



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO**

---

---

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ZARAGOZA**

**PSICOLOGÍA**

**CARACTERIZACIÓN PSICOSOCIAL DE SECUESTRADORES A  
PARTIR DEL ANÁLISIS DE SU DISCURSO DE LA  
“NEGOCIACIÓN” Y EL RELATO DE LAS VÍCTIMAS**

**T E S I S**

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:  
LICENCIADO EN PSICOLOGÍA**

**PRESENTA:**

**LAREDO RAZO HIRAM**

**JURADO DEL EXAMEN**

**DIRECTOR: DR. HUGO ALBERTO YAM CHALÉ**

**COMITÉ: DR. RUBÉN LARA PIÑA**

**MTRA. LIDIA BELTRÁN RUIZ**

**MTRO. MIGUEL ÁNGEL JIMÉNES VILLEGAS**

**LIC. GUADALUPE GREGOR LÓPEZ**



**CIUDAD DE MÉXICO.**

**MARZO 2018**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## Agradecimientos

Les agradezco a mis padres por todo el apoyo que me han brindado, los valores y las grandes enseñanzas que me han dado a lo largo de estos años, por ser una parte fundamental en mi educación y un modelo a seguir.

Le agradezco a mi hermano por ser una inspiración y un ejemplo a seguir, por haberme cuestionado en momentos de confusión y por motivarme a lograr todas mis metas.

A una persona muy especial por siempre estar ahí tanto en los momentos felices como en los difíciles, ayudarme y alentarme a no darme por vencido, a motivarme y siempre tener unas palabras de aliento en las situaciones complicadas y sobre todo por su incondicional apoyo antes y durante el proceso de esta tesis.

A mi director de tesis Dr. Hugo Alberto Yam Chalè por toda la ayuda que me brindo al realizar mi tesis, por haberme asesorado y brindado de su valioso conocimiento, experiencia y tiempo, a el Mtro. Javier Balderrama López por su valiosa ayuda, asesorías y el gran apoyo que me brindo al igual que todos mis asesores Mtro. Miguel Ángel Jiménez Villegas, Lic. Guadalupe Gregor López y sinodales Dr. Rubén Lara Piña, Dra. Lidia Beltrán Ruiz por haberme enseñado y compartido parte de su valiosa experiencia.

## Índice

<b>Introducción.....</b>	<b>1</b>
<b>Capítulo 1. Psicología y Personalidad Criminal.....</b>	<b>3</b>
<b>1.1 Investigación Criminal y el Perfil Criminológico.....</b>	<b>3</b>
<b>1.2 El Estudio de la Personalidad Criminal en la Historia.....</b>	<b>5</b>
1.2.1 Pensadores griegos.....	5
1.2.2 Las ciencias ocultas.....	6
1.2.3 La quiromancia.....	7
1.2.4 La astrología.....	7
1.2.5 La frenología.....	8
1.2.6 Escuela americana.....	8
<b>1.3 Perfiles Psicológicos Criminales .....</b>	<b>14</b>
1.3.1 Perfil criminal inductivo.....	15
1.3.2 Perfil criminal deductivo.....	16
<b>Capítulo 2. Secuestro, Secuestradores y Discurso .....</b>	<b>19</b>
<b>2.1 Definición y Tipos de Secuestro.....</b>	<b>19</b>
<b>2.2 Tipos de Bandas de Secuestradores y Funciones de los Secuestradores .....</b>	<b>22</b>
a) Organizadas o Estructuradas: .....	23
b) Semi-estructuradas: .....	24
c) Improvisadas: .....	24
<b>2.3 Perfil Psicológico de los Secuestradores .....</b>	<b>27</b>
2.3.1 Tipos de Secuestradores .....	30
<b>2.4 Personalidad, Voz y Discurso .....</b>	<b>35</b>
2.4.1 Elementos Lingüísticos.....	35
2.4.2 Elementos Paralingüísticos.....	39
<b>2.5 Identidad y Teorías de la Personalidad.....</b>	<b>43</b>
2.5.1 Gordon Willard Allport (1897-1967).....	44
2.5.2 Raymond Bernard Cattell (1905-1998).....	46
2.5.3 Abraham Maslow (1908-1970).....	50
<b>Capítulo 3. Metodología.....</b>	<b>54</b>
<b>3.1 Planteamiento del problema .....</b>	<b>54</b>
<b>3.2 Objetivos .....</b>	<b>56</b>
<b>3.3 Justificación .....</b>	<b>56</b>
<b>3.4 Método .....</b>	<b>59</b>
<b>Capítulo 4. Resultados .....</b>	<b>62</b>
<b>4.1 Análisis códigos jeffersonianos .....</b>	<b>83</b>
<b>4.2 Análisis del discurso: Orientación hacia la acción y Orientación epistemológica</b>	<b>90</b>
<b>Capítulo 5. Discusión y Conclusiones .....</b>	<b>125</b>
<b>Bibliografía .....</b>	<b>129</b>

## Introducción

El secuestro es un delito que ha marcado a la sociedad mexicana, en México aproximadamente 5 personas son secuestrados cada día habiendo un incremento en los últimos años, este delito genera alteraciones tanto físicas como psicológicas y gracias a la ayuda de las nuevas tecnologías que facilitan su anonimato lo que ha hecho que queden impunes muchos de estos favoreciendo su incremento.

El secuestro es uno de los delitos mas redituables y variados que existen, ya que este se puede prestar para la venta de órganos, trata de personas, extorsiones, chantajes, entre otras cosas; habiendo varios tipos como el simple, profesional, improvisado, autosecuestro y extorsivo, siendo este último el más común y el que se abordará en el presente trabajo.

Desde el punto de vista psicológico son escasos los estudios que existen sobre secuestradores y los pocos que hay son analizados en ámbitos carcelarios u otros diversos al del secuestro; sin embargo en este trabajo se analizan durante el secuestro mediante llamadas audiograbadas por lo cual se tiene un acercamiento más preciso de cómo es su perfil psicosocial.

Mediante una caracterización psicosocial se pueden obtener los rasgos de los secuestradores lo que facilita la negociación que ayuda a disminuir el riesgo que la víctima presenta; posteriormente la caracterización puede servir como guía para ayudar a la policía en su pronta captura.

En el capítulo 1 se aborda lo que es la investigación criminal y el perfil criminológico para después abarcar los orígenes de la perfilación criminal y como fueron modificándose hasta lo que en la actualidad tenemos, también se abarca los métodos deductivo e inductivo de generación de perfiles.

En el capítulo 2 se aborda el concepto de secuestro y los tipos que hay de este, posteriormente los tipos de bandas de secuestradores que existen, así como las funciones que cada individuo desempeña en esos grupos y los tipos de secuestradores que actualmente se han ubicado, se abarcan elementos lingüísticos y paralingüísticos para posteriormente pasar a las teorías de la personalidad de Allport, Cattell y Maslow.

En el capítulo 3 se abordan cifras del fenómeno en México, así como los objetivos de la presente investigación y el porque es importante profundizar en las investigaciones sobre secuestro desde el ámbito psicológico y del análisis del discurso, así como los instrumentos y el procedimiento para llevar a cabo la investigación.

En el capítulo 4 se muestran los resultados obtenidos en la presente investigación y se analizan las diferentes tablas realizadas tanto de la voz, discurso y personalidad, para ambos casos, también se muestran breves fragmentos de transcripciones aplicando códigos jeffersonianos para su mejor entendimiento y análisis.

En el capítulo 5 se genera una caracterización psicosocial a partir de los resultados obtenidos del análisis de la voz, el discurso y las teorías de la personalidad de Allport, Cattell y Maslow, así como las ventajas de utilizar en análisis de la voz y el discurso en la investigación criminal.

## Capítulo 1. Psicología y Personalidad Criminal

### 1.1 Investigación Criminal y el Perfil Criminológico

La investigación criminal puede ser entendida como un proceso en el cual el investigador realiza una serie de pasos para el descubrimiento de la verdad. Este proceso inicia con la observación para continuar con la descripción y terminar con el análisis e interpretación de una situación o hecho en particular, incluyendo todas las circunstancias y variables que lo rodearon e influyeron en su ocurrencia, con la finalidad de obtener información útil y objetiva que permita, a través de la metodología empleada, establecer con exactitud los autores y partícipes de una conducta presumiblemente criminal (Guillén, 2016).

Desde otra perspectiva, la investigación criminal puede ser concebida como una serie de pasos que realizan las instituciones de persecución penal para esclarecer un ilícito que se ha cometido en un territorio o demarcación determinada. Esta actividad implica practicar, según las atribuciones de tales autoridades, las diligencias necesarias para comprobar el delito y descubrir al delincuente, también reconocer y/o identificar todos los efectos, instrumentos o pruebas del delito, de cuya desaparición hubiere peligro, para poner a disposición de la autoridad correspondiente (Guillén, 2016).

Lo mismo que dactiloscópicamente no hay dos personas iguales, tampoco hay dos delincuentes que se repitan enteramente, pues si son muchos los datos que median en el signo dactilar individual, no son menos los que intervienen en la completa caracterización de un sujeto, sobre todo desde el punto de vista moral. No obstante, si no hay dos delincuentes iguales, puede haber algunos o varios bastante semejantes, relacionados por una especie de parentesco susceptible de ser sistematizado, al modo de las clasificaciones y las genealogías de otros seres vivos (Bernaldo, s.f).

Jiménez (2012) menciona que el estudio de la criminalidad por parte de la psicología, ha estado presente desde los inicios de esta ciencia; sin embargo, ha sido reciente la intención de elaborar una metodología más o menos sistemática que ayude a capturar a criminales usando las aportaciones que la psicología puede brindar. Estas

metodologías han estado basadas principalmente en la creación, desarrollo y uso de técnicas clasificatorias y de etiquetajes del delincuente criminal, teniendo inicialmente como principal objetivo su captura.

Los orígenes del perfil criminológico tienen sus raíces aproximadamente en el año 1888, en Inglaterra, en la investigación del caso de Jack el Destripador, elaborada por el psiquiatra Dr. Thomas Bond (Alcaraz, 2015) que, según Jiménez (2012), estaba basada “en la relación existente entre las heridas de la víctima y su agresor. En función de las características de ésta, se podría diseñar un perfil del delincuente” (p.42). Canter, creador de la psicología investigadora, menciona que este perfil prueba que esa técnica como herramienta auxiliar de la policía fue algo inherente al propio nacimiento profesional de ésta. Pero además, se confirma dicha técnica como herramienta científica amparada por la criminología y la psicología/psiquiatría (Alcaraz, 2015).

Lo que es innegable es que el perfil criminológico como técnica de investigación criminal se encuentra en sus inicios, reconociéndose como fecha aproximada de la primera metodología científica sobre el perfil criminológico, la que realizó el F.B.I. en los años 1970 en Quantico (Estados Unidos), por lo que se puede decir que el uso originario del término se le debe reconocer a ciertos investigadores de dicha institución (Alcaraz, 2015). Por otra parte, Jiménez (2012) menciona que tanto psiquiatras como psicólogos empezaron a ser consultados por las fuerzas del orden cuando, en algunos de los crímenes investigados, tenían evidencias o hipótesis de que el criminal podía padecer algún trastorno o enfermedad psiquiátrica. En esta aproximación al perfil se le suele denominar “evaluación diagnóstica” o “perfil de personalidad criminal”.

Alcaraz (2015) comenta que el perfil criminal (criminal profiling), es el término que se introduce en el mundo occidental. Sin embargo, este término plantea ciertos problemas de interpretación, es por ello que se opta por utilizar el término perfil criminológico (criminology profiling). Alcaraz (2015) menciona que Vicente Garrido Genovés comenta que la expresión perfil criminológico hace referencia de un modo explícito a la aportación que un psicólogo o criminólogo realiza a las fuerzas policiales para la captura del criminal y al mismo tiempo se pone de relieve que en esa tarea el experto ha de emplear los conocimientos que se derivan de la ciencia de la Criminología.



Lo anterior deja ver una diferencia de la denominación angloamericana de perfil criminal (*criminal profiling*) que hace referencia exclusivamente a la psicología, reduciendo el campo a una sola figura profesional, además de ser ambiguo ya que un perfil criminal puede consistir en realizar desde un estudio sobre el riesgo de reincidencia de un sujeto, a un estudio sobre una serie de características comportamentales básicas en relación a un individuo o colectivo, etc. (Alcaraz, 2015).

## 1.2 El Estudio de la Personalidad Criminal en la Historia

La caracterización de la personalidad criminal ha pasado por diversas etapas en la historia, a continuación describiremos su evolución.

### 1.2.1 Pensadores griegos.

Desde la antigüedad el ser humano se ha preguntado por qué algunas personas cometen actos criminales y han propuesto explicaciones que van desde la apariencia física hasta la alineación de los planetas, pasando por varios autores, incluyendo pensadores griegos. Siguiendo a Rodríguez (1981) podemos mencionar a los siguientes:

- a. Esopo (siglo VI a. C.) que afirmó que los crímenes son proporcionales a la capacidad de quien los comete, exponiendo que hay una relación entre el autor y su acción, mostrando que el delito es un índice fiel de la peligrosidad del sujeto.
- b. Tiffon (2008) señala que en el siglo VI a. de C., Alcmeón de Crotona prefiguró la fundación de la Psicología. Alcmeón era un médico que practicó las primeras disecciones y se interesó en estudiar las características físicas y morales de los autores del delito.
- c. Hacia el siglo IV a. de C., Hipócrates de Cos, consideró que los trastornos mentales se originaban en el mismo organismo. Esto es considerado un gran avance en el pensamiento teológico y médico, incluso psiquiátrico y psicopatológico, al pasar del castigo divino al desequilibrio psíquico, biológico y organicista del propio ser humano (Tiffon, 2008). Se puede considerar a Hipócrates como el iniciador de la corriente biologista de la Criminología, debido a la manera de interpretar el

comportamiento humano como resultante del temperamento, y a éste como producto de los humores, que son cuatro, y que producen cuatro temperamentos con características específicas.

- d. Platón (427-347 a. C.), menciona que el crimen es producto del medio ambiente, y la pobreza es un factor criminógeno, ya que este genera pillos y villanos y por otra parte el oro es causa de muchos delitos ya que la codicia es creada por la abundancia, que consigue apoderarse del alma enloquecida por el deseo. También hay que mencionar que Platón reconoce la multiplicidad de factores sociales, ya que los crímenes son producidos por la carencia cultural, mala educación y la viciosa organización del Estado, al igual que por la presión del medio y las malas compañías.
- e. Aristóteles (384-322 a. C.), consideraba la preferencia al bien como inclinación natural puede ser ejercida o no, revelando cómo las pasiones (pensamiento, sensación, deseo y emociones) son causas del delito y cómo éstas pueden llevar aún al hombre virtuoso a cometer un crimen, aunque también considera la pobreza uno de los factores criminógenos más importantes, es la miseria la que engendra rebelión y delito, sin embargo señala que los delitos más graves no se cometen para adquirir lo necesario, sino por lo innecesario, el hombre no mata por hambre, pero sí mata por ambición, es por esto que menciona que hay tres cosas por las que un hombre llega a ser bueno y virtuoso las cuales son; la naturaleza, el hábito y la razón; por lo que es preciso mantener entre ellas una armonía recíproca, de aquí la función de la educación como prevención de la maldad y el crimen.

### **1.2.2 Las ciencias ocultas.**

Las ciencias, en la edad media son llamadas ocultas debido a que monjes y frailes eran del grupo de privilegiados que sabían leer y tenían bibliotecas, por lo tanto el conocimiento científico (o pseudocientífico) estaba limitado y por lo tanto oculto a la mayoría de la población, también porque los científicos seculares realizaban sus experimentos, la mayoría de ellos en secreto, pues podía ser peligroso el hacerlos públicos, y convertirse en sospechosos de brujería o hechicería, otra de las razones es que tan solo ciertos iniciados tenían acceso al conocimiento, además de que algunos conocimientos

estaban efectivamente relacionados a fuerzas ocultas, misteriosas e incomprensibles, algunas ciencias como la Oftalmoscopia, la Metoscopia, la Pedomancia, buscan explicar el destino humano y la personalidad por medio del estudio de los ojos, de la frente o de los pies o del ombligo como es el caso de la Umbilicomancia (Rodríguez, 1981).

### **1.2.3 La quiromancia.**

Según Rodríguez (1981) la quiromancia podría definirse como el arte supersticioso de predecir el futuro de una persona o adivinar su carácter estudiando las líneas y protuberancias de la palma de la mano, se supone que la mano izquierda muestra las características heredadas y la derecha las adquiridas; que cada prominencia indica una característica diferente y que las líneas principales denotan longevidad, éxito en el amor, bienes de fortuna, etc., mientras que las estrellas, círculos, cruces, cuadrados, ramales y bifurcaciones confirman los pronósticos, la Quirología es entendida como el estudio de las rayas de la mano, es el diagnóstico mediante la mano. Para los Quirólogos las manos son el espejo del alma, también el lugar donde se revelan las condiciones anormales de los distintos órganos y partes del cuerpo, por lo tanto, por su medio puede observarse el interior de nuestro organismo. En la mano se pueden hallar características que nos indican o revelan que el individuo está enfermo o sucio, infeccioso, o que tiene lesiones o defectos heredados.

### **1.2.4 La astrología.**

En la antigüedad, las ciencias astrológicas eran utilizada por todos los pueblos, también la mayoría de las religiones se basan en aspectos astrológicos, la astrología tiene influencia definitiva para establecer calendarios, fijar fiestas, definir actividades. Los edificios son orientados de acuerdo a los astros; la divinidad es identificada con estrellas y planetas (Rodríguez, 1981). En la astrología también se considera que además del cuerpo físico que podemos ver, por nuestro sentido de la visión, también se tiene vehículos invisibles, llamados cuerpos espirituales, y el hombre en sí mismo es un espíritu (Heindel, 1938).

Con relación a la personalidad, Ptolomeo señala que los planetas producen efectos respecto de cuatro elementos (tierra, agua, fuego, aire), secando, humedeciendo, calentando

y enfriando, siendo que relacionaba el temperamento humano con tales elementos y desde luego con los planetas. De tal forma que para él, los planetas influyen en la criminalidad, como Mercurio que hace banqueros, ambiciosos y ladrones; Saturno produce asesinos, piratas y villanos y Júpiter da hombres de armas, duelistas, gente enérgica y agresiva (Rodríguez, 1981).

### 1.2.5 La frenología.

La frenología en la actualidad carece de creencia teniendo muy poca gente que aun confía en ella, sin embargo antes esta era vista con seriedad por muchos hombres y académicos famosos a finales del siglo XVII y principios del XIX. Según los defensores de la frenología, el desarrollo de áreas específicas en el cerebro humano está asociado con ciertas características de personalidad y trastornos mentales. Entre los rasgos de personalidad que se suponía estaban relacionados con protuberancias localizadas en ciertas regiones del cerebro están la afabilidad, la combatividad y la codicia. Una consecuencia de esta creencia es que la personalidad puede ser analizada tocando la cabeza de una persona a fin de localizar protuberancias en áreas específicas del cerebro que se presume están asociadas con ciertas características (Lewis, 2003).

### 1.2.6 Escuela americana.

**1.2.6.1 William Sheldon.** Según Rodríguez (1981) la clasificación más utilizada en Norteamérica en ese tiempo, es la creada por William Sheldon y S. S. Stevens. La cual tiene la ventaja de partir de un plano experimental. Partiendo del blastodermo (célula de la cual provenimos todos), reconoce tres dimensiones (Ver Figura 1):

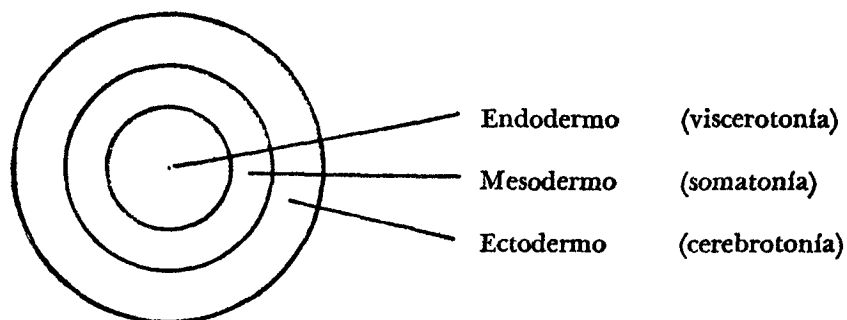


Figura 1 Ilustración del blastodermo. Rodríguez, L. (1981). La dirección biológica. [Ilustración].

Lewis (2003) menciona que su sistema somatotipo de tres componentes clasificó los físicos humanos de acuerdo con el grado de obesidad (endomorfia), musculosidad (mesomorfia) y delgadez (ectomorfia). Suponiendo que las estructuras corporales que representan los extremos de esos tres componentes se relacionan con los siguientes tipos de temperamento: endomorfia con viscerotonía (sociable, alegre, ama la comida); la mesomorfia con la somatotonía (atlético, agresivo), y la ectomorfia con la cerebrotonía (introvertido, estudioso). Las características físicas (o componentes estáticos como las llama Sheldon) son (Rodríguez, 1981):

- a) *Endomorfo*. Visceras digestivas pesadas y desarrolladas, con estructuras somáticas relativamente débiles. Bajo peso específico, gordura.
- b) *Mesomorfo*. Desarrollo de estructuras somáticas (huesos, músculos y tejido conjuntivo) alto peso específico, duro, erecto, fuerte y resistente.
- c) *Ectomorfo*. Frágil, lineal, chato de tórax y delicado; extremidades largas y delgadas, músculos pobres.

De aquí deduce 3 temperamentos:

- a) *Viscerotónico*. Es endomorfo, comodino, lento, glotón, sociable, cortés, amable, tolerante, satisfecho, dormilón, blando, hogareño, extrovertido.
- b) *Somatotónico*. Es mesomorfo, firme, aventurero, enérgico, atlético, ambicioso, osado, valiente, agresivo, inestable, inescrupuloso, estrepitoso.
- c) *Cerebrotónico*. Es ectomorfo, rígido, rápido, introvertido, aprensivo, controlado, asocial, inhibido social, desordenado, hipersensible, insomne, juvenil, solitario (Rodríguez, 1981, p. 293)

La relevancia de los estudios de Sheldon es que, al aplicarse la clasificación a grupos de delincuentes, observaron que en su mayoría estos eran mesomorfos, conclusión que fue pronto criticada fundamentalmente por razones metodológicas, aunque en un seguimiento posterior que hizo el equipo de Sheldon a 200 personas a lo largo de treinta

años, encontraron evidencias que apoyaban su propuesta inicial (Pablos, 2003).

Por otra parte Lewis (2003) menciona que las teorías de la constitución corporal son fascinantes, sin embargo es cuestionable su validez científica, ya que hay muchas excepciones a las relaciones hipotetizadas entre el físico y el temperamento, y se han propuesto interpretaciones diferentes para esas relaciones. Además, los psicólogos contemporáneos objetan las tipologías porque colocan a las personas en categorías y les asignan etiquetas. La etiquetación no sólo enfatiza en exceso la causación interna de la conducta, sino que puede actuar como profecía que se cumple por sí misma en la cual la gente se convierte en lo que dice la etiqueta.

*1.2.6.2 César Lombroso.* Fue uno de los criminólogos pioneros en tratar de clasificar a los delincuentes de un modo formal para realizar comparaciones estadísticas, mediante la recolecta de información en torno a aspectos como edad, raza, sexo, rasgos físicos, educación y región geográfica, entre otros, de delincuentes semejantes, pretendía comprender los orígenes y motivaciones de la conducta criminal, así como predecirla (Garrido, 2007).

En 1871 hay un cambio radical en la vida de Lombroso y en la historia de la ciencia ya que observando el cráneo de un delincuente famoso (Vihella), observó una serie de anomalías que lo hicieron pensar que el criminal lo era por ciertas deformidades craneales, y por su similitud con ciertas especies animales (Rodríguez, 1981). Lombroso (citado en Taylor, Walton y Young, 1997, p. 59) describía al criminal de la siguiente manera:

Las manifestaciones anatómicas eran las mandíbulas enormes, los pómulos altos, los arcos superciliares prominentes, las líneas aisladas de la palma de la mano, el tamaño excesivo de las órbitas, las orejas con forma de asa que se encuentran en criminales, salvajes y monos, la insensibilidad al dolor, la visión extremadamente aguda, tatuajes, indolencia excesiva, afición a las orgías y la búsqueda irresistible del mal por el mal mismo, el deseo no solo de quitar la vida a la víctima, sino también de mutilar el cadáver, rasgar la carne y beber la sangre.

Inicialmente, Lombroso no buscaba una teoría criminogenética, sino un criterio diferencial entre el enfermo mental y el delincuente, sin embargo al toparse con este develamiento, comienza a elaborar lo que él llamaría Antropología Criminal. En 1872 publica un libro titulado *Memoria sobre los Manicomios Criminales*, en el cual exhibe las primeras ideas sobre la diferencia que hay entre el delincuente y el loco, y sus ideas respecto a que el delincuente es un enfermo con malformaciones muy claras. Posteriormente escribe un libro llamado *El Genio y la Locura*, donde expone la teoría de que en realidad todos los genios están locos, que el genio es un anormal, exponiendo como del genio a la locura o de la locura al genio, en realidad no hay más que un paso (Rodríguez, 1981).

Para Lombroso el criminal era un anacronismo, un resto atávico que reaparece en la sociedad moderna. Como expresa Enrico Ferri, los delincuentes en su tipo más común y peligroso, reproducen en nuestra civilización los caracteres del hombre salvaje y primitivo (Girón, 2002).

Rodríguez (1981) menciona que entre los años de 1896 y 1897 es publicada la quinta y definitiva edición de el *Hombre delincuente*, con dos tomos sobre L'Uomo y uno nuevo titulado como *Crimen, causas y remedios*, en el cual expone su teoría sociológica y exógena, respondiendo con esto a muchas críticas y llenando indudablemente una laguna. Lombroso fue ampliando su clasificación de los delincuentes a través de su obra. La estructura decisiva queda, según Rodríguez, a partir de la cuarta edición de "L'Uomo", que es la siguiente:

1. Delincuente Nato (Atavismo)
2. Delincuente Loco Moral (Morbo)
3. Delincuente Epiléptico (Epilepsia)
4. Delincuente Loco (Pazzo) { Alcohólico  
Alienado  
Histerico  
Mattoide
5. Delincuente Ocasional { Pseudo-criminales  
Criminaloides

## Habituales

### 6. Delincuente Pasional

Taylor, Walton y Young, (1997) menciona que lo que Lombroso hizo fue cambiar el método de explicación que mas se utilizaba desde la época de Guerry y Quetelet y en lugar de sostener que las instituciones y las tradiciones determinaban la naturaleza del criminal, sostuvo que la naturaleza del criminal determinaba el carácter de las instituciones y las tradiciones.

**1.2.6.3 Ernest Hooton.** Ernest Hooton (1887/1954) es el representante más notable de la Antropología Criminológica norteamericana, ya que en sus estudios encuentra series de inferioridades físicas en los delincuentes con relación a grupos de no delincuentes, estas inferioridades para él son de origen principalmente hereditario. También concluye que los hombres altos y delgados tienden al homicidio (no es predeterminado) y al robo; los altos y pesados al asesinato (es predeterminado); los bajos y delgados al hurto con escalo; los bajos y pesados a la violación y asalto (Rodríguez, 1981).

**1.2.6.4 Kretschmer.** Ernst Kretschmer (1888/1964), con su obra *Constitución y Carácter*, encaró la cuestión Criminológica relacionando el Tipo de constitución con el Tipo de temperamento, haciendo una clasificación de los delincuentes en varios tipos (Scimé, 1999). Por otra parte Rodríguez (1981) comenta que esta clasificación la hace apoyándose en el aspecto biológico y reduciendo aspectos psicológicos; esta clasificación es la que se muestra a continuación:

- a) *Tipo Esquiüzotímico.* Son de constitución leptosomática; son sujetos introvertidos, y pueden dividirse en: 1) Hiperestésicos: Nerviosos, irritables, idealistas, 2) Intermedios: Fríos, enérgicos, sistemáticos, serenos. 3) Anestésicos: Apáticos, solitarios, indolentes, extravagantes.
- b) *Tipo Ciclotímico.* Son de constitución pícnica, son sujetos extrovertidos, y aunque cambian de un extremo a otro (alegría-tristeza), pueden reconocerse básicamente: 1) Hipomaníacos: En continuo movimiento, alegría; 2) Sintónicos: Realistas, prácticos,



humoristas; 3) Flemáticos: Tranquilos, silenciosos, tristes.

c) *Tipo Viscoso*. Son de constitución atlética, tranquilos por lo general, cierta actitud pasiva, en unos resentimientos, en otros amabilidad. En muchos aspectos fluctúan entre el leptosoma y el pícnico.

Por otra parte Lewis (2003) menciona que la constitución alta y delgada (asténica) como la constitución corporal musculosa (atlética) se asocian con tendencias al alejamiento (personalidad esquizoide). Por otro lado, una constitución corporal baja y robusta (pícnica) se asocia con inestabilidad emocional (personalidad cicloide).

En cuanto a Biotipo y Criminalidad, menciona que los pícnicos representan el menor número dentro de la totalidad de la criminalidad, siendo además los de menor reincidencia y mayor adaptabilidad. Son pasionales u ocasionales, raramente habituales. Los leptosomáticos, son los que siguen a los atléticos en criminalidad, sin embargo su participación criminal es menor que la de los atléticos. Son difíciles al tratamiento y fáciles a la reincidencia. Abundan entre ellos ladrones y estafadores. Los atléticos son los tipos con mayor inclinación criminal, especialmente de carácter violento. Son explosivos y en ocasiones cínicos (Rodríguez, 1981).

