

## LA EVALUACIÓN DE LA CREDIBILIDAD DEL TESTIMONIO EN CONTEXTOS JUDICIALES A PARTIR DE INDICADORES CONDUCTUALES

---

### CREDIBILITY ASSESSMENT IN JUDICIAL CONTEXTS FROM BEHAVIORAL INDICATORS

Jaume MASIP y Eugenio GARRIDO

Departamento de Psicología Social y Antropología. Universidad de Salamanca.

---

#### RESUMEN

*En este trabajo se propone integrar la evaluación de la credibilidad del testimonio (detección de la verdad y la mentira) dentro del esquema propuesto por Wells (1978) para clasificar los factores susceptibles de afectar la calidad del testimonio. Se observa la escasa atención prestada desde la psicología del testimonio a la credibilidad frente a la otorgada a la competencia del testigo, y se resumen las tres aproximaciones existentes para la evaluación de la credibilidad para centrarnos en la de las claves no-verbales o conductuales. Se describen en detalle los hallazgos efectuados desde dicha perspectiva, tanto desde la aproximación de los canales (vías más o menos capaces de dejar entrever el engaño) como desde la de los indicadores discretos (conductas específicas que puedan indicar que el testigo está mintiendo). En el último apartado, se valora la posible aplicación de estos hallazgos en contextos judiciales, se critica la falta de investigación sobre el tema en tales contextos y se ofrecen algunas recomendaciones al respecto.*

PALABRAS CLAVE: *Credibilidad, testimonio, conductuales.*

---

Toda correspondencia en relación a este artículo puede ser dirigida a cualquiera de sus dos autores: Facultad de Psicología, Avda. de la Merced, 109-131, 37005 Salamanca. Telf. 923 294610. Fax: 923 294604. E-mail: jmasip@gugu.usal.es o garrido@gugu.usal.es

## ABSTRACT

*In this paper an attempt is made to insert credibility assessment (i.e., the detection of truthfulness and deceit) within the framework posed by Wells (1978) to classify the factors which might affect the quality of eyewitness testimony. It is argued that eyewitness-testimony psychological research has overlooked the issue of credibility, while overemphasizing the negative role of competency-related deficits upon the quality of witnesses' statements. Three approaches to credibility assessment are outlined, and then the non-verbal or behavioral one is explained in detail. Findings both from the channel approach - which has emphasized the porosity of communication channels to leak deception cues - and from the specific indicators approach - which has studied what behaviors indicate that the witness is lying - are described. In the last section the likelihood of using these research findings to assess credibility in real judicial cases is discussed, the need for conducting lie-detection research in legal contexts is stressed, and a few recommendations as to how to conduct that research are made.*

KEY WORDS: *Credibility, testimony, behavioral.*

## INTRODUCCIÓN

En 1978, Wells propuso un sistema de categorización de los factores que afectan el testimonio en que diferenciaba entre *variables del sistema* y *variables a estimar*. Las primeras serían aquellas "que están (o potencialmente pueden estar) bajo el control directo del sistema de justicia criminal" (p. 1548), tales como las técnicas de entrevista, modo en que se realizan las ruedas de reconocimiento, etc. Las variables a estimar serían las que "afectan la precisión del testigo, pero no están bajo el control del sistema de justicia criminal" (p. 1548), y se dividirían en características del crimen (por ej., su gravedad, contexto en que sucedió, etc.) y variables de los implicados, es decir, el acusado y el testigo (para una revisión reciente ver Vrij, 1998b).

En lo concerniente a las variables de las personas implicadas en el incidente, se ha realizado mucha investigación sobre sus capacidades cognitivas y el efecto que éstas pueden tener sobre la exactitud de su testimonio. Sin embargo, algunos autores señalan que la falta de exactitud en el testimonio puede deberse no sólo a aspectos *cognitivos* -tales como la memoria del testigo, su inteligencia, habilidades lingüísticas, etc.-, sino también a aspectos *motivacionales* (Bussey, Lee y Grimbeek, 1993; Köhnen, 1987, 1989; Lamb, Sternberg, y Esplin 1994; Miller, 1983; Miller, Bauchner, Hocking, Fontes, Kaminski y Brandt, 1981; Stone, 1991). En el primer caso, la pregunta sería "¿es el testigo (o sospechoso, o víctima) capaz de ofrecer un testimonio que se ajuste a los hechos?"

En el segundo, nos preguntaríamos " *está dispuesto* el testigo (o sospechoso, o víctima) a ofrecer un testimonio que se ajuste a los hechos?" o, en otras palabras, " ¿miente el testigo (sospechoso, víctima)?" . Siguiendo a Lamb et al. (1994), llamaremos **competencia** a la *habilidad* del interrogado para decir la verdad (aspecto cognitivo), y **credibilidad** a la *voluntad* del mismo para expresar esta verdad (aspecto motivacional).

Algunos autores (por ej., Köhnken, 1989; Undeutsch, 1989) critican la escasez de investigación empírica sobre la credibilidad de la persona que ofrece su testimonio, especialmente en comparación con el énfasis que se ha situado sobre su competencia. Hay que tener en cuenta que a través del testimonio se pretende establecer los hechos, y en base a dichos hechos se tomarán las decisiones judiciales (ver por ej., Gudjonsson, 1992; Magaldi, 1987). Por lo tanto, cualquier distorsión durante la declaración merece consideración, con independencia de si se debe a problemas de competencia o a una falta de credibilidad. Esto ha sido reconocido por la jurisprudencia, de modo que en el Código Penal se recogen los delitos de acusación y denuncia falsas y el de deposición de falso testimonio en el juicio. Incluso hay quien plantea que " al menos en determinados casos, sería muy aconsejable... la intervención como auxiliares-peritos de expertos psicólogos que evaluaran la calidad del testimonio" (Bernal, 1992, pp. 19-20).

Ahora bien, ¿cuáles son las aproximaciones a la evaluación de la credibilidad desde la psicología experimental? En general, el estudio del engaño y su detección puede estructurarse dentro de tres perspectivas generales: la psicofisio-

lógica, la de los indicadores verbales de la mentira, y la de los indicadores no-verbales (o conductuales) del engaño (por ej., Alonso-Quecuty, 1994; Masip y Garrido, 1999; Vrij, 2000).

La primera de dichas orientaciones tiene su máximo exponente en el polígrafo, popularmente conocido por el equívoco nombre de " detector de mentiras" . Esta técnica se basa en que, al mentir, el sujeto experimenta arousal, lo cual da lugar a ciertos cambios psicofisiológicos que se pueden registrar mediante los instrumentos adecuados, como el citado polígrafo. Esta aproximación fue desarrollada fundamentalmente por policías pero, de la mano de Raskin, Honts, y sus discípulos en el bando de los defensores, y de Lykken, Furedy, Iacono, Saxe y algunos otros en el de los detractores, ha sido objeto de escrutinio empírico desde el campo de la psicofisiología.

Una segunda orientación es la del análisis del contenido verbal del discurso como vía para la evaluación de la credibilidad. Se espera que dicho contenido verbal varíe en función de si la declaración describe hechos inventados o hechos que se han experimentado directamente. Destaca el Análisis de Contenido Basado en Criterios (*Criteria-Based Content Analysis* o *CBCA*), elemento central del Análisis de la Validez de las Declaraciones (*Statement Validity Assessment* o *SVA*). El CBCA ha sido desarrollado por psicólogos germanos dentro del ámbito del abuso sexual infantil, en que la ausencia de pruebas sólidas es frecuente y no se dispone sino de la declaración del menor que formula la acusación. Consta de un conjunto de 19 criterios del contenido verbal cuya presencia en la declaración del niño sugiere que es probable que éste relate

hechos que ha experimentado realmente, y no hechos que no ha vivido (sean éstos mentiras deliberadamente contadas por el niño o distorsiones inducidas por otras personas). Algunos de los criterios parten de la base de que un niño que inventara la declaración no sería capaz de incluir en la misma los contenidos y cualidades que se describen en los mismos. Otros aluden a contenidos que, caso de generar el menor una alegación falsa, estaría poco dispuesto a incluir, pues podrían restarle credibilidad. Además del CBCA, la SVA también incluye un protocolo de *entrevista semi-estructurada* para obtener la declaración del niño que será luego analizada con el CBCA, y la llamada *Lista de Validez*, en que otros elementos y circunstancias se tienen en cuenta antes de tomar la decisión final sobre la validez del testimonio infantil. Este sistema ha generado mucha investigación empírica en diversos países. (Ver entre otras las revisiones de Garrido y Masip, en prensa; Honts, 1994; Lamb, Sternberg, Esplin, Hershkowitz y Orbach, 1997; Raskin y Esplin, 1991a, b; Ruby y Brigham, 1997; Tye y Honts, 1999; Vrij, 2000; Vrij y Akehurst, 1998).

Otra técnica, relacionada con la que acabamos de ver, se basa en la aplicación de la Teoría del Control de la Realidad (Johnson y Raye, 1981) al contexto de la detección del engaño. Según esta orientación, los recuerdos de acontecimientos percibidos contienen más información sensorial y contextual que aquellos de acontecimientos imaginados, mientras que estos últimos tienen más información sobre operaciones cognitivas (por ej., Johnson, Foley, Suengas y Raye, 1988). Dado que la verdad es el recuerdo de algo percibido y la mentira es un recuerdo generado internamente, resul-

ta razonable plantear la posibilidad de que la presencia diferencial de información sensorial, contextual, y alusiones a procesos cognitivos en el testimonio del testigo, permita diferenciar entre declaraciones verdaderas y falsas. Desde principios de los años 90 se está realizando investigación empírica en torno a esta cuestión (por ej., Alonso-Quecuty, 1990; Roberts, Lamb, Zale y Randall, 1998; Vrij, Edward y Roberts, 1999).

Finalmente, debemos mencionar la aproximación a la detección del engaño a través de sus posibles indicadores no-verbales. Esta orientación deriva principalmente de los estudios sobre la expresividad emocional realizados por investigadores de la comunicación no-verbal, que pasaron a comprobar si la expresión de emociones simuladas (un claro ejemplo de engaño) ponía en guardia a los observadores, qué diferencias había entre la expresión de emociones genuinas y emociones simuladas, si había algún indicador no-verbal de que se estaba mintiendo, etc. (ver revisiones en Buller y Burgoon, 1994, 1996; Burgoon, Buller y Woodall, 1994; DePaulo, Stone y Lassiter, 1985; DePaulo, Zuckerman y Rosenthal, 1980a,b; Ekman, 1985; Ekman y O'Sullivan, 1989; Ekman y Frank, 1993; Kalbfleisch, 1985, 1992; Köhnken, 1989; Kraut, 1980; Masip y Garrido, en prensa; Miller y Burgoon, 1982; Miller y Stiff, 1992, 1993; Robinson, 1996; Vrij, 1998a, 2000; Zuckerman, DePaulo y Rosenthal, 1981; Zuckerman y Driver, 1985).

Retomando el hilo de nuestra discusión inicial, debemos admitir que, si bien la psicología ha prestado finalmente atención a la técnica poligráfica, lo ha hecho medio siglo después del surgimiento de la misma (Steller, en Davies,

1982) -y para demostrar su poca utilidad-. Además, el trabajo de investigación -y algunas formulaciones teóricas, como la del Control de la Realidad- sobre los sistemas de categorías para la detección verbal del engaño no se inició hasta la década de los ochenta, y no ha generado el desarrollo de proyectos de investigación dignos de consideración hasta los noventa. Por último, el enfoque de la aproximación no-verbal para la detección del engaño apenas sí ha sido sistemáticamente aplicado a los contextos legales. Que nosotros sepamos, sólo hay dos líneas de investigación consistentes en este sentido: el persistente trabajo del equipo de Aldert Vrij en la Universidad de Portsmouth desde inicios de los noventa (ver entre otros: Akehurst, Köhnken, Vrij y Bull, 1996; Mann, Vrij y Bull, 2000; Vrij, 1995; Vrij y Graham, 1997; Vrij y Mann, 1998; Vrij y Semin, 1996), y nuestra propia investigación desde 1995 (Garrido, Herrero y de Elena, 1997; Garrido y Masip, 1999; Garrido y Masip, en prensa a; Garrido, Masip, Herrero y Rojas, 2000; Garrido, Masip, Herrero y Taberner, 1997; Masip y Garrido, 2000; Masip, Garrido y Herrero, 1999, en prensa; Masip, Garrido y Rojas, 2000), pese a la existencia de tímidas investigaciones aisladas orientadas a la exploración del engaño en ámbitos judiciales o policiales (por ej., DePaulo y Pfeiffer, 1986; Ekman y O'Sullivan, 1991b; Ekman, O'Sullivan y Frank, 1999; Greuel, 1992; Köhnken, 1987; Kraut y Poe, 1980; Miller et al., 1981; Sanderson, 1978; ver las revisiones de Bull, 1989, y Garrido y Masip, 1999), y a algunas revisiones que intentan aplicar a tales ámbitos los hallazgos experimentales provenientes de otros contextos (Miller y Burgoon, 1982; Stone, 1991; Vrij, 1998a; Waltman, 1983). Por lo tanto, no queda sino estar de acuerdo

con las apreciaciones de Köhnken y Undeutsch arriba indicadas de que es necesaria la investigación de la detección del engaño dentro del contexto de la psicología jurídica. Asimismo, la carencia parece ser especialmente notable en lo concerniente a los indicadores no-verbales del engaño. Por ello, el presente artículo se centrará sobre esta orientación, con un doble objetivo: Primero, divulgar los hallazgos de investigaciones ajenas a ámbitos jurídicos, pero de probable utilidad para el psicólogo forense que deba evaluar la credibilidad del testimonio o asesorar a otros sobre la posible utilidad de los indicadores conductuales del engaño. Segundo, estimular al psicólogo experimental para que realice investigación empírica en torno a los índices no-verbales del engaño en contextos judiciales.

### Precisiones Terminológicas

Llegados a este punto se hacen necesarias algunas consideraciones de índole terminológica. En primer lugar, se ha venido hablando de "indicadores no-verbales", pero un término más adecuado es el de "indicadores conductuales", muy empleado por los investigadores que trabajan desde esta perspectiva. La razón quizás sea que tales autores atienden no sólo a los correlatos no-verbales del engaño, sino también a los verbales. Así, como se verá más adelante, hay una línea de investigación que explora si los juicios de credibilidad son más precisos al efectuarlos sobre la base de la conducta visible (imágenes sin sonido), auditiva (grabación audio sin imágenes), audiovisual o textual (puramente verbal: transcripción escrita). En tres de estas cuatro condiciones el contenido del discurso (foco principal de la aproximación verbal a la evalua-

ción de la credibilidad) se encuentra presente. El término "indicadores conductuales" comprende tanto la conducta no-verbal como la verbal, por lo que lo utilizaremos aquí preferentemente.

