



COMILLAS
UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS Y SOCIALES

La detección del engaño: Aplicación en el ámbito policial.

Autora: Paula Cordon Marín
Directora: Nuria Sánchez Hernández

Madrid
2020/2021

Índice

Resumen	3
Introducción	4
Metodología	6
Marco Teórico.....	6
¿A qué nos Referimos Cuando Decimos que Alguien Miente?	6
La Mentira, ¿Conducta Únicamente Humana?.....	9
La Detección del Engaño.....	9
<i>¿Podemos Fiarnos De Nuestra Conducta Al Mentir?</i>	<i>9</i>
La Behavior Analysis Interview (BAI).	12
La Mentira en el Ámbito Policial	16
<i>Precisión De Los Juicios De Los Policías</i>	<i>16</i>
<i>¿Se Puede Entrenar La Detección Del Engaño?</i>	<i>18</i>
Cambio de Paradigma: la Importancia de la Cognición.....	19
<i>¿Es Mentir Cognitivamente más Complejo que Decir la Verdad?</i>	<i>20</i>
<i>El Activation-Decision-Construction Model (ADCM) y la Técnica TRI-Con (Time Restricted Integrity-Confirmation)</i>	<i>21</i>
<i>Inducción de la carga cognitiva: Contar una historia en orden inverso</i>	<i>22</i>
Otros Procedimientos Para Detectar Mentiras.....	23
<i>Técnica SUE</i>	<i>23</i>
<i>Preguntas Inesperadas</i>	<i>24</i>
<i>Indicios Contextuales</i>	<i>25</i>
Conclusiones y Discusión	25
Bibliografía.....	30

Resumen: Puede decirse que, desde siempre, en la sociedad ha existido una creencia compartida de que detectar el engaño es una tarea relativamente sencilla si analizamos el comportamiento humano. Sin embargo, la investigación nos dice que esto no es completamente cierto, puesto que detectar indicadores observables en las conductas falsas no es tan evidente como se cree. Por ello, los autores cuyos trabajos se focalizan en el mundo de la mentira, defienden el empleo de técnicas fundamentadas en la psicología cognitiva para su correcta detección. Mentir, implica que los sujetos elaboren una historia falsa que deben verbalizar mientras inhiben activamente la verdad, lo que, a su vez, se acompaña de la realización de operaciones mentales que suponen una carga cognitiva extra para la persona. Por ello, si inducimos dicha carga en los mentirosos, podrían ser diferenciados de aquellos que dicen la verdad. Esto es especialmente relevante en los contextos policiales, cuyos profesionales van a encontrarse en situaciones en las que deberán entrevistar a un sospechoso que posiblemente esté mintiendo. Por este motivo, en este trabajo se analizan cuáles son las técnicas más útiles para la detección del engaño y su correcta aplicación en el ámbito policial.

Palabras clave: detección del engaño, policía, entrevista, carga cognitiva.

Abstract: It can be said that there has always been a shared belief in society that detecting deception is a relatively simple task when analyzing human behavior. However, research shows that this is not entirely true, since detecting observable indicators of deceptive behavior is not as obvious as it is thought to be. For this reason, authors focused on the world of lying advocate the use of techniques based on cognitive psychology for its correct detection. Lying implies that subjects elaborate a false story that they must formulate while actively inhibiting the truth, which, in turn, is accompanied by the performance of mental operations that involve an extra cognitive load for the person. Thus, if we induce a cognitive load on liars, they could be differentiated from those who tell the truth. This is especially relevant in police contexts because police officers interview suspects who may be lying. For this reason, this paper analyzes which are the most useful techniques for detecting deception and their correct application in the police field.

Key words: deception detection, police, interview, cognitive load.

Introducción

¿Cuántas veces habré leído o escuchado que a través de la conducta de una persona se puede averiguar si está diciendo la verdad o si, por el contrario, está elaborando una mentira? Algunos autores, defensores del lenguaje no verbal como herramienta para averiguar si los juicios emitidos por un sujeto son veraces o no, afirman que emitir ciertas micro-expresiones faciales al contar una determinada versión de unos hechos, son algunos de los indicadores más eficaces para detectar el engaño (Ekman y Friesen, 1969). Pero ¿están estos autores en lo cierto?

Uno de los objetivos del presente trabajo consiste en exponer por qué la detección del engaño a través de la comunicación no verbal no es tan eficaz y determinante como parece creer comúnmente la población (Masip, 2005). Paradójicamente, son numerosas las técnicas empleadas en la detección de la mentira que se basan en relatos conductuales o indicios no verbales.

Uno de los instrumentos más utilizados ha sido la Entrevista de Análisis de Conducta (en inglés, *Behavior Analysis Interview, BAI*), desarrollada por la firma *Reid and Associates* en EEUU. En su página web, *Reid and Associates* (s.f.) afirman obtener resultados muy prometedores al detectar el engaño mediante la observación de la conducta de los sujetos. Sin embargo, Masip y Herrero (2013) alegan que las investigaciones hacen dudar de la utilidad de la BAI para discriminar entre inocentes y culpables.

Hoy en día, la importancia del engaño y su detección en contextos legales está fuera de toda duda (Masip et al., 2002). Profesionales cuya labor se desempeña dentro de los cuerpos y fuerzas de seguridad del estado, así como los que forman parte de la administración de justicia, frecuentemente se ven en la situación de tener que valorar si lo que cuenta un testigo, víctima o posible sospechoso, es real o no.

Por esta razón, este trabajo tiene también la intención de revisar los métodos más útiles para detectar la mentira y valorar su correcta aplicación en el ámbito policial, para que así, los profesionales cuya parte importante de su trabajo sea la detección del engaño, estén capacitados para ello. De esta manera, se explorarán las técnicas fundamentadas en

la psicología cognitiva, que gozan de apoyo empírico, dando lugar a resultados mucho más esperanzadores en el ámbito de la mentira (Masip y Herrero, 2012).

En el campo de la cognición nos encontramos frente a dos tipos de posturas: autores que se centran en el incremento de la carga cognitiva para identificar a los mentirosos, y autores que no se basan en que mentir sea cognitivamente más complejo que decir la verdad y que emplean otras técnicas para detectar el engaño. Los defensores de la primera premisa han desarrollado una serie de herramientas cuyos resultados demuestran que mentir podría ser cognitivamente más complejo que decir la verdad. Entre estas, se encuentra, por un lado, la entrevista TRI-Con (*Time Restricted Integrity-Confirmation*) y por el otro, el incremento intencionado de carga cognitiva en el entrevistado (Masip y Herrero, 2015a).

Según Vrij y sus colaboradores (2008) si el entrevistado está mintiendo, la carga cognitiva inducida se suma a la carga cognitiva derivada de la propia actividad de mentir. Consecuentemente, el engaño implicaría una serie de procesos mentales que pondrían en evidencia a la persona que está elaborando la mentira y que la diferenciaría de aquella que dice la verdad.

Otras técnicas son asimismo empleadas, como la formulación de preguntas inesperadas por parte de los entrevistadores a los sospechosos, pedir al entrevistado que cuente la historia en orden inverso al cronológico, realizar la entrevista en una lengua distinta a la materna o pedir al entrevistado que realice una tarea secundaria durante la entrevista (Vrij et al., 2015).

Este trabajo se centrará en analizar las formas para incrementar el nivel de carga cognitiva al entrevistar a un sujeto, para así poder detectar el engaño. Una vez exploradas dichas técnicas, y habiendo expuesto los argumentos que restan rigor empírico a las teorías explicativas del lenguaje no verbal como método para percibir la mentira, se explorarán las modalidades que pueden resultar útiles en el contexto policial para detectar el engaño. Así, se habrá hecho un recorrido por el mundo de la detección de la mentira, examinando si es realmente sencillo responder a la siguiente pregunta: ¿es el engaño fácilmente detectable?

Metodología

Este trabajo se ha realizado mediante la revisión bibliográfica sistemática de varios documentos, en los que se incluyen libros y artículos, cuya temática principal se relacionaba con el ámbito de la detección de la mentira y su posible aplicación en el contexto policial.

Los artículos científicos se han extraído, principalmente, de las bases de datos siguientes: Dialnet, PyscInfo, PSICODOC, Psychology and Behavioral Science Collection, SCOPUS, así como también en la base de datos multidisciplinar EBSCOhost. Los documentos utilizados para el presente trabajo se recopilaron tras buscar las siguientes palabras clave: “mentira”, “definición”, “mentir”, “*deception*”, “*police*”, “*police interview*”, “*language*”, “*body language*”.

Los criterios de exclusión empleados han sido el idioma (únicamente se han recopilado documentos escritos en español e inglés), así como la fecha de publicación (se buscaron artículos que hubieran sido escritos durante los años 2000 hasta ahora). No obstante, con respecto a este último filtro, han sido empleados también trabajos escritos durante el siglo XX, puesto que muchas de las investigaciones y teorías sobre el engaño y su detección se generaron en esos años.

