante FCSE) y, posteriormente, sean asignados a unidades de investigación (González, 2015). Recientemente también se ha incorporado la figura del Criminólogo (González *et al.*, 2019).

Por este motivo, las FCSE disponen de secciones de análisis de la conducta cuyo propósito es asistir al investigador policial en la toma de decisiones, mediante el empleo de técnicas derivadas de las ciencias del comportamiento, incluido el perfilado criminológico. Por un lado, la Guardia Civil cuenta con la Sección de Análisis de la Conducta Delictiva (SACD), cuyo protocolo SEPEC (Sistema Ecléctico de Perfilado Criminal) adopta una perspectiva integral que se asemeja al enfoque del asesoramiento investigativo del comportamiento (BIA)

en Reino Unido. Esto es, que emplea tanto metodología inductiva como deductiva, y añade el uso de evidencias empíricas para la realización de inferencias (González *et al.*, 2019). Por otro lado, la Policía Nacional, dispone del Servicio de Análisis de la Conducta (SAC), que lleva a cabo una metodología de tipo deductivo bajo el nombre de método VERA (acrónimo de: Víctima – Escena – Reconstrucción – Autor; Soto, 2014).

El problema central que tradicionalmente ha tenido el perfilado, ha sido conseguir desarrollar un método definido, aprobado por todos y que contase con una validez de los procedimientos y eficacia en su aplicación (Garrido, 2012). Otros autores como Dowden *et al.* (2007; citado en Sotoca, 2013), evidenciaron que solo unas pocas investigaciones sobre perfilamiento criminal reportaban el uso de técnicas estadísticas, frente a la gran mayoría que no contaba con un marco teórico sólido sobre los principios del proceso de perfilamiento. Esta limitación, ha sido recientemente superada mediante el desarrollo del Modelo ENCUIST (Halty *et al.*, 2017), modelo de la personalidad que cuenta con un respaldo empírico para la realización del perfilado indirecto. De esta manera, se abre camino a esta nueva vía de perfilación, tratando de mejorar la intervención del Sistema de Justicia, en especial, la llevada a cabo por las FCSE (Muñoz *et al.*, 2011).

Sin embargo, es notable la escasez de bibliografía publicada hasta el momento que aborde este modelo y su utilidad en la investigación criminal, a pesar del potencial que podría tener en el ámbito de la Criminología y la Psicología Jurídica. En vista de lo anterior y considerando lo expuesto recientemente, surgen una serie de interrogantes que han motivado y guiado la presente revisión ¿en qué consiste la técnica del perfilado indirecto? ¿Qué diferencias o ventajas se encuentran frente a otros tipos de perfilado? ¿Qué es el modelo ENCUIST? ¿Por qué utilizar el modelo ENCUIST cuando ya existen otros modelos de la personalidad? ¿En qué casos se puede hacer uso de este procedimiento? ¿Cómo y quiénes lo pueden aplicar en España? Una vez obtenido el perfil ¿de qué manera se procede?

Por consiguiente, el propósito del trabajo es estudiar la utilidad del perfilado indirecto a través del modelo ENCUIST, como una herramienta en la investigación policial, con el fin de dar respuesta a las preguntas expuestas anteriormente. Para lograrlo, se proponen como objetivos específicos: detallar en qué consiste el perfilado indirecto; describir el modelo ENCUIST y sus fundamentos teóricos; explorar las utilidades y limitaciones del modelo; aplicar el modelo como posible herramienta en un caso y estudiar las estrategias derivadas del perfil obtenido.

Metodología

Fuentes de Información

La estrategia seguida en esta revisión de literatura se fundamenta en una investigación documental exploratoria que utiliza fuentes primarias, tanto a nivel nacional como internacional, para asegurar una comprensión completa del tema. La obtención de datos se llevó a cabo principalmente mediante fuentes especializadas, que incluyen reconocidas bases de datos científicas como Science Direct, APA Psycinfo, Dialnet, Medline o Elsevier, así como el repositorio facilitado por la Universidad Pontificia de Comillas.

Criterios de Selección de la Literatura

Se definieron pautas precisas para la elección de literatura pertinente, dando prioridad a investigaciones y revisiones científicas centradas específicamente en el perfilado indirecto y el modelo ENCUIST, desde el ámbito de la Psicología Jurídica. Asimismo, se revisaron aquellas que relacionaban el uso del perfilado con la investigación criminal y se dio preferencia a los estudios que abordaban las teorías de la personalidad y su fundamentación biológica. A raíz de la información obtenida, se incluyó una última pauta de búsqueda de literatura, orientada a las estrategias de influencia y persuasión, así como a la denominada “ciencia de rastrear”.

Por último, para enriquecer la presente revisión, se decidió incluir un caso ficticio del cual se realizó el perfil indirecto del sujeto, seguido del diseño de una estrategia de intervención. Se optó por esta elección, con la intención de ampliar la comprensión y aplicabilidad de los conceptos discutidos, tratando de contextualizar la investigación en un escenario concreto, ofreciendo así, un ejemplo tangible de la implementación del modelo ENCUIST al perfilado e investigación criminal.

Estrategia de Búsqueda

El sistema de búsqueda se enfocó en términos clave vinculados a la perfilación criminal, el perfilado indirecto y el modelo ENCUIST. Se emplearon combinaciones de palabras clave como *Perfilación Criminal/Criminal Profiling*, *Perfilación Indirecta*, *Perfilación en la Investigación Criminal*, *Psicología Criminal*, *Modelos de la Personalidad*, *Personality traits*, *Influencia*, *Persuasión*, *Modelo de la Lente* y *Science of Snooping*, entre otras.

Proceso de Selección y Análisis de Artículos

El proceso de búsqueda se implementó de manera metódica y se documentaron los criterios utilizados para la selección de los estudios. En un primer momento, se pretendió hacer uso de las investigaciones más actualizadas y generar una búsqueda con la mayor diversidad de autores posibles. Llevándose a cabo una primera evaluación de títulos y resúmenes con el fin de determinar la relevancia de los artículos según los criterios establecidos, pero, debido al escaso número de autores y publicaciones en el área, se optó por eliminar dichos criterios. Posteriormente, se procedió a una lectura minuciosa de los artículos seleccionados con el objetivo de extraer la información más significativa acerca del perfilado indirecto, el modelo ENCUIST de la personalidad y su aplicación en la investigación criminal. Se empleó un enfoque comparativo para examinar las similitudes y diferencias entre los estudios revisados. Esta metodología aseguró un encuadre exhaustivo sobre el tema central de la revisión, garantizando la inclusión de la literatura, no sólo más acertada y actualizada, sino la escasamente documentada en esta área de estudio. Las referencias utilizadas se especificaron y se ampliaron a medida que se dispuso de nueva información relevante a lo largo del trabajo.

Marco Teórico

Perfilado Indirecto

Se llama *Perfilamiento* porque, se pretende conocer las características distintivas de unas personas frente a otras; *indirecto* dado que se hace sin contar con la colaboración ni participación de las personas a evaluar y, de *personalidad*, porque hay que recurrir a un sistema de clasificación de características personales sustentado científicamente (psicología de la personalidad), para que sea lo más objetivo y fiable posible (Giménez-Salinas y González, 2015).

El objetivo del perfilado indirecto es obtener información acerca de la personalidad de un sujeto concreto, en el menor tiempo posible. Esto facilita al analista de conducta tener una hipótesis inicial de las características temperamentales y psicológicas del sujeto. Motivo por el cual, esta herramienta resulta efectiva, al permitir a los investigadores individualizar su intervención, aumentando la probabilidad de éxito en la investigación (González *et al.*, 2019).

En el ámbito de la psicología, existen diferentes componentes que pueden servir para evaluar y diferenciar a unos individuos de otros, desde características de la personalidad hasta otro tipo de habilidades más generales como la inteligencia, las actitudes, la motivación... etc.

(Briñol *et al.*, 2001). Sin embargo, de todas ellas, la que más se ha acercado al estudio de la predicción del comportamiento ha sido la psicología de la personalidad (González *et al.*, 2019). De las diferentes aproximaciones dentro de esta rama, gracias al uso de técnicas estadísticas como el análisis factorial, las investigaciones basadas en la teoría del rasgo han demostrado una estabilidad de estos a lo largo del tiempo, especialmente en sujetos adultos (Matthews *et al.*, 2009). Por este motivo, si lo que se persigue es conocer a un sujeto para poder anticiparse a su conducta con cierta precisión, resulta importante atender a los modelos fundamentados en esta teoría (Halty *et al.*, 2017).

Es importante destacar que, a diferencia del resto de tipos de perfiles, el sujeto en el perfilado indirecto no necesariamente es un sospechoso, también puede tratarse de un testigo, una víctima, un informante o un colaborador, entre otros. Por ello, el uso que se puede hacer de este tipo de perfilado es muy heterogéneo, ya que se puede aplicar en situaciones como: la preparación de una entrevista con una víctima, el diseño de un interrogatorio, el manejo de fuentes humanas o un escenario de negociación con rehenes (Giménez-Salinas y González, 2015). Se trata, por tanto, de una herramienta de inteligencia policial reservada exclusivamente para el analista de conducta (comúnmente conocido como perfilador), que gracias a su formación (psicólogo o criminólogo), es capaz de establecer una hipótesis sobre el tipo de autor, así como de indagar en su motivación (González *et al.*, 2019).

En España, la labor del analista de conducta se inicia cuando los agentes policiales encargados de indagar un crimen, al encontrarse en un punto muerto de la investigación, contactan con el SAC o la SACD, proporcionando detalles del caso y solicitando una ayuda especializada. Si el analista determina que puede ofrecer aportes valiosos a la investigación y el investigador está de acuerdo, comienza la colaboración. Es en este intercambio de información en el que el analista utiliza sus conocimientos especializados para reevaluar e interpretar todos los indicios encontrados hasta la fecha (Soto, 2014).

El analista hace uso de la técnica del perfilado y se la ofrece al investigador como una herramienta más para el esclarecimiento de los hechos y para la priorización de líneas a seguir en la investigación. Siendo el investigador el encargado de obtener las evidencias físicas e identificar al autor (González *et al.*, 2019).

Al perfilar indirectamente se infieren los rasgos de personalidad de un sujeto sin su participación, a través de la identificación e interpretación de indicadores conductuales y observacionales que correlacionan con cada rasgo (Giménez-Salinas y González, 2015).

En los últimos años, diversas investigaciones se han centrado en sistematizar estos indicadores, explorando qué indicadores observacionales sirven como “claves válidas”, para poder establecer inferencias de la personalidad de forma precisa, estudiando la relación entre personalidad y: espacios de trabajo (Wells y Thelen, 2002); preferencias musicales (Rentfrow y Gosling, 2013), uso de redes sociales (Gross y Acquisti, 2005); o la comunicación verbal y no verbal (González, 2020), entre otros. Esta es la ventaja de esta herramienta, ya que, al poder sistematizar estos indicadores, se pueden establecer conclusiones fiables y rigurosas.

Finalmente, teniendo en cuenta la falta de un modelo teórico que facilitase la realización del perfilado indirecto, surge la propuesta del Modelo ENCUIST. Permitiendo así realizar el perfil de forma eficiente, sin hacer uso de pruebas psicométricas y, sobre todo, fiable (Halty *et al.*, 2017). El modelo ENCUIST sigue la vía de los indicadores conductuales, al poder extraer los rasgos a partir de la observación de las conductas del sujeto (González *et al.*, 2019).

Modelo ENCUIST

Fundamentación Teórica

Resulta imprescindible establecer un método de trabajo basado en fundamentos teóricos sólidos que faculten al agente con herramientas para llevar a cabo el perfilamiento indirecto. Aunque presente limitaciones, el modelo que se va a proponer cuenta con respaldo empírico (Halty *et al.*, 2017) y el procedimiento se sustenta en una teoría psicológica: la Ciencia de Rastrear de Gosling (2009) de la Universidad de Texas (González *et al.*, 2019), que se desarrollará más adelante. Para poder comprender por qué se crea este modelo existiendo teorías de la personalidad vigentes, es necesario atender previamente a los planteamientos existentes de cada autor. A continuación, se desarrollan los modelos que sirven de base para la elaboración del ENCUIST.