También en el ámbito terminológico debemos manifestar nuestra preferencia por la fórmula "evaluación de la credibilidad" (o de la veracidad) en lugar de "detección de la mentira" (o del engaño). El valor moral negativo asociado al acto de mentir y la consecuencia del mismo -el castigo-, así como la tendencia a dar por sentada la realidad de la información directamente accesible a través de los sentidos (Gilbert, Krull y Malone, 1990; ver también Robinson, 1996, pp. 87-88), dirigen nuestra atención más hacia la detección de la mentira (lo que merece castigo, lo infrecuente) que hacia la de la verdad. No obstante, algunas técnicas concretas (como el CBCA) están orientadas a *confirmar* la declaración, y no a refutarla (identificar mentiras). Además, una aproximación neutral al tema exige explorar de forma exhaustiva todas las posibilidades, tanto la de que se mienta como la de que se diga la verdad, erradicando en la medida de lo posible toda preconcepción o sesgo previo (ver Garrido y Masip, en prensa b). El aproximarse a la evaluación del testimonio para "detectar la mentira" supone un importante sesgo inicial: se buscarán indicadores del engaño pero no de la veracidad, de hecho, como se irá viendo a través del presente capítulo, poca o ninguna atención se ha prestado a la identificación de los indicadores conductuales de la verdad. El empleo de la fórmula "evaluación de la credibilidad" pretende adoptar una actitud más neutral, así como reflejar la realidad de que, mientras la mayoría de orientaciones presentan un sesgo inicial a la identifica-

ción de mentiras, otras -como el CBCA- parecen orientadas a verificar verdades.

### Acotación del Tema

Debemos admitir que, debido a obvias limitaciones de espacio, no podemos incluir aquí una descripción exhaustiva de la investigación y hallazgos experimentales en el campo de la detección del engaño desde la perspectiva de los índices conductuales. DePaulo y Rosenthal (1979b) conceptualizaron la investigación dentro de este área en tres grandes líneas. La primera atiende a la capacidad del emisor de mentir y la del receptor para detectar la mentira<sup>1</sup>. Desde este enfoque se ha estudiado la influencia de diversas variables sobre la precisión del receptor en sus juicios de credibilidad: variables del comunicador y/o del receptor (por ej., su personalidad, sexo, edad, profesión, etc.), y variables de la situación o contexto de engaño (motivación para mentir, familiaridad entre emisor y receptor, consecuencias de que se descubra el engaño, etc.). En lo que se refiere a contextos legales, la investigación desde esta perspectiva ha evidenciado que, contrariamente a lo que cabría esperar debido a la importancia de la

---

1. Se entiende por *emisor* o *comunicador* aquella persona que emite una comunicación, y por *receptor* u *observador* la persona depositaria de dicha comunicación. Normalmente, en estudios sobre el engaño los observadores o receptores deben juzgar si la comunicación del emisor o comunicador es de naturaleza veraz o engañosa. Cuando el comunicador miente podemos referirnos a él como *mentiroso*, pero quede constancia de que al emplear dicha palabra en modo alguno presuponemos la existencia de una tendencia consistente a mentir o rasgo de personalidad que predisponga al sujeto a la mendacidad, sino que nos estamos refiriendo a una persona que en un momento dado emite una comunicación engañosa. El énfasis está pues en la conducta y no en la persona que la ejecuta.

detección de la mentira para su profesión, los policías no son más precisos que los no-policías a la hora de juzgar la credibilidad del testimonio (ver la revisión de Garrido y Masip, 1999; ver también Vrij, 2000, p.p. 74-81), sino que hay indicios de que pueden ser incluso inferiores, debido a su sesgo a juzgar las declaraciones como falsas (Garrido et al., 1997; Sanderson, 1978). La experiencia profesional no implica mejora alguna en este sentido. Además, la confianza de los policías en sus juicios supera la de los no-policías, especialmente en el caso de los policías con experiencia (DePaulo y Pfeiffer, 1986; Garrido et al., 1997). También, los indicadores a que atienden los policías al efectuar sus juicios de credibilidad difieren de aquellos que, según la investigación en este campo, tienen cierta correlación con el engaño. Los indicadores a los que dicen atender (es decir, sus creencias o estereotipos sobre la conducta engañosa) son igualmente inválidos (ver Garrido y Masip, 1999). De hecho, en nuestra propia investigación hemos encontrado que, ante los mismos vídeos, policías y no-policías decían percibir conductas diferentes e incluso opuestas cuando se les preguntaba por las razones en que basaban sus juicios de credibilidad: los policías mencionaban conductas estereotípicamente asociadas con el engaño (nerviosismo, aversión del contacto ocular, conducta inhibida, etc.), mientras que un grupo control de estudiantes tendía a citar aquellas que se asocian a juicios de que el testigo es veraz (no-nerviosismo, contacto ocular, conducta relajada, etc.) (Masip, Garrido y Rojas, 2000; ver también Garrido et al., 2000). En otro trabajo hemos hallado que las creencias que tienen los policías sobre qué conductas no-verbales indican engaño son en general erróneas, coinciden con las de no-policías, y se van des-

plazando hacia el polo de la mentira con la experiencia en el cuerpo: en comparación con los nuevos, los policías con experiencia tendían más a asociar las claves con la mentira y menos con la veracidad, mientras que los policías nuevos, en comparación con los veteranos, tendían más a asociar las claves con la veracidad y menos con la mentira; esto era así tanto en lo referente a los indicadores no-verbales (visibles y paralingüísticos), como en lo concerniente a las claves verbales (Masip y Garrido, 2000).

Aunque apenas se ha realizado investigaciones de este tipo con jueces o abogados, los datos de estudios sobre la precisión de expertos cuya capacidad para detectar el engaño resulta relevante para sus ocupaciones sugieren que los resultados podrían ser similares. Jackson y Granhag (1997) sí emplearon abogados. Éstos no mostraron mayor precisión que un grupo de estudiantes legos al evaluar la credibilidad de las transcripciones de declaraciones en que niños de 11 y 12 años mentían o decían la verdad. Druckman, Rozelle y Baxter (1982) hallaron que una muestra de altos ejecutivos, para los cuales detectar el engaño en reuniones comerciales es muy importante, no era especialmente capaz en sus juicios de credibilidad. Garrido y Masip (2000) han encontrado que los alumnos de último año de criminología tienen escasos conocimientos sobre la mentira y su detección, y muestran fuertes e incorrectos estereotipos sobre los indicadores del engaño y la veracidad. Todo lo previo enfatiza la importancia del psicólogo experto en los tribunales (o, al menos, como educador de los profesionales del sistema legal), psicólogos cuyos conocimientos sobre la comunicación engañosa podrían minimizar serios errores judiciales.

La segunda línea de investigación citada por DePaulo y Rosenthal (1979b) examina el efecto del acceso a diferentes canales de comunicación (cuerpo, rostro, tono de voz, contenido de la declaración) sobre la precisión al juzgar la credibilidad. En breve describiremos en detalle esta orientación.

Una tercera aproximación consiste en la identificación de las conductas concretas indicadoras de engaño. Un matiz de importancia se impone en este punto: la distinción entre los indicadores reales del engaño, los percibidos y las creencias sobre los indicadores del engaño (DePaulo y Rosenthal, 1979b; Garrido y Masip, 1999, 2000; Masip y Garrido, 2000; Masip, Garrido y Rojas, 2000; Zuckerman, Koestner y Driver, 1981). Los *indicadores reales del engaño* son aquellas conductas cuya ocurrencia es mayor cuando los emisores mienten que cuando dicen la verdad, los *indicadores percibidos del engaño* son las conductas ante cuya presencia los observadores tienden a considerar que el emisor está mintiendo, y las *creencias o estereotipos sobre los indicadores del engaño* son las conductas que los potenciales observadores dicen creer que indican engaño: hace unos momentos hemos hablado de tales creencias en policías y en alumnos de criminología.

Dada la posible dimensión aplicada de la segunda y la tercera de las líneas señaladas por DePaulo y Rosenthal y, dentro de la tercera, la de los indicadores *reales* del engaño, aquí nos centraremos fundamentalmente en éstas, pese a las precauciones que se imponen a la hora de derivar conclusiones de la investigación a casos concretos dentro de contextos legales.

## LA APROXIMACION CONDUCTUAL A LA EVALUACION DE LA CREDIBILIDAD DEL TESTIMONIO

Hasta aquí hemos contextualizado la evaluación de la credibilidad dentro del marco más amplio de la psicología del testigo presencial, y hemos delineado las diferentes aproximaciones al tema, centrándonos sobre todo en la de los indicadores conductuales. En el presente apartado pretendemos ofrecer información concreta sobre la propia evaluación de la credibilidad, específicamente sobre los canales e indicadores conductuales a que atender al evaluar la veracidad del testimonio. Advertimos de antemano, no obstante, que no existe ningún sistema estandarizado para la evaluación de la credibilidad desde la orientación de los indicadores conductuales, con lo que las guías generales que aquí se ofrecen resultarán sin duda insuficientes para la evaluación de casos concretos en contextos judiciales. Sin embargo, nos parece importante derribar falsos mitos, muy frecuentes en contextos legales y policiales según muestra la investigación empírica: recuérdese por ejemplo los estudios sobre las creencias que tienen los policías sobre los indicadores del engaño que hemos mencionado anteriormente. En este sentido, quizás nuestra aportación sea más relevante sobre lo que no debe hacer el evaluador de la credibilidad (sea éste juez, policía, o perito experto en psicología) que sobre qué debe hacer. Pero pasemos a describir las líneas de investigación y los hallazgos empíricos de este enfoque.

El empeño en descubrir la mejor forma de discernir la verdad de la mentira en base a los indicadores conductuales, puede estructurarse en dos líneas de indagación: Lo que aquí denomi-



namos *aproximación de los canales*, en que se compara la precisión obtenida por los observadores con acceso a distintos canales de comunicación (por ejemplo, auditivo versus visual), y la que denominamos *aproximación de los indicadores discretos*, en que se compara la conducta de una muestra de sujetos al mentir con su conducta al decir la verdad. Dentro de la primera línea podemos distinguir, por un lado, la orientación de Maier y Thurber (1968) en que se compara la precisión de las modalidades textual, auditiva y audiovisual (a las que ocasionalmente se añaden otras, como la visible), y por otro lado la aproximación de Ekman y Friesen (1969a, 1974) y su *hipótesis del filtraje*. En lo que concierne a la aproximación de los indicadores discretos destacan dos aportaciones: la perspectiva de los cuatro factores de Zuckerman, DePaulo y Rosenthal (1981), y la conceptualización del engaño como comunicación estratégica y filtraciones no-estratégicas por parte de Buller y Burgoon (1994, 1996, 1998). Pasamos a continuación a desglosar este esquema general.

### La Aproximación de los Canales

**Perspectiva de Maier y Thurber.** El trabajo que suele citarse como el primero que exploró el tema de la precisión de diferentes canales de comunicación a la hora de detectar el engaño es el publicado por Maier y Thurber en 1968.

**Hipótesis de la utilización de la información.** Esta hipótesis se basa en la idea de que la precisión de un juicio será mayor cuanto mayor sea la cantidad de información accesible para formular dicho juicio. En otras palabras, si se trata

de juicios de veracidad, cuantas más conductas del emisor sean accesibles al observador, más precisa será su discriminación entre declaraciones verdaderas y falsas.

Si bien Maier y Thurber (1968) no plantearon explícitamente esta hipótesis, su estudio se encargó de examinar esta cuestión. Mostraron a sus sujetos experimentales cuatro entrevistas en que un alumno universitario niega haber falseado la nota de un examen. En dos de tales entrevistas el alumno decía la verdad, y en otras dos mentía. Las condiciones de presentación eran tres: *transcripción*, en que la única información accesible era el contenido verbal de lo que el estudiante decía; *condición auditiva*, en que al contenido verbal se le añadían las características vocales o paralingüísticas (tono de voz, pausas, tartamudeos, etc.); y *condición audiovisual*, en que además del contenido verbal y paralingüístico se tenía acceso a la conducta visible del interrogado. Nótese que cada una de estas condiciones contiene más información que la previa. Entonces, de acuerdo con la hipótesis de la utilización de la información, la precisión de los observadores en sus juicios de credibilidad debería ser máxima en la condición audiovisual y mínima en la verbal, con la condición auditiva situada en un lugar intermedio.

Los resultados, no obstante, no se ajustan a esta hipótesis. Los índices de precisión hallados por Maier y Thurber fueron del 77.3 % para la condición verbal (transcripción), 77 % para la auditiva, y 58.3 % para la audiovisual. Así, al contrario de lo esperado, la adición de información visual no incrementa la precisión de los juicios, sino que la reduce.

**Hipótesis de la distracción e hipótesis de la sobrecarga informacional.** Discutimos aquí conjuntamente estas dos hipótesis porque, si bien los mecanismos explicativos que proponen difieren, sus predicciones son idénticas. La *hipótesis de la distracción* fue propuesta por los propios Maier y Thurber (1968) como una explicación *post-hoc* de sus resultados. Asumen que las claves visibles son menos útiles que las vocales y verbales a la hora de evaluar la credibilidad, y que su presencia *distrae* a los receptores, limitándose así su capacidad de procesar la información relevante (vocal y verbal). Miller et al. (1981) sostienen que la distracción facilita la persuasión e incrementa la credibilidad percibida de la fuente al dividir la atención de los perceptores, con lo que su capacidad para escudriñar la información entrante se reduce, aumentando así su susceptibilidad a la influencia. Esto, señalan Miller et al. (1981), tiene serias repercusiones en los tribunales: "una sala de tribunales con mucha actividad, repleta de extravagantes abogados, frenéticos periodistas, y una inquieta audiencia, da lugar a jurados que son más susceptibles a los testigos mentirosos (es decir, escudriñan menos la actuación del embustero, que les convencen)." (p. 163).

**La hipótesis de la sobrecarga informacional.** (Bauchner, Kaplan y Miller, 1980; Miller et al., 1981; Miller y Stiff, 1993; Stiff, Miller, Sleight, Mongeau, Garlick y Rogan, 1989) también predice un decremento en el procesamiento de información verbal, pero no debido a la distracción sino a la sobrecarga resultante de tener que procesar una cantidad tal de información que sobrepasa nuestros limitados recursos cognitivos. Seleccionar la información a que atender, desestimando el resto, es una posible estrategia para reducir tal sobrecarga. Es posible que en el estudio de Maier y Thurber

la gran cantidad de información entrante causara una sobrecarga cognitiva en los sujetos, que reaccionaron centrando su atención sobre las claves visuales, más vívidas (Chaiken y Eagly, 1983), desestimando la información vocal y verbal.