El número total de documentos recopilados fueron 72. No obstante, tras la lectura de los mismos, finalmente 48 fueron los empleados para la realización de este trabajo.

Marco Teórico

¿A qué nos Referimos Cuando Decimos que Alguien Miente?

Antes de examinar los indicadores que posibilitan la detección del engaño, es conveniente que, en primer lugar, se exponga una breve definición del concepto, para que pueda entenderse a qué nos estamos refiriendo cuando hablamos de mentir¹. Tras la

¹ En el presente trabajo se van a emplear los términos “mentira” y “engaño” indistintamente.

lectura de varios documentos, queda claro que conceptualizar el término no es una tarea sencilla y que cada autor se refiere al engaño de manera diferente. De hecho, tal y como mencionan Alonso et al. (2009), en la lengua española hay tantos sinónimos para el término, que en ocasiones va a ser dificultoso acertar con la definición exacta, debido a la confusión que ello va a generar. Por ello, también hacen referencia a que numerosos autores han tratado de clarificar cuáles son los rasgos que deben aparecer en una comunicación para que podamos considerar a dicho mensaje una mentira.

Según la Real Academia Española (s.f., definición 1), una mentira puede entenderse como una “expresión o manifestación contraria a lo que se sabe, se piensa o se siente”, del mismo modo que define el engaño como una “falta de verdad en lo que se dice, hace, cree, piensa o discurre” (Real Academia Española, s.f., definición 2). Para este trabajo, dichas acepciones son acertadas, pero adolecen de un matiz importante, ya que no hacen alusión a las características más relevantes de ambos conceptos. Para nosotros, una definición completa puede ser la que aportan Masip et al. (2004) en su trabajo, los cuales dicen que:

El engaño puede entenderse como el intento deliberado, exitoso o no, de ocultar, generar y/o manipular de algún otro modo información fáctica y/o emocional, por medios verbales y/o no verbales, con el fin de crear o mantener en otra(s) persona(s) una creencia que el propio comunicador considera falsa. (p.148).

Atendiendo a la definición anterior, parece ser que uno de los elementos claves del engaño, por no decir el más fundamental, es la intencionalidad con la que el sujeto emite información falsa. Esta deliberación debe estar presente para considerar a una persona como mentirosa, ya que, en ocasiones, habrá sujetos que relatarán datos erróneos de manera no premeditada (Coleman y Kay, 1981). Estos autores subrayan la importancia de no considerar como engañosa a toda aquella información que se transmita de manera incierta. De hecho, hacen hincapié en que, frecuentemente, hay personas que relatan hechos ficticios que no pueden ser consideradas mentirosas, ya que no lo hacen de manera consciente. Concretamente, aluden al término *honest mistakes* o “mentiras honestas”.

El hecho de que haya personas que tengan esta creencia firme e inconsciente de considerar como verdadero algo que realmente no lo es, puede tener cabida en este

documento, puesto que el presente trabajo tiene el objetivo de examinar cómo las fuerzas y cuerpos de seguridad del estado² pueden detectar la mentira en las declaraciones y/o comportamientos de un determinado individuo. El hecho de que el testimonio de una persona sea falso, puede tener severas consecuencias para ella o para un tercero, pudiendo incluso llegar a cumplir condenas que le priven de su libertad. Pero ¿qué sucede con aquellas personas que no pretenden engañar, sino que están aportando informaciones erróneas sin ellos saberlo? Pues bien, sería idóneo que los profesionales que entrevisten a estos sujetos pudieran detectar la intencionalidad que hay en sus declaraciones. Pero, ¿es esto posible?

A pesar de que en este documento se haga alusión a la mentira y su detección por parte de los ciudadanos “de la calle”, los sujetos que nos interesan son aquellos en cuya actividad profesional la mentira puede jugar un papel importante, como los que trabajan en el ámbito policial. Para los miembros de las FFCCSS, tener un buen conocimiento acerca de las características del engaño debería ser fundamental para desempeñar una buena labor. Es cierto que, tal y como afirman Hernández-Fernaud y Alonso-Quecuty (2004), se han llevado a cabo varias investigaciones en el estudio de la mentira. No obstante, garantizan que quedan aun muchas preguntas sin resolver relativas a las estrategias empleadas de manera diaria para detectar la mentira. Por lo tanto, no es extraño que surja la duda de si los agentes del orden están dotados de habilidades adecuadas para saber si un sujeto está mintiendo o no.

Consideramos sumamente importante hacer hincapié en lo anterior ya que, en ocasiones, uno puede guiarse de cierta intuición a la hora de determinar la posible falsedad en los relatos de los hechos de un determinado sospechoso/testigo. De hecho, son de nuevo Hernández-Fernaud y Alonso Quecuty (2004) las que concluyen en su estudio, que existe una teoría implícita general a través de la cual se organiza el conocimiento humano. Concretamente, las autoras mencionan que, de manera compartida, las personas poseemos determinadas creencias acerca del engaño, su definición y de sus rasgos. En base a los resultados obtenidos en su investigación, las personas comparten la convicción de que unas de las condiciones necesarias para poder considerar que alguien miente son

² Puede aparecer en el texto mencionado por sus siglas FFCCSS.

la intencionalidad (querer hacerlo) y la consciencia (tener conocimiento de que lo que se dice no es verdad).

La Mentira, ¿Conducta Únicamente Humana?

Según Hernández-Fernaud y Alonso-Quecuty (2004), “mentir y detectar mentiras es una actividad presente en nuestra interacción social cotidiana” (p.4), pero los engaños no se producen únicamente entre los seres humanos, sino que también los podemos encontrar en el mundo vegetal y animal. Por ejemplo, el ave *caprimulgus europaeus* o “chotacabras europeo”, es capaz de simular tener un ala herida que le impide volar, con tal de atraer la atención de sus depredadores, para que así no se acerquen a las crías. Cuando estos se percatan y se dirigen hacia el nido para capturar a su posible presa, esta alza el vuelo con normalidad y evita ser devorada (Martín, 2016). También puede mencionarse la *ophrys apifera* u “orquídea abeja”, planta cuya apariencia simula la forma de las hembras de ciertos insectos con tal de atraer la presencia de animales del sexo opuesto para que la polinicen (Camacho, 2005).

Por lo tanto, vemos que el acto de engañar no es una conducta únicamente humana puesto que hay ciertos animales que están biológicamente diseñados para emitir ciertas conductas que les alejen de sus depredadores. No obstante, en el presente trabajo nos vamos a centrar en la mentira humana y su detección

La Detección del Engaño

¿Podemos Fiarnos de Nuestra Conducta al Mentir?

Uno de los motivos por los que se decidió realizar este trabajo fue porque, más allá de los datos obtenidos en la investigación de Hernández-Fernaud y Alonso Quecuty (2004), creemos que la “idea” popularmente compartida respecto a cómo averiguar el engaño debe ser modificada, puesto que no sigue métodos científicos y, por ello, induce a error. Desde un inicio, los estudios en torno a la detección de la mentira partían de la hipótesis de que los sujetos muestran determinados indicadores conductuales automáticos y difícilmente controlables reveladores del engaño (Masip y Herrero, 2015b).

Esta idea respecto a cómo averiguar el engaño ha sido compartida por un elevado número de teóricos a lo largo de los años. Subsecuentemente, los trabajos desarrollados por estos estaban dirigidos a reconocer las expresiones objetivas de la mentira, debido a la repercusión que ello podía tener en la sociedad (Hernández-Fernaud y Alonso Quecuty, 2004).

Uno de estos trabajos para la detección de la mentira fue el desarrollado por el *Global Deception Research Team* (2006), uno de los primeros equipos en examinar cuáles eran las creencias compartidas por los sujetos acerca de la detección del engaño. Concretamente, este equipo formado por 90 psicólogos llevó a cabo dos estudios que pretendían conocer si había un estereotipo mundial respecto a los mentirosos y su detección. Este se llevó a cabo de la siguiente manera: en primer lugar, se les pedía a los participantes de 58 países que respondieran a la pregunta “¿cómo puedes averiguar cuándo las personas mienten?”, obteniendo más de 11000 respuestas. A continuación, los investigadores elaboraron un cuestionario con preguntas cerradas que iban dirigidas a averiguar si el acto de mentir se relacionaba con una serie de conductas, entre las cuales se incluían las que los sujetos habían mencionado en su contestación en el primer experimento.