**1.2.6.5 Hans Gross.** Considerado el padre de la criminología. Su obra de 1893, titulada como *La investigación criminal: Un manual práctico para magistrados, policías y abogados*, la cual fuera todo un éxito en esos años y todavía hoy, la revista forense que él fundó, titulada *Criminología (Kriminologie)*, es un referente importante en lengua alemana para el campo de la investigación criminal, en él brinda varios métodos para perfilar la conducta de asesinos, incendiarios, ladrones, mujeres que testificaban una violación falsa y otros tipos. Una idea esencial de su filosofía de investigación sigue teniendo hoy gran validez, entendiendo que los criminales tienen que ser comprendidos fundamentalmente a través de sus delitos, y que hay que prestar una gran atención a la conducta del delincuente (Garrido, 2007).

Mencionando que en casi cada caso el ladrón ha dejado el rastro más importante de su paso, siendo este la manera en la que él ha cometido el robo. Cada ladrón tiene su estilo característico o *modus operandi*, del cual rara vez se aparta, y que es completamente

incapaz de abandonar por completo; a veces este rasgo distintivo es tan visible y llamativo que incluso el policía novato puede detectarlo sin dificultad; pero, por una parte, el novato no sabe cómo agrupar, diferenciar o utilizar eso que ha observado, también otra dificultad es que el carácter particular del procedimiento mostrado por el delincuente en ocasiones no es tan fácil de reconocer. En su otra obra llamada *Psicología criminal*, de 1968, Gross señala de nuevo la relevancia del perfil criminológico, al determinar que el investigador debe de interpretar el delito de acuerdo con la psicología del autor (Garrido, 2007).

### 1.3 Perfiles Psicológicos Criminales

Los perfiles según Consuegra (2010) son rasgos particulares que caracterizan a una persona con lo cual esta puede diferenciarse de otras. Los perfiles psicológicos criminales, área de la psicología jurídica, dan una orientación sobre los posibles rasgos de personalidad de un sujeto que cometió o está cometiendo uno o una serie de delitos. El perfil criminal ha sido referido con diversos términos en la literatura científica, Soria y Sáiz (2005, p. 365) menciona a algunas de estas acepciones:

perfil psicológico (*psychological profiling*) (Holmes, 1989), perfil de la personalidad del criminal (*criminalpersonality profiling*) (Mc- Cann, 1992, citado en Tapias y cois., 2004), perfil del agresor (*offenderprofiling*) (Canter, 2000; Ainsworth, 2001), perfil criminal (*criminal profiling*) (Stanton, 1997, citado en Tapias y cois., 2004), investigación analítica criminal (*criminal investigative analysis*) (Warren, Reboussin y cols., 1999).

Garrido y López (2010) mencionan que un perfil criminológico es una aproximación de las características y estilo de vida del responsable de una serie de crímenes los cuales generalmente son homicidios y/o violaciones que todavía no se han identificado; el perfil está pensado para ayudar a la policía en sus investigaciones, generalmente disminuyendo las vías a proseguir en el rastro del crimen y focalizando la acción policial en determinadas áreas o tipos de personas. En términos generales, según Soria y Sáiz (2005) se pueden clasificar los perfiles criminales en dos tipos, inductivos los cuales parten de perfiles ya establecidos obtenidos por medios como son las entrevistas, informes etc. y

deductivos en los cuales no se toma en cuenta los perfiles que se tienen de ese delito, generándose por caso.

**1.3.1 Perfil criminal inductivo.** El perfil criminal inductivo según Aristizábal y Amar (2012) consiste en la caracterización de los agresores conocidos para obtener características generales, se trabaja con un grupo de personas para obtener una descripción general. Soria y Sáiz (2005) mencionan que estos provienen de principios psicológicos generales acerca del comportamiento criminal, partiendo de datos analizados empíricamente y estadísticamente, que provienen de un cierto número de casos resueltos.

Este perfil se utiliza para la estrategia de entrevista y testimonios de individuos, comprobando si sus características encajan con las características de una base de datos de un tipo de agresores determinado (Tapias, Avellaneda, Moncada, y Pérez, 2002). Es un método rápido, ya que una vez que la escena del crimen es procesada y transformada en variables, por medio de la informática se obtiene un resultado a seguir. Sin embargo este método requiere una preparación minuciosa por parte de todos los miembros que analizan las escenas del crimen y el ser humano es distinto por naturaleza, creándose por tanto una serie de errores que afectan al resultado final (Alcaraz, 2015).

Se trata de un tipo de perfil que es generalizado a un criminal individual, comenzando por las características conductuales y demográficas que comparte con otros criminales que han sido estudiados en el pasado y que concuerdan con el mismo patrón de comportamiento mostrado por el criminal individual. Este tipo de perfil criminal se nutre de tres tipos de fuentes: estudios formales e informales de poblaciones de criminales encarcelados, experiencia práctica del perfilador con casos aislados y fuentes de datos públicos tales como los del FBI (Soria y Sáiz, 2005). Por otra parte Aristizábal y Amar (2012) menciona que para obtener estos datos, se realizan entrevistas a criminales violentos condenados con la finalidad de que brinden mucha información. Además, estos perfiles se basan en la observación conductual y en informes de la conducta del delincuente que se registra desde el momento en que es condenado por un juez.

Otra de las fuentes consultada es del expediente judicial y con base en toda la información recabada se construye el perfil inductivo. De acuerdo con Homant y Kennedy

(1998), esta es una técnica usada en las entrevistas al comparar las características observadas con las almacenadas en una base de datos de agresores *Psychological Aspects of Crime Scene Profiling. Criminal Justice and Behavior* (como se citó en Aristizábal y Amar, 2012).

Soria y Sáiz, (2005) menciona que las ventajas de utilizar el perfil criminal inductivo es que, este es una herramienta muy fácil de utilizar, en la cual no es necesario tener conocimiento especializado en ciencias forenses ni entrenamiento en el ámbito de la investigación del comportamiento criminal. También, es un proceso con un período relativamente corto de tiempo el cual no implica mayores esfuerzos o grandes habilidades analíticas por parte del perfilador (Soria y Sáiz, 2005) otra ventaja es la simplificación en la identificación del comportamiento de individuos agresores (Aristizábal y Amar 2012), otra ventaja es que es un gran facilitador, pues ofrece premisas con características básicas del agresor que permiten perfilarlo y predecir su comportamiento (Tapias, Avellaneda, Moncada, y Pérez, 2002).

Las desventajas es que la información es generalizada a partir de un grupo limitado de sujetos que pueden no haber sido apropiadamente muestreados, Por otra parte, los perfiles inductivos son universalizados a partir de datos limitados de criminales capturados, debido a lo cual no se toman en cuenta los casos de criminales que han logrado evadir la captura y que son, habitualmente, más habilidosos e inteligentes. Finalmente, el proceso de generalización del perfil es posible que contenga inexactitudes que pueden ser utilizadas de una manera inapropiada, con el riesgo de implicar a individuos inocentes (Soria y Sáiz, 2005).

**1.3.2 Perfil criminal deductivo.** El perfil criminal deductivo según Soria y Sáiz (2005) se define como el proceso de interpretar evidencia forense, el cual incluye las fotografías de la escena del crimen, informes de autopsias, fotografías de la autopsia y un meticuloso estudio de la victimología, con la finalidad de reconstruir de la manera más precisa los patrones de comportamiento del criminal en la escena del crimen y, a partir de esos patrones específicos de comportamiento, deducir características demográficas y psicológicas del criminal, al igual que su motivación para perpetrar el crimen. Por otra parte Aristizábal y Amar (2012) mencionan que este trata de ir de lo general a lo particular como

la edad del agresor, la raza de la víctima, las agresiones específicas que el criminal realizó, al igual que las evidencias psicológicas al extraer rasgos clínicos del agresor para dar como resultado un perfil particular.

Es un método más laborioso y lento en comparación con el inductivo, ya que el perfilador debe de examinar minuciosamente la escena psicológica del crimen, y complementariamente la escena física del crimen. Sin embargo el perfil criminológico debe de buscar la motivación del autor, y esto se encontrara con un buen entendimiento de la escena del crimen. Este es un método claramente eficaz, aunque puede beneficiarse de algunos aspectos del método inductivo (Alcaraz, 2015). La victimología obtiene una importancia fundamental, ya que cuanto más se conoce a la víctima, más se conoce al criminal (Garrido, 2007).

Este perfil a diferencia del inductivo hace exclusión de todo tipo de información obtenida de otros criminales y crímenes similares, y realiza un fuerte énfasis en la llamada reconstrucción forense bien fundada. El perfil criminal deductivo, también conocido como análisis de la evidencia del comportamiento (*behavior evidence analysis*), depende de las habilidades del perfilador para reconocer patrones del comportamiento criminal, emociones durante la comisión del delito, características de la personalidad y características demográficas, a partir del análisis de tres tipos de fuentes: la evidencia forense, las características de la escena del crimen y la victimología (Soria y Sáiz, 2005).

Por otra parte las críticas según Soria y Sáiz, (2005) este modelo se dirigen a las deducciones del investigador acerca del comportamiento en la escena del crimen y el riesgo de basarse en fundamentos científicos; así las deducciones acerca de lo que puede haber pasado en la escena del crimen son, teórica o empíricamente, conducidas por la actividad de investigación y testeo de las hipótesis, sin embargo, en casi la totalidad de los casos, se encuentran sostenidas en experiencias personales. Otra de las críticas formuladas a este modelo tiene relación con el hecho de que algunos factores contextuales pueden interferir con el comportamiento del criminal, forzándolo a cometer actos que no habría estado dispuesto a cometer desde el punto de vista de su personalidad, es por esto que la escena del crimen puede presentar elementos que no concuerdan con la personalidad del criminal haciendo que el investigador pueda llegar a formular conclusiones erróneas (Soria y Sáiz,

2005).

En el presente trabajo, la intención inicial es describir algunas características psicosociales del secuestrador con base en algunas llamadas realizadas para la negociación. De tal forma que estaríamos realizando un tipo de perfil o caracterización del secuestrador, basándonos en el análisis cualitativo del discurso.

## Capítulo 2. Secuestro, Secuestradores y Discurso

### 2.1 Definición y Tipos de Secuestro

El significado del término “secuestro” (también conocido como “rpto”) tiene variaciones. En el Reino Unido el secuestro, significa llevarse a alguien empleando la fuerza o el engaño, sin el consentimiento de esa persona o alguna justificación legítima (Child Rights International Networks, (s.f.)). Para Martiñón (2008) esta expresión proviene de la voz latina *secuestrare*, que entre sus acepciones gramaticales se define como: *Aprender indebidamente a una persona, para exigir rescate a cambio de su liberación.*

Por otra parte para Maria (2005) el secuestro es detener de una manera ilegal a una persona o personas en contra de su voluntad con el objetivo de exigir por su liberación un provecho ilícito o cualquier utilidad de tipo económico u otro beneficio de orden material. López (2015) menciona que:

Las finalidades del secuestro son varias, principalmente sociales, psicológicas, económicas, culturales y aun religiosa. Indudablemente que la causa más común es el dinero, el cual se encuentra generalmente en las raíces de todo crimen. Las ganancias ostentosas obtenidas por los delincuentes han hecho de este delito, junto con el narcotráfico uno de los de mayor impacto y daño social (p.39-40).

Este puede realizarse por diferentes razones como son políticas, criminales o emocionales. Secuestrar a los niños de familias opulentas con la finalidad de exigir dinero, bienes u otro beneficio para pagar un rescate ocurre en varios países. El secuestro también puede ser relacionado con el tráfico de personas y/o con la violencia sexual (Child Rights International Networks, s.f.).

Maria (2005) menciona que hay muchos tipos de secuestro estando entre los más comunes los siguientes:

1. Secuestro con fines de extorsión.
2. Secuestro con fines políticos o ideológicos, cuyo objetivo puede ser destacar una

reivindicación particular, crear una atmósfera de inseguridad (o reforzarla), obtener publicidad o influir en decisiones de gobiernos u otras entidades.

3. Secuestro vinculado a disputas familiares o domésticas.
4. Secuestro con fines de explotación sexual.
5. Secuestro en el curso de otras actividades delictivas, normalmente para facilitar la adquisición de determinados productos, generalmente en el curso de un robo.
6. El secuestro simulado o fraudulento.

Por otra parte Jiménez y De González (2002) los clasifica en:

1. Secuestro simple. Se da en el caso de arrebatar, sustraer, retener u ocultar a una persona, siendo con fines o propósitos diferentes a la exigencia de un rescate. Clasificándose en raptó y simple:
  - a. Raptó. Ejecutado normalmente por familiares, tratándose sobre todo de menores de edad.
  - b. Simple. propiamente dicho cuando se trata de ocultar a una persona con fines distintos a los extorsivos.
2. Secuestro extorsivo. Consiste en arrebatar, sustraer, retener u ocultar a una persona con el propósito de exigir por su libertad un provecho o cualquier utilidad, para que se haga o se omita algo, con fines publicitarios o políticos. El secuestro extorsivo a su vez se subdivide en económico y político.
  - a. Económico. Llevado a cabo por los delincuentes con fines absolutamente de orden pecuniario, es en la actualidad el de mayor comisión por parte de bandas organizadas, grupos rebeldes o delincuentes que se unen solamente para ejecutar la acción delictiva.
  - b. Político. Secuestros que son realizados con un propósito exclusivo y con demandas específicas, ya sea para darle publicidad a una acción de carácter político, para exigir la acción u omisión con respecto a políticas o acciones de un gobierno. Finalmente, los que demandan la abolición de una medida de carácter gubernamental.
3. Secuestro profesional. Ejecutado por grupos entrenados o bien organizados que trabajan con un plan diseñado. La víctima, igualmente, ha sido bien seleccionada



por reunir ciertos factores. Estos casos se presentan en áreas urbanas y semiurbanas, aun cuando la víctima puede ser trasladada de inmediato a una zona rural.

4. Secuestro improvisado. Efectuado por criminales sin experiencia y en su mayoría sin mucha educación, quienes llevados por la ambición e ignorancia creen que las acciones son fáciles para el logro de sus objetivos. Los criminales de esta categoría son muy variados y se encuentran desde campesinos hasta menores de edad.
5. Autosecuestro. Es desde aquel que se autorroba, trasportistas, empresarios, comerciantes, estudiantes, parejas en conflicto y jóvenes que solicitan cantidades de dinero a sus padres para vengarse o solventar gastos extras.

Maria (2005) menciona que el secuestro es un evento variado ya que este puede incluir a delincuentes organizados, infractores menores u oportunistas, al igual que terroristas o grupos de insurgentes. Las motivaciones hacia este pueden ser variadas como el deseo de lucro, el rencor o la desesperación. El secuestro de víctimas puede ser general (cuando es de naturaleza indiscriminada) o específico (figuras prominentes, migrantes, minorías o los adinerados). Las características nacionales y regionales pueden influir en los tipos de secuestro que ocurren. Al igual es algo que siempre se está innovando y sus métodos están en constante evolución. A medida que los gobiernos y los organismos encargados de hacer cumplir la ley desarrollan y mejoran las estrategias de prevención e investigación, los delincuentes buscan nuevas maneras de superarlos.

El tipo de secuestro que nos interesa en este trabajo es el extorsivo que también puede ser definido como la sustracción, retención u ocultamiento de una persona con la finalidad de obtener considerables ganancias económicas mediante la exigencia de un pago a cambio de la liberación de la víctima que es mantenida ilegalmente en cautiverio (Vélez et al., 2014).

## 2.2 Tipos de Bandas de Secuestradores y Funciones de los Secuestradores

Generalmente dentro de una banda de secuestradores existen diferentes tipos de responsabilidades para cada miembro de la organización (López, 2015). Por otra parte Vélez et al., (2014) menciona que estas son muy específicas las cuales van desde la planeación del delito hasta después del cobro del rescate o de haber obtenido el fin perseguido. La estructura de las bandas estará determinada por la modalidad de secuestro que ejecuten ya que hay algunas que no requieren una estructura organizacional tan compleja como es el caso del secuestro exprés.

Jiménez y De González (2002) menciona que la posible estructura organizacional de una banda de secuestradores se encuentra relacionada con la comisión de secuestros tradicionales o extorsivos. Bajo esta perspectiva se plantea que este tipo de grupos delincuenciales pueden estar integrados por el organizador, el emisario, el iniciador, el plantero (proporciona recursos económicos), el grupo de aprehensión, el grupo de vigilancia, el negociador, los informantes y los encubridores. Una vez elegida la víctima y con el objetivo de preparar el plan, los delincuentes se enfocan en observar y analizar la siguiente información:

- Ubicación de la residencia.
- Lugar de trabajo.
- Hora de salida de la residencia.
- Ruta de desplazamiento entre residencia y lugar de trabajo.
- Hora de ingreso al sitio de trabajo.
- Lugar de estacionamiento del vehículo.
- Trayecto recorrido a pie.
- Lugares que acostumbra a visitar durante su horario de trabajo.
- Personas que normalmente lo acompañan.
- Hora de regreso a la residencia y rutas.
- Lugares de diversión que frecuentan, días y horas.
- Actividades que acostumbran los fines de semana.
- Propiedades que posee y capital representado.
- Facilidad en la obtención del dinero líquido, ya sea con venta de propiedades,

créditos bancarios o préstamos de terceros.

El Consejo para la Ley y los Derechos Humanos, A.C., (s.f) menciona que desde las prisiones mexicanas se planea, coordina y negocian secuestros de perfil medio, siendo los encargados de la operación los reos que han sido acusados de secuestro y a pesar de estar en prisión, cuentan con una red de personas en libertad que le apoyan para poder ejecutar secuestros que van dirigidos principalmente contra familias dedicadas al comercio y pequeñas empresas. Además, cuentan con gran experiencia en la ejecución del secuestro y manejo de las negociaciones, suelen tener el apoyo de personal penitenciario que facilita el acceso de equipos de comunicación, documentos personales de sus víctimas, dinero y visitas de personas que sirven para monitorear toda la operación.

En estos casos, el secuestro y negociación pueden durar de 15 días a 45 días. La violencia contra la persona secuestrada es de mayor intensidad, se priva de la vida al 30% de las víctimas. En este tipo de bandas, se involucra a familias completas que auxilian al reo a conseguir el pago del rescate y pueden participar en el trabajo de seguimiento, retención, entrega de pruebas de vida y cobro de rescates, tomando parte pocas veces en la negociación directa, contando con el apoyo de policías de bajo rango (Consejo para la Ley y los Derechos Humanos, A.C., s.f.). Por otra parte López (2015) agrega que otros realizan maniobras de distracción, bloqueos de vías de comunicación, traslado de la víctima, cuidado y custodia con distintos turnos y de encargarse del suministro de los alimentos.

Ahora bien, siguiendo a Cuello (2014) podemos hablar de tres tipos de agrupaciones de secuestradores: estructuradas, semi-estructuradas e improvisadas.

- a) **Organizadas o Estructuradas:** Estas son las más inteligentes, teniendo un grado de organización más avanzado. Cuentan con fuentes de información para planificar sus golpes. Tienen una logística adecuada (armas, vehículos, lugares de confinamiento, medios de comunicación, etc.). Estas bandas planifican todos los detalles antes de cometer el ilícito, desde el principio hasta la liberación, saben qué montos de dinero hay que exigir en una primera etapa, cuánto negociar y cuanto se puede llegar a cobrar. En términos de tiempo cuentan con la logística para prolongar el cautiverio de la víctima todo lo necesario para alcanzar sus fines. Por lo general

tiene una estructura del tipo celular, es decir tiene una división de las tareas. Suelen realizar solo este tipo de delito ya que de esta manera no ponen en riesgo sus operaciones, lo que facilita su impunidad.

- b) **Semi-estructuradas:** estos constituyen un término medio entre bandas bien organizadas y las improvisadas. Actúan ocasionalmente en este tipo de delitos sin especialización delictiva (suelen estar involucrados también en otras actividades al margen de la ley como robos, drogas, prostitución, etc.) Generalmente estas bandas carecen de una organización celular. No planifican el secuestro con meticulosidad y las etapas del mismo en muchos casos se desarrollan conforme suceden las cosas, también dependiendo del manejo de la negociación. Desconocen cuanto puede prolongarse el cautiverio, cuánto dinero exigir (lo que las torna peligrosa ya que pueden hacer exigencias exageradas a las posibilidades económicas de la familia). No tienen un plan específico de cobro del rescate y de liberación. Generalmente sus miembros se ocupan de múltiples tareas (el secuestro propiamente dicho o levante, la custodia, el cobro del rescate, etc.). La negociación generalmente es realizada por el propio líder de la banda.
  
- c) **Improvisadas:** llevan a cabo secuestros poco prolongados en el tiempo por falta de una logística adecuada. Sus integrantes suelen ser adictos a drogas y alcohol. No tienen mucha noción de la mecánica de un secuestro, dónde esconder al plagiado y cómo llevar a cabo la negociación. En algunos casos, se ha observado involucrada en estos delitos personas sin antecedentes, favorecidas por una inicial situación de impunidad del delito y la tentación de hacerse con dinero fácil, siendo por lo general familiares o allegados a las víctimas ya que tienen conocimiento de la posesión de dinero de la víctima o su familia. La mayoría de los hechos cometidos por estas bandas, están caracterizados por un alto riesgo de vida del secuestrado, ya que en muchos casos cometen homicidios para evitar ser reconocidos por sus víctimas o como simple expresión de violencia sin sentido.

Siguiendo a este mismo autor, podemos señalar que en tales bandas se encuentran diversos roles:

- **“Platero” o Financista:** Es el que proporciona los recursos económicos, en muchos casos coincide con el autor intelectual del secuestro
- **Estratega:** O autor Intelectual. Este nunca aparece en la negociación salvo en algunas ocasiones al cierre del acuerdo. En algunos casos se verificó o se llegó a presumir la participación de policías en actividad.
- **Iniciador:** Es el encargado de suministrar información sobre la víctima, determinando quién es, a qué se dedica, cuáles son sus actividades. Son los que eligen la víctima. Su relación con los primeros generalmente era de mucho tiempo, ya que eran personas de suma confianza.
- **Grupo de Inteligencia:** Es el encargado de determinar los horarios, movimientos, rutina diaria de la víctima, si tenía dinero disponible para el pago del rescate. establecen quienes son los familiares, domicilio, también estos son los encargados de obtener información sobre el lugar y la ocasión de la emboscada para realizar el secuestro.
- **Grupo de Aprehensión o “Lavaperros”:** son los del “levante” de la víctima, en algunas ocasiones después de su intervención se desvinculan del secuestro. Su “trabajo” es sólo llevar a cabo la captura, entregarla a determinada persona y cobrar por sus servicios, desvinculándose del delito. Ya que las bandas disponen de contactos con delincuentes ladrones de automóviles, ya que deben tener acceso a buenos vehículos y choferes hábiles para la fuga del lugar con el plagiado.
- **Custodias:** son los encargados del cuidado y de ocultar a la víctima. Siendo este el menor nivel de la organización. Generalmente son personas mayores, cautelosas, centrados, con antecedentes (habían estado presos varias veces). En su mayoría este tipo de personas no se drogan, siendo más bien pasivos, no violentos, no utilizan armas. Su participación económica de las ganancias es mínima.
- **Negociador:** Por lo general individuos relativamente inteligentes. Son delincuentes que juegan con las personas, sometiendo a la familia para lograr un acuerdo. Desempeñan papeles de buenos o malos.
- **Grupo para el Cobro del Rescate:** Son individuos de confianza. Son los

encargados de levantar el dinero y obtener el rescate por el secuestro. Actuando en el más de una persona ya que este es el momento de mayor peligro para toda la organización.

La estructura es la siguiente (Vélez et al., 2014):

- **El organizador y el emisario:** son quienes cuentan con la mayor jerarquía en el grupo delincencial ya que son los que dirigen a cada uno de los integrantes, es decir, llevan a cabo todas las actividades de inteligencia y planeación del delito. También tienen la decisión de los cambios y adecuaciones de las acciones que son llevadas a cabo en cada una de las fases o etapas del secuestro. En relación con el papel que desarrolla el iniciador que consiste en la recopilación de información personal de la posible víctima, en muchas ocasiones, se desprende de la instrucción directa del organizador. No obstante, cabe señalar que en algunos casos a la persona que suele tener diversos contactos y se mueve en un círculo social determinado, el organizador le solicita que le proponga una posible víctima con su respectiva información a cambio de una ganancia económica.
- **Grupo de aprehensión:** es el encargado de tener contacto con la víctima para interceptarla a través de la violencia y trasladarla a la casa de seguridad para mantenerla en cautiverio. Para cumplir con este objetivo, los integrantes de este grupo hacen uso de armas de fuego y de amenazar de una manera creíble para que la víctima acate sus órdenes. En este sentido, podemos señalar que son quienes llevan a cabo la etapa inicial del secuestro.
- **Grupo de vigilancia:** se encuentra encargado de vigilar, cuidar y mantener a la víctima. Es por esto por lo que se ha señalado que quienes fungen con estos roles son quienes más conviven con la víctima. debido a esta particularidad suelen rotarse los turnos de vigilancia para que no desarrollen ninguna especie de vínculo con la víctima que pueda poner en riesgo el éxito del secuestro. Aunado a ello, es necesario mencionar que en este grupo se encuentran aquellas personas que son consideradas como proveedores de comida entre otras cosas.
- **Informantes y encubridores:** son el último escalón de la estructura

organizacional de una banda de secuestradores. Los cuales en muchas ocasiones no son parte de la estructura operativa de este grupo delincencial, puesto que su participación tiene lugar una vez que ha sido cometido e incluso concluido el secuestro. Podemos expresar que la labor estratégica de los informantes y encubridores consiste en evitar que los integrantes de la banda sean objeto de detenciones, de procesos judiciales y de sentencias condenatorias.

Independientemente de la estructura organizacional de cada una de las bandas de secuestradores, se tiene que tener presente que tienen esquemas equivalentes a empresas legalmente establecidas en las que cada integrante tiene funciones particulares las cuales debe cumplir. Esto se debe a que el secuestro es un delito que difícilmente puede ser cometido en solitario, sobre todo si se trata de un secuestro extorsivo o tradicional. Para llevar a cabo este ilícito usualmente bajo las modalidades mencionadas anteriormente, suele contarse con la participación de cinco u ocho personas como mínimo para que quede cubierta cada una de las fases determinadas en la planeación estratégica del secuestro. Sin embargo no se debe olvidar que no existe una regla general o común respecto al número de participantes en el plagio (Vélez et al., 2014).

Por otra parte López (2015) menciona que los organismos de seguridad por lo regular tienen conocimiento de los casos cuando estos ya se han ejecutado y proceden entonces a investigar a todas aquellas personas que han tenido algún contacto con la víctima, ya que muchos secuestros tienen conexión con personal involucrado en un conflicto laboral, algún trabajador despedido, el servicio doméstico, amistades de los hijos o hijas conductor personal, guardaespaldas etc.

Es crucial comprender la naturaleza del fenómeno del secuestro, tanto en el plano nacional como internacional, así como vigilar su evolución, para formular una respuesta apropiada en materia de prevención e investigación (Maria, 2005).

### **2.3 Perfil Psicológico de los Secuestradores**

Garrido (2012) menciona que la analista de seguridad Diana M. Concannon publicó una obra titulada *Kidnapping: An Investigator's Guide to Profiling* (Secuestro: Guía de investigación para el profiling), en la que examina cien casos de secuestro, clasificando

esos sucesos en: Secuestro doméstico, Secuestro predatorio de una víctima adulta, Secuestro predatorio de una víctima infantil, Secuestro por venganza y Secuestro económico el cual define como el secuestro de una persona para obtener una ganancia económica.

De todos esos tipos, nos centraremos en el secuestro que se realiza para obtener un beneficio económico (secuestro extorsivo económico), teniendo en cuenta las características del delincuente y de la víctima; lugar de comisión del secuestro, modus operandi y resultado del secuestro. Con base en estudios realizados en Estados Unidos Americanos, Garrido (2012) menciona que en este tipo de secuestro es muy frecuente encontrar signos donde se nota que la actividad diaria de la víctima pudiera haberse interrumpido de modo fortuito ya que suelen intervenir como autores varias personas en este delito, es frecuente observar la presencia de rastros de violencia física en el lugar donde se produjo el secuestro. También en el 50% de los casos no había una relación previa entre ambos, y en la otra mitad tenían una relación previa. Aún en los casos sin relación, el secuestrador había reunido información previa sobre la víctima.

Con relación al modus operandi, el uso de la fuerza implicó el 72% de los casos, empleando un arma generalmente, como una pistola, cuchillo u otros. En el 88% de los secuestros se vieron implicados más de un delincuente. El 88% de los secuestradores movieron a la víctima de lugar. En el 31% de las ocasiones la víctima fue retenida más de 24 horas, lo que refleja la necesidad de tiempo para negociar. La hora del secuestro tuvo mucha variabilidad: un 25% ocurrió entre medianoche y las ocho de la mañana. La víctima resultó dañada físicamente en el 78% de los casos. El 13% fueron agredidas sexualmente. El 53% de las víctimas no sobrevivió al secuestro. Mientras que el 19% de las víctimas fueron liberadas por el secuestrador, y el 25% lo fueron por intervención de la policía. Sólo un pequeño porcentaje (3%) de víctimas lograron escapar de su cautiverio por sus propios medios (Garrido, 2012).

Por su parte Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública (2010) señaló que en México se contaba con las siguientes estadísticas hacia el año 2010:

- Porcentaje de secuestros en los cuales pereció la víctima: 5%.



