



Revista Perspectivas en Inteligencia

(Revista Científica en Ciencias Sociales e Interdisciplinaria)

Volumen 17, Número 26, enero - diciembre de 2025

ISSN: 2145-194X (impreso), 2745-1690 (en línea)

Página Web: <https://revistascedoc.com/index.php/pei>

Bogotá D.C., Colombia

Identificación del perfil de fuente humana gestionable: análisis desde la experiencia de profesionales españoles

Autor

Juan Tejero

<https://orcid.org/0009-0002-2854-5873>

✉ jntj011@proton.me

Investigador independiente, España

Citación APA: Tejero, J. (2025). Identificación del perfil de fuente humana gestionable: análisis desde la experiencia de profesionales españoles. *Perspectivas en Inteligencia*, 17(26), 39-56. <http://doi.org/10.47961/2145194X.817>

Publicado en línea: 2025



Los artículos publicados por la Revista Científica Perspectivas en Inteligencia son de acceso abierto bajo una licencia **Creative Commons: Atribución - No Comercial – Sin Derivados**.

Para enviar un artículo:

<https://revistascedoc.com/index.php/pei/about/submissions>



*Esta página queda
intencionalmente
en blanco*

Identificación del perfil de fuente humana gestionable: análisis desde la experiencia de profesionales españoles¹

Identification of the manageable human source profile: an analysis based on the experience of Spanish professionals

Juan Tejero¹

(1) Investigador independiente, Madrid, España,
✉ jntj011@proton.me

Resumen

En un contexto global marcado por la sobrecarga informativa y la desinformación, las fuentes humanas siguen siendo esenciales para acceder a información crítica no disponible por otros medios. A este respecto, el presente estudio analiza qué configuración específica de rasgos de personalidad define a la fuente humana más susceptible de ser gestionada en operaciones de Inteligencia de Fuentes Humanas (HUMINT). A partir del modelo PEN de Eysenck y empleando la técnica del Análisis de Hipótesis Competidoras (ACH) como metodología estructurada, se configuró el estudio analizando entrevistas semiestructuradas a diecisiete profesionales españoles con experiencia en HUMINT. El análisis reveló que el perfil más favorable para la gestión corresponde a individuos caracterizados por su sociabilidad, estabilidad emocional, altruismo y empatía. Estas características facilitan la construcción de vínculos de confianza y la obtención sostenida de información fiable, con importantes implicaciones operativas para la selección, aproximación y gestión de fuentes en el ámbito de inteligencia.

Clasificación JEL: J24, L84.

Palabras clave: inteligencia; inteligencia de fuentes humanas; fuentes humanas; psicología; rasgos de personalidad.

Abstract

In a global context characterized by information overload and disinformation, human sources remain essential for accessing critical information unavailable through other means. In this regard, the present study examines what specific configuration of personality traits defines the human source most susceptible to being managed in Human Intelligence (HUMINT) operations. Based on Eysenck's PEN model and employing the Analysis of Competing Hypotheses (ACH) technique as a structured methodology, the study was configured by analyzing semi-structured interviews with 17 Spanish professionals with experience in HUMINT. The analysis revealed that the most favorable profile for management corresponds to individuals characterized by their sociability, emotional stability, altruism, and empathy. These traits significantly enhance the establishment of trust-based relationships and the sustained acquisition of reliable information, with relevant operational implications for the identification, recruitment, and ongoing management of human sources in the intelligence domain.

¹ Este artículo es el producto correspondiente a una parte del proyecto de investigación titulado "Aspectos psicológicos implicados en la gestión de fuentes humanas: un análisis sistemático de las perspectivas de profesionales españoles" del año 2024.

Keywords: intelligence; human intelligence; human sources; psychology; personality traits.

Introducción

En el actual panorama global, la visión tecnológica de la realidad avanza de manera rotunda e implacable, asentándose en nuestro mundo. Esto ha conllevado grandes cambios, como el desplazamiento y la pérdida de relevancia de lo que previamente tenía validez en el ámbito de la información y, con la rapidez con la que evolucionan las tecnologías de la comunicación, ha generado un estado de “intoxicación”² que da cabida a la desinformación (Arnold et al., 2023; Santos-Albardía et al., 2023).

La ciudadanía, inmersa en este océano de información, se encuentra ante la inquietante realidad de la manipulación generalizada, junto con la incapacidad de discernir noticias verdaderas de falsas. En este contexto, la información obtenida de fuentes³ humanas (en adelante, FSHs) emerge como un recurso de inestimable valor. Estas fuentes, situadas estratégicamente en un tiempo y localización adecuadas, con acceso a información crítica, poseen la capacidad de proporcionar datos inaccesibles por otros medios.

El valor intrínseco de estas, y de la Inteligencia de Fuentes Humanas (en adelante, HUMINT), radica en su capacidad para proporcionar una comprensión enriquecida de los datos recopilados. Sus aportaciones permiten la comparación con información de otras disciplinas, favoreciendo así el análisis. En el ámbito de la Inteligencia, se reconoce que, independientemente de los avances tecnológicos, detrás de todas las operaciones de recolección y dispositivos utilizados, se encuentran personas con sus concepciones, debilidades, vulnerabilidades y motivaciones. Los agentes de HUMINT, por tanto, se erigen como especialistas en la detección y explotación de estas características humanas para la obtención de información estratégica.

Asimismo, la experiencia de estos agentes HUMINT demuestra que, entre otros elementos, el componente psicológico en el manejo de fuentes resulta fundamental (coronel del ejército, comunicación personal, septiembre de 2023). Este coronel, con sólida formación en Inteligencia, señalaba que un aspecto crítico en el ámbito de la seguridad y la información es la necesidad de no ser percibido como un riesgo potencial, ya que esto generaría rechazo, desconfianza y podría conducir a la pérdida de dicha fuente, siendo esencial el nivel de confianza que otros individuos o entidades depositan en el sujeto.

Es en este preciso contexto donde el análisis sistemático de los aspectos psicológicos que intervienen en la gestión de fuentes humanas adquiere una relevancia fundamental. La personalidad, entendida como el conjunto de patrones relativamente estables y consistentes de pensamientos, sentimientos y conductas que caracterizan a un individuo, se convierte en un factor crítico para comprender la susceptibilidad de las fuentes a ser manejadas y a proporcionar información valiosa.

El modelo PEN de Eysenck, con su enfoque tridimensional de la personalidad que contempla los rasgos Psicoticismo, Extraversión y Neuroticismo (Abella y Bárcena, 2014), ofrece un marco teórico sólido y conciso para abordar esta cuestión. La simplicidad de este modelo, lejos de ser una limitación, representa una ventaja metodológica al permitir la construcción de perfiles claros y la formulación de hipótesis contrastables.

Con todo, la presente investigación partió de la siguiente hipótesis principal:

² No figura en el diccionario de la Real Academia Española (RAE), pero se asocia con la palabra “intoxicación” en la misma. Este término, considerado una expresión reciente, hace alusión, especialmente en el ámbito tecnológico, a la saturación de información complicada de procesar y sus consecuencias perjudiciales.