La investigación empírica en torno al efecto de primacía visual es consistente con dichas hipótesis, al haber encontrado que cuando se efectúan juicios sobre otras personas el tipo de información que se tiene más en consideración es la visual (por ej., DePaulo et al., 1978; DePaulo y Rosenthal, 1979a; Ekman, Friesen, O'Sullivan y Scherer, 1980; Krauss, Apple, Morency, Wenzel y Winton, 1981; Noller, 1985). Pero Stiff et al. (1989, ver también Miller y Stiff, 1993) cuestionan tales datos. La crítica de estos investigadores se refiere a la confusión entre la supuesta variable independiente, es decir, las *claves* (tipo de información que se presenta: verbal, vocal y visual; sólo verbal y vocal; o sólo verbal) y el *modo de presentación* (cómo se presenta dicha información: en vivo o vídeo, como una grabación de audio, o transcrita) (ver Tabla I). Así, las diferencias en precisión observadas entre las condiciones audiovisual, auditiva y textual puede que se deban no al tipo de información a que los receptores tienen acceso, sino al modo de presentación de tal información. Por poner un ejemplo, en las tres condiciones la información verbal se halla presente. Ahora bien, a diferencia de lo que sucede en las modalidades auditiva y audiovisual, los sujetos de la condición textual pueden releer la narración, ir hacia atrás y adelante para comprobar ciertos detalles, etc. De haber alguna diferencia entre la condición textual y las otras dos, no podemos saber si ésta se debe a la presencia de claves paralingüísticas y visuales o a la diferente presentación del contenido verbal.

Tabla 1

**Confusión entre las claves (tipo de información que se presenta) y el modo de presentación (cómo se presenta esta información).**

| CLAVES<br>Tipo de información | MODO DE PRESENTACIÓN<br>Cómo se presenta la información |
|-------------------------------|---|
| Verbal, Vocal, Visual         | En vivo o grabación en vídeo                            |
| Verbal, Vocal                 | Audio   |
| Verbal                        | Escrito   |

Stiff et al. (1989) lograron superar este problema con un ingenioso experimento en que manipularon de forma independiente el contenido verbal, visual y vocal de presentaciones en vídeo, de modo que variaban las claves al tiempo que el modo de presentación se mantenía constante. Para ello emplearon a dos actores, que eran interrogados frente a una cámara de vídeo. Tales actores manipulaban su conducta verbal, visual y paralingüística de modo que estuvieran presentes o no indicadores reales y percibidos del engaño o de la veracidad. Se trataba por lo tanto de un diseño 2 (claves verbales: de veracidad/de engaño) X 2 (indicadores visuales: de veracidad/de engaño) X 2 (indicadores vocales: de veracidad/de engaño). Si los juicios de credibilidad de los sujetos observadores correlacionaban con el tipo de indicadores de la modalidad verbal, entonces la información verbal sería la relevante para tales juicios; si correlacionaban con los indicadores de la modalidad visual, la información relevante sería la verbal; y si lo hacían con los de la modalidad vocal, entonces esta modalidad sería la relevante.

Aparte de la precisión, otra variable dependiente de interés consistía en la evaluación de ciertas características del contenido verbal (su consistencia, plausibilidad, coherencia y especificidad) que de hecho difieren entre declaraciones verdaderas y falsas (Stiff y Miller, 1986). Si las hipótesis

de la distracción y de la sobrecarga informativa son ciertas, el contenido verbal no se procesa, con lo que los observadores serían incapaces de evaluar adecuadamente estas características (Miller y Stiff, 1993). Estas variables independientes y las hipótesis del estudio se muestran en las dos primeras columnas de la Tabla II.

Los resultados indican que si bien los juicios de credibilidad de los sujetos se correspondían más al tipo de información visual y vocal que a la información verbal, lo cual es congruente con las hipótesis de la distracción y sobrecarga informativa, la información verbal relevante para diferenciar entre declaraciones verdaderas y falsas se procesó adecuadamente, pero no se empleó para los juicios de veracidad. Dado que las hipótesis propuestas predicen una inhibición del procesamiento del contenido verbal, Stiff et al. (1989) rechazan tales hipótesis, y elaboran la de la familiaridad situacional para dar cuenta de los resultados.

**Hipótesis de la familiaridad situacional.** Según Stiff y colaboradores (1989; Miller y Stiff, 1993), el peso relativo de los canales de información dependerá de la familiaridad del observador con la situación concreta. Específicamente, se propone que en *situaciones poco familiares* los observadores confían más en las claves visuales que en las verbales.

Tabla 2

**Variables dependientes, hipótesis experimentales y resultados del "estudio 1" de Stiff et al. (1989).**

| Variables Dependientes  | Si las hipótesis de<br>- Distracción o<br>- Sobrecarga informacional<br>se cumplen:   | Resultados   |
|---|---|--|
| 1.- Juicios de veracidad (V/F).   | Los juicios de los observadores expuestos a los tres tipos de información (verbal, visual y vocal) se corresponderán más con el tipo de información visual que se presente que con la información verbal y vocal. | Los juicios se corresponden más al tipo de información visual (y vocal) que a la información verbal. Consistente con las hipótesis de distracción y sobrecarga cognitiva   |
| 2.- Evaluación de ciertas características del contenido verbal relevantes para la discriminación. | La presencia de información visual impedirá el procesamiento del contenido verbal.  | La presencia o cantidad de información no-verbal no impide que se procese el contenido verbal: la información verbal se procesa, aunque no se utilice para efectuar los juicios de credibilidad. <b>Se rechazan las hipótesis de distracción y sobrecarga cognitiva.</b> |

Ello es así porque no hay una base para evaluar la veracidad a partir del contenido verbal, así que los receptores se fijan más en las apariencias. Por el contrario, en *situaciones familiares* al observador éste atenderá más a la información verbal, pues puede "visualizar" el acontecimiento y así juzgar la plausibilidad de lo que se dice. Por ejemplo, supongamos que alguien nos cuenta que en nuestra propia ciudad (situación familiar) un conductor despistado aparcó el coche en una calle determinada sin poner el freno de mano, de modo que el coche se deslizó calle abajo chocando contra un autobús que pasaba por una calle perpendicular. Nosotros podemos evaluar, en esta situación, si la primera calle tiene la inclinación suficiente para que un coche se deslice, si la segunda calle cruza la primera, si habitualmente hay autobuses

que circulen por ella, etc., y juzgamos la credibilidad de los hechos en base a nuestra familiaridad con esta situación, contra la cual cotejamos lo que el otro nos cuenta (contenido verbal). Ahora bien, ¿y si se nos dice que el suceso ha ocurrido en una ciudad lejana y desconocida para nosotros (situación no-familiar)? En este caso no podremos emplear nuestro conocimiento del contexto para examinar la plausibilidad del contenido verbal de la declaración, y nos fijaremos por lo tanto en la información visual. En el primer caso procesamos la información de forma sistemática (Chaiken, 1987), en el segundo nos es imposible, por lo tanto lo hacemos heurísticamente (Chaiken, 1987; ver también Petty y Cacioppo, 1986). Se sostiene pues que los observadores pueden procesar tanto la información verbal como la vocal o la

visual, pero la importancia que se asigne a un tipo u otro de información dependerá del grado en que el sujeto esté familiarizado con la situación.

De ese modo, Stiff y Miller (1993) argumentan que la primacía visual hallada en estudios previos, así como los resultados de Maier y Thurber (1968) y otros similares, podría deberse a que la mayor parte de la investigación sobre el engaño se ha centrado en situaciones no-familiares a los observadores, de ahí que éstos basaran sus juicios en la información no-verbal.

Empleando un diseño experimental similar al que hemos descrito anteriormente e incluyendo en el mismo la manipulación de la familiaridad situacional, Stiff et al. (1989) hallaron que, efectivamente, ante

situaciones familiares se concedía más peso al contenido verbal, pero cuando éstas eran poco familiares los juicios de credibilidad se basaban tanto en el contenido verbal como en el no-verbal. Aún así, la hipótesis se vió parcialmente confirmada: la primacía de las claves no-verbales en los estudios experimentales de la mentira puede haber ocurrido debido a la naturaleza de la situación.

De hecho, los estudios meta-analíticos realizados por DePaulo, Zuckerman y Rosenthal (1980a), DePaulo et al. (1985), Kalbfleisch (1985) y Zuckerman et al. (1981), coinciden al mostrar la superioridad de la información verbal sobre la visual como base para efectuar juicios de credibilidad precisos. Ello se evidencia en la Tabla III, tomada de Zuckerman et al. (1981). Los valores mues-

Tabla 3

**Precisión obtenida por los observadores al estar expuestos a distintos canales de información. Los resultados indican el tamaño del efecto en unidades de desviaciones típicas  $d$  de Cohen (1977). Se considera que una  $d = 0.20$  indica un efecto pequeño,  $d = 0.50$  un efecto medio y  $d = 0.80$  un efecto grande. En esta tabla se recogen los resultados combinados de 35 estudios. Tomado de Zuckerman, DePaulo y Rosenthal (1981), reproducido con permiso.**

| Claves                      | Claves Visuales |                   |                   |                   |        |
|-----------------------------|-----------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------|
|                             | Rostro Visible  |                   | Rostro no Visible |                   |        |
|                             | Cuerpo Visible  | Cuerpo no Visible | Cuerpo Visible    | Cuerpo no Visible | Media- |
| Palabras +Paralenguaje      | 1.00            | 0.99              | <u>1.49</u>       | 1.09              | 1.14   |
| Ni Palabras ni Paralenguaje | 0.35            | <u>0.05</u>       | 0.43              | 0.00*             | 0.21   |
| Medias                      | 0.68            | 0.52              | 0.96              | 0.54              | 0.68   |
| Transcripción (Palabras)    |                 | 0.60              |                   | 0.75              | 0.70   |
| Tono de Voz                 |                 |                   |                   |                   | 0.20   |

En cursiva: máxima y mínima precisión derivadas de los estudios empíricos.

\* Precisión teórica esperada.

tran el tamaño del efecto en unidades de desviaciones típicas (Cohen, 1977). A partir de esta tabla podemos obtener la utilidad relativa de los distintos tipos de información. Así, el modo audiovisual ( $d = 1.16$ ) supera levemente al auditivo (1.09), por delante del verbal (transcripción,  $d = 0.70$ ), con el contenido visual (0.28) y vocal (0.20) en último lugar. La importancia de la información verbal se evidencia en: primero, supera con creces a cualquier otro tipo de información aislada (es decir, sólo visual o sólo paralingüística); segundo, la gran diferencia entre las condiciones vocal (.20) y auditiva (1.09) se debe, naturalmente, al papel del contenido verbal; y tercero, el contenido visual poco aporta al añadirlo al contenido audio ( $d = 1.09$  en la condición auditiva,  $d = 1.16$  en la audiovisual), lo que indica que la contribución de la información verbal al estar expuesto al modo audiovisual supera a la que aportan las claves visuales. En palabras de Zuckerman et al. (1981): "La asunción de que los canales no-verbales son más importantes en la comunicación del engaño que las claves verbales simplemente no es cierta." (p. 27). A similares conclusiones llegan los meta-análisis de DePaulo et al. (1980a, ver p. 147) y Kalbfleisch (1985). Esta última autora halló la máxima precisión en la condición verbal, seguida de las condiciones auditiva y audiovisual y, en último lugar, la visual.

**Conclusiones.** El contenido verbal es la fuente más rica de información para saber si una persona está mintiendo o diciendo la verdad (Kalbfleisch, 1985; Zuckerman et al., 1981). Sin embargo, al efectuar juicios sobre otros las personas tienen más en consideración la información visual. Esto no impide que los observadores procesen ciertos elementos del contenido verbal que son de utilidad

para diferenciar entre declaraciones verdaderas y falsas, pero al parecer no emplean esta información al formular sus juicios. En cualquier caso, parece evidente que la presencia de claves visuales no distrae a los observadores ni supone una excesiva sobrecarga cognitiva que limite el procesamiento de la información verbal (Stiff et al., 1989). De hecho, hay indicios de que la atención a claves visibles pudiera ser más típica de situaciones no-familiares para los sujetos (como las empleadas en la mayor parte de investigación del engaño) que de las familiares, en que se tiene en cuenta tanto la información verbal como la no-verbal (Stiff et al., 1989).

#### *Perspectiva de Ekman y Friesen: La Hipótesis del Filtraje*

Se ha hablado en el subapartado anterior de la relativa superioridad del canal verbal sobre el visual. Ahora bien, ¿qué entendemos por "visual"? Obviamente, la información obtenida al ver el cuerpo entero del testigo no equivale a la obtenida al contemplar sólo su rostro, o únicamente sus manos. Este problema fue abordado por Paul Ekman y su equipo (por ej., Ekman, 1981, 1985; Ekman y Friesen, 1969a, 1974; Ekman, Friesen y Scherer, 1976; Ekman y O'Sullivan, 1989), y los resultados experimentales derivados de esta perspectiva matizan los descritos anteriormente.

Ekman es especialmente conocido por sus brillantes aportaciones en el campo de la expresión emocional. Este trasfondo hace que sus trabajos en el campo del engaño enfatizen el plano expresivo-emocional del fenómeno de la mentira. Así, como veremos en breve, el paradigma experimental desarrollado

por este autor concibe la mentira como falsificación y/u ocultamiento de emociones a través de los vehículos de la expresión emocional (por ej., expresiones faciales), más que como la distorsión verbal de unos hechos. No obstante, como se verá más adelante, la "mentira emocional" es también de suma importancia en situaciones de "mentira factual".

Una importante distinción inicial es la propuesta por Ekman y Friesen (1969a), luego adoptada por muchos autores, entre detección del engaño y detección del filtraje o filtraciones. Por decirlo de forma simple, no es lo mismo ser capaz de decir si una persona miente o no que detectar la información que dicha persona está ocultando al mentir. En el primer caso se habla de *detección del engaño o de la mentira*, en el segundo de *detección del filtraje*, ya que la información oculta puede "filtrarse" a través de ciertos canales, relativamente "porosos", haciéndose evidente al observador<sup>2</sup>.

El filtraje puede acontecer en diversas situaciones, explícitamente, en aquellas en que se dé ocultamiento y/o simulación. *El ocultamiento (concealment)* se da cuando la persona siente algo y se esfuerza en no mostrarlo (o sabe algo y no lo cuenta). No obstante, las emociones cuya expresión se reprime pueden "filtrarse" a través de la máscara de neutralidad que se adopta.