Modelo 16PF de R. Cattell. El modelo de los 16 Factores de la Personalidad (Cattell y Cattell, 1995) pretende establecer una clasificación sistemática de las unidades básicas que conforman la personalidad, gracias a la aplicación del análisis factorial. De esta manera, en el 16PF, los rasgos de personalidad que comparten similitudes se agrupan sistemáticamente en los siguientes factores primarios: afabilidad, razonamiento, estabilidad, dominancia, animación, atención a las normas, atrevimiento, sensibilidad, vigilancia, abstracción, privacidad, aprensión, apertura al cambio, autosuficiencia, perfeccionismo y tensión. De ellos,

se obtienen cinco dimensiones globales subyacentes realizando un segundo análisis factorial: extroversión, independencia, dureza, autocontrol y ansiedad. (Moreno, 2007).

Modelo de los Cinco Grandes de Costa y McCrae (NEO-PI-R). Más conocido como OCEAN en inglés o NEO-PI-R en castellano. McCrae y Costa (2008) proponen las siguientes cinco dimensiones como descriptivas de la personalidad (Moreno, 2007):

- **Neuroticismo:** es propio de aquellos individuos que se distinguen por las emociones negativas, la preocupación y la inseguridad. Implica inestabilidad emocional y bajo control personal. Son personas con baja autoestima y dificultades en las relaciones.
- **Extraversión:** se centra en el nivel de interacción interpersonal. Una alta puntuación de este rasgo es propia de personas amigables, sociales y abiertas, con alta necesidad de estimulación y actividad.
- **Apertura a la experiencia:** este rasgo es característico de personas intelectualmente activas, con una necesidad de búsqueda de nuevos planteamientos. Son curiosas y pueden desembocar en tendencias artísticas.
- **Amabilidad:** caracteriza a personas que evitan los conflictos y la manifestación de hostilidad. Son agradables con los demás y tendentes a complacer y a ayudar.
- **Responsabilidad:** implica capacidad de autocontrol de los impulsos y voluntad para imponerse metas y logros. Representa un alto sentido del deber y de honestidad.

Los Cinco Alternativos de la personalidad Zuckerman. Este modelo es una alternativa a la teoría de los "Cinco Grandes" de Costa y McCrae (1989). La principal diferencia se encuentra en la decisión de separar el rasgo de Neuroticismo en dos factores: Neuroticismo-Ansiedad y Agresión-Hostilidad (Herrero *et al.*, 2001).

Otra diferencia se encuentra en la inclusión del factor Búsqueda Impulsiva de Sensaciones, que refleja la tendencia a buscar experiencias novedosas y estimulantes. Incluye la disposición a asumir riesgos y a sensaciones fuertes. El cuestionario ZKPQ- III queda conformado por cinco escalas de personalidad: Neuroticismo-Ansiedad, Búsqueda impulsiva de Sensaciones, Agresión-Hostilidad, Actividad y Sociabilidad (Zuckerman y Cloninger, 1996).

Modelo PEN de Eysenck. Destaca por establecer un modelo de la personalidad basado en una fundamentación biológica de los rasgos. Propone tres grandes rasgos (Eysenck, 1952; Eysenck y Eysenck, 2013):

- Psicoticismo: abarca conductas de desviación social, oposición, distanciamiento personal y pensamientos excéntricos, originales o creativos. Se ha intentado fundamentar biológicamente en mecanismos neuroendocrinos, pero su definición abarca facetas muy dispares, lo que dificulta su respaldo.
- Extraversión: sujetos tendentes a la búsqueda de sensaciones. Se muestran amigables, y se encuentran cómodos en las relaciones sociales y las fiestas. En el otro polo del continuo, se encontraría la introversión, caracterizada por niveles de actividad bajos en el sujeto. Siendo personas que se encuentran más cómodas realizando actividades en solitario y llevando vidas más rutinarias. La fundamentación biológica de este rasgo se encuentra en la excitabilidad del sistema nervioso central, mediada por el SARA (Sistema Activador Reticular Ascendente). De esta manera, los introvertidos tendrían una activación más fácil de este sistema ante los acontecimientos y, por ello, necesitan menos estimulación en su vida diaria. En cambio, los extrovertidos parten de unos niveles de activación más bajos y necesitan mayor estimulación para conseguir esa excitación cerebral.
- Neuroticismo: las personas que puntúan alto en este rasgo son tendentes a una mayor inestabilidad emocional, lo cual se traduce en niveles más altos de ansiedad, tristeza, irritabilidad y preocupación. Como base biológica de este rasgo se propone el sistema límbico. Por tanto, las personas más neuróticas sufren una activación de este sistema más fácilmente y de forma más intensa y duradera en el tiempo.

Modelo psicobiológico de J. A. Gray. Esta teoría propuesta por Carver y White (1994) plantea que en el ser humano existen dos tendencias conductuales: de aproximación y de evitación. En función de la predisposición biológica de cada persona, la activación de uno u otro sistema depende de la facilidad que tenga para evitar los estímulos o aproximarse a ellos (Cloninger, 2002). Los dos sistemas propuestos son:

- Sistema de activación conductual (BAS, en inglés): dirige la atención hacia señales apetitivas, activando el comportamiento para acercarse a ellas. El BAS media la satisfacción ante una recompensa, así como la orientación a objetivos y la motivación para conseguirlos. El funcionamiento de este sistema se ha vinculado con los rasgos de personalidad como el optimismo, la orientación a la recompensa y la impulsividad (Banyard *et al.*, 2019; Heym y Lawrence, 2010).

- Sistema de inhibición conductual (BIS, en inglés): responde a la estimulación aversiva del entorno. Se trata de un sistema sensible al conflicto que permite la detección de señales ambiguas o de castigo en el medio. A medida que aumenta la intensidad del conflicto percibida, se incrementa la ansiedad y la preocupación y, por ende, este sistema se vincula con ambas características de personalidad (Banyard *et al.*, 2019).

Desarrollo del Modelo

El modelo ENCUIST (Halty *et al.*, 2017) nace desde la necesidad de encontrar un método que tenga una buena fundamentación teórica neurocientífica y que sea lo más sencillo posible. Si bien es cierto que ya existían diferentes modelos de la personalidad, como se ha expuesto anteriormente, solo dos de ellos cumplían con estas características: el modelo de Gray (Carver y White, 1994) y el de Eysenck (Eysenck, 1952). Sin embargo, ante la falta de diferenciación de las emociones en el primero y, debido a la escasa distinción entre diferentes sujetos que proporciona el segundo; se consideró que ambos modelos presentaban limitaciones que hacían que el perfil obtenido no fuese lo suficientemente sólido y, por tanto, ineficaz en la práctica (Halty *et al.*, 2017).

Dentro del ámbito policial se ha advertido la importancia que tienen las emociones, debido a los contextos de aplicación del perfilado indirecto y a la necesidad de influir en el otro atendiendo a esas necesidades emocionales (González *et al.*, 2019). Para ello, se necesitan explorar todas las emociones, incluida la ira y el asco (Haly *et al.*, 2017), el cual no se tiene en cuenta en ningún modelo anterior.

Finalmente, teniendo como referentes estos planteamientos, el ENCUIST propone la inclusión de rasgos del modelo de Eysenck (1952), rasgos del modelo de Costa y McCrae (2008) y los factores bidimensionales de Gray (Carver y White, 1994; González, 2020). La explicación teórica de este modelo se publica junto con su justificación estadística. Para evaluar la validez de los rasgos propuestos, se aplicó el test de personalidad ENCUIST sobre una muestra de 737 sujetos evidenciando que los índices obtenidos se ajustan adecuadamente a un modelo de ecuaciones estructurales (Halty *et al.*, 2017). Véase Anexos: Figura 1.

Justificación y Explicación de los Rasgos Propuestos

En este contexto, el modelo ENCUIST respalda la integración de una variedad de rasgos y sistemas para comprender la personalidad y el comportamiento, estableciendo los

siguientes: Extroversión, Búsqueda de Sensaciones, Apertura a la Experiencia, Impulsividad, Neuroticismo, así como los Sistemas de Inhibición y Aproximación Conductual (Haly *et al.*, 2017).

Extroversión/Búsqueda de Sensaciones (E). Desde este modelo se sostiene lo propuesto por Eysenck (1952), conforme a lo cual, la menor o mayor presencia de este rasgo depende de los niveles de arousal que experimente el sujeto en el neocórtex. De tal manera que, si las personas tienen niveles de arousal bajos, puntuarán alto en extroversión, ante esa necesidad de una mayor activación cognitiva. En cambio, si sus niveles de arousal son altos, la persona puntuará más bajo en extroversión, puesto que sus niveles de activación ya se encuentran elevados. Como parte de la misma variable, se añade la Búsqueda de Sensaciones, como el nivel óptimo de activación emocional y sensorial que un sujeto necesita, y que corresponde al rasgo planteado por Zuckerman y Cloninger (1996).

Neuroticismo (N). De nuevo, se mantiene la descripción de este rasgo planteada por Eysenck (1952) y fundamentada en la hiper-reactividad del sistema límbico. No obstante, para evaluar la inestabilidad emocional en el modelo ENCUIST, se contemplan todas las emociones básicas, a excepción de la alegría, ya que diversos estudios han revelado que esta emoción estaría más relacionada a la variable de extroversión (Haly *et al.*, 2017).

En caso de que el sujeto puntuase alto en neuroticismo, es importante concretar cuál de las emociones se encuentra desregulada, pudiendo ser solo una o varias:

- Miedo/ansiedad y tristeza: cabe destacar que se hace referencia a la ansiedad como rasgo y no como estado, es decir, a una predisposición natural que tiene la persona a sentir esta emoción ante situaciones muy distintas y no solo ante estímulos amenazantes (Spielberg, 1983; citado en Haly *et al.*, 2017).
- Ira: la expresión de esta emoción ayuda a preparar al organismo para dar una respuesta ante posibles amenazas o situaciones que se interpretan como hostiles. Debido a lo cual, su aparición implica la puesta en marcha de la activación corporal y energética del individuo (Moreno, 2007). Por tanto, tener una mayor frecuencia e intensidad a este sentimiento, supone un factor clave en la estabilidad y regulación emocional, afectando directamente al rasgo de neuroticismo (Haly *et al.*, 2017).
- Asco: se incluye esta emoción puesto que su respuesta está dirigida a prevenir de enfermedades, mediante la evitación o rechazo y su patrón de activación cerebral es distinto a los patrones de activación del miedo (Shapira *et al.*, 2003; citado en Haly *et al.*, 2017).

al., 2017). Pudiendo presentar inestabilidad emocional cuando se experimente esta emoción de forma intensa o desproporcional.

Insensibilidad Emocional e Impulsividad/Agresividad (CUI). El modelo ENCUIST apuesta por separar la impulsividad/agresividad como una dimensión independiente del rasgo tradicional de psicoticismo, más cercana a la que existe en otros modelos como la de Agresión/Hostilidad (Zuckerman y Cloninger, 1996). Por otro lado, Halty *et al.* (2017) deciden incorporar el rasgo de Insensibilidad Emocional del Inventory of Callous – Unemotional traits de Frick (Frick, 2004), correspondiente a esa parte más fría e impersonal del resto del rasgo de psicoticismo planteado por Eysenck (1952).

- Insensibilidad Emocional (CU): se caracteriza por falta de empatía, ausencia de culpa y arrepentimiento, manipulación de otros, actitud irresponsable hacia el propio rendimiento y escasez de expresión emocional (Frick, 2004).
- Impulsividad /Agresividad (I): hace referencia a las conductas típicamente antisociales. La presencia de altas puntuaciones en este rasgo puede deberse, tanto a una desregulación de la emoción de la ira (relacionada con la amígdala), como a un escaso control inhibitorio (relacionado con el córtex prefrontal) o a la presencia de ambas (Halty *et al.*, 2017).

Necesidad de Cognición (NC). Se incluye como variable cognitiva la “tendencia de las personas a participar y disfrutar en la actividad de pensar” (Cacioppo y Petty, 1982; citado en Haly *et al.*, 2017). Complementa a la variable Extroversión/Búsqueda de Sensaciones dado que ambas tienen como base la búsqueda de estimulación. Resulta especialmente importante a la hora de perfilar, para saber de qué manera trasladar un mensaje; autores como Briñol *et al.* (2001), han encontrado que los sujetos con altas puntuaciones en este rasgo realizan mayores esfuerzos por analizar y recordar la información recibida, siendo más difíciles de persuadir.

En el apartado de Anexos, se incluye la Tabla 1 relacionando el ENCUIST con el resto de los modelos y la Figura 2 con los ítems del cuestionario utilizado para evaluarlos.

Indicadores Conductuales

Una vez demostrada la fundamentación de estas variables y la relación que mantienen con otros modelos de personalidad, la clave está en atender a esos “indicadores conductuales” significativos que subyacen a cada rasgo (González *et al.*, 2019). De esta manera, se conseguirá

el objetivo perseguido de evaluar a la persona sin su participación directa, simplemente mediante la observación.