³ Persona, actividad, cosa o hecho del cual obtiene noticias un órgano de investigación (Centro Superior de Información de la Defensa de España [CESID], 1995, p. 13).

H1: El perfil de fuente humana más susceptible a ser manipulado corresponde al patrón de alta extraversión, alto neuroticismo y bajo psicoticismo.

Esta hipótesis se formula a partir del cruce entre las variables independientes, los rasgos de personalidad identificados según el modelo PEN de Eysenck y las variables dependientes. Para su validación, se adopta un enfoque cualitativo, pero sistematizado, en la fase analítica, basado en la interpretación de datos no numéricos obtenidos mediante entrevistas semiestructuradas y análisis a través de la técnica de Análisis de Hipótesis Competidoras (en adelante, ACH). Las fuentes que aportan estos datos son profesionales con experiencia directa en la gestión y obtención de información a través de individuos, provenientes de distintos organismos vinculados a la inteligencia y a las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado Español.

Así, el presente estudio se propone identificar, mediante una investigación cualitativa y la aplicación sistemática de la ACH, para explorar diversas hipótesis y refutarlas (Martínez, 2018), qué configuración específica de rasgos de personalidad caracteriza a la fuente humana (en adelante, FH) más susceptible de ser manejada y con mayor disposición a proporcionar información relevante. Los resultados de esta investigación tienen implicaciones directas para la práctica operativa en el ámbito de la inteligencia, permitiendo optimizar los procesos de selección, aproximación y gestión de fuentes humanas.

Marco teórico

Fundamentos de la HUMINT y gestión de fuentes

La HUMINT es una disciplina clave del ciclo de inteligencia, centrada en la obtención de información mediante la interacción personal. En la fase de adquisición, los servicios recopilan datos empleando diversas fuentes, entre ellas personas. Una vez que esta información ha sido sometida a procesamiento, se pone a disposición de los analistas. Una fuente en esta etapa son las personas que permitirían generar HUMINT. Por lo tanto, uno nunca recoge ni recopila HUMINT, sino la crea.

Su eficacia depende esencialmente de la intervención humana, con o sin apoyo tecnológico (Jiménez-Villalonga, 2018), y se distingue de otras disciplinas, como SIGINT o OSINT, por su naturaleza relacional y por el papel central del factor humano. Las fuentes humanas son activos estratégicos, especialmente valiosos en contextos en los que la tecnología es insuficiente o donde existe un acceso restringido a la misma.

El proceso HUMINT incluye fases y subfases interrelacionadas, como la identificación, valoración, aproximación, establecimiento de la relación, explotación informativa y cierre. Este ciclo está marcado por dinámicas psicológicas complejas entre agente y fuente, cuyo adecuado manejo condiciona el éxito de la operación.

Psicología de la personalidad aplicada a fuentes humanas

La psicología de la personalidad ofrece un marco conceptual y herramientas para entender los patrones conductuales, cognitivos y emocionales de las FSHs. En inteligencia, el valor de esta rama reside en la predicción de conductas, detección de vulnerabilidades y diseño de estrategias de aproximación y manejo

Pese a las múltiples definiciones teóricas, se considera que la personalidad es un patrón complejo y arraigado de conductas estables que se manifiestan en la forma de percibir, sentir, pensar y rela-

cionarse, resultado de factores biológicos y aprendizajes que interactúan en el desarrollo del individuo (Millon, 1969; Millon, 1990; Vinet y Forns, 2006, como se citaron en Sánchez-Gallego et al., 2011). En este contexto, se describe la personalidad como un concepto construido, un constructo (Garcés-De Los Fayos López et al., 2023), y se deduce a partir de la conducta observable de los individuos.

Aplicada a las FsHs, permite evaluar perfiles, anticipar reacciones y adaptar el manejo, entre otras funciones. Para ello, se requieren modelos teóricos sólidos y operativos que faciliten el trabajo de campo y el análisis aplicado.

En Psicología, se pueden emplear tres enfoques para evaluar la personalidad de un individuo: (1) tipos, (2) rasgos y (3) factores. Partiendo del enfoque de los rasgos, existen diversas corrientes teóricas sobre el rasgo en Psicología cuyos marcos teóricos, que buscan explicar la personalidad, han sido empleados en la elaboración de perfiles de personalidad, resaltando la particular notoriedad del modelo PEN. Aunque se diferencian en sus enfoques, comparten la aplicación del análisis de factores estadísticos con el objetivo de identificar los rasgos y dimensiones más significativos de la personalidad. Entre las teorías más notables se encuentran el modelo de 16 factores, de Cattell; el enfoque PEN, de Hans Eysenck; el modelo de cinco factores o Big Five; de Costa y McCrae; el enfoque de Zuckerman, y la perspectiva psicobiológica de Gray.

Mientras el modelo multirrasgo PEN, de Eysenck, con sus tres dimensiones fundamentales (Psicoticismo, Extraversión y Neuroticismo), proporciona una estructura operativamente útil para el perfilamiento indirecto, y más recientemente, el modelo ENCUIST, de miembros de la Guardia Civil, como José Luis González, Andrés Sotoca y la investigadora Lucía Halty (Halty et al., 2017), existen otros a considerar como el modelo de los Cinco Grandes Factores o Big Five que ofrece un enfoque robusto y empíricamente respaldado desde la psicología de la personalidad contemporánea (Costa y McCrae, 2008). Al incluir dimensiones adicionales, como la apertura a la experiencia, la amabilidad y la responsabilidad, este modelo permite una evaluación comprehensiva de características que pueden resultar para predecir la disposición de una persona a colaborar, su confiabilidad a largo plazo y su capacidad de mantener relaciones operacionales estables (Judge et al., 2013). La literatura sugiere que individuos con alta amabilidad muestran mayor propensión a la cooperación y confianza interpersonal, mientras que aquellos con elevada responsabilidad tienden a ser más confiables y comprometidos con acuerdos establecidos (Roberts et al., 2007).

Por otra parte, el Indicador de Tipos, de Myers-Briggs (MBTI), aunque presenta limitaciones en términos de respaldo empírico y validez psicométrica (Pittenger, 2005), aspectos que demandan cautela en su uso, mantiene un atractivo y presencia significativa en entornos organizacionales y militares debido a su aplicabilidad práctica y facilidad de comprensión.

El modelo PEN, de Eysenck

El modelo PEN, desarrollado por Hans Eysenck, uno de los más referenciados (Romo et al., 2017), se basa en tres dimensiones: Psicoticismo (P), Extraversión (E) y Neuroticismo (N). Cabe señalar que su sencillez conceptual y apoyo empírico lo convierten en un marco idóneo para el perfilado psicológico aplicado.

La dimensión **Extraversión-Introversión** describe el grado de orientación hacia el entorno o hacia el mundo interno, relacionándose con la inclinación a buscar o evitar la estimulación. Se fundamenta en la activación cortical: los extravertidos, con menor activación basal del Sistema de Activación Reticular Ascendente (SARA) (Buckingham, 2008), buscan estimulación externa; los introvertidos, con mayor activación, tienden a evitarla (Halty et al., 2017; Mitchell y Kumari, 2016).