- Personas que integraban la banda: de una o dos personas, 20%; de tres a cinco personas, 52%; de seis a nueve personas, 23%; y de diez o más personas (5%).
- Relación entre los integrantes de la banda: amigos (28%); familiares (25%); y compañeros de trabajo (6%).
- Grupos de edad de los secuestradores: de 20 a 29 años de edad, 51%; de 30 a 39 años, 30%; y de 40 y más años de edad, 19%. La edad media es de 31 años.
- Antecedentes delictivos: se detectaron en 22% de los casos, de los cuales 14% habían recibido una sentencia; 3% había sido sentenciado por secuestro; y 5% había cometido un secuestro seis meses antes de ser detenido.
- Contexto familiar: 81% tiene hijos, tres en promedio; en 15% de los casos su pareja también está detenida.
- En 25% de los casos el detenido o su familia tenían antecedentes penales, de los cuales 16% tuvo algún familiar preso durante su niñez, en 6% él mismo fue detenido durante la niñez y un 3% fue internado en una institución para menores infractores.
- Circunstancias laborales: 22% prestó sus servicios en las fuerzas armadas o en la policía; 81% tenía un trabajo el mes previo a su detención, de los cuales 34% era asalariado y 7% trabajaba en el gobierno.
- Debilidad institucional: 59% dijo que pudo haber evitado la cárcel si hubiera tenido influencias o dinero para pagar alguna mordida; 47% cree que si hubiera dado dinero a los policías que lo detuvieron lo hubieran dejado ir.
- 43% considera que el momento más adecuado para dejar la cárcel (con dinero o influencias) era en la agencia del MP y 10% consideró que en juzgado.
- Algunos entrevistados afirmaron que durante su proceso algunas autoridades le solicitaron dinero, tales como la policía judicial (40%), policía preventiva (16%), el agente del MP (14%), el custodio (13%), el secretario de acuerdos (7%) y el juez (6%).

Por otra parte en la página Consejo para la ley y los Derechos Humanos, A.C., (s.f) se menciona que la tasa de secuestros en el año 2014 fue de 32,120 casos únicamente contando en los que hubo una denuncia, estando la Ciudad de México en el primer puesto

seguido por el Estado de México siendo los más afectados por este delito y estando estos junto con otros estados que encabezan la lista donde más participación policial hay. En el 75% de los casos se ha encontrado participación directa de policías federales. Mientras que en 2008 se ejecutaban a 3 de cada 10 víctimas, actualmente se ejecutan a 6 de cada 10, habiendo también carteles de policías secuestradores como es el caso de El Cártel de la Charola que está integrado por más de 6,500 policías, con influencia en todo el país. Ante la participación de policías, las víctimas prefieren no denunciar y se puede asegurar que, sólo se denuncia 1 de cada 43 secuestros, situación que genera impunidad para los secuestradores y permite su libre operación.

### **2.3.1 Tipos de Secuestradores**

Revolorio (2003) menciona que a través de los análisis hechos por los ex secuestrados, se percibe que los secuestradores acostumbran dividirse en dos subgrupos; los que se pueden definir como los duros; los malos, los que amenazan y atemorizan a la víctima sin reparos éticos ni morales aparentes; y los que pueden clasificarse como los blandos y buenos, quienes a través de una identificación parcial con las dificultades físicas psicológicas del secuestrado, tratan de mejorar sus condiciones de cautiverio y lo apoyan en determinadas situaciones críticas.

**2.3.1.1 Secuestradores blandos.** Las personas que se dedican al secuestro saben que es posible que quienes vigilan al secuestrado terminen identificándose con su estado, cediendo a sus requerimientos de compasión y libertad, lo cual atenta contra el objetivo central del secuestro, es por esto que las organizaciones guerrilleras y algunas criminales establecen turnos de vigilancia y rotan cada determinado tiempo a quienes vigilan, disminuyendo así la posibilidad de fracaso de la operación (Revolorio, 2003).

Por otra parte es importante mencionar que quienes cuidan a un secuestrado también están limitados de sus desplazamientos y están sometidos a la presión permanente de una posible operación de rescate por parte de las autoridades o a un intento de fuga, lo cual los hace más vulnerables psicológicamente bien sea bajando la guardia con respecto al secuestrado, permitir su fuga o negociar el rescate separadamente; o lo que suele ser más habitual, desconcentrarse, tornarse irritables, violentos y perder la capacidad de analizar lo

que sucede en torno al secuestro, a la negociación y al secuestrado (Revolorio, 2003).

Al igual Elkin (2008) menciona que los blandos muestran una mayor racionalidad o comparten sufrimientos con el secuestrado, son sensibles y muestran poca formación ideológica, se colocan en el lugar del retenido y muestran una cierta división subjetiva, ya que deben cumplir órdenes, pero se sienten cercanos al secuestrado, piensan en el sufrimiento de éste, en que puede tener hijos y familia y en el dolor de aquellos. Algunos de ellos mencionan que amerita el secuestro por la necesidad y el hecho de que les de pesar, que los conmueva, no quiere decir que se arrepienta de que la gente de el dinero, ya que de eso dependen muchas cosas, como persona les puede dar pesar, sin embargo, como organización no.

Este tipo de secuestradores ve en la víctima a un ser humano sensible, al que hay que tener cierta consideración; es común que estos secuestradores logren establecer un vínculo identificatorio con la víctima, es por esto que en ocasiones pueden presentarse manifestaciones de afecto con ella (Rodríguez y Virginia, 2002).

**2.3.1.2 Secuestradores duros.** Este grupo está conformado por aquellos miembros que imponen a la víctima su poder mediante la fuerza y el maltrato; son quienes trabajan para controlar física y mentalmente al secuestrado y su familia. Su función es captar debilidades del secuestrado, para hacer uso de ellas en su favor, en un momento dado. Sin embargo, este tipo de secuestrador no se puede tipificar como un personaje meramente violento y cruel, sino más bien, como un sujeto entrenado para adquirir comportamientos plenamente racionalizados y calculados (Rodríguez y Virginia, 2002). Elkin (2008) menciona que los duros cumplen órdenes comportándose de manera autoritaria e intimidadora, recurren a la humillación, a insultos, a sarcasmos e ironías, todo ello con la intención de hacer vulnerable al secuestrado.

Anzit (s.f.) menciona que el secuestrar demanda una personalidad particular ya que éste delito supone convivir por semanas o meses con el plagiado, observar su deterioro físico y psicológico sin dejarse influenciar, y al mismo tiempo ejercer presión psicológica con crueldad refinada, sin agotar a la víctima. Rodríguez y Virginia (2002) menciona, que sea cual sea el tipo de secuestrador que interactúe con la víctima, la intención de éste

siempre es la de vulnerar y someter al secuestrado, esto considerando que el tipo de relación que el secuestrador genera con la víctima es variada la cual depende de diversos factores, que como mencionan estos mismos autores, pueden ser el lugar jerárquico que ocupa el secuestrador dentro del grupo subversivo, el rol desempeñado, su edad, el nivel educativo, las motivaciones que impulsan sus ideales y, por supuesto, la empatía generada con el secuestrado.

En términos generales, Jiménez y De González (2002) indican que los secuestradores pueden ser personas que aparenten ser ciudadanos dedicados a un trabajo honesto, abnegados padres de familia y cumplidos esposos, pero que como actividad oculta, dedican su tiempo extra a esta ocupación que es considerada como una de las más degradables incluso dentro del mundo de la delincuencia. Vélez, et al., (2014) comenta que para alcanzar su finalidad, cada uno de los integrantes desempeñan actividades específicas entre las cuales sobresale la investigación exhaustiva y selección de la víctima. También se debe tener presente el uso que le dan al dinero obtenido por la comisión de este delito por las bandas de secuestradores. Esto es importante ya que facilita que este ilícito continúe representando un negocio bastante rentable para los sujetos activos, ya que un porcentaje de ese dinero comúnmente se asigna para la planeación de otros secuestros, para actos de corrupción que les permiten permanecer en la impunidad y para el uso personal que cada uno de los secuestradores quiera darle. Bajo esta perspectiva, podríamos decir que un secuestro exitoso se encuentra positivamente correlacionado con la probabilidad de éxito del siguiente secuestro.

El Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública (2010) muestra un perfil psicológico con base en el análisis de los antecedentes y la personalidad de 685 secuestradores capturados entre enero de 2007 y agosto de 2009 donde concluye los siguientes datos:

- La mayoría tienen entre 22 y 35 años de edad.
- Antecedentes personales: suelen ser choferes o personas dedicadas al comercio informal, en numerosos casos provenientes de familias disfuncionales. Siendo el móvil la pretensión de elevar rápidamente su capacidad adquisitiva lo cual los impulsa a cometer este ilícito.

- Antecedentes delictivos: comienzan con robo en la calle, después robo en hogares y más tarde realizan robos contra vehículos de carga o contra automovilistas. Algunos realizan robos de bancos o a furgones blindados. Hay algunos casos donde el lapso que existe entre el robo en la calle y el secuestro es de año y medio. La adicción a las drogas suele acompañar esta carrera delictiva. Los secuestros llegan a ser perpetrados por grupos familiares.

Otro estudio fue realizado por Ruiz y Azaola, (2014), creado con base en entrevistas a profundidad a 35 reclusos sentenciados por secuestro en la penitenciaría de Santa Martha Acatitla que había pertenecido a alguna institución policial. Ellos representaban 14% del total de 259 personas sentenciadas por este delito en dicho penal. La edad promedio en la que fueron detenidos fue de 30.6 años, mientras que la sentencia media que estaban cumpliendo era de 31.2 años, con un mínimo de 12 y un máximo de 90 años. 33% de los entrevistados perteneció a la Policía Judicial del Distrito Federal, 32% a la Policía Preventiva de la misma entidad, y 26% a la Policía Judicial Federal o AFI (Agencia Federal de Investigación). De todos ellos, 72% eran originarios del Distrito Federal mientras que 28% había nacido en diferentes Estados de la República Mexicana.

Por otra parte Ruiz (s.f.) genera otro tipo de perfil teniendo las siguientes características:

- La edad de los secuestradores fluctúa entre los 25 y 35 años, contando con antecedentes delictivos principalmente en los delitos patrimoniales.
- Habitualmente son delincuentes gregarios, es decir actúan en grupo y de manera organizada.
- Los secuestradores pueden variar desde criminales callejeros, ejecutores de “Secuestros Express” hasta organizaciones criminales, guerrillas, traficantes de droga, ex policías o policías corruptos.
- Los secuestradores se caracterizan por su frialdad, alta peligrosidad, insensibilidad, agresividad, egocentrismo, indiferencia afectiva y la manifestación de conductas antisociales.
- Al disponer totalmente de la libertad, la integridad y la vida misma de la víctima, el

delincuente hacer alarde de la violencia, con objeto de demostrar su fuerza y su decisión de destruir, frente a la desprotección de la víctima.

- El secuestrador asimila los padecimientos, súplicas y ruegos del secuestrado como si se tratara de hechos aislados, con una aparente insensibilidad, y suele utilizarlo para controlarlos, someterlos y lograr su objetivo final.

Cuello (2014) menciona que para la psicóloga Luz García López la cual indagó los patrones de comportamiento de 178 secuestradores condenados (D.F.) en un estudio que tuvo una duración de cinco años, aseguró que los secuestradores son psicópatas y estos no se van a readaptar jamás, también determina que son personas exageradamente frías que disfrutan de la impunidad y el poder de someter, humillar y asesinar a sus víctimas sin remordimiento, es por ello que no podrían readaptarse nunca, presentando las siguientes características de personalidad:

- Carecen de conflictos éticos, no tienen problemas de matar o torturar, Al cometer sus atrocidades no sienten nada. Hay carencia de remordimiento, piedad, vergüenza, arrepentimiento.
- Para ellos sus víctimas no son pares, sino cosas a negociar. (cosificación).
- Gozan con lo que hacen. Unos con el maltrato infligido a sus cautivos; otros con la negociación (someter a la familia); otros con la caza de sus víctimas y por último con la selección meticulosa de ellas.
- Su mayor placer es la trasgresión de las leyes y la impunidad. El dinero es una motivación secundaria.
- Si no secuestran no se sienten vivos.
- Son desleales. En un arrebato pueden romper fácilmente un acuerdo con la familia, o ejecutar a un plagiado.
- Matan después de cobrar como muestra de su poder y por el placer de la trasgresión que ello implica.
- La mayoría son cobardes, no les interesa ni aspiran a ser valientes, lo suyo es mantenerse impunes. A lo único que le tienen terror es a la cárcel, al estar encerrados y no poder trasgredir las normas.
- Nunca se van a readaptar a las normas.

Ahora bien, en este caso, se propone la realización de un perfil basado en las llamadas telefónicas, para lo cual resulta de relevancia, además de considerar las características que otros estudios aportan, basarse en conceptos relacionados con el análisis del discurso.

## **2.4 Personalidad, Voz y Discurso**

### **2.4.1 Elementos Lingüísticos**

Según Dooley y Levinsohn (2007) un discurso puede ser identificado de dos maneras: como monólogo o como diálogo, siendo que uno de los aspectos que los hace diferentes es el número de hablantes que intervienen en su producción. Los monólogos son producidos por un solo hablante y el diálogo o conversación por más de un hablante.

Van Dijk (2008) menciona que el discurso es el lenguaje hablado, señalado o escrito, que es usado por las personas para comunicarse en situaciones naturales. Por otra parte van Dijk (1997) comenta que debería entenderse el discurso como una forma de uso lingüístico y, de manera más general, como un tipo de interacción social condicionada por la cognición y socialmente contextualizada por los participantes, tomados como miembros sociales en situaciones sociales. El discurso, ya sea oral o escrito, se define como un evento comunicativo de un tipo especial, estrechamente relacionado con otras actividades comunicativas no verbales (tales como los gestos o el tratamiento de la imagen) y otras prácticas semióticas de significado, de significación y con los usos sociales de códigos simbólicos. También es importante mencionar que los usuarios de las lenguas le asignan significados al discurso. Estas asignaciones, tradicionalmente llamadas interpretaciones, son de naturaleza cognitiva y social (van Dijk, 1997).

Por otra parte Manzano (2005) menciona que al unir el lenguaje (en su sentido amplio, que incluye toda gestión de símbolos más allá de las palabras) con la vida en sociedad, se obtienen los discursos, los cuales son más que una colección de frases. Incluye ideología, cultura, contexto complejo. Los discursos siguiendo a Manzano son compendios que transmiten significados y proponen comportamientos sobre asuntos que pueden ser muy específicos o muy generales. Un discurso puede ser desde un texto breve escrito, hasta una amplia colección de películas, libros y leyes.

Para facilitar el análisis del discurso, resulta de importancia conocer su estructura; Wodak y Meyer (2003) los cuales dividen la estructura del discurso de la siguiente manera:

- Discursos e interdiscursos especiales. Es importante distinguir los discursos especiales (de las ciencias, o la ciencia) del interdiscurso, es por esto que todos los discursos no científicos deben ser considerados como elementos del interdiscurso. Al mismo tiempo, los elementos de los discursos científicos (discursos especiales) fluyen constantemente hasta desembocar en los interdiscursos.
- Hilos discursivos. En el discurso social surge una gran variedad de temas, los procesos discursivos temáticamente uniformes son llamados hilos discursivos. Cada hilo discursivo tiene una dimensión sincrónica y otra diacrónica. Un corte sincrónico en un hilo discursivo posee un cierto rango cualitativo (finito). Dicho corte se realiza con el fin de identificar lo que se ha dicho o lo que era, es y será decible en un particular punto del pasado, el presente o el futuro, en otras palabras, en el correspondiente presente, entendido en toda su gama de apariciones. Para De Saussure (1965) el sincrónico observa la lengua desde un punto de vista estático, realiza un corte temporal y determina cuáles son las pautas que en ese momento estructuran la lengua, aceptada por la comunidad lingüística. Mientras que diacrónico examina la evolución de esta en el tiempo, centrándose en investigar de qué forma se modifican los signos de las palabras, aparecen nuevos y otros se vuelven arcaicos.
- Fragmentos discursivos. Cada hilo discursivo tiene una multitud de elementos que tradicionalmente se denominan textos. Sin embargo se prefiere utilizar el término fragmentos discursivos, ya que los textos (pueden) abordar distintos temas, y por lo tanto, contener varios fragmentos discursivos. Los fragmentos discursivos se combinan para construir hilos discursivos.
- Enmarañamiento de hilos discursivos. Un texto puede realizar referencias a varios hilos discursivos siendo esto algo habitual, un texto puede contener varios fragmentos discursivos, y estos fragmentos se presentan, por lo general, de forma enmarañada. El enmarañamiento discursivo (de hilos) se produce



cuando un texto aborda claramente varios temas, pero también cuando aborda un tema principal en el que se hacen referencias a otros temas. Lo cual sucede en el caso de un comentario que aborde dos temas que no tengan, o no parezcan tener, nada que ver uno con otro. En tal caso hay dos fragmentos discursivos distintos sin embrago se encuentran enmarañados uno en otro. Por otra parte un texto temáticamente uniforme (un fragmento discursivo) puede realizar referencias más o menos vagas a otros temas y vincular el tema tratado con uno o varios temas diferentes al mismo tiempo.

- Acontecimientos discursivos y contexto discursivo. Todos los acontecimientos tienen raíces discursivas. Esto quiere decir que pueden hallarse las huellas de su origen en constelaciones discursivas cuyas materializaciones son los acontecimientos. Sin embrago, únicamente pueden considerarse acontecimientos discursivos aquellos acontecimientos en los que se haya puesto un especial énfasis político, es decir, aquellos que, como regla general, hayan recibido dicho trato en los medios de comunicación.
- Planos discursivos. Los hilos discursivos operan en varios planos discursivos (ciencia, o ciencias, política, medios de comunicación, educación, vida cotidiana, vida empresarial, administración, etc.). Estos planos discursivos también pueden denominarse ubicaciones societales, desde las que se produce el habla.
- Postura discursiva. Esta categoría se refiere a la específica ubicación ideológica de una persona o de un medio. La cual produce y reproduce los enmarañamientos discursivos especiales, que se nutren de las situaciones y de la vida diaria que, hasta ese momento, experimentaron los sujetos implicados en el discurso. Asimismo, la postura discursiva es el resultado de la implicación que tiene el individuo con los diversos discursos a los que ha quedado sujeto, el resultado de su hallarse entretejido con ellos, ya que, en el transcurso de su vida, el individuo ha procesado estos discursos hasta convertirlos en una determinada postura ideológica.

Van Dijk (1996) menciona que en este momento no existe una tipología del discurso sistemática y explícita, ya que tal tendrá que basarse en una teoría más general del discurso, una teoría que todavía está siendo construida. Sin embargo, se podría indicar cómo sería esta tipología, ya que es posible establecer diferentes tipos de clasificación. Si un tipo particular de discurso requiere una descripción "integrada" de todas sus estructuras y funciones típicas (y sus interrelaciones), podríamos agrupar los tipos de discurso a base de funciones particulares de rasgos estructurales. Así, se puede hablar de tipos de discurso persuasivos gracias a las funciones específicas que tienen en común, pero ese grupo incluirá una variedad de tipos tan diversos como conversaciones cotidianas, propaganda anuncios y discursos públicos a lo que menciona El pensante (2016) siempre va dirigido y enfocado directamente al interlocutor, también hace uso habitual de pronombres personales, sobre todo el "yo" y el "tú" o "usted", con la finalidad de lograr un efecto de identificación lo cual ayuda al hablante a lograr la atención y convencimiento que busca en su interlocutor, otra de las propiedades es que presenta a la audiencia o interlocutores un reclamo o sentencia, de una forma clara, directa y precisa, con la finalidad de que el oyente entienda la posición del hablante, asumiéndola como cierta, sin que le quede oportunidad de elegir entre esa sentencia y otra, se hace uso de estrategias como son:

- **Atraer la atención:** con la finalidad de que el interlocutor se sienta atraído a lo que dirá el emisor.
- **Plantear la necesidad:** posteriormente, el hablante deberá presentar una queja, a fin de que el interlocutor se sintonice en la sensación de necesidad que le quiere transmitir, hecho que hace que de inmediato la mente busque la solución o satisfacción de dicha necesidad.
- **Argumentos:** el hablante demuestra el por qué esa necesidad, así como su solución son tan importantes.
- **Mostrar la solución:** cuando la necesidad está implantada en la mente de los interlocutores, el hablante deberá mostrar la solución o satisfacción, así como al menos tres argumentos en donde se base esta solución como única, definitiva y absoluta, Van Dijk (1996) menciona que por otra parte los narrativos, los cuales tienen estructuras esquemáticas o de "sonetos", basándonos en esquemas métrico-prosódicos específicos y por último los legales por los contextos institucionales específicos donde estos funcionan. Es posible usar cada nivel de estructura discursiva y cada tipo de función y de contexto para

hacer una clasificación. Tal clasificación será una trans-clasificación: el mismo tipo de discurso caerá bajo distintas categorías.

Antaki et al., (2006) menciona algunas de las concepciones más habituales de discurso, al menos tal y como se expresan en las ciencias humanas y sociales:

- 1) discurso como enunciado o conjunto de enunciados dicho/s efectivamente por un/a hablante.
- 2) discurso como conjunto de enunciados que construyen un objeto.
- 3) discurso como conjuntos de enunciados dichos en un contexto de interacción en esta concepción se resalta el poder de acción del discurso sobre otra u otras personas, el tipo contexto (sujeto que habla, momento y espacio, historia, etc.).
- 4) discurso como conjunto de enunciados en un contexto conversacional (y por tanto, normativo).
- 5) discurso como conjunto de constricciones que explican la producción de un conjunto de enunciados a partir de una posición social o ideológica particular.
- 6) discurso como conjunto de enunciados para los que se pueden definir sus condiciones de producción.

Con otra perspectiva Potter (1998) menciona que el mundo se constituye a medida que hablan las personas, escriben y discuten sobre él. En la psicología, muchas investigaciones han intentado comprobar la hipótesis de que la percepción que las personas tienen del mundo está determinada por el lenguaje que utilizan, el lenguaje construye la percepción que las personas tienen del mundo. En general, el habla implica la categorización de personas, objetos y procesos, que tiende a ocurrir en secuencias de interacción y que se emplea para realizar acciones (Potter, 1998).

#### **2.4.2 Elementos Paralingüísticos**

Como señalan Pérez, Pérez, López y Caballero (2013), al comunicarnos de manera verbal empleamos un determinado tono y timbre de voz, un volumen más alto o más bajo, hablamos rápido o despacio, hacemos pausas, etc., características que no pueden ser

considerados verbales, ya que dependen de circunstancias del emisor como son sus emociones o sus intenciones al emitir el mensaje y que conforman el comportamiento paralingüístico. Dentro de estos elementos paralingüísticos podemos mencionar:

**Modulaciones.** La afluencia de la voz implica un recorrido del aire emanado de los pulmones, a través de distintas partes del aparato fonador como son: tráquea, glotis, faringe, laringe, alvéolos, paladar, lengua, dientes, cavidad nasal y otros. Esto permite darle forma a las distintas características de los sonidos que componen tanto las palabras como el discurso en general (Loría, 2011).

**Velocidad.** Es el número de palabras que se pronuncian en lapso de tiempo, también es una característica de la voz que se ajusta al tipo de pensamientos y sentimientos que transmite el comunicador. Por ejemplo, cuando estamos tristes hablamos más despacio que cuando estamos muy alegres o entusiasmados (Fonseca, Correa, Pineda, y Lemus, 2011).

**Volumen.** Está relacionado con la captación del sonido por medio del oído. Calificándolo como fuerte, débil, suave, bajo. Estos calificativos están relacionados con la energía utilizada en la emisión de los sonidos (Loría, 2011), también; según Pérez et al., (2013); este puede utilizarse para poner énfasis, regular e incluso alterar un proceso de comunicación.

Habitualmente, un volumen bajo nos indica timidez, sumisión o tristeza. Por el contrario, un volumen alto trasmite autoridad, seguridad en uno mismo o dominio de una situación. Por lo que hay que tener en cuenta que el volumen de la voz ha de adecuarse a las características del entorno concreto, al número de interlocutores que hay o al tipo de actividad que se esté realizando (Pérez et al., 2013).

**Tono.** Pérez et al., (2013) menciona que este puede modularse mediante la tensión de las cuerdas vocales, es un factor que relaciona el sentimiento y la expresión que empleamos, esto es, lo que sentimos y lo verbalizamos. Emplearlo de una buena manera es fundamental para transmitir a nuestro interlocutor exactamente aquello que queremos, ya que emplear un tono de voz inadecuado puede distorsionar el significado del mensaje que transmitimos.

Distinguimos tres tonos al hablar:

1. Ascendente: expresa duda, indecisión o interrogación.
2. Descendente: transmite firmeza, determinación y confianza.
3. Mixto: sugiere ironía y sarcasmo.

Por otra parte Loría (2011) comenta que el tono se clasifica según la forma de hablar. Si decimos que una persona tiene una voz gruesa, es sinónimo de un tono grave, pero si la persona tiene una voz menos gruesa, corresponde a un tono agudo.

**Ritmo.** Fluidez verbal con la que se expresa una persona o, lo que es lo mismo, el número de palabras por minuto que dice. Para que sea entendible un mensaje se debe emplear un ritmo de entre 100 y 150 palabras por minuto. Por encima de las 200, se dice que una persona es taquilálica (habla muy deprisa y por tanto podemos tener problemas para comprenderla), mientras que por debajo de 100 es bradilálica (su ritmo es muy lento y puede aburrir) (Pérez et al., 2013).

Por otra parte Fonseca et al., (2011) menciona que es la sensación de dinamismo que se genera por la combinación de la velocidad del sonido y la extensión de las pausas. Cuando se habla se hace rápida o lentamente, y se dejan pausas cortas o prolongadas entre las palabras. Este ritmo es importante para dar expresividad al mensaje. Un ritmo lento, con muchas pausas, cansa, mientras que un ritmo ágil otorga dinamismo al mensaje.

**Pausa.** Está relacionada con los demás aspectos nombrados o por mencionar; estando aún más relacionado con el ritmo, ya que permiten agrupar las palabras, de tal forma que el orador pueda tomar aire para continuar en su acto discursivo (Loría, 2011).

Por otra parte, Pérez et al., (2013) hacen una división entre silencios y pausas la cual comentan que los silencios son pausas realizadas en la comunicación verbal. Hay ocasiones en que es necesario no decir cosas para poder expresar otras. Los silencios pueden ser interpretados de forma positiva o de forma negativa. Distinta de los silencios son las pausas: se trata de paradas que se efectúan en la comunicación verbal mediante las que se puede invitar a los interlocutores a que tome la palabra o enfatizar en lo que se está comunicando. Por el contrario, los suspiros (que constituyen una forma especial de

silencio) son inspiraciones profundas continuadas por una expiración audible que expresa pena, alivio, fatiga, deseo, etc.

*Énfasis.* Fuerza que se pone en ciertas expresiones del discurso para resaltarlas. Todas las partes del texto son importantes, algunas ideas sostienen el contenido o mensaje y sobre ellas recaerá el énfasis o fuerza expresiva. Poner énfasis equivale a subrayar (como en los escritos); es dar más fuerza a aquellas sílabas, palabra (o ideas) con las cuales se quiere llamar la atención de los que nos escuchan (Loría, 2011).

*Timbre.* El timbre de voz es el registro que permite distinguir a una persona de forma inmediata, se suele diferenciar cuatro grados de timbres: muy bajo, medio-bajo, alto o muy alto (Pérez et al., 2013).

Por otra parte Huertas y Perona ( 2007) menciona que atendiendo a lo que representa el timbre, el timbre responde, para muchos, al atractivo de una voz, a su agradabilidad. Por este motivo, los oyentes reconstruyen en su mente el rostro a partir, esencialmente, del timbre, aunque luego no concuerde con la realidad. El timbre, por consiguiente, puede llegar a informar, más que cualquier otra cualidad acústica, sobre el aspecto del hablante (edad, atractivo, altura, etc.), por lo que se perfila como una señal que facilita la construcción de un determinado personaje o el retrato que del locutor quiera éste que se hagan los oyentes. La complejidad del timbre dificulta establecer con cierto rigor cuáles son las modificaciones que conllevarían a asociar una voz con un físico concreto. No obstante, sí es posible, variar la estructura de los resonadores y los órganos articulatorios para imitar a ciertos personajes o simular la voz de un niño, un anciano o un galán. De hecho, estas variaciones ayudan, al igual que los otros parámetros tratados, a reforzar la descripción de texturas (suavidad, rugosidad, etc.) e impresiones (sensualidad, fortaleza, etc.).

Ahora bien, debemos considerar que nuestro discurso refleja en gran medida nuestra personalidad, necesidades, características sociales y culturales, por lo que, además de un análisis del discurso considerando los elementos anteriores, también nos puede arrojar datos relevantes de quien elabora el discurso. Es por ello que en el siguiente apartado mencionaremos algunos teóricos de la personalidad que consideramos relevantes para este estudio.

## 2.5 Identidad y Teorías de la Personalidad

Para comenzar a hablar sobre identidad tenemos que abordar lo que dice (Fernández, 2012) el cual menciona que “identidad y Personalidad son dos conceptos que van unidos” (p. 2); partiendo de esto podemos definir a la identidad como una construcción de la cual el sujeto extrae permanencia y singularidad, siempre construyéndose en relación con un entorno, se trata de una manera de ser, situarse en un lugar, relacionarse con los otros sujetos y los colectivos. Por ello, la identidad constituye una manera de existir en el medio social y define la manera en que el sujeto interpreta la realidad y sus acciones (Jofré, 2012).

Por otra parte Moreno, García, Caballero, Suárez, y Laffond (2011) proponen un modelo llamado situacionista o mecanicista en el cual parten de la idea de que las causas que ponen en marcha y dirigen la conducta de las personas están fuera de ellas, lo que las hace ser más reactivas que activas. De esta forma, el conocimiento de los factores o condiciones externas permite establecer predicciones exactas de lo que ocurrirá en posteriores evaluaciones o momentos para así establecer secuencias causales.

