



**COMILLAS**  
UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS Y  
SOCIALES

**La mentira y sus técnicas de detección en el ámbito  
policial**

Autor/a: Carmen Vázquez Navalmoral

Director/a: Luis de Sebastián Quetglas

Madrid

2022/2023

## Índice

<b>Introducción</b> .....	<b>3</b>
<b>Objetivos</b> .....	<b>6</b>
<b>Marco Teórico</b> .....	<b>6</b>
<b>Resultados</b> .....	<b>8</b>
<i>¿Qué Es La Mentira?</i> .....	8
<i>¿Por Qué Mentimos?</i> .....	11
<i>Personalidad y Mentira</i> .....	13
<i>Rasgos De Personalidad</i> .....	14
<i>Perfiles De Personalidad</i> .....	16
<i>Detección De La Mentira En El Ámbito Policial</i> .....	17
<i>Técnicas De Detección De Mentira</i> .....	19
<i>Técnicas Basadas En La Conducta</i> .....	19
<i>Técnicas Basadas En La Cognición y Sus Procesos</i> .....	21
<i>Otras Técnicas</i> .....	23
<b>Discusión</b> .....	<b>28</b>
<b>Conclusiones</b> .....	<b>29</b>
<b>Bibliografía</b> .....	<b>31</b>

**Resumen:** La conducta deshonesta parece que es inherente a la conducta humana. Se ha convertido en algo que nos sucede a diario en todos los ámbitos de nuestra vida. Sin embargo, cobra mayor importancia en ámbitos en los que es esencial detectar si un testimonio o una declaración es real o es falsa. Esto es lo que ocurre en el ámbito policial, donde una importante labor de los trabajadores consiste en determinar la veracidad tanto de testigos como sospechosos. Para que esta tarea sea más eficaz y fiable, se han diseñado técnicas de detección de mentiras que se aplican con frecuencia en estos ámbitos. Años atrás, el foco estaba puesto en distinguir señales conductuales que emitían los mentirosos que les distinguían de las personas sinceras, sin embargo, ahora el enfoque tiene otra visión, centrándose en los procesos mentales y la cognición que subyace a la mentira, conociéndolos podremos observar diferencias entre declaraciones verdaderas y falsas. De este modo, en esta revisión se expondrán dichas técnicas explicando su funcionamiento y posibles limitaciones.

**Palabras clave:** mentira, técnica de detección, policía, cognición, conducta.

**Abstract:** Dishonest behavior seems to be inherent in human behavior. It has become a daily occurrence in all areas of our lives. However, it becomes more important in areas where it is essential to detect whether a testimony or statement is real or false. This is the case in the police field, where an important task of police officers is to determine the veracity of both witnesses and suspects. To make this task more effective and reliable, lie detection techniques have been designed and are frequently applied in these areas. Years ago, the focus was on distinguishing behavioral signals emitted by liars that distinguished them from sincere people, however, now the approach has another vision, focusing on the mental processes and cognition underlying the lie, knowing them we can observe differences between true and false statements. Thus, in this review these techniques will be presented, explaining their operation and possible limitations.

**Key Words:** deception, detection technique, police, cognition, behavior.

## **Introducción**

El engaño y la mentira se han convertido en algo que ocurre a diario y en todos los ámbitos de nuestra vida (en casa, en el trabajo, en la escuela...) (Muñoz, Gil-Gómez y Pascual-Ezama, 2021).

La mentira no solo produce daños a nuestro bienestar o a nuestro entorno social, sino que a nivel económico ha llegado a suponer pérdidas de millones de dólares a empresas en países como Estados Unidos (Weber, 2003). Así, debido a estos problemas, no es de extrañar que la investigación en detección de mentiras haya crecido rápidamente en estos últimos años.

Uno de los campos donde más importancia toma la detección del engaño o de testimonios o juicios falsos es el ámbito legal o dentro de los cuerpos de seguridad del estado (Masip, Garrido y Herrero, 2002). Dentro de estos ámbitos, los profesionales tienen una importante labor de valorar si el testimonio tanto de víctima, como de sospechoso o incluso testigo, es verdad o es falso. Es más, la investigación policial consistente en el análisis de pruebas materiales y el análisis científico no se hacen hasta que la policía haya identificado a algún sospechoso mediante un interrogatorio (Alonso, Masip y Garrido, 2009).

Existen también delitos de los cuales no se pueden extraer pruebas físicas relevantes, es ahí donde la entrevista y la obtención de información toman mayor importancia. Así, la entrevista es una parte fundamental en las investigaciones policiales (Vrij, 2008; Masip et al., 2002). Como ya hemos visto, algunas personas pueden mentir en estas entrevistas, por lo que, una labor crucial de los cuerpos de seguridad es diferenciar qué es verdad y qué no lo es de lo que se está relatando. Por lo tanto, la detección de la mentira toma un papel notable en el trabajo policial (Masip y Garrido, 2000).

Anteriormente, numerosos autores se enfocaban en el lenguaje no verbal y la conducta para determinar si un juicio emitido por un sujeto es veraz o no. Se basan en las micro-expresiones faciales del sujeto al emitir dicho juicio al contar su versión de los hechos como la estrategia más eficaz en la detección de juicios falsos (Ekman y Friesen, 1969). Sin embargo, las técnicas de detección de mentiras más actuales están dejando atrás el foco en las señales no verbales y en señales conductuales, para ir cambiando de perspectiva.

Hoy en día existen diferentes formas de aproximarse al estudio de la detección de mentiras. Sigue habiendo autores que se basan en criterios conductuales (tanto verbales como no verbales), pero cada vez se están distinguiendo más los que siguen la línea de la psicología cognitiva, aportando pruebas científicas y experimentales sobre el estudio de la capacidad cerebral y la carga cognitiva que mentir supone para un sujeto (Blandon-Gitlin, López, Masip y Fenn, 2017).

Estas investigaciones sobre la carga cognitiva aseguran que las operaciones mentales que debe hacer el que miente para relatar una historia son operaciones muy distintas a las que hace alguien que cuenta la verdad (Blandon-Gitlin et al., 2017). Según Vrij et al. (2008) decir la verdad es cognitivamente más sencillo que crear una mentira. Si el entrevistado está diciendo algo que es mentira, la carga cognitiva en su cerebro es mucho mayor que si está diciendo algo que es verdad. Por lo tanto, los procesos mentales que hay detrás de la creación de la mentira son mucho más complejos de lo que serían si lo que se dice fuese cierto. Así, se le puede inducir carga cognitiva al entrevistado (pidiéndole que cuente la historia en orden cronológico inverso, o cambiando la lengua en la que está hablando) haciendo que sea mucho más probable que cometa errores al contar la historia (Vrij et al., 2015).

En este trabajo se tratará de exponer las nuevas técnicas de detección de la mentira que están en mayor auge ahora mismo explorando sus bases y su aplicación en el ámbito de cuerpos de seguridad y valoración del testimonio.

### **Objetivos**

Como objetivo principal del trabajo, para futura investigación y aplicación, se tratará de explorar y describir las técnicas de detección más empleadas desde las diferentes perspectivas de estudio existentes, para evaluar así también su eficacia en el ámbito policial.