Por tanto, mientras que los primeros son sociables y asertivos; los segundos, reservados y reflexivos.

La dimensión **Neuroticismo-Estabilidad emocional**, relacionada con el sistema límbico (Ueda et al., 2018), está vinculada a la emotividad y se expresa en una mayor o menor propensión a experimentar emociones negativas y la vulnerabilidad ante el estrés. Quienes puntúan alto muestran mayor anticipación emocional, inestabilidad y ansiedad, siendo un factor de riesgo para la psicopatología y un factor predictivo para diversos trastornos (Lahey, 2009, como se citó en Servaas et al., 2013), mientras que los que puntúan bajo, los emocionalmente estables, tienden a la calma y a la resiliencia (Eysenck y Eysenck, 1975, como se citó en Abal et al., 2022).

La dimensión **Psicoticismo-Altruismo** está relacionada con la orientación afectiva hacia los demás (Heym et al., 2013) mediante los sistemas involucrados en la regulación afectiva, implicando un mayor o menor grado de empatía, conformidad social y consideración hacia los otros (Eysenck et al., 1985). Una alta puntuación en este rasgo sugiere egocentrismo, insensibilidad y disposición al riesgo, incluso infringiendo normas. Por el contrario, quienes puntúan bajo suelen ser compasivos, responsables y orientados al bienestar ajeno (Sánchez-Muñoz et al., 2018).

La combinación de estas tres dimensiones permite construir perfiles con implicaciones prácticas para la gestión de FSHs. Estas dimensiones no solo describen, sino que permiten prever cómo responderán los individuos ante diversos estímulos y situaciones (Dobbs et al., 2011; Küssner et al., 2016, como se citaron en Küssner, 2017).

Técnica de Análisis de Hipótesis Competidoras (ACH)

Análisis de Hipótesis Competidoras (ACH)

El ACH, desarrollada por Richards Heuer, es una metodología analítica estructurada para evaluar hipótesis alternativas en función de la evidencia disponible (Jones, 2017). Maegherman et al. (2021) encontraron que esta técnica podría contrarrestar sesgos cognitivos, especialmente la tendencia a confirmar creencias previas.

Su procedimiento incluye diversos pasos, como el identificar hipótesis excluyentes, recopilar evidencia, evaluar su consistencia con cada hipótesis y extraer conclusiones a partir de una matriz de análisis. Así, este enfoque busca una evaluación objetiva y transparente del peso de la evidencia, minimizando sesgos como el de confirmación o anclaje.

En esta investigación, el ACH permitió evaluar qué configuración de rasgos de personalidad resulta más consistente con la evidencia relativa a la susceptibilidad a ser manejado y a proporcionar información. A este respecto, cabe señalar que, para evaluar la tendencia a poseer un rasgo, es esencial identificar múltiples indicadores comportamentales⁴, destacando en la actualidad la utilidad de los datos recopilados mediante dispositivos como los teléfonos inteligentes (Stachl et al., 2020).

Tras valorar las hipótesis disponibles y sus respectivos indicadores, se aceptó aquella que reunió tres o más señales consistentes con una configuración concreta de rasgos.

Metodología

Muestra y participantes

La investigación se basa en la experiencia de profesionales con trayectoria en gestión de fuentes

⁴ De forma general, se emplea la regla de observar e identificar un mínimo de tres indicadores consistentes para concluir la existencia de un patrón y, por consiguiente, la alta probabilidad de que un determinado rasgo esté presente en dicho individuo.

humanas en inteligencia. La muestra está compuesta por diecisiete participantes españoles, incluyendo exagentes de inteligencia y miembros de cuerpos de seguridad del Estado (policías nacionales y guardias civiles), seleccionados mediante muestreo no probabilístico tipo “bola de nieve”, idóneo para poblaciones de acceso restringido. El 70,59 % (n=12) eran hombres y el 29,41 % (n=5) mujeres.

Todos contaban con experiencia directa en la gestión de FsHs y procedían de diversas instituciones, lo que aportó variedad metodológica y organizacional al estudio. Para proteger su identidad, se asignó un código numérico a cada participante (por ejemplo, “Participante 1”) y se excluyó toda información sensible o identificadora.

Tabla 1. Información sobre la muestra de participantes de la investigación

Organismos	N.º de expertos	Hombres	Mujeres	% Total	Años de experiencia	Rango de edad (años)
Centro Nacional de Inteligencia (CNI)	6	5	1	35,29 %	30	65
Centro de Inteligencia de las Fuerzas Armadas (CIFAS)	2	2	0	11,77 %	20	31-50
Guardia Civil	4	2	2	23,53 %	20	31-50
Policía Nacional	4	2	2	23,53 %	25	51-65
Otros	1	1	0	5,88 %	25	46

Fuente: elaboración propia

Método de selección

El muestreo “bola de nieve” comenzó con un pequeño grupo de profesionales con experiencia directa en FsHs, que fueron seleccionados como participantes iniciales. En línea con el método general de investigación, se recopilaron datos y se les solicitó que sugirieran otros participantes potenciales, ampliando gradualmente la muestra (Kennedy-Shaffer et al., 2021). Este método fue adecuado, dada la naturaleza restringida y sensible de la población objetivo.

Recolección de datos

Los datos se obtuvieron mediante entrevistas semiestructuradas orientadas a explorar percepciones sobre rasgos psicológicos que hacen a una fuente más susceptible de ser gestionada y más proclive a ofrecer información. Las entrevistas incluyeron preguntas abiertas para profundizar en aspectos clave o comprender mejor ciertos asuntos (Weller et al., 2018), además de permitir adaptar el diálogo a cada perfil y descubrir temas no previstos inicialmente.

Con consentimiento informado, las entrevistas fueron grabadas y luego transcritas. Cuando no se autorizó la grabación, se tomaron notas detalladas durante y después de la sesión para minimizar la pérdida de información.

Aplicación específica del ACH para evaluación de personalidad

Para el análisis sistemático de las evidencias recopiladas sobre la personalidad de la fuente más susceptible de ser manejada, se implementó la técnica del ACH de forma adaptada al contexto específico de esta investigación. Esta aplicación comprendió las siguientes fases:

- 1. Formulación de hipótesis competidoras:** Se generaron ocho hipótesis mutuamente excluyentes sobre el perfil de personalidad más susceptible, basadas en las posibles combinaciones de los tres rasgos del modelo PEN, de Eysenck, (alto/bajo Psicoticismo, alta/baja Extraversión, alto/bajo Neuroticismo).
- 2. Recopilación de evidencias:** Se extrajeron de las entrevistas todas aquellas afirmaciones y experiencias relevantes que pudieran respaldar o refutar las diferentes hipótesis, seleccionando únicamente aquellas con contenido pertinente para la evaluación.
- 3. Construcción de la matriz de análisis:** Se crearon tablas de correlación para cada dimensión (Extraversión-Introversión, Neuroticismo-Estabilidad emocional, Psicoticismo-Altruismo), donde se evaluó la consistencia de cada evidencia con las diferentes hipótesis.
- 4. Evaluación de consistencia:** Siguiendo el criterio establecido de la necesidad de encontrar un patrón para concluir la presencia de un rasgo, se consideró que una hipótesis recibía respaldo suficiente cuando existían al menos tres evidencias consistentes con la misma, marcando estas correlaciones con un signo positivo (+) en la matriz.
- 5. Extracción de conclusiones:** Finalmente, se identificó el perfil de personalidad que mostraba mayor consistencia con el conjunto de evidencias disponibles, descartando aquellas hipótesis que no alcanzaban el umbral mínimo de respaldo empírico.