La identidad no es únicamente el resultado de la interacción social, también es una realidad subjetiva, un proceso en donde se construye el sentido en la relación del sujeto con su entorno y con los otros. La identidad refiere a la construcción del sujeto en lo social, siendo una construcción permanente, la cual no puede ser compartida ya que cada actor construye su propia identidad, aunque pueda compartir historias, entornos y experiencias con otros miembros de los colectivos a los cuales pertenece, habiendo tantas identidades como sujetos, esta no es estática, ni fija estando en permanente transformación, ya sea por las mutaciones que operan en el entorno y los cambios realizados por el propio sujeto, como por los relatos que el sujeto construye sobre su trayectoria vital (Jofré, 2012).

Por otra parte los planteamientos integrados en el modelo situacionista se caracterizan por un cambio en la consideración de los factores determinantes de la conducta, el mayor peso explicativo del modelo situacionista del comportamiento recaía sobre factores ajenos o externos al individuo, las cuales son las condiciones estímulares que configuran la situación en que se desarrolla la conducta. Desde el momento en que el peso

explicativo de la conducta recae en variables ajenas al organismo, no cabría hablar de consistencia, sino de especificidad: la conducta variará en función de las peculiares condiciones estímulares a que se enfrenta el individuo y, en caso de observarse un patrón de respuesta similar, será debido a la equivalencia entre las distintas situaciones en que se analiza la conducta (Moreno et al., 2011).

La identidad se construye en la alteridad, por lo tanto, el colectivo permite que el sujeto exista, que construya su identidad, ya que los otros han estado presentes incluso antes del lenguaje, como figuras significativas, referentes culturales, mitos, figuras de poder, etc. Es por eso que la identidad se construye en y a través de las pertenencias, en los colectivos por los cuales circula el sujeto, así los otros, constituyen un campo de producción identitaria que genera aperturas o restringe las posibilidades de acción del sujeto definiendo las posibilidades de enriquecimiento de su identidad, ya que, mientras más experiencias se compartan con los otros, mayor es la expansión de la identidad, también es la resultante del conjunto de narraciones que circulan en torno al sujeto, debido a que las historias vehiculan los significados compartidos por los colectivos (Jofré, 2012).

Para Coon y Mitterer (2010), desde una perspectiva psicológica, la personalidad es el patrón único del pensamiento, las emociones y la conducta de una persona a largo plazo, esta se refiere a la consistencia en quién es, ha sido y será una persona. También se refiere a una mezcla especial de talentos, valores, esperanzas, amores, odios y hábitos que hacen que cada uno de nosotros sea una persona única. Por otra parte, una teoría de la personalidad es un sistema de conceptos, supuestos, ideas y principios propuestos para explicar la personalidad. Si bien existen diversas teorías de la personalidad, a continuación se describen algunas que son de utilidad en este trabajo.

**2.5.1 Gordon Willard Allport (1897-1967).** Allport subraya los elementos positivos y conscientes de la motivación, también destaca la conducta como internamente consciente y determinada por factores contemporáneos (Cueli, Reidl, Martí, Lartigue, y Michaca, 2008).

Schultz y Schultz (2010) menciona que Allport considera a los rasgos de la personalidad como predisposiciones a responder a diversas clases de estímulos de la misma



manera o de manera semejante, resumiendo así las características de los rasgos:

1. Los rasgos de la personalidad son reales y existen en nuestro interior. No son constructos teóricos ni simples etiquetas inventadas para explicar el comportamiento.
2. Los rasgos determinan la conducta o la causan. No sólo ocurren frente a ciertos estímulos. Nos impulsan a buscar los estímulos correctos e interactúan con el entorno para producir conducta.
3. Los rasgos se pueden demostrar de forma empírica. Si observamos la conducta durante cierto tiempo, podremos inferir la existencia de los rasgos en razón de la consistencia de las reacciones de un individuo a estímulos idénticos o similares.
4. Los rasgos están interrelacionados y se pueden traslapar no obstante que representen características diferentes. Por ejemplo, la agresividad y la hostilidad son rasgos distintos, pero están relacionados y muchas veces se presentan juntos en el comportamiento de una persona.
5. Los rasgos varían con la situación. Por ejemplo, un individuo puede mostrar el rasgo de orden en una situación y el de desorden en otra.

En un inicio propuso dos clases de rasgos, para después modificarlo en rasgos comunes y disposiciones personales. Las disposiciones son peculiares de una persona y definen su carácter, no todas las disposiciones personales tienen la misma intensidad o importancia ya que pueden ser rasgos cardinales, centrales o secundarios. Por otra parte los rasgos comunes son compartidos por varias personas. Es posible que éstos cambien a lo largo del tiempo conforme van modificándose las normas y los valores sociales. Esto demuestra que estos rasgos están sujetos a influencias sociales, ambientales y culturales (Schultz y Schultz , 2010).

**Disposiciones personales.** Cueli et al., (2008) menciona que los rasgos cardinales son tan dominantes que solo algunas actividades pueden escapar de su influencia directa o indirecta, estos no pueden ser ocultos, por otra parte Schultz y Schultz (2010) agrega que Allport lo definió como una pasión avasalladora, una fuerza poderosa que domina el

comportamiento. Ofreció los ejemplos del sadismo y la patriotería. No todos tienen una pasión avasalladora, y quienes sí la tienen no siempre la muestran en toda situación. Cueli et al., (2008) por otra parte, comenta que los centrales representan las tendencias altamente características de lo individual y son fáciles de inferir, el número de estos rasgos para conocer la personalidad es muy pequeño limitándose a 5 o 10, a lo que Schultz y Schultz (2010) comenta que estos 5 o 10 temas describen muy bien nuestro comportamiento.

Los secundarios (Cueli et al., 2008) son más limitados en su ocurrencia, menos circulares en la descripción de la personalidad, y más fáciles de determinar por la respuesta que producen. Schultz y Schultz (2010) comenta que estos son los menos influyentes y se manifiestan con menor consistencia que los cardinales o los centrales. Pueden pasar tan inadvertidos o ser tan débiles que sólo un amigo íntimo se percatará de ellos.

**Hábitos y actitudes.** Schultz y Schultz (2010) mencionan que los hábitos tienen menos repercusiones que los rasgos y las disposiciones personales, porque son inflexibles e implican una respuesta específica a un estímulo concreto. Los rasgos y las disposiciones personales son más generales ya que provienen de la integración de varios hábitos que comparten alguna función de adaptación. Por lo tanto, los hábitos se combinan para formar un solo rasgo, sin embargo, los rasgos se diferenciarían de las actitudes en dos sentidos generales. La primera es que las actitudes tienen un objeto de referencia específico. Un rasgo o una disposición personales no van dirigidos a un solo objeto o a una categoría de objetos. En conclusión, los rasgos son más generales que las actitudes. En segundo lugar, las actitudes son positivas o negativas; están en favor o en contra de algo. Llevan a la simpatía o al odio, a aceptar o a rechazar, a acercarnos a un objeto o a evitarlo. A diferencia de los rasgos o las disposiciones personales, suponen un juicio o una evaluación (Schultz y Schultz, 2010).

**2.5.2 Raymond Bernard Cattell (1905-1998).** Cloninger (2003) menciona que los

rasgos según Cattell son las unidades de personalidad las cuales tienen valor predictivo, este definió un rasgo como lo que hará una persona cuando se enfrente con una situación determinada, estos son conceptos abstractos, herramientas conceptuales útiles para propósitos predictivos, pero que no necesariamente corresponden a una realidad física específica. También menciona que los rasgos existen como determinantes de la conducta. Por otra parte Schultz y Schultz (2010) menciona que Cattell define los rasgos como tendencias, relativamente permanentes, a ciertas reacciones que son las unidades estructurales básicas de la personalidad, clasificándolo en las siguientes formas:

1. Rasgos comunes: los cuales son compartidos por todos en cierta medida, como es el caso del grado de inteligencia o extroversión.
2. Rasgos únicos: Todos tenemos rasgos únicos que nos distinguen como individuos; por ejemplo, gusto por la política o el béisbol.
3. Rasgos de capacidad: Nuestras capacidades y habilidades determinan la eficiencia con la cual nos esforzamos para alcanzar una meta.
4. Rasgos de temperamento: nuestras emociones y sentimientos contribuyen a determinar como reaccionaremos frente a las personas y situaciones del entorno.
5. Rasgos dinámicos: Fuerzas que dan origen a nuestras motivaciones e impulsan nuestro comportamiento, teniendo estos dos clases los cuales son los ergios y los sentimientos, el sentimiento es un rasgo fuente moldeado por el entorno, porque se debe a factores sociales y físicos externos, mientras que los ergios tienen fuente innata de energía o de fuerza motora de todas las conductas, unidades básicas que nos dirigen hacia metas específicas. Ubicando 11 los cuales son la ira, atractivo, curiosidad, repugnancia, sociabilidad, hambre, protección, seguridad, autoafirmación, sumisión y sexo.
6. Rasgos superficiales: Características integradas por varios rasgos fuente, o elementos de la conducta; son inestables y transitorias; se fortalecen o debilitan en diversas situaciones.
7. Rasgos fuente: Elementos individuales, estables y permanentes de la conducta.
8. Rasgos de constitución: Rasgos fuente que tienen origen biológico, como las conductas que resultan en el consumo excesivo de alcohol.

9. Rasgos modelados por el entorno: Rasgos fuente que se originan en el entorno, como las conductas que se deben a la influencia de amigos, el entorno laboral o el vecindario.

***Rasgos comunes y rasgos únicos.*** Los rasgos comunes según Schultz y Schultz (2010) son los que todos poseemos en cierta medida, sin embargo estos se diferencian en la medida en que están presentes. Los individuos son diferentes porque tienen estos rasgos comunes en distintas medidas o grados, también porque tienen rasgos únicos o los aspectos de la personalidad que comparten con pocas personas más. Son rasgos que se manifiestan sobre todo en los intereses y las actitudes. La razón que explica por qué Cattell sugirió que estos rasgos son universales es que todos tenemos un potencial similar para heredarlos y también estamos sujetos a presiones sociales similares, por lo menos dentro de una misma cultura (Schultz y Schultz , 2010).

***Los rasgos de la capacidad, el temperamento y los dinámicos.*** También se pueden clasificar los rasgos de otra manera la cual consiste en dividirlos en tres categorías: de capacidad, del temperamento y los dinámicos. Los rasgos de la capacidad determinan la eficiencia con la que podemos esforzarnos para alcanzar una meta. La inteligencia es un rasgo de capacidad: el grado de inteligencia afectará el cómo nos esforcemos para alcanzar nuestras metas teniendo influencia tanto de la herencia como el aprendizaje en la inteligencia (Schultz y Schultz , 2010). Por otra parte Cloninger (2003) comenta que los rasgos de temperamento son principalmente rasgos de origen constitucionales (heredados) que determinan el estilo general y tempo con el cual la persona realiza lo que hace. Schultz y Schultz (2010) menciona que estos describen el estilo general y el tono emocional de la conducta, como nuestra medida de asertividad, afabilidad o irritabilidad. Estos rasgos afectan nuestra forma de actuar y de reaccionar ante las situaciones. En cuanto a los dinámicos estos son la fuerza motora del comportamiento. Definen nuestras motivaciones, intereses y ambiciones. Cloninger (2003) menciona que Cattell reconocía que algunas motivaciones son innatas y otras son aprendidas, Denominando a estos tipos de rasgos en dinámicos ergios y metaergios.

Los ergios son rasgos motivacionales innatos los cuales son comparables a los instintos animales e implican una reactividad innata hacia una meta, aunque los estímulos y

los medios son aprendidos. Algunos de los ergios humanos mencionados por Cattell son: ira, curiosidad, temor, codicia, hambre, soledad, lástima, orgullo, sensualidad y sexo. Cada uno se asocia con una meta particular, la cual fue identificada para explicar el ergio o motivación particular (Cloninger, 2003).

Los metaergios son patrones aprendidos de ergios que fueron canalizados, siendo rasgos de origen dinámico moldeados por el ambiente. Esas motivaciones aprendidas pueden ir de lo muy general, como el amor por el país y la estima de la educación, a lo muy específico, como la oposición a un candidato político particular. Cattell llamó sentimientos a los metaergios más generales. Utilizó el término actitudes para referirse a las respuestas más específicas a las situaciones de estímulo particulares (Cloninger, 2003).

***Rasgos superficiales y rasgos fuente.*** Cloninger (2003) menciona que el término superficie indica que, aunque en la superficie parecen ser un rasgo, no necesariamente tiene que serlo en un sentido duradero, ya que el patrón de correlaciones puede no reaparecer en otras situaciones. A lo que Schultz y Schultz (2010) menciona que los rasgos superficiales son características de la personalidad que se correlacionan, pero que no constituyen un factor ya que no son determinados por una sola fuente, debido a que los rasgos superficiales están compuestos por varios elementos, son menos estables y permanentes y, por lo tanto, son menos importantes para describir la personalidad.

Cattell identificó algunos agrupamientos de correlación que son bastante sólidos, es decir, que reaparecen una y otra vez. Ya que estos aparecen a pesar de diferencias en la población, las situaciones de prueba, etc. Cattell replicaba que este patrón sólido debía tener una sola fuente de varianza. Debe corresponder a una causa dentro de la personalidad, un rasgo fundamental de personalidad (Cloninger, 2003). Por otra parte Schultz y Schultz (2010) los llama rasgos fuente, o factores unitarios de la personalidad son los más importantes, son factores individuales que se obtienen con el análisis factorial y que, combinados, explican los rasgos superficiales.

***Rasgos de constitución y rasgos moldeados por el entorno.*** Los rasgos fuente, en razón de su origen, se clasifican en rasgos de constitución o moldeados por el entorno. Los rasgos de constitución se originan en condiciones biológicas, pero no siempre son innatos,

El análisis factorial indicará si estas características son rasgos fuente (Schultz y Schultz , 2010). Los rasgos moldeados por el entorno provienen de las influencias del ambiente social y físico. Se trata de características y conductas aprendidas que imponen un patrón a la personalidad. Así, vemos que Cattell reconoció la interacción entre las variables del individuo y las de la situación (Schultz y Schultz , 2010).

Dividió el desarrollo de la personalidad en 6 etapas (Ver figura 2):

Etapa	Edad	Desarrollo
Infancia	Nacimiento-6	Destete; control de esfínteres; formación del yo, superyó y actitudes sociales.
Niñez	6-14	Independencia de los padres e identificación con coetáneos.
Adolescencia	14-23	Conflictos relativos a la independencia, a la autoafirmación y al sexo.
Madurez	23-50	Satisfacción con la carrera, el matrimonio y la familia.
Madurez tardía	50-65	Cambios de la personalidad ante circunstancias físicas y sociales.
Vejez	65+	Ajuste ante la pérdida de amigos, de la carrera y del estatus.

Figura 2. Ilustración de las etapas del desarrollo de la personalidad. Schultz y Schultz (2010). Etapas del desarrollo de la personalidad según Cattell. [Ilustración].

**2.5.3 Abraham Maslow (1908-1970).** Schultz y Schultz (2010) mencionan que Maslow decía que teníamos que estudiar los mejores ejemplos de la humanidad, a las personas más creativas, sanas y maduras de la sociedad, de lo contrario estaremos subestimando la naturaleza humana.

Es por esto que se interesó por las personas que llevaban vidas extraordinariamente efectivas. Para encontrar la respuesta, comenzando por la vida de los grandes hombres y mujeres de la historia, como Albert Einstein, William James, Jane Addams, Eleanor Roosevelt, Abraham Lincoln, John Muir y Walt Whitman. A partir de ahí, pasó a estudiar directamente a artistas, escritores, poetas y otras personas creativas vivos, sin embargo con el tiempo se dio cuenta que el ama de casa, el oficinista, el estudiante etc. podían llevar una existencia rica, creativa y satisfactoria, a lo que llamó autorrealización, el cual es el proceso

del desarrollo pleno del potencial personal. La médula de la autorrealización es una búsqueda continua por alcanzar esta realización (Coon y Mitterer, 2010).

Propone una jerarquía de cinco necesidades innatas que activan y dirigen la conducta humana: las necesidades fisiológicas, de seguridad, de pertenencia y amor, de estima y de autorrealización. A estas necesidades las llama instintoides, ya que tienen un elemento genético, sin embargo, el aprendizaje, las expectativas sociales y el miedo a la desaprobación las afectan o nos llevan a superarlas. Si bien venimos al mundo dotados de estas necesidades, las conductas para satisfacerlas son aprendidas y, por lo mismo, varían de un individuo a otro (Schultz y Schultz , 2010).

Maslow (1991) menciona que existen ciertas condiciones que son prerequisites inmediatos para satisfacer las necesidades básicas, como la libertad de hablar, la libertad de hacer lo que uno desea (mientras no se perjudique a los demás), la libertad de expresión, la libertad de investigar y de buscar información, la libertad de defenderse, la justicia, la equidad, la honestidad y la disciplina en el grupo. El orden de las necesidades va de las más fuertes a las más débiles. Las de orden inferior deben estar satisfechas, cuando menos parcialmente, para que las de orden superior ejerzan su influencia (Schultz y Schultz , 2010):

Necesidades fisiológicas: Son el nivel más bajo, las necesidades fisiológicas de comida, agua, sueño y sexo. Son esenciales para la supervivencia humana y animal. Si no se satisfacen, dominan la motivación, independientemente de que tampoco se hayan satisfecho otras necesidades de orden superior (Cloninger, 2003).

Necesidades de seguridad: Cuando las necesidades fisiológicas están gratificadas de manera adecuada, es cuando surge una nueva serie de necesidades, que se pueden clasificar aproximadamente como necesidades de seguridad (seguridad, estabilidad, dependencia, protección, ausencia de miedo, ansiedad y caos; necesidad de una estructura, de orden, de ley y de límites; fuerte protección etc., etc.) (Maslow, 1991).

Necesidades de pertenencia y amor: Cuando las necesidades fisiológicas y de seguridad se satisfacen adecuadamente, el siguiente nivel que se torna prepotente es la

necesidad de amor y pertenencia. En el cual la persona busca amor y amistad. Que es la necesidad de dar amor, así como de recibirlo. Esas necesidades son una fuente frecuente de desajustes en nuestra sociedad (Cloninger, 2003).

Necesidades de estima: Maslow (1991) menciona que todas las personas de nuestra sociedad (salvo unas pocas excepciones patológicas) tienen necesidad o deseo de una valoración generalmente alta de sí mismos, con una base firme y estable; tienen necesidad de autorrespeto o de autoestima, y de la estima de otros, clasificándose en dos conjuntos subsidiarios. Primero están el deseo de fuerza, logro, adecuación, maestría y competencia, confianza ante el mundo, independencia y libertad. En segundo lugar, tenemos lo que podríamos llamar el deseo de reputación o prestigio (definiéndolo como un respeto o estima de las otras personas), el estatus, la fama y la gloria, la dominación, el reconocimiento, la atención, la importancia, la dignidad o el aprecio. A lo que Cloninger (2003) agrega que estas deben ser resultado de habilidades y logros reales, ya que la reputación basada en falsas premisas no satisfaría esta necesidad.

La necesidad de autorrealización: Aun cuando las necesidades anteriores estén satisfechas, se puede esperar que, a menudo (si no siempre), se desarrolle un nuevo descontento y una nueva inquietud, a menos que el individuo esté haciendo aquello para lo que él individualmente está capacitado. Lo que los humanos pueden ser, es lo que deben ser. Deben ser auténticos con su propia naturaleza. A esta necesidad es a la que se le llama como autorrealización (Maslow, 1991). Por otra parte Cloninger (2003) menciona que seres humanos tienen potenciales diferentes (en comparación con la similitud de sus necesidades fisiológicas), las conductas particulares motivadas por las necesidades de autorrealización varían de una persona a otra, la autorrealización es idiosincrásica porque cada persona es diferente.

Por otra parte según Sollod, Wilson, y Monte, (2009) las personas que cubren la última necesidad de Maslow (autorrealización) cuentan con las siguientes características:

1. Centrado en la realidad
2. Aceptación de sí mismo y de los demás
3. Espontaneidad y sencillez



4. Centrado en el problema
5. Necesidad de privacidad
6. Independencia de la cultura y del medio
7. Originalidad en la apreciación
8. Experiencias cumbre (místicas)
9. *Gemeinschaftsgefühl* (compañerismo o interés social)
10. Relaciones personales íntimas
11. Democrático
12. Discriminación entre medios y fines
13. Sentido del humor no hostil
14. Creatividad
15. Resistencia a enculturación

Como conclusión podríamos mencionar que la personalidad son patrones de comportamientos establecidos o esperados en circunstancias específicas, siendo muy difícil poder definir la personalidad en todos los aspectos ya que los patrones de comportamiento van a variar dependiendo la circunstancia que se le presente.

## Capítulo 3. Metodología

### 3.1 Planteamiento del problema

El secuestro extorsivo económico es uno de los delitos que más ha impactado a la sociedad mexicana. Según Ortega (2008) cada vez es más frecuente escuchar que algún pariente o conocido ha sido secuestrado. Hacia los años 70 el número de secuestros solían ser muy bajos y la población victimizada muy específica, eran grandes empresarios. Actualmente el número de secuestros ha incrementado de manera exponencial y las víctimas son de diversa índole, desde grandes empresarios hasta personas con un nivel de ingresos económicos bajo. Mientras entre los años 70 y 85 el número de secuestros por año era de 25 aproximadamente, en nuestros tiempos esta cifra se ha incrementado de manera exponencial, siendo que según el Secretariado Ejecutivo del Sistema Nacional de Seguridad Pública (2016), hasta noviembre del 2016 se habían recibido 1.022 denuncias por secuestro; mientras que en el 2015 se recibieron 1.067, y 1.395 en el 2014; en el 2013 y 2012 se recibieron 1.683 y 1.418 respectivamente. Cabe señalar que estas son cifras oficiales, a lo cual habría que aumentar los casos en donde no existe denuncia.

Dentro de las causas que han favorecido al incremento de este delito encontramos factores como la percepción de que las autoridades encargadas de administrar justicia son ineficientes, la apreciación de que el secuestro es un negocio redituable y entre otros tantos que se suman, tenemos las nuevas tecnologías de comunicación (Ortega, 2008). A través de estas tecnologías los delincuentes han encontrado el anonimato, ya que dificultan conocer su ubicación y su identidad, teniendo como único vestigio, en algunos casos, el número telefónico y la grabación de la llamada telefónica, complicando la investigación y la captura del delincuente.

Hacia los años 70 y 80, los secuestradores empleaban algunos medios de comunicación masiva, como la televisión, para enviar sus mensajes a la familia de las víctimas, pero con la popularización de la telefonía móvil hacia los años 90, éste se convirtió en el medio privilegiado para enviar e intercambiar información con las víctimas,

es decir, para el proceso de negociación (Ortega, 2008). En este proceso los secuestradores tienen una serie de ventajas. Por un lado tenemos que se desconoce su identidad, la familia y las autoridades correspondientes no cuentan con mayor información de los victimarios, pero ellos sí cuentan con información de la familia y la víctima sea porque previamente la han obtenido o porque la van obteniendo de la persona secuestrada. La familia y las autoridades, entonces, no saben con quién están tratando.

Además, los secuestradores tienen en su poder a la persona sobre la cual se está negociando, a quien frecuentemente hacen referencia para amenazar a la familia; también tienen el control sobre la llamada, la duración, los momentos en que deciden concluir la llamada, los momentos en que realizan las llamadas, entre otros aspectos que tienen bajo su control. Las autoridades y la familia, ante esto, se encuentran en total desventaja, entre otros aspectos, con pocos elementos tratan de hacerse una imagen del secuestrador que les facilite la interacción con el mismo, sin embargo muchas veces estas conclusiones sobre la personalidad y la identidad del secuestrador están basadas en elementos con poco fundamento e interpretaciones sesgadas por la cultura, experiencias propias, etc.

Contar con elementos como características de personalidad del secuestrador, motivaciones básicas, intenciones, nivel de ansiedad y otros, facilitan la comunicación e incluso permite trazar estrategias dialógicas para la negociación. Uno de los principales elementos con los que se cuenta para hacer este tipo de inferencias es el proceso de negociación, que como todo proceso de comunicación contiene elementos lingüísticos y paralingüísticos susceptibles de ser analizados e interpretados. Las llamadas telefónicas que realiza el secuestrador proporcionan elementos de contenido y forma que pueden ayudar a identificar ciertas características de los secuestradores y extorsionadores.

Es por ello que en el trabajo nos planteamos la siguiente pregunta: ¿Cuáles son las características psicosociales que se identifican de los secuestradores, a partir de sus llamadas de negociación y del análisis de relatos de víctimas de secuestro?

## 3.2 Objetivos

### Objetivo general

Identificar características psicológicas y sociales de los dos secuestradores a partir de sus llamadas de negociación y el relato de víctimas de secuestro, con la finalidad de generar una caracterización psicosocial de este grupo de victimarios.

### Objetivos específicos

- Identificar elementos que permitan inferir rasgos de personalidad de los secuestradores.
- Determinar experiencia en el delito de los secuestradores.
- Identificar elementos que permitan inferir rasgos socioculturales de los secuestradores.
- Identificar elementos que permitan inferir estilos de liderazgo en los secuestradores
- Identificar elementos que permitan describir las estrategias y técnicas empleadas por los secuestradores en el proceso de negociación.

## 3.3 Justificación

Dentro de los delitos de alto impacto que encontramos en nuestro país tenemos el secuestro y las extorsiones telefónicas en los que las tecnologías de telecomunicación juegan un papel relevante. En ambos casos la identidad de quien comente el delito se desconoce, y se amenaza e intimida a la persona que recibe la llamada. Si bien no se cuenta con la identidad de quien realiza la llamada, sí se cuenta o se podría contar con el registro de la llamada que incluye elementos lingüísticos y paralingüísticos de la comunicación.

Dentro del proceso de comunicación encontramos elementos relacionados con la voz de quien habla y con el mensaje que se transmite. La voz de una persona es resultado de diversos factores, por una parte tenemos los factores como son la genética y el aprendizaje, también influyen el estado de ánimo, enfermedades pasajeras y crónicas del aparato fonador, entre otros, matizando la voz a través del tiempo. Es así que la voz, como pista para la investigación, resulta relevante:

“Desde el punto de vista de los agentes de la ley, la voz presenta una ventaja única sobre otras pistas, ya que conecta explícitamente al autor con el acto delictivo. A este respecto, una muestra de voz es superior incluso a una huella dactilar o un cabello dejado en la escena del crimen, en tanto que no puede excluirse que estos últimos no estén relacionados con el delito” (Künzel, 2011, p. 88).

En la actualidad hay métodos para analizar e identificar las voces de las personas que cometieron el delito y así dar con el responsable del acto, teniendo un muy alto porcentaje de eficacia; sin embargo esto solo se puede realizar después de que se cometió el ilícito y hasta que tienen detenido a un presunto culpable para tomar la muestra de voz y hacer el cotejo de estas; de tal forma que este método es de utilidad exclusivamente para tener certeza de que el sujeto detenido es o no el autor del acto, dejando de lado todo el proceso de la negociación, proceso de comunicación en donde el delincuente deja ver directa e indirectamente información relevante sobre sí mismo. La voz permite deducir algunas características de personalidad de los secuestradores, aportando elementos que pueden ser empleados para la elaboración de perfiles criminológicos. Además de la voz, en las llamadas telefónicas también se tiene el mensaje que la persona transmite que puede ser analizado en su contenido y forma, es decir, lo que se dice y el cómo se dice, que también nos permite obtener características de la persona que se comunica.

Los perfiles criminales, que podemos entender como la caracterización psicosocial de un individuo, están pensados para ayudar a la policía en sus investigaciones, generalmente permiten reducir las vías a proseguir en el rastro del crimen y focalizar la acción policial en determinadas áreas o tipos de personas. Sin embargo en algunos casos la elaboración de los perfiles puede verse limitada debido a la poca información que se tiene, esto ocurre con el secuestro en donde no se tienen más elementos que lo que se obtienen de las llamadas telefónicas o de algún otro mecanismo por el cual los secuestradores se comuniquen. De tal forma que se puede decir que básicamente se cuenta con los elementos propios de la comunicación que permiten deducir algunos rasgos de personalidad del secuestrador.

En México la negociación telefónica es la más común; actualmente los secuestradores prefieren los teléfonos móviles ya que se pueden adquirir fácilmente, sin necesidad de ajustarse a requisitos formales, por no estar regulado de manera estricta este servicio de telecomunicación (Argáez, 2008). Los audios que derivan del empleo de esta tecnología pueden ser empleados para generar perfiles de los secuestradores, ya que proporcionan elementos lingüísticos y paralingüísticos de la comunicación susceptibles de análisis.

Utilizar estrategias mediante las cuales se puedan elaborar perfiles psicológicos criminales a partir del análisis de los elementos lingüísticos y paralingüísticos de la comunicación, facilitaría las estrategias de negociación, reduciendo las repercusiones negativas hacia la víctima y aportando elementos para la posterior captura del secuestrador. De ahí que en este trabajo se busca describir las características psicosociales de secuestradores, con base en el material generado en las llamadas telefónicas que realizan para solicitar y negociar el rescate de su víctima.

Este trabajo pretende ser una aplicación de diversas teorías de la psicología a través del análisis cualitativo del discurso lo cual constituye un aporte al área académica al evidenciar el uso práctico de teorías de la psicología en un campo especializado. Esto resulta también de relevancia al proporcionar una muestra de cómo las autoridades podrían obtener datos a partir del estudio del material generado por la comunicación de los secuestradores, teniendo en cuenta que este puede ayudar en el proceso de negociación al identificar las motivaciones, estado de ánimo, algunas características sociales y culturales de los victimarios, entre otros. Esto, además del beneficio que reporta para las instituciones y personas encargadas de llevar la negociación por parte de las víctimas, consideramos que también resulta en beneficio de las víctimas, ya que contando con elementos que faciliten la negociación, las víctimas podrían correr menor riesgo, favoreciendo a un final más favorable del secuestro.