---

2. La capacidad de detectar la mentira no se relaciona necesariamente con la de "leer" el filtraje. Por ejemplo, DePaulo y Rosenthal (1979b) hallaron que detectar el engaño era más fácil que leer las emociones genuinas, y que los buenos detectores de mentiras no eran necesariamente buenos al detectar filtraciones. DePaulo et al. (1980a) señalan que "en un sentido *relativo*, las claves verbales son claves del engaño y las claves no-verbales son claves del filtraje" (p. 149), pero hace falta más investigación para poder extraer conclusiones sólidas.

La *falsificación (falsification)* consiste no en ocultar lo que se siente -omisión-, sino en mostrar lo que *no* se siente -comisión- (es decir, no en no proporcionar información sino en dar información falsa). Así, puede haber situaciones emocionalmente neutras en que las normas sociales nos obliguen a mostrar ciertas emociones, pese a que no sintamos nada. O puede que intentemos incrementar la natural expresión emocional de algo que estamos sintiendo moderadamente. En este tipo de situaciones la expresión emocional puede percibirse como "forzada", proporcionando claves de que la persona no siente nada (filtraje) o de que su expresión es simulada (engaño).

Finalmente, la ocultación y la falsificación pueden darse concurrentemente. Supongamos que alguien ha cometido un asesinato, y que está feliz (emoción: alegría) de haberse librado por fin de esta persona. Sin embargo, en el interrogatorio policial y al prestar declaración en el juicio debe mostrarse compungido (tristeza) y sorprendido (sorpresa) por la "mala" e "inesperada" noticia. Nuestro sospechoso tiene, por un lado, que *ocultar* su alegría, al tiempo que debe *falsificar* (simular) la expresión emocional de sorpresa, tristeza e incredulidad. Obviamente, se corre el riesgo de que la expresión natural de las emociones genuinas que se "cubren" con las simuladas se filtre a través de dicha cubierta.

La hipótesis del filtraje se basa en el llamado *modelo neurocultural* de Ekman (1972). Se parte de que hay una serie de emociones básicas, y que cada una de ellas se expresa de igual forma en todos los individuos normales de cualquier cultura, aunque se admite la actuación de las *normas de exhibición (display rules)*,

que son reglas sociales acerca de lo que es adecuado mostrar o no por determinadas personas en determinadas situaciones (por ej., " los hombres no deben llorar" , etc.) y que varían en diversas culturas, subculturas u otros grupos sociales (ver a modo de resumen las revisiones del propio autor: Ekman, 1984, 1989, 1993; Ekman y O'Sullivan, 1991). Hay ciertos movimientos que forman parte de la expresión de determinadas emociones los cuales son *controlables*, es decir, podemos realizarlos o inhibirlos a voluntad. Otros son *automáticos*, pues dependen del sistema extrapiramidal, lo cual significa que no podemos realizarlos o suprimirlos a voluntad. Si simulamos una expresión facial, el componente no-controlable de la misma no estará presente, lo cual puede indicar que la expresión es simulada (engaño), y si con dicha expresión pretendemos enmascarar una emoción de signo opuesto, los componentes automáticos de la expresión de dicha emoción genuina pueden filtrarse a través de nuestra máscara (filtraje), con lo que la expresión resultante será una mezcla de los componentes automáticos de la emoción real y los controlables de la simulada. De ahí se desprende que el filtraje será mayor a través de aquello sobre lo que tengamos poco control (canales porosos), y menor a través de las vías más controlables. Examinemos cuáles son unos y otros canales.

En su seminal artículo de 1969, Ekman y Friesen argumentan que el rostro es más controlable que otras partes del cuerpo. Esto se debe a que la capacidad de transmisión del rostro supera a la de manos, piernas y pies, además recibimos mucho feedback externo sobre lo que expresamos facialmente, y desarrollamos mucho feedback interno sobre ello, lo que no sucede con otras partes del cuerpo. En

otras palabras: la rapidez con que somos capaces de mover los músculos faciales (que Ekman denomina tiempo medio de transmisión), el elevado número de patrones estímulares (configuraciones musculares distintas) que permite nuestra anatomía facial, y la gran visibilidad de nuestra cara ante cualquier otra persona, hacen que la *capacidad de transmisión* del rostro (es decir, su utilidad de cara a la emisión de información sobre, por ejemplo, los afectos que la persona está experimentando) sea muy elevada. Esto a su vez determina que, en situaciones de interacción social, el receptor atienda a tan rica fuente de información, y ofrezca *feedback externo* al emisor acerca de lo que éste expresa facialmente (por ejemplo, " no me mires así" , " que mala cara tienes hoy" , etc.). Ello hace que dicho emisor atienda más a su propio rostro, focalizando la atención y amplificando cualquier clave de *feedback interno* (" nuestra percepción consciente de lo que estamos haciendo y nuestra habilidad de recordar, repetir, o específicamente realizar una secuencia planeada de conducta motora" ; Ekman y Friesen, 1969a, p. 277 en Weitz, 1974) que posea. Esto favorecerá el desarrollo de la capacidad de controlar lo que se muestra facialmente con gran precisión, con lo que el rostro, más que expresar lo que uno siente, acabará expresando los afectos que uno quiera mostrar, sean éstos genuinos o no. Dado que los canales menos controlables constituyen la fuente más rica de información sobre el engaño y filtran mejor las emociones que se pretende ocultar o enmascarar, a la hora de evaluar la credibilidad debemos prestar más atención a las piernas y los pies que a las manos, y a éstas que al controlable rostro. En definitiva, el cuerpo es una fuente mucho más rica de información que el rostro para detectar el engaño o los afectos que se pretende ocultar.



Esta "vertiente visual" de la hipótesis del filtraje ha recibido bastante apoyo empírico. Como vemos en la Tabla III, siempre que el rostro está visible la precisión al evaluar la credibilidad es menor que cuando no lo está (con la excepción del valor  $d = 0.00$ , valor teórico esperable cuando no se presenta ni el rostro, ni el cuerpo, ni palabras ni paralenguaje, ligeramente menor que el equivalente de la condición similar pero con el rostro visible,  $d = 0.05$ ), lo cual muestra que el rostro es un buen "simulador". El valor del cuerpo para proveer claves del engaño se evidencia en el hecho de que siempre que está visible la precisión es mayor que cuando no lo está (ver Tabla III). Kalbfleisch (1985), en su meta-análisis, halló la mayor precisión cuando los observadores veían sólo el cuerpo, seguido de cuando veían el cuerpo y el rostro, seguido de cuando veían sólo el rostro. Esto tiene serias repercusiones legales, ya que en los tribunales el cuerpo de los testigos que declaran a menudo queda fuera del campo visual de los miembros del jurado, que sí ven el rostro simulador (Kalbfleisch, 1992; Miller y Burgoon, 1982). Como dijo Ekman (1985), el sistema de justicia parece diseñado expresamente para dificultar la identificación de mentirosos en base a su conducta.

Pese a la clara superioridad del rostro frente al cuerpo a la hora de burlar al otro, hay algunas excepciones a la alta controlabilidad facial. Describimos aquí las expresiones faciales micromomentáneas (o expresiones microfaciales) y las falsas sonrisas.

**Expresiones microfaciales:** Se diferencian dos tipos de expresiones emocionales que se emiten a través del rostro: las expresiones macrofaciales y las microfaciales. Las primeras son perfec-

tamente perceptibles, y en ellas cualquiera puede leer la expresión de cómo se siente el otro. Por el contrario, las expresiones microfaciales se muestran durante un tiempo tan breve que no son visibles por sujetos no entrenados (Ekman y Friesen, 1969a; Ekman, 1985; Haggard e Isaacs, 1966). Suelen hacer su aparición cuando pretendemos intensificar, moderar, neutralizar o enmascarar la expresión de una emoción con otro afecto, y consisten en expresiones emocionales neutras o de la emoción genuina, que pugna por aflorar y se muestra completa en tales microexpresiones. Son visibles sólo a cámara lenta o con entrenamiento (Ekman y Friesen, 1969a; Ekman, 1985).

Ante la aparición una microexpresión emocional, puede suceder que la expresión se refrene "a tiempo", es decir, antes de que se haya mostrado en su totalidad. Se neutraliza así el afecto que iba a filtrarse con ella, que se constituye entonces en una clave del engaño. También puede suceder que la expresión no se pueda refrenar, mostrándose en toda su plenitud durante el mínimo tiempo que la caracteriza. Así, el afecto real que se pretendía inhibir no se neutraliza, sino que se filtra a través de la microexpresión la cual se convierte, de ese modo, en una filtración. De hecho, la investigación empírica ha encontrado una asociación entre la capacidad de percibir las expresiones microfaciales y la de detectar la mentira (Ekman y O'Sullivan, 1991b).

**Falsas sonrisas:** La lógica subyacente al filtraje que se produce en las falsas sonrisas es aplicable a la expresión facial de cualquier emoción simulada. Ekman y su equipo han estudiado más extensivamen-

te las falsas sonrisas (simulaciones de alegría cuando los sujetos experimentan emociones negativas o se encuentran en un estado emocional neutro), por esto describen más en detalle lo que sucede específicamente con la expresión de esta emoción.

Como se ha dicho ya más arriba, hay músculos controlables a voluntad y otros que no lo son. Una expresión simulada (por ej., una sonrisa) será una mezcla de los movimientos musculares propios de tal expresión que sean controlables (pero no de los no-controlables) y de los automáticos correspondientes a la emoción que se pretenda enmascarar. Además, hay otras diferencias entre las expresiones genuinas y las simuladas. Por ejemplo, la mayoría de las expresiones emocionales genuinas duran entre .50 y 4 segundos; las simuladas pueden ser más duraderas o más breves. También hay diferencias en las características temporales de latencia, inicio, tiempo de máxima expresión y desaparición de la expresión facial. Además, las emociones puras se expresan facialmente de forma asimétrica (estos aspectos se describen con cierto detalle en Ekman, 1982).

En algunos trabajos, Ekman y su equipo describen con precisión la genuina expresión de varias emociones básicas (alegría, tristeza, ira, sorpresa, miedo, desagrado, y desprecio). Este conocimiento lo han obtenido al analizar las exhibiciones faciales típicas de las diversas emociones en casos en que se sabía a ciencia cierta que los emisores estaban realmente experimentando tales emociones. Para dicho análisis han empleado el FACS (*Facial Action Coding System*), que es un elaborado sistema de codificación de la actividad facial que permite la clasificación de toda acción muscular facial en

44 "unidades de acción", valorar la intensidad de toda acción muscular facial, el grado de lateralidad de la expresión, su localización temporal y el tiempo de inicio, máxima presencia y desaparición de la expresión (Ekman y Friesen, 1978; Ekman y Friesen, 1982; Ekman, Friesen y O'Sullivan, 1988; Ekman y O'Sullivan, 1991a; Ekman y Rosenberg, 1997). Así por ejemplo, Ekman y Friesen (1982, Ekman, 1985) describen las características propias de la sonrisa genuina o *sonrisa Duchenne* (a veces llamada *sonrisa D*), expresión genuina de alegría. Asimismo, señalan las diferencias entre esta sonrisa y dos tipos de falsas sonrisas: la *sonrisa simulada (phony smile)* y la *sonrisa de enmascaramiento (masking smile)*. En el primer caso nos encontramos con mera falsificación, en el segundo hay ocultamiento y falsificación, lo que hace que el simulador lo tenga más difícil.

Ekman y Friesen (1982) argumentan que, en general, las sonrisas falsas, a diferencia de las genuinas, no comprenden la articulación del músculo *orbicularis oculi*, que es el que se encuentra alrededor de los ojos y produce cambios en esta zona al sonreír (ver Ekman y Friesen, 1982, Tabla 1 en p. 243, y p. 245). Este músculo no puede moverse a voluntad, así que su acción estará ausente en las sonrisas simuladas pero no en las sonrisas de enmascaramiento en que se pretenda disfrazar tristeza, ira o temor, pues la expresión de tales emociones comprende también la activación del *orbicularis oculi*. Una falsa sonrisa será además ligeramente asimétrica, más marcada en el lado izquierdo de la cara en personas diestras. Ekman y Friesen mencionan evidencia neurológica en apoyo de este hallazgo. Además las sonrisas falsas empezarán demasiado pronto o demasiado tarde en comparación con las genuinas, y su inicio será demasiado pro-

longado, su expresión máxima durará demasiado poco, y su extinción no será tan suave como la de las sonrisas genuinas. Finalmente, en el caso de sonrisas de enmascaramiento en que se intente disfrazar emociones negativas, éstas pueden filtrarse (filtraje), particularmente en la parte superior del rostro. Además, si la emoción auténtica es intensa, la parte inferior del rostro puede proveer claves del engaño: el mentiroso presiona los labios, alza el labio inferior o tiene los extremos de la boca tirantes para suprimir la expresión de las emociones genuinas.

En el paradigma básico de Ekman para estudiar la mentira un grupo de sujetos ve escenas placenteras en vídeo y debe mostrar lo que siente, y otro ve imágenes escabrosas al tiempo que debe suprimir sus emociones negativas, mostrando en su lugar emociones placenteras<sup>3</sup> (Ekman, 1985; Ekman y Friesen, 1974, Ekman, et al., 1988; Ekman et al., 1980; Ekman et al., 1976; Ekman, O'Sullivan, Friesen y Scherer, 1991). En esta situación, la aparición de sonrisas de enmascaramiento en el grupo de mentirosos es muy probable. Así, Ekman et al. (1988) examinaron, con el empleo del EMFACS –una simplificación del FACS–, las sonrisas de sus sujetos experimentales, para comprobar las hipótesis de que la frecuencia de sonrisas D sería mayor en la condición en que se expresaban de forma sincera sentimientos positivos que

en la condición de engaño, mientras que con las sonrisas de enmascaramiento ocurriría justo lo contrario. Los resultados confirmaron ambas hipótesis.

Pasemos ahora a la vertiente auditiva de la hipótesis del filtraje, que sostiene que el contenido verbal es más controlable que el paralingüístico, debido a las mismas razones por las que lo es el rostro: su gran capacidad de transmisión, feedback externo y feedback interno (Ekman, 1981, 1985). Además, señala Ekman (1981), cuando se produce una emoción es probable que ciertos cambios ocurran de forma automática en el rostro, cuerpo o voz; pero no hay nada que haga que un conjunto dado de palabras salga de la boca: lo que se dice es deliberado. En realidad, la ordenación propuesta por Ekman, de más a menos controlable, sería: contenido verbal, expresiones faciales, cambios vocales y movimientos corporales. Ya hemos indicado anteriormente que el contenido verbal del discurso es una buena clave a la hora de realizar juicios de credibilidad, mientras que la información suministrada por el tono de voz resulta de poca utilidad. De modo que no vamos a insistir más en ello. Queda la incógnita de qué es lo que hace a las palabras tan delatorias a parte de la familiaridad con la situación (Stiff et al., 1989), tan poco frecuente en los estudios del engaño.