Este procedimiento permitió transformar las experiencias y percepciones cualitativas de los participantes en un análisis estructurado que minimiza los sesgos interpretativos y maximiza la objetividad en la identificación del perfil de personalidad más susceptible.

Resultados o hallazgos

Hipótesis sobre la personalidad de la fuente más susceptible a ser manipulada

Las hipótesis generadas sobre el perfil de la FH más susceptible a ser manejada y a proporcionar información, son excluyentes entre sí, es decir, cuando uno de estos fue aceptado tras el respaldo de las evidencias, los demás fueron descartados. En este sentido, tal como se expone en el marco teórico, las hipótesis de este estudio se fundamentan en el modelo PEN de Eysenck, ya que presenta una sólida base empírica y contempla un número reducido de rasgos en comparación con otros modelos.

Tabla 2. Hipótesis sobre la personalidad de la fuente

H1	E+N+P+
H2	E+N+P-
H3	E+N-P+
H4	E+N-P-
H5	E-N+P+
H6	E-N+P-
H7	E-N-P+
H8	E-N-P-

Fuente: elaboración propia

Evidencias de los participantes

A continuación se presentan las evidencias obtenidas a partir de las entrevistas, las cuales han permi-

tido evaluar las ocho hipótesis planteadas y finalmente aceptar una de ellas, aquella referida al perfil más vulnerable a la manipulación y a la entrega de información. Estas evidencias fueron recabadas mediante preguntas dirigidas a diversos miembros, exmiembros y personas vinculadas a las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado, cuya labor consiste o ha consistido en obtener información a través de FsHs. Cabe señalar que solo se han considerado aquellas respuestas que permitían respaldar o refutar las hipótesis, excluyendo las que carecían de relevancia o contenido sustancial para este propósito.

Tabla 3. Evidencias de los participantes

Evidencias
“De alguna manera, es preferible que sea una fuente humana poco emocional para así mantener un tono ajustado, porque desde mi punto de vista creo que es más analítica y mira los datos fríamente, de manera más objetiva” (Participante 6).
“Una fuente con neuroticismo, es decir, con baja autoestima, es fácil de motivar, a través de motivaciones positivas” (Participante 2).
“Las fuentes con un bajo psicoticismo, es decir, perfiles más generosos o altruistas, generalmente están asociados a una motivación positiva orientada a colaborar. Por ejemplo, desea lo mejor para su familia/país/empresa” (Participante 2).
“Es recomendable una fuente estable. Una fuente humana más emocional tendría un lenguaje verbal más subjetivo, como “hacia muchísimo frío” o “pasamos muchísima hambre”. Sin embargo, una fuente menos emocional optaría por descripciones más precisas, por ejemplo, “la temperatura era baja” o “sí, hacia calor, pero hacia 40 grados”. No exagera excesivamente por las características que te da la emoción y esto es más adecuado, permite una comunicación más precisa y evita exageraciones por las emociones del momento” (Participante 6).
“Aquellas fuentes que son más complicadas de manejar y que aportan poca información son los reservados, sobre todo en aquellos perfiles más introvertidos relacionados con miedo, como, por ejemplo, los que tienen miedo a consecuencias” (Participante 2).
“Los que tienen falta de empatía hacia el manipulador, realmente afecta a la hora de manipularlos y, por ende, a la obtención de información. Además, ellos mismos son buenos manipulando. Es más, es recomendable su traspaso a otro manipulador” (Participante 2).
“En general, aquellos que son sociables, que buscan sensaciones, son creativos, conciliadores, prácticos, implicados, equilibrados, racionales y reflexivos; suelen tener una influencia positiva a la hora de manipularlos” (Participante 3).
“Ahora, aquellos que pueden complicar la obtención de información y su manipulación suelen ser los impacientes, deprimidos, con sentimientos de culpa, baja autoestima, algo egocéntricos, intrépidos, reservados, despreocupados y temerosos” (Participante 3).
“Pienso que aquellos que son estables emocionalmente y con tendencia a la extraversión son más susceptibles a ser manipulados” (Participante 4).
“Las fuentes humanas estables y con bajo psicoticismo son más fáciles de manejar” (Participante 5).
“Concretamente fue muy curioso porque había una persona que era el teniente alcalde de un pueblo y era una fuente que había en un país. Había que valorar hasta qué punto la información que nos estaba dando era la correcta, porque no se correspondía ni podíamos confirmar informaciones que nos había llegado por otro lado. Entonces se llegó a desestimar la información que nos daba porque él tenía un ego importante, era demasiado importante en el pueblo y se lo llegaba a creer demasiado. Realmente solo quería hacer ver lo importante que era, sus contactos y el poder que tenía. Yo recomiendo cuidado con estas fuentes porque el ego puede afectar a la calidad de la información y a su manipulación” (Participante 6).

“Es positivo para su manipulación que sea sociable y asertivo. Para conseguir esa empatía que facilita la comunicación, es importante la extroversión, principalmente que sea sociable y asertivo. A esta hay que añadir un alto grado de estabilidad, por ejemplo, que sean calmadas, equilibradas y con control” (Participante 8).
“Aquellos elementos de personalidad limitadores para la manipulación son el egocentrismo, la agresividad y la introversión” (Participante 8).
“Los rasgos de personalidad a favor de la susceptibilidad de ser manipulados son el ser hablador, asertivo, con cierto sentimiento de culpa, creativo, retraído, hogareño” (Participante 9).
“Por otro lado, los elementos que van en contra de la manipulación a una fuente son el que sea egocéntrica, no empática, reflexivo, equilibrado, temeroso” (Participante 9).
“Es complicado porque desde mi punto de vista cada persona requiere un acercamiento diferente, por ejemplo, es más sencillo abordar a una persona extrovertida y habladora, pero eso no significa que sea más sencillo obtener la información que se desea” (Participante 10).
“Lo importante es conectar (Rapport) con la fuente de manera adecuada a su personalidad y, entonces, podremos comenzar a tratar de extraer información. Personas con rasgos de introversión o rasgos de desconfianza pueden aportar información si se logra conectar con ellos y ofrecer y demandar acorde a su personalidad” (Participante 11).

Fuente: elaboración propia

Análisis de Hipótesis Competidoras (ACH)

Como se señaló previamente, para evaluar la tendencia a poseer un rasgo, es importante identificar indicadores diversos, siendo recomendable al menos tres. Basándonos en esto anterior, se ha determinado que la ACH es una técnica eficaz para el análisis. A continuación se crearon tablas para mostrar las correlaciones entre las afirmaciones recogidas anteriormente (columna izquierda) y las hipótesis o perfiles de personalidad (fila de arriba), a partir de las evidencias proporcionadas por expertos sobre que personalidad de una fuente es más propensa a ser manejada.