Extroversión/Búsqueda de sensaciones (E)

Las personas extrovertidas tratarán de buscar actividades encaminadas a subir su nivel de activación. Dentro de esa búsqueda, el sujeto puede conseguir su objetivo mediante una activación física o una activación intelectual. Si la persona es más propensa al aumento de la activación física, es importante fijarse en qué tipo de conductas busca. Pudiendo ser consecuencia de una “búsqueda de experiencias”, “búsqueda de emociones” o de una “susceptibilidad al aburrimiento”. Realizando actividades que supongan una mayor activación a través de los sentidos, un aumento de los niveles de adrenalina o cambiando de actividad a menudo, respectivamente. Serían ejemplos: el consumo de sustancias, realizar deportes de riesgo, frecuencia o variedad de conductas sexuales, acudir a eventos musicales, salir de fiesta, escuchar música muy alta... etc. (González *et al.*, 2019).

En cambio, si el sujeto es más tendente a una activación intelectual, estaría puntuando dentro de la variable “necesidad de cognición”, siendo personas muy curiosas y ágiles intelectualmente, tendentes a recopilar mucha información y a la búsqueda diversa de planteamientos (González *et al.*, 2019). Por tanto, no es imprescindible ser una persona sociable para puntuar alto en esta variable, ya que pueden hacerlo también aquellos sujetos que presentan una elevada necesidad de cognición a pesar de no tener excesivas relaciones sociales (Halty *et al.*, 2017).

Por el contrario, la persona introvertida se correspondería más con alguien que disfruta de la soledad, mantiene distancia en las relaciones interpersonales no tan próximas y prefiere la tranquilidad en sus rutinas (González, 2020).

Neuroticismo (N)

Para evaluar esta variable es necesario atender a la regulación emocional del sujeto, si presenta una pérdida del control emocional. De ser así, habrá que prestar atención ante qué tipo de situaciones se desestabiliza, para diferenciar cuál es la emoción que genera la inestabilidad. De ser la ira, el sujeto se altera e indigna fácilmente en las discusiones o ante situaciones interpretadas como injustas (Halty *et al.*, 2017).

Si se experimenta ansiedad con facilidad, existirán manifestaciones somáticas o fisiológicas, dificultades para conciliar el sueño, sudoración excesiva, sensación de agobio recurrente... En ambas emociones pueden presentar pensamientos de tipo rumiativo (González *et al.*, 2019). En el caso del asco, el sujeto lo experimenta de forma recurrente o con facilidad (Halty *et al.*, 2017).

En general, son personas que tienen dificultad para volver a la normalidad tras experimentar emociones intensas, pudiendo generar dependencia de sustancias o de personas como manera de compensar su desregulación emocional. En cambio, si son estables emocionalmente (neuroticismo bajo), tienen la capacidad de experimentar todas las emociones, activándose y regulándose en unos márgenes de tiempo e intensidad normales (González *et al.*, 2019).

Insensibilidad Emocional (CU)

Teniendo en cuenta que hace referencia al desapego y a la falta de empatía (como rasgo), habrá que evaluar las conductas de la persona de forma global y continuada en su vida y no, como conductas aisladas. Se incluyen como indicadores conductuales: la presencia de altos niveles de desapego en las relaciones, pudiendo mantener muchas pero todas ellas superficiales; la falta de culpa y remordimientos en sus acciones, así como una buena tolerancia a situaciones de estrés o dolorosas, dado que no las experimentan como tal (González *et al.*, 2019). Por último, destacan por su falta de empatía emocional y no cognitiva. Las personas con altas puntuaciones de frialdad emocional utilizan la empatía cognitiva como estrategia alternativa para el procesamiento de información socioafectiva (Díaz *et al.*, 2023). Son personas que pueden ser agresivas como consecuencia de esa falta de empatía hacia los otros y de una ausencia de miedo, ante una falta de activación por parte de la amígdala (Glenn y Raine, 2014; citado en Halty *et al.*, 2017).

Impulsividad /Agresividad (I)

Puntuaciones altas en este rasgo implica haber observado como indicadores conductuales, altos niveles de agresividad de cualquier tipo (física, verbal o no verbal), así como de transgresión de las normas (Halty *et al.*, 2017). Además, se caracterizan por tener una baja tolerancia a la frustración, baja capacidad para retrasar la gratificación inmediata de sus deseos, así como una alta incapacidad para controlar sus impulsos. Actúan sin pensar en las

consecuencias y riesgos de sus actos. Puntuar bajo en este rasgo sería simplemente adoptar conductas opuestas a las expresadas (González *et al.*, 2019).

Indicadores Observacionales

El principio de transferencia de Locard (1923), el cual expresa que el contacto entre autor y víctima – escena, implica un intercambio de material entre ellos; también es aplicable a la evidencia psicológica (Ceballos-Espinoza, 2015). De esta manera, el psicólogo criminalista, puede identificar evidencia conductual que le permite elaborar un perfil de la escena del crimen y esbozar la personalidad del individuo que se encontraba en el lugar. Mediante la observación de objetos personales, disposición de muebles, condiciones de habitabilidad y el análisis de pertenencias como manuscritos, documentos... etc. (Soto, 2014).

En esto consiste el uso de indicadores observacionales, que constituye la segunda alternativa para perfilar indirectamente. Para ello, existe un método científico que resulta de gran utilidad, conocido como la “Ciencia de Rastrear” (Science of Snooping; Gosling, 2009).

Gosling toma como referente las teorías interaccionistas de la personalidad, en las que el individuo es considerado un *agente intencional y activo* en el proceso continuo de interacción con el medio en el que se encuentra. Así, la persona interpreta las situaciones, les asigna un significado y elige, en la medida de lo posible, las situaciones a las que se enfrenta, seleccionando de ellas aquellos aspectos que le resultan más significativos, convirtiéndose en señales de su conducta (Moreno, 2011). De tal manera que, los individuos seleccionan y alteran los entornos sociales y físicos en los que se desenvuelven, siendo estas elecciones influenciadas por tendencias, gustos, perspectivas y modos de vida, característicos de su personalidad (Buss, 1987).

A su vez, Gosling se basa en el Modelo de la Lente propuesto por Brunswick (1956; citado en Gosling *et al.*, 2002), que permite relacionar el ambiente de la persona con sus características de personalidad y expone que, los elementos ambientales que rodean al sujeto y que han sido elegidos por este, forman una lente a través de la cual los observadores externos al sujeto pueden percibir de forma indirecta los constructos de personalidad subyacentes (Giménez-Salinas y González, 2015). Sirva de ejemplo, un despacho en el que se encuentran libros de temática homogénea, buenas condiciones de iluminación y un escritorio ordenado, son indicadores que pueden actuar como lente a través de la cual, un observador, infiere el rasgo de responsabilidad (Modelo de los Cinco Grandes) de quien lo ocupa (Gosling *et al.*, 2002).

Gosling explica así los mecanismos específicos mediante los cuales los individuos impactan en su entorno físico y luego, cómo los entornos personales pueden servir como depósitos de expresión individual de los que los observadores pueden sacar inferencias sobre los ocupantes (Gosling *et al.*, 2002). Estas variables predictoras corresponden a lo que el autor denomina "residuos o rastros conductuales", haciendo referencia a las huellas físicas dejadas en el entorno por las acciones cotidianas del individuo. En ocasiones, es la omisión de una acción la que deja un residuo. Es decir, los objetos y su disposición (o desorden), sugieren acciones emprendidas de manera aleatoria, momento a momento (Gosling, 2008).

Para comprender por qué el residuo conductual es tan esencial en una investigación, considera como definición de personalidad al patrón único de pensar, sentir y comportarse de un individuo que se mantiene consistente a lo largo del tiempo (Gosling, 2008). El residuo conductual se convierte así en un tipo de medida indirecta y la relevancia de su estudio radica en la repetición de comportamientos específicos por parte de una persona. Esto se hace mejor en lugares donde las personas pasan mucho tiempo (y, por lo tanto, tienen muchas oportunidades de dejar sus huellas) y donde los investigadores, tienen una oportunidad de atribuir el residuo al perpetrador correcto.

Los dormitorios y las oficinas suelen ser depósitos de evidencia para estos comportamientos repetidos; eso es para Gosling, lo que los convierte en lugares tan propicios para descubrir cómo son las personas. El residuo acumulado en un dormitorio destila muchos más comportamientos de los que podría registrar un observador en una entrevista, o incluso después de varias reuniones (Gosling, 2008).

Estas consideraciones le llevaron a desarrollar numerosas investigaciones basadas en la búsqueda de relaciones entre determinadas variables observables y diferentes rasgos de personalidad de un sujeto, en espacios y en conductas de la vida cotidiana. A continuación, se muestran algunas relaciones encontradas que, por tanto, sirven como indicadores válidos para la inferencia de rasgos. Thelen y Wells (2002), descubrieron que la personalización del lugar de trabajo puede reflejar la personalidad de un sujeto, estando relacionada sobre todo con rasgos de la personalidad como la extroversión y la apertura a la experiencia. Concretamente, la extroversión se asocia con la exhibición de objetos relacionados con amigos y/o compañeros de trabajo; mientras que, si se muestran objetos más asociados con el arte y elementos intelectuales, correlaciona en mayor medida con el rasgo de apertura a la experiencia.

Estudiando la revelación de información y privacidad de redes sociales en línea Gross y Acquisti (2005), pudieron confirmar cómo los usuarios de redes sociales como Facebook,

exponen información personal y sensible, que facilita a terceros la elaboración de expedientes digitales sobre su comportamiento. Paralelamente, Gosling *et al.* (2011) encontraron que la personalidad queda reflejada en el uso que cada sujeto hace de las redes sociales, de tal manera que, determinados rasgos de personalidad pueden ser inferidos a partir de la observación de la actividad de un usuario en línea. De nuevo, el rasgo de extroversión parece ser el más fácil de inferir con precisión a raíz de este tipo de plataformas, relacionándose con la actividad en las redes sociales, un elevado número de amigos, publicaciones frecuentes en el muro y participación en grupos. En otra investigación, Rentfrow y Gosling (2003) descubrieron que existe una estructura subyacente clara en las preferencias musicales, identificando cuatro factores que incluyen distintos géneros musicales y que se encuentran relacionados con rasgos de personalidad diferentes, como se muestra a continuación:

- Factor “Reflexivo y Complejo” (música clásica, jazz, blues y folk): se asocia con la apertura a la experiencia
- Factor “Intenso y Rebelde” (música alternativa, rock y heavy metal): muestra correlación con la búsqueda de sensaciones y con la impulsividad.
- Factor “Optimista y Convencional” (música country, religiosa, pop y bandas sonoras): muestra relación con el rasgo de amabilidad.
- Factor “Energético y Rítmico” (rap/hip-hop, soul/funk y electrónica): relacionado con el rasgo de extraversión e impulsividad.

Estos resultados son simplemente una muestra de una serie de investigaciones que confirman la base de la “Ciencia de Rastrear” y, por tanto, de la posibilidad de inferir rasgos de personalidad a través de indicadores conductuales y observacionales.

Aplicaciones: Técnicas de Influencia y Persuasión en Función del Perfil Obtenido

Existen muchas situaciones en las que resulta inviable contar con la participación del sujeto para evaluar directamente su personalidad, especialmente a lo largo de un proceso penal, en sus tres momentos más diferenciados: el de investigación policial, el judicial y el penitenciario (Giménez-Salinas y González, 2017). Atendiendo al momento de la investigación, puede ser útil para los agentes perfilar a individuos como los secuestradores o tomadores de rehenes, con el fin de facilitar el establecimiento de un proceso de negociación y conseguir una resolución pacífica. Asimismo, les puede ayudar a comprender mejor a un sospechoso antes de interrogarle, a un testigo antes de obtener su testimonio, a una posible

fuente humana antes de contactar con ella o, la personalidad de una víctima de un delito para, respectivamente: aumentar su colaboración, propiciar una declaración más verosímil, estudiar su confiabilidad o inferir características del autor (Giménez-Salinas y González, 2017).

Por último, destaca la gran utilidad que supone el perfilado indirecto en la práctica de autopsias psicológicas, proporcionando orientación a los investigadores para determinar si se trata de un accidente, desaparición u homicidio, en función de las características personales de la víctima en el momento de los hechos (Ceballos-Espinoza, 2015). De manera que, el perfilado indirecto sólo se debería utilizar cuando no se pudiera o no fuese oportuno evaluar psicológicamente de forma directa a la persona con la que se va a interactuar (González *et al.*, 2019).