Una vez examinadas las respuestas de los participantes, el *Global Deception Research Team* (2006) confirmó la existencia de una idea comúnmente aceptada por todas las culturas de la sociedad en cuanto a la detección del engaño: los residentes de los distintos países partícipes en la investigación coincidían en que los mentirosos tienden a evitar la mirada al contar algo que no es verdad. De hecho, una de las preguntas del cuestionario hacía referencia al contacto visual y tenía tres opciones posibles de respuesta: a) las personas miran más a los ojos del interlocutor cuando mienten que cuando dicen la verdad, b) miran menos a los ojos al mentir y c) miran en igual medida. En la mayoría de países los participantes escogieron la segunda opción con mayor frecuencia (Masip, 2005). No obstante, se mencionan otros estereotipos comunes sobre los mentirosos, como que estos cambian de postura, se tocan y rascan, están nerviosos y cometen ciertos fallos en su discurso.

Siguiendo la línea de esta investigación, hay algunos autores que defienden el lenguaje no verbal como herramienta para averiguar si los juicios emitidos por un sujeto

son veraces o no. Ekman y Friesen (1969), por ejemplo, afirman que conductas como la de dirigir la mirada hacia el lado izquierdo o generar determinadas micro-expresiones faciales al contar una determinada versión de unos hechos, son algunos de los indicadores más eficaces para detectar el engaño,

Por lo tanto, de los resultados anteriores puede inferirse que la mayoría de la gente considera que al mentir, el sujeto emite determinados comportamientos que funcionan como indicadores del engaño. Esta creencia, a su vez, lleva implícita otra y es que si se puede detectar si una persona miente a través de sus actos, eso quiere decir que los sujetos somos capaces de cerciorarnos de esas conductas emitidas por el mentiroso. Si esto fuera así, “todo lo que el detector debería hacer es escudriñar la conducta del emisor de la comunicación y estar atento a su comportamiento, ya que si está mintiendo esto acabará mostrándose inexorablemente en su conducta.” (Masip y Herrero, 2015b, p.84). Pero, si hay algo que nos caracteriza a las personas es que, en muchas ocasiones, creemos poseer más capacidad de la que realmente tenemos. Como puede apreciarse, muchas de las ideas que las personas tienen acerca de la mentira son que esta viene acompañada de una serie de conductas fácilmente observables y detectables.

Sin embargo, tal y como afirma Masip (2005), las personas somos pésimas detectoras de la mentira ya que, tendemos a sobreestimar nuestra capacidad de percibir el engaño. Así pues, las creencias culturalmente compartidas entre los seres humanos expuestas anteriormente son erróneas, lo que denota que las claves que empleamos para discriminar entre verdad y mentira no son idóneas, poniendo en duda nuestras valoraciones acerca de la veracidad de un testimonio.

Llegados a este punto, creemos que es importante recalcar que lo mencionado anteriormente no quiere decir que no existan claves conductuales que nos ayuden a identificar la mentira en un sujeto. Lo que el presente trabajo trata de aclarar, es que estos indicadores fácilmente observables no son ni los más eficaces ni los más reveladores, ni son siempre sinónimos de engaño. Por ello, uno de los objetivos presentes en este texto es el de examinar cuáles son las mejores formas de entrevista o herramientas cognitivas para detectar el engaño. Esto es fundamental para que no se cometan errores al valorar la probabilidad de falsedad en las declaraciones de un sujeto, sobre todo, en el ámbito que nos atañe en este trabajo, el contexto policial.

Atendiendo a lo mencionado hasta ahora, puede apreciarse que la creencia de que las mentiras se caracterizan por su transparencia y por su fácil detección a través de comportamientos no verbales, data de tiempo atrás (Vrij et al., 2019). No obstante, como ya se ha mencionado anteriormente, apenas hay evidencia empírica que demuestre que la conducta es un buen reflejo del engaño. Al examinar estos resultados, surgió la duda de por qué había tan pocos datos recabados acerca de los reveladores de la mentira. Aldert Vrij y colaboradores defienden que los motivos son los siguientes: (1) los detectores del engaño pasan por alto algunos indicadores; (2) la medición de los comportamientos no se realiza de manera adecuada por parte de los profesionales; (3) la idiosincrasia de la conducta³; (4) el ambiente puede llegar a eclipsar las diferencias conductuales entre los que dicen la verdad y los mentirosos (por ejemplo, en un juicio es muy probable que tanto sinceros como mentirosos se pongan nerviosos y traten de convencer a los oyentes que lo que dicen es cierto); (5) los sujetos pueden llegar a “copiar” la conducta del interlocutor de manera automática e inconsciente y, por último, (6) tanto los que dicen la verdad como los que mienten van a emplear las mismas estrategias no verbales para sonar convincentes en sus declaraciones (ambos tratarán de suprimir aquellas conductas que les hagan aparentar sospechosos e intentarán actuar para parecer sinceros).

La Behavior Analysis Interview (BAI).

A pesar de los inconvenientes y obstáculos que supuestamente aparecen a la hora de evaluar el engaño mediante índices basados en la conducta del sujeto, en muchas investigaciones de cuerpos policiales se ha utilizado un modo de intervención que no parece tener en cuenta lo que los trabajos de teóricos vienen diciendo acerca de la ineficacia e inexactitud de aspectos comportamentales para valorar la credibilidad de las declaraciones de los sujetos.

Estamos hablando de la ya mencionada *Behavior Analysis Interview* (BAI), la cual es la forma más prevalente de interrogatorio en Estados Unidos (Masip y Herrero, 2012). Esta técnica de investigación incorpora elementos propios de las entrevistas basadas en el enfoque cognitivo, los cuáles se mencionarán en los próximos apartados.

³ Los individuos exhibirán indicadores del engaño distintos, por lo que examinarlos en su conjunto resulta una tarea verdaderamente compleja para los investigadores.

Para comprender los orígenes y el posterior uso de la BAI, es importante hacer una pequeña mención a la técnica del polígrafo como herramienta para evaluar la veracidad de la información. A pesar de que no hay unanimidad con respecto a quién fue el inventor del aparato, la gran mayoría consideran a Leonard Keeler el creador del polígrafo moderno, conocido como el *Keeler Compact Polygraph* en 1983 (Anta, 2012). Consideramos que nadie quedará sorprendido si para hacer referencia al polígrafo utilizamos el término “máquina de la verdad”, ya que es una concepción que se le ha atribuido de manera común. Sin embargo, lo que debe quedar claro es que esta herramienta, tal y como afirma Juan Ángel Anta en su artículo, no detecta mentiras o verdades, sino que mide alteraciones fisiológicas, concretamente, la presión arterial y el ritmo cardíaco, la respiración, así como la conductancia de la piel.

John E. Reid (creador de la BAI), puede considerarse como uno de los mayores expertos en el uso de la técnica del polígrafo. No obstante, al igual que afirma Anta (2012), este también advirtió que extraer deducciones de certeza o fraude basadas en la agitación fisiológica de la persona no podía considerarse una ciencia perfecta y, por lo tanto, fiable (Inbau et al., 2011). Por ello desarrolló la BAI, para que la exactitud de los dictámenes de los investigadores incrementase a través de un instrumento independiente que corroborase los resultados obtenidos mediante el polígrafo. Para conseguirlo, se basó en su propia constatación de que los sospechosos inocentes y culpables manifestaban actitudes y comportamientos distintos en las entrevistas.

Para conseguir el objetivo propuesto, la Entrevista de Análisis de Conducta cuenta con una estructura específica donde figuran tres tipos de preguntas: a) preguntas de carácter general que sirven para recoger información biográfica del sospechoso, b) preguntas más específicas para el caso en cuestión que se esté investigando que recolecten información acerca de la posible implicación del sospechoso en el crimen, y c) preguntas que pueden ser aplicadas a cualquier caso y que están diseñadas de tal manera que pueden provocar distintos comportamientos y reacciones en las personas inocentes y culpables (Inbau et al., 2011; Masip et al., 2011)⁴.

⁴ A estas preguntas también se les denominan (en orden de aparición en el párrafo): a) preguntas no amenazantes; b) preguntas de investigación y c) preguntas que provocan el comportamiento, en inglés, *behavior-provoking questions* (Inbau et al., 2011).

Las preguntas provocadoras de ciertos comportamientos son las últimas en formularse y, a su vez, las fundamentales para llegar a una conclusión. Según Inbau et al. (2011), los resultados de algunas investigaciones demuestran que los inocentes tienden a responder de manera distinta a este tipo de preguntas en comparación con los sujetos mentirosos. No obstante, es vital señalar la relevancia de las preguntas mencionadas en el apartado a), ya que estas van a permitir una posterior comparación del comportamiento del sujeto. Con esto queremos decir que, mediante la formulación de cuestiones generales que tengan que ver con aspectos del sujeto como su edad, lugar de trabajo o fecha de nacimiento, los investigadores tienen la oportunidad de: (1) adaptar el sujeto al entorno y lograr un ambiente cómodo y (2) evaluar el verdadero comportamiento paralingüístico, verbal y no verbal del sujeto en cuestión, al suponer que no mentirá en sus respuestas.