La tabla inicial, correspondiente al rasgo Extraversión-Introversión, presenta cómo, tras evaluar las correlaciones, algunas hipótesis permanecen respaldadas, como las hipótesis 1, 2, 3 y 4, mientras que las restantes, la 5, 6, 7 y 8, se descartan debido a la falta de evidencia suficiente, es decir, no se encontraron al menos tres pruebas que respaldaran su aceptación.

Tabla 4. ACH Rasgo Extraversión-Introversión

Evidencias	H1 E+N+P+	H2 E+N+P-	H3 E+N-P+	H4 E+N-P-	H5 E-N+P+	H6 E-N+P-	H7 E-N-P+	H8 E-N-P-
“Complicadas manejar (...) son los reservados (...) sobre todo aquellos con miedo” (p2).	+	+	+	+	-	-	-	-
“Aquellos sociales, buscadores de sensaciones (...) suelen tener una influencia positiva a la hora de manipularlos” (p3).	+	+	+	+	-	-	-	-

“Los rasgos de personalidad a favor de la susceptibilidad de ser manipulados son el ser hablador” (p9).	+	+	+	+	-	-	-	-
“Pienso que aquellos (...) y con tendencia a la extraversión son más susceptibles a ser manipulados” (p4).	+	+	+	+	-	-	-	-
“Es positivo para su manipulación que sea sociable y asertivo” (p8).	+	+	+	+	-	-	-	-
“Es más sencillo abordar a una persona extrovertida y habladora” (p10).	+	+	+	+	-	-	-	-

Fuente: elaboración propia

Los expertos concuerdan en que una fuente susceptible de manipulación y con disposición a aportar información exhibe indicadores relacionados con el rasgo de Extraversión. Se valora que sean sociables, ávidos de sensaciones, comunicativos, asertivos y que, por ejemplo, no muestren reservas; esto sugiere que, al ser más expresivos, es probable que tiendan a proporcionar más información y puedan ser menos cautelosos con sus palabras.

En esta línea, uno de los participantes matizó que “cada uno de los perfiles requiere un enfoque diferente. Por ejemplo, puede ser más fácil abordar a una persona extravertida y comunicativa, pero eso no implica que sea más sencillo obtener la información deseada” (Participante 10, comunicación personal, diciembre 2023).

A este respecto cabe señalar que, al considerar la manipulación de una fuente, se requiere un enfoque o gestión diferenciada según sus características, el entorno y la situación, entre otros aspectos. Además, cabe destacar la importancia de que el manipulador se adapte gradualmente a cada personalidad para obtener un rendimiento óptimo, y que no solo es el carácter de la fuente el que influirá en la relación, sino también el del agente.

En la siguiente tabla se analizaron las pruebas vinculadas a los rasgos de Neuroticismo y estabilidad emocional. Los participantes destacaron la importancia de la estabilidad emocional, pues personas con mayor equilibrio tienden a proporcionar información de mejor calidad, con un tono adecuado, sin exagerar ni sesgar emocionalmente la información, lo cual ocurre en gran medida debido a las características asociadas al Neuroticismo o a la propia inestabilidad emocional. Además, los expertos señalaron que, aunque una fuente emocionalmente inestable pueda ser inicialmente fácil de manipular, a largo plazo puede generar problemas, entre los que se menciona la posibilidad de que “pueda explotar” en algún momento, pueda proporcionar información distorsionada, desgastarse, cambiar de posición, requerir redirección o incluso buscar venganza por no sentirse valorado.

Tabla 5. ACH Rasgo Neuroticismo-Estabilidad emocional

Evidencias	H1 E+N+P+	H2 E+N+P-	H3 E+N-P+	H4 E+N-P-
“Es preferible que sea una fuente humana poco emocional para así mantener un tono ajustado” (p6).	-	-	+	+
“Una fuente con neuroticismo, es decir, con baja autoestima es fácil de motivar, a través de motivaciones positivas” (p2).	+	+	-	-
“En general aquellos equilibrados, racionales y reflexivos” (p3).	-	-	+	+
“Los rasgos de personalidad a favor de la susceptibilidad de ser manipulados son (...) con cierto sentimiento de culpa” (p9).	+	+	-	-
“A esta hay que añadir un alto grado de estabilidad, por ejemplo, que sean calmadas, equilibradas y con control” (p8).	-	-	+	+

Fuente: elaboración propia

Finalmente, se examinaron los rasgos de Psicoticismo y altruismo, después de descartar las hipótesis 1 y 2 debido a la falta de evidencias que respaldaran la hipótesis de que una fuente ideal presentaría o tendría tendencia al Neuroticismo. En relación con el rasgo Psicoticismo, de acuerdo con las pruebas identificadas, parece que los expertos favorecen un perfil con bajo psicoticismo, indicando que una fuente más altruista, generosa, empática y con menor ego, así como más conciliadora, es también más propensa a ser manipulada y a aportar información al gestor de FsHs por estas razones.

Tabla 6. ACH Rasgo Psicoticismo-Altruismo

Evidencias	H3 E+N-P+	H4 E+N-P-
“Las fuentes con un bajo psicoticismo, es decir, perfiles más generosos o altruistas, generalmente están asociados a una motivación positiva orientada a colaborar” (p2).	-	+
“Los que tienen falta de empatía hacia el manipulador, realmente afecta a la hora de manipularlos” (p2).	-	+
“En general, aquellos que son (...) conciliadores. La importancia excesiva, el egocentrismo, la agresividad son rasgos limitadores (...)” (p8).	-	+
“Personas con rasgos (...) de desconfianza pueden aportar información si se logra conectar con ellos” (p11).	+	-
“Ahora, aquellos que pueden complicar la obtención de información y su manipulación suelen ser (...) algo egocéntricos, intrépidos, reservados, despreocupados y temerosos.” (p3).	-	+
“Por otro lado, los elementos que van en contra de la manipulación a una fuente son el que sea egocéntrica, no empática” (p9).	-	+
“Los narcisistas, porque son competitivos y siempre intentarán ganar, entonces depende de cómo el gestor maneje esa ansia de ganar, podrá aportarte información” (p13).	+	-

Fuente: elaboración propia

Análisis detallado por cada dimensión

Dimensión Extraversión-Introversión

Existe un amplio consenso entre los participantes en que los perfiles extrvertidos son más susceptibles a ser manejados y a compartir información. Rasgos como la sociabilidad, la expresividad verbal, asertividad y la búsqueda de estimulación favorecen una relación efectiva con el manipulador.

En relación con esto, el Participante 3 destaca que estos individuos suelen ser creativos, conciliadores y racionales, lo que “suele tener una influencia positiva a la hora de manipularlos”, mientras que el Participante 8 subraya la importancia de que sean “sociables y asertivos” para ayudar a la comunicación y así generar empatía. Desde una perspectiva más pragmática, operativa, el Participante 10 señala que “es más sencillo abordar a una persona extrvertida y habladora”, aunque advierte que esto no garantiza necesariamente un mayor éxito en la obtención de información específica.