### 3.4 Método

El presente trabajo se realizará desde un enfoque cualitativo ya que se pretende examinar la forma en que los individuos perciben y experimentan los fenómenos que los rodean, profundizando en sus puntos de vista, interpretaciones y significados (Hernández, 2014). Este es recomendable cuando el tema del estudio ha sido poco explorado o no se ha hecho investigación al respecto en ningún grupo social específico.

Quecedo y Castaño (2002) mencionan que los métodos cualitativos pueden definirse como la investigación que produce datos descriptivos: las propias palabras de las personas, habladas o escritas y la conducta observable; mientras que la investigación cuantitativa denota en sus estudios procesos de tipo: deductivo, verificativo, enunciativo y objetivo, la investigación cualitativa, denota procesos de tipo: inductivo, generativo, constructivo y subjetivo, permiten conocer el aspecto personal, la vida interior, las perspectivas, creencias, conceptos, éxitos y fracasos, la lucha moral, los esfuerzos.

Observando a las personas en su vida cotidiana, escuchándoles hablar sobre lo que tienen en mente y viendo los documentos que producen, el investigador cualitativo obtiene un conocimiento directo, no filtrado por conceptos, definiciones operacionales y escalas clasificatorias por lo tanto el estudio cualitativo es una investigación sistemática y rigurosa, no estandarizada, que controla los datos que registra. La investigación cualitativa es considerada un arte ya que es flexible en cuanto al modo de conducir los estudios, se siguen lineamientos orientadores, pero no reglas, los métodos están al servicio del investigador; este no está supeditado a un procedimiento o técnica (Quecedo y Castaño , 2002).

Como diseño de investigación se empleará la fenomenología, considerando que estos diseños se enfocan en las experiencias de las personas y grupos con relación a un fenómeno, lo que se explora son las vivencias de las personas, pretende describir y comprender los fenómenos desde los participantes, basándose en la intuición del investigador para poder comprender la experiencia de los participantes, el investigador contextualiza temporal, espacial, corporal y relacionamente las experiencias, y busca comprender a través de documentos y materiales las experiencias cotidianas y excepcionales (Salgado Lévano, 2007).

Los datos analizados se obtuvieron a través de audiograbaciones de procesos de negociación, que fueron transcritos para su análisis. Las grabaciones son de las diversas llamadas telefónicas que los secuestradores realizaron para solicitar el rescate a los familiares. Para el análisis de la información se emplearon códigos jeffersonianos los cuales Rapley (2014) menciona que es un estilo específico de notación de transcripción con el objetivo de representar ciertos aspectos del habla que se encuentran en las interacciones cotidianas, ya que puede demostrar algunas de las características de una grabación, también son útiles en donde no se puede acceder a la grabación original, por eso con el uso de los códigos jeffersonianos se puede acceder a estos rasgos tan detallados del habla y así entender el trabajo. Estos códigos se emplearon con la finalidad de que la transcripción fuera más entendible en cuanto a la entonación y el énfasis que se le da a las palabras; posteriormente se utilizaron los cuadros de orientación hacia la acción que es cómo se construye una descripción particular para que lleve a cabo una acción específica (Potter 1998), y orientación epistemológica del relato factual que como menciona Potter (1998) permiten socavar sus descripciones aludiendo a sus conveniencias o fortalecerlas aludiendo a la autoridad de su conocimiento, también están los recursos orientados a destacar la independencia entre hablante y descripción, con la finalidad de realizar el análisis del discurso, se presentaran algunos fragmentos de las transcripciones literales de los audios, siendo seleccionados los que presentaron un mayor número de elementos relacionados con la personalidad a los cuales posteriormente se le aplicaron los códigos jeffersonianos y categorías analíticas.

Cáceres (2003) menciona que el análisis cualitativo de contenido consiste en una aproximación empírica de análisis de textos considerando el contexto en el que se produjo y siguiendo reglas para el análisis del contenido, prescindiendo de la cuantificación. Según este mismo autor, dentro de las metas de este tipo de análisis encontramos: denotar tanto el contenido manifiesto como el contenido latente de los datos analizados, reelaborar los datos brutos ya sea simplemente aglutinándolos en “clusters” o conjuntos homogéneos que agrupen material de similar sentido, a través de pasos sucesivos hasta llegar a la conceptualización o regla descriptiva que justifique su agrupamiento, o bien, integrando dichos datos a interpretaciones o abstracciones de mayor nivel que permitan establecer relaciones e inferencias entre los diversos temas analizados y de éstos con teorías previas;



reflexión y retroalimentación permanente respecto a lo que significa la investigación desde la práctica.

## Muestra

Se utilizó una muestra por conveniencia, que consiste en la selección por su fácil acceso (Hernández, 2014).

Para este estudio se contó con 2 casos, que contaron con las siguientes características:

1. Que fueran llamadas extorsivas económicas con motivo de un secuestro.
2. Que hubiese interacción a través de la llamada entre víctima y victimario

## Materiales e instrumentos

2 casos audiograbados de llamadas realizadas por secuestradores a familiares de la persona que mantuvieron en cautiverio, las cuales solo se va a presentar una parte ya que son datos sensibles.

## Procedimiento

Se obtuvieron de un informante (fuente confiable) 2 casos audiograbados del delito de secuestro, se hicieron versiones estenográficas de cada uno de ellos, omitiendo datos personales e información sensible. Se realizó un análisis de contenido de cada uno de los audios para obtener las características psicosociales de los secuestradores que efectuaban la llamada. También se emplearon códigos jeffersonianos con la finalidad de que la transcripción fuera más entendible en cuanto a la entonación y el énfasis que se le da a las palabras, posteriormente se utilizaron los cuadros de orientación hacia la acción y orientación epistemológica del relato factual para realizar el análisis del discurso.

## Capítulo 4. Resultados

Considerando los tipos de discurso mencionado por van Dijk (1996); persuasivos, narrativos y legales; se puede decir que las llamadas de los secuestradores analizadas son de tipo persuasivo ya que son conversaciones cotidianas, dirigidas al interlocutor haciendo uso de pronombres personales; también presentan una sentencia clara y directa y, por último, cumplen con todas las estrategias respectivas: atraer la atención, plantear necesidad, argumentos y mostrar la solución, ya que en las llamadas es claro como el secuestrador llama la atención mediante la víctima o la agresión a ella, planteado una necesidad de tener de nuevo a su familiar con ellos, mostrando la solución (si le dan el dinero regresa). Por otra parte, siguiendo a Antaki et al., (2006), este tipo de discurso sería un conjunto de enunciados dichos en un contexto de interacción, en esta concepción se resalta el poder de acción del discurso sobre otra u otras personas en un contexto determinado (sujeto que habla, momento y espacio, historia, etc.). Siendo en estos casos necesaria abarcar elementos paralingüísticos.

Con relación a los elementos paralingüísticos del habla, se observa en el caso 1 (ver tabla 1) que la velocidad al hablar es normal tanto en el caso del secuestrador como en el del familiar de la víctima, lo cual solo podría ser un indicativo de que tienen un discurso entendible y de que tienen el control de la situación; por otra parte, el volumen utilizado por el secuestrador denota autoridad, seguridad en uno mismo o dominio de una situación, lo cual es contrario al utilizado por el familiar de la víctima, denotando timidez, sumisión o tristeza; en cuanto al tono también se observa una gran diferencia ya que el secuestrador utiliza los tres tipos de tono (Ascendente al expresar duda, indecisión o interrogación; Descendente al transmitir firmeza, determinación y confianza y Mixto al sugerir ironía y sarcasmo), dependiendo las circunstancias; sin embargo el familiar de la víctima solo utiliza el ascendente lo cual expresa duda, indecisión o interrogación. En cuanto al ritmo los dos emplean uno entendible estando entre 100 y 150 palabras por minuto en ambos casos.

Por otra parte, las pausas solo se utilizan para dar la palabra; en cuanto al énfasis, los secuestradores lo manejan como una manera de expresar el poder que tienen sobre la víctima, a diferencia de los familiares de las víctimas ya que es empleado como una afirmación de lo que dice el secuestrador y para hacer hincapié en que no pueden obtener la cantidad pedida y que no hay tratos con la policía. Para finalizar, el timbre de los secuestradores es medio bajo, por este podríamos inferir que es una persona adulta no mayor a los 60 años, y por parte del familiar de la víctima, al ser mujer, cuenta con un timbre alto, con lo cual también se puede inferir que no es una persona mayor a los 60 años.

*Tabla 1 análisis de los elementos paralingüísticos caso 1.*

<b>Categoría</b>	<b>Descripción</b>	<b>Implicación</b>	<b>Ejemplo</b>
Velocidad	El secuestrador muestra una velocidad normal al hablar, lo mismo pasa con el familiar de la víctima.		
Volumen	El secuestrador incrementa su volumen al momento de que percibe que las víctimas no cumplen con sus demandas.  La víctima siempre mantiene el mismo volumen disminuyendo solo en pocas ocasiones.	Indicador de autoridad, seguridad en uno mismo o dominio de una situación.  Indicador de timidez, sumisión o tristeza.	Secuestrador: “Señora tiene ganas de hacer bisnes si o no”  Víctima: “Sí señor, claro que sí”
Tono	El secuestrador utiliza tres tipos de tonos: ascendente, descendente y mixto; dependiendo de lo que quiera expresar,  La víctima solo utiliza un tono ascendente, lo cual expresa duda, indecisión o interrogación	Ascendente: expresa duda, indecisión o interrogación.  Descendente: transmite firmeza, determinación y confianza.  Mixto: sugiere ironía y sarcasmo.	

Ritmo	Los secuestradores emplean un ritmo entendible lo cual está entre 100 y 150 palabras por minuto, siendo el mismo caso para los familiares de la víctima.		
Pausa	Únicamente son utilizadas para invitar al interlocutor a que tome la palabra tanto en el caso de los secuestradores como en el caso de los familiares de la víctima de secuestro.		
Énfasis	<p>Por parte de los secuestradores es frecuentemente utilizado.</p> <p>Las víctimas resaltan palabras relacionadas con su incapacidad para obtener el dinero y que la policía no está interviniendo.</p>	<p>Los secuestradores quieren resaltar la vulnerabilidad que tiene la víctima y el poder que ellos tienen sobre ella.</p> <p>Las víctimas resaltan su vulnerabilidad y que están dispuestos a cooperar con los secuestradores.</p>	<p>Secuestrador: “No quiero que lleven cola”</p> <p>Secuestrador: “así como soy buen gente soy un hijo de la chingada también”</p> <p>Víctima: “pues sí señor, la verdad, pero no sé si pueda juntar más”</p>
Timbre	El secuestrador cuenta con un timbre medio bajo, y en el caso del familiar de la víctima es alto.	Se podría inferir que es una persona adulta no mayor a los 60 años	

Con relación al caso 2 (ver tabla 2), se observa que tanto el secuestrador como el familiar de la víctima tienen una velocidad normal al hablar, por lo cual tienen un discurso

entendible; en cuanto al volumen utilizado por el secuestrador denota autoridad, seguridad en uno mismo o dominio de una situación, contrario al utilizado por el familiar de la víctima ya que este denota timidez, sumisión o tristeza. Por otra parte, en cuanto al tono, también se observa una gran diferencia ya que el secuestrador utiliza los tres tipos de tono (Ascendente al expresa duda, indecisión o interrogación; Descendente al transmitir firmeza, determinación y confianza y Mixto cuando al sugerir ironía y sarcasmo) dependiendo las circunstancia; sin embargo el familiar de la víctima solo utiliza el ascendente lo cual expresa duda, indecisión o interrogación. En el ritmo los dos emplean uno entendible estando entre 100 y 150 palabras por minuto.

Las pausas solo se utilizan para dar la palabra; en cuanto al énfasis, en el caso de los secuestradores lo utilizan como una manera de expresar el poder que tienen sobre la víctima, a diferencia de los familiares de las víctimas ya que manifiesta una afirmación de lo que dice el secuestrador, también para hacer hincapié en que no pueden obtener la cantidad pedida y que no hay tratos con la policía. Para finalizar, el timbre tanto de los secuestradores como del familiar de la víctima es medio bajo, por este podríamos inferir que es una persona adulta no mayor a los 40 años en el caso de los secuestradores y por parte del familiar de la víctima no sería mayor a los 60 años.

Tabla 2 análisis de los elementos paralingüísticos caso 2.

Categoría	Descripción	Implicación	Ejemplo
Velocidad	El secuestrador tiene una velocidad normal al hablar, lo mismo pasa con el familiar de la víctima.		
Volumen	Se nota un pequeño incremento del volumen en el secuestrador al momento de percibir que no cumplen con sus demandas económicas.  La víctima mantiene el mismo volumen disminuyéndolo en pocas ocasiones.	Es un indicador de autoridad, seguridad en uno mismo o dominio de una situación.  Es un indicador de timidez, sumisión o tristeza.	Secuestrador: “es que te estás haciendo pendejo nada mas”  Víctima: “no, estoy juntando, estoy haciendo todo lo posible y esas cantidades están fuera de mi alcance”
Tono	El secuestrador utiliza los tres tipos de tonos ascendente, descendente y mixto dependiendo de lo que quiera expresar, a diferencia de la víctima la cual solo utiliza un tono ascendente	Ascendente: expresa duda, indecisión o interrogación.  Descendente: transmite firmeza, determinación y confianza.  Mixto: sugiere ironía y sarcasmo.	
Ritmo	El secuestrador emplea un ritmo entendible lo cual está entre 100 y 150 palabras por minuto, siendo el mismo caso para los familiares de la víctima.	Por el ritmo se podría inferir que está tranquilo con lo que hace y que tiene experiencia	
Pausa	Únicamente son utilizadas para invitar al interlocutor a que tome la palabra tanto en el caso del secuestrador como en el caso de los familiares de la víctima de secuestro.		

Énfasis	Por parte del secuestrador es utilizado en palabras de amenaza; la víctima se resaltan más palabras que dan a entender que no pueden obtener el dinero y que la policía no está interviniendo.	Resaltan la vulnerabilidad que tiene la víctima y el poder que ellos tienen sobre ella Resaltan su vulnerabilidad y que están dispuestos a cooperar con sus demandas	Secuestrador: “y que pasaría si fuera por tus otros dos hijos, me pagarías mas rápido” “mejor te lo mato y ya me evito de pedos” Víctima: “pero es que de donde pretendes que yo tenga una cantidad de ese tipo” “hemos seguido usted y yo nada mas señor”
Timbre	El secuestrador cuenta con un timbre medio bajo, siendo el mismo para el familiar de la víctima.	Se podría inferir que es una persona joven no mayor a los 40 años	

Como se observa en ambos casos los discursos son muy similares ya que cuentan con una velocidad normal al hablar, los dos secuestradores utilizan un volumen que denota autoridad, seguridad en uno mismo o dominio de una situación. Los familiares de las víctimas tienen reacciones similares ante esto: timidez, sumisión o tristeza en su volumen; en los dos casos los secuestradores hacen uso del tono Ascendente, Descendente y Mixto, mientras que en el caso de los familiares de la víctima solo utilizan el ascendente; también el ritmo es muy parecido en los dos casos para los dos casos, siendo este entendible y estando entre las 100 y 150 palabras por minuto. Las pausas en ambos casos solo son utilizadas para dar pie a que hable la otra persona; en cuanto al énfasis los dos secuestradores lo utilizan para expresar el poder que tienen sobre la situación, a diferencia de los dos familiares de las víctimas, los cuales los utilizan para decir que no están trabajando con la policía y que las cosas se van a hacer como los secuestradores quieran y

por último, en cuanto al timbre, por parte de los secuestradores en ambos casos es medio bajo; sin embargo, a pesar de ser los dos de este tipo, uno da la impresión de ser una voz más joven (caso 2) a diferencia del otro (caso 1); por la parte de los familiares de la víctima, estos son diferentes ya que en uno es alto por tratarse de una mujer y el otro medio bajo.

## **Teorías de personalidad**

En un análisis realizado con base en los factores que componen la personalidad según diversos autores, tenemos lo siguiente.

Basados en la teoría de Allport se analizaron las disposiciones personales, que según este autor son tan dominantes que solo algunas actividades pueden escapar de su influencia directa o indirecta, no pueden ser ocultos, pero no siempre se muestran en todas las situaciones. También se consideraron los rasgos centrales, estos representan las tendencias altamente características de lo individual y son fáciles de inferir; por último, también se hizo referencia a los rasgos secundarios, que son más limitados en su ocurrencia, son los menos influyentes y se manifiestan con menor consistencia que los cardinales o los centrales. Pueden pasar tan inadvertidos o ser tan débiles que sólo un amigo íntimo se percatará de ellos. Con relación a la teoría de Allport (ver tabla 3), podemos decir que el secuestrador del caso 1 se trata de una persona avariciosa ya que como disposiciones personales se encuentra obtener dinero de manera rápida, lo cual lo pudo haber llevado a cometer el ilícito, como rasgos centrales se observan algunas características muy marcadas en su personalidad como son la manipulación, en los momentos donde parece que no salen las cosas como quiere, las amenazas en momentos donde presiona en lugar de actuar y con menos influencia la agresividad y el autoritarismo.



Tabla 3 análisis de los rasgos según la teoría de Allport del caso 1

<b>Allport</b>			
<b>Categorías</b>	<b>Descripción</b>	<b>Implicación</b>	<b>Ejemplo</b>
Disposiciones personales	Se observa que el motivo principal del ilícito es pedir rescate por la víctima	Se puede decir que se trata de una persona avariciosa ya que el motivo del ilícito es pedir rescate	Secuestrador: “quiero que me lleve los \$50,000.00 como habíamos quedado” “pero necesito que me asegure que su esposo si le va a ayudar o sea que ya de perdida con \$2,000,000.00”
Rasgos Secundarios	No es posible asegurar cuales son los rasgos del secuestrador ya que no demuestra ninguno.		
Rasgos centrales	Amenaza, Manipulación, Agresividad y Autoritarismo	Amenaza Veces: 28 Se puede deducir que es una persona que sabe que puede sacar provecho de la situación, es por esto que en lugar de actuar amenaza.  Autoritarismo Veces: 3 Es una persona que sabe que tiene el control de la situación, por lo mismo se siente con el poder de mandar  Manipulación Veces: 32 Utiliza la manipulación en momentos donde él sabe que las cosas	Amenaza:  Secuestrador: “no quiero que traiga ni un pedacito de cola porque si no es usted el primero que va a volar”  Autoritarismo:  Secuestrador: “no quiero que sea ya ahorita va a ser mañana temprano yo le marcaria entre seis y siete de la mañana para que a esa hora empecemos a hacer el recapó”

		<p>no están saliendo como él quisiera, también como una manera de generar empatía</p> <p>Agresividad Veces: 4 Se puede deducir que es una persona agresiva ya que cuando la manipulación no funciona es cuando demuestra su agresividad.</p>	<p>Manipulación:</p> <p>Secuestrador: “no entiendo, no entiendo yo los quiero ayudar de verdad señora”</p> <p>Agresividad:</p> <p>Secuestrador: “sinceramente yo así se lo digo así como soy buena gente soy un hijo de la chingada también porque a mi no me gusta que me estén tomando el pelo”</p>
--	--	--	---

Con relación al caso 2 (ver tabla 4) y desde la teoría de Allport, se puede considerar que es una persona avariciosa ya que como disposiciones personales se encuentra obtener dinero de manera rápida, que es el motivo principal del secuestro, como rasgos centrales se observan rasgos muy marcados como son las amenazas en ocasiones donde presiona utilizando la ventaja que le da la situación, la agresividad en momentos donde las amenazas no funcionan y tiene que recurrir a mostrarse más violento, el autoritarismo y por último la manipulación.

Tabla 4 Análisis de los rasgos según la teoría de Allport del caso 2

<b>Allport</b>			
<b>Categorías</b>	<b>Descripción</b>	<b>Implicación</b>	<b>Ejemplo</b>
Disposiciones personales	Se percibe que el motivo principal del secuestro es pedir rescate por la víctima	Se puede inferir que se trata de una persona avariciosa por el hecho de pedir rescate por la víctima	Secuestrador: “el puto terreno ya véndelo” “espérate, te voy a ser sincero cabrón, mira a tu hijo me lo quieren comprar me están dando \$1,000,000.00 de varos”  “lo quieren por partes, júntame el \$1,000,000.00 y te lo doy a ti”
Rasgos Secundarios	No es posible asegurara cuales son los rasgos del secuestrador ya que no demuestra ninguno.		
Rasgos centrales	Autoritarismo  Manipulación  Agresividad  Amenaza	Amenaza  Veces:71  Se puede deducir que es una persona que tiene conocimiento del provecho que le puede sacar a la situación, es por esto que en lugar de actuar amenaza  Autoritarismo Veces: 66 Es una persona que	Amenaza:  Secuestrador: “Temprano te marco, cualquier mamada te voy a romper tu madre y voy a ir por otro hijo”  Autoritarismo:  Secuestrador: “el puto terreno ya

		<p>sabe que tiene el control de la situación por lo mismo se siente con el poder de mandar</p> <p>Manipulación</p> <p>Veces: 44</p> <p>Utiliza la manipulación para hacerle ver que lo va a ayudar si el coopera, también como una manera de generar empatía</p> <p>Agresividad</p> <p>Veces: 95</p> <p>Se puede deducir que es una persona agresiva ya que cuando la manipulación no funciona es cuando demuestra su agresividad.</p>	<p>véndelo”</p> <p>Manipulación:</p> <p>Secuestrador: “porque mira, mira tu chavo está bien triste, quiere hablar contigo y dice que no lo quieres”</p> <p>Agresividad:</p> <p>Secuestrador: “o cómo quieres que te lo mande porque mira esa madre es lo que yo gasto en comida tan solo, pinche gordito traga un chingo”</p>
--	--	--	---

Por otro lado, y considerando la propuesta de Raymond Bernard Cattell (1905-1998) se analizaron: 1. los rasgos comunes que, como señala este autor, son compartidos por todos en cierta medida; 2. los rasgos únicos los cuales son los que nos distinguen como personas; 3. los de capacidad, que son las capacidades y habilidades que determinan la eficiencia con la cual nos esforzamos para alcanzar una meta; 4. los de temperamento, que son las emociones y sentimientos que determinan nuestras acciones; 5. los dinámicos, que dan origen a nuestras motivaciones e impulsan nuestro comportamiento; 6. los superficiales, que son características integradas por varios rasgos fuente, o elementos de la conducta, son inestables y transitorias; se fortalecen o debilitan en diversas situaciones, 7. los rasgos fuente, que son elementos individuales, estables y permanentes de la conducta; 8.

los rasgos de constitución que son rasgos fuentes con origen biológico y por último 9. los rasgos modelados por el entorno siendo estos rasgos fuente que se originan en el entorno, como las conductas que se deben a la influencia de amigos, el entorno laboral o el vecindario.

En los discursos analizados no se pudieron observar varios rasgos propuestos por Catell, estos debido a que los rasgos comunes, únicos, de capacidad, fuente y de constitución no se pueden determinar mediante los audios. Sin embargo, de los que se puede observar (ver tabla 5), los rasgos de temperamento donde se muestra manipulador en un inicio cuando las cosas no salen como quiere, irritable, hostil e impaciente cuando la manipulación no funciona o no tiene los resultados que él quiere, utilizan diferentes formas de obtener la mayor cantidad de información utilizando un tipo de juego de roles para hacer que el familiar de la víctima confié en él; como rasgos dinámicos la ambición del secuestrador siendo la principal motivación del secuestro el obtener el dinero del rescate, trabajando poco para obtenerlo y como rasgos superficiales se podría inferir que no tiene mucha experiencia en el delito ya que no tienen un buen manejo de la situación porque no obtiene la cantidad ni las condiciones que el demanda y como rasgos modelados por el entornos se podría inferir que se trata de una persona con baja escolaridad por el tipo de lenguaje que utilizan ya que tiene un lenguaje muy limitado.

*Tabla 5 Análisis de los rasgos según la teoría de los rasgos de Raymond Bernard Cattell del caso 1*

<b>Raymond Bernard Cattell</b>			
<b>Categorías</b>	<b>Descripción</b>	<b>Implicación</b>	<b>Ejemplo</b>
Rasgos comunes	No se puede determinar cuáles son estos ya que mediante los audios es complicado saber cuál es su grado de inteligencia, extroversión, etc.		
Rasgos únicos	No se podría determinar cuáles son estos ya que en ningún momento abarcan cuáles son		

	<p>sus intereses y actitudes personales, dejando de lado el delito que están cometiendo.</p>		
Rasgos de capacidad	<p>No se podrían mencionar cuales son ya que no sabemos que otras metas tienen o con que finalidad van a utilizar el dinero obtenido por el ilícito.</p>		
Rasgos de temperamento	<p>Se muestra manipulador cuando las cosas no salen como él quiere, también se muestra como una persona amable y considerada, en otros momentos se muestra irritable (agresivo), hostil e impaciente, al igual que muy autoritario y poco asertivo ya que sí logró su objetivo, sin embargo no fue la cantidad y en las condiciones que él demandaba en un inicio.</p>	<p>De esto podríamos deducir que el secuestrador busca diferentes maneras para obtener la mayor cantidad posible de dinero, unos tratando de ser empáticos para que el familiar de la víctima se confié y de información y otros presionando con agresividad y amenazas</p>	<p>Irritabilidad</p> <p>Secuestrador: “sinceramente yo así se lo digo: así como soy buena gente soy un hijo de la chingada también, porque a mí no me gusta que me estén tomando el pelo”</p>
Rasgos dinámicos	<p>Es una persona ambiciosa (codicia) a la cual le gusta trabajar poco para obtener lo que desea, siendo su principal motivación obtener el dinero del rescate.</p>	<p>De esto se deduce que no le gusta trabajar para obtener lo que desea, siendo también una persona ambiciosa (codicia)</p>	<p>Codicia</p> <p>Secuestrador: “\$18,500.00 bueno voy a hacer una excepción señora porque ya quiero terminar con esto”.</p>

<p>Rasgos superficiales</p>	<p>Se aprecia que no tienen un buen manejo de la situación ya que no obtienen la cantidad deseada ni las condiciones que ellos piden</p>	<p>Son personas poco experimentada en este delito ya que tienen un mal manejo de la situación</p>	<p>Víctima: “bueno mire, está aquí una prima que es a la que le pedí el favor que si me podía acompañar”, por favor yo estoy súper nerviosa me enfermé del estómago y me siento así medio (voces ininteligibles) y entonces quería que ella me acompañara o no se usted dígame”</p> <p>Secuestrador: “no necesito que la acompañen</p> <p>Nada más esto que te estoy diciendo, no llesves a nadie, a nadie porque van a haber dos o tres personas por ahí cerca y si ven compañía va a haber problemas”</p> <p>Víctima: “sí, yo también le hablo con la verdad señor, nada más me acompañaría ella porque la verdad le digo que me siento mal”.</p>
-----------------------------	--	---	---

			<p>Secuestrador: “¿es de confiar?”</p> <p>Víctima: “sí”</p> <p>Secuestrador: “¿usted cree que ella puede sola?”</p> <p>Víctima: “Sí señor”</p> <p>Secuestrador: “déjela que ella sola lo haga”.</p>
Rasgos fuente	No se puede definir cuáles son.		
Rasgos de constitución	Estos no se pueden determinar únicamente con el uso de los audios.		
Rasgos modelados por el entorno	Es una persona con un lenguaje muy limitado ya que las palabras que usa están modificadas “mutación del lenguaje”, por otra parte, su discurso suele ser confuso en varias ocasiones.	Se podría mencionar que se trata de una persona criada con pocos estudios por el tipo de lenguaje que utiliza y las palabras.	“na mas pa que fíjese, estamos dándole tregua ahorita y siguen, el trae pinzas para empezar a trabajar pero como usted confía en mí yo confió en usted, pero no por eso voy a tratar de entregar toda mi confianza en usted porque ni usted me conoce ni



			yo”.
--	--	--	------

En cuanto a el caso 2 (ver tabla 6) no se pudieron observar varios rasgos propuestos por Catell, como son los rasgos comunes, únicos, de capacidad, fuente y de constitución, esto debido a que no se pueden determinar mediante los audios. Sin embargo, de los que se puede observar como son los rasgos de temperamento se muestra irritable cuando las cosas no funcionan como él quiere, siendo por lo mismo muy autoritario, como dinámicos la ambición del secuestrador siendo la principal motivación del secuestro el obtener el dinero del rescate, trabajando poco para obtenerlo y como rasgos modelados por el entornos se podría inferir que se trata de una persona con un vocabulario común, utilizando algunas palabras de uso coloquial en estratos socioeconómicos bajos, teniendo un discurso coherente.

*Tabla 6 Análisis de los rasgos según la teoría de los rasgos de Raymond Bernard Catell del caso 2*

<b>Necesidades según Cattell</b>			
<b>Categorías</b>	<b>Descripción</b>	<b>Implicación</b>	<b>Ejemplo</b>
Rasgos comunes	Es muy difícil poder determinar cuáles son estos ya que mediante los audios es complicado determinar su grado de inteligencia, extroversión, etc.		
Rasgos únicos	No se podría determinar cuáles son estos ya que en ningún momento abarcan cuáles son sus intereses y actitudes personales, dejando de lado el delito que están cometiendo.		
Rasgos de capacidad	No se pueden determinar cuáles		

	son.		
Rasgos de temperamento	Se muestra irritable (agresivo) cuando las cosas no salen como él quiere, es una persona poco amable, muy autoritaria y poco asertiva ya que sí logró su objetivo sin embargo no fue la cantidad y en las condiciones que él quería.	De esto se puede deducir que sabe el control que tiene sobre la situación por eso se muestra tan autoritaria e irritable	Irritabilidad  Secuestrador: “es que eso es una madre son unos, que piensas que estoy jugando o que chingados”
Rasgos dinámicos	podríamos decir que es una persona ambiciosa (codicia) a la cual le gusta trabajar poco para obtener lo que desea		Codicia  Secuestrador: “\$365,000.00 no sabes que es muy poco perate te voy a ser sincero cabron, mira a tu hijo me lo quieren comprar me están dando \$1,000,000.00 de varos lo quieren por partes, júntame el \$1,000,000.00 y te lo doy a ti”.
Rasgos superficiales	No se pueden determinar cuáles son.		
Rasgos fuente	No se puede definir cuáles son.		
Rasgos de constitución	Estos no se pueden determinar solo mediante el uso de los audios.		

