

Con una visión científica sustentada en estudios académicos, nos adentramos en el comportamiento humano para centrarnos en la comunicación no verbal aplicada al ámbito legal y forense. La comprensión y la interpretación del comportamiento no verbal se presentan como un tema de creciente relevancia en el sistema judicial, focalizando el interés en la valoración de la credibilidad de las declaraciones y testigos.

En el marco del peritaje en la valoración de la credibilidad y el comportamiento no verbal, se plantea la cuestión: ¿Cómo es posible deducir información y hasta qué punto es factible inferir la verdad a través del comportamiento no verbal? Buscando la rigurosidad, objetividad y practicidad, este curso tiene como objetivo abordar esta pregunta crucial en el contexto forense para aceptar como prueba judicial fiable de la detección de mentiras.

Es un hecho que no todo puede ser observado y valorado únicamente a través de las señales no verbales. En consecuencia, este curso enfatiza la importancia de capacitar a jueces, magistrados, abogados y profesionales del ámbito jurídico y forense en la atención y comprensión integral del comportamiento no verbal. El propósito fundamental de este curso es dotar a los profesionales del derecho de conocimientos teóricos y prácticos, así como de herramientas de análisis y comprensión del comportamiento no verbal, con un enfoque específico en la valoración de la credibilidad. Se obtendrán las capacidades para analizar el comportamiento humano, valorar la credibilidad de las personas y habilidades para recoger una declaración en la que se obtenga la mayor información posible. Esta capacitación busca mejorar el desempeño en sus respectivas funciones resaltando la importancia de abordar el comportamiento no verbal desde una perspectiva consciente, en lugar de basarse exclusivamente en la intuición, ayudándose del peritaje como prueba judicial en detección de mentiras.

En la interpretación del comportamiento no verbal, se consideran factores como la individualidad personal, la cultura, la educación, los valores, las costumbres y la religión, lo que brinda a los profesionales del ámbito jurídico y forense la capacidad de comprender mejor las verdaderas intenciones de las partes involucradas en casos legales y forenses. Los elementos que componen el análisis del comportamiento no verbal y la valoración de la credibilidad incluyen la expresión facial, los gestos, las posturas, la oculésica, la proxémica, el paralenguaje, la háptica y la apariencia. Cada uno de estos canales no verbales proporciona valiosa información que, si se analiza de forma conjunta a la declaración verbal, la expresión hablada del testigo o declarante, uniendo todo ello al contexto en que ocurrió el suceso de la declaración permite una evaluación completa de la credibilidad y la verosimilitud de los hechos relatados. Este enfoque integral es fundamental para que sea eficaz la valoración de la credibilidad y el comportamiento no verbal. Lo que a su vez, permite tomar decisiones judiciales más fundamentadas por tener información y conocimiento científico, riguroso y profesional de esta disciplina.

Desmintiendo las creencias populares, la información que se puede encontrar por internet o lo que se escucha por los medios audiovisuales, desarrollaremos una metodología adecuada para analizar el comportamiento no verbal y la valoración de la credibilidad, ya que este curso pone hincapié en la base científica que los estudios sobre comportamiento no verbal se apoyan en disciplinas como la neurociencia, la neuropsicología, la neurología y la sociología. La comprensión del funcionamiento del cerebro humano es esencial, ya que todo comportamiento humano tiene su origen en el cerebro. De este modo el cuerpo actúa como un medio de comunicación para que veamos lo que transmiten los canales no verbales.

Finalmente, este curso subraya la importancia crítica de la observación, el análisis y la interpretación del comportamiento no verbal en el ámbito jurídico forense. Estas habilidades permiten no solo comprender los razonamientos, motivaciones y emociones de las partes involucradas, sino también a valorar la credibilidad con un protocolo eficaz y fiable.