Finalmente, para cerrar este subapartado, queda ni más ni menos que justificar su inclusión: ¿qué tiene que ver la simulación o mentira *emocional* –ocultar y/o falsear emociones sentidas en el momento– estudiada por Ekman y sus colaboradores con el tipo de mentira frecuente en los tribunales, juzgados o comisarias, en que el testigo o sospechoso altera el contenido *factual* de su declaración? Ekman (1981,

3. Este paradigma conlleva un grave error metodológico. Nótese que siempre se miente al experimentar emociones negativas, y siempre se dice la verdad al sentir emociones positivas. Hay, por lo tanto, una confusión entre mentir vs. decir la verdad y el tipo de afecto que se experimenta. Los propios Ekman, O'Sullivan, Friesen y Scherer (1991) reconocen esta limitación en sus estudios. Otros autores que han adoptado el paradigma de Ekman (por ej., deTurck, 1991) lo han hecho cruzando ambos niveles de las dos variables, eliminando así este problema.

ver también Ekman, 1985, 1988; Ekman y Frank, 1993; Ekman y O'Sullivan, 1989) propone varias razones:

Primero, puede haber ciertas *emociones ligadas a lo que se está ocultando*. Por ejemplo, un hombre acusado de haber abusado sexualmente de un menor se puede sentir avergonzado de su acción, al negarlo en el interrogatorio debe ocultar dicha vergüenza, que puede no obstante filtrarse por los canales más porosos. Segundo, el mentiroso puede experimentar *miedo a ser descubierto*. Quizás, entonces, se filtren indicadores de miedo, o puede que al intentar suprimir su expresión aparezcan claves del engaño. El problema en contextos forenses es que el miedo a ser descubierto no puede diferenciarse del miedo a ser falsamente acusado o condenado. Tercero, el testigo mentiroso, dada la socialización que se recibe en nuestra cultura, puede experimentar *culpa por mentir*. Cuarto, el embustero puede sentir "*deleite por embaucar*", como al tomarle el pelo jocosamente a alguien, con la posibilidad de que se filtre su alegría. Nosotros creemos que en circunstancias en que las consecuencias de ser detectado mintiendo son serias (como en contextos policiales y judiciales) es poco probable que el testigo experimente deleite por embaucar<sup>4</sup>.

Si prestamos de nuevo atención a la Tabla III, podremos observar la utilidad de tener en cuenta conjuntamente las aportaciones del enfoque de Maier y Thurber y el de Ekman y Friesen (en su

4. Ekman (por ej., 1985) especifica una serie de factores que determinan la medida en que el mentiroso experimenta miedo a ser descubierto, culpa por engañar y deleite por embaucar. Desgraciadamente, limitaciones de espacio nos impiden describir aquí tales factores. Aconsejamos al lector interesado que acuda a la obra del propio Ekman.

vertiente visual). Así, la menor precisión (con la salvedad de la precisión que teóricamente se obtendría en ausencia de todo canal de comunicación,  $d = 0.00$ ), la encontramos en ausencia del contenido verbal cuando la controlable cara está visible y no lo está el cuerpo delator ( $d = 0.05$ ). El índice más elevado de precisión ( $d = 1.49$ ) lo obtenemos cuando no tenemos acceso a las claves faciales, pero sí al cuerpo y al contenido verbal. Similarmente, Kalbfleisch (1985) encuentra, de mayor a menor precisión, la siguiente jerarquía: transcripción, auditivo, cuerpo audiovisual, cuerpo y rostro audiovisual, rostro audiovisual, cuerpo visual, cuerpo y rostro visual y, por debajo de la precisión esperada por azar (como sucede en Zuckerman et al., 1981), rostro visual. Se muestra así la superioridad del canal verbal y del cuerpo.

**Conclusiones.** Tenemos más control sobre ciertas partes del cuerpo que sobre otras, lo que significa que las primeras ofrecen muy poca información sobre si estamos simulando o no y sobre nuestros afectos genuinos. En general, el rostro es más controlable que el cuerpo, lo que implica que ofrece pocas claves del engaño y escasas filtraciones emocionales. Sin embargo, la exhibición facial de expresiones microfaciales puede delatar al mentiroso. Asimismo, el hecho de que algunos músculos faciales implicados en la expresión emocional sean poco controlables, hace que no podamos simular adecuadamente ciertas expresiones faciales ni enmascarar otras. La mentira emocional es relevante incluso en casos en que se mienta sobre hechos, como sucede en contextos judiciales, pues puede haber emociones asociadas a la información que se oculta, o al mentir

el testigo puede experimentar culpa, miedo de ser descubierto o deleite por burlar al interrogador.

### La Aproximación de los Indicadores Discretos

Mientras la aproximación de los canales pretende determinar a través de qué vías se traslucen mejor las claves del engaño o las filtraciones, la aproximación de los indicadores discretos tiene por objeto establecer qué categorías conductuales discretas diferencian al mentiroso del veraz durante el curso de una declaración. Para ello, la estrategia más empleada consiste en filmar a un grupo de sujetos mintiendo y diciendo la verdad, luego definir una serie de categorías conductuales (por ej., sonrisas, pausas al hablar, movimientos con las manos, etc.) y ver si su frecuencia difiere significativamente entre una y otra entrevista (verdadera vs. falsa).

Este enfoque *no* parte de la ingenua base de que exista un indicador concreto y específico del engaño (por ej., Ekman, 1980; Köhnken, 1989). Ahora bien, es probable que cuando la persona mienta experimente ciertos procesos psicológicos, los cuales pueden dar lugar a ciertas conductas directamente observables. Pero *dichas conductas, y esto es importante, no indican que la persona esté mintiendo, sino que probablemente esté experimentando ciertos procesos psicológicos que es probable que aparezcan cuando se miente (aunque no siempre lo hacen, y a veces tienen lugar también cuando no se miente)*. Examinemos cuáles son tales procesos. Vamos a hacerlo en base al modelo propuesto por Zuckerman et al. (1981) y desde el que han elaborado recientemente Buller y Burgoon (1994, 1996, 1998).

### Perspectiva de Zuckerman, DePaulo y Rosenthal: El Modelo Tetrafactorial.

El modelo de los cuatro factores propuesto por Zuckerman et al. (1981; ver también, entre otros, Burgoon, 1994, p. 259; Greene, O'Hair, Cody y Yen, 1985; Köhnken, 1989; Vrij, 1998a, 2000; Vrij y Semin, 1996) sostiene que al mentir se experimentarán los siguientes procesos psicológicos: (a) un incremento en la activación o *arousal*, (b) ciertas emociones, (c) una sobrecarga cognitiva, y (d) motivación para controlar la conducta con el fin de simular honestidad. A su vez, tales procesos internos darán lugar a ciertos indicadores conductuales que el observador puede percibir. Veámoslo con mayor detalle.

**Arousal.** La idea de que mentir da lugar a arousal no es nueva. El enfoque psicofisiológico, antes mencionado, de la detección de la mentira se basa en esta idea, al igual que las pintorescas técnicas empleadas por los antiguos para identificar al mentiroso que describe Trovillo (1939). Zuckerman et al. (1981) acuden a las tres posibilidades, sugeridas por Davis (1961), para dar cuenta de este arousal. Según la *Teoría de la Respuesta Condicionada*, se asume que una mentira actual evoca respuestas autónomas porque la pregunta que da lugar a dicha mentira fue condicionada a una experiencia de deshonestidad y, por lo tanto, traumática; también es posible que sea no la pregunta que evoca la mentira presente, sino la misma mentira, la que se vio condicionada en el pasado al hecho de mentir el cual, en ocasiones, dio lugar a consecuencias displacenteras. Según la *Teoría del Conflicto*, la elevada responsividad asociada a la mentira es una consecuencia de tendencias opuestas a decir

la verdad y mentir que entran en conflicto. La *Teoría del Castigo* atribuye el arousal que suele acompañar al acto de mentir a la anticipación del castigo si la mentira se descubre, lo que nos recuerda al miedo a ser descubierto de Ekman. Su sentimiento de culpa por mentir podría también dar lugar a activación psicofisiológica. Zuckerman et al. también razonan que el conocimiento del culpable (Lykken, 1960, 1998) también puede incrementar el arousal, al igual que la motivación del mentiroso para tener éxito. Kahneman (1973) señala que el arousal se produce cuando uno se enfrenta a una situación poco usual, amenazante o compleja, y mentir en ciertas circunstancias puede ser una situación de este tipo. La sobrecarga cognitiva y dificultad percibida que se asocia al acto de mentir (ver más abajo), también puede incrementar los niveles de activación.

Hemsley (1977) sugirió que este arousal puede aumentar la intensidad y frecuencia de comportamientos no-verbales al mentir. En general, las conductas esperables en situaciones de alto arousal son un aumento del tono fundamental de la voz, de las alteraciones del habla, desvío de la mirada, dilatación pupilar, pestañeos, risas y sonrisas, y un incremento general de movimientos.

**Filtración de Emociones.** Zuckerman et al. (1981) aluden en este punto a la perspectiva de Ekman descrita anteriormente. Así, la acción de mentir puede generar culpa por engañar, miedo a ser descubierto o deleite por embaucar. Estas emociones pueden entonces originar, por un lado, arousal, como se ha dicho anteriormente, dando así lugar a las conductas señaladas en el párrafo anterior; y por otro indicadores del engaño o filtraciones

que las delaten. Además, la incomodidad se puede reflejar en la aparición de *adaptadores* y una reducción en la frecuencia de *ilustradores*<sup>5</sup> (Ekman, 1985; Ekman y Friesen, 1969b), así como en un estilo de interacción menos inmediato, es decir, como si el hablante quisiera distanciarse del mensaje engañoso (ver Buller y Burgoon, 1996; Buller, Burgoon, Buslig y Roiger, 1996; Kuiken, 1981; Mehrabian, 1966; Wiener y Mehrabian, 1968), lo cual llevaría a ciertas fórmulas verbales que desvincularían al hablante de su mensaje, como referencias grupales ("nosotros") en lugar de personales ("yo"), respuestas evasivas, etc. (ver por ej., Buller et al., 1996; Kuiken, 1981; Mehrabian, 1966); y a conductas no-verbales tales como evitación del contacto ocular, mayor distancia interpersonal, etc. (Zuckerman et al., 1981).

**Sobrecarga Cognitiva.** Sin duda mentir es cognitivamente más complejo que simplemente decir la verdad (Köhnken, 1985; Cody, Marston, y Foster, 1984). Como dicen Miller y Stiff (1993) "los embusteros deben construir mensajes que sean consistentes con los hechos reales y que sean por lo tanto sustitutos plausibles de la verdad. Además, los mensajes subsecuentes deben controlarse con atención

5. Ekman y Friesen (1969b) proponen un sistema de clasificación de la conducta no-verbal en cinco categorías: Los *emblemas* son gestos que tienen un significado específico dentro de una cultura, como el de una palabra. Ekman (1985) sostiene que pueden filtrarse emblemas al mentir. Los *ilustradores* son las gesticulaciones que acompañan al discurso enfatizando, puntualizando, etc. lo que se dice con las palabras. Los *adaptadores* consisten en conductas como rascarse, jugar distraídamente con algún objeto, etc. Las *muestras de afecto* son las formas no-verbales de expresar emociones. Y los *reguladores* regulan el flujo comunicativo señalando los turnos del habla, petición de más detalles, etc. Véase también Fernández-Dols (1994).

para asegurarse de que son consistentes [con lo dicho con anterioridad] y que extienden y clarifican las declaraciones previas de modo plausible." (p. 55). Como consecuencia, el embustero deberá enfrentarse a una gran demanda de recursos cognitivos durante su engaño, lo cual quizás llegue a producir una sobrecarga que puede evidenciarse externamente a través de un aumento de la latencia de la respuesta, pausas, inhibición de movimientos corporales, brevedad en las respuestas, dilatación pupilar, y reducción del contacto ocular para limitar el input de información visual y poder concentrarse en la tarea de crear la mentira. Al mentir se esperan pues estas conductas, propias de una sobrecarga cognitiva.

**Control.** La persona que miente debe dar la impresión de credibilidad (ver la perspectiva de Buller y Burgoon que se describe a continuación). Así que el mentiroso procurará controlar su conducta con este fin. Zuckerman et al. (1981) sostienen que este control sobre la conducta dará lugar a una actuación de apariencia poco espontánea, como planeada o ensayada. Además, la dificultad que tenemos para controlar ciertos canales (ver la perspectiva de Ekman y Friesen) dará lugar a discrepancias, por ejemplo, puede haber una inhibición conductual extrema y poco natural en aquellas vías sobre las que tenemos control acompañada de un aumento de conductas no-controlables, las expresiones macrofaciales y microfaciales serán discordantes, etc. Además, como señalan Hocking y Leathers (1980), las conductas que los mentirosos intentarán controlar no serán necesariamente las que en realidad correlacionen con el engaño, sino aquellas que ellos creen que lo hacen (sus creencias sobre los indicadores del engaño), que por lo general suelen ser indicadores de nerviosismo (Vrij, 1995, 1998a) tales como

movimientos corporales (adaptadores, movimientos de manos y pies, etc.), risas, alteraciones del habla, etc. En la medida en que la conducta del testigo presente indicadores reales del engaño y una extrema inhibición de los indicadores que popularmente se asocian al mismo, podemos sugerir que cabe la posibilidad de que esté mintiendo.

Una vez delineado el modelo, examinemos los hallazgos empíricos. DePaulo et al. (1985) presentan un meta-análisis muy abarcador (subsume los anteriores de Zuckerman et al., 1981, y Zuckerman y Driver, 1985). Las conductas indicadoras de *arousal* que encuentran de forma más frecuente entre los mentirosos son: errores y vacilaciones al hablar, aumento del tono de voz, dilatación pupilar, incremento de adaptadores, y pestañeos. También hay cierto apoyo a la perspectiva de las *emociones*: se encuentran afirmaciones negativas, falta de inmediaticidad, y niveladores (términos totalizadores como "todo el mundo", "siempre", "nadie", etc. que pueden indicar deseo en el hablante de desvincularse de lo dicho). La *sobrecarga cognitiva* se evidencia en vacilaciones al hablar, errores del habla, un acortamiento de las respuestas, y dilatación pupilar. La hipótesis del *control* recibe cierto apoyo, pues las comunicaciones engañosas se percibieron como más discrepantes, parecían ensayadas, y requerían más tiempo de planificación que las veraces. No obstante, en este meta-análisis no se encontraron diferencias significativas entre mentirosos y veraces en las siguientes conductas: autorreferencias, tiempo de latencia, velocidad del habla, encogimiento de hombros, contacto ocular, gesticulación, movimientos de piernas y pies, cambios de postura, movimientos de la cabeza, y frecuencia de sonrisas. Ello hace que el apoyo a las cuatro perspectivas arriba delineadas sea sólo parcial.