La tabla matriz ACH confirma que las hipótesis con alta Extraversión (H1–H4) cuentan con suficientes evidencias, a diferencia de aquellas con baja Extraversión (H5–H8), que fueron descartadas por insuficiencia de indicadores. Este respaldo refuerza la Extraversión como un factor clave en la gestión de fuentes humanas.

Dimensión Neuroticismo-Estabilidad emocional

El análisis de la dimensión Neuroticismo-Estabilidad emocional presenta resultados más complejos. Si bien algunos participantes destacan que ciertos rasgos del Neuroticismo pueden ser explotados, como la baja autoestima o el sentimiento de culpa (Participantes 2 y 9), la mayoría prefiere fuentes emocionalmente estables.

El Participante 6 afirma que una fuente “poco emocional” es preferible, pues es más analítica y objetiva, aumentando la calidad de la información al proporcionar relatos más precisos y menos distorsionados por reacciones emocionales intensas. Además, se advierte que fuentes con alto Neuroticismo, aunque manipulables al inicio, pueden deteriorar la relación o comprometer la fiabilidad informativa a largo plazo.

La matriz ACH refleja esta tensión: H1 y H2 (alto Neuroticismo) tienen cierto respaldo, pero H3 y H4 (bajo Neuroticismo) presentan evidencias más consistentes, especialmente en términos de estabilidad relacional y fiabilidad. Por ello, se descartan las hipótesis de alto Neuroticismo.

Dimensión Psicoticismo-Altruismo

Al analizar esta dimensión se observó una preferencia clara por perfiles con bajo Psicoticismo, es decir, con altos niveles de altruismo, empatía y cooperación. Los expertos coinciden en que estas cualidades facilitan el manejo y motivan positivamente a la fuente, ya que, como indica el Participante 2, “generalmente están asociados a motivaciones orientadas a colaborar”.

En contraste, los rasgos de alto Psicoticismo (egocentrismo y falta de empatía) son percibidos como obstáculos. El Participante 9 los identifica directamente como “elementos que van en contra de la manipulación”, mientras que el Participante 6 relata el caso de una fuente cuya información fue descartada debido a su elevado ego.

Sin embargo, algunos perfiles con alto Psicoticismo pueden ser útiles si se gestionan estratégicamente. En línea con esto, el Participante 13 menciona que “los narcisistas son competitivos” y pueden ser aprovechados si se apela a su deseo de ganar.

Tras el análisis, en la tabla ACH se vio respaldada más claramente la hipótesis H4 (bajo Psicoticismo), con cinco evidencias, frente a solo dos a favor de H3 (alto Psicoticismo).

Perfil resultante: E+N-P-

Del análisis de las tres dimensiones se concluye que el perfil más susceptible de ser manejado y con mayor disposición a colaborar es el caracterizado por alta Extraversión, bajo Neuroticismo y bajo Psicoticismo (E+N-P-), correspondiente a la hipótesis H4.

Este perfil se distingue por su sociabilidad, expresividad verbal, amabilidad, responsabilidad y empatía. Estas cualidades posibilitan al agente el establecimiento de confianza y un entorno favorable para obtener información precisa. La empatía y la amabilidad favorecen el vínculo emocional y aumentan la motivación para revelar datos relevantes.

Discusión

Interpretación del perfil óptimo de fuente

El análisis con ACH ha identificado como perfil óptimo el E+N-P-, con implicaciones relevantes tanto teóricas como prácticas. A nivel teórico, este hallazgo matiza algunas propuestas previas que asocian la susceptibilidad a la persuasión con altos niveles de Neuroticismo (mayor vulnerabilidad emocional) (Alkış y Taskaya-Temizel, 2015; Oyibo y Vassileva, 2019; Wall et al, 2019). Esta aparente discrepancia puede explicarse considerando la naturaleza específica de la relación agente-fuente, que se distingue de otros contextos de influencia por su carácter prolongado, su orientación hacia la obtención continuada de información fiable y la necesidad de minimizar riesgos operativos. En este contexto particular, la estabilidad emocional de la fuente aporta beneficios que trascienden la mera facilidad inicial de manipulación, garantizando una mayor consistencia en el comportamiento, mayor fiabilidad en la información proporcionada y menor probabilidad de reacciones impredecibles que podrían comprometer la operación.

Además, la combinación de alta Extraversión y bajo Psicoticismo coincide con estudios previos sobre confianza interpersonal y divulgación de información (Evans y Revelle, 2008), al conjugar sociabilidad con altruismo y cooperación.

Un aspecto clave destacado por los participantes es la preferencia por la calidad, más que por la cantidad de información. Aunque perfiles con alto Neuroticismo podrían parecer más manipulables al inicio, su fiabilidad es menor. Esta observación subraya la importancia de adoptar una visión holística y orientada al largo plazo en la selección y manejo de fuentes humanas, elementos fundamentales para identificar el perfil más susceptible a manipulaciones sostenidas y, al mismo tiempo, capaz de proporcionar información de mayor fiabilidad.

Indicadores observables y vulnerabilidades

El perfil identificado, E+N-P-, presenta una serie de indicadores observables para su identificación temprana. Estos indicadores incluyen tanto elementos verbales como no verbales, así como patrones comportamentales característicos que pueden ser detectados durante las fases iniciales de contacto.

Entre los indicadores verbales destacan la fluidez comunicativa, la expresividad moderada, la coherencia narrativa y un lenguaje desprovisto de excesiva emotividad. La persona con este perfil tiende a expresarse con claridad, mantiene un discurso estructurado y, aunque comunica sus sentimientos con naturalidad, lo hace sin exageraciones ni dramatismos. Esta forma de comunicación, que

suele facilitar la escucha activa, posibilita el establecimiento inicial de rapport, con una percepción positiva al finalizar la conversación (Weger et al., 2014), así como la evaluación de la información proporcionada.

En cuanto a los indicadores no verbales, pueden observarse comportamientos como una postura corporal abierta, tendencia a situarse frente al interlocutor, gestualidad dinámica, pero controlada, y expresiones faciales concordantes con el contenido verbal. Asimismo, estas personas suelen presentar un aspecto cuidadoso y pueden mostrar preferencia por espacios sociales o entornos con estimulación moderada.

A nivel comportamental, son característicos los patrones de sociabilidad, la búsqueda activa de interacción, la participación en actividades grupales y la construcción y mantenimiento de redes sociales amplias. Su aproximación a las relaciones interpersonales se caracteriza por la reciprocidad, la empatía y una actitud generalmente colaborativa.

No obstante, este perfil también presenta vulnerabilidades específicas que deben ser consideradas en su manejo. Paradójicamente, algunas de sus fortalezas constituyen simultáneamente sus principales puntos débiles desde la perspectiva de la manipulación. Su estabilidad emocional los hace menos susceptibles a estrategias basadas en la desestabilización psicológica, mientras que su tendencia al altruismo puede verse contrarrestada por un sólido sentido ético o lealtad institucional.