Así pues, lo interesante del empleo de esta herramienta en la investigación policial, recae en el uso que, una vez obtenida, se le puede dar a esa información. Atendiendo a las aplicaciones expuestas, en todas ellas se persigue un objetivo común: generar una influencia en el sujeto dirigida a un objetivo concreto. Es decir, tratar de persuadir a dicha persona para inducir o modificar una conducta específica. Petty y Cacioppo (1986, p. 25) definen la persuasión como: “cualquier cambio que ocurre en las actitudes de las personas como consecuencia de su exposición a una comunicación”; a lo que Briñol *et al.* (2001, p. 11) añaden “que dicha comunicación es diseñada y ejecutada intencionalmente con ese fin”.

Briñol *et al.* (2001), definen la actitud como la valoración global que las personas realizan de los objetos, temas y otras personas. Está compuesta por tres aspectos, emocional, cognitivo y conductual, que influyen en esa evaluación y en el posible efecto que esta tiene en la conducta. De las aproximaciones teóricas que abordan el aspecto cognitivo dentro del estudio de la persuasión, destaca el Modelo de Probabilidad de Elaboración (EML; Petty y Cacioppo, 1986), que explica cómo el procesamiento de la información puede influir en el cambio de actitudes y comportamientos de una persona que recibe un mensaje. El modelo describe dos vías mediante las cuales las personas pueden ser persuadidas: la vía central, en la cual se genera un procesamiento cognitivo profundo, evaluando detalladamente los argumentos presentados. Esta vía conlleva un cambio de actitud en el receptor más duradero y resistente a futuras influencias. Por otra parte, en la vía periférica, se toman atajos heurísticos o señales externas para evaluar el mensaje, sin realizar un análisis exhaustivo de la información. En ella, los detalles periféricos (p. ej. apariencia del emisor del mensaje o cantidad de argumentos expuestos), influyen directamente en la persuasión del receptor.

Sánchez-Muñoz *et al.* (2018) señalan que, para lograr la persuasión, generalmente se presta mayor atención a la ruta periférica que a la central, ya que se considera más efectiva en términos de su utilidad práctica. Respecto al funcionamiento de esta ruta, los autores resaltan las contribuciones de Robert Cialdini.

Cialdini (1987), se interesa por estudiar los principios psicológicos que influyen en la predisposición a acceder a una petición, analizando cada uno de ellos en función de su habilidad para inducir en las personas un tipo específico de conformidad, de manera automática y sin que sean conscientes de ello. Esto es lo que se conoce como “pautas de acción fija” o, como él las denomina, mecanismos “Clic, activación”: la disposición a decir que sí sin antes pensarlo. En un primer momento, identificó seis tácticas o principios de persuasión que pueden emplearse para modificar el comportamiento de las personas (Cialdini, 1993). En 2021, el autor añade un séptimo principio, que, dada su tardía incorporación, no se ha tenido en cuenta en investigaciones asociadas posteriores (Cialdini, 2021).

En su publicación más actualizada, *Influence, New and Expanded: The Psychology of Persuasion*; Cialdini (2021) expone las siguientes estrategias de persuasión, a las que denomina “armas de influencia”:

1. Estrategia de **reciprocidad**: las personas se comportan con los demás de manera similar a como son tratadas por ellos, por lo que, si se les hace un favor, tienden a sentirse obligadas a devolverlo.
2. Estrategia de **simpatía**: las personas suelen mostrar mayor conformidad con aquellos que les despiertan amabilidad, siendo más fácil que se dejen influir por alguien que resulta similar. Se puede conseguir generar simpatía en otra persona mediante técnicas como la proximidad física, cercanía, la imitación de comportamientos o el uso de símbolos afines.
3. Estrategia de **aprobación social** o **consenso**: implica la tendencia humana de actuar o pensar conforme al resto. Esta tendencia ejerce su mayor influencia en situaciones de incertidumbre, en las que las personas pueden necesitar la opinión de alguien que les resulte de confianza.
4. Estrategia de **autoridad**: ejerce una profunda influencia en la obediencia de quien la percibe. Símbolos de autoridad o elementos como títulos y uniformes, impactan en la percepción de competencia y estatus de quien los porta. No necesariamente debe ser una autoridad relacionada con el poder, sino que también ejercen influencia aquellos que son percibidos como líderes por su conocimiento y experiencia.

5. Estrategia de **escasez**: explica cómo las personas tienden a tomar decisiones para evitar pérdidas, más que para buscar ganancias. Por tanto, la percepción de que algo es valioso aumenta si resulta escaso o difícil de obtener. Este principio también se aplica en la valoración de la información; limitar el acceso a un mensaje aumenta el deseo de recibirlo.
6. Estrategia de **compromiso y coherencia**: inclinación humana de ser coherentes con sus palabras, creencias y acciones. Por eso, las personas tienden a justificar sus compromisos anteriores. Para persuadir, es esencial asegurar un "compromiso inicial", donde las personas muestran una mayor disposición a aceptar peticiones en consonancia con dicho compromiso.
7. Estrategia de **unidad**: se fundamenta en que las personas tienden a decir que sí a aquellos que perciben como parte de su grupo. La sensación de "nosotros" se basa en identidades compartidas (p. ej. etnia, nacionalidad o afiliaciones políticas y religiosas). La investigación revela que los miembros de un grupo priorizan el bienestar de sus compañeros y utilizan las preferencias de estos, para guiar sus propias acciones.

En el momento de implementar estas estrategias, es crucial prestar atención a las características individuales y cómo estas reaccionan frente a la influencia. Autores como Buss (1987) ya señalaron previamente que, a pesar de que la investigación en psicología social ha respaldado la efectividad de ciertas tácticas de influencia (p. ej. Cialdini), resulta beneficioso considerar diferencias individuales en el uso de estas. Precisamente este propósito fue abordado por autores como Alkis y Temizel (2015), que estudiaron la relación entre los rasgos de personalidad del modelo de los Cinco Grandes (McCrae y Costa, 2008) y las seis estrategias de persuasión de Cialdini (1993). Demostrando que existen relaciones significativas entre cada rasgo de personalidad y determinadas estrategias. En la Tabla 2, se presentan los resultados (véase Anexos).

En función de los datos obtenidos por Alkis y Temizel (2015) se evidenció que, entre individuos con puntuaciones elevadas en amabilidad, la estrategia que resulta más efectiva es la de reciprocidad. Por otro lado, aquellos con puntuaciones altas en neuroticismo o extroversión, muestran mayor conformidad ante la estrategia de escasez. Asimismo, la estrategia de autoridad parece influir más en aquellos sujetos con puntuaciones altas en amabilidad o responsabilidad. Mientras que, el principio de consenso muestra una correlación inversa con el rasgo de apertura, por lo que, a mayores puntuaciones, menor es el efecto de esta estrategia en los sujetos. La presencia del rasgo de amabilidad parece funcionar mejor ante la

estrategia de simpatía y, finalmente, destaca por encima del resto, la relación de la estrategia de compromiso sobre el rasgo responsabilidad.

A raíz de estos hallazgos, Alkis y Temizel (2015) destacan la importancia de adaptar las estrategias de persuasión a las diferencias de personalidad para lograr su efectividad. Sugieren así, la integración del círculo social de un individuo en el diseño de la estrategia persuasiva para aumentar su conformidad. Coincidiendo con otros autores como Briñol *et al.* (2008), que subrayan cómo además de atender a las características personales del sujeto sobre el que se quiere influir, resulta esencial investigar los factores circunstanciales o “contextuales” que estarán presentes durante el intento específico de persuasión.

Sánchez-Muñoz *et al.* (2018) realizaron una revisión bibliográfica de diversos estudios similares a los de Alkis y Temizel (2015), para analizar cómo las diferencias individuales de personalidad pueden afectar en la efectividad de estas estrategias de persuasión. Centrándose en el receptor como el centro del proceso persuasivo, trataron de valorar si existen técnicas más efectivas con ciertos sujetos que con otros.

Los autores concluyeron que existe una relación significativa entre ciertos perfiles y una mayor vulnerabilidad al cambio de actitudes (persuasión), lo que tiene implicaciones importantes en contextos como ventas, negociación e interrogatorios, así como en tratamientos clínicos. Concretamente, observaron que los rasgos de extroversión, neuroticismo, empatía y baja necesidad de cognición son más influenciados por la vía periférica. Sin embargo, los sujetos con alta necesidad de cognición generan actitudes más fuertes y persistentes, mostrándose más resistentes a la persuasión (Sánchez-Muñoz *et al.*, 2018).

El principio de responsabilidad funciona mejor con los sujetos más empáticos, responsables y extrovertidos. La escasez tiene mayor efectividad en sujetos con alta extroversión/búsqueda de sensaciones y alto neuroticismo. La búsqueda de aprobación social es propia de individuos más introvertidos y con neuroticismo alto. El principio de autoridad también es efectivo en sujetos con puntuaciones altas en neuroticismo y en empatía.

En contraposición, la estrategia de compromiso es más útil en individuos más egocéntricos y menos empáticos, así como el uso de elogios que refuercen su alta autoestima, mediante la estrategia de simpatía. Esta última estrategia también es eficaz en individuos extrovertidos, si el emisor les resulta atractivo y, en sujetos neuróticos, si el mensaje es emotivo (para obtener más detalles, consultar las fuentes originales citadas en Sánchez-Muñoz *et al.*, 2018).

Por su parte, González, *et al.* (2019) estudian la correlación entre las estrategias propuestas por Cialdini (1993) y los rasgos de personalidad, en este caso, del modelo ENCUIST (Halty *et al.*, 2017); véase Anexos: Tabla 3. Trasladando los resultados obtenidos, se observa que las personas con puntuaciones altas en neuroticismo resultan las más susceptibles a la influencia, principalmente a través de las estrategias de autoridad, consenso y escasez. Sin embargo, el resto de los rasgos también muestran correlaciones con al menos una estrategia: puntuaciones bajas en insensibilidad emocional funcionan bien con las estrategias de simpatía y reciprocidad. Las personas más impulsivas y extrovertidas son más influenciadas con el uso de la estrategia de escasez; frente a las menos impulsivas y neuróticas, con las que resulta más efectivo el compromiso. Cabe destacar cómo ninguna estrategia parece resultar significativamente efectiva para puntuaciones altas en insensibilidad emocional (González *et al.*, 2019).

Teniendo en cuenta lo expuesto hasta ahora, son varias las investigaciones que se han centrado en el estudio de la persuasión y su relación con las diferencias individuales de personalidad (Alkis y Temizel, 2015; González *et al.*, 2019; Sánchez-Muñoz *et al.*, 2018; además de otras como Kaptein *et al.*, 2009; Vázquez y Gómez, 2018; citadas en Sánchez-Muñoz *et al.*, 2018). Todas ellas coinciden en la existencia de una relación significativa entre ambas variables y en la importancia de atender a ellas al diseñar una estrategia de influencia. Asimismo, destacan la necesidad de obtener información acerca del receptor del mensaje o del sujeto del que se quiere lograr un cambio de actitudes, para conseguir una mayor efectividad y éxito en la comunicación persuasiva.

Estudio de Caso

Para el estudio de caso, se tendrá en cuenta una de las aplicaciones del perfilado indirecto en la investigación criminal: el contacto con las fuentes humanas. Jiménez (2018) describe la inteligencia humana (HUMINT) como aquella que se crea utilizando datos obtenidos o suministrados directamente por personas. El desarrollo de HUMINT implica procesos prolongados de tiempo y se obtiene principalmente de diferentes tipos de fuentes como: funcionarios, infiltrados, informantes, inmigrantes, prisioneros de guerra o, ciudadanos que residen en el país objetivo, entre otros (Jordán, 2016).

Para obtener información valiosa a través de medios humanos, se debe llevar a cabo, en primer lugar, la captación o infiltración de la fuente en el lugar de interés y, en segundo lugar, la valoración de la información obtenida (Jiménez, 2018). Para reclutar informantes, se

debe identificar individuos con acceso a información relevante, evaluarlos, reclutarlos y gestionarlos. En el caso de infiltrados, se requiere crear una identidad y un perfil atractivo para que la organización objetivo los reclute (Jordán, 2016).

El perfilado indirecto y las técnicas de persuasión, tendrían relevancia en la primera fase. En la cual según Jiménez (2018), es necesario conocer las capacidades, vulnerabilidades, intereses, posibilidades, formación y condiciones en las que actúa la fuente, para así, poder evaluar su fiabilidad. Este trabajo implica proximidad física y conlleva riesgos significativos tanto para la fuente humana, como para su controlador en el servicio de inteligencia. Sin embargo, lograr infiltrar otro servicio a través de la inteligencia humana, es de gran utilidad en las labores de contrainteligencia (Jordán, 2016).