Para poder comenzar a explorar las técnicas de detección de mentiras, creo necesario explorar previamente los conceptos más básicos, como puede ser, qué definimos como mentira y por qué mentimos. Así, otro objetivo de este trabajo será esclarecer y exponer las motivaciones atribuidas a la conducta deshonestas, para conocer con mayor facilidad los mecanismos mentales que subyacen a estas motivaciones y entender desde un punto de vista más individual el fenómeno de la mentira relacionándolo con rasgos y perfiles de personalidad.

Como objetivo más concreto, se expondrá la prevalencia y la importancia de la mentira en el ámbito policial, lo que esta implica y la precisión de los cuerpos de seguridad del estado cuando se dedican a la tarea de diferenciar un testimonio real de uno falso. La premisa de la que se parte es que hay una baja precisión en la detección de la mentira, tanto en la policía (donde se cometen errores que han llevado a personas inocentes a prisión), como en la población en general, ya que sobreestimamos nuestra capacidad de detectar hasta el más sutil engaño.

### **Marco Teórico**

Existen numerosas teorías que tratan de explicar cómo las personas detectamos las mentiras. Hay teorías desde hace muchos años atrás, como la teoría spinoziana de la

mente (Gilbert, Krull y Malone, 1990) que habla de que cometemos muchos “sesgos de verdad” ya que establecer algo como verdad es un proceso automático e incontrolable, mientras que para etiquetar cierta información como falsa necesitamos esfuerzo y tiempo. Por lo que la gente que no dispone de recursos para etiquetar dicha información como mentira suelen tomarla como verdadera (Street, 2016).

Por otro lado, la teoría del Detector de Mentiras Adaptativo (Adaptative Lie Detector; ALIED) propone que las personas sí tenemos control sobre el sesgo antes mencionado y hacemos inferencias inteligentes y bien informadas (Street, 2016). Esta teoría sugiere que la gente toma información contextual para determinar si alguien está mintiendo o no. En ausencia de buenas pistas en el entorno se realiza un “juicio informado”, basándose en la lectura y comprensión de la situación. La gente utilizará siempre indicadores fiables, cuando estos estén disponibles, así, en presencia de buenas pistas contextuales la gente no muestra ese sesgo de verdad (Street, 2016).

Sin embargo, en nuestras interacciones cotidianas no suelen existir buenas claves o pistas, las personas que mienten y las que dicen la verdad se comportan de manera muy similar. Así, como las personas suelen decir la verdad, cuando nos falta información contextual, tendemos a pensar que nuestro interlocutor es honesto (lo que causaría el sesgo de verdad según ALIED) (Street, 2016). Además de todo ello, cuando forzamos a una persona a emitir un juicio sobre si alguien miente o dice la verdad, este sesgo aparece más que cuando se les da la opción de decir que no están seguros (Street y Kingstone, 2016).

Por lo tanto, esta teoría propone dos caminos para que la detección de mentiras sea más eficaz. El primero es que es necesario que existan buenas claves de engaño (lo que se podría conseguir pidiendo a la otra persona que de tantos detalles como pueda para poder verificarlos). El segundo camino es que si alguien no está seguro de si alguien está

siendo honesto o no, es preferible que no adivinen, pues así evitamos que la gente muestre sesgos (Street, 2016).

## **Resultados**

### **¿Qué Es La Mentira?**

Antes de conocer las técnicas de detección de mentiras existentes es importante conocer qué se entiende cuando decimos que alguien está mintiendo y qué es considerado engaño, ya que para poder desempeñar una buena labor en la detección de este tipo de comportamiento es necesario conocer sus principales características. Tras toda la investigación y literatura en el campo de la mentira, todavía parece complejo llegar a una definición exacta de este término, pues se ve envuelto por muchos factores a tener en cuenta y cada autor toma uno diferente como definitorio.

Como una primera definición del término *mentira* la Real Academia Española (RAE) propone “expresión o manifestación contraria a lo que se sabe, se piensa o se siente”. Por otro lado, *engaño* es definido como la “falta de verdad en lo que se dice, se hace o se discurre” o como la “acción y efecto de engañar”, y, a su vez, se define *engañar* como “hacer creer a alguien que algo falso es verdadero”. Así, durante esta revisión, se usarán los términos *mentira* y *engaño* de forma indistinta.

Dentro de las definiciones propuestas por los diferentes diccionarios, caben pocas características definitorias de la mentira (Masip, Garrido y Herrero, 2004). De esta forma, la mayoría de psicólogos tratan de definir el engaño estableciendo diferentes elementos presentes en las mentiras. Coleman y Kay (1981) hablaron de diferentes elementos presentes en una declaración para que fuera identificada como falsa. Crearon 8 historias diferentes y pidieron a 71 participantes que determinaran si esas historias eran verdad o mentira. Estas declaraciones se diferenciaban en la presencia o ausencia de tres elementos: (1) la falsedad objetiva de la historia, (2) la creencia del emisor de dicha



falsedad y (3) la intención de este para engañar al receptor. Determinaron que cuantos más de estos elementos estuvieran presentes en las historias, más probabilidades existían de que esta declaración fuera determinada como una mentira. El más importante de estos elementos era la creencia del emisor de su propia falsedad, seguido de la intención de engañar y, por último, la falsedad objetiva de la historia.

De la misma forma, las autoras Hernández-Fernaud y Alonso-Quecuty (2004) realizaron un estudio tomando como premisa que las personas hacemos evaluaciones de la credibilidad basándonos en unas teorías generales de la mente influidas por sesgos cognitivos, creencias, heurísticos y patrones culturales (DePaulo, Charlton, Cooper, Lindsay & Muhlenbruck, 1997). El objetivo de dicho estudio era distinguir los aspectos de una declaración a los que los sujetos les daban mayor importancia para establecer si era veraz o falsa. Los resultados confirmaron su predicción de que la detección de la mentira se veía influida por una teoría general de la mente a la que influía, entre otras cosas, lo que los sujetos entendían como mentira, es decir, su definición. Dentro de esta, se distinguían dos elementos: la intencionalidad del emisor y la consciencia de este de que está mintiendo.

Tomando todo ello en cuenta, los autores Masip, Garrido y Herrero (2004) recogen una visión más general y ofrecen una definición más completa y ajustada a la investigación científica, añadiendo dichos conceptos de intención y creencia del comunicador de su propia falsedad. Así, definen el engaño como:

El intento deliberado, exitoso o no, de ocultar, generar y/o manipular de algún otro modo información factual 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)

El primer elemento que tienen en cuenta estos autores es la intencionalidad, ya que es importante hacer la distinción entre mentira y desinformación. Hay personas que dan información falsa, pero de manera involuntaria, creyendo erróneamente que es cierta, lo que podría deberse a limitaciones cognitivas como la memoria, inteligencia o sugestionabilidad, herramientas de comunicación, entre otras (Masip et al., 2004). Así, esta información no podría considerarse mentira, ya que no se está haciendo de manera deliberada. Por el contrario, cuando la persona sabe distinguir la verdad y aun así no quiere contarla, debido a razones motivacionales, sí que se podría decir que el emisor estaría diciendo una mentira (Masip et al., 2004).