Los participantes señalan que este tipo de perfil presenta “pocos vectores de ataque”, lo que implica la necesidad de estrategias de aproximación y manejo más sofisticadas. El Participante 1 advierte que “una buena manipulación de la fuente adaptándose a su personalidad puede aumentar la afluencia de información, pero su disposición a dar información tiene otro plano”, sugiriendo la importancia de un enfoque individualizado y adaptativo.

Conclusiones

Las conclusiones, junto con lo dicho anteriormente, del presente trabajo son las siguientes:

1. **El perfilado indirecto de la personalidad puede ser utilizado como herramienta y método para el trabajo de obtención de información a través de FsHs.** Dentro de los diversos modelos de perfilado disponibles, como Encuist, Pen, Big Five, entre otros, se destaca una sólida fundamentación que describe, explica y predice el comportamiento humano, ofreciendo la posibilidad de evaluar indirectamente a una FH. Si tenemos la capacidad de evaluar la personalidad de un individuo que sirve como fuente y comprender cómo reacciona ante diferentes estímulos, ¿será posible generar un clima adecuado de confianza que facilite de manera efectiva la obtención de información? La necesidad de no ser percibido como un riesgo potencial y, por ende, el nivel de confianza que otros individuos o entidades depositan en uno son un aspecto crítico en el ámbito de la seguridad y de la información.

2. **Según los expertos del presente análisis, una FH con los rasgos de alta extraversión, bajo neuroticismo y bajo psicoticismo es el perfil más probable a ser manipulado y con disposición a aportar información.** A pesar de encontrar menores vulnerabilidades psicológicas o vectores de ataque y fuertes fortalezas, consideran que las características que la misma posee, como son la sociabilidad, expresividad verbal elevada, disposición colaborativa, amabilidad, responsabilidad y empatía afectiva, son elementos que inclinan a proporcionar información precisa, cooperar en la entrega de datos y, sobre todo, ser un perfil fiable.

3. Para finalizar, en consecuencia, las hipótesis planteadas al comienzo de esta investigación encuen-

tran respuesta de la siguiente manera: “El perfil de la fuente más susceptible a ser manipulado es el que corresponde al perfil alta extraversión, alto neuroticismo y bajo psicoticismo (H1)”.

Se rechaza. Según los expertos del presente análisis, una FH con los rasgos de alta extraversión, bajo neuroticismo y bajo psicoticismo es el perfil más probable a ser manipulado y con disposición a aportar información.

Aunque esta investigación aporta hallazgos relevantes, presenta limitaciones que deben considerarse y que abren líneas para futuros estudios:

- **Limitaciones metodológicas:** La muestra, si bien especializada, es reducida (n=17) y limitada al contexto español. Investigaciones futuras podrían ampliar tanto el tamaño como la diversidad geográfica y cultural, permitiendo comparaciones entre tradiciones operativas.

- **Interacción agente-fuente:** Algunos participantes destacan que el éxito del manejo no depende solo del perfil de la fuente, sino de su interacción con el del agente. Este aspecto, apenas explorado en la literatura, merecería estudios específicos sobre compatibilidad y complementariedad en interacciones agente-fuente.

- **Evolución temporal:** La relación agente-fuente cambia con el tiempo. Un enfoque longitudinal, aunque extraordinariamente complejo, permitiría comprender cómo se modifican las estrategias de manejo en distintas fases del ciclo relacional.

- **Variables complementarias:** Este estudio se ha centrado en rasgos de personalidad, pero futuras investigaciones, algunas ya en curso, podrían incorporar factores como motivación, ideología, cultura o contexto, avanzando hacia modelos multifactoriales más integradores.

En conclusión, el presente estudio constituye un avance significativo en la comprensión de los aspectos psicológicos implicados en la gestión de fuentes humanas, identificando el perfil E+N-P como el más susceptible de ser manejado y propenso a proporcionar información fiable. Estos hallazgos tienen implicaciones directas para la práctica operativa en el ámbito de la inteligencia, al tiempo que sugieren fructíferas líneas de investigación futura que permitan profundizar en esta compleja intersección entre psicología y seguridad.

Referencias

- Abal, F. J. P., Ursino, D. J. y Attorresi, H. F. (2022). Cuestionario revisado de personalidad de Eysenck (versión reducida): análisis con la teoría de respuesta al ítem. *Revista CES Psicología*, 15(1), 1-23. <https://doi.org/10.21615/cesp.5830>
- Abella, V. y Bárcena, C. (2014). PEN, modelo de los cinco factores y problemas de conducta en la adolescencia. *Revista Acción psicológica*, 11(1), 55-68. <https://doi.org/10.5944/ap.11.1.13867>
- Alkış, N. y Taskaya-Temizel, T. (2015). The impact of individual differences on influence strategies. *Personality and Individual Differences*, 87, 147-152. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2015.07.037>
- Arnold, M., Goldschmitt, M. y Rigotti, T. (2023). Dealing with information overload: a comprehensive review. *Frontiers in psychology*, 14. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2023.1122200> PMid:37416535 PMCID:PMC10322198

- Buckingham, R. M. (2008). Extraversion and neuroticism: investigation of resting electrodermal activity. *Australian Journal of Psychology*, 60(3), 152-159. <https://doi.org/10.1080/00049530701656265>
- Centro Superior de Información de la Defensa de España. (1995). *Manual de Inteligencia: guía de actuación. Las órdenes secretas de Manglano a los agentes del CESID (Primera parte)*. Tiempo de Ediciones.
- Costa, P. T., Jr. y McCrae, R. R. (2008). The Revised NEO Personality Inventory (NEO-PI-R). En G. J. Boyle, G. Matthews y D. H. Saklofske (Eds.), *The SAGE handbook of personality theory and assessment, Vol. 2. Personality measurement and testing* (pp. 179-198). Sage Publications, Inc. <https://doi.org/10.4135/9781849200479.n9>
- Evans, A. M. y Revelle, W. (2008). Survey and behavioral measurements of interpersonal trust. *Journal of Research in Personality*, 42(6), 1585-1593. <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2008.07.011>
- Eysenck, S. B. G., Eysenck, H. J. y Barrett, P. (1985). A revised version of the psychoticism scale. *Personality and Individual Differences*, 6(1), 21-29. [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(85\)90026-1](https://doi.org/10.1016/0191-8869(85)90026-1)
- Garcés-De Los Fayos López, E., Garcés-De Los Fayos Ruiz, E. J. y Ortín-Montero, F. J. (2023). Ira y personalidad como dos factores relacionados en el deporte: una revisión sistemática. *Cuadernos de Psicología del Deporte*, 23(1), 21-37. <https://doi.org/10.6018/cpd.533361>
- Halty, L., González, J. L. y Sotoca, A. (2017). Modelo ENCUIST: aplicación al perfilado criminal. *Anuario de Psicología Jurídica*, 27(1), 21-31. <https://doi.org/10.1016/j.apj.2017.03.001>
- Heym, N., Ferguson, E. y Lawrence, C. (2013). The P-psychopathy continuum: Facets of Psychoticism and their associations with psychopathic tendencies. *Personality and Individual Differences*, 54(6), 773-778. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2012.12.001>
- Jiménez-Villalonga, R. (26 de noviembre de 2018). *Tipos de Inteligencia*. GlobalStrategy: Análisis y estrategia. <https://global-strategy.org/tipos-de-inteligencia/>
- Jones, N. (2017). Critical epistemology for analysis of competing hypotheses. *Intelligence and National Security*, 33(2), 273-289. <https://doi.org/10.1080/02684527.2017.1395948>
- Judge, T. A., Rodell, J. B., Klinger, R. L., Simon, L. S. y Crawford, E. R. (2013). Hierarchical representations of the five-factor model of personality in predicting job performance: integrating three organizing frameworks with two theoretical perspectives. *Journal of applied psychology*, 98(6), 875-925. <https://doi.org/10.1037/a0033901> PMID:24016206
- Kennedy-Shaffer, L., Qiu, X. y Hanage, W. P. (2021). Snowball sampling study design for sero-surveys early in disease outbreaks. *American Journal of Epidemiology*, 190(9), 1918-1927. <https://doi.org/10.1093/aje/kwab098> PMID:33831177 PMCID:PMC8083564
- Küssner, M. B. (2017). Eysenck's theory of personality and the role of background music in cognitive task performance: a mini-review of conflicting findings and a new perspective. *Frontiers in psychology*, 8. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2017.01991> PMID:29184523 PMCID:PMC5694457