Quince son las preguntas que los investigadores suelen formular en sus entrevistas para suscitar diferencias conductuales entre los inocentes y los culpables. Entre ellas se incluyen preguntas relativas a por qué se piensa el sujeto que se le está entrevistando, si es responsable del hecho por el que se le interroga, si conoce al que lo ha hecho, si lo ha contado a sus seres queridos, etc.

Tal como se ha indicado, las respuestas a esas preguntas llevan a personas tanto inocentes como culpables a exhibir distintos comportamientos. En rasgos generales, la diferencia es que las personas mentirosas se muestran más incómodas durante la entrevista que las inocentes, están menos dispuestas a ayudar a la policía y no muestran mucha preocupación ni temor al ser interrogadas en calidad de sospechosas. Sin embargo, las personas inocentes cooperarán plenamente para demostrar su no implicación en el delito e incluso expresarán el deseo de identificar y castigar a los perpetradores (Inbau et al, 2011; Masip et al., 2011).

En la página web de *Reid and Associates* (s.f.) se afirma que, gracias a la competencia y entrenamiento de sus entrevistadores en el análisis conductual, estos “pueden identificar correctamente la veracidad de una persona el 85% del tiempo”. No obstante, a pesar de que la Entrevista de Análisis de Comportamiento ha sido enseñada a miles de profesionales de las fuerzas del orden y de la seguridad en EEUU, varios investigadores han demostrado la falta de rigor y evidencia empírica de esta técnica. Uno

de estos fue Jaume Masip, que, junto a sus colaboradores, diseñó dos experimentos para desmontar el mito de la excelente eficacia de la BAI.

Masip et al. (2011) lograron demostrar que los indicadores de culpabilidad y de inocencia explicados por Inbau y demás colaboradores en su libro *Criminal Interrogation and Confessions*, diferían de los datos obtenidos en investigaciones científicamente desarrolladas. Además, advirtieron que dichos indicadores coincidían con las creencias que los sujetos legos tenían sobre los criterios de culpabilidad e inocencia. Es decir, que los índices de veracidad que la BAI defendía y explicaba se basaban en el sentido común de las personas.

Recordemos que la población en la que se centra el presente trabajo es en aquellos profesionales cuya labor implica una correcta evaluación del engaño, como son los miembros de las fuerzas y cuerpos de seguridad del estado. En este sentido cabría preguntarse qué tiene que ver la BAI en todo esto, si los autores han conseguido demostrar que sus indicadores no están empíricamente contrastados y que, adicionalmente, se basa en cuestiones de sentido común. Pues bien, Masip et al. (2011) alegan que en los contextos legales se apela más al sentido común que al conocimiento científico a la hora de establecer valoraciones.

Como se puede apreciar en su trabajo *¿Se pilla antes a un mentiroso que a un cojo? Sabiduría popular frente a conocimiento científico sobre la detección no-verbal del engaño* (2005), Masip critica que el sentido común puede llegar a ser engañoso, haciendo que cometamos juicios erróneos. Por eso hace tanto hincapié en que los profesionales, sobre todo aquellos para los que la detección de la mentira sea una parte importante de su trabajo, se basen en otras técnicas más contrastadas que brinden resultados más satisfactorios y objetivos. Cree que en el ámbito forense numerosos expertos reacios a la idea de incluir conocimientos psicológicos, siguen defendiendo sus creencias acerca del sentido común y el comportamiento de los seres humanos (Masip et al., 2011). Esto es especialmente relevante, ya que se pueden llegar a cometer errores a la hora de tomar una decisión sobre la culpabilidad o no de un sospechoso. Es más, utilizar este tipo de métodos como la BAI, carentes de razonamiento consistente, puede hacer que personas inocentes lleguen a ser declaradas culpables del delito por el que se les investiga (Masip, 2005).

La Mentira en el Ámbito Policial

La detección de la mentira es un tema que desata mucho interés en la sociedad en general. Estamos convencidos de que muchos sujetos lectores de este trabajo se habrán preguntado alguna vez cómo poder pillar a una persona mentirosa “con las manos en la masa”, tratando de percibir alguna señal en su comportamiento o discurso que la delate. Como ya se ha mencionado, las personas tendemos a sobrestimar nuestra capacidad para discriminar entre información verdadera y falsa, resultando en la elaboración de juicios erróneos (Masip, 2005). No obstante, las valoraciones que haga un ciudadano de a pie no tienen ningún tipo de trascendencia y, por lo tanto, no generarán efectos sobre el sujeto investigado. Pero ¿qué sucede cuando es un profesional el que tiene que examinar con atención las declaraciones de un sospechoso/testigo para ver si dice la verdad o, si, por el contrario, miente?

Como mencionan Frank y Hugh (2003), uno de los juicios más críticos que pueden hacer las fuerzas del orden es determinar si alguien está elaborando una mentira o si está siendo sincero. Cuando se conoce un determinado delito, de la entrevista pueden extraerse elementos claves para la investigación. Podemos suponer que los agentes de seguridad no siempre van a disponer de toda la información acerca de lo ocurrido e incluso puede que esta sea más bien escasa (por ejemplo, en ocasiones, en los abusos sexuales infantiles es complejo encontrar evidencias físicas del acto denunciado). Consecuentemente, el interrogatorio puede considerarse un aspecto fundamental en la investigación policial ya que los agentes tendrán la oportunidad de estar cara a cara frente al sujeto que está siendo investigado e indagar acerca de su presunta implicación en los hechos escudriñados.

Precisión de los Juicios de los Policias

No hace falta mencionar que el trabajo de los cuerpos de seguridad debe ser minucioso y preciso, ya que de su valoración puede depender que una persona sea considerada culpable o inocente. Las consecuencias de un juicio erróneo por parte de los agentes del orden pueden ser devastadoras para un sujeto que dice la verdad, puede potenciar que un culpable no sea condenado por sus actos y pueda suponer un peligro para la sociedad. Recordemos el caso de Dolores Vázquez, una mujer que fue errónea e injustamente condenada a 15 años de prisión como culpable del asesinato de la joven

Rocío Wanninkhof en otoño del 1999. A Dolores se la juzgó aun cuando las pruebas que se habían recogido no la señalaban directamente como la autora del delito. Lo curioso y lo que relaciona la sentencia con el caso que nos atañe, es que algunos de los indicios en los que se basaron los cuerpos policiales hacían referencia a la conducta y lenguaje no verbal de la detenida (Hernández, 2003). La guardia civil, basándose en los testimonios de los testigos y de la propia acusada, concluyó que era una persona desapegada, calculadora y violenta, entre otros atributos.

Como vemos, las conclusiones a las que lleguen las fuerzas de seguridad pueden ser determinantes y van a marcar la vida del sujeto investigado, pudiendo llegar a tener un resultado fatal. Se requiere, por lo tanto, que no se cometan errores a la hora de evaluar la información aportada por los sospechosos en los interrogatorios, para que no se vuelvan a producir casos como el recientemente aportado. La creencia común es que los miembros de los cuerpos policiales están más capacitados para detectar la mentira que el resto de los individuos, ya que se les entrena para ello. Sin embargo, esto no es exactamente así, como demuestran los numerosos estudios realizados para evaluar la habilidad de los policías de juzgar la veracidad o falsedad de los testimonios. Varios teóricos han comparado en sus trabajos los niveles de precisión de los juicios de credibilidad de los agentes de seguridad, llegando a las siguientes conclusiones: (1) la exactitud de los policías al distinguir entre la verdad y la mentira se aproxima al nivel del azar y (2) en comparación con los observadores legos, no existe una mayor exactitud por parte de los policías al diferenciar entre declaraciones verdaderas y falsas (Alonso, Masip y Garrido, 2009).

Vrij (2004) rescata en uno de sus trabajos los motivos principales a los que se debe tal baja precisión. Para este autor, una de las razones por las que los agentes del orden no son más exactos al detectar mentiras que el resto de la población es que, como ya venimos diciendo a la largo del presente documento, no existen indicadores objetivos del engaño. De hecho, las estrategias empleadas por culpables e inocentes cuando se está evaluando su veracidad son similares (Vrij, 2018). Muchos de los sujetos, incluidos policías, utilizan heurísticos⁵ a la hora de tomar decisiones, lo que disminuye la precisión de los juicios,

⁵ Según la Real Academia Española (s.f., definición 4), la manera de buscar la solución de un problema mediante métodos no rigurosos, como por tanteo, reglas empíricas, etc,

así como también reduce la estimación de la influencia de los factores individuales de los sujetos en sus testimonios. Por último, otro de los motivos (probablemente el más relevante para el presente trabajo) que disminuye la precisión de los juicios de credibilidad es el empleo de técnicas de entrevista inadecuadas, como la ya mencionada *Behavior Analysis Interview (BAI)*.

¿Se Puede Entrenar la Detección del Engaño?

Si la capacitación de los agentes de seguridad no es tan elevada, ¿por qué no imparten programas preparatorios en los que puedan obtener conocimiento válido y preciso sobre la detección de la mentira?