De acuerdo con Jiménez (2020), las organizaciones que trabajan en la producción de inteligencia utilizan diferentes sistemas de trabajo, entre de los cuales el “Ciclo de Inteligencia” es el más conocido y utilizado. Concretamente, dentro de los Servicios de Inteligencia de España, este ciclo tiene un origen militar y se compone de cuatro fases: dirección, obtención, elaboración y difusión. La fase de obtención resulta la más llamativa y compleja, ya que requiere de espacios dilatados en el tiempo, así como del diseño previo de una estrategia, en función del objeto de interés en cada caso.

Presentación del Caso y Datos Obtenidos

Véase Anexo 5.

Aplicación del Modelo ENCUIST en la Realización del Perfilado Indirecto

Atendiendo a la información recabada, se pueden distinguir los siguientes rasgos de personalidad de Jorge:

Extroversión/Búsqueda de Sensaciones: para evaluar este rasgo, es necesario atender si el sujeto busca niveles de actividad altos y, por tanto, si realiza conductas encaminadas a ello. En el caso de Jorge, sus conductas se enfocan fundamentalmente a un aumento de la activación física, cumpliendo con la búsqueda de emociones (aumento de la adrenalina) mediante la práctica de deportes de riesgo o la conducción de velocidad, así como con la búsqueda de experiencias (activación de los sentidos), al ser un fumador prácticamente compulsivo y al mostrar su tendencia a la asistencia de eventos musicales. En cambio, no se aprecian indicadores compatibles con una búsqueda de activación cognitiva, no pudiendo puntuar al

sujeto con la variable de necesidad de cognición. Al mismo tiempo, muestra buena capacidad para desenvolverse en situaciones novedosas (congresos, conferencias y ferias) y para mantener una amplia red de contactos. Lo cual es indicativo de una alta sociabilidad y atribuible a este rasgo. Considerando estos elementos se puede inferir que Jorge tiene puntuaciones altas en extroversión/búsqueda de sensaciones.

Neuroticismo: para poder puntuar en este rasgo se debe atender a la esfera emocional del individuo (miedo/tristeza, ira y asco), viendo si es capaz de experimentar las emociones de forma moderada o si, por el contrario, tiene dificultades para regularse emocionalmente, necesitando de otros u otras cosas para encontrar esa estabilidad. A raíz de los datos obtenidos, Jorge parece tener cierta inestabilidad de la emoción de ira, que consigue regular a través de la realización de deportes de alta intensidad como el boxeo, pero que, ha podido dejar entrever en enfrentamientos con profesionales del sector o manifestaciones en sus redes sociales. De la misma manera, la adicción al consumo de tabaco que presenta muestra una dependencia clara a una sustancia, pudiendo actuar como reguladora de la ansiedad (miedo/tristeza), no teniendo más indicadores para esta emoción. En relación con la emoción restante de asco, no hay elementos suficientes para considerar la inestabilidad hacia ella. Jorge, por tanto, puntuaría alto en neuroticismo al mostrar inestabilidad en la regulación de la emoción de la ira y, en menor medida, del miedo/tristeza.

Insensibilidad Emocional (CU): para puntuar esta variable se debe observar la ausencia de empatía y de vinculación que presenta el individuo. En el caso de Jorge, no existen evidencias conductuales que indiquen la presencia de este rasgo, dado que muestra buena capacidad de vinculación, manteniendo vínculos estrechos con amistades de toda la vida, así como una buena relación e involucración en la vida familiar.

Impulsividad/Agresividad (I): para puntuar en este rasgo se deben evidenciar signos de agresividad en cualquiera de sus formas (directa/indirecta, reactiva, física o verbal), mostrando la incapacidad del sujeto de controlar su respuesta emocional o manejar su frustración. En el caso de Jorge, se conocen encuentros en los que ha mediado agresividad verbal, dentro del entorno laboral, así como comentarios realizados en redes sociales, muy próximos temporalmente a los acontecimientos. Si bien no son niveles muy altos de agresividad, su manifestación dentro del contexto en el que tienen lugar, así como las posibles repercusiones laborales y sociales a las que se enfrenta, señalan que surgen debido a una falta de control de impulsos por su parte, sumada a una inestabilidad de la ira. Por tanto, Jorge sí puntúa en esta variable.

Después de haber analizado los rasgos, se obtiene como resultado el perfil de una persona con alta extroversión, alto neuroticismo por la ira y significativa impulsividad/agresividad. Por tanto, Jorge es un individuo que tiende a moverse por refuerzos, siendo más sensible a situaciones de recompensa por su alta puntuación en BAS (extroversión e impulsividad), que a señales de castigo propias de altas puntuaciones en BIS (ansiedad), ya que sus puntuaciones altas en neuroticismo derivan mayoritariamente de la emoción de la ira. En cambio, al no mostrar rasgos de insensibilidad emocional, el sujeto sí que es capaz de experimentar emociones de miedo/ansiedad, pudiendo también ejercer influencia sobre él, manejando la aversión a la pérdida o a la no obtención de una recompensa.

Diseño de una Estrategia de Persuasión en Función del Perfil Indirecto Obtenido

Al valorar las características de personalidad de Jorge, los principios de Cialdini con los que mostraría una mayor correlación y, por tanto, una mayor tendencia a poder ser influenciado, son: el principio de escasez y el principio de simpatía. Pudiendo también ser de utilidad el principio de autoridad y el de aprobación social, por su alta puntuación en neuroticismo. En cambio, como se comenta anteriormente, será más fácil encontrar efectividad, si se utiliza la búsqueda de sensaciones e impulsividad del sujeto, frente a la generación de una posible amenaza. Por todo ello, se plantea la siguiente estrategia de acercamiento al sujeto para, en un primer momento, conseguir generar una buena impresión del agente encubierto y, posteriormente, proceder a suscitar interés en Jorge con el fin de establecer futuros encuentros que posibiliten el comienzo de una relación.

Atendiendo a la estrategia de simpatía, se buscará generar este sentimiento de forma indirecta en Jorge hacia el agente encubierto. Para ello, se propone que el agente se apunte al gimnasio al que Jorge acude asiduamente, de tal manera que comience a asistir con regularidad haciendo coincidir los horarios y observando su método de entrenamiento, para poco a poco tratar de imitarlo. Con esto se estarían aplicando diferentes técnicas que generan simpatía en otros, por un lado, fomentando la proximidad física creando la sensación de familiaridad y, por otro lado, la imitación de comportamientos. Además, será recomendable que el agente encubierto presente características físicas valoradas por el sujeto, como es un buen estado físico y una vestimenta similar a la suya, para generar sensación de semejanza. A medida que se conozca más información, se podrán introducir otros detalles como signos o símbolos valorados por Jorge (véase un determinado grupo de música o una ideología política), en la mochila o en artículos personales, que el agente pueda hacer que sean vistos por el sujeto

interesado. Con el transcurso de los días, dependerá de la habilidad del agente para conseguir entablar algún tipo de conversación o intercambio de impresiones, con el que ir calando un mensaje simpático y amable, rescatando similitudes o desprendiendo algún elogio del entrenamiento que Jorge lleve a cabo allí.

Tras haber desarrollado esta primera parte, en la que el agente ha conseguido generar simpatía en Jorge, será más fácil que éste preste su conformidad en la siguiente fase, que realmente supondría el enganche. La segunda estrategia estaría basada en el principio de escasez, mediante el cual se buscará que Jorge perciba la nueva relación con el agente como algo valioso, que merece la pena mantener. Se aprovechará el efecto que tiene este principio en la valoración de la información, buscando aumentar el deseo en el COO de saber y acceder a lo que el agente tiene acceso, ya no solo por su exclusividad, sino suscitando además un interés a nivel laboral. De esta manera, mediante el intercambio de conversaciones, el agente le hará saber que es ingeniero mecánico y que trabaja un poco de forma independiente, para diferentes empresas, siempre manteniendo una actitud reservada, mostrando evidencias de no querer dar mucha más información. Cuando el agente considere, elegirá un momento en el que fingir una llamada telefónica, pretendiendo que Jorge escuche parte de esa conversación. En esa llamada el agente soltará frases de interés para el COO en relación a una futura reunión con algún directivo, en un tono informal (en la que ser más o menos preciso dando información, como nombres o referencias que Jorge pueda conocer, dependerá del nivel de relación al que se haya llegado con el sujeto, hasta el momento), no queriendo hablar con claridad, haciendo uso de medias frases y dejando claro que en unos meses, una vez termine este proyecto, quedará a la espera de donde le asignen otro proyecto.

Con esta estrategia se pretende que sea Jorge quien quiera mantener y estrechar la relación con el agente, que al presentarse como algo difícil de conseguir, es probable que tienda a valorarlo como algo mejor, máspreciado. Aprovechando así, que le puede resultar de interés en vista a una ampliación de contactos y, sobre todo, en el ámbito empresarial.

Cabe destacar que, empleando el principio de escasez desde la privación de acceso a la información y haciéndolo de esta manera, se está aplicando indirectamente un tercer principio que también correlaciona positivamente con la personalidad de Jorge, que es el principio de autoridad. Al colocar al agente en una posición de autoridad creíble o legítima para Jorge, se convierte en alguien que sabe más que él sobre determinado asunto, por tanto, la fiabilidad y la credibilidad que le son otorgadas conduce a una mayor conformidad en quien lo percibe como tal, en este caso, en Jorge.

Una vez llevado todo esto a cabo, se presupone que Jorge encuentre interés en el agente, queriendo mantener y estar dispuesto a mostrar conformidad, ante posibles peticiones o actitudes que este pudiera expresarle en un futuro. Es decir, haber conseguido establecer un vínculo incipiente con el que poder seguir trabajando, buscando una mayor profundización en la relación, con el fin de obtener información relativa al objeto de la investigación.

Todo ello simplemente es un breve ejemplo de un proceso que, en realidad, conllevaría una prolongación mucho mayor en el tiempo, así como la preparación exhaustiva de diferentes encuentros, en los que se pudiera ir recopilando información con la que continuar diseñando estrategias posteriores. Adaptando cada vez más, el uso de técnicas de persuasión a las individualidades del sujeto y a sus rasgos más susceptibles de ser influenciado. De la misma manera que se ha ejemplificado para la obtención de información mediante el uso de fuentes humanas, este mismo planteamiento (uso del perfilado indirecto para el diseño de una estrategia de influencia), se podría realizar en otro tipo de intervenciones, como puede ser, una situación de negociación con rehenes. De hecho, solo implementando la primera parte, es decir, el perfil indirecto de la personalidad, el uso posterior también podría dirigirse a diferentes situaciones como obtener información acerca de un sospechoso antes de realizar el interrogatorio, o realizar una autopsia psicológica, en la que, una vez inferidas las características de la víctima o desaparecido, pueda descartarse entre las hipótesis de suicidio, accidente u homicidio, entre otras (González *et al.*, 2015).

Conclusiones

Finalmente, atendiendo a las cuestiones que motivaron la presente revisión, se puede concluir que, la técnica del perfilado indirecto consiste en una herramienta auxiliar al trabajo de los investigadores, que permite la obtención de información psicológica y temperamental de un sujeto concreto, sin su participación directa y en poco tiempo. La diferencia principal frente a otro tipo de perfilamientos radica en que el sujeto de quien se realiza el perfil no es alguien desconocido al que se pretende encontrar, sino que se trata de un individuo en particular. En segundo lugar, la sistematización de indicadores observacionales y conductuales, así como el desarrollo del Modelo ENCUIST de la personalidad, ha permitido la valoración empírica de la técnica. No teniendo que recurrir exclusivamente al uso de bases de datos para contar con un rigor científico (perfilado inductivo), ni a la experiencia profesional y capacidad deductiva del analista (perfilado deductivo), perdiendo así objetividad en el proceso. Por lo

que, también se diferencia del resto, al haber conseguido aportar un marco teórico sólido sobre el que poder trabajar de manera práctica y replicable entre analistas.