Rasgos modelados por el entorno	Es una persona con un vocabulario común, utilizando algunas palabras de uso coloquial en estratos socioeconómicos bajos, teniendo un discurso coherente	Se podría mencionar que se trata de una persona criada con estudios por el tipo de lenguaje que utiliza, la manera de expresarse y como dice algunas palabras.	Secuestrador: “no mames wey, es que te estás haciendo pendejo nada mas”  “no por eso, pero tampoco no chingues que tan tan, una madre”
---------------------------------	---	--	--

Por la parte de Maslow (1908-1970) se analizó la pirámide de necesidades comenzando por las fisiológicas que son el nivel más bajo, y están compuestas por las necesidades fisiológicas de comida, agua, sueño y sexo; después las de seguridad que son necesidades de seguridad, estabilidad, dependencia, protección, ausencia de miedo, ansiedad y caos; necesidad de una estructura, de orden, de ley y de límites; fuerte protección etc.; pertenencia y amor que busca dar y recibir amor y amistad; posteriormente está la de estima que es la necesidad de autorrespeto o de autoestima, y de la estima de otros y por último, la autorrealización que son conductas particulares motivadas por las necesidades de autorrealización, hacer lo que les apasiona, la autorrealización es idiosincrásica porque cada persona es diferente.

Con relación a lo propuesto por Maslow, podemos observar que en el caso 1 (ver tabla 7) las necesidades fisiológicas que son fisiológicas se puede inferir que están como mínimo parcialmente cubiertas ya que este delito no cubre ninguna, por otra parte las de seguridad se podría decir que por lo menos por uno de ellos están parcialmente cubiertas ya que al parecer cuenta con un trabajo, lo cual se infiere porque el secuestrador cuando marca menciona que marcara después de cierta hora la cual coincide en las veces que lo repite concordando con un horario laboral, sin embargo esto no se puede asegurar, en cuanto a las de pertenencia y amor esta puede cubrirse de manera parcial por la misma organización, y las de estima puede que no estén totalmente cubiertas ya que este delito les da estatus y poder. Para finalizar no son personas autorrealizadas ya que necesidades de orden inferior no están cubiertas en su totalidad.

Tabla 7 Análisis de la pirámide de necesidades de Maslow del caso 1

<b>Necesidades propuestas por Maslow</b>			
<b>Categorías</b>	<b>Descripción</b>	<b>Implicación</b>	<b>Ejemplo</b>
Necesidades fisiológicas	Se podría decir que ya están resueltas como mínimo de una manera parcial, ya que el delito cometido no entra en ninguna índole de comida, agua, sueño y sexo.	Es muy posible que el secuestrador cometa este delito como una manera de obtener “dinero fácil”, sin embargo no es por cubrir necesidades básicas ya que otros delitos serian una forma más fácil y barata de hacerlo.	
Necesidades de seguridad	Es muy probable que ya estén cubiertas debido que uno de ellos tiene un horario específico para hacer las llamadas lo cual se podría inferir que cuentan con un trabajo estable, sin embargo utilizan la agresividad para mostrar autoridad o sentirse seguros, lastimando a otros.	Se podría inferir que por lo menos uno de ellos cuenta con un trabajo estable, lo cual nos da dos opciones 1.- Utiliza este trabajo para aparentar una vida normal y no levantar sospechas. 2.- Su trabajo no le genera ingresos suficientes por lo cual opta por este delito.	
Necesidades de pertenencia y amor	Se podría decir que por lo menos están parcialmente cubiertas ya que su organización podría cubrir esa necesidad de manera parcial.		
Necesidades de estima	Pueden que no estén totalmente cubiertas ya que este delito les proporciona de cierta manera el		

	estatus y el poder que posiblemente no obtienen en sus trabajos cotidianos, lo cual se puede reforzar con la manera poco eficaz en la que siguen sus demandas tanto de las personas que entregan el dinero como de la cantidad entregada.		
La necesidad de autorrealización	Se puede mencionar que no ha llegado a ella ya que no ha cubierto las de orden más bajo como son la de estima.		

En cuanto al caso 2 (ver tabla 8), se puede observar que las necesidades fisiológicas están cubiertas por lo menos de manera parcial ya que este delito no cubre ninguna, por otra parte las de seguridad no se podría asegurar si ya están cubiertas aunque sea de manera parcial ya que se carecen de elementos para hacer una suposición; en cuanto a las de pertenencia y amor esta puede cubriese de manera parcial por la misma organización ya que esta les brinda un sentido de pertenencia a un grupo y las de estima puede que no estén totalmente cubiertas a pesar de que este delito puede que les de “estatus” y “poder”. Para finalizar no son personas autorrealizadas ya que necesidades de jerarquía inferior no están cubiertas en su totalidad y carecen de características de personas autorrealizadas.

*Tabla 8 Análisis de la pirámide de necesidades de Maslow del caso 2*

<b>Necesidades propuestas por Maslow</b>			
<b>Categorías</b>	<b>Descripción</b>	<b>Implicación</b>	<b>Ejemplo</b>
Necesidades fisiológicas	Se podría decir que ya están resueltas como mínimo de una manera parcial, ya que el delito cometido no entra en	Es muy posible que el secuestrador cometa este delito como una manera de obtener “dinero fácil”, sin embargo	

	ninguna índole de comida, agua, sueño y sexo.	no es por cubrir necesidades básicas ya que otros delitos serían una forma más fácil y barata de hacerlo.	
Necesidades de seguridad	Es muy probable que ya estén cubiertas ya que posiblemente trabajen en el negocio del familiar de la víctima.	Se puede inferir que ya están cubiertas debido a que sabe que la policía había ido al negocio, lo cual puede decir que probablemente sea uno de los trabajadores o algún miembro de la banda lo es, otra posibilidad es que solo lo hubieran visto o inventado.	
Necesidades de pertenencia y amor	Puede que estén cubiertas por el grupo criminal en sí, por lo menos parcialmente.		
Necesidades de estima	Pueden que no estén totalmente cubiertas ya que este delito les proporciona de cierta manera el estatus y el poder que posiblemente no obtienen en sus trabajos cotidianos, lo cual se puede reforzar con la manera poco eficaz en la que siguen sus demandas tanto de las personas que entregan el dinero		

	como de la cantidad entregada, necesitan lastimar a otros para sentirse bien ellos, su autoestima está valorada por el dinero fácil, el dinero de los demás.		
La necesidad de autorrealización	Se puede mencionar que no ha llegado a ella ya que no ha cubierto las de orden más bajo como son la de estima.		

#### 4.1 Análisis códigos jeffersonianos

Rapley (2014) comenta que Gale Jefferson desarrolló un estilo específico de notación de transcripción (ver figura 2) que se diseñó con el objeto de representar ciertos aspectos del habla que se encuentran en las interacciones cotidianas, siendo ahora casi un estándar o línea de base de la industria para los que llevan a cabo formas de análisis de la conversación, también menciona que una transcripción detallada puede demostrar algunas de las características de una grabación, también menciona que es importante, ya que hay veces que no se puede acceder a la grabación original, por eso con el uso de los códigos jeffersonianos se puede acceder a estos rasgos tan detallados del habla y así entender el trabajo.

Símbolo	Ejemplo	Explicación
(0.6)	eso (0.5) ¿es raro?	<b>Longitud del silencio</b> medido en décimas de segundo.
(.)	vale(.) de acuerdo	<b>Micropausa</b> , menos de 20 décimas de segundo.
::	Yo::yo no sé	Los puntos indican el <b>alargamiento del sonido</b> inmediatamente anterior. El número de flas indica la duración del sonido que se prolonga.
—	Yo lo <u>sé</u>	El subrayado indica el <b>énfasis o acentuación del hablante</b> .
[	T: [Bien, a	Los corchetes izquierdos indican el punto en el cual un hablante se <b>solapa</b> con otro.
=	R: [Lo que quiero decir sabes=yo bien	El signo igual indica que no hay un <b>espacio audible</b> entre las palabras.
PALABRA	ronda el MILLÓN	Las mayúsculas, excepto al principio de la frase, indican un marcado <b>aumento en el volumen</b> comparado con el habla del entorno.
*	"Uh huh"	Las palabras entre símbolos de grados indican expresiones <b>en voz más baja</b> que el habla del entorno.
>	>No creo<	Las palabras que están entre símbolos de "mayor que" y luego "menor que" se dijeron de <b>forma más rápida</b> que el habla del entorno.
<	<No creo>	Las palabras que están entre símbolo de "menor que" y luego "mayor que" se dijeron de <b>forma más lenta</b> que la charla del entorno.
(Continúa)		
?	De verdad?	El signo final de interrogación indica una <b>subida marcada de entonación</b> .
.	SI.	El punto indica una <b>bajada marcada de entonación</b> .
Hhh	Yo sé cómo.hhh tú	Una flia de haches precedidas por un punto indica una <b>inhalación</b> ; sin punto, una <b>exhalación</b> . El número de haches indica la longitud del fenómeno de que se trate.
()	Qué () cosa	Los paréntesis vacíos indican la <b>incapacidad de oír</b> lo que se ha dicho.
(palabra)	Qué estás (haciendo)	Las palabras entre paréntesis indican <b>lo que ha parecido que se oía</b> .
(( ))	No sé ((foses))	Las palabras en doble paréntesis contienen las <b>descripciones del autor</b> .

Figura 3 códigos jeffersonianos Rapley (2014). (Ilustración)



Como parte del análisis jeffersoniano resulta importante considerar el discurso de los secuestradores, es por ello que a continuación se transcribió parte de ellos utilizando códigos jeffersonianos para destacar las características del habla, que son importantes en la interacción:

Análisis caso 1

m.1: bueno=

h.1: que paso señora ya llego?

m.1: no llega oiga (.hhh)(.)

h.1: que paso?

m.1: le digo que no llega este yo: ya de-de hecho ya le volví a marcar que ya viene para acá pero no llega que hago?.

h.1: en 15 minutos y es la última llamada que le hago

m.1: si señor deme mas tiempo

(HL/C1/S1:3)

m.1: Bueno

h.2: señora tiene ganas de hacer bisnes SI o no?

m.1: SI señor claro que SI

h.2: mire señora le voy a decir una cosa

m.1: si

h.2: de antemano usted sabía desde anoche

m.1: [si señor-]

h.2: que ya hoy íbamos a hacer el bisnes pero si en realidad usted está formando otro plan

m.1: [no señor como cree]

h.2: sinceramente yo así se lo digo ASÍ COMO SOY BUENA GENTE SOY UN HIJO DE LA CHINGADA TAMBIÉN PORQUE A MÍ NO ME GUSTA QUE ME ESTÉN TOMANDO EL PELO

m.1: no señor como cree de hecho porque le digo que este iba a pedir de favor el carro

h.2: señora pero si:

m.1: y mire ya están aquí [ya están aquí ya-] me dijeron que vienen dando la vuelta

h.2: [que es-de-que-es-de-que-es-de-usted el señor?-]

h.2: que es de usted el señor?

m.1: mande?

h.2: que es de usted el señor?

m.1: un amigo

h.2: segura

m.1: si señor

h.2: ire pásemelo a ver si es cierto

m.1: esta no ha llegado le digo que: le acabo de hablar

h.2: no ve que ya usted me está diciendo fíjese como cae en sus mentiras, usted me esta diciendo ya vi-ya viene ya vienen dando la vuelta ya me dijeron=

m.1: =no si vi::enen dando al vuelta aquí en el vips me dijeron él trae el carro

h.2: bueno mire si está en el vips a lo mucho se va a tardar 5 minutos en llegar a su casa yo en cinco minutos le vuelvo a marcar y si no (.) me contesta él olvídese

m.1: si señor

h.2: le doy mi palabra

m.1: si señor esta bien

h.2: ánde pues

m.1: andele

(HL/C1/S1:4)

m.1: Bueno

h.1: bueno

m.1: si

h.1: este ya oyeron a su hija que todavía esta bien vea

m.1: si señor ya la oí

h.1: mire (.) no se si todavía (.) esta de acuerdo en lo que yo le comentaba en un principio

m.1: de que oiga? la verdad no

h.1: de mire lo que pasa señora a la niña la van a operar ya sabe que le van a quitar sus productos sus viseras, sus ojos usted ya sabe para la venta aja

m.1: si señor pero ahora si que usted comprenda que::

h.1: no entiendo, no entiendo yo los quiero ayudar de verdad señora

m.1:

[ah::]

h.1: créame que lo quiero hacer señora porque ya me encariñe mucho con la niña yo también asi que ya no (voces ininteligibles) a su hija

m.1: por favor

h.1: mire (.) ahorita que no ha llegado el señor (.) le voy a proponer un trato=

m.1: =si dígame

h.1: se acuerda de la cantidad que me había mencionado que tenia nada mas?

m.1: si

h.1: necesito que me de ese dinero para que yo la pueda trasladar a otro lado

(HL/C1/S2:9)

h.1: escúcheme (.) mire yo me voy-lo que pasa es que si no (.) si el señor este no ve el dinero hoy en la noche (.) va a hacer que la operen porque dice que también de sus órganos le puede sacar mas dinero todavía yo ya se que eso es pues es algo malo.

m.1:  mire  no se si pueda conseguir mas yo se lo dije de echo este:: su papá de mi niña anda viendo a ver que personas le pueden prestar o de donde puede conseguir mas dinero o sea yo nada mas no pienso darle eso pero yo también quiero recuperar a mi hija

h.1:  mire  le doy mi palabra (.) créamelo que yo-que yo se la voy a rescatar pero necesito que usted también me ayude=

m.1: =si señor

h.1: mire ahorita yo voy a hablar con el doctor (.) no sabe aproximadamente cuanto podría ser señora para aventar el sablazo al doctor yo también y:

m.1: no la verdad mire no quiero prometerle nada porque de hecho el papa de mi niña no me ha dicho, nada mas me dijo que él me iba a ayudar y que estaba viendo con otras personas, pero no se que cantidad junte.

h.1: bueno mire (.) al rato va a llegar el señor ok=

m.1: si

h.1: a mi lo que me interesa ahorita es moverla de aquí porque el doctor va a venir y si el señor ve que todavía la niña esta aquí le va a querer meter el cuchillo porque el señor va a estar aquí (.) en el dinero yo ()

m.1: pues si señor acépteme lo que le estoy ofreciendo lo que yo tengo mire para que quiere que yo le que yo le ofrezca mas si no lo tengo.

h.1: yo se que no (.) vamos a hacer esto ahora en la noche (.) escuche bien va a ir usted sola (.)

m.1: si

h.1: a dejar el dinero, yo al rato le doy indicaciones a dejar lo poco que tiene para poderla mover y sacarla ahorita de este, de este momento que esta en aprietos aja

m.1: señor pero [yo no-]

h.1: [anteriormente]

h.1: escúcheme (0.1) de lo que junte su marido (0.3) voy a hablar con él necesito, hablar con él también y quiero que la niña hable porque, para que veamos que no es un juego esto y ya de verdad o sea todo lo que le dijo su hija es cierto

m.1: pues si señor yo sé y estoy consiente de que no es ningún juego lo que pasa es que no cuento con esa cantidad ahora él no se cuanto este pues me traiga, este en cuanto el me traiga dinero pues yo le digo cuanto tengo, pero yo quiero recuperar a mi hija=

h.1: =la va a recuperar señora le doy mi palabra que la va a recuperar, pero nada mas écheme la mano en ese sentido porque yo estoy agarrando el problemón como usted no tienen ni idea y luego solamente lo estoy haciendo por el cariño que le tengo a su hija

m.1: si señor yo lo entiendo eh yo: siento que usted es una persona ora si que buena gente y que me va a ayudar pero deberás ayúdeme yo quiero recuperarla. mire yo es lo que cuento ahorita yo no le puedo ofrecer mas, no se cuanto valla atraer su papa yo de echo a él yo le he estado exigiendo porque también es su hija

h.1: aja

m.1: le he estado exigiendo que me consiga lo mas que pueda pero no me habla de cantidad namas él me dijo que iba a ver a todo lo posible por este (.) por traerme todo lo que mas junte=

h.1: =si señora yo la entiendo (.) ahorita lo, ahorita lo que me interesa a mi es moverla de aquí aja porque porque le digo que (.) el wey ese se valla a alocar y va a decir les dije les di una orden y no la hicieron y valla a estar ahí él doctor y diga en su presencia lo van a hacer () me voy a poner de acuerdo con el doctor, me voy a ofrecer con el doctor no le voy a decir como esta todavía el cuatro=

m.1: =acépteme ese dinero señor acépteme ese dinero que yo tengo ahorita pero para que me la entregue

h.1: mire señito la verdad con esa cantidad yo no, el doctor no va a querer o sea pa que la engaño, (.) yo lo que le sugiero es que me de esa cantidad y lo que junte su esposo yo lo voy a esperar todavía, tan es así que me comprometo que el día de mañana pa que usted me crea le voy a volver a hablar ()

(HL/C1/S2:10-11)

m.1: bueno

h.2: si buenas buenas tardes

m.2: buenas tardes

h.2: disculpe la:: señora (omitido)

m.1: si ella habla

h.2: este mire señora (.) muy buenas tardes de antemano

m.1: buenas tardes

h.2: este:: hablo ()

m.1: a si dígame.

h.2: soy la persona indicada este quisiera saber si: cuanto esta dispuesta la vida por ella [esta]

m.1: [hhh]

h.2: es la última oportunidad que le doy.

m.1: si mire este::

h.2: cuanto cuenta usted?

m.1: pero ya para que me la entreguen

h.2: mande?

m.1: ya para que me la entreguen?

h.2: mire o sea necesito que usted me diga cuanto

m.1: mire la verdad ahorita me acaba de traer mi marido otros 15 serían 50 con eso es con lo que cuento ya ahorita (0.3) pero si [necesito-] que

h.2: [no]

m.1: me la entreguen

h.2: yo con 35

(HL/C1/S2:18-19)

#### **4.2 Análisis del discurso: Orientación hacia la acción y Orientación epistemológica**

Beltrán, Mandujano, Sánchez y Capistran (2017) proponen que para el análisis del discurso se debe considerar la “orientación hacia la acción” y “orientación epistemológica del relato factual”, por orientación a la acción se debe entender que las personas pueden utilizar descripciones para realizar acciones o para que formen parte de acciones, y como las descripciones llevan a cabo acciones particulares, dicho de otra manera ¿cómo se construye una descripción particular para que lleve a cabo una acción específica?, utilizando este cuadro para dichos objetivos, en cuanto a orientación epistemológica del relato factual, primero tenemos que mencionar que por factual se refiere a que son hecho o algo que está relacionado con estos, en este caso el relato, como menciona (Potter, 1998) en sí misma, el habla referencial no tiene ninguna garantía de que será tratada como factual: elaborar un texto con descripciones no obliga al lector a considerarlas literales. Las personas disponen

de una amplia gama de recursos para ironizar descripciones presentándolas como mentiras, ilusiones, errores, halagos, engaños, desnaturalizaciones, etc., y pueden recurrir a estos recursos para socavar la exactitud de una descripción, también divide el proceso de construcción de hechos en dos grupos, por un lado están los recursos centrados en la identidad del hablante: permiten socavar sus descripciones aludiendo a sus conveniencias o fortalecer las aludiendo a la autoridad de su conocimiento, por otro lado están los recursos orientados a destacar la independencia entre hablante y descripción.

Considerando estos elementos, con relación a la orientación hacia la acción del caso 1 (ver tabla 9) se puede decir que el secuestrador es el que llevan el control de la situación ya que él es quien conceden tiempo, da indicaciones, roba turnos, se muestra dominante, él dice que y como se va a hacer, genera una manipulación donde hace ver que la vida de su hija depende del familiar de la víctima, para él es un negocio, aunque se trate de la vida de otra persona o de sus órganos, amenaza al familiar de la víctima cuando las cosas no salen como él quiere.

Tabla 9 Análisis orientación hacia la acción del caso 1

ORIENTACIÓN HACIA LA ACCIÓN	
Aspecto/categoría analítica	Análisis
<p>Qué acción(es) se está(n) realizando (informar, vender, convencer...)</p>	<p><i>El secuestrador; convencer al familiar de la víctima para que entregue la mayor cantidad de dinero lo mas rápido posible.</i></p> <p><i>Familiar de la víctima; informando que en ese momento no cuenta con la cantidad sin embargo si le dan mas tiempo puede conseguir más.</i></p> <p><i>¿Qué acción o acciones (microactos) se están realizando al decir las cosas de ese modo?</i></p> <p><i>Los secuestradores; llaman, dan indicaciones y conceden tiempo</i></p> <p><i>Los familiares de la víctima; pide tiempo</i></p> <p><i>¿Cuál es la acción resultante (acto mayor)? ¿se indica realizar alguna acción? ¿Cuál? ¿Para qué?</i></p> <p><i>Secuestrador; amenazar al familiar de la víctima para obtener dinero</i></p> <p><i>Familiar de la víctima; pide tiempo para juntar mas dinero</i></p>
<p>Categorización</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Metáforas</li> <li>➤ Control de Agencia (Nominalizaciones, Promotores de intenciones)</li> <li>➤ Manipulación Ontológica</li> </ul>	<p><i>¿Qué objetos y relaciones se están construyendo? ¿Qué descripciones alternativas están en juego con/entre sus palabras?</i></p> <p><i>¿Qué acción se promueve con la forma en la que se le llama al suceso u objeto? ¿Quién convoca a quién a la acción?</i></p> <p><i>¿Se utilizan términos que proceden de otro campo de conocimiento?</i></p> <p><i>¿Cómo son utilizadas las metáforas?</i></p> <p><i>Secuestrador;</i></p> <p><i>Le menciona que va a marcar de nuevo en 5 min y si no contesta que se olvide dándole a entender que ya no va a ver a su hija y ya no se va a hacer el negocio como el lo llama.</i></p> <p><i>tomar el pelo, dando a entender que el familiar de la víctima lo</i></p>



	<p><i>quiere engañar</i></p> <p><i>llama al secuestro como bisnes, negocio, trato</i></p> <p><i>Familiar de la víctima;</i></p> <p><i>ella dice “no es un juego”</i></p> <p><i>¿Cómo es utilizado el control de agencia en la promoción de determinados tipo de explicaciones?</i></p> <p><i>¿Existen nominalizaciones, promotores de intenciones? ¿Qué fenómenos determinados da importancia la descripción realizada y cuales ignora/rechaza que son potencialmente relevantes? ¿En la descripción que entidades se constituyen?</i></p> <p><i>Manipulación ontológica</i></p> <p><i>Habla como si la vida de su hija dependiera de la mamá, intenta ordena los eventos de la manera que no se hace responsable de ella, pero fracasa pues es él que está hablando por teléfono, el que presiona, el que dice que puede hacer algo para que su mamá la recupere y es el que dice tener a la niña.</i></p> <p><i>También ordena los acontecimientos según su conveniencia (sobre el supuesto doctor, las supuestas decisiones del doctor, y el hecho de que el detendrá todo y le volverá a llamar a la señora al día siguiente</i></p>
<p><b>Maximización y minimización</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Términos modales</b></li> <li>➤ <b>Repetición palabra</b></li> <li>➤ <b>Contraste estadístico</b></li> <li>➤ <b>Exhibición visual</b></li> </ul>	<p><i>¿Cómo se construyen descripciones que maximizan o minimizan el suceso u objeto? ¿Qué papel juega esto para promover/desacreditar una acción? ¿Cómo se describe para que parezca espantoso, malo o condenable? O en su lado opuesto</i></p> <p><i>secuestrador;</i></p> <p><i>minimizando; yo se la voy a rescatar pero necesito que usted también me ayude,</i></p> <p><i>maximizando; si no llega en 15 minutos olvídense, como soy buena gente soy un hijo de la chingada también, la van a operar le van a</i></p>

	<p><i>quitar sus productos sus vísceras para la venta</i></p> <p><i>familiar de la víctima;</i></p> <p><i>¿Cómo se le puede restar importancia o hacer que parezca aceptable?</i></p> <p><i>Al inicio el secuestrador comenta que le da 15 minutos y que si no ha llegado la otra persona es la última llamada que le hace.</i></p> <p><i>Los secuestradores recurren a casos extremos de amenazas para hacer que el familiar de la víctima ceda y les brinde más dinero, se cree que es una amenaza ya que si en realidad lo pudieran hacer sería más redituable que la cantidad que les ofrece el familiar de la víctima.</i></p> <p><i>En otro momento menciona que cuánto está dispuesta a dar ya que es la última oportunidad que le da.</i></p>
<p>Normalización y anormalización</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Estructura de contraste</li> <li>➤ Listado de tres elementos</li> <li>➤ Formulación de guiones y rupturas</li> </ul>	<p><i>¿La descripción realizada presenta el suceso u objeto como normal y natural? O ¿Cómo anormal, sospechoso o problemático?</i></p> <p><i>Secuestrador: negociar es algo normal para él, aunque sea con la vida de otra persona, al igual que hacerlo con los órganos de una persona.</i></p> <p><i>¿Se utilizan estructuras de contraste para describir la normalidad (regularidad) o anormalidad?</i></p> <p><i>Secuestrador: Puedo ser bueno si no me tomas el pelo y puedo ser malo si lo intentas hacer</i></p> <p><i>¿Se enlistan tres elementos para construir sucesos o acciones como comunes/no comunes?</i></p> <p><i>¿Cómo se constituye el carácter metódico o común de la acción? O ¿Cómo se construye la descripción de una acción para presentarla como una desviación?</i></p>

	<p><i>Observar habla anterior y posterior</i></p> <p><i>dice que hay prisa porque el doctor ya va a llegar y luego dice que la va a esperar un día más y le hablará.</i></p> <p><i>Esto implica que ordena o inventa situaciones a su conveniencia o que él es el que tiene el control sobre las decisiones y los eventos.</i></p> <p><i>¿de qué se trata? ¿En qué se hace hincapié? ¿Cuáles son las acciones relevantes en/entre turnos de los hablantes? ¿Cuál es la versión que se da del suceso? Guión preferido.</i></p> <p><i>Secuestrador: si la señora consigue el dinero va a tener a su hija de vuelta, si no lo consigue la va a operar para vender sus órganos</i></p>
<p>Características de la toma de turnos de habla y de modos en la expresión (es útil observar el uso de Códigos Jeffersonianos)</p>	<p><i>Sobre los turnos de habla: ¿Hay construcción de pares adyacentes?</i></p> <p><i>Secuestrador: pide dinero</i></p> <p><i>Familiar de la víctima: pide tiempo</i></p> <p><i>¿hay traslapes?</i></p> <p><i>Si hay traslapes por parte de ambos, tanto secuestrador como familiar de la víctima</i></p> <p><i>¿asignación o autoasignación?</i></p> <p><i>Secuestrador: hay robos de turno y en otros casos son pregunta-respuesta</i></p> <p><i>Familiar de la víctima: es pregunta-respuesta</i></p> <p><i>¿hay “robo” de turno?</i></p>

	<p><i>Solo hay robo de turnos por parte del secuestrador</i></p> <p><i>¿qué modos de la expresión hablada son relevantes para el análisis? ¿se repite algo?</i></p> <p><i>En cuanto al secuestrador se muestra dominante, solo ordena, siendo emocionalmente estable cuando responde de manera que el quiere, sin embargo cuando no se muestra agresivo y amenazador, en la relacion el es el que manda y dice que y como se va a hacer</i></p> <p><i>El familiar de la victima acata las ordenes, se muestra estable emocionalmente sin embargo tiene momentos donde se muestra desesperada, en la relacion ella es la que acata las ordenes y las lleva a cabo como el secuestrador quiere</i></p>
--	--

En cuanto a orientación epistemológica del relato factual del caso 1 (ver tabla 10) se puede decir que por parte del secuestrador lo principal es pedir el dinero, llamando al familiar de la víctima como señora y dándole la atribución de mentirosa porque lo está engañando y planea hacer otra cosa, se deslinda de lo que le pueda pasar a la víctima si no le dan el dinero ya que en momentos se hacer ver como el que manda y tiene el control y en otras ocasiones como si no lo tuviera no haciéndose responsable de sus actos, tiene una visión externa ya que cree saber que siente y que piensa hacer el familiar de la víctima, adelantándose a conclusiones y pensar que lo están tratando de engañar.