- Maegherman, E., Ask, K., Horselenberg, R. y Van Koppen, P. J. (2021). Test of the analysis of competing hypotheses in legal decision-making. *Applied Cognitive Psychology*, 35(1), 62-70. <https://doi.org/10.1002/acp.3738>
- Martínez, J. A. (2018). Mirror-imaging. Un sesgo cognitivo en el análisis de inteligencia. *Revista UNISCI*, (47), 223-246. <https://doi.org/10.31439/UNISCI-10>
- Mitchell, R. L. C. y Kumari, V. (2016). Hans Eysenck's interface between the brain and personality: modern evidence on the cognitive neuroscience of personality. *Personality and Individual Differences*, 103, 74-81. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2016.04.009>
- Oyibo, K. y Vassileva, J. (2019). The relationship between personality traits and susceptibility to social influence. *Computers in Human Behavior*, 98, 174-188. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2019.01.032>
- Pittenger, D. J. (2005). Cautionary comments regarding the Myers-Briggs Type Indicator. *Consulting Psychology Journal: Practice and Research*, 57(3), 210-221. <https://doi.org/10.1037/1065-9293.57.3.210>
- Roberts, B. W., Kuncel, N. R., Shiner, R., Caspi, A. y Goldberg, L. R. (2007). The power of personality: the comparative validity of personality traits, socioeconomic status, and cognitive ability for predicting important life outcomes. *Perspectives on psychological science*, 2(4), 313-345. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6916.2007.00047.x> PMID:26151971 PMCID:PMC4499872
- Romo, M., Sánchez-Ruiz, M. J. y Alfonso-Benlliure, V. (2017). Creatividad y personalidad a través de dominios: una revisión crítica. *Anuario de Psicología*, 47(2), 57-69. <https://doi.org/10.1016/j.anpsic.2017.04.003>
- Sánchez-Gallego, N. J., Gómez-Macías, C. y Zambrano-Cruz, R. (2011). Revisión sistemática del Cuestionario Factorial de Personalidad (16PF). *Pensando Psicología*, 7(12), 1-23. <https://revistas.ucc.edu.co/index.php/pe/article/view/379>
- Sánchez-Muñoz, I., Calcerrada-Alcazar, M. L., González-Álvarez, J. L. y De Juan-Espinosa, M. (2018). Persuasión y Personalidad. El receptor en la comunicación persuasiva. *Behavior & Law Journal*, 4(1). <https://doi.org/10.47442/blj.v4.i1.48>
- Santos-Albardía, M., Agirreazkuenaga-Onaindia, I. y Peña-Fernández, S. (2023). Educomunicación en la era de la hiperconectividad: educación libertadora para fomentar la ciudadanía crítica. *CMC Comunicação Mídia E Consumo*, 20(58). <https://doi.org/10.18568/cmc.v20i58.2820>
- Servaas, M. N., Van Der Velde, J., Costafreda, S. G., Horton, P., Ormel, J., Riese, H. y Aleman, A. (2013). Neuroticism and the brain: a quantitative meta-analysis of neuroimaging studies investigating emotion processing. *Neuroscience and biobehavioral reviews*, 37(8), 1518-1529. <https://doi.org/10.1016/j.neubiorev.2013.05.005> PMID:23685122
- Stachl, C., Au, Q., Schoedel, R., Gosling, S. D., Harari, G. M., Buschek, D., Völkel, S. T., Schuwerk, T., Oldemeier, M., Ullmann, T., Hussmann, H., Bischl, B. y Bühner, M. (2020). Predicting personality from patterns of behavior collected with smartphones. *Proceedings of the Na-*

tional Academy of Sciences, 117(30), 17680-17687. <https://doi.org/10.1073/pnas.1920484117>
PMid:32665436 PMCID:PMC7395458

Ueda, I., Kakeda, S., Watanabe, K., Sugimoto, K., Igata, N., Moriya, J., Takemoto, K., Katsuki, A., Yoshimura, R., Abe, O. y Korogi, Y. (2018). Brain structural connectivity and neuroticism in healthy adults. *Scientific Reports*, 8. <https://doi.org/10.1038/s41598-018-34846-1>
PMid:30405187 PMCID:PMC6220248

Wall, H. J., Campbell, C. C., Kaye, L. K., Levy, A. y Bhullar, N. (2019). Personality profiles and persuasion: an exploratory study investigating the role of the Big-5, type D personality and the Dark Triad on susceptibility to persuasion. *Personality and Individual Differences*, 139, 69-76. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2018.11.003>

Weger, H., Castle-Bell, G., Minei, E. M. y Robinson, M. C. (2014). The Relative Effectiveness of Active Listening in Initial Interactions. *International Journal of Listening*, 28(1), 13-31. <https://doi.org/10.1080/10904018.2013.813234>

Weller, S. C., Vickers, B., Russell-Bernard, H., Blackburn, A. M., Borgatti, S., Gravlee, C. C. y Johnson, J. C. (2018). Open-ended interview questions and saturation. *PloS one*, 13(6), e0198606. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0198606> PMid:29924873 PMCID:PMC6010234



Revista Perspectivas en Inteligencia

(Revista Científica en Ciencias Sociales e Interdisciplinaria)

Volumen 17, Número 26, enero - diciembre de 2025

ISSN: 2145-194X (impreso), 2745-1690 (en línea)

Página Web: <https://revistascedoc.com/index.php/pei>

Bogotá D.C., Colombia

Identificación del perfil de fuente humana gestionable: análisis desde la experiencia de profesionales españoles

Declaración de divulgación

Los autores declaran que no existe ningún potencial conflicto de interés relacionado con el artículo.

Financiamiento

Los autores no declaran fuente de financiamiento para la realización de este artículo.

Sobre el/los autor(es)

Juan Tejero es Psicólogo de la Universidad Complutense de Madrid (España) y analista de defensa.

<https://orcid.org/0009-0002-2854-5873> - Contacto: jntj011@proton.me