Vrij (2000) revisa 44 estudios sobre los indicadores no-verbales reales del engaño. Concluye que los indicadores del engaño son, a nivel *vocal*, un aumento del tono de la voz y una mayor duración de las pausas al hablar. Las *características no vocales* que señala son una disminución de la cantidad de movimientos de brazos, manos, piernas y pies. En una revisión anterior (Vrij, 1998a) este autor tomó también en cuenta la aparición de expresiones microfaciales, concluyendo que su presencia se asociaba al engaño. Los cuatro procesos psicológicos reciben, por lo tanto, un apoyo parcial.

Ahora bien, hay algo que llama la atención al revisar esta literatura. Se trata de, por un lado, la discrepancia de los resultados hallados en unos y otros estudios, y por otro el apoyo sólo parcial recibido por el modelo, es decir, hay muchos indicadores cuya frecuencia o duración debería diferir significativamente entre declaraciones verdaderas y falsas y no lo hace. Veamos algunas posibles razones:

Pimero, la correlación entre ciertos indicadores conductuales (por ej., dilatación pupilar) y ciertos procesos psicológicos subyacentes (por ej., arousal) no es perfecta. Por ejemplo, puede haber dilatación pupilar sin arousal (al estar expuesto a un bajo nivel de iluminación, por ejemplo), y puede haber arousal sin que haya ciertos indicadores conductuales asociados a él. Esto último se agrava cuando pretendemos evaluar la credibilidad de un sospechoso en base a sus niveles *absolutos* en alguna conducta. Hacemos la errónea inferencia de que, por ejemplo, se mueve mucho, entonces está nervioso, entonces miente. Puede que esta persona no se mueva mucho por estar nervioso, sino que *siempre* se

mueva mucho. A este error Ekman (1985; Ekman y Frank, 1993; Ekman y O'Sullivan, 1989) lo llama *error de Brokaw* o *error de idiosincrasia*. Hay que comparar la actuación del sujeto cuando no sabemos si miente o no con la que le es propia cuando sabemos a ciencia cierta que dice la verdad. Algunos estudios han comparado la precisión de los observadores al juzgar la credibilidad de alguien de quien han visto previamente alguna/s muestra/s de conducta honesta con la obtenida sin haber visto antes esta/s muestra/s de conducta (Becerra, Sánchez y Carrera, 1989; Brandt, Miller y Hocking, 1980a,b, 1982; Ekman y Friesen, 1974; Feeley, deTurk y Young, 1995; Garrido y Masip, en prensa; Masip, Garrido y Herrero, en prensa; O'Sullivan, Ekman y Friesen, 1988; Zuckerman, Koestner y Alton, 1984). Pese a la existencia de muchas variables moduladoras y de algunos estudios que arrojan resultados negativos, en general la evidencia muestra que la exposición previa a la conducta honesta del emisor favorece la precisión de los juicios de credibilidad subsiguientes.

Otro posible error señalado por Ekman es el *error de Otelo*, basado en el conocido drama shakespeariano en que Desdémona, esposa de Otelo, es acusada por éste de serle infiel con Casio. Otelo informa a Desdémona de que Casio ha sido ya ejecutado bajo sus ordenes por su servidor Iago. Es entonces cuando ella, al comprender que no va a poder probar su inocencia dado que Casio ha muerto, muestra angustia y temor, que Otelo interpreta erróneamente como reacción a la muerte de su presunto amante y confirmación de sus temores de infidelidad. Atribuye pues la conducta de Desdémona a la causa equivocada. No advierte que, de ser Desdémona inocente, mostraría los mismos



signos. De igual modo, muchas personas al evaluar la credibilidad atribuyen ciertas señales conductuales (por ej., dilatación pupilar) a determinados procesos (por ej., arousal) sin antes descartar otras posibles causas; o atribuyen la presencia de ciertos procesos (por ej., arousal) a determinados factores (por ej., mentir) sin molestarse en desconfirmar la posibilidad de que se deban a otras causas (por ej., ser interrogado por un policía uniformado en una comisaría de policía).

Esto último nos lleva a la conexión entre el acto de mentir y los procesos subyacentes. Como sucedía con la existente entre dichos procesos y sus correlatos conductuales, la relación entre mentir y arousal, emociones, control y sobrecarga cognitiva no es perfecta. Un mentiroso experimentado, o cualquiera al mentir sobre temas intrascendentes, experimentará poco arousal al pretender burlar a su interlocutor. Hay una serie de factores que ejercen influencia sobre la presencia e intensidad de la culpa, miedo o deleite asociados al mentir (por ej., Ekman, 1985). Una mentira muy simple (ej., respuesta Sí/No) o muy ensayada no supondrá mucho esfuerzo cognitivo (Greene et al., 1985), y no siempre se sobrecontrola la conducta. En consecuencia, si estos procesos no están presentes, no hace falta que busquemos indicadores del engaño. Pero es que además estos procesos pueden estar presentes sin que se produzca engaño. Habrá sobrecarga cognitiva si el testigo tiene dificultades para recordar los hechos, se intentará controlar la conducta si el inocente piensa que se muestra demasiado ansioso para ser creído, habrá arousal si el inocente es interrogado por intimidatorios policías que le acusan de un grave delito, y su miedo a no ser creído será indistinguible del recelo del mentiroso a ser descubierto.

Otro problema, que quizás explique las diferencias entre los estudios individuales, es el hecho de que hay indicios de que diferentes tipos de engaño (por ejemplo, mentir sobre hechos vs. hacerlo sobre la emoción que se está experimentando) pueden asociarse a diferentes procesos psicológicos subyacentes y, por ende, a distintos indicadores (por ej., DePaulo et al., 1980a; Miller y Stiff, 1993). De modo que quizás, como en su día sugirieron DePaulo y Rosenthal (1979b), *"la cuestión '¿cuáles son las claves del engaño' es probablemente demasiado amplia; en su lugar deberíamos preguntar 'cuáles son las claves de qué tipos de engaño por qué tipo de mentirosos en qué tipo de situaciones?'"* (p. 1720). Los meta-análisis como los mencionados arriba, si bien son "cómodos" al ofrecer datos más comprensivos que los estudios específicos, no van a ayudarnos en modo alguno a responder a esta pregunta, al desdibujar los matices de la situación, los participantes, y el tipo de mentira de los estudios individuales.

**Conclusiones.** Si bien no existe ningún indicador verbal, no-verbal ni psicofisiológico que, en y por sí mismo, indique que una persona está mintiendo, sí que es probable que al mentir tengan lugar ciertos procesos psicológicos que a su vez pueden dar lugar a ciertos indicadores conductuales directamente perceptibles. Tales procesos son un incremento de arousal, emociones de tipo negativo, una sobrecarga cognitiva e intentos del mentiroso de controlar su conducta. Si bien la evidencia experimental no permite rechazar de lleno la hipótesis de la existencia de estos procesos y sus indicadores conductuales al mentir, no siempre se han encontrado todas las diferencias esperadas al comparar la conducta de sujetos veraces y mentirosos. Además, distintos estudios

han encontrado distintos indicadores del engaño. Las razones de estas inconsistencias pueden residir en las limitadas correlaciones existentes entre el acto de mentir y los procesos subyacentes hipotetizados, y entre éstos y sus correlatos conductuales. Además, tales correlaciones pueden variar en función de las características de la situación y/o de las personas implicadas.

*Perspectiva de Buller y Burgoon: La Mentira como Comunicación Estratégica y Filtraciones No-Estratégicas.*

La perspectiva de David Buller y Judee Burgoon (1994, 1996, 1998) se integra, de la mano de sus autores, en el seno de su controvertida (véase dicha controversia en el número especial que la revista *Communication Theory* dedicó al tema: vol. 6, nº 3, Agosto 1996) *Teoría del Engaño Interpersonal (Interpersonal Deception Theory o IDT)* (por ej., Buller y Burgoon, 1994, 1996). No pretendemos aquí describir en detalle toda la complejidad –que no es poca– de la IDT, sino tan solo exponer la visión de Buller y Burgoon en lo concerniente a los posibles indicadores reales del engaño y sus procesos subyacentes.

Buller y Burgoon (1994) consideran que mentir es, básicamente, un tipo de comunicación estratégica, al igual que otros mensajes de naturaleza persuasiva. Así, sitúan el énfasis no sólo sobre aquellas conductas involuntarias que pueden delatar al mentiroso (y que denominan filtraciones no estratégicas), sino también sobre las conductas propositivas e intencionales que el comunicador emplea con el fin de lograr sus objetivos. Dichas conductas, no obstante, tienen también ciertos correlatos conductuales a las que el atento detector de mentiras

debería prestar atención (quizás sea relevante recordar aquí el enfoque del control de la perspectiva de Zuckerman et al., 1981, descrita anteriormente).

Hay varios mensajes, de distinta naturaleza, que emitimos concurrentemente al mentir (Buller y Burgoon, 1996, 1998). Por un lado, la propia información falsa (por ej., “yo no cometí el asesinato”). Este mensaje es, por lo general, de naturaleza verbal, por lo menos si hablamos de mentiras factuales. Un segundo tipo de mensaje que emitimos son comunicaciones auxiliares, que pueden ser tanto de naturaleza verbal como no-verbal, cuyo objetivo es, por un lado, lograr que el mensaje falso se considere verdadero (“es cierto que yo no cometí el asesinato”), y por otro lograr dar la impresión de persona veraz (“soy honesto cuando digo que yo no cometí el asesinato”). Como vemos, pues, una comunicación engañosa consta no de una, sino de varias mentiras. Finalmente, un tercer tipo de mensaje que emitimos al mentir son aquellos indicadores que delatan que estamos mintiendo (claves del engaño) o la información que se oculta (filtraciones). Según Buller y Burgoon aquí la información es, básica aunque no exclusivamente, no-verbal. Los dos primeros tipos de mensaje son de naturaleza estratégica e intencional. Aquellos del tercer tipo son de naturaleza no-estratégica e involuntarios.

Según Buller y Burgoon (1996, 1998), manipular el contenido del mensaje engañoso en sí puede conceptualizarse como *control de la información (information management)*. Los esfuerzos destinados a maximizar la credibilidad del comunicador comprenden el *control de la imagen* que se da (*image management*). Y los esfuerzos destinados a prevenir la exposición de indicadores del engaño y filtraciones se

conceptualizarían como *control de la conducta* (*behavior management*).

Con esto en mente, pasemos a examinar más de cerca las predicciones que Buller y Burgoon derivan de su modelo y algunos hallazgos empíricos.

**Comunicaciones estratégicas e intencionales: Control de la información y la imagen.** Con el objeto de manipular la información y dar la impresión de decir la verdad, el mentiroso hará que sus actuaciones contengan ciertas características. Estas características se harán manifiestas en una serie de indicadores conductuales, verbales y no-verbales, que Buller y Burgoon (1994) encuentran en su revisión de la literatura experimental sobre el engaño y su detección.

Se señala, en primer lugar, *incertidumbre o vaguedad*. Se trata de conductas predominantemente lingüísticas para crear mensajes ambiguos u opacos. Se manifiestan en indicadores observables, presentes al mentir, tales como poca variedad léxica, pocas afirmaciones tajantes, pocas referencias a experiencias propias, pocas referencias al pasado, más niveladores (" todos", " nunca" ...), más información irrelevante, mayor brevedad de las respuestas, encogimientos de manos, etc.

Otra forma de manipular estratégicamente la propia actuación consiste en conductas de *falta de inmediaticidad, reticencia y distanciamiento*. Son estrategias verbales y no-verbales que se emplean para distanciarse del otro, desafiarse y no permitir el escrutinio por parte del observador o interrogador. Se concretizan en una reducción del número total de palabras empleadas al mentir, más preguntas del interrogador que cuestionen lo dicho por el testigo, falta de inme-

diaticidad verbal, más pausas, mayor latencia de respuesta, menor contacto ocular, menor inclinación hacia el interrogador, mayor distancia interpersonal, etc.

También está lo que Buller y Burgoon denominan "*disasociaciones*": conductas predominantemente lingüísticas para distanciarse de las propias declaraciones y acciones, situando el foco de atención sobre los demás, lo cual puede hacer que uno parezca depender de los otros o que los otros son los responsables de la conducta de uno. Esto se logra a través de pocas autorreferencias, más referencias a los otros, falta de inmediaticidad verbal, etc., pero en este punto los resultados empíricos sobre la frecuencia de estas conductas al mentir en comparación con la que presentan cuando se dice la verdad son poco claros.

Finalmente, un último tipo de comunicación estratégica la constituyen ciertas *conductas protectoras de la imagen y la relación* tales como asentir con la cabeza, sonreír, procurar no interrumpirse y refrenar la aparición de filtraciones.

En un trabajo posterior sobre el papel de las emociones en la comunicación engañosa (Buller y Burgoon, 1998), estos autores indican, dentro del capítulo de las conductas estratégicas, que el intento de controlar la imagen dará lugar a sonrisas simuladas (recordemos a Ekman y Friesen, 1982), indicadores de emociones placenteras y más expresividad emocional (como predice la perspectiva emocional dentro del modelo de Zuckerman et al., 1981). Por su parte, el intento de controlar la conducta daría lugar a inhibición conductual (como predice el modelo de Zuckerman et al., 1981, en su vertiente de control) y a indicadores de ansiedad.

**Filtraciones no-estratégicas (involuntarias): Déficits en el control de la conducta.** En este punto podríamos afirmar que, en cierto modo, esta parte de la perspectiva de Buller y Burgoon absorbe y hace propias las aportaciones de la perspectiva de Zuckerman et al. (1981). Las conductas involuntarias que Buller y Burgoon esperan encontrar en los mentirosos son, primero, *manifestaciones de arousal y nerviosismo*. De su revisión se desprende que hay ciertos comportamientos específicos que indican arousal y son más frecuentes al engañar, tales como parpadeos, dilatación pupilar, adaptadores, aumento del tono de la voz, errores y vacilaciones al hablar, repetición de palabras, brevedad de las respuestas, latencia de respuesta prolongada, cambios de postura, bloqueos en el cuerpo, etc. Esta perspectiva es análoga, como vemos, a la del arousal del modelo de Zuckerman et al. (1981). Segundo, Buller y Burgoon (1994) indican que el mentiroso experimentará *emociones negativas* tales como culpa y vergüenza, lo cual dará lugar a filtraciones indicadoras de estas emociones, tales como expresiones microfaciales, menor feedback positivo (asentimientos, sonrisas) dirigido al interlocutor, evitación de la mirada, tono de voz poco placentero, pocas referencias grupales, más declaraciones negativas, etc. Como vemos, aquí Buller y Burgoon adoptan la hipótesis del fraude de Ekman y Friesen (1969a, 1974) y la vertiente de las emociones del modelo de Zuckerman et al. (1981).