Se puede decir, por tanto, que el Modelo ENCUIST es un modelo de personalidad sustentado empíricamente para la realización del perfilado indirecto. Gracias al desarrollo de este modelo, se superan las limitaciones presentadas por otras teorías de personalidad, pudiendo realizar un perfil claro y sencillo, pero que permite la diferenciación entre sujetos; al mismo tiempo que se establece un modelo teórico para una técnica que no contaba con ninguno hasta el momento. No obstante, el modelo presenta limitaciones como son: la necesidad de generar una guía que recoja los distintos indicadores observacionales y conductuales evaluados por el cuestionario ENCUIST, como realiza Gosling. Y la necesidad de evaluarlo haciendo uso de una muestra de personas que estén en un procedimiento judicial, siendo esta la población principal a la que se dirige este modelo (Halty *et al.*, 2017).

En España, la aplicación del perfilado indirecto como herramienta en la investigación policial, únicamente la pueden realizar miembros de las FCSE, concretamente los analistas de conducta, en tanto en cuanto es una herramienta reservada para ellos. Sin embargo, la aplicación del ENCUIST únicamente como modelo de personalidad, al igual que cualquier otro, se puede aplicar a otros ámbitos no necesariamente judiciales, como podría ser recursos humanos, negociaciones empresariales o cuestiones de seguridad.

Una vez obtenido el perfil de personalidad, como se ha argumentado, se utilizan diferentes estrategias dirigidas a la persuasión y la influencia del sujeto, puesto que lo que se busca con la realización del perfilado indirecto, es poder generar un cambio de actitud en la persona con un objetivo concreto dentro de una investigación.

Por último, debido a la diversa tipología de sujetos sobre los que puede ser aplicado, el uso de esta herramienta es altamente variado dentro de la investigación criminal: situaciones de negociación, entrevista a víctimas, diseño de interrogatorios, diseño de estrategias operativas, autopsias psicológicas, etc.; apenas habiendo podido ejemplificar solo uno de sus diferentes usos (contacto con las fuentes humanas).

Con el presente trabajo, se ha querido recoger lo que todavía es una vía en crecimiento dentro de la psicología aplicada a la investigación criminal, tratando de reunir distintas publicaciones que, a pesar de encontrarse relacionadas y aplicarse de manera conjunta en la práctica, apenas se hallan integradas en una sola publicación. Siendo una tarea realmente interesante, tanto para la Criminología como para la Psicología, pero escasamente

contemplada, se ha querido reconocer así, la labor de aquellos que trabajan por dotar de mayor rigor científico a estas disciplinas.

No obstante, la revisión de esta técnica no ha estado exenta de limitaciones. Por un lado, resulta evidente la escasa bibliografía sobre el Modelo ENCUIST, debido a su reciente desarrollo y al hecho de que su aplicación profesional está restringida principalmente a las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado. Por lo tanto, gran parte del trabajo se ha basado en la literatura publicada por los mismos autores, quienes son reconocidos entre los principales investigadores en este campo en España.

Por otro lado, con el objetivo de salvaguardar las técnicas utilizadas en la investigación criminal, existe una falta de acceso a "información confidencial sobre delitos", que incluirían detalles, características y acceso a muestras de datos relacionados con actividades delictivas. Este tipo de información facilitaría el trabajo de los académicos en el campo de la Psicología Criminal, en la sistematización y desarrollo de nuevas técnicas. Sin embargo, cabe cuestionarse hasta qué punto resultaría ético o incluso contraproducente, la divulgación de este tipo de información; dado el progresivo aumento de conciencia forense en la sociedad. Por ese motivo, se considera coherente que la profesión de analista de conducta se enmarque estrictamente en la labor policial, para no perder rigor científico trivializando la profesión mediante su privatización empresarial, donde pasaría a estar sujeta a una lógica lucrativa.

Como posible futura agenda de investigación se estima necesario continuar explorando la vía de la perfilación indirecta mediante la sistematización de más indicadores. Especialmente, a través del uso de las nuevas tecnologías y la inteligencia artificial; así como con el empleo de muestras penitenciarias o relacionadas con el contexto judicial.

Bibliografía

- Alison, L., Goodwill, A., Almond, L., van den Heuvel, C. y Winter, J. (2010). Pragmatic solutions to offender profiling and behavioural investigative advice. *Legal and Criminological Psychology*, 15(1), 115–132.
<https://doi.org/10.1348/135532509X463347>
- Alkis, N. y Temizel, T. (2015). “The impact of individual differences on influence strategies”. *Personality and individual differences*, 87, 147-152.
<https://doi.org/10.1016/j.paid.2015.07.037>
- Banyard, P., Norman, C., Dillon, G. y Winder, B. (2019). *Essential*. SAGE Publications.
<https://books.google.at/books?id=qNqUDwAAQBAJ>

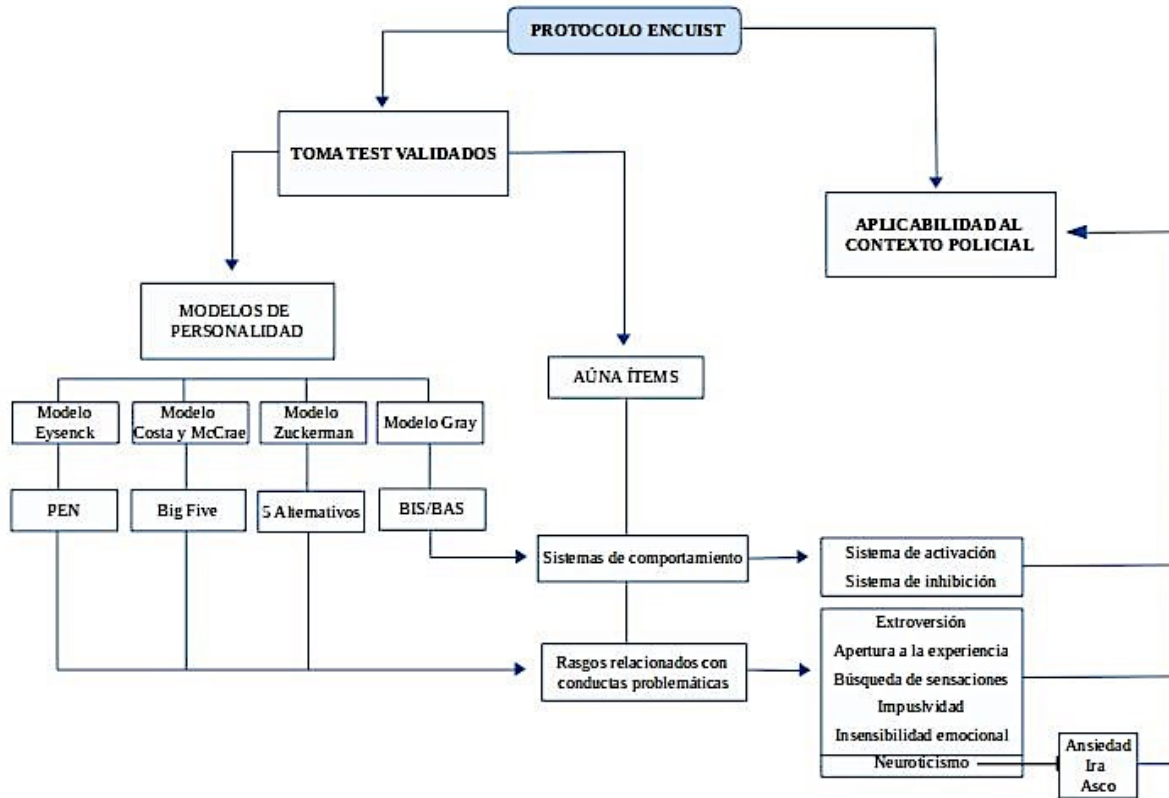
- Briñol, P., De la Corte, L. y Becerra, A. (2008). *Qué es persuasión*. Biblioteca Nueva.
- Buss, D. M. (1987). Selection, evocation, and manipulation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 1214–1221.
- Carver, C. S. y White, T. L. (1994). Behavioral inhibition, behavioral activation, and affective responses to impending reward and punishment: the BIS/BAS scales. *Journal of personality and social psychology*, 67(2), 319.
- Cattell, R. B. y Cattell, H. E. P. (1995). Personality structure and the new fifth edition of the 16PF. *Educational and Psychological Measurement*, 6, 926–937. <http://dx.doi.org/10.1177/0013164495055006002>
- Ceballos-Espinoza, F. (2015). La autopsia psicológica en la investigación criminal: De la praxis clínica al campo forense. *Estudios Policiales*, 11(1), 8-21.
- Cialdini, R. B. (1993). *Influence: The psychology of persuasion*. Morrow.
- Cialdini, R. B. (2021). *Influence, New and Expanded: The Psychology or Persuasion*. Harper Business.
- Cloninger, S. C. (2002). *Teorías de la personalidad*. Pearson Educación.
- Costa, P. y McCrae, R. (2008). *Revised Neo Personality Inventory*. TEA Ediciones.
- Díaz Galván, K. X., González González, J. de J., Lozano Gutiérrez, A. y Ostrosky Shejet, F. (2023). La empatía en los psicópatas. *EDUPSYKHÉ. Revista de Psicología y Educación*, 20(1), 44–64. <https://doi.org/10.57087/edupsykhe.v20i1.4533>
- Douglas, J. E., Ressler, R. K., Burgess, A. W. y Hartman, C. R. (1986). Criminal profiling from crime scene analysis. *Behavioral Sciences & the Law*, 4 (4), 401-421. <https://doi.org/10.1002/bsl.2370040405>
- Eysenck, H. (1952). *Estudio científico de la personalidad*. Paidós.
- Eysenck, H. J. y Eysenck, S. B. G. (2013). *Personality structure and measurement (psychology revivals)*. Routledge.
- Frick, P. J. (2004). *The Inventory of Callous-Unemotional Traits*. University of New Orleans.
- Garrido Genovés, V. (2012). *Perfiles criminales: el lado oscuro del ser humano*. Ariel.
- Garrido Genovés, V. y López Lucio, P. (2006). *El rastro del asesino. El perfil psicológico de los criminales en la investigación criminal*. Planeta.
- Giménez-Salinas, F. A. y González, Á. J. L. (2015). *Investigación criminal: Principios, técnicas y aplicaciones*. Lid.
- González Álvarez, J. L., Halty Barrutieta, L. y Sotoca Plaza, A. (2019). *Perfiles criminales. Principios, técnicas y aplicaciones*. Síntesis.

- González, J.L. (2015). La psicología criminalista en España: presente y futuro. *Papeles del Psicólogo*, 36(2), 109-116. <http://www.papelesdelpsicologo.es/pdf/2566.pdf>
- González, P. (2020). *Perfilación indirecta a través de la comunicación verbal y no verbal*. Universidad Autónoma de Madrid.
- Gosling, S. (2008). *Snoop. Waht Your Stuff Says About You*. Perseus Books Group.
- Gosling, S. D., Augustine, A. A., Vazire, S., Holtzman, N. y Gaddis, S. (2011). Manifestations of personality in online social networks: Self-reported Facebook- related behaviors and observable profile information. *Cyberpsychology, Behavior, and Social Networking*, 14(9), 483-488. <https://doi.org/10.1089/cyber.2010.0087>
- Gosling, S. D., Craik, K. H., Martin, N. R. y Pryor, M. R. (2005). The personal living space cue inventory: An analysis and evaluation. *Environment and Behavior*, 37(5), 683-705. <https://doi.org/10.1177/0013916504274011>
- Gosling, S. D., Ko, S. J., Mannarelli, T. y Morris, M. E. (2002). A room with a cue: Personality judgments based on offices and bedrooms. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82(3), 379-398. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.82.3.379>
- Gross, R. y Acquisti, A. (2005). Information revelation and privacy in online social networks. *Proceedings of the 2005 ACM workshop on Privacy in the electronic society*, 71-80. <https://doi.org/10.1145/1102199.1102214>
- Halty, L., González, J. L. y Sotoca, A. (2017). Modelo ENCUIST: aplicación al perfilado criminal. *Anuario de psicología jurídica*, 27(1), 21-31. <https://doi.org/10.1016/j.apj.2017.03.001>
- Herrero, M., Viña, C., González, M., Ibáñez, I. y Peñate, W. (2001). El Cuestionario de Personalidad Zuckerman-Kuhlman-III (ZKPQ-III): Versión española [The Zuckerman-Huhlman-III (ZKPQ-III) Personality Questionnaire: Spanish version]. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 33(3), 269-287.
- Jiménez Serrano, J. (2010). *Manual práctico del perfil criminológico. Criminal profiling*. Lex Nova.
- Jiménez Villalonga, R. (2020). El Ciclo de Inteligencia: Una Explicación Didáctica. *Global Strategy Reports*, 22, 1, <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7771286>
- Jiménez Villalonga, Rafael. (2018). Tipos de Inteligencia. *Análisis GESI*, 43. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/dcart?info=link&codigo=6836775&orden=0>
- Jordán Enamorado, J. (2016). Una revisión del Ciclo de Inteligencia. *Análisis GESI*, 2. <http://hdl.handle.net/10481/40628>