El siguiente término que distinguen Masip et al. (2004) es la diferenciación entre ocultamiento y fabricación o falsificación de información. Ocultamiento se refiere a la omisión de información veraz (lo que se conoce como engaño por omisión), mientras que la falsificación o fabricación de información hace referencia a cuando esta es presentada como verdadera conociendo su falsedad, lo que se conoce como engaño por comisión.

Como tercer elemento nombran el uso de información factual y/o emocional al contar una mentira. La mentira emocional consiste en modificar o esconder los estados emocionales del comunicador, mientras que la mentira basada en hechos consiste en alterar u ocultar acontecimientos vividos o conocidos por este (Masip et al., 2004). Continúan la definición explicando que la mentira puede ser mediante comunicación verbal y/o no verbal, haciendo referencia a que, por ejemplo, se puede mentir respondiendo “sí” a una pregunta o, simplemente, asintiendo con la cabeza (Masip et al., 2004).

Por otro lado, incluyen en su definición el fin con el que se miente, es decir, “para crear o mantener en otra(s) persona(s) una creencia”. Así, estarían diciendo que la mentira tiene una estrategia instrumental, siendo el medio para un fin. La persona que miente

estaría utilizando una comunicación persuasiva para manipular a otros (Masip et al., 2004).

Por último, mencionan que el emisor tiene que conocer que esa creencia es falsa, si no fuese así, simplemente sería una comunicación persuasiva y no una mentira. Así, tiene mayor importancia lo que el emisor piense que es cierto que lo que es cierto en realidad. Si el que dice la mentira dice algo que cree falso, pero que resulta ser cierto, seguiría considerándose una mentira (Masip et al., 2004).

A modo de resumen, la mayoría de autores parecen estar de acuerdo en que hay dos elementos que deben estar presentes en una historia para ser considerada una mentira, la intención del comunicador y el conocimiento de este de que lo que está diciendo es falso.

### **¿Por Qué Mentimos?**

Como se ha mencionado anteriormente, el engaño es un aspecto cotidiano de los seres humanos, no ocurre de manera excepcional o es algo inusual. Sin embargo, no todo el mundo miente por los mismos motivos, aunque estos parecen que suelen tener en común el beneficio personal. Dentro de las mentiras que se cuentan con más frecuencia quedarían recogidas las mentiras egoístas (las cuales benefician al mentiroso directamente) y las mentiras que se usan para beneficiar a otras personas, estando así más aceptadas socialmente (DePaulo, Kirkendol, Kashy, Wyer & Epstein, 1996; Lindsfold & Waters, 1983). Estas últimas, como demostraron DePaulo et al., (1996) se tienden a usar más cuando el receptor de la mentira puede tener mayores consecuencias debido a lo que escucha, es decir, normalmente se usan más mentiras cuando a la gente le importa sobre lo que se le está mintiendo y están más inmersos en ello. Así, la gente tiene en cuenta el nivel de cercanía, importancia e intimidad de la relación con la persona a la que van a mentir para considerar si lo hacen o no (DePaulo & Kashy, 1998). Por ello, las personas

tendemos a mentir más en relaciones cercanas, que en relaciones más casuales, pues en las primeras tendemos a evitar consecuencias mayores que las que podrían ocurrir en las relaciones más superfluas (DePaulo & Kashy, 1998). Tomando todo esto en cuenta, aun así, las mentiras egoístas aparecen con mayor frecuencia en nuestro día a día que las mentiras usadas para beneficiar a los demás (DePaulo et al., 1996).

Es interesante conocer qué nos motiva para mentir y qué es lo que nos lleva a no hacerlo. Los autores Turner, Edgley y Olmstead (1975) ya establecieron los cinco motivos principales por las que las personas controlan y cambian la información en sus interacciones con otros. El primer motivo que exponen es proteger nuestra identidad, la identidad del receptor o de un tercero, entendiendo la identidad como el valor social que se está otorgando a sí mismo o a otra persona en esa interacción. El motivo con mayor peso al que eludían los participantes de su estudio para justificar sus mentiras era la protección de su propia identidad. Lo que se relaciona con lo que encontraron DePaulo et al., (1996) sobre la alta frecuencia de lo que llamaron mentiras egoístas.

El segundo motivo al que aluden estos autores es el de modificar nuestras relaciones sociales, ya sea manteniéndolas (buscando mayor o menor intimidad) o terminándolas. En tercer lugar, hacen referencia a lograr o mantener una situación de poder con respecto al otro, es decir, manipular la acción del otro en función de nuestros propios deseos. El siguiente motivo que exponen es evitar tensiones o conflictos con otros, las personas manipulamos la información y la conversación para evitar temas de conversación que puedan disparar discusiones o tensiones durante nuestras interacciones.

Por último, hablan del uso de la mentira para controlar la situación y/o la interacción. Dentro de este distinguen tres posibilidades por las que podríamos dar información falsa al receptor: (1) para facilitar el encuentro, (2) para redirigir la conversación o (3) para terminar dicha interacción.

En un estudio más reciente llevado a cabo por Arcimowicz, Cantarero y Soroko (2015) establecieron dos categorías para recoger las diferentes motivaciones de la gente que usaba mentiras: beneficiosas (para ganar algo) y protectoras (evitar consecuencias negativas). Incluyeron otra dimensión ya mencionada por DePaulo et al. (1996), mentiras orientadas a uno mismo y mentiras orientadas a otros. Así, tomando todas ellas en cuenta concluyeron 4 posibles categorías que recogen las motivaciones que hay detrás de la mentira: egoístas, autodefensivas, complacientes y protectoras (Tabla 1).

Las mentiras egoístas serían centradas en uno mismo para buscar un beneficio propio (admiración, algo material, poder...). Las mentiras autodefensivas explicarían una motivación centrada en uno mismo pero para evitar una consecuencia negativa (castigos, ocultar alguna falta, evitar responsabilidades...). Las complacientes serían orientadas a buscar un beneficio en el resto (para hacer a alguien feliz) y, por último, las mentiras protectoras buscarían evitar una consecuencia negativa a otra persona (evitar dañarle, evitarle estrés o tristeza...) (Arcimowicz et al., 2015).

**Tabla 1**

*Tipos de mentiras según las motivaciones*

	<b>Beneficiales</b>	<b>Protectoras</b>
<b>Orientadas a uno mismo</b>	Mentiras egoístas	Mentiras autodefensivas
<b>Orientadas a otras personas</b>	Mentiras complacientes	Mentiras protectoras

*Nota.* Tabla propuesta por Arcimowicz et al., 2015.

## **Personalidad y Mentira**

Conociendo ya qué significa mentir y por qué lo hacemos, cabría preguntarse por qué hay gente que miente más que otra y por qué lo hacen de manera más eficiente, y, además, si esto puede relacionarse de alguna forma con las diferencias individuales de

personalidad que nos hacen únicos a cada persona. Para conocer los aspectos de nuestra personalidad que nos diferencian a la hora de vamos a realizar una distinción entre diferencias en rasgos de personalidad “normales” y rasgos de personalidad que se relacionan con personalidades “desviadas” y que, a menudo, están relacionados con trastornos de personalidad y que se clasifican en diferentes perfiles.

### ***Rasgos De Personalidad***

En circunstancias normales, no todos los tipos de personalidad tienen la misma manera de comunicarse, gesticulamos de manera diferente, usamos diferentes tonos de voz, diferente cantidad de palabras, etc. (González y Besteiro, 2015). Por ello, es de entender que todos los tipos de personalidad, dependiendo de los rasgos que los caractericen, engañarán de una forma u otra, siendo esta más o menos eficiente.