Tabla 10 Análisis orientación epistemológica del relato factual del caso 1

<b>ORIENTACIÓN EPISTEMOLÓGICA DEL RELATO FACTUAL</b>	
<b>Aspecto/categoría analítica</b>	<b>Análisis</b>
<p>Tematizar.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ El investigador debe ubicar el tema en las “preocupaciones” de los hablantes</li> <li>➤ Si el tema sólo es preocupación del investigador debe justificar/evidenciar cómo es que su tema forma parte del análisis.</li> </ul>	<p><i>¿De qué se trata este asunto?</i></p> <p><i>Secuestrador: obtener dinero</i></p> <p><i>Familiar de la víctima: recuperar a su hija</i></p>
<p>Busque las preocupaciones de los participantes.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Nominalizaciones, categorías</li> <li>➤ Atribuciones</li> </ul> <p>¿Qué atribuciones le da a lo que factualiza?</p>	<p><i>¿Cuáles son las cosas con las que trata, qué palabras/categorías/conceptos usa cada hablante para referirse a ellas?</i></p> <p><i>Secuestrador: (pago del rescate) bisnes, negocio</i></p> <p><i>(operar) Operar meter el cuchillo</i></p> <p><i>(familiar de la víctima) señora</i></p> <p><i>Familiar de la víctima: (pago del rescate) recuperar a su hija</i></p> <p><i>(secuestrador) señor</i></p> <p><i>¿Cómo las caracteriza o las describe?</i></p> <p><i>Secuestrador:</i></p> <p><i>(familiar de la víctima) mentirosa</i></p> <p><i>Familiar de la víctima</i></p> <p><i>(secuestrador) buena gente, hijo de la chingada por las malas</i></p> <p><i>¿Qué atributos les confiere?</i></p> <p><i>Secuestrador</i></p>

	<p><i>(familiar de la víctima ) mentirosa</i></p> <p><i>Familiar de la víctima</i></p> <p><i>(Secuestrador) Buena gente, hijo de la chingada por las malas</i></p> <p><i>¿Cómo utiliza los <u>conceptos psicológicos</u>? ¿Cómo orienta las <u>preocupaciones psicológicas</u>?</i></p> <p><i>¿Qué relaciones establece entre los objetos/procesos que configura?</i></p>
<p><b>Retórica</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Ofensiva</b></li> <li>➤ <b>Defensiva</b></li> </ul>	<p><i>¿Cuál es la retórica ofensiva y defensiva?</i></p> <p><i>Secuestrador: usted me está engañando</i></p> <p><i>Familiar de la víctima: si estoy tratando de conseguir el dinero</i></p> <p><i>¿Qué versiones/descripciones se realizan para potenciar la retórica ofensiva y socavar la defensiva?</i></p> <p><i>Secuestrador: fíjese como cae en sus mentiras, si usted está formando otro plan</i></p> <p><i>Familiar de la víctima: le he estado exigiendo que me consiga lo más que pueda</i></p> <p><i>¿Qué descripciones/versiones alternativas están en juego con/entre sus palabras?</i></p> <p><i>Habla de que están haciendo bisnes pero ella miente</i></p> <p><i>También habla de que el puede ayudarla a mover a la niña, pero también es quien la tiene retenida</i></p>

<p>Posicionamiento del hablante</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Próximo</li> <li>➤ Distante</li> </ul>	<p><i>¿Cuál es la relación entre la identidad del hablante/escritor y la factualidad de la versión que produce?</i></p> <p><i>Secuestrador:</i></p> <p><i>En un inicio habla en primera persona, sin embargo al tratar el tema de la operación habla en tercera persona dando a entender que el no es el jefe y deslindándose de lo que le pueda pasar a la víctima si no le dan el dinero, no se hace responsable de eso ya que no depende de el, sin embargo cae en contradicción diciendo que la llamará al otro día.</i></p> <p><i>Familiar de la víctima:</i></p> <p><i>En un inicio se hace responsable de obtener el dinero por lo cual habla en primera persona, sin embargo cuando le piden mas lo deja de hacer poniendo a su marido como el que le dice que le va a dar más pero no lo hace, hablando ya en tercera persona, deslindándose de obtener más dinero ya que no depende de ella porque ya hizo todo lo que podía.</i></p> <p><i>¿Asume la responsabilidad de lo que dice?</i></p> <p><i>Secuestrador:</i></p> <p><i>No</i></p> <p><i>Familiar de la víctima:</i></p> <p><i>No</i></p> <p><i>¿Cómo el hablante asiste reflexivamente a sus propias cuestiones sujeto-objeto/sujeto-mundo/sujeto-sujeto?</i></p>
<p><b>Recursos centrados en la identidad del hablante (construcciones del agente)</b></p>	

<p>Intereses y conveniencias</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Vacuna contra conveniencias</li> <li>➤ Confesión de conveniencias</li> <li>➤ Sutileza</li> </ul>	<p><i>¿Cómo “x” dijo algo? ¿”x” dijo algo de alguna forma que sirva a sus posibles motivos?</i></p> <p><i>Secuestrador:</i></p> <p><i>Intereses conseguir dinero</i></p> <p><i>“que ya hoy íbamos a hacer el bisnes pero si en realidad usted esta formando otro plan”, “ si el señor este no ve el dinero hoy en la noche va a hacer que la operen porque dice que también de sus órganos le puede sacar mas dinero todavía”, “con cuanto cuenta”, “ soy la persona indicada este quisiera saber si cuanto esta dispuesta la vida por ella ”</i></p> <p><i>Familiar de la víctima:</i></p> <p><i>Intereses recuperar a su hija</i></p> <p><i>“mire no se si pueda conseguir mas yo se lo dije de echo este su papá de mi niña anda viendo a ver que personas le pueden prestar o de donde puede conseguir mas dinero o sea yo nada mas no pienso darle eso”, “ acépteme ese dinero señor acépteme ese dinero que yo tengo ahorita pero para que me la entregue”</i></p> <p><i>¿Cómo el hablante socava descripciones invocando intereses y cómo diseña descripciones que contribuyen a esta socavación?</i></p> <p><i>Secuestrador:</i></p> <p><i>Utiliza la amenaza de operar a la víctima para presionar a que consigan mas dinero lo antes posible, también indaga si esta la policía interviniendo, haciéndole saber a la señora que sospecha que ella le está mintiendo</i></p> <p><i>Familiar de la víctima:</i></p> <p><i>¿Posee algún interés que desacredite su informe?</i></p>
--	--



	<p><i>¿Confiesa su interés?</i></p> <p><i>Secuestrador: si, el dinero y que nadie interfiera</i></p> <p><i>Familiar de la víctima: si, recuperar a su hija dando la menor cantidad de dinero posible</i></p> <p><i>¿Qué está negando, refutando, previniendo, etc., al hablar de esta manera?</i></p> <p><i>Secuestrador: indaga si la policía está interviniendo</i></p> <p><i>Familiar de la víctima: que le pase algo a la víctima y que está armando otro plan (policía)</i></p>
<p>Acreditación de categorías</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Experto</li> <li>➤ Testigo</li> <li>➤ Testimonio</li> </ul>	<p><i>¿Existen personas acreditadas como expertos, testigos o testimonios?</i></p> <p><i>Por parte del secuestrador mencionan a un doctor, como testimonio esta víctima la cual en un momento es comunicada con su familiar para que hable</i></p> <p><i>¿Quién es el hablante cuando dice eso?</i></p> <p><i>El secuestrador</i></p> <p><i>¿Cómo justifica lo que sabe?</i></p> <p><i>¿Cómo aborda la posibilidad de que no se le crea o de que es parcial o de que está implicado emocionalmente?</i></p> <p><i>¿Posee la persona alguna acreditación que aumente su credibilidad?</i></p>
<p><b>Recursos orientados a destacar independencia entre hablante y descripción (prácticas que separan las descripciones del actor)</b></p>	
<p>Discurso empirista</p>	<p><i>¿Cuál es la relación que se construye entre los objetos/procesos/personas de los cuales se habla? ¿Se utiliza impersonalidad gramatical, supremacía de los datos o reglas procedimentales universales? ¿Cómo son utilizadas para separar las descripciones del hablante?</i></p>

<p>Consenso y corroboración</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Expresión Activa</li> </ul>	<p><i>¿Cómo es utilizado el consenso o corroboración para dar fuerza a la descripción factualizante? ¿Se utiliza la expresión activa (palabra citada de otro hablante)? y de ser así ¿cómo o cuál es la finalidad de su uso?</i></p>
<p>Detalle y narración</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Detalle y enfoque (cero, externo e interno)</li> <li>➤ Socavar detalle a favor de la vaguedad</li> <li>➤ Justificación narrativa</li> </ul>	<p><i>¿Cómo se está usando la secuencia narrativa?</i></p> <p><i>Secuestrador:</i></p> <p><i>Por parte del secuestrador lo hace de manera externa ya que cree saber que siente y que piensa hacer el familiar de la víctima, adelantándose a conclusiones y pensar que lo están tratando de engañar</i></p> <p><i>Familiar de la víctima:</i></p> <p><i>Por parte del familiar de la víctima esta lo hace mas de manera interna ya que pregunta en algunas ocasiones que hacer</i></p> <p><i>¿Se está utilizando para aumentar la credibilidad de la descripción?</i></p> <p><i>Si se utiliza por ambas partes</i></p> <p><i>¿La descripción desde qué enfoque (punto de vista que presenta una narración) está siendo narrada?</i></p> <p><i>¿En los detalles existen contradicciones y confusiones que se presten a reelaborar un tipo de narración diferente?</i></p> <p><i>¿Cuáles?</i></p> <p><i>Secuestrador:</i></p> <p><i>Menciona que ya se encariño con la niña y que en verdad quiere ayudar al familiar de la víctima</i></p> <p><i>¿Las narraciones factuales tienen coherencia y correspondencia a lo largo de la descripción del hablante?</i></p>

Análisis caso 2

h.1: bueno

h.2: (omitido)

h.1: si el habla

h.2: como vamos con el negocio?

h.1: pues tratando reunir la mayor cantidad posible

h.2: cuanto tienes ahorita?

h.1: estoy ahorita, ahorita tengo \$60,000.00

h.2: no mames wey.≡

h.1: =bueno pero es que estoy aquí priso[nero-]

h.2: [ES QUE TE ESTAS HACIENDO PENDEJO NADA MAS-]

h.1: [no estoy juntando]

h.1: estoy haciendo todo lo posible y esas cantidades están fuera de mi alcance=

h.2: =no por eso pero tampoco no CHINGUES que tan tan, una madre

h.1: pero pues estoy haciendo todo lo posible [todo lo-] que no debería

h.2: [y que pasaría si fuera por tus otros dos hijos me pagarías mas rápido?]

h.1: pero como crees hombre si estas viendo como estoy en este momento.

h.2: y como estas con la policía, (.) ahí están al lado tuyo?

h.1: no no hay nadie conmigo

h.2: seguro?

h.1: ni voy a poner en riesgo para [nada la-]

h.2: [seguro?]

h.1: a mi hijo, seguro

h.2: bueno si lo quieres mucho cuidado con eso

h.1: no pues te estoy diciendo [nuevamente]

h.2: [júntate]

h.1: por favor

h.2: es que eso es una madre son unos, (.) que piensas que estoy jugando o que chingados

h.1: no no estas jugando pero dame tiempo por favor=

h.2: =cuanto tiempo quieres?=  
h.1: =para que pueda yo=  
h.2: =un mes o dos meses?  
h.1: pues no se, no no en la noche si me llamas yo voy ahorita a tratar de buscar algo por favor.  
h.2: o como quieres que te lo mande porque ira esa madre es lo que yo gasto en comida tan solo,  
PINCHE GORDITO TRAGA UN CHINGO  
h.1: si yo lo entien-entiendo pero=  
h.2: =entonces es una madre no [quieras que mejor]  
h.1: [ten compasión también, yo]  
h.2: mejor te lo mato y ya me evito de pedos  
h.1: digo por favor no le, no me estoy negando para nada, (.) al contrario=  
h.2: =pero muévete carbón es que es una, eso es lo que vale la vida de tu hijo?=  
h.1: no=  
h.2: =entonces?  
  
(HL/C2/S1:1-2)  
  
h.1: por favor háblame en la noche=

h.2: =no, no, no yo te voy a hablar cuando yo quiera

h.1: bueno como usted diga=

h.2:= y yo quiero que tú te apures=

h.1: =no me estoy negando para nada=

h.2: =por eso entonces apúrate

h.1: pero por favor, (.) digo tenga compasión de lo que esta sucediendo

h.2: porque mira mira tú chavo esta bien triste [quiere hablar] contigo y dice que no lo quieres

h.1: [por eso]

h.2: ahorita que le diga cuanto me estas ofreciendo se va a encabronar me va a decir eso es lo que me quiere?

h.1: bueno pero si no puedo salir de aquí, que hago?

h.2: por eso=

h.1: =tú sabes que no estoy en condiciones de esas cantidades

h.2: por eso tu salte te voy a dar () pero, te hablo mañana, pero quiero que me des algo bueno

h.1: déjeme, (.) salir (.) por favor

h.2: si tu vete, tu ve con cuidado y todo, (.) tu trata (.) de conseguir mas

h.1: yo voy a mi negocio a avisar que no digan nada, no pasa nada

h.2: y quiero que vallas y arregles y vende todo lo que tengas yo te doy todo el tiempo que quieras  
[mira-]

h.1: [por eso estoy a]

h.2: conmigo no hay problema

(HL/C2/S1:4)

h.1: bueno

h.2: señor (omitido)?

h.1: si quien habla?

h.2: que onda como vamos?

h.1: pues aquí nuevamente este::, (.) pues haciendo este lo que (traslape de voces)

h.2: es que ira ya te di dos días cabron, cuanto llevas ya?

h.1: pues ya vendí un: auto señor el curz- el honda

h.2: aja

h.1: y ya este, estoy tratando de conseguir mas.

h.2: la cuenta que, (.) en ya, (.) nos acaba de decir tu hijo que tienen una cuenta de \$80,000.00 el y su mamá y que su mamá puede disponer de ella, porque no sacan esa también?

h.1: no se déjame ver eso

h.2: tú le dices a ella y=

h.1: yo no lo sabia

h.2: y el Renault también

h.1: si, (.) ya este te vendí un coche ya tengo ahorita \$180,000.00

h.2: no mames no.

h.1: pues vendí el auto que te=

h.2: =PUES ES QUE NO MAMES pues en cuanto lo diste?

h.1: pues es que el carro esta chocado pregúntale, es de un lado de la parte de atrás=

h.2:= y porque lo chocaste que no sabes manejar o que chingados?

h.1: no ya de mucho tiempo

h.2: que onda pues tú te estas

h.1: estoy tratando de

h.2: no me la estas haciendo muy larga cabron yo no puedo sostener tanto tiempo. así, me vas a desesperar y te lo voy a matar cabron

h.1: deme mi oportunidad de conseguirlo

h.2: tu [dime-]

h.1: [lo que pueda]

h.2: MIRA TE DI DOS PUTOS DÍAS QUE MAS QUIERES WEY

h.1: pues asi voy consiguiendo.

h.2: POR ESO TU DIME QUIERES QUE TE HABLE EN UN MES, TE HABLO

h.1: ayer ya no pude salir mas tiempo por estar esperando la llamada

h.2: TU SALTE, TE VALE MADRE YO TE HABLO CUANDO YO SEPA QUE TE VALLA A HABLAR, YO TE ESTOY VIGILANDO [CABORN YO SE-]

h.1: [por eso]

h.2: CUANDO ESTAS EN CASA Y CUANDO NO ESTAS, YO SE CUANDO CAGAS Y CUANDO NO CABRON, (.) TU HAS TU DESMADRE Y YO TE HABLARE CUANDO TU ESTÉS EN TU CASA=

h.1: =yo lo entiendo señor=

h.2: =ENTONCES PORQUE NO TE MUEVES, PORQUE ME DAS UNA PUTA MADRE=

h.1: =ahorita voy a salir nuevamente a buscar lo demás, a vender el otro a:uto

h.2: EL PUTO TERRENO YA VÉNDELO::=

h.1: =ahorita también voy a hacer eso=

h.2: =EL, TU CASA, TU CASA TAMBIÉN YA NO TE HAGAS PENDEJO=

h.1: =pues (.) estoy tratando de hacer todo lo posible=

h.2: =LOS DEPARTAMENTOS, HAS-HAS TODO HIJO PUS SE VE QUE NO LO QUIERES CABRON=

h.1: =pero es que ya le dije, hay cosas que están en juicio eso=

h.2: =O QUE TU DIME QUE ES LO QUE QUIERES, TE LO MANDO YA MUERTO Y NOS OLVIDAMOS DE ESTO?=.

h.1: =no:-no es necesario=

h.2: =PREFIERO PERDER ESA MADRE, ES UNA MADRE LO QUE ME DAS CABRON=

h.1: =sí estoy consiguiendo ahorita lo que usted me esta diciendo por eso voy a hacer las instrucciones=

h.2: PUES MUÉVETE CABRON:

h.1: pero si estoy aquí namas

h.2: PUES ÓRALE IRA TE VOY A DAR TODO ESTE PINCHE FIN DE SEMANA, YO QUIERO ALGO BUENO EL LUNES, SI NO MEJOR AHÍ SE MUERE TODO=

h.1: =pero por, por favor no, no es necesario estoy haciendo todo lo que usted me dice

h.3: dile que (voces ininteligibles)

h.2: YO TE LO VOY A A PASAR PARA QUE VEAS COMO SUFRE CABRON, TE LO VOY A PASAR PARA QUE LO OIGAS, A VER SI ASÍ YA TOMAS CONCIENCIA Y ME DAS LO QUE QUIERO:=

h.1: =pues si yo (.) estoy haciendo=

h.2: =TE VOY A DAR TODO ESTE PUTO FIN DE SEMANA Y QUIERO ALGO BUENO PARA EL LUNES SI NO YA OLVÍDATE DE MÍ (0.1) OK=

h.1: =no pero estoy [haciendo todo eso lo que usted me dice-]

h.2: [por eso estamos te doy el fin de semana] y quiero una buena cantidad, ahí nos vemos

h.1: estoy:, estoy:

(HL/C2/S1:5-7)

h.2: yo ya te [dije a mi no-] me cuesta nada venderlo

h.1: [todo lo que usted me dice-]

h.2: y ya me evito de pedos, (.) tu nunca mas sabes de nosotros, eso es lo que quieres?=  
h.1: =no señor no, no, no al contrario=

h.1: =no señor no, no, no al contrario=

h.2: =entonces júntame el \$1,000,000.00 o me vas a hacer emputar y voy a querer mas=

h.1: =no señor [deme oportunidad-]

h.2: [te estoy dando la oportunidad] de me dejes-que me lo dejes en \$1,000,000.00=

h.1: =deme oportunidad ahorita de salir nuevamente

h.2: me estoy portando buena onda





Considerando estos elementos se puede decir que con relación a la orientación hacia la acción del caso 2 (ver tabla 11) se puede decir que el secuestrador es el que lleva el control de la situación ya que él llama, da órdenes, concede tiempo, cuestiona, amenaza, ofende y minimiza a su interlocutor (familiar de la víctima), también roba turnos, se muestra dominante y dice que y como se van a hacer las cosas, definiéndose como alguien que se puede desesperar y matar (es como decirle “soy peligroso, no me provoques”) con ello intenta presionar más al familiar para obtener más cantidad de dinero, habla como si la vida de la víctima dependiera del familiar, ordena los eventos de la manera que no se hace responsable de lo que le pase, maximiza el daño que puede causar amenazando con ir por sus otros hijos, llama al secuestro como negocio viéndolo como algo normal a pesar de que este cambiando la vida de una persona por dinero, también se muestra muy descriptivo en cómo se lo va a mandar si no junta el dinero suficiente mostrándose sádico.

Tabla 11 Análisis orientación hacia la acción del caso 2

ORIENTACIÓN HACIA LA ACCIÓN	
Aspecto/categoría analítica	Análisis
<p>Qué acción(es) se está(n) realizando (informar, vender, convencer...)</p>	<p><i>¿Qué acción o acciones (microactos) se están realizando al decir las cosas de ese modo?</i></p> <p><i>Secuestrador: llama, da ordenes, concede tiempo, cuestiona, amenaza, ofende y minimiza a su interlocutor</i></p> <p><i>Familiar de la víctima: pide tiempo para juntar mas dinero, pide compasión</i></p> <p><i>¿Cuál es la acción resultante (acto mayor)? ¿se indica realizar alguna acción? ¿Cuál? ¿Para qué?</i></p> <p><i>Secuestrador: Amenaza al familiar de la víctima para que le de más dinero</i></p> <p><i>Familiar de la víctima: pide comprensión y tiempo para juntar más dinero</i></p>
<p>Categorización</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Metáforas</li> <li>➤ Control de Agencia (Nominalizaciones, Promotores de intenciones)</li> <li>➤ Manipulación Ontológica</li> </ul>	<p><i>¿Qué objetos y relaciones se están construyendo? ¿Qué descripciones alternativas están en juego con/entre sus palabras?</i></p> <p><i>¿Qué acción se promueve con la forma en la que se le llama al suceso u objeto?</i></p> <p><i>¿Quién convoca a quién a la acción?</i></p> <p><i>El secuestrador es quien convoca a la acción al familiar de la víctima.</i></p> <p><i>¿Se utilizan términos que proceden de otro campo de conocimiento?</i></p> <p><i>no</i></p> <p><i>¿Cómo son utilizadas las metáforas?</i></p> <p><i>¿Cómo es utilizado el control de agencia en la promoción de determinados tipo de explicaciones?</i></p> <p><i>¿Existen nominalizaciones, promotores de intenciones?</i></p> <p><i>Secuestrador: No, me la estas haciendo muy larga cabrón yo no</i></p>

	<p>puedo sostener tanto tiempo. así, me vas a desesperar y te lo voy a matar cabron</p> <p><i>¿Qué fenómenos determinados da importancia la descripción realizada y cuales ignora/rechaza que son potencialmente relevantes?</i></p> <p><i>¿En la descripción que entidades se constituyen?</i></p> <p><i>El secuestrador se define a sí mismo como alguien que se puede desesperar y matar (es como decirle “soy peligroso, no me provoques”) con ello intenta presionar más al familiar.</i></p> <p><i>Manipulación ontológica</i></p> <p><i>Habla como si la vida de la víctima dependiera del familiar, ordena los eventos de la manera que no se hace responsable de lo que le pase.</i></p> <p><i>El secuestrador construye el significado de que el padre no junta el dinero porque no le interesa su hijo, lo repite varias veces, incluso dice que es el propio hijo quien dice esto. Al parecer la intención es hacer sentir mal al padre por no juntar el dinero del rescate.</i></p>
<p>Maximización y minimización</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Términos modales</li> <li>➤ Repetición palabra</li> <li>➤ Contraste estadístico</li> <li>➤ Exhibición visual</li> </ul>	<p><i>¿Cómo se construyen descripciones que maximizan o minimizan el suceso u objeto?</i></p> <p><i>Maximización</i></p> <p><i>Secuestrador: dice que le están dando un \$1,000,000.00 que a quien lo junte primero se lo da, también Comenta que pasaría si fuera por sus otros dos hijos maximizando el daño que puede causar</i></p> <p><i>Familiar de la víctima: no tiene dinero</i></p> <p><i>Minimización</i></p> <p><i>Secuestrador: es muy poco lo que le da</i></p> <p><i>Familiar de la víctima:</i></p>

	<p><i>¿Qué papel juega esto para promover/desacreditar una acción?</i></p> <p><i>Secuestrador: por su parte el que no junten el dinero que le pide es una muestra que no esta dispuesto a cooperar con el</i></p> <p><i>¿Cómo se describe para que parezca espantoso, malo o condenable? O en su lado opuesto ¿Cómo se le puede restar importancia o hacer que parezca aceptable?</i></p> <p><i>Secuestrador:</i></p> <p><i>Menciona “y que pasaría si fuera por tus otros dos hijos me pagarías mas rápido?”, también al momento de preguntarle por la policía el menciona que si lo quiere que tenga mucho cuidado con eso.</i></p> <p><i>Familiar de la víctima:</i></p>
<p><b>Normalización y anormalización</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Estructura de contraste</li> <li>➤ Listado de tres elementos</li> <li>➤ Formulación de guiones y rupturas</li> </ul>	<p><i>¿La descripción realizada presenta el suceso u objeto como normal y natural? O ¿Cómo anormal, sospechoso o problemático?</i></p> <p><i>Secuestrador:</i></p> <p><i>Ve el “negocio” como el lo llama como algo normal a pesar de que sea la vida de una persona la que pretende cambiar por dinero</i></p> <p><i>Familiar de la víctima:</i></p> <p><i>Por su parte puede que no lo vea normal, sin embargo no puede expresarlo</i></p> <p><i>¿Se utilizan estructuras de contraste para describir la normalidad (regularidad) o anormalidad?</i></p> <p><i>Secuestrador: se porta buena onda pero si lo hacen encabronar y desesperar lo va a matar</i></p> <p><i>¿Se enlistan tres elementos para construir sucesos o acciones como comunes/no comunes?</i></p> <p><i>¿Cómo se constituye el carácter metódico o común de la acción? O</i>  <i>¿Cómo se construye la descripción de una acción para presentarla</i></p>

	<p><i>como una desviación?</i></p> <p><i>Secuestrador: al momento que es descriptivo en como se lo va a mandar si no jutan mas dinero</i></p> <p><i>Observar habla anterior y posterior ¿de qué se trata? ¿En qué se hace hincapié?</i></p> <p><i>Secuestrador: si no junta el dinero va a matar a la víctima</i></p> <p><i>Familiar de la víctima: necesita tiempo para juntar el dinero</i></p> <p><i>¿Cuáles son las acciones relevantes en/entre turnos de los hablantes? ¿Cuál es la versión que se da del suceso? Guión preferido.</i></p>
<p>Características de la toma de turnos de habla y de modos en la expresión (es útil observar el uso de Códigos Jeffersonianos)</p>	<p><i>Sobre los turnos de habla: ¿Hay construcción de pares adyacentes?</i></p> <p><i>Secuestrador: pide dinero</i></p> <p><i>Familiar de la víctima: implora tiempo, oportunidad de conseguirlo y implora compasión</i></p> <p><i>¿hay traslapes?</i></p> <p><i>Si por parte de ambos</i></p> <p><i>¿asignación o autoasignación?</i></p> <p><i>Secuestrador:</i></p> <p><i>Familiar de la víctima: se está haciendo pendejo</i></p> <p><i>¿hay “robo” de turno?</i></p> <p><i>Si por parte de ambos</i></p> <p><i>¿qué modos de la expresión hablada son relevantes para el análisis?</i></p>

	<p><i>¿se repite algo?</i></p> <p><i>En cuanto al secuestrador se muestra dominante, da órdenes, siendo emocionalmente muy agresivo e impulsivo, en la relación él es el que manda y dice que y como se va a hacer</i></p> <p><i>El familiar de la víctima acata las ordenes, se muestra estable emocionalmente sin embargo tiene momentos donde se muestra desesperad, en la relación el es la que acata las ordenes y las lleva a cabo como el secuestrador quiere</i></p>
--	--

En cuanto a orientación epistemológica del relato factual del caso 2 (ver tabla 12) se puede decir que por parte del secuestrador lo principal es obtener dinero mencionado que el familiar de la víctima no quiere dar dinero, haciendo responsable al familiar de la victima de lo que pase si este no consigue el dinero, también amenaza con ir por sus otros hijos y operar a la víctima si no consigue el dinero, metiendo presión al familiar de la víctima e indagando si la policía no está interviniendo, tiene una visión externa ya que cree saber que siente y que piensa hacer el familiar de la víctima, adelantándose a conclusiones y pensar que lo están tratando de engañar al no quererle dar la cantidad de dinero que cree que puede darle el familiar de la víctima.