Aunque el sentido común nos diga que mediante la práctica podríamos conseguir resultados prometedores a la hora de examinar indicadores del engaño en las conductas de los sospechosos, la realidad nos dice que los policías apenas reciben entrenamiento sobre la evaluación de la credibilidad o sobre la realización de interrogatorios (Alonso, Masip y Garrido 2009). Si bien en países como Estados Unidos se les da un papel importante a determinadas técnicas de interrogatorio como la propuesta por *Reid and Associates*, en lo que respecta a las fuerzas y cuerpos de seguridad del estado españolas, sus miembros no parecen recibir enseñanzas acerca del tema. Alonso et al., (2009) entrevistaron a varios policías noveles y veteranos de la Academia de Policía de Ávila y, a pesar de que la muestra era pequeña, los datos que obtuvieron revelaron que la instrucción específica sobre la detección del engaño es bastante escasa e incompleta.

Estos resultados han sido suficientes para que varios estudios se hayan visto impulsados a comprobar si un entrenamiento adecuado ayudaría a incrementar la capacidad de detectar cuando alguien miente o dice la verdad (Alonso et al., 2009). No obstante, la literatura nos dice que los programas de entrenamiento para la detección de mentiras basados en la observación de las claves conductuales no consiguen dicho objetivo (Masip y Herrero, 2015b).

Es más, hay investigadores que critican con firmeza el entrenamiento que reciben los policías, ya que les hace más tendentes a juzgar las declaraciones de los sujetos como falsas. A esto es a lo que llamaron Meissner y Kassin (2002) el *investigator bias effect* (efecto del sesgo del investigador), que sugiere que los policías se inclinan más hacia la culpabilidad de los sujetos interrogados. Esto se debe a que la gran mayoría de los programas de entrenamiento empleados, instruyen a los alumnos para que presten atención a determinados indicadores del engaño, pero no de la verdad. Consecuentemente, como el objetivo del entrenamiento es detectar la mentira, los sujetos entrenados dirigen de manera exclusiva toda su atención hacia la búsqueda de indicadores de la conducta engañosa. Por ello, al estar sensibilizados a la presencia de los indicios, su búsqueda se vuelve activa, haciendo que no solo los encuentren en las declaraciones falsas, sino también en las verdaderas (Masip et al., 2009).

Si resumimos la información mencionada hasta ahora con respecto a la detección del engaño y su entrenamiento en el ámbito policial, podemos recoger una serie de conclusiones. Como vemos, son numerosos los estudios que demuestran que los miembros de las fuerzas y cuerpos de seguridad no son más exactos y precisos a la hora de diferenciar entre mentirosos y sinceros, así como tampoco existe ninguna técnica específica que incremente la precisión de sus juicios (como se dice que hace la BAI). Por esa razón, se aboga por el desarrollo de procedimientos estandarizados y científicamente contrastados que puedan ser aplicados por estos profesionales en la detección de la mentira (Masip et al., 2011).

Cambio de Paradigma: la Importancia de la Cognición

El hecho de que los resultados de las investigaciones hasta el momento no fueran prometedores, hizo que diversos autores propusieran un cambio de paradigma en la investigación de la detección del engaño. Ahora, era necesario partir de modelos sólidos y coherentes que estuviesen fundamentados en el marco teórico de la psicología cognitiva (Masip y Herrero, 2015a; Vrij et al., 2008), ya que esta se centra en estudiar todos los procesos mentales que están implicados en el conocimiento humano, incluyendo todos los mecanismos cerebrales involucrados en el acto de mentir.

Hemos argumentado que los indicadores objetivos del engaño no pueden basarse en la conducta, puesto que esta no es determinante a la hora de considerar si alguien está mintiendo o diciendo la verdad, ya que las diferencias entre las personas que cuentan información falsa y las que proporcionan datos veraces, son escasas. Sin embargo, los cálculos mentales que realiza el mentiroso para elaborar y verbalizar su declaración son bastantes diferentes de los que realiza un sujeto sincero (Blandón-Gitlin et al., 2017).

¿Es Mentir Cognitivamente más Complejo que Decir la Verdad?

Algunos autores como Masip y Herrero (2015a), defienden la premisa de que mentir es cognitivamente más complejo que decir la verdad, ya que requiere un mayor esfuerzo verbal. Vrij et al. (2010) apoyaron esta suposición argumentando que engañar implica un trabajo mental mayor por seis razones: (1) el mentiroso tiene que inventarse (y recordar) una historia que sea coherente con lo que los observadores pueden percibir y/o descubrir; (2) al ser consciente de que se está diciendo una mentira, el sujeto debe atender a su comportamiento y tratar de controlarlo para evitar exhibir indicios de engaño; (3) al mismo tiempo, el mentiroso tendrá que estar pendiente de la conducta del observador por si muestra algún signo de sospecha; (4) los sujetos que mientan deben hacer el esfuerzo de recordarse a ellos mismos que deben continuar con su actuación falsa; (5) al mismo tiempo que se dice una mentira, la verdad se va a activar en la mente, con lo que el mentiroso deberá suprimirla y (6) mientras que la activación de la verdad se produce de manera automática, activar una mentira es un acto intencional y deliberado, con lo que requerirá un trabajo mental mayor.

El hecho de que mentir sea cognitivamente más complejo que ser sincero, ha propiciado que se desarrollen modelos cognitivos de la producción de mentiras y estrategias de entrevista que se fundamentan en la rama cognitiva de la psicología (Masip y Herrero, 2015a). Uno de los modelos más empleados ha sido el *Activation-Decision-Construction Model* (ADCM), el cual ha servido de base para desarrollar una de las técnicas de entrevista más conocidas: TRI-Con (del inglés, *Time Restricted Integrity-Confirmation*).

El Activation-Decision-Construction Model (ADCM) y la Técnica TRI-Con (Time Restricted Integrity-Confirmation)⁶

El modelo ADCM se desarrolló para comprender los procesos cognitivos que están detrás del engaño manifestado cuando respondemos a preguntas sobre nuestra propia experiencia (Walczyk et al., 2005). El ADCM describe que el acto de mentir tiene tres componentes diferenciados. El primero (*activation*), supone la activación de la verdad en la memoria a largo plazo al escuchar o leer una pregunta. En segundo lugar, una vez que se tiene acceso a la verdad, se tiene que decidir si decirla o, por el contrario, mentir (*decision*). En función de los intereses del mentiroso, la verdad se inhibirá para que no interfiera con la mentira. Por último, el sujeto construirá (*construction*) una mentira consistente y convincente que se adapta al contexto de la interacción, y la compartirá con los oyentes (Walczyk et al., 2013).

Lo importante de este modelo es que ha sido el fundamento sobre el cual se elaboró una forma activa de entrevista llamada la técnica TRI-Con (Walczyk et al., 2005). Dicha modalidad tiene una serie de características que propician que ciertos indicadores delatores aparezcan en mentirosos y sinceros. Nada más comenzar, al sujeto se le formulan una serie de preguntas a nivel general no relacionadas con el asunto investigado que tienen el objetivo de familiarizar al individuo con el procedimiento, así como observar cómo se comporta al decir la verdad (presuponiendo que no dará información falsa en su respuesta a las cuestiones).

A continuación, se avisa al entrevistado sobre el contenido de las siguientes preguntas. De esta manera, se activa la información veraz en la memoria, siendo la tarea más sencilla para el sujeto sincero (tiene la verdad activada y puede transmitirla directamente) que para el mentiroso (debe inhibirla para no ser descubierto). No obstante, las preguntas concretas relativas al supuesto investigado no se van a formular hasta el final de la entrevista, asegurando de este modo que el sujeto no pueda ir elaborando mentalmente una respuesta. Del mismo modo, las preguntas se formulan de tal manera

⁶ Posteriormente, este modelo se ha reformulado como la teoría de la Activación-Decisión-Construcción-Acción, en inglés, *Activation-decision-construction-action theory*, (ADCAT, Walczyk et al., 2014).

que no se puede averiguar a qué se refieren hasta que no se escuchen las últimas palabras. Para poder medir con precisión la carga cognitiva, es necesario que las respuestas no exijan un discurso extenso y que, además, se indique al sujeto que responda lo más rápido posible.

Walczyk et al., (2012) realizaron un experimento en el que se les mostraba a 145 estudiantes de psicología dos videos acerca de la comisión de un delito, para después plantearle una serie de preguntas según la estructura de la TRI-Con. A los participantes se les asignaba de manera aleatoria a tres grupos de trabajo: los que debían decir la verdad, los que debían elaborar una mentira con antelación o los que debían mentir sin preparar previamente la mentira. Lo cierto es que los resultados conseguidos al aplicar esta modalidad de entrevista han sido muy optimistas en cuanto a la discriminación entre verdades y mentiras sobre la base de una serie de indicadores conductuales de carga cognitiva, entre los que se encuentran los tiempos de reacción, las inconsistencias y los movimientos oculares (Masip y Herrero, 2015a).