La relación entre personalidad y mentira ha sido un gran objeto de estudio desde hace años, sin embargo, ha estado más centrada en aspectos concretos de la personalidad. Así, Malesky, Isenberg y McCord (2021) en su estudio trataron de relacionar los cinco factores de la personalidad propuestos por Costa y McCrae (1992) con la mentira y, más concretamente, con la mentira exitosa.

Estos autores propusieron cinco factores que engloban y describen los diferentes tipos de personalidad: extroversión, amabilidad, responsabilidad, neuroticismo y apertura a la experiencia. El rasgo de extroversión se mide entre los polos extroversión e introversión. Cada uno de estos hace referencia al nivel de estimulación y actividad que necesita el cerebro, las personas más extrovertidas necesitarán hacer actividades estimulantes que mantengan su nivel de actividad del cerebro alto, mientras que las introvertidas necesitarán actividades que rebajen el nivel de actividad (Costa y McCrae, 1992). La amabilidad es entendida como la calidad de la orientación interpersonal de una persona. Puntuaciones altas en amabilidad suelen significar una personalidad cordial,

preocupada por los pensamientos, sentimientos y acciones de los demás, mientras que puntuaciones bajas significan frialdad, egoísmo, etc. (Costa y McRae, 1992). El rasgo de responsabilidad evalúa la planificación, organización, motivación y la voluntad de logro de una persona (Costa y McRae, 1992). Neuroticismo hace referencia a la estabilidad emocional. Un bajo neuroticismo se relaciona con alta estabilidad emocional y capacidad para controlar el estrés, la ansiedad o el miedo. Así, contrasta con las puntuaciones altas, cuyas características describen dificultades para regular esas emociones y mayor propensión a desestabilizarse debido a ellas (Costa y McRae, 1992). Por último, la apertura a la experiencia hace referencia a la apertura intelectual frente a una mente más cerrada o conservadora. Las personas con mayor apertura a la experiencia tienden a ser más imaginativos, flexibles de ideas y aceptan mejor los cambios (Costa y McRae, 1992).

Partiendo de este modelo y relacionándolo con contar una mentira creíble, Malesky et al. (2021) encontraron una relación significativa y negativa entre amabilidad y la mentira exitosa. Los participantes que puntuaban bajo en modestia (más arrogantes) y en empatía (tomaban las decisiones de manera más lógica) eran mejores mentirosos. Además, la dimensión de la personalidad de apertura a la experiencia, también se relacionaba significativamente con mentir de manera más exitosa. Esta relación también fue negativa, significando que los participantes con menor interés artístico y menos imaginativos mentían de manera más creíble.

Estos resultados concuerdan con lo que otros autores recogieron en otras investigaciones anteriores. Vrij, Granhag y Mann (2010) recogieron información para establecer las características de personalidad que hacen a un buen mentiroso. Describen como un buen mentiroso tienen una personalidad que se define como manipuladora, son buenos actores y expresivos. Hay dos emociones que están presentes tras la mentira: la culpa y el miedo. Así, las personalidades más frías, distantes y que menos experimentan

estas emociones se pueden ver como mejores mentirosos. Las personas manipuladoras mienten mucho y confían en sus mentiras, por lo que los sentimientos de culpa o miedo por quedar expuesta su mentira disminuyen mucho. Las personas que son buenos actores o más camaleónicos se sienten más seguros de que les van a creer por lo que estos sentimientos también se disipan. Además, las personas expresivas y espontáneas se muestran más atractivas para la otra persona, lo que hace que se levante menos suspicacia.

Podemos encontrar relación entre los dos estudios mencionados, pues Malesky et al. (2021) relaciona las personas menos empáticas y más frías y arrogantes con una mejor eficiencia en la mentira. Estas personas se caracterizan por no dejarse llevar por las emociones y hacer una declaración en función de la lógica. Por lo que puede que experimenten menos las emociones de miedo y culpa que mencionan Vrij et al. (2010).

### ***Perfiles De Personalidad***

Las emociones de miedo y culpa, como ya se ha mencionado y han expuesto los autores Vrij et al. (2010), suponen un freno para decir una mentira. Por ello, los perfiles de personalidad más tendentes a no experimentar este tipo de emociones, pueden ser mejores mentirosos.

De esta manera, los perfiles que más se asocian con la mentira son perfiles psicopáticos y narcisistas. Estos se caracterizan por ser fríos, manipuladores y muy poco empáticos, lo que hace que no experimenten las emociones de culpa y miedo que nos previenen de mentir. Además, estas características normalmente vienen acompañadas de un patrón general de grandiosidad, necesidad de admiración y falta de empatía (Sarzynska et al., 2017).

Numerosos estudios se han centrado en estudiar estos perfiles que son caracterizados por no experimentar emociones como culpa o ansiedad o miedo. Estos, en muchas ocasiones, tienen características que recoge la Triada Oscura de la Personalidad:



maquiavelismo, narcisismo y psicopatía. A su vez, muchos autores relacionan estas tres características que forman diferentes tipos de personalidad con una mayor frecuencia en el uso de la mentira, siendo esta más eficiente (Daiku, Serota y Levine, 2021)

En las personas con altas puntuaciones en maquiavelismo o en psicopatía se ha observado que mienten más, ya que no experimentan culpa, por el contrario, las personas con puntuaciones altas únicamente en narcisismo mienten menos debido a que sí sienten culpa (Daiku et al., 2021).

### **Detección De La Mentira En El Ámbito Policial**

Una de las labores más esenciales de la policía consiste en evaluar y establecer la veracidad de una declaración tanto de un sospechoso como de un testigo o una víctima. Y es una tarea importante en la que se debe ser muy exacto ya que de ello depende que sean considerados inocentes o culpables (Vrij, 2004). Por ello, es muy necesario que los trabajadores que se dedican a ello estén bien documentados y capacitados para detectar si alguien está mintiendo o diciendo la verdad. Así, tendemos a pensar que los policías tienen esas capacidades bien entrenadas y por ello son precisos en llevar a cabo dicha tarea. Ya se ha mencionado anteriormente que la precisión de la población general para detectar mentiras rozaba el azar y distaba mucho de la imagen que tenemos de que somos buenos detectores de mentirosos. Pero, ¿sucede algo similar en los policías o su precisión afina más que la de la población general?

Parece que sin instrucción específica y sin herramientas específicas (basándose en su intuición) los policías no muestran ninguna superioridad con respecto a la población general para la detección del engaño (Alonso, Masip y Garrido, 2009). Bond y DePaulo (2006) realizaron un meta-análisis para comparar la precisión de “expertos” en detección de mentiras frente a la de gente que no tenía ningún interés especial por esta tarea. El

primer grupo obtuvo una precisión del 53,81% y el segundo un 53,29% (Bond y DePaulo, 2006).

Tras un análisis de diferentes estudios de precisión Alonso et al. (2009) llegaron a concluir que no existen diferencias entre profesionales del mundo legal como policías, investigadores, etc. y la población general. Más específicamente, observaron que ambas rozaban el nivel de azar. Es más, afirman que no existen profesionales más capacitados que otros para establecer con mayor precisión la veracidad de una declaración.