Tabla 12 Análisis orientación epistemológica del relato factual del caso 2

<b>ORIENTACIÓN EPISTEMOLÓGICA DEL RELATO FACTUAL</b>	
<b>Aspecto/categoría analítica</b>	<b>Análisis</b>
<p>Tematizar.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ El investigador debe ubicar el tema en las “preocupaciones” de los hablantes</li> <li>➤ Si el tema sólo es preocupación del investigador debe justificar/ evidenciar cómo es que su tema forma parte del análisis.</li> </ul>	<p><i>¿De qué se trata este asunto?</i></p> <p><i>Secuestrador: obtener dinero</i></p> <p><i>Familiar de la víctima: recuperar a la víctima</i></p>
<p>Busque las preocupaciones de los participantes.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Nominalizaciones, categorías</li> <li>➤ Atribuciones</li> </ul> <p>¿Qué atribuciones le da a lo que factualiza?</p>	<p><i>¿Cuáles son las cosas con las que trata, qué palabras/categorías/conceptos usa cada hablante para referirse a ellas?</i></p> <p><i>Secuestrador: cuando habla del familiar de la víctima le pone la característica de que se hace pendejo para no juntar mas dinero</i></p> <p><i>Al pago del rescate lo menciona como (negocio)</i></p> <p><i>¿Cómo las caracteriza o las describe?</i></p> <p><i>¿Qué atributos les confiere?</i></p> <p><i>¿Cómo utiliza los <u>conceptos psicológicos</u>?</i></p> <p><i>¿Cómo orienta las <u>preocupaciones psicológicas</u>?</i></p> <p><i>¿Qué relaciones establece entre los objetos/procesos que configura?</i></p>
<p>Retórica</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Ofensiva</li> <li>➤ Defensiva</li> </ul>	<p><i>¿Cuál es la retorica ofensiva y defensiva?</i></p> <p><i>Secuestrador: el familiar de la víctima se está haciendo pendejo para no conseguir más dinero</i></p>



	<p><i>Familiar de la víctima: está tratando de conseguir el dinero pero necesita más tiempo</i></p> <p><i>¿Qué versiones/descripciones se realizan para potenciar la retórica ofensiva y socavar la defensiva?</i></p> <p><i>Familiar de la víctima: no pudo conseguir más porque esperaba que lo llamaran</i></p> <p><i>¿Qué descripciones/versiones alternativas están en juego con/entre sus palabras?</i></p>
<p>Posicionamiento del hablante</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Próximo</li> <li>➤ Distante</li> </ul>	<p><i>¿Cuál es la relación entre la identidad del hablante/escritor y la factualidad de la versión que produce?</i></p> <p><i>Secuestrador:</i></p> <p><i>Habla en primera persona, pero hace responsable al familiar de la víctima de lo que le pase a este si no consigue el dinero suficiente</i></p> <p><i>Familiar de la víctima: habla en primera persona y se hace responsable de lo que dice</i></p> <p><i>¿Asume la responsabilidad de lo que dice?</i></p> <p><i>Si, solo el familiar de la víctima</i></p> <p><i>¿Cómo el hablante asiste reflexivamente a sus propias cuestiones sujeto-objeto/sujeto-mundo/sujeto-sujeto?</i></p>
<b>Recursos centrados en la identidad del hablante (construcciones del agente)</b>	
<p>Intereses y conveniencias</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Vacuna                      contra</li> <li>➤ Confesión                   de</li> </ul>	<p><i>¿Cómo “x” dijo algo? ¿”x” dijo algo de alguna forma que sirva a sus posibles motivos?</i></p> <p><i>Secuestrador:</i></p>

<p>conveniencias</p> <p>➤ Sutileza</p>	<p><i>Intereses conseguir dinero</i></p> <p><i>Amenazar con que podría ir por sus otros dos hijos para que le pagara más rápido</i></p> <p><i>Familiar de la víctima:</i></p> <p><i>Intereses recuperar a la víctima</i></p> <p><i>Decirle que si está juntando pero que esa cantidad no está a su alcance</i></p> <p><i>¿Cómo el hablante socava descripciones invocando intereses y cómo diseña descripciones que contribuyen a esta socavación?</i></p> <p><i>Secuestrador:</i></p> <p><i>Utiliza la amenaza de operar a la víctima para presionar a que consigan mas dinero lo antes posible, también indaga si esta la policía interviniendo</i></p> <p><i>¿Posee algún interés que desacredite su informe?</i></p> <p><i>Secuestrador: si, el dinero y que nadie interfiera</i></p> <p><i>Familiar de la víctima: si, recuperar a su hijo dando la menor cantidad de dinero posible</i></p> <p><i>¿Confiesa su interés?</i></p> <p><i>El secuestrador si, el familiar de la víctima solo confiesa el querer recuperar a su hijo</i></p> <p><i>¿Qué está negando, refutando, previniendo, etc., al hablar de esta manera?</i></p> <p><i>Secuestrador: indaga si la policía esta interviniendo</i></p> <p><i>Familiar de la víctima: que le pase algo a la víctima y perder la menor cantidad de dinero posible</i></p>
<p>Acreditación de categorías</p>	<p><i>¿Existen personas acreditadas como expertos, testigos o</i></p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Experto</li> <li>➤ Testigo</li> <li>➤ Testimonio</li> </ul>	<p><i>testimonios?</i></p> <p><i>no</i></p> <p><i>¿Quién es el hablante cuando dice eso? ¿Cómo justifica lo que sabe? ¿Cómo aborda la posibilidad de que no se le crea o de que es parcial o de que está implicado emocionalmente? ¿Posee la persona alguna acreditación que aumente su credibilidad?</i></p>
<p><b>Recursos orientados a destacar independencia entre hablante y descripción (prácticas que separan las descripciones del actor)</b></p>	
<p>Discurso empirista</p>	<p><i>¿Cuál es la relación que se construye entre los objetos/procesos/personas de los cuales se habla? ¿Se utiliza impersonalidad gramatical, supremacía de los datos o reglas procedimentales universales? ¿Cómo son utilizadas para separar las descripciones del hablante?</i></p>
<p>Consenso y corroboración</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Expresión Activa</li> </ul>	<p><i>¿Cómo es utilizado el consenso o corroboración para dar fuerza a la descripción factualizante? ¿Se utiliza la expresión activa (palabra citada de otro hablante)? y de ser así ¿cómo o cuál es la finalidad de su uso?</i></p>
<p>Detalle y narración</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Detalle y enfoque (cero, externo e interno)</li> <li>➤ Socavar detalle a favor de la vaguedad</li> <li>➤ Justificación narrativa</li> </ul>	<p><i>¿Cómo se está usando la secuencia narrativa?</i></p> <p><i>Secuestrador:</i></p> <p><i>Por parte del secuestrador lo hace de manera externa ya que cree saber que siente y que piensa hacer el familiar de la víctima, adelantándose a conclusiones y pensar que lo están tratando de engañar al no quererle dar la cantidad de dinero que cree que puede darle la víctima</i></p> <p><i>Familiar de la víctima:</i></p> <p><i>Por parte del familiar de la víctima esta lo hace más de manera interna ya que pregunta en algunas ocasiones que hacer ya que no está a su alcance lo que le piden</i></p> <p><i>¿Se está utilizando para aumentar la credibilidad de la descripción?</i></p> <p><i>Si se utiliza por ambas partes</i></p> <p><i>¿La descripción desde qué enfoque (punto de vista que</i></p>

	<p><i>presenta una narración) está siendo narrada?</i></p> <p><i>¿En los detalles existen contradicciones y confusiones que se presten a reelaborar un tipo de narración diferente? ¿Cuáles?</i></p> <p><i>¿Las narraciones factuales tienen coherencia y correspondencia a lo largo de la descripción del hablante?</i></p> <p><i>Si tienen coherencia ambas partes</i></p>
--	--

Redes de relaciones caso 1

Familiar de la víctima

Los adjetivos que se pone: ninguno

El familiar de la víctima suele llamar al secuestrador como “señor”

Como adjetivos utiliza “es una buena persona” refiriéndose al secuestrador

Secuestrador

Los adjetivos que se pone “buena gente por las buenas e hijo de la chingada por las malas”  
“los quiere ayudar” “quiere a la niña”

Suele referirse al familiar de la víctima como “señora”, al médico que va a hacer a operación como “doctor” y de otro secuestrador se refiere como “señor”

Como adjetivos utiliza “se le va a alojar al wey ese” refiriéndose a otro secuestrador

Redes de relaciones caso 2

Familiar de la víctima

Los adjetivos que se ponen: ninguno

El familiar de la víctima suele llamar al secuestrador como “señor”

Como adjetivos utiliza “”

Secuestrador

Los adjetivos que se pone: ninguno

Suele referirse al familiar de la víctima como “wey” “pendejo” “cabron” y “pinche gordito” refiriéndose a la víctima

Como adjetivos utiliza “traga un chingo” refiriéndose a la víctima y “ya no te hagas peñejo” refiriéndose al familiar de la víctima

### **Síntesis del caso 1**

El secuestrador del caso 1 cuenta con un discurso entendible, denotan autoridad, seguridad en uno mismo o dominio de una situación. Tener dominio de la situación le da libertad para expresar lo que mejor le convenga en cada situación como puede ser duda, indecisión o interrogación, firmeza, determinación, confianza ironía y sarcasmo. Su ritmo es de entre 100 y 150 palabras por minuto, de esto se puede inferir que está tranquilo al momento de las llamadas; cada que puede demuestra el dominio que tiene sobre la víctima. También cuenta con un timbre medio-bajo de lo cual se puede inferir que es una persona adulta no mayor a los 60 años. Por otra parte, puede pensarse que es una persona avariciosa, ya que por parte de la teoría de Allpor se puede ver que como disposiciones personales se encuentra obtener dinero de manera rápida y por parte de Catell como rasgos dinámicos, lo cual pudo haberla motivado a cometer el ilícito, también se observan algunas características muy marcadas en su personalidad como la manipulación, las amenazas y con menos influencia la agresividad y el autoritarismo, no tienen un buen manejo de la situación, también se puede inferir por su lenguaje que se trata de personas criadas con baja

escolaridad.

El secuestrador tiene cubiertas sus necesidades básicas; las de seguridad se podría decir que están parcialmente cubiertas; las de pertenencia y amor pueden estar cubiertas de manera parcial por la misma organización ya que, de cierta manera, les brinda una “amistad”; las de estima puede que no estén totalmente cubiertas ya que este delito les da estatus y poder, que probable no tengan en su trabajo. Por último, podemos decir que no son personas autorrealizadas ya que las necesidades de los niveles inferiores de la pirámide de Maslow, no están cubiertas en su totalidad.

## **Síntesis del caso 2**

El secuestrador del caso 2 cuenta con un discurso entendible, denota autoridad, seguridad en uno mismo o dominio de una situación; tener este dominio de la situación le da libertad para expresar lo que mejor les convenga en cada situación, sea duda, indecisión o interrogación, firmeza, determinación, confianza ironía y sarcasmo. Su ritmo es de entre 100 y 150 palabras por minuto, de lo cual se puede inferir que está tranquilo al momento de las llamadas; le gusta expresar el poder que tienen sobre la víctima, aprovechando para ser manipulador, agresivo, autoritario y amenazante, características presentes de manera relevante en el secuestrador. Por otro lado, cuenta con un timbre medio bajo, de esto se infiere que es una persona adulta no mayor a los 40 años; también se puede decir que se trata de una persona avariciosa, ya que es el motivo principal del secuestro; es una persona autoritaria y bastante irritable cuando tiene el control de la situación; es una persona ambiciosa ya que por parte de la teoría de Allpor se puede ver como disposiciones personales se encuentra obtener dinero de manera rápida y por parte de Catell como rasgos dinámicos, lo cual pudo haberla motivado a cometer el ilícito, también se puede inferir que tiene estudios, sin embargo no muchos ya que su lenguaje es limitado.

Sus necesidades básicas están cubiertas, las de seguridad se podría decir que están parcialmente cubiertas ya que puede que se sientan protegidos por la organización. En cuanto a las necesidades de pertenencia y amor esta puede cubrirse de manera parcial por la

misma organización ya que de cierta manera les brinda una “amistad” con los otros miembros, y las de estima puede que no estén totalmente cubiertas ya que este delito les da el estatus y el poder, el cual es muy probable que no tengan en su trabajo. Para finalizar, se puede pensar que no son personas autorrealizadas ya que necesidades de niveles inferiores de la pirámide de Maslow no están cubiertas en su totalidad

### **Síntesis de los casos 1 y 2**

El tipo de discurso es persuasivo, ya que son conversaciones cotidianas, dirigidas al interlocutor haciendo uso de pronombres personales; también presentan una sentencia clara y directa y, por último, cumplen con todas las estrategias respectivas: atraer la atención, plantear necesidad, argumentos y mostrar la solución; en cuanto a la velocidad, se puede decir que es normal tanto para los secuestradores como las víctimas; en cuanto al volumen, hay un incremento de este en el secuestrador cuando no cumplen sus demandas, lo cual es un indicador de autoridad, seguridad en uno mismo o dominio de una situación. Por otra parte, en el caso de la víctima, siempre mantiene el mismo volumen disminuyendo en pocas ocasiones principalmente cuando el secuestrador muestra agresión, esto es un indicador de timidez, sumisión o tristeza. El tono utilizado por el secuestrador es ascendente, descendente y mixto dependiendo de lo que quiera expresar; la víctima solo utiliza un tono ascendente que es un indicador de duda, indecisión o interrogación. El ritmo utilizado por los secuestradores y la víctima está entre las 100 y 150 palabras, siendo entendible. Las pausas solo son utilizadas para invitar al interlocutor a que tome la palabra.

El énfasis por parte de los secuestradores se utiliza para resaltar la vulnerabilidad que tiene la víctima y el poder que ellos tienen sobre ella; en el discurso de la víctima se resaltan palabras que dan a entender la dificultad para obtener el monto pedido. El secuestrador cuenta con un timbre medio bajo, y en el caso del familiar de la víctima es alto.

Por otra parte, se puede decir que los secuestradores del caso 1 muestran rasgos centrales de autoritarismo, manipulación, agresividad y amenaza siendo estos más manipuladores y amenazantes a diferencia del caso 2 donde los secuestradores se tornan más agresivos y amenazantes; en cuanto al temperamento, tanto en el caso 1 como en el 2

se muestran irritables al no tener el control total de la situación, al igual compartiendo en los dinámicos la codicia. En cuanto a los rasgos modelados por el entorno, en el caso 1 muestra un lenguaje muy limitado, pudiendo ser un indicativo de baja escolaridad; en el caso 2 muestra un lenguaje coloquial, indicando, posiblemente, que tiene estudios superiores a la secundaria, sin embargo, se podría decir que es una persona de nivel socioeconómico bajo. Con relación a la pirámide de necesidades de Maslow, se puede decir que en los dos casos están cubiertas, por lo menos de manera parcial, tanto las necesidades fisiológicas como las de seguridad y pertenencia y amor; sin embargo, las de estima puede que no estén cubiertas ya que este delito les proporciona estatus y poder.



## Capítulo 5. Discusión y Conclusiones

Esta investigación pretende generar una caracterización psicosocial por medio de la voz y el discurso, siendo el principal aporte de esta el poder identificar características psicológicas y sociales de los secuestradores a partir de sus llamadas de negociación; esto podría sentar las bases para hacer una identificación más fácil de los métodos a utilizar por la justicia para su captura o para una mejor negociación y así agilizar la entrega de la víctima con el menor riesgo posible.

Los resultados obtenidos en esta investigación podrían clasificar a los secuestradores como personas autoritarias, en la mayoría de las veces con un adecuado manejo de la situación, mostrando rasgos de autoritarismo, manipulación, agresividad y amenaza, también son irritables y codiciosos, son personas con una escolaridad baja o media (primario o secundaria, preparatoria), no son personas autorrealizadas ya que no cubre muchos de los requisitos para serlo. Esto concuerda con autores que señalan que el secuestrador (Anzit, s.f.) demanda una personalidad particular ya que éste delito supone convivir por semanas o meses con el plagiado, observar su deterioro físico y psicológico sin dejarse influenciar, y al mismo tiempo ejercer presión psicológica con crueldad refinada, sin agotar a la víctima. Rodríguez y Virginia (2002) menciona que sea cual sea el tipo de secuestrador que interactúe con la víctima, la intención de éste siempre es la de vulnerar y someter al secuestrado, esto considerando que el tipo de relación que el secuestrador genera con la víctima es variada y depende de diversos factores, que como mencionan estos mismos autores, pueden ser el lugar jerárquico que ocupa el secuestrador dentro del grupo subversivo, el rol desempeñado, su edad, el nivel educativo, las motivaciones que impulsan sus ideales y, por supuesto, la empatía generada con el secuestrado.

Como lo menciona Jiménez y De González (2002) pueden ser personas que aparentan ser ciudadanos dedicados a un trabajo honesto, abnegados padres de familia y cumplidos esposos, pero que como actividad oculta, dedican su tiempo extra al secuestro, lo cual también se observa en el presente trabajo. Por otra parte, el Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública (2010) muestra un perfil psicológico concluyendo que la mayoría tienen

entre 22 y 35 años de edad (lo que también se puede inferir en uno de los casos), continuando con lo que menciona Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública (2010) suelen ser choferes o personas dedicadas al comercio informal, en muchos casos procedentes de familias disfuncionales, impulsándolos la pretensión de elevar rápidamente su capacidad adquisitiva, inician con robo en la calle, después robo en hogares y más tarde realizan robos contra vehículos de carga o contra automovilistas. Algunos realizan robos de bancos o a furgones blindados. En algunos casos el lapso que existe entre el robo en la calle y el secuestro es de año y medio, la adicción a las drogas suele acompañar esta carrera delictiva, los secuestros llegan a ser perpetrados por grupos familiares, de alguna forma estos datos pueden influir en los análisis realizados en este trabajo.

Por otra parte, Ruiz (s.f.) genera otro tipo de perfil señalando que la edad de los secuestradores fluctúa entre los 25 y 35 años, actúan en grupo y de manera organizada y que se caracterizan por su frialdad, alta peligrosidad, insensibilidad, agresividad, egocentrismo, indiferencia afectiva y la manifestación de conductas antisociales, características que se pudieron inferir en el presente estudio al igual que la personalidad que tienen tales autores: autoritarismo, manipulación, agresividad y amenaza, también mostrándose irritables, por otra parte Ruiz (s.f.) menciona que el delincuente hace alarde de la violencia, con objeto de demostrar su fuerza y su decisión de destruir, frente a la desprotección de la víctima.

También Cuello (2014) menciona que para la psicóloga Luz García López los secuestradores son personas exageradamente frías, que disfrutan de la impunidad y el poder de someter, humillar y asesinar a sus víctimas sin remordimiento; sus víctimas no son pares, sino cosas a negociar (cosificación), su mayor placer es la trasgresión de las leyes y la impunidad, y ven el dinero como una motivación secundaria. En el presente trabajo se observa que no ven a sus víctimas como pares, sin embargo es posible que en este caso no es el dinero la motivación secundaria, ya que parece ser su principal motivación.

Por otra parte, en cuanto a los objetivos planteados, se pudieron identificar elementos que permitan inferir rasgos de personalidad de los secuestradores, como el tono, ritmo, énfasis, timbre, rasgos de temperamento, dinámicos, superficiales, modelados por el entorno disposiciones personales y rasgos centrales; que también permitieron inferir el

rango de edad y experiencia en el delito de los secuestradores, cabe señalar que de esto solo se pudo obtener un estimado por el timbre de voz, lo que nos puede dar un indicativo de la edad de la persona, por otra parte la experiencia del delito resultó complicado determinarla.

El identificar elementos que permitan inferir rasgos socioculturales de los secuestradores se pudo inferir que son de clase baja con escasos estudios, con relación a los estilos de liderazgo, no se pudieron inferir cuales son utilizados por los secuestradores, con relación a los elementos que permiten describir las estrategias y técnicas empleadas por los secuestradores en el proceso de negociación, se observó que son agresivos con la finalidad de generar miedo sobre el familiar de la víctima y la víctima, también lo hacen para mostrarles el poder que ellos tienen sobre ella y la vulnerabilidad en la que se encuentra la víctima y el familiar de la víctima; otra estrategia utilizada por ellos es la manipulación con la cual buscan generar una relación de cooperación de ambas partes y hacerle ver al familiar de la víctima que todo va a salir bien, siempre y cuando esta coopere; y por ultimo las amenazas que son utilizadas con la finalidad de generar miedo tanto en la víctima como en el familiar de esta y hacer más fácil y rápido la entrega del dinero.

Como pudimos observar, el análisis del discurso es una herramienta útil para el apoyo en la investigación criminal brindando información concisa para la generación de un perfil psicosocial mas preciso, teniendo como ventaja que no es tardado en su realización y no requiere un equipo sofisticado o especializado, lo cual es muy importante al momento de hacer la elección de las técnicas y/o métodos para realizar una investigación criminal ya que en estos casos el tiempo y la precisión son factores fundamentales que pueden aumentar o disminuir el riesgo que tiene la víctima, lo que se traducen en tener una exitosa negociación y la pronta recuperación de la víctima al igual que la pronta captura del delincuente, es por esto que es una opción viable para utilizarse en casos de llamadas de secuestro.

Para estudios posteriores se propone un análisis más extenso con una mayor cantidad de casos, al igual que tener conocimiento tanto del nombre de la víctima y del victimario y, si fue capturado, su ubicación para aplicar los instrumentos pertinentes para poder generar una caracterización psicosocial, esto con la finalidad de poder tener las dos versiones; tanto de las víctimas como de los secuestradores, y así poder generar una

caracterización psicosocial más exacta de los secuestradores, al igual que también de las estrategias utilizadas por ellos al momento de la negociación.

## Bibliografía

- Alcaraz, J. F. (28 de Junio de 2015). *Perfil criminológico. Breves aspectos científicos y metodológicos*. Recuperado de <http://documents.mx/documents/perfil-criminologico.html>
- Antaki, C., Díaz, F., Edwards, D., Ibáñez, T., Íñiguez, L., Martín, L., y Spink, M. J. (2006). *Análisis del discurso. Manual para las ciencias sociales*. Barcelona, España: UOC.
- Anzit, R. (s.f.). *Congreso Judío Latinoamericano*. Recuperado de [http://www.congresojudio.org.ar/uploads/coloquio/265/coloquio\\_version\\_descarga.pdf](http://www.congresojudio.org.ar/uploads/coloquio/265/coloquio_version_descarga.pdf)
- Argáez, J. (2008). La negociación del secuestro. *Iter criminis revista de ciencias penales*. Cuarta época (4), pp147-202.
- Aristizábal, E., y Amar, J. (2012). *psicología forense estudio de la mente criminal*. Bogotá: Universidad del Norte .
- Mandujano, S.C., y Beltrán, L. (2017). *Manual para el mejoramiento de la enseñanza de la psicología discursiva*. Proyecto PAPIME 305217 DGAPA-UNAM-FES Zaragoza
- Bernaldo, C. (s.f.). *Biblioteca Juridica UNAM*. Recuperado de Biblioteca Juridica UNAM:<http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/facdermx/cont/17/dtr/dtr8.pdf>
- Cáceres, P. (2003). *Análisis cualitativo de contenidos: Una alternativa metodológica alcanzable. Psicoperspectivas*. 2 (1), pp 53-82.
- Centro de Estudios Sociales y de Opinion Publica. (9 de 2010). *Secuestro: impacto social y características del delito*. 1, pp 3-41
- Child Rights International Networks. (s.f.). *CRIN*. Recuperado de CRIN: <http://www.crin.org/en/docs/Secuestro.pdf>
- Cloninger, S. (2003). *Teorías de la Personalidad*. México: Pearson Educación.
- Consejo para la ley y los derechos humanos, A.C. (s.f.). *Consejo para la ley y los derechos humanos, A.C*. Recuperado de [http://www.mexicodenuncia.org/?page\\_id=103](http://www.mexicodenuncia.org/?page_id=103)
- Consuegra, N. (2010). *Diccionario de psicología*. Bogota : Ecoe Ediciones.
- Coon, D., & Mitterer, J. (2010). *Introducción a la Psicología el acceso a la mente y la conducta*. Ciudad de México: CENGAGE Learning.
- Cueli, J., Reidl, L., Martí, C., Lartigue, T., & Michaca, P. (2008). *Teorías de la personalidad*. México: TRILLAS.

- Cuello, O. (1 de 2014). *El perfil del secuestrador y las bandas organizadas. Necesidad de una diferenciación geográfica en su estudio*. Revista Digital de Criminología y Seguridad. TEMA'S. Año II, Número 16, pp. 40-62.
- Dooley, R., y Levinsohn, S. (2007). *Analisis del Discurso Manual de Conceptos Basicos*. Lima, Perú: Instituto lingüístico de Verano.
- El pensante. (25 de julio de 2016). *El pensante educación*. Recuperado de <https://educacion.elpensante.com/caracteristicas-del-discurso-persuasivo/>
- Elkin, M. (9 de 12 de 2008). Dos caras del secuestro. *Affectio Societatis*, 10. Recuperado de Redalyc: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5030022.pdf>
- De Saussure, F. (1965). *Curso de Lingüística General*. Ginebra: LOSADA.
- Fernández, E. (1 de 12 de 2012). *IDENTIDAD Y PERSONALIDAD: O COMO SABEMOS QUE SOMOS DIFERENTES DE LOS DEMÁS*. Recuperado de [http://www.psicociencias.com/pdf\\_noticias/identidad\\_y\\_personalidad.pdf](http://www.psicociencias.com/pdf_noticias/identidad_y_personalidad.pdf)
- Fonseca, M., Correa, A., Pineda, M. I., y Lemus, F. J. (2011). *Comunicación oral y escrita*. ciudad de México: PEARSON.
- Garrido, V. (2007). *El perfil criminológico como técnica forense*. Universidad de Valencia .
- Garrido, V., y López Lucio, P. (2010). *El rastro del asesino El perfil psicológico de los criminales en la investigación policial* . Barcelona: Ariel.
- Garrido, V. (2012). *Perfiles Criminales un recorrido por el lado oscuro del ser humano* . Barcelona : Ariel.
- Girón, Á. (2002). *Los anarquistas españoles y la criminología de Cesare Lombroso (1890-1914)*. Frenia. 2 (2), pp81-108
- Guillén, G. (2016). *La investigación criminal en el sistema penal acusatorio*. Mexico: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Heindel, M. (1938). *Astrología Científica Simplificada*. California: The Rosicrucian Fellowship.
- Hernández, R. (2014). *Metodología de la investigación*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Huertas, A., y Perona, J. J. (2007). *Redacción y locución en medios audiovisuales la radio*. Barcelona, España: Bosch.
- Jiménez, R., y De González, O. I. (2002). *El secuestro problemas sociales y jurídicos*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Jiménez, J. (2012). *Manual práctico del perfil criminológico criminal profiling*. Valladolid: LEX NOVA.

- Jofré, M. T. (2012). *Sobre la construcción identitaria*. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=32825562004>
- Künzel, H. J. (2011). La prueba de voz en la investigación criminalística. *Ciencias Forenses INACIPE*, 1 (1), pp37.
- Lewis, A. (2003). *Tests Psicológicos y Evaluación*. Mexico: Pearson.
- Loría, R. (2011). *Comunicacion oral y escrita Guia de estudio*.: UNED.
- López, G. A. (20 de 4 de 2015). *El Secuestro, su Tipificación Jurídica y las Acciones de Disuasión y Persecución del Delito, una Valoración Social en México, 2000-2012*. Recuperado de <https://movimientociudadano.mx/sites/default/archivos/investigaciones/investigaciones/12.%20El%20Secuestro%20y%20su%20tipificacion.pdf>
- Manzano, V. (2005). *Introducción al análisis del discurso*.
- Maria, A. (10 de 2005). Manual de lucha contra el secuestro. Viena, Austria. Recuperado de [http://www.teinteresa.es/mundo/secuestros-tipos-onu\\_0\\_1006700584.html](http://www.teinteresa.es/mundo/secuestros-tipos-onu_0_1006700584.html)
- Martiñón, G. (2008). *El delito del secuestro*. Granada: Universidad de Granada.
- Maslow, A. (1991). *Motivación y personalidad*. Madrid: Diaz de Santos.
- Moreno, J. B., García, A. P., Caballero, J. R., Suárez, P. S., & Laffond, B. R. (2011). *Psicología de la Personalidad*. Madrid, España: UNED.
- Ortega, J. (2008). *El secuestro en México*. México: Planeta.
- Pablos, A. G. (2003). *Tratado de criminología*. Valencia: tirant le blanch .
- Pérez, H., Pérez, J., López, L., y Caballero, C. (2013). *Comunicación y atención al cliente*. Madrid: Mc Graw Hill.
- Potter, J. (1998). *La representación de la realidad Discurso, retórica y construcción social*. Barcelona, España: Paidós.
- Quecedo, R., y Castaño, C. (2002). Introducción a la metodología de investigación cualitativa. *Revista de Psicodidáctica*, pp 5-39.
- Rapley, T. (2014). *Los análisis de la conversación, del discurso y de documentos en investigación Cualitativa*. Madrid: MORATA
- Revolorio, B. I. (2003). *Efectos victimológicos del secuestro en la ciudad de Guatemala*. universidad mariano galvez de Guatemala .
- Rodríguez, L. A., y Virginia, L. (enero-junio de 2002). Estrategias de interacción que el secuestrador genera con la víctima durante el cautiverio . *Universitas Psychologica*, 66. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/647/64710107.pdf>

- Rodriguez, L. (1981). *Criminología*. Mexico: Porrúa.
- Ruiz, A. H. (s.f.). *Análisis Sobre El Delito Del Secuestro Ponencia Presentada En El Tercer Congreso De Víctimas De La Delincuencia Organizado Por El Consejo Ciudadano De Seguridad Pública Del D.F.* Recuperado de <https://espanol.free-ebooks.net/ebook/Analisis-Sobre-El-Delito-Del-Secuestro-Articulo/pdf?dl&preview>
- Ruiz, M., y Azaola, E. (Julio-Diciembre de 2014). Cuadrar el delito. Corrupción institucional y participación de policías en el secuestro en México. *Perfiles Latinoamericanos*, (44) pp 91-112.
- Scimé, F. S. (1999). *Criminología Causas y Cosas del Delito*. Buenos Aires: EDICIONES JURIDICAS.
- Schultz, D., & Schultz, S. E. (2010). *Teorías de la Personalidad*. México: CENGAGE Learning.
- Salgado, A. C. (2007). Investigación cualitativa: diseños, evaluación del rigor metodológico y retos. *Liberabit*, 13 (13), pp, 71-78.
- Sollod, R., Wilson, J., y Monte, C. (2009). *Teorías de la personalidad debajo de la máscara*. Ciudad de México, México: Mc Graw Hill.
- Soria, M. Á., y Sáiz, D. (2005). *Psicología criminal*. Madrid: Pearson.
- Tapias, Á., Avellaneda, L., Moncada, M., y Pérez, I. (12 de 2 de 2002). *Psicología jurídica y forense asociación latinoamericana de psicología jurídica y forense*. Recuperado de <http://psicologiajuridica.org/archives/2511>
- Taylor, I., Walton, P., y Young, J. (1997). *La nueva criminología contribución a una teoría social de la conducta desviada*. Buenos Aires: Amorrortu editores.
- Tiffon, B. N. (2008). *Manual de Consultoría en Psicología y Psicopatología Clínica, Legal, Jurídica, Criminal y Forense*. Barcelona: BOSCH PENAL.
- van Dijk, T. A. (1996). *Estructura y funciones del discurso una introducción interdisciplinaria a la lingüística del texto y a los estudios del discurso (nueva edición aumentada)*. México: siglo veintiuno editores.
- van Dijk, T. A. (2008). *El discurso como estructura y proceso* (Vol. 1). Barcelona: gedisa.
- van Duijn, T. (octubre-diciembre de 1997). *Discurso, cognición y sociedad*. Signos. Teoría y práctica de la educación, (22) pp 66-74.
- Vélez, D. d., Vélez, M. A., López, J. A., Díaz, C. E., Cendejas, M. G., Rivas, F. J., y Pérez, V. (2014). *Análisis integral del secuestro en México Cómo entender esta problemática*. México, México.
- Wodak, R., y Meyer, M. (2003). *Métodos de análisis crítico del discurso*. Barcelona: gedisa.