Inducción de la Carga Cognitiva: Contar una Historia en Orden Inverso

La inducción de la carga cognitiva es otro de los procedimientos de entrevista que permiten facilitar la distinción entre las personas sinceras y las que mienten. Para comprobar si mentir era mentalmente más dificultoso que decir la verdad, varios investigadores decidieron inducir una carga cognitiva extra en los sujetos. De esta manera, si las personas decían la verdad, contar la historia sería complicado, pero no lo suficiente como para generar disrupciones en su comportamiento. Sin embargo, si los sujetos mentían, la carga cognitiva inducida se añadía a la carga cognitiva que implica la propia actividad de mentir (Masip y Herrero, 2015a). Una de las modalidades de inducción de carga cognitiva, probablemente la más utilizada, cuyos resultados han sido prometedores, ha sido la de pedir a los sujetos investigados que contasen su testimonio en orden inverso.

El trabajo más reconocido en esta área ha sido el de Vrij et al. (2008), los cuales elaboraron dos situaciones experimentales para comprobar si contar la historia empezando por el final generaba en los sujetos comportamientos que los delatasen como mentirosos. En un primer experimento, se escogió a 80 estudiantes que fueron posteriormente divididos en dos grupos (40 fueron asignados al grupo que contaba la

historia en orden cronológico y la otra mitad al que tenía que contarla en orden inverso). Los resultados que obtuvieron apoyaron la idea de que contar la historia en un orden diferente al habitual incrementaba la carga cognitiva en los sujetos y, consecuentemente, les delataba si estos mentían en su declaración (decir que no sabían quién había robado 10 libras cuando en realidad eran ellos los culpables).

Obtuvieron las mismas conclusiones en el segundo experimento, en el que les pedían a 55 policías que analizaran las entrevistas realizadas a los participantes de la primera prueba y trataran de averiguar quiénes mentían y decían la verdad. Los agentes que observaron las historias contadas en orden inverso obtuvieron mejores resultados en la detección de la mentira que aquellos que escucharon los testimonios en orden cronológico, 58% frente a un 46% (Vrij et al., 2008).

Por lo tanto, lo que tienen en común todos los trabajos es que los mentirosos llegaron a mostrar más signos de carga cognitiva e indicadores discernibles del engaño. Además, observamos que la detección de la mentira por parte de terceros también mejoró en aquellas condiciones donde la carga cognitiva era inducida (Blandón-Gitlin et al., 2014, p. 442).

Otros Procedimientos Para Detectar Mentiras

A pesar de que los resultados de las investigaciones anteriores han sido prometedores y nos dan a entender que el acto de engañar sí requiere un mayor esfuerzo cognitivo que decir la verdad, hay otras estrategias no basadas en esa premisa que son igualmente útiles para detectar la mentira, las cuales van a ser descritas resumidamente a continuación.

Técnica SUE

Del inglés *Strategic Use of Evidence*⁷, la técnica SUE es otra de las modalidades que tienen el objetivo de diferenciar entre sujetos mentirosos y sinceros. En concreto, consiste en utilizar de manera estratégica la evidencia que se tenga contra un determinado sospechoso por parte del entrevistador, el cual, no debe revelarlas hasta el final de la

⁷ En español, uso estratégico de la evidencia.

entrevista (Masip y Herrero, 2015a). De este modo, según estos autores, al entrevistar a un sujeto potencialmente mentiroso, este tenderá a no mencionar de manera espontánea información que pueda incriminarle, así como su testimonio contradecirá a las pruebas que se hallen y que existan contra él.

Es relevante mencionar que la modalidad del uso estratégico de la evidencia está basada en la psicología básica de la autorregulación, la cual explica el modo en el que las personas son capaces de controlar su propio comportamiento para aproximarse a los objetivos deseados, alejándose de los indeseados. En el caso que nos compete, la finalidad que persiguen los sujetos entrevistados es convencer a los evaluadores de que su testimonio es verdadero (Hartwig et al., 2014).

Singularmente, para Hartwig et al., (2014) la técnica SUE sostiene que entre mentirosos y sinceros existe una variación en el uso de estrategias para convencer a los demás de que su testimonio es el certero, denominadas “estrategias de conainterrogatorio” (Granhag y Hartwig, 2008).

Para conseguir el anterior fin, los sujetos suelen usar, generalmente, dos tipos de estrategias que pueden clasificarse en “cognitivas” y “comportamentales”. En concreto, según Hartwig et al., (2014) el método SUE está más centrado en las primeras: en las estrategias de control cognitivo.

Preguntas Inesperadas

Se ha demostrado que otro de los indicios de veracidad a la hora de evaluar el testimonio de un sujeto es la capacidad que tiene de responder ante preguntas inesperadas. Generalmente, cuando un sospechoso va a ser interrogado, este puede imaginarse el tipo de preguntas que se le van a formular, pudiendo preparar la respuesta a las mismas (sabe que le preguntarán por su relación con el supuesto delito que se esté investigando o qué estaba haciendo cuando se cometieron los hechos, entre otras posibles cuestiones). No obstante, si el entrevistador realiza preguntas no esperadas por el entrevistado, su capacidad de respuesta disminuye, pudiendo ser más fácil reconocer si miente (Vrij et al., 2009; Vrij y Granhag, 2012).

A diferencia de los inocentes, cuyas respuestas a preguntas tanto esperadas como inesperadas serán coherentes, los mentirosos contestarán de manera incongruente ante aquellas cuestiones que no hubieran planificado que podrían ser formuladas en la entrevista (Masip y Herrero, 2015a). Así lo demostraron Vrij et al., (2009) en un estudio con pares de sujetos mentirosos e inocentes. Aquellos que decían la verdad emitían respuestas consistentes entre ellos ante cualquier pregunta que se le formulase a ambos. Sin embargo, así como el par de mentirosos daban respuestas idénticas en contenido a aquellas cuestiones que habían anticipado que podían darse en el contexto de la entrevista, cuando se les formulaba preguntas que no habían preparado, sus respuestas diferían, poniendo en evidencia la ausencia de veracidad en su testimonio.

Indicios Contextuales

Como ya se viene diciendo a lo largo del trabajo, la premisa popular de que el engaño puede ser detectado a través de la conducta que emita el sujeto, no es del todo cierta. De hecho, se ha podido demostrar que a la hora de explicar qué indicadores han facilitado a una persona la detección de una mentira, esta suele atender más a indicios contextuales que conductuales.

En concreto, Park et al., (2002) realizaron un experimento en el que pidió a 202 personas que recordasen cómo habían descubierto una determinada mentira en su pasado. Al examinar aquello que les había ayudado a detectar el engaño, se observó que no había sido la conducta del supuesto mentiroso, sino más bien indicadores del contexto: información revelada por terceros, evidencias físicas y confesiones del propio mentiroso.

Por lo tanto, este estudio sirvió como otro de los argumentos que permiten desmontar la idea de que la conducta de mentir puede ser fácilmente reconocible por cualquier sujeto si este se fija en la conducta del que engaña (Masip, 2005; Masip y Herrero, 2015a).

Conclusiones y Discusión

Partiendo del título de este trabajo, La detección del engaño: Aplicación en el ámbito policial, nuestra primera intención fue delimitar el concepto engaño y buscar su

encaje en el ámbito policial. Antes de profundizar en el concepto manejábamos la idea de que engaño/mentira y engañar/mentir, eran una misma cosa. Conforme este trabajo iba tomando cuerpo esa idea fue cambiando hasta el punto de que el concepto que da título al trabajo fue modificado cambiando la versión inicial y sustituyendo la palabra mentira por la de engaño.

Este cambio fue motivado porque bajo nuestro punto de vista, existe un componente fundamental que marca la diferencia y que en el ámbito policial es determinante: la intencionalidad. Por ello para fijar un punto de partida, podríamos definir el engaño como el acto (consumado o intentado), en el marco de una investigación policial, que un sujeto determinado lleva a cabo de forma deliberada y consciente, encaminado a un determinado fin, ya sea eximirle de responsabilidad a él o a un tercero, o incriminar a una u otras personas. En definitiva, tratar de engañar al policía en su búsqueda de la verdad.

Puede que para un ciudadano de a pie, equivocarse a la hora de valorar si cierta información recibida es falsa o verdadera no le suponga mayores contratiempos. Pero ¿qué sucede cuando dicha evaluación sí puede acarrear graves consecuencias para el sujeto examinado o terceras personas? Esta pregunta cobra relevancia si la analizamos en un contexto policial o judicial, donde el testimonio de un individuo puede ser determinante a la hora de adoptar decisiones trascendentales como la libertad o privación de ella, la condena o la absolución.