Finalmente, al mentir el emisor muestra *signos de incompetencia comunicativa*: conductas verbales y no-verbales no-normativas, discrepancias entre canales, desviaciones del habitual estilo comunicativo-interaccional propio, etc. que obedecen a la complejidad cognitiva para men-

tir, a la excesiva motivación para mentir bien, etc. Buller y Burgoon encuentran aquí los siguientes indicadores específicos: errores al hablar, vacilaciones, repetición de palabras, rigidez postural, movimientos nerviosos azarosos, brevedad de las respuestas, habla muy acelerada o muy lenta, falta de sincronía, discrepancias, sobreactuación, falta de espontaneidad, conductas poco corrientes, etc. Vemos que este apartado engloba las vertientes de sobrecarga cognitiva y control de Zuckerman et al. (1981).

Buller y Burgoon (1998) incluyen en el apartado de las conductas no-estratégicas la activación cognitiva (que, dicen, se manifestaría con un elevado tempo, tono vocal alto, presencia de autoadaptadores), el deleite por embaucar (que produciría sonrisas D), el miedo a ser detectado (expresiones microfaciales, filtraciones de emociones negativas en la parte superior del rostro) y culpa (displacer expresado facial y vocalmente, pocas sonrisas).

Ya hemos dicho más arriba que las conductas concretas que describen Buller y Burgoon en su artículo de 1994 no son meramente las hipotetizadas, sino aquellas halladas empíricamente en algunos estudios al comparar la conducta de emisores efectuando declaraciones verdaderas con la de aquellos que efectuaron declaraciones falsas. En general, este modelo presenta los mismos problemas que el anterior, y evidencia similares inconsistencias entre estudios. Su principal virtud es la conceptualización del engaño no sólo como una fuente de autodelación para el mentiroso, sino también como una estrategia comunicativa propositiva orientada al éxito. No obstante, las propias conductas para el control de la imagen y la información se manifiestan abiertamente, lo cual puede

ofrecer indicios del engaño. El peligro es, de nuevo, que no siempre estas conductas son indicadores de que se pretenda controlar la imagen o la información, y no siempre que queremos dar una imagen de sinceridad o controlar qué y cómo decimos algo estamos mintiendo.

**Conclusiones.** Mentir no supone tan solo mostrar indicadores del engaño o filtraciones (incompetencias), sino también manipular la información que se da y la propia autopresentación y conducta con el fin de ofrecer una imagen de persona veraz y un mensaje creíble (competencias). Así, al mentir el emisor manipulará estratégicamente su actuación, lo que se manifestará en cierta incertidumbre y vaguedad en su discurso, falta de inmediatez y distanciamiento del hablante, desasociación, y conductas protectoras de la imagen y la relación. Estos elementos serán perceptibles a través de una serie de conductas específicas. Al igual que Zuckerman et al. (1981), Buller y Burgoon sostienen que también podemos descubrir la mentira atendiendo a los indicadores conductuales de arousal y nerviosismo, emociones negativas e incompetencia comunicativa derivada de la complejidad que supone mentir y de intentos de controlar la conducta. Este modelo presenta los mismos problemas que el de Zuckerman et al. (1981).

## CONSIDERACIONES FINALES

### ¿Es Útil esta Información para Evaluar la Veracidad en Contextos Judiciales?

No quisieramos que el presente trabajo se tome como una especie de "recetario" para evaluar la credibilidad del testimonio a partir de los indicadores conductuales, ya que el estado de la investi-

gación en esta área no permite ofrecer al psicólogo un instrumento estandarizado, válido y fiable, que le permita pronunciarse sobre la credibilidad del testimonio. Están, por supuesto, las orientaciones que se desprenden de la revisión de la literatura experimental que hemos incluido en el apartado anterior, pero esta información es insuficiente para una adecuada evaluación.

No obstante, y con esta limitación en mente, quizás merezca la pena considerar ciertas cuestiones. La primera línea de investigación que señalan DePaulo y Rosenthal (1979b) y que no hemos descrito aquí, arroja una precisión media en la evaluación de la credibilidad por observadores no-entrenados bajo diversas condiciones experimentales que se sitúa entre el 45 y el 60 %, siendo el 50 % lo esperado por azar (ver las revisiones de DePaulo et al., 1985; Kalbfleisch, 1985, 1992; Kraut, 1980; Zuckerman et al., 1981). Vemos pues que la capacidad de tales observadores no resulta muy espectacular, pero hay que matizar esta conclusión: Primero, como ya comentamos en otra ocasión (Masip y Garrido, 1999), estamos hablando de sujetos *no-entrenados*, quizás si instruyéramos a tales sujetos para que observarían la presencia de las claves conductuales que la aproximación de los indicadores discretos ha encontrado que se asocian a la verdad o la mentira su precisión aumentaría. En este sentido, si bien Köhnken (1987) fracasó al pretender entrenar a policías, y los resultados del grupo de Zuckerman (Zuckerman, Koestner y Alton, 1984; Zuckerman, Koestner y Colella, 1985), son poco claros, Mark deTurck y su equipo (deTurck, 1991; deTurck y Feeley, 1997; deTurck, Harsztrak, Bodhorn y Texter, 1990; deTurck y Miller, 1990) han obtenido bastante éxito al instruir a sus sujetos con un programa en que se incluye mos-

trar la línea base de la conducta veraz del emisor, ofrecer información sobre indicadores conductuales de arousal por mentir (deTurck y Miller, 1985), práctica, y feedback. Segundo, algunas características del emisor, del receptor y de la situación de engaño tienen una gran influencia sobre la precisión, así que bajo determinadas condiciones el nivel de aciertos puede aumentar. En este sentido, la información que en el presente capítulo se ha ofrecido acerca de la orientación de los canales sugiere, por ejemplo, que la precisión de los juicios de credibilidad de los observadores se verá beneficiada si se atiende al contenido verbal del discurso más que en la información visual, si se obtiene información independiente con que cotejar lo que diga el testigo en contextos no-familiares, si se presta atención al cuerpo y se omite toda información proporcionada por el engañoso rostro, si se toman en cuenta las peculiaridades de la situación, si se ve de antemano una muestra de la conducta honesta del testigo, etc. Por lo tanto, quizás el experto no disponga de un "test de credibilidad" que aplicar al testigo, pero puede orientar a policías, Jueces y jurados, que son evaluadores no-entrenados como los empleados en los estudios experimentales, sobre la conveniencia de dirigir su atención hacia la información accesible a través de ciertos canales determinados (DePaulo, Lassiter y Stone, 1982; deTurck, Feeley y Roman, 1997), o incluso puede aconsejar que dicha información se presente de una forma específica (por ej., transcripción escrita de la declaración en lugar de su grabación en vídeo) para que quien corresponda pueda evaluar por sí mismo y de forma orientativa la credibilidad del testimonio. O puede también minar la confianza que los profesionales del sistema legal tienen en determinadas conductas que creen que se asocian al engaño (por ej., Akehurst et al., 1996;

Masip y Garrido, 2000; Taylor y Vrij, en prensa; Vrij y Semin, 1996), creando un saludable escepticismo acerca de la capacidad de "detectar mentiras" en base a la conducta no-verbal.

### **¿Podríamos Elaborar un Sistema de Detección de la Mentira Basado en los Correlatos Conductuales del Engaño?**

Quizás en este punto el lector se pregunte por qué, en base a los hallazgos experimentales de la orientación de los indicadores discretos, no se elabora un sistema de detección de la mentira basado en sus correlatos conductuales. De hecho, se podría grabar la conducta del testigo y luego analizarla atendiendo a los indicadores hallados, pongamos por caso, en el estudio meta-analítico de DePaulo y colaboradores (1985). Incluso podríamos utilizar el FACS o el EMFACS para escudriñar las expresiones faciales del testigo y ver si son falsas o simuladas. Lo cierto es que, desafortunadamente, existe una serie de factores que desaconsejan tomar esta opción. Primero: como ya se ha dicho anteriormente, los resultados de DePaulo et al. (1985) son resultados meta-analíticos, los de los estudios individuales difieren enormemente unos de otros, y habría que ver las correlaciones de ciertas variables de las diversas situaciones experimentales con los indicadores que aparecen en cada una de ellas y en qué medida tales variables se encuentran presentes en contextos judiciales. Segundo, si la gran mayoría de estudios incluidos por DePaulo et al. (1985) en su análisis fueran estudios realizados en situaciones judiciales, con una alta validez ecológica, quizás pudiéramos confiar en sus resultados, pero este no es el caso. Tercero, antes de aplicar este tipo de análisis a situaciones reales habría

que probar su efectividad en situaciones donde las consecuencias de una decisión errónea no fueran tan graves como en un juicio real. Cuarto, algunos autores sugieren que la conducta de cada mentiroso puede ser de naturaleza idiosincrásica (Becerra et al., 1989), lo cual plantea una inquietante posibilidad: quizás no existan indicadores del engaño comunes a todas las personas, lo que haría estéril todo intento de desarrollar un "sistema" como el que estamos imaginando; aunque al hacer promedios se obtienen diferencias significativas, resulta problemático cotejar con tales resultados la conducta de un individuo concreto en una situación determinada: primero promediamos entre una serie de sujetos en una situación, luego hacemos un meta-análisis en que promediamos a través de muchas situaciones distintas, y luego pretendemos aplicar los hallazgos así obtenidos a personas concretas en situaciones particulares. No se trata, ciertamente, de una estrategia muy razonable. Quinto, hemos sugerido que quizás pudiera emplearse el FACS o el EMFACS, sin embargo, según Ekman et al. (1988), el análisis de un minuto de conducta con el FACS requiere unos 100 minutos de trabajo, con el EMFACS esta relación se reduce, pero aún así son necesarios 10 minutos de análisis por minuto de conducta. Esto hace inviable el empleo de tales sistemas de codificación dentro del sistema de administración de justicia, dejando de lado el laborioso entrenamiento que se requiere para manejar adecuadamente el FACS o el EMFACS.

### **Algunas Recomendaciones para la Investigación Experimental en este Campo.**

No quisiéramos que lo dicho hasta aquí desalentara a los que creen en la

posibilidad de evaluar la credibilidad del testimonio en base a correlatos conductuales en contextos legales. Lo único que deseamos dejar claro es la necesidad de hacer investigación desde esta perspectiva en dichos contextos, en lugar de confiar en los hallazgos de estudios realizados en situaciones de lo más diverso y variopinto y, por lo general, muy alejados de contextos judiciales. En este sentido, vamos a cerrar el presente artículo enumerando una serie de elementos que, a nuestro juicio, deberían incorporarse a los estudios sobre la evaluación de la credibilidad desde la orientación de los indicadores conductuales para que sus hallazgos fueran aplicables a situaciones legales. Sin ánimo de ser exhaustivos, he aquí algunas propuestas:

Primero, mientras que en casos reales es el propio testigo quien decide mentir, en la mayor parte de investigación sobre el engaño es el experimentador quien se lo pide. Feeley y deTurck (1998) muestran que hay diferencias entre la conducta de aquellos sujetos que cometen una acción prohibida y luego deciden por sí mismos mentir para ocultarla, y los que mienten por pedírselo el experimentador. Idealmente, el investigador debería diseñar situaciones en que el propio sujeto decidiera mentir, como la que implica el llamado "procedimiento de Exline" (Exline, Thibaut, Hickey y Gumpert, 1970).

Segundo, algunos autores de la orientación conductual (por ej., Buller y Burgoon, 1994, 1996) critican la artificialidad de los paradigmas para el estudio del engaño en el sentido de que, a diferencia de lo que sucede en la vida real, no son interactivos. Normalmente, en el laboratorio los observadores ven una grabación en que uno o varios emisores expresan ciertos hechos o sentimientos que pueden ser reales o ficti-

cios. Pero en la vida real el interrogador puede cuestionar lo que dice el testigo, pedir clarificaciones, etc., y las señales conductuales de cada participante varían en función de la conducta de su interlocutor. No obstante, debemos admitir que existen innumerables trabas metodológicas a la hora de estudiar la conducta verbal y no-verbal del interrogador y el testigo en situaciones interactivas.

Tercero, mientras que en casos reales quien debe evaluar la veracidad observa la conducta de *un* testigo que ofrece *una* declaración bastante *extensa*, la investigación experimental ha empleado habitualmente *muchas* declaraciones de *unos pocos segundos* de duración efectuadas por *múltiples* testigos.

Cuarto, en casos reales cada testigo es interrogado en varias ocasiones, normalmente con dilatados periodos de tiempo entre una y otra declaración. Este hecho ha sido olvidado por la investigación existente, tal como señalan Granhag y Strömwall, que están desarrollando una línea experimental orientada a solventar dicho olvido (por ej., Granhag y Strömwall, 2000a,b).

Quinto, normalmente en contextos reales la motivación de los mentirosos para ser creídos es muy grande. Hay evidencia empírica, que revisan DePaulo y Kirkendol (1989) y DePaulo, Kirkendol, Tang y O'Brien (1988), que indica que el tipo de conducta que puede delatar al mentiroso es función de lo motivado que esté para mentir con éxito. Hay que diseñar estudios en que la motivación del emisor se aproxime al máximo a la del testigo que testifica en casos criminales.

Sexto, el tema de las declaraciones empleadas en los estudios debe ser simi-

lar a los temas sobre los que se declara en contextos judiciales, a saber, de naturaleza delictiva.

Séptimo: es necesario tener en cuenta las características del entorno para hacerlas similares a las de las situaciones reales. Por ejemplo, Kraut y Poe (1980) y Vrij (por ej., Vrij, 1995; Vrij, Semin y Bull, 1996) vistieron con un uniforme policial a sus interrogadores y dieron a sus mentirosos varios objetos "de contrabando" (en el estudio sobre inspectores aduaneros de Kraut) o unos auriculares "robados" cuya posesión los mentirosos debían negar (en el paradigma experimental de Vrij).