Nos cabría preguntarnos entonces, si no son más precisos que la población general sin haber entrenado y sin herramientas específicas, ¿se podría mejorar la detección mediante un entrenamiento específico?

La literatura dice que ni habiendo recibido un entrenamiento para detectar mentiras la precisión aumenta (Meissner y Kassin, 2002), sino que, por el contrario, cuanto más entrenamiento se recibe, más se tiende a tomar una declaración como falsa (Meissner y Kassin, 2002; Alonso et al 2009). Alonso et al. (2009) explican que esto puede ser debido a que este entrenamiento está diseñado para entrenar en la detección únicamente de indicios de engaño. Los policías así, quedan sesgados y ven indicios de engaño tanto en declaraciones falsas como en las verdaderas.

Entonces, ¿cómo podría hacerse un buen entrenamiento para estos profesionales? Ya se han realizado estudios para valorar cómo puede ser un buen entrenamiento y Hartwig et al. (2006) concluyeron que es mejor dejar atrás las señales únicamente conductuales y pasar a analizar si los sospechosos presentan inconsistencias en su declaración. Proponen no hacerle saber al sospechoso la evidencia que le incrimina hasta el final. Así, la declaración que emita el sospechoso, si es falsa, entrará en contradicción o tendrá inconsistencias con lo que la policía sabe.

Tras entrenar a los policías mediante esta técnica se observó que alcanzaron una precisión del 85,4%, mientras que los que no fueron entrenados alcanzaban un 56,1%, estableciendo así una diferencia significativa, lo que muestra resultado prometedores (Hartwig et al. 2006; Alonso et al., 2009).

### **Técnicas De Detección De Mentira**

Popularmente, en la población general, existe una creencia bastante extendida de que a través de la conducta no verbal resulta muy sencillo detectar si alguien está mintiendo o no. Sobreestimamos nuestra capacidad de detectar en el otro la falsedad de su declaración, que la basamos en las claves conductuales de la otra persona (Masip, 2005).

Mediante un estudio llevado a cabo por el Global Deception Research Team (2006) se pretendía conocer si existía una creencia global respecto a lo que pensaba la población a cerca de la mentira. Se preguntó a las personas cómo se puede averiguar cuando alguien está mintiendo. Más adelante, se pasó un cuestionario con preguntas para relacionar la mentira con conductas concretas. Se concluyeron varias conductas como la mirada y el contacto visual (los mentirosos miraban menos a los ojos), movimientos continuos cambiando de postura, nerviosismo y fallos en el discurso (Global Deception Research Team, 2006; Masip, 2005).

Así, hay numerosos autores que siguen esta línea y apoyan estas creencias del lenguaje no verbal como predictor de la mentira.

### ***Técnicas Basadas En La Conducta***

Existen corrientes como la que defienden Ekman y Friesen (1969) que afirman que hay conductas no verbales muy sutiles, llamadas micro expresiones que son determinantes a la hora de establecer una declaración como verdadera o falsa. Estas se refieren a movimientos oculares, cambios en la mirada, gestos con la boca, etc. que

suponen indicadores eficaces y hay que observar en la interacción con la otra persona (Ekman y Friesen, 1969). De esta forma, todas las corrientes más tradicionales, defienden que mentir da lugar a unas señales conductuales delatorias (Masip y Herrero, 2015a).

Una de las técnicas que ha sido utilizada con mayor frecuencia, sobre todo en países como Estados Unidos es la conocida Behavior Analysis Interview (BAI) (Masip y Herrero, 2012). Su creador es John E. Reid, quien la enfocó al ámbito criminal para establecer diferencias entre culpables e inocentes, refiriendo que estos muestran comportamientos diferentes en las entrevistas. Así, creó 15 preguntas que se pueden adaptar a cualquier delito (Masip y Herrero, 2012). Se basa en el que el culpable estará más incómodo que quien es inocente, tratando de hacer entender que no conoce el delito y ocultará información, lo que se notará en indicadores conductuales (Masip y Herrero, 2015a).

Dichas preguntas se recogen en diferentes tipos. El primer tipo de preguntas son generales para poder establecer la biografía del entrevistado. El segundo grupo de preguntas pasan a ser más específicas para conocer y recoger información del sospechoso y su relación con el crimen. Por último, el último tipo de preguntas son aquellas que están diseñadas para elicitación de distintas reacciones en los inocentes que en los culpables (Masip, Herrero, Garrido y Barba, 2011).

Una vez terminadas esas preguntas, si el profesional determina que la persona está mintiendo se le aplica el “Interrogatorio de nueve pasos” de John E. Reid. Es un interrogatorio bastante coercitivo con el cual se busca la confesión (Masip y Herrero, 2015a).

Aunque esta técnica es de las más usadas por los profesionales de la investigación, varios autores han demostrado su falta de evidencia. Masip et al. (2011) demostraron que los indicadores de culpabilidad e inocencia estaban más basados en el sentido común que

en una explicación científica, ya que coincidían con muchas de las creencias que la población general mantiene sobre la mentira; lo que significa que muchos de los entrevistados podrían anticiparse y saber cómo están intentando averiguar su culpabilidad.

De esta forma, estaríamos aludiendo de nuevo a ámbitos del sentido común, los cuales nos llevan al error, en vez de basar estas pruebas en datos probados científicamente (Masip, 2005).

### ***Técnicas Basadas En La Cognición y Sus Procesos***

Toda esta falta de evidencia empírica, hizo que se cambiara de visión por completo. Los investigadores buscaban un punto de estudio que tuviera en cuenta mayor número de procesos mentales que se sabe que están implicados en mentir (Masip y Herrero, 2015a). Estos procesos mentales difieren en gran medida de los que se usan cuando se está haciendo una declaración verdadera (Masip y Herrero, 2015a; Blandón-Gitlin et al. 2014).

Los enfoques cognitivos parten de la premisa que mentir es cognitivamente más complejo que decir la verdad, por lo que nos llevará más esfuerzo mental (Blandón-Gitlin et al., 2014). Mentir no solo implica ocultar información, sino que también hay que crearse mentalmente una nueva historia falsa (Masip y Herrero, 2015a). De esta manera, incrementar esa carga cognitiva, puede tener peores consecuencias para las personas que están mintiendo que para los que están diciendo la verdad, resultando en diferencias visibles en el comportamiento. Sin embargo, se diferencia con el anterior conjunto de técnicas (basadas en la conducta) es que desde esta visión no se da por hecho que los comportamientos y conductas aparezcan solos, sino que el entrevistador debe tomar un papel activo para generar esos comportamientos y hacerlos más notables para ver con

claridad las diferencias entre sinceros y mentirosos (Vrij et al., 2011; Blandón-Gitlin et al., 2014; Masip y Herrero 2015b).

Existen técnicas concretas basadas en esta premisa que siguen las ideas de la cognición y los procesos del cerebro como base para establecer diferencias.

**Activation-Decision-Construction Model (ADCM).** Este modelo propuesto por Walczyk et al. (2005) consta de tres fases, Activación, Decisión y Construcción. En la primera fase (activación) se hace una pregunta, que entra en la memoria de trabajo o a corto plazo activando información de la memoria semántica y episódica, las cuales forman parte de la memoria a largo plazo. La verdad es transferida de la memoria a largo plazo a la memoria de trabajo. Esta transferencia suele ser automática, aunque puede tardar algo más si ese recuerdo lleva mucho tiempo sin transferirse a la memoria de trabajo.