Debido a las consecuencias negativas que el engaño puede ocasionar para el trabajo policial, hemos analizado las técnicas que se utilizan para su detección. Podemos concluir que las más antiguas carecen de rigor científico y están basadas en la creencia popular de que el engaño es fácilmente detectable a través del lenguaje no verbal, o lo que es lo mismo, basadas en un enfoque más conductual. Otras técnicas se basan exclusivamente en la medición de alteraciones fisiológicas, de las que no se pueden extraer juicios definitivos sobre la intención de engañar (el polígrafo). Por el contrario, las técnicas actuales han analizado científicamente las operaciones mentales que conlleva la acción de engañar y están basadas en la psicología cognitiva al considerar que, desde el punto de vista cognitivo, es más complejo engañar que decir la verdad. Finalmente,

hemos analizado otras técnicas, igualmente útiles, que se basan en determinadas estrategias a la hora de realizar las entrevistas y el uso de otros indicios contextuales.

Cabe indicar que gran parte de nuestro trabajo se ha basado en técnicas y estudios llevados a cabo en otros países, lo que consideramos una limitación. Por ello los resultados obtenidos quizás no sean extrapolables a las FFCCSS españolas. Consideramos que sería interesante llevar a cabo estudios en el campo de la detección del engaño en el ámbito de las policías de nuestro país y nos atrevemos a perfilar las características de la que sería la técnica ideal para la detección del engaño en el ámbito policial.

Dicha técnica debe ser aquella que convine lo mejor de cada una de las modalidades citadas y que se estructure de forma que le permita ser flexible para adaptarse, en mayor o menor medida, a las particularidades de cada caso. La detección del engaño, debe ser la suma de una serie de indicios y pruebas, entre las que se encontraría la entrevista. Consecuentemente, dicha técnica debería tener en cuenta los siguientes aspectos.

En primer lugar, se debería contar con un espacio acondicionado específicamente para la práctica de entrevistas. No debe presentar elementos que puedan distraer la atención del entrevistado o de los entrevistadores, ya que el entorno en el que se desarrolla la misma puede influir en el comportamiento y respuestas del entrevistado.

La entrevista debería llevarse a cabo una vez se haya analizado la escena de los hechos investigados, recabando y analizando otras pruebas objetivas como restos de ADN, huellas, grabaciones de cámaras de seguridad, otros testimonios, etc. Ello nos aportará un doble beneficio. Por un lado, obtener los denominados indicadores de contexto y, por otro, el entrevistador puede hacer una utilización estratégica de las evidencias obtenidas contra el sospechoso revelándolas al final de la entrevista. Con ello, se pretende desarmar las maniobras de conainterrogatorio que este pueda utilizar desde el punto de vista de la psicología básica de la autorregulación que le llevará a intentar controlar su propio comportamiento para convencernos de que su testimonio es verdadero.

Convencidos de que mentir es una tarea cognitivamente más compleja que decir la verdad, consideramos que en la modalidad de entrevista que proponemos, sería útil inducir en los entrevistados una carga cognitiva extra. Esto podríamos conseguirlo pidiendo al sospechoso que relate los hechos en orden inverso, lo que dificultará mantener un relato coherente de los mismos.

Ya hemos mencionado que gestos como desviar la mirada, rascarse, cambiar de postura o generar ciertas micro expresiones faciales, no son definitivos para discernir entre verdad o mentira. No obstante, deben ser tenidos en cuenta para un análisis que integre todos los elementos que nos ayudarán a determinar si alguien nos engaña. Creemos que, con la inducción de carga cognitiva, ayudaremos a que estos indicadores sean más evidentes, permitiendo, de este modo, que las diferencias entre mentirosos y sinceros sean más fácilmente detectables. Además, para una mejor determinación de esos gestos o comportamientos, deberían ser dos los entrevistadores, centrándose uno de ellos en estos indicadores. Por supuesto, ambos deberían haber recibido formación específica.

La forma y el orden de las preguntas no puede ser aleatorio, sino que debe ser minuciosamente estructurado en tres grupos y responder a las siguientes premisas. Primero se formularán las neutras, en las que se interroga sobre aspectos generales no relacionados directamente con los hechos que se investigan y de las que obtendremos el comportamiento verdadero del entrevistado. Posteriormente nos servirá de referencia para compararlo ante preguntas comprometedoras.

Segundo, formularemos las preguntas de investigación. Deben ser anunciadas previamente al entrevistado para que se active en su mente la verdad de lo ocurrido. Son preguntas relativas al caso en cuestión y versan sobre la relación del entrevistado con los hechos. Serán preguntas abiertas que generen una respuesta extensa.

En tercer lugar, las preguntas que denominamos provocadoras del comportamiento. Estas, son preguntas de respuesta corta, que buscan generar una reacción en el entrevistado, directamente enfocadas a determinar si es o no el autor de los hechos. Gramaticalmente, se confeccionarán de forma que no revelen su contenido hasta el final, para evitar que el sospechoso pueda ir preparando la respuesta.

En cuanto a la forma y orden de las preguntas expuesto, finalmente, hay que tener en consideración un cuarto tipo de preguntas a las que se denomina preguntas inesperadas. Con ellas, la capacidad de respuesta del entrevistado disminuye, pudiendo suscitar reacciones significativas y hacer aflorar inconsistencias e incongruencias en el entrevistado. Pueden ser formuladas, tanto en el grupo de las de investigación, como en el grupo de las provocadoras. Este tipo de preguntas no siempre serán preparadas con antelación, sino que surgirán como consecuencia del propio desarrollo de la entrevista y el testimonio que vaya aportando el entrevistado.

Hasta aquí, los elementos que consideramos deberían estar incluidos en las entrevistas que las policías mantienen con los sospechosos para que la detección del engaño sea más eficaz. Creemos que es fundamental que se sigan abriendo caminos a futuras investigaciones en esta área, para que así se sigan realizando evaluaciones y análisis exhaustivos de las técnicas existentes hasta el momento, así como se promueva el desarrollo de nuevos procedimientos diseñados específicamente para identificar los indicadores de engaño en las personas. Así, la detección del mismo será una tarea menos compleja que podrá ser empleada en contextos policiales para determinar si el testimonio de un sujeto es verdadero o si, por el contrario, está mintiendo.

Bibliografía

- Alonso, H., Masip, J. y Garrido, E. (2009). La capacidad de los policías para detectar mentiras. *Revista de derecho penal y criminología*, (2), 159-196.
- Alonso, H., Masip, J., Garrido, E. y Herrero, C. (2009). El entrenamiento de los policías para detectar mentiras. *Estudios penales y criminológicos*, 29, 7-60.
- Anta, J.A. (2012). Detección del engaño: polígrafo vs análisis verbo-corporal. *Cuadernos de criminología: revista de criminología y ciencias forenses*, (19), 36-46.
- Blandón-Gitlin, I., López, R.M., Masip, J. y Fenn, E. (2017). Cognición, emoción y mentira: implicaciones para detectar el engaño. *Anuario de Psicología Jurídica*, 27(1), 95-106. <https://doi.org/10.1016/j.apj.2017.02.004>
- Camacho, V. (2005). Mentiras, relevancia y teoría de la mente. *Pragmalinguística*, (13), 51-64. <https://doi.org/10.25267/Pragmalinguística.2017.i25> ,
- Carvajal, J.C., Blanco, C., y López, M. (2018). Validación de indicadores de mentira a través del lenguaje no verbal. *Misión jurídica*, 11(14), 169-183. <https://doi.org/10.25058/1794600X.904>
- Coleman, L., y Kay, P. (1981). Prototype semantics: The English word lie. *Language*, 57(1), 26-44. <https://doi.org/10.1353/LAN.1981.0002>
- Ekman, P., y Friesen, W. V. (1969). Nonverbal leakage and clues to deception. *Psychiatry Journal for the study of interpersonal processes*, 32(2), 88-106. <https://doi.org/10.1080/00332747.1969.11023575>
- Frank, M.G. y Hugh, T. (2003). To catch a liar: challenges for research in lie detection training. *Journal of Applied Communication Research*, 31(1), 58-75. <http://dx.doi.org/10.1080/00909880305377>
- Granhag, P.A., y Hartwig, M. (2008). A new theoretical perspective on deception detection: On the psychology of instrumental mind-reading. *Psychology, Crime and Law*, 14(3), 189-200. <https://doi.org/10.1080/10683160701645181>
- Global Deception Research Team (2006). A world of lies. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 37(1), 60-74. <http://dx.doi.org/10.1177/0022022105282295>
- Hartwig, M., Granhag, P. A., y Luke, T. (2014). *Strategic Use of Evidence during investigative interviews: The state of the science*. En D. C. Raskin, C. R. Honts, y J. C. Kircher (Eds.), *Credibility assessment: Scientific research and applications* (p. 1–36). Elsevier Academic Press. <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-394433-7.00001-4>
- Hernández, J.A. (29 de septiembre de 2003). Los 20 indicios que llevaron a la cárcel a Dolores Vázquez. *El País*. https://elpais.com/diario/2003/09/29/espana/1064786418_850215.html
- Hernández-Fernaud, E. y Alonso-Quecuty, M.L. (2004). Teorías implícitas sobre la mentira: ¿qué es mentir? *Estudios de Psicología*, 25(1), 3-12. <http://dx.doi.org/10.1174/021093904773486971>
- Hockett, C.F. (1959). Animal “languages” and human language. *Human Biology*, 31(1), 32-39.
- Inbau, F.E., Reid, J.E., Buckley, J.P. y Jayne, B.C. (2011). *Criminal Interrogation and Confessions*. Jones & Bartlett Learning. <https://cloudflare-ipfs.com/ipfs/bafykbzaceadtwkfuacwjt527vnwrximgewqhb6da2jboorrdconkvla2yoyy?filename=Fred%20E.%20Inbau%20C%20John%20E.%20Reid%20C%20Joseph%20P.%20Buckley%20C%20Brian%20C.%20Jayne%20-%20Criminal%20Interrogation%20and%20Confessions-Jones%20%26%20Bartlett%20Learning%20%282011%29.pdf>
- Maier, N.R.F. y Thurber, J.A. (1968). Accuracy of judgments of deception when an interview is watched, heard and read. *Personnel Psychology*, 21(1), 23-30. <https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.1968.tb02283.x>