- Matthews, G., Deary, I. J. y Whiteman, M. C. (2009). *Personality traits*. Cambridge University Press.
- Moreno, B. J. (2011). *Psicología de la personalidad*. UNED.
- Moreno, B. J. (2007). *Psicología de la personalidad. Procesos*. ITES Paraninfo.
- Muñoz, J. M., Manzanero, A. L., Alcázar, M. Á., González, J. L., Pérez, M. L. y Yela, M. (2011). Psicología Jurídica en España: Delimitación Conceptual, Campos de Investigación e Intervención y Propuesta Formativa dentro de la Enseñanza Oficial. *Anuario de Psicología Jurídica*, 21, 3-14. <https://doi.org/10.5093/jr2011v21a1>
- Petty, R. E. y Cacioppo, J. T. (1986). The elaboration likelihood model of persuasion. *Advances in experimental social psychology*, 19, 123-205. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60214-2](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60214-2)
- Rentfrow, P. J. y Gosling, S. D. (2003). The do re mi's of everyday life: The structure and personality correlates of music preferences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84(6), 1236-1256. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.84.6.1236>
- Sánchez-Muñoz, I., Calcerrada, M. L., González, J.L. y de Juan, M. (2018). Persuasión y personalidad. El receptor en la comunicación persuasiva. *Behavior & Law Journal*, 4(1), 9-20. <https://doi.org/10.47442/blj.v4.i1.48>
- Soria Verde, M. Á. y Sáiz Roca, D. (2006). *Psicología Criminal*. Pearson.
- Soto Castro, J. E. (2014). *Manual de investigación psicológica del delito. El método VERA*. Pirámide.
- Sotoca, A., González, J. L., Fernández, S., Kessel, D., Montesinos, O. y Ruiz, M. Á. (2013). Perfil del incendiario forestal español: aplicación del perfilamiento criminal inductivo. *Anuario de Psicología Jurídica*, 23(1), 31-38. <https://doi.org/10.5093/aj2013a6>
- Thelen, L. y Wells, M. (2002). What Does Your Workspace Say About You? The influence of personality, Status, and Workspace on Personalization. *Environment and behavior*, 34(3), 300-321. <https://doi.org/10.1177/0013916502034003002>
- Zuckerman, M. y Cloninger, C. R. (1996). Relationships between Cloninger's, Zuckerman's, and Eysenck's dimensions of personality. *Personality and Individual Differences*, 21(2), 283. [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(96\)00042-6](https://doi.org/10.1016/0191-8869(96)00042-6)

Anexos

Figura 1. Protocolo ENCUIST



Fuente: González (2020), p. 36.

Figura 2. Cuestionario ENCUIST

A continuación aparecen una serie de preguntas sobre rasgos de personalidad que te pueden describir en mayor o menor medida. Señala en qué medida estás de acuerdo con cada afirmación. No hay respuestas buenas ni malas. Los datos de este cuestionario son absolutamente confidenciales y sólo serán utilizados con fines de investigación.

- A.- Edad: _____
 B.- Sexo: Hombre ___ Mujer ___
 C.- Nacionalidad: _____
 D.- País de Residencia: _____
 E.- Nivel educativo: No escolarizado ___ Primaria ___ ESO/EGB ___ Bachillerato/BUP ___
 Formación profesional ___ Grado/Diplomado/Licenciado ___ Postgrado ___
 F.- ¿Has estado alguna vez metido en peleas? Si ___ No ___
 G.- ¿Has estado alguna vez detenido o en prisión (en adultos o menores)? Si ___ No ___
 H.- En general, ¿sueles mantener relaciones de pareja estables (más de 2 años)? Si ___ No ___
 I.- ¿Has sufrido algún tipo de maltrato físico, sexual o psicológico? Si ___ No ___

Indique como se siente usted en general en la mayoría de las ocasiones:

1	2	3	4
Muy en desacuerdo	Desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo
1.- Me gustaría la sensación de bajar esquiando muy rápido por la pendiente de una gran montaña			
2.- He probado o me gustaría probar alguna droga que produzca alucinaciones			
3.- Me gusta probar comidas nuevas que no he probado antes			
4.- Me gusta la rutina			
5.- Me gustaría probar a lanzarme en paracaídas			
6.- Me gusta tener sensaciones corporales excitantes			
7.- Me gustaría realizar actividades que impliquen algo de riesgo			
8.- Me gusta explorar una ciudad o un barrio desconocido aunque pueda perderme			
9.- Me aburren las cosas con facilidad			
10.- No tengo paciencia con las personas grises o aburridas			
10.1.- Disfruto mucho hablando con la gente			
10.2.- Soy una persona muy activa			
10.3.- Disfruto de las fiestas en las que hay mucha gente			
10.4.- Huyo de las multitudes			
10.5.- A veces, cuando leo poesía o contemplo una obra de arte, siento una profunda emoción o excitación			
10.6.- Encuentro aburridas las discusiones filosóficas			
10.7.- Tengo mucha fantasía			
10.8.- A veces pierdo el interés cuando la gente habla de discusiones muy abstractas y teóricas			
10.9.- La poesía tiene poco o ningún efecto sobre mí			
10.10.- Me despiertan la curiosidad las formas que encuentro en el arte y en la naturaleza			
10.11.- Tengo una gran variedad de intereses intelectuales			
10.12.- Me gusta concentrarme en un ensueño o fantasía y, dejándolo crecer y desarrollarse explorar todas sus posibilidades			

Fuente: González (2020), p. 299.

Indique como se siente usted en general en la mayoría de las ocasiones:

0	1	2	3			
Casi nunca	A veces	A menudo	Casi siempre			
1.- Me siento bien			0	1	2	3
2.- Me canso rápidamente			0	1	2	3
3.- Siento ganas de llorar			0	1	2	3
4.- Me gustaría ser tan feliz como otros			0	1	2	3
5.- Pierdo oportunidades por no decidirme pronto			0	1	2	3
6.- Me siento descansado			0	1	2	3
7.- Me siento una persona tranquila, serena y sosegada			0	1	2	3
8.- Veo que las dificultades se amontonan y no puedo con ellas			0	1	2	3
9.- Me preocupo demasiado por las cosas sin importancia			0	1	2	3
10.- Soy feliz			0	1	2	3
11.- Suelo tomar las cosas demasiado seriamente			0	1	2	3
12.- Me falta confianza en mi mismo			0	1	2	3
13.- Me siento seguro			0	1	2	3
14.- No suelo afrontar las crisis o dificultades			0	1	2	3
15.- Me siento triste (melancólico)			0	1	2	3
16.- Estoy satisfecho			0	1	2	3
17.- Me rondan y molestan pensamientos sin importancia			0	1	2	3
18.- Me afectan tanto los desengaños que no puedo olvidarlos			0	1	2	3
19.- Soy una persona estable			0	1	2	3
20.- Cuando pienso sobre asuntos y preocupaciones actuales me pongo tenso y agitado			0	1	2	3
1	2	3	4			
Muy en desacuerdo	Desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo			
1.- Cuando pienso que algo desagradable va a suceder, por lo general suelo estar muy agitado e intranquilo			1	2	3	4
2.- Me preocupa cometer errores			1	2	3	4
3.- Cuando quiero algo, por lo general hago todo lo posible para conseguirlo			1	2	3	4
4.- La mayoría de las veces hago cosas con el único motivo de divertirme			1	2	3	4
5.- Las críticas o una reprimenda me desaniman mucho			1	2	3	4
6.- Cuando consigo a algo que quiero, me siento emocionado y lleno de energía			1	2	3	4
7.- Hago un gran esfuerzo para conseguir las cosas que quiero			1	2	3	4
8.- Me gusta sentir emociones fuertes y sensaciones nuevas			1	2	3	4
9.- Me siento muy molesto cuando pienso o sé que alguien está enfadado conmigo			1	2	3	4
10.- Siempre estoy dispuesto a probar algo nuevo si creo que va a ser divertido			1	2	3	4
11.- Cuando hago algo bien, quiero continuarlo			1	2	3	4
12.- Incluso si algo malo me fuera a suceder, rara vez experimento miedo o nerviosismo			1	2	3	4
13.- Por lo general actúo según el momento me inspira a hacerlo			1	2	3	4
14.- Cuando veo la oportunidad de conseguir algo que quiero, la aprovecho de inmediato			1	2	3	4
15.- Cuando me sucede algo bueno, me afecta profundamente			1	2	3	4
16.- Me siento preocupado cuando pienso que no he hecho un buen trabajo			1	2	3	4
17.- Me sentiría emocionado si ganara una competición			1	2	3	4
18.- En comparación con mis amigos tengo muy pocos miedos o temores			1	2	3	4
19.- Si veo una oportunidad de conseguir algo que me gusta, me siento entusiasmado			1	2	3	4
20.- Cuando trabajo para conseguir algo, me entrego por completo a ello			1	2	3	4

Fuente: González (2020), p. 300.

Indique como se siente usted en general en la mayoría de las ocasiones:

0	1	2	3			
No es cierto	Un poco cierto	Muy cierto	Definitivamente cierto			
1.- Expreso mis sentimientos abiertamente			0	1	2	3
2.- Lo que pienso que está “bien” o está “mal” es diferente a lo que piensan otras personas			0	1	2	3
3.- Me preocupo por mi trabajo y/o mis estudios			0	1	2	3
4.- No me importa a quién le haga daño para obtener lo que quiero			0	1	2	3
5.- Me siento mal o culpable cuando hago algo malo			0	1	2	3
6.- No muestro mis emociones a los demás			0	1	2	3
7.- No me preocupa ser puntual			0	1	2	3
8.- Me preocupan los sentimientos de los demás			0	1	2	3
9.- No me importa si me meto en líos o problemas			0	1	2	3
10.- No dejo que mis emociones me controlen			0	1	2	3
11.- Me resulta indiferente hacer las cosas bien			0	1	2	3
12.- Parezco una persona fría y con falta de interés por los demás			0	1	2	3
13.- Admito fácilmente que estoy equivocado			0	1	2	3
14.- A los demás les resulta fácil decir cómo me siento			0	1	2	3
15.- Siempre trato de hacer las cosas lo mejor posible			0	1	2	3
16.- Pido perdón a quienes he hecho daño			0	1	2	3
17.- Trato de no herir los sentimientos de los demás			0	1	2	3
18.- No siento remordimientos cuando hago algo malo			0	1	2	3
19.- Soy muy expresivo y emocional			0	1	2	3
20.- No me gusta dedicar mucho tiempo a hacer bien las cosas			0	1	2	3
21.- No me importan los sentimientos de los demás			0	1	2	3
22.- Escondo mis sentimientos a los demás			0	1	2	3
23.- Me esfuerzo mucho en todo lo que hago			0	1	2	3
24.- Hago cosas para que los demás se sientan bien			0	1	2	3

Fuente: González (2020), p. 301.

Indique como se siente usted en general en la mayoría de las ocasiones:

0	1	2	3			
			Siempre o casi siempre			
Raramente o nunca	Ocasionalmente	A menudo				
1.- Planifico mis tareas con cuidado			0	1	2	3
2.- Hago las cosas sin pensarlas			0	1	2	3
3.- Casi nunca me tomo las cosas a pecho (no me perturbo con facilidad)			0	1	2	3
4.- Mis pensamientos pueden tener gran velocidad (tengo pensamientos que van muy rápido en mi mente)			0	1	2	3
5.- Planifico mis viajes con antelación			0	1	2	3
6.- Soy una persona con autocontrol			0	1	2	3
7.- Me concentro con facilidad (se me hace fácil concentrarme)			0	1	2	3
8.- Ahorro con regularidad			0	1	2	3
9.- Se me hace difícil estar quieto/a durante largos períodos de tiempo			0	1	2	3
10.- Pienso las cosas cuidadosamente			0	1	2	3
11.- Planifico para tener un trabajo fijo (me esfuerzo por asegurar que tendré dinero para pagar mis gastos)			0	1	2	3
12.- Digo las cosas sin pensarlas			0	1	2	3
13.- Me gusta pensar sobre problemas complicados (me gusta pensar sobre problemas complejos)			0	1	2	3
14.- Cambio de trabajo frecuentemente (no me quedo en el mismo trabajo durante largos períodos de tiempo)			0	1	2	3
15.- Actúo impulsivamente			0	1	2	3
16.- Me aburro con facilidad tratando de resolver problemas en mi mente (me aburre pensar en algo por demasiado tiempo)			0	1	2	3
17.- Visito al médico y al dentista con regularidad			0	1	2	3
18.- Hago las cosas en el momento en que se me ocurren			0	1	2	3
19.- Soy una persona que piensa sin distraerse (puedo enfocar mi mente en una sola cosa por mucho tiempo)			0	1	2	3
20.- Cambio de vivienda a menudo (me mudo con frecuencia o no me gusta vivir en el mismo sitio por mucho tiempo)			0	1	2	3
21.- Compró cosas impulsivamente			0	1	2	3
22.- Termino lo que empiezo			0	1	2	3
23.- Camino y me muevo con rapidez			0	1	2	3
24.- Resuelvo los problemas experimentando (resuelvo los problemas empleando una posible solución y viendo si funciona)			0	1	2	3
25.- Gasto en efectivo o a crédito más de lo que gano (gasto más de lo que gano)			0	1	2	3
26.- Hablo rápido			0	1	2	3
27.- Tengo pensamientos extraños cuando estoy pensando (a veces tengo pensamientos irrelevantes cuando pienso)			0	1	2	3
28.- Me interesa más el presente que el futuro			0	1	2	3
29.- Me siento inquieto/a en clases o charlas (me siento inquieto/a si tengo que oír a alguien hablar durante un largo período de tiempo)			0	1	2	3
30.- Planifico el futuro (me interesa más el futuro que el presente)			0	1	2	3

Fuente: González (2020), p. 302.