La segunda fase es la de decisión, la cual sí es intencional. A partir de la información semántica y episódica recuperadas y en relación con la pregunta activadora y el contexto, se decide si la verdad es conveniente para su interés propio o no lo es. Si se decide que no es conveniente, se contará una mentira (Walczyk et al., 2005).

La fase de Construcción es también intencional. Una vez tomada la decisión sobre si se cuenta la verdad o la mentira, rápidamente el cerebro establece enlaces inhibitorios que nos previenen de contar la verdad. Esta, sigue estando en nuestra memoria a largo plazo, por lo que su información puede ser utilizada para construir una mentira ajustada a la realidad. El contexto social en el que nos encontramos también es muy importante en la construcción de la mentira, pues debemos tener en cuenta al interlocutor, si este sospecha o no y el conocimiento que este pueda tener. Por último, la mentira/construcción que más activación haya tenido en el cerebro, será la que se emita verbalmente. La construcción de la mentira siempre lleva más tiempo que activar la verdad, sin embargo,

este tiempo depende del acceso a códigos lingüísticos en la memoria y la forma en la que el sujeto los modifica (Walczyk et al., 2005).

Ha sido demostrado por estos autores que, al mentir, el tiempo de reacción aumenta con respecto a cuando se dice la verdad, lo que no afecta a las preguntas en las que hay que responder simplemente sí o no (Walczyk et al., 2005; Masip y Guerrero 2015a).

**Técnica TRI-Con (Time Restricted Integrity-Confirmation).** Esta técnica se basa en la técnica anterior y sigue manteniendo la premisa de que mentir es más complejo que decir la verdad (Walczyk et al., 2012). Es un tipo de entrevista que comienza con una serie de preguntas generales que no estén relacionadas con el caso para que el sujeto investigado responda con sinceridad y así observar el comportamiento de cuando lo hace (Walczyk et al., 2012).

En las siguientes preguntas se le informa al entrevistado con anterioridad del contenido e información que estas buscan. Así, logramos activar la verdad en su memoria (lo que facilitará la tarea al sincero y se la complicará al mentiroso, quien la tiene que inhibir). Sin embargo, las palabras que concretan la información en la pregunta no se dicen hasta el final, es decir, el entrevistado no sabe a qué se refiere la pregunta hasta las últimas palabras. Así se logra evitar que el mentiroso vaya preparando su historia falsa. Después de esto, se le dice al entrevistado que tiene que responder de la manera más rápida posible (Walczyk et al., 2012).

### ***Otras Técnicas***

En este apartado se recogerán técnicas que o bien se aproximan a un enfoque más conductual o cognitivo, pero que se diferencian de alguna manera de dichos enfoques. El polígrafo podría caber dentro de las técnicas basadas en la conducta, sin embargo, lo que se miden son respuestas fisiológicas, por lo que muchos autores dejan esta técnica fuera

de dicha categoría. La técnica SUE y la estrategia de preguntas inesperadas quedarían próximas al enfoque cognitivo, pero estas técnicas no se basan en la idea de que mentir es cognitivamente más complejo que decir la verdad (Masip y Herrero, 2015b). Se mencionarán también muy brevemente dos técnicas de procedimiento verbal que han demostrado alta eficacia (Masip, 2005).

**Polígrafo.** En nuestra cultura popular el polígrafo es conocido como la “máquina de la verdad” o el detector de mentiras por excelencia (Anta, 2012). Sin embargo, hay una idea equivocada de esta prueba, pues lo que mide son respuestas fisiológicas del cuerpo humano (la presión arterial, el ritmo cardíaco, la respiración y la conductancia de la piel, a través de la sudoración) (Anta, 2012). Hay diferentes pruebas que se usan mientras se está utilizando el polígrafo como medidor, las más comunes son la Prueba de la Pregunta Control (CQT) y la Prueba del Conocimiento del Culpable (GKT) (Synnott et al., 2015).

La CQT fue creada por John E. Reid en 1940 y es la más ampliamente usada junto al uso del polígrafo. Está formada por tres fases, la primera es una entrevista anterior al test en la que se explica al sujeto cómo funciona el polígrafo antes de ser conectado a este. Esta fase puede variar mucho según el entrevistador decida comentar cierta información o no. La segunda fase se lleva a cabo una vez la persona ha sido conectada y se le hace preguntas mientras se recogen sus respuestas fisiológicas. Estas preguntas son de distinto tipo: preguntas control (al inicio para registrar su respuesta basal), preguntas irrelevantes, preguntas relevantes (entre las que hay preguntas sobre las que solo el sujeto conoce la respuesta) y preguntas de comparación. Como última fase, se interpretan las respuestas obtenidas en las que se espera que los culpables muestren respuestas significativamente más fuertes a las preguntas relevantes (Synnott et al., 2015; Anta, 2012).



Por otro lado, la GKT fue creada por David Lykken en 1959 como alternativa a la CQT, que estaba recibiendo grandes críticas (Synnott, 2015). Esta técnica no usa preguntas, sino que usa frases indirectas sobre el suceso en cuestión que solo el sujeto conocería. Se estudia si el sujeto reconoce información relativa al suceso con el que se le relaciona. Para ello se usan preguntas de opción múltiple: hay opciones irrelevantes o no relacionadas con el suceso, hay opciones relevantes que son conocidos por todos pero sin quedar estrechamente relacionadas con el caso y, por último, estímulos sonda, que se trata de información que solo el culpable puede conocer (Synnott, 2015).

Con dichas técnicas se han hecho numerosos estudios para observar su eficacia y validez. Con todos los resultados obtenidos la *British Psychological Society* emitió un informe en el que se presenta una revisión de todos esos resultados (Bull et al., 2004). Los resultados con la prueba CQT muestran que el porcentaje de mentirosos que se podían detectar era de entre un 83% y un 89%, mientras que solamente detectaba entre un 53% y un 78% de personas que decían la verdad. Por otro lado, utilizando la CKT, se obtuvieron resultados algo diferentes, pues era capaz de identificar entre un 94% y un 98% de personas que estaban diciendo la verdad, pero únicamente entre un 42% y 76% de personas que estaban mintiendo (Bull et al., 2004).

Por último, se ha de mencionar que los datos del polígrafo deben ser tratados con mucha cautela, pues aún hay numerosos autores que defienden que el polígrafo no dispone de ninguna base científica correcta para establecer mentiras y verdades (Synnott, 2015).

**Técnica SUE (Strategic Use of Evidence).** Como el nombre de la técnica indica, se trata de usar y manejar la evidencia disponible de manera estratégica para obtener la declaración deseada explotando las diferencias entre las creencias y las estrategias de inocentes y culpables (Masip y Herrero, 2015b). Esta técnica se basa en no contarle al

sospechoso la evidencia que hay contra él hasta el final de la entrevista. De esta forma, durante la entrevista, inocentes y culpables se comportarán de maneras distintas: el culpable no mencionará información nueva que pueda incriminarle y su historia se podría contradecir con la evidencia ya existente; mientras que con los inocentes pasaría lo contrario, ya que mencionarían información nueva que pueda salvarles y su historia encajará con la evidencia (Masip y Herrero, 2015b).