- Martín, E. (2016). Mentiras humanas y mentiras animales. Sobre los límites de la comunicación. *Pragmalinguística*, (24), 52-73. <https://www.researchgate.net/deref/http%3A%2F%2Fdx.doi.org%2F10.25267%2FPragmalinguistica.2016.i24.03>
- Masip, J. (2005). ¿Se pillan antes a un mentiroso que a un cojo? Sabiduría popular frente a conocimiento científico sobre la detección no-verbal del engaño. *Papeles del Psicólogo*, 26(92), 78-91.
- Masip, J., Alonso, H., Garrido, E. y Herrero, C. (2009). Training to detect what? The biasing effects of training on veracity judgments. *Applied Cognitive Psychology*, 23(9), 1281-1296. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1002/acp.1535>
- Masip, J. y Garrido, E. (2000). La evaluación de la credibilidad del testimonio en contextos judiciales a partir de indicadores conductuales. *Anuario de Psicología Jurídica*, (10), 93-132.
- Masip, J., Garrido, E., y Herrero, C. (2002). La detección del engaño sobre la base de sus correlatos conductuales: la precisión de los juicios. *Anuario de Psicología Jurídica*, 12, 37-56.
- Masip, J., Garrido, E., y Herrero, C. (2004) Defining deception. *Anales de psicología*, 20(1), 147-171.
- Masip, J. y Herrero, C. (2012). 'What would you say if you were guilty?' Suspects' strategies during a hypothetical behavior analysis interview concerning a serious crime. *Applied Cognitive Psychology*, 27(1), 60-70. <https://doi.org/10.1002/acp.2872>
- Masip, J., y Herrero, C. (2013). "What would you say if you were guilty?" Suspects' strategies during a hypothetical Behavior Analysis Interview concerning a serious crime. *Applied Cognitive Psychology*, 27, 60-70.
- Masip, J., y Herrero, C. (2015a). Nuevas aproximaciones en detección de mentiras II. Estrategias activas de entrevista e información contextual. *Papeles del Psicólogo*, 36(2), 96-108.
- Masip, J., y Herrero, C. (2015b). Nuevas aproximaciones en detección de mentiras I. Antecedentes y marco teórico. *Papeles del Psicólogo*, 36(2), 83-95.
- Masip, J., Herrero, C., Garrido, E., y Barba, A. (2011). Is the behavior analysis interview just common sense? *Applied Cognitive Psychology*, 25, 593-604. <https://doi.org/10.1002/acp.1728>
- Meissner, C.A. y Kassin, S.M. (2002). "He's guilty!": Investigator bias in judgments of truth and deception. *Law and Human Behavior*, 26(5), 469-480. <https://doi.org/10.1023/A:1020278620751>
- Mitchell, R.W. (1986). A framework for discussing deception. En R.W. Mitchell y N.S. Thomson (Eds.), *Deception perspectives on human and nonhuman deceit* (pp. 3-40).
- Park, H.S., Levine, T., McCornack, S. y Morrison, K. (2002). How people really detect lies. *Communication Monographs*, 69(2), 144-157. doi:[10.1080/714041710](https://doi.org/10.1080/714041710)
- Pease, A. y Pease, B. (2006). *The definitive book of body language*. Bantam Books.
- Real Academia Española. (s.f.). Engaño. En *Diccionario de la lengua española*. Recuperado en 15 de abril de 2021, de <https://dle.rae.es/engaño?m=form>
- Real Academia Española. (s.f.). Heurístico. En *Diccionario de la lengua española*. Recuperado en 15 de abril de 2021, de <https://dle.rae.es/heur%C3%ADstico%20?m=form>
- Real Academia Española. (s.f.). Mentira. En *Diccionario de la lengua española*. Recuperado en 15 de abril de 2021, de <https://dle.rae.es/mentira?m=form>
- Reid and Associates, (s.f.). *John E. Reid and Associates, Inc.* http://www.reid.com/r_about.html
- Ureña, J.M. (2019). The "mimic" or "mimetic" octopus? A cognitive-semiotic study of mimicry and deception in *thaumoctopus mimicus*. *Biosemiotics*, 12(3), 441-467. <https://doi.org/10.1007/s12304-019-09362-y>

- Vrij, A. (2004). Why professionals fail to catch liars and how they can improve. *Legal and Criminological Psychology*, 9, 159-181. <https://doi.org/10.1348/1355325041719356>
- Vrij, A. (2018). Deception and truth detection when analyzing nonverbal and verbal cues. *Applied Cognitive Psychology*, 33(2). <https://doi.org/10.1002/acp.3457>
- Vrij, A., Fisher, R.P. y Blank, H. (2015). A cognitive approach to lie detection: A meta-analysis. *Legal and Criminological Psychology*, 22(1). <https://doi.org/10.1111/lcrp.12088>
- Vrij, A. y Granhag, P.A. (2012). Eliciting cues to deception and truth: what matters are questions asked. *Journal of Applied Research in Memory and Cognition*, 1(2), 110-117. doi:10.1016/j.jarmac.2012.02.004
- Vrij, A., Granhag, P.A. y Porter, S. (2010). Pitfalls and opportunities in nonverbal and verbal lie detection. *Psychological Science in the Public Interest*, 11(3), 89-121. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1177/1529100610390861>
- Vrij, A., Hartwig, M. y Anders, P. (2019). Reading lies: nonverbal communication and deception. *Annual Review of Psychology*, 70(1), 295-317. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-010418-103135>
- Vrij, A., Leal, S., Granhag, P.A., Mann, S., Fisher, R.P., Hillman, J., y Sperry, K. (2009). Outsmarting the liars: the benefit of asking unanticipated questions. *Law and Human Behavior*, 33(2), 159-166. doi:10.1007/s10979-008-9143-y
- Vrij, A., Mann, S.A., Fisher, R.P., Leal, S., Milne, R., y Bull, R. (2008). Increasing cognitive load to facilitate lie detection: the benefit of recalling an event in reverse order. *Law and Human Behavior*, 32, 253–265. <https://doi.org/10.1007/s10979-007-9103-y>
- Walczyk, J.J., Griffith, D.A., Yates, R., Visconte, S.R., Simoneaux, B. y Harris, L.L. (2012). LIE Detection by inducing cognitive load: eye movements and other cues to the false answers of “witnesses” to crimes. *Criminal Justice and Behavior*, 39(7), 887-909. <https://doi.org/10.1177/0093854812437014>
- Walczyk, J. J., Harris, L. L., Duck, T. K., y Mulay, D. (2014). A social-cognitive framework for understanding serious lies: Activation-decision-construction-action theory. *New Ideas in Psychology*, 34, 22-36. <https://doi.org/10.1016/j.newideapsych.2014.03.001>
- Walczyk, J.J., Igou, F.P., Dixon, A.P. y Tcholakian, T. (2013). Advancing lie detection by inducing cognitive load in liars: a review of relevant theories and techniques guided by lessons from polygraph-based approaches. *Frontiers in psychology*, 4(14). <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2013.00014>
- Walczyk, J.J., Schwartz, J.P., Clifton, R., Adams, B., Wi, M. y Zha, P. (2005). Lying person-to-person about life events: a cognitive framework for lie detection. *Personnel Psychology*, 58(1), 141-170. <https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.2005.00484.x>
- Zuckerman, M., Koestner, R., y Driver, R. (1981). Beliefs about cues associated with deception. *Journal of Nonverbal Behavior*, 6(2), 105-114. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1007/BF00987286>