Lea las siguientes afirmaciones y marque aquella que mejor describa CÓMO REACCIONA O SE COMPORTA CUANDO ESTÁ ENFADADO O FURIOSO

1	2	3	4			
No, en absoluto	Algo	Moderadamente	Mucho			
1.- Expreso mi ira			1	2	3	4
2.- Hago comentarios irónicos de los demás			1	2	3	4
3.- Hago cosas como dar portazos			1	2	3	4
4.- Discuto con los demás			1	2	3	4
5.- Digo barbaridades			1	2	3	4
6.- Pierdo la paciencia			1	2	3	4

Lea las siguientes afirmaciones y marque aquella que mejor le describa:

1	2	3	4	5				
Nunca	Raras veces	Algunas veces	Muchas veces	Siempre				
1.- Evito las cosas que me dan asco				1	2	3	4	5
2.- Cuando siento repugnancia por algo, me preocupa que pueda desmayarme				1	2	3	4	5
3.- Cuando siento náuseas me asusto				1	2	3	4	5
4.- Creo que las cosas asquerosas pueden causarme alguna enfermedad o infección				1	2	3	4	5
5.- Siento repugnancia				1	2	3	4	5
6.- Las cosas asquerosas me revuelven el estómago				1	2	3	4	5
7.- Suelo poner cara de asco cuando algo me repugna				1	2	3	4	5
8.- Cuando tengo sensación de náuseas, me preocupa vomitar				1	2	3	4	5
9.- Cuando siento asco, suele ser una sensación intensa				1	2	3	4	5
10.- Suelo experimentar asco				1	2	3	4	5
11.- Me asusta la sensación de desmayarme				1	2	3	4	5
12.- Suelo sentir asco más fácilmente que otras personas				1	2	3	4	5
13.- Me preocupa poder tragar algo asqueroso				1	2	3	4	5
14.- Suelo toparme con cosas asquerosas				1	2	3	4	5
15.- Cuando siento asco me resulta embarazoso (me da corte o vergüenza)				1	2	3	4	5
16.- Creo que la sensación de asco es mala para mí				1	2	3	4	5

Fuente: González (2020), p. 303.

En ocasiones, la mayoría de nosotros se sienten enfadados o han hecho cosas que no deberían de haber hecho. Señala con qué frecuencia realizas cada una de las siguientes afirmaciones.

0	1	2	
Nunca	A veces	A menudo	
1.- Has gritado a otros cuando te han irritado	0	1	2
2.- Has tenido peleas con otros para mostrar quién era superior	0	1	2
3.- Has reaccionado furiosamente cuando te han provocado otros	0	1	2
4.- Has cogido cosas de otros compañeros sin pedir permiso	0	1	2
5.- Te has enfadado cuando estabas frustrado	0	1	2
6.- Has destrozado algo para divertirte	0	1	2
7.- Has tenido momentos de rabietas	0	1	2
8.- Has dañado cosas porque te sentías enfurecido	0	1	2
9.- Has participado en peleas de pandillas para sentirte “guay”	0	1	2
10.- Has dañado a otros para ganar en algún juego	0	1	2
11.- Te has enfadado o enfurecido cuando no te sales con la tuya	0	1	2
12.- Has usado la fuerza física para conseguir que otros hagan lo que quieres	0	1	2
13.- Te has enfadado o enfurecido cuando has perdido en un juego	0	1	2
14.- Te has enfadado cuando otros te han amenazado	0	1	2
15.- Has usado la fuerza para obtener dinero o cosas de otros	0	1	2
16.- Te has sentido bien después de pegar o gritar a alguien	0	1	2
17.- Has amenazado o intimidado a alguien	0	1	2
18.- Has hecho llamadas obscenas para divertirte	0	1	2
19.- Has pegado a otros para defenderte	0	1	2
20.- Has conseguido que otros se junten para ponerse en contra de alguien	0	1	2
21.- Has llevado un arma para usarla en una pelea	0	1	2
22.- Te has enfurecido o has llegado a pegar a alguien al verte ridiculizado	0	1	2
23.- Has gritado a otros para aprovecharte de ellos	0	1	2

Fuente: González (2020), p. 304.

Tabla 1*Relación de ENCUIST con el resto de los modelos de personalidad*

Catell	Big Five	Zuckerman	ENCUIST	Eysenck	Gray
Extroversión	Extroversión	Sociabilidad	Extroversión		
Independencia	Apertura Exp.	Actividad	B. Sensaciones	Extroversión	
Autocontrol	Responsabilidad	Búsqueda sensaciones	Impulsividad	Psicoticismo	BAS
Dureza	Amabilidad	Agresión – Hostilidad	Agresividad		
Ansiedad	Neuroticismo	Neuro.-Ans.	Neuroticismo I. emocional	Neuroticismo	BIS

Fuente: elaboración propia a partir de Halty *et al.* (2017).**Tabla 2***Efectos directos estandarizados de los rasgos de personalidad sobre las estrategias de influencia*

Rasgos del Big Five	Reciprocidad	Escasez	Autoridad	Consenso	Simpatía	Compromiso
Extrov.	0.139	0.255			0.121	
Amabil.	0.197		0.252	0.101	0.289	0.147
Respons.	0.139		0.234		-0.121	0.310
Neurot.	0.112	0.166				
Apert.			-0.196	-0.222	-0.122	0.124

Fuente: elaboración propia a partir de Alkis y Temizel (2015).

Tabla 3*Relación de los 6 principios de Cialdini con ENCUIST*

Principios de Cialdini	Rasgos de ENCUIST con los que se relaciona
Reciprocidad	Puntuaciones bajas en Insensibilidad Emocional
Escasez	Puntuaciones altas en Impulsividad, Extroversión/B. Sensaciones y Neuroticismo (ansiedad)
Autoridad	Puntuaciones altas en Neuroticismo
Compromiso	Puntuaciones bajas en Neuroticismo y bajas en Impulsividad
Consenso	Puntuaciones altas en Neuroticismo
Simpatía	Puntuaciones bajas en Insensibilidad Emocional

Fuente: elaboración propia a partir de González *et al.* (2019).

Apéndices

Apéndice A. Presentación del Caso

A continuación, se presenta la descripción de una fuente humana a la que se buscaría realizar el perfilado indirecto, para posteriormente diseñar una estrategia adaptada a ese perfil, con el fin de establecer lo que se conoce como “enganche”. Todo ello se encuadraría en la fase de obtención, la primera del Ciclo de Inteligencia, empleado en el trabajo con HUMINT.

En este caso, se examina a un individuo que está siendo objeto de investigación en relación con una presunta trama financiera, en la cual, parecen estar involucradas diversas organizaciones a nivel nacional. Se solicita ayuda de los analistas de conducta para estudiar su perfil y poder así diseñar una estrategia para que, un agente encubierto, pueda establecer un primer contacto que suscite interés en el sujeto. Así, se pretende generar afinidad y accesibilidad en la fuente, para ir propiciando un mayor acercamiento con el agente. Este proceso se orienta a construir progresivamente una relación que, mediante estrategias sucesivas, permita obtener información vinculada a la trama.

Posteriormente, una vez la fuente ya no resultase de utilidad, se diseñaría una última fase, de “desenganche” con la intención de desaparecer de la vida del individuo sin generar sospechas. Debido a la complejidad que supondría explicar y/o diseñar este proceso, se mostrará únicamente el desarrollo del perfil a través del modelo ENCUIST y el diseño de la estrategia para el primer enganche.

Los datos que se relatan a continuación podrían obtenerse directamente desde la observación o a través de otras fuentes indirectas, como búsquedas en internet, noticias en prensa, entrevistas con usuarios de la empresa, redes sociales, eventos a los que asiste... etc.

Apéndice B. Datos Obtenidos

Jorge Sánchez, de 45 años, es un director de operaciones (COO) de una conocida empresa automovilística que actualmente está siendo investigada por presunta participación en una trama de fraude fiscal, relacionada en el transporte y compraventa ilícita de vehículos. Examinando sus redes sociales (Facebook) se pueden encontrar los siguientes contenidos: una red amplia de amigos con un número bastante alto de seguidores, numerosas interacciones en el muro, ya que mantiene un uso activo de las redes y, fotografías mayoritariamente suyas o en ambientes distendidos con amigos de la infancia. En cuanto a gustos, puede apreciarse su inclinación hacia la actividad física (practica surf y muestra vídeos de sus sesiones de entrenamientos de alta intensidad), incluyendo deportes de riesgo (se ha tirado en paracaídas y

parece ser un amante de la velocidad); así como su pertenencia a grupos relacionados con la música rock, que organizan la asistencia a conciertos y festivales. En algunas publicaciones que ha realizado, aparecen fuertes críticas como respuesta a decisiones anunciadas ese mismo día en prensa, de determinados partidos políticos. No siendo extraño el uso de comentarios y expresiones coloquiales y, en ocasiones, ciertamente ofensivas. Se le conocen dos parejas, una primera relación, fruto de la cual tiene un hijo y, su matrimonio actual con otros dos hijos. Presume de ellos en redes sociales, así como en su despacho, con diferentes fotografías y recuerdos realizados por ellos.

Por otro lado, atendiendo a su perfil de LinkedIn, en el plano laboral y académico, la trayectoria de Jorge no es muy variada; cursó sus estudios en el grado de A.D.E (administración y dirección de empresas), en Valencia, su ciudad natal, para posteriormente especializarse en un Máster en Gestión de Operaciones y Logística. A raíz del cual, comienza su trabajo en la conocida empresa automovilística, en la que ha ido ascendiendo progresivamente, hasta obtener su puesto actual y su consiguiente traslado a Madrid.

Mediante el seguimiento y observación de las rutinas de Jorge se sabe que, al terminar su jornada laboral, acude al gimnasio todos los días a realizar entrenamientos de boxeo, ya que lleva practicando este deporte desde hace unos años. Los fines de semana los divide en pasar tiempo con su familia, participando en los partidos deportivos de sus hijos y en la asistencia a eventos o conferencias relacionadas con el automovilismo, en las que aprovecha para establecer nuevas relaciones. A pesar de que físicamente se encuentra en buena forma, es un gran fumador, pudiendo ver su fuerte dependencia, fumando al entrar y nada más salir del gimnasio, en los trayectos que realiza en coche (apreciando el cenicero repleto de puntas de colillas), durante los partidos de sus hijos o incluso al llevar a cabo alguna operación laboral con clientes (cuando se encuentra alrededor de las instalaciones abiertas de la empresa).

Su presencia en las conferencias o ferias mercantiles a las que acude destaca por tener una gran amabilidad y mucho carisma, desenvolviéndose con facilidad, conociendo a una buena parte de los asistentes y no mostrando dificultades para introducirse a nuevos contactos. En general, la opinión social que se ha podido conseguir de forma superficial a través de interacciones informales y encubiertas con profesionales del sector, es la imagen de un hombre energético, sociable, competente, que al mismo tiempo respeta y con el que reconocen mantener cierta distancia a la hora de realizar negocios, dado que no es difícil que deje entrever su fuerte carácter, llegando a enfrentarse públicamente con algún que otro trabajador de la competencia.