Se vio en un estudio llevado a cabo por Hartwig et al. (2005) cómo había diferencias en la cantidad de información potencialmente incriminadora (los inocentes daban más) y una mayor cantidad de inconsistencias en los culpables comparándolos con los inocentes.

**Preguntas Inesperadas.** Por lo general, cuando se va a entrevistar a un sospechoso, este se imagina que tipo de preguntas se le pueden hacer durante el interrogatorio, pudiendo preparárselas con anterioridad para que su historia cobre sentido y parezca inocente (Masip y Herrero, 2015b). Así, si el entrevistador formula preguntas que no se esperan los entrevistados puede que los culpables muestren respuestas inconsistentes o que den más señales de que están mintiendo, mientras que los inocentes conocerán la respuesta a dichas preguntas y serán consistentes con el resto de su historia (Masip y Herrero, 2015b).

Exactamente eso fue lo que se demostró en un estudio que se llevó a cabo con sujetos inocentes y culpables (agrupados en pares) (Vrij et al., 2009). Los pares de inocentes daban respuestas consistentes entre ellos ante las preguntas esperadas e inesperadas. Sin embargo, los culpables daban respuestas iguales entre ellos a preguntas que se podían anticipar del hecho cometido, pero sus respuestas eran diferentes en las preguntas que no podían ser anticipadas (Vrij et al., 2009).

Esta técnica, parece ser muy útil en delitos cometidos a la vez por varias personas y estas son entrevistadas por separado ya que se observan grandes diferencias en sus respuestas y, por lo tanto, grandes inconsistencias (Vrij et al., 2009; Masip y Herrero, 2015b).

**Procedimientos verbales.** A modo de mención se ha de mencionar técnicas verbales que han demostrado eficacia como lo son el Análisis de Contenido Basado en Criterios (CBCA) y el Control de la Realidad (RM).

El CBCA valora cinco clasificaciones en las que enumeran una serie de criterios para establecer una declaración como verdadera o como falsa: sobre las características principales del hecho (estructura, cantidad de detalles...), sobre contenidos específicos (descripción de interacciones, conversaciones, complicaciones durante el hecho...), peculiaridades del contenido (detalles inusuales, superfluos, relatos del estado mental, incomprensión de ciertos detalles...), contenidos referentes a motivación (correcciones, dudas, admisión de falta de memoria...) y detalles característicos de la ofensa (Vrij, 2005). Se demostró que esta técnica de valoración de la narración era capaz de discriminar un 73% de las declaraciones verdaderas y un 72% de las declaraciones falsas (Vrij, 2005).

De la misma manera, la RM usa una lista de criterios que distinguen declaraciones verdaderas basadas en información externa o declaraciones falsas basadas en información interna. Así, se mostró una eficacia similar a la del CBCA, con un nivel de discriminación del 72% entre declaraciones veraces e inventadas (Masip et al., 2005).

Sin embargo, esta última técnica aún no cuenta con una estandarización y los diferentes autores usan diferentes criterios de validación, por lo que los resultados aportados son bastante débiles (Masip et al., 2005).

## Discusión

Tras toda la literatura explorada a cerca de la investigación en el mundo de las técnicas de detección de la mentira se han observado diferentes corrientes y puntos de vista centrados en diferentes aspectos de los mentirosos.

Por un lado encontramos técnicas basadas en la conducta observable que son las que tendemos, como población general, a utilizar para intentar deducir si nuestro interlocutor está siendo sincero. Estas técnicas pueden resultar de más fácil aplicación, pues las conductas sutiles que se defiende que elicitán los mentirosos son más fácilmente observables por todo el mundo. Sin embargo, estas técnicas están faltas de evidencia empírica ya que, no se sustentan sobre ningún estudio científico, sino sobre creencias populares por lo que son fácilmente previsibles por los posibles entrevistados. Faltan estudios empíricos que demuestren la objetividad de las micro expresiones y conductas que todos manifestamos cuando mentimos.

Las técnicas basadas en la cognición, por otro lado, cada vez ganan más peso en el ámbito de la detección de mentiras, pues hay pruebas empíricas de los procesos mentales que hay detrás de la mentira: como actúa la memoria y cómo anticipamos información. Son menos intuitivas que las técnicas basadas en la conducta y, además, suponen un entrenamiento y un conocimiento previo de cómo administrarlas e interpretar la información, lo que puede llevar más tiempo tanto de evaluación como de interpretación de inconsistencias en las declaraciones.

Así, cada una tiene argumentos a favor y en contra propuestos por la literatura, sin embargo, las técnicas basadas en la conducta están perdiendo ámbito de estudio, mientras que el foco en la actualidad queda puesto en las técnicas más basadas en los procesos cognitivos y la carga cognitiva.

## Conclusiones

El concepto de mentira sigue siendo muy complejo de definir pues incluye muchos aspectos relevantes. Sin embargo, se ha llegado a la conclusión en esta revisión de que ha de tener dos componentes para que la gente considere una declaración falsa: la intencionalidad de mentir y que el comunicador de esta sea consciente de que lo que está diciendo es una mentira. Cuando mentimos, lo hacemos para o bien conseguir un beneficio (para nosotros o para un tercero) o para evitar un mal (de la misma forma, tanto para nosotros como para un tercero).

Así, tras todo este trabajo, se podría establecer la definición de mentira como el acto intencionado, verbal o no verbal, de contar una información falsa de forma deliberada y consciente a una tercera persona para conseguir un beneficio o evitar un mal (propio o ajeno).

Ya conocemos la relevancia de establecer una declaración como verdadera o falsa en el ámbito policial o judicial. De esta forma, conocer dichos componentes de la mentira y saber cómo reconocerlos en dichos ámbitos es de vital importancia para realizar una buena labor. A la hora de evaluar la veracidad de una declaración sin la aplicación de técnicas específicas, el personal que trabaja para los Cuerpos y Fuerzas de Seguridad del Estado no mostraba ninguna superioridad cuando eran comparados con la población general. Además, aunque se les entrenara en detección de mentiras, no mejoraba la eficacia.

De esta forma, las técnicas de detección de mentiras que se usan en estos ámbitos proporcionan un mayor grado de efectividad y mayor grado de acierto de estos profesionales a la hora de valorar la credibilidad de un sospechoso. Por ello, existen numerosas técnicas que se han explorado desde diferentes enfoques para mejorar lo máximo posible la tarea.

Encontramos técnicas como la Behavioral Analysis Interview (BAI) que es ampliamente usada por profesionales en todo el mundo que se basa en el análisis del comportamiento en una entrevista policial. Este enfoque conductual parece tener menos apoyo por parte de los científicos más actuales que alegan que no se basan en ningún hecho científico, sino en creencias populares.

El otro enfoque que está recibiendo más apoyo en los últimos años es el que tiene en cuenta los procesos y la carga cognitiva que supone mentir. Dentro de este enfoque encontramos técnicas como la Activation-Decision-Construction Model (ADCM) o la Técnica TRI-Con, las cuales están tomando mayor protagonismo debido a sus sorprendentes resultados.

Por último, existen otras técnicas que no terminan que quedar dentro de estos dos enfoques como la Técnica SUE, el polígrafo o la técnica de preguntas inesperadas, que también muestran resultados muy prometedores y son utilizadas con bastante frecuencia en el ámbito tanto policial como judicial.

A modo de conclusión general, cabría mencionar que es muy relevante que el personal dedicado a la labor de establecer la credibilidad de los testimonios en el ámbito policial conozca la importancia de su labor así como la definición, motivaciones y perfiles de personalidad más presentes en la mentira para poder aplicar con mayor rigor y efectividad las técnicas de detección que consideren más correctas y completas. De este modo, cabe hacer mención a una posible visión más fusionada de ambos enfoques para poder crear una técnica con mayor amplitud de aplicación y mayor eficacia.

## Bibliografía

- Alonso, H., Masip, J., & Garrido, E. (2009). La capacidad de los policías para detectar mentiras. *Revista de derecho penal y criminología*, (2), 159-196.
- Anta, J.A. (2012). Detección del engaño: polígrafo vs análisis verbo-corporal. *Cuadernos de criminología: revista de criminología y ciencias forenses*, (19), 36-46.
- Arcimowicz, B., Cantarero, K., & Soroko, E. (2015). Motivation and Consequences of Lying. A Qualitative Analysis of Everyday Lying. *Forum: Qualitative Social Research*, 16(3), 1438-5627.
- 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.
- Bond, C. F., & DePaulo, B. M. (2006). Accuracy of deception judgments. *Personality and social psychology*, 10(3), 214–234.  
[https://doi.org/10.1207/s15327957pspr1003\\_2](https://doi.org/10.1207/s15327957pspr1003_2)
- Bull, R., Baron, H., Gudjonsson, G., Hampson, S., Rippon, G., & Vrij, A. (2004). *A review of the current scientific status and fields of application of polygraphic deception detection*. Londres: British Psychological Society.
- 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>
- Costa, P. T. & McCrae, R. R. (1992). Normal personality assessment in clinical practice, the NEO Personality Inventory. *Psychological Assessment*, 4, 5-13.
- Daiku, Y., Serota, K. B., & Levine, T. R. (2021). A few prolific liars in Japan: Replication and the effects of Dark Triad personality traits. *PloS one*, 16(4), 1-13.  
<https://doi.org/10.1371/journal.pone.0249815>
- DePaulo, B.M., Charlton, K., Cooper, H., Lindsay, J.J., & Muhlenbruck, L. (1997). The accuracy-confidence correlation in the detection of deception. *Personality and Social Psychology Review*, 1(4) 346-357

- DePaulo, B. M., Kirkendol, S. E., Kashy, D. A., & Wyer, M. M. (1996). Lying in Everyday Life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70(5), 979-995.
- DePaulo, B. M., & Kashy, D. A. (1998). Everyday Lies in Close and Casual Relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(1), 63-79.
- Ekman, P. & Friesen, W. (1969). The Repertoire of Nonverbal Behavior: Categories, Origins, Usage, and Coding. *Semiotica*, 1(1), 49-98.  
<https://doi.org/10.1515/semi.1969.1.1.49>
- Gilbert, D. T., Krull, D. S., y Malone, P. S. (1990). Unbelieving the unbelievable: Some problems in the rejection of false information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 601-613.
- González, J. L., Besteiro, I. (2015). Personalidad, mentira y Engaño. *Behavior & Law Journal*, 1(1), 17-26.
- 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., Strömwall, L. A. y Vrij, A. (2005). Detecting deception via strategic disclosure of evidence. *Law and Human Behavior*, 29, 469-484.
- Hartwig, M., Granhag, P. A., Strömwall, L. A. y Kronkvist, O. (2006). Strategic use of evidence during police interviews: When training to detect deception works. *Law and Human Behavior*, 30, 603-619.
- 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>
- Lindskold, S., & Walters P.S. (1983). Categories for acceptability of lies. *The Journal of Social Psychology*, 120, 129-136.
- Malesky, A., Isenberg, A. N., & McCord, D. (2021). Personality characteristics of the successful liar. *Journal of Investigative Psychology and Offender Profiling*, 18(2), 1-13.



- 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. (2004) Defining deception. *Anales de psicología*, 20(1), 147–171.
- 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. (2005). ¿Se pillá 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., 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>
- Masip, J., Sporer, S. L., Garrido, E. y Herrero, C. (2005). The detection of deception with the Reality Monitoring approach: A review of the empirical evidence. *Psychology, Crime, & Law*, 11(1), 99-122.
- Masip, J., Garrido, E., & 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>

- 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>
- Muñoz García, A., Gil-Gómez de Liaño, B., & Pascual-Ezama, D. (2021). Gender Differences in Individual Dishonesty Profiles. *Frontiers in psychology*, 12, 728115. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.728115>
- Real Academia Española. (s.f.). Mentira. En *Diccionario de la lengua española*. Recuperado en 20 de enero de 2023, de <https://dle.rae.es/mentira?m=form>
- Real Academia Española (s.f.). Engañar. En *Diccionario de la lengua española*. Recuperado en 20 de enero de 2023, de <https://dle.rae.es/enga%C3%B1ar>
- Sarzynska, J., Falkiewicz, M., Riegel, M., Babula, J., Margulies, D., Necka, E., Grabowska, A., & Szatkowska, I. (2017). More intelligent extraverts are more likely to deceive. *Plos One*, 12(4), 1-17. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0176591>
- Street, C. N. (2016). ALIED: Una teoría de la detección de mentiras. *Ciencia Cognitiva*, 10, 2-45.
- Street, C. N., & Kingstone, A. (2017). Aligning Spinoza with Descartes: An informed Cartesian account of the truth bias. *British Journal of Psychology*, 108(3), 453-466.
- Synnott, J., Dietzel, D., & Ioannou, M. (2015). A review of the polygraph: history, methodology and current status. *Crime Psychology Review*, 1(1), 59-83.
- Turner, R. E., Edgley, C. & Olmstead, G. (1975). Information control in conversations: Honesty is not always the best policy. *Kansas Journal of Sociology*, 11, 69-89.
- 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>

- Vrij, A., Fisher, R.P. y Blank, H. (2015). A cognitive approach to lie detection: A meta-analysis. *Legal and Criminological Psychology*, 22(1), 1-21. <https://doi.org/10.1111/lcrp.12088>
- Vrij, A., Leal, S., Granhag, P. A., Mann, S., Fisher, R., Hillman, J. y Sperry, K. (2009). Outsmarting the liars: The benefit of asking unanticipated questions. *Law and Human Behavior*, 33, 159-166.
- Vrij, A. (2005). Criteria-Based Content Analysis. A qualitative review of the first 37 studies. *Psychology, Public Policy, and Law*, 11(1), 3-41.
- Vrij, A., Granhag, P. A., & Mann, S. (2010). Good liars. *Journal of Psychiatry & Law*, 38(1-2), 77-98. <https://doi.org/10.1177/009318531003800105>
- 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>
- Weber, J., Kurke, L. B., & Pentico, D. W. (2003). Why do Employees Steal? Assessing Differences in Ethical and Unethical Employee Behavior Using Ethical Work Climates. *Business & Society*, 42(3), 359-380. <https://doi.org/10.1177/0007650303257301>