Octavo: es frecuente que, en los estudios experimentales sobre la mentira desde la aproximación conductual, se pida a los observadores que formulen su juicio en una escala numérica con la palabra "miente" en un extremo y "dice la verdad" en el otro. Esto no coincide con lo que sucede en la vida real, en que el policía o el juez debe tomar una decisión dicotómica. Con el fin de posibilitar la extrapolación de los resultados al mundo real se debe pedir a los sujetos experimentales decisiones con sólo dos opciones de respuesta: mentira o verdad.

Finalmente, siempre que sea posible hay que hacer investigación de campo. En este sentido, el trabajo de Vrij y Mann (1998; Mann, Vrij y Bull, 2000), basado en el análisis de las grabaciones de interrogatorios policiales reales, es un ejemplo encomiable.

Si tenemos en cuenta todas estas consideraciones y las incorporamos a nuestros estudios empíricos, sin duda obtendremos resultados que nos van a decir mucho sobre la evaluación de la credibilidad en contextos judiciales reales.



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Akehurst, L., Köhnken, G., Vrij, A. y Bull, R. (1996). Lay persons' and police officers' beliefs regarding deceptive behaviour. *Applied Cognitive Psychology, 10*, 461-471.
- Alonso-Quecuty, M. L. (1990). Recuerdo de la realidad percibida vs. imaginada. Buscando la mentira. *Boletín de Psicología, 29*, 73-86.
- Alonso-Quecuty, M. L. (1994). Psicología forense experimental: El testigo deshonesto. En J. Sobral, R. Arce y A. Prieto (Eds.), *Manual de psicología jurídica*. Barcelona: Paidós.
- Bauchner, J. E., Kaplan, E. A. y Miller, G. R. (1980). Detecting deception: The relationship of available information to judgmental accuracy in initial encounters. *Human Communication Research, 6*(3), 253-264.
- Becerra, A., Sánchez, F. y Carrera, P. (1989). Indicadores aislados versus patrón general expresivo en la detección de la mentira. *Estudios de Psicología, 38*(1), 21-29.
- Bernal, J. (1992). *El falso testimonio*. Madrid: Tecnos.
- Brandt, D. R., Miller, G. R. y Hockning, J. E. (1980a). Effects of self-monitoring and familiarity on deception detection. *Communication Quarterly, 28*, 3-10.
- Brandt, D. R., Miller, G. R. y Hockning, J. E. (1980b). The truth deception attribution: Effects of familiarity on the ability of observers to detect deception. *Human Communication Research, 6*, 99-110.
- Brandt, D. R., Miller, G. R. y Hockning, J. E. (1982). Familiarity and lie detection: A replication and extension. *Western Journal of Speech Communication, 46*, 276-290.
- Bull, R. (1989). Can training enhance the detection of deception? En J. C. Yuille (Ed.), *Credibility assessment*. (pp. 83-99). Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Buller, D. B. y Burgoon, J. K. (1994). Deception: strategic and nonstrategic communication. En J. A. Daly y J. M. Wiemann (Eds.), *Strategic interpersonal communication* (pp. 191-223). Hillsdale, New Jersey: Erlbaum.
- Buller, D. B. y Burgoon, J. K. (1996). Interpersonal deception theory. *Communication Theory, 6*(3), 203-242.
- Buller, D. B. y Burgoon, J. K. (1998). Emotional expression in the deception process. En P. A. Andersen. y L. Guerrero. (Eds.), *Handbook of communication and emotion. Research, theory, applications and contexts*. (pp. 381-402). San Diego: Academic Press.
- Burgoon, J. K. (1994). Nonverbal Signals. En M. L. Knapp y G. R. Miller (Eds.), *Handbook of interpersonal communication* (2nd. ed., pp. 229-285). Sage.
- Burgoon, J. K., Buller, D. B. y Woodall, W. G. (1994). *Nonverbal communication. The unspoken dialogue*. Columbus: Greyden press.
- Bussey, K., Lee, K. y Grimbeek, E. J. (1993). Lies and Secrets: Implications for children's reporting of sexual abuse. En G. Goodman y B. L. Bottoms (Eds.), *Child victims, child witnesses. Understanding and improving testimony*. New York.: The Guilford Press.
- Chaiken, S. (1987). The heuristic model of persuasion. En M. P. Zanna, J. M. Olson y C. P. Herman (Eds.), *Social influence. The Ontario symposium*. (Vol. 5. pp. 3-39). Hillsdale, NJ: Lawrence erlbaum.
- Chaiken, S. y Eagly, A. H. (1983). Communication modality as a determinant of persuasion: The role of communicator salience. *Journal of Personality and Social Psychology, 45*, 241-256.
- Cody, M., Marston, P. J. y Foster, M. (1984). Deception: Paralinguistic and verbal leakage. En R. Bostom (Ed.), *Communication yearbook, 8* (pp. 464-490). Beverly Hills, CA: Sage.
- Cohen, J. (1977). *Statistical power analysis for the behavioral sciences*. New York: Academic Press.
- Davies, G. M. (1982). II. Scientific and legal aspects on the use of polygraph in trials. En A. Trankell (Ed.), *Reconstructing the past. The role of*

- psychologists in criminal trials (pp. 373-389). Stockholm: Norstedts.
- Davis, R. C. (1961). Physiological responses as a means of evaluating information. En A. D. Biderman y H. Zimmer (Eds.), *The manipulation of human behavior*. New York: Wiley.
- DePaulo, B. M. y Kirkendol, S. E. (1989). The motivational impairment effect in the communication of deception. En J. C. Yuille (Ed.), *Credibility assessment* (pp. 51-70). Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- DePaulo, B. M. y Pfeiffer, R. L. (1986). On-the-job experience and skill at detecting deception. *Journal of Applied Social Psychology, 16*(3), 249-267.
- DePaulo, B. M. y Rosenthal, R. (1979a). Ambivalence, discrepancy, and deception in nonverbal communication. En R. Rosenthal (Ed.), *Skill in non-verbal communication. Individual differences*. (pp. 204-248). Cambridge, Massachusetts: Oelgeschlander, Gunn & Hain.
- DePaulo, B. M. y Rosenthal, R. (1979b). Telling lies. *Journal of Personality and Social Psychology, 37*(10), 1713-1722.
- DePaulo, B. M., Kirkendol, S. E., Tang, J. y O'Brien, T. P. (1988). The motivational impairment effect in the communication of deception: Replications and extensions. *Journal of Nonverbal Behavior, 12*(3), 177-202.
- DePaulo, B. M., Lassiter, G. D. y Stone, J. I. (1982). Attentional determinants of success at detecting deception and truth. *Personality and Social Psychology Bulletin, 8*, 273-279.
- DePaulo, B. M., Stone, J. I. y Lassiter, G. D. (1985). Deceiving and detecting deceit. En B. R. Schlenker (Ed.), *The self and social life*. (pp. 323-370). New York: McGraw-Hill.
- DePaulo, B. M., Zuckerman, M. y Rosenthal, R. (1980a). Detecting deception. Modality effects. En L. Wheeler (Ed.), *Review of personality and social psychology* (Vol. 1pp. 125-162). London: Sage.
- DePaulo, B. M., Zuckerman, M. y Rosenthal, R. (1980b). Humans as lie detectors. *Journal of Communication, 30*, 129-139.
- deTurck, M. A. (1991). Training observers to detect spontaneous deception: Effects of gender. *Communication Reports, 4*(2), 81-89.
- deTurck, M. A., Feeley, T. H. y Roman, L. A. (1997). Vocal and visual cue training in behavioral lie detection. *Communication Research Reports, 14*(3), 249-259.
- deTurck, M. A. y Miller, G. R. (1985). Deception and arousal. Isolating the behavioral correlates of deception. *Human Communication Research, 12*(2), 181-201.
- deTurck, M. A. y Miller, G. R. (1990). Training observers to detect deception. Effects of self-monitoring and rehearsal. *Human Communication Research, 16*(4), 603-620.
- deTurck, M. A., Harsztrak, J. J., Bodhorn, D. J. y Texter, L. A. (1990). The effects of training social perceivers to detect deception from behavioral cues. *Communication Quarterly, 38*(2), 189-199.
- Druckman, D., Rozelle, R. M. y Baxter, J. C. (1982). *Nonverbal communication: Survey, theory and research*. Beverly Hills: Sage.
- Ekman, P. (1972). Universals and cultural differences in facial expressions of emotions. En J. Cole (Ed.), *Nebraska symposium on motivation, 207-283*.
- Ekman, P. (1981). Mistakes when deceiving. *Annals of the New York Academy of Sciences, 364*, 269-278.
- Ekman, P. (1984). Expression and the nature of emotion. En K. R. Scherer y P. Ekman (Eds.), *Approaches to emotion* (pp. 219-343). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Ekman, P. (1985). *Telling lies. Clues to deceit in the marketplace, politics, and marriage*. New York: W. W. Norton & Company.
- Ekman, P. (1988). Lying and nonverbal behavior: Theoretical issues and new findings. *Journal of Nonverbal Behavior, 12*(3), 163-175.
- Ekman, P. (1989). The argument and evidence about universals in facial expressions of emotion. En H. Wagner y A. Manstead (Eds.), *Handbook of social psychophysiology* (pp. 143-164). Chichester: Wiley.

- Ekman, P. (1993). Facial expression and emotion. *American Psychologist*, 48(4), 384-392.
- Ekman, P. y Frank, M. G. (1993). Lies that fail. En M. Lewis y C. Saarni (Eds.), *Lying and deception in everyday life*. (pp. 184-200). London: The Guilford Press.
- Ekman, P. y Friesen, W. V. (1969a). Nonverbal leakage and clues to deception. *Psychiatry*, 32, 88-106.
- Ekman, P. y Friesen, W. V. (1969b). The repertoire of nonverbal behavior: Categories, origins, usage and coding. *Semiotica*, 1, 49-98.
- Ekman, P. y Friesen, W. V. (1974). Detecting deception from the body or face. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29(3), 288-298.
- Ekman, P. y Friesen, W. V. (1978). *Facial action coding system*. Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press.
- Ekman, P. y Friesen, W. V. (1982). Felt, false, and miserable smiles. *Journal of Nonverbal Behavior*, 6(4), 238-252.
- Ekman, P. y O'Sullivan, M. (1989-1994). Riesgos en la detección del engaño. En D. C. Raskin (Ed.), *Métodos psicológicos en la investigación y pruebas criminales* (pp. 253-280). Bilbao: Desclée de Brouwer.
- Ekman, P. y O'Sullivan, M. (1991a). Facial expression: Methods, means, and mores. En R. S. Feldman y B. Rimé (Eds.), *Fundamentals of nonverbal behavior* (pp. 163-199). Cambridge: Cambridge University Press.
- Ekman, P. y O'Sullivan, M. (1991b). Who can catch a liar? *American Psychologist*, 46(9), 913-920.
- Ekman, P. y Rosenberg, E. (Eds.) (1997). *What the face reveals. Basic and applied studies of spontaneous expression using the Facial Action Coding System (FACS)*. New York: Oxford University Press.
- Ekman, P., Friesen, W. V. y O'Sullivan, M. (1988). Smiles when lying. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54(3), 414-420.
- Ekman, P., Friesen, W. V. y Scherer, K. (1976). Body movement and voice pitch in deceptive interaction. *Semiotica*, 16(1), 23-27.
- Ekman, P., Friesen, W. V., O'Sullivan, M. y Scherer, K. (1980). Relative importance of face, body, and speech in judgments of personality and affect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38(2), 270-277.
- Ekman, P., O'Sullivan, M. y Frank, M. G. (1999). A few can catch a liar. *Psychological Science*, 10(3), 263-265.
- Ekman, P., O'Sullivan, M., Friesen, W. V. y Scherer, K. (1991). Invited article: Face, voice and body in detecting deceit. *Journal of Nonverbal Behavior*, 15(2), 125-135.
- Exline, R. E., Thibaut, J., Hickey, C. B. y Gumpert, P. (1970). Visual interaction in relation to Machiavellianism and an unethical act. En R. Christie y F. L. Geis (Eds.), *Studies in Machiavellianism* (pp. 53-75). New York: Academic Press.
- Feeley, T. H. y deTurck, M. A. (1998). The behavioral correlates of sanctioned and unsanctioned deceptive communication. *Journal of Nonverbal Behavior*, 22(3), 189-204.
- Feeley, T. H., deTurck, M. A. y Young, M. J. (1995). Baseline familiarity in lie detection. *Communication Research Reports*, 12(2), 160-169.
- Fernández-Dols, J. M. (1994). El comportamiento no verbal. En J. F. Morales, M. Moya, E. Reboloso, J. M. Fernández-Dols, C. Huici, J. Marqués, D. Páez y J. A. Pérez (Eds.), *Psicología social*. Madrid: McGraw-Hill.
- Garrido, E., Herrero, C. y de Elena, J. (1997). Los policías como testigos: Estudios experimentales. En F. Fariña y R. Arce (Eds.), *Psicología e investigación policial* (pp. 223-313). Madrid: Fundación Universidad-Empresa.
- Garrido, E. y Masip, J. (1999). How good are police officers at spotting lies? *Forensic Update*, 58, 14-21.
- Garrido, E. y Masip, J. (2000). *Criminologists' and psychology students' beliefs about indicators of deception and truthfulness*. Comunicación presentada en la 10th European Conference on Psychology and Law. Limassol (Chipre), 11-14 de Abril de 2000.
- Garrido, E. y Masip, J. (en prensa a). Previous exposure to the sender's behavior and accuracy

- at judging credibility. En R. Roesch, R. R. Corrado y R. J. Dempster (Eds.), *Psychology in the courts: International advances in knowledge*. Amsterdam: Harwood Academic.
- Garrido, E. y Masip, J. (en prensa b) La evaluación psicológica en los supuestos de abusos sexuales. En F. Jiménez (Ed.), *Evaluación psicológica forense*. Salamanca: Amarú.
- Garrido, E., Masip, J., Herrero, C. y Rojas, M. (2000). La detección del engaño a partir de claves conductuales por agentes de policía. En A. Ovejero, M. Moral y P. Vivas (Eds.), *Aplicaciones en psicología social*. Madrid: Biblioteca Nueva.
- Garrido, E., Masip, J., Herrero, C. y Taberner, C. (1997). *Policemen's ability to discern truth from deception of testimony*. Comunicación presentada en la 7th European Conference on Psychology and Law. Solna (Estocolmo, Suecia), 3-6 de Septiembre de 1997.
- 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(4), 601-613.
- Granag, P. A. y Strömwall, L. (2000a). "Let's go over this again...": Effects of repeated interrogations on deception detection performance. En A. Czerederecka, T. Jaskiewicz-Obydzinska y J. Wójcikiewicz (Eds.), *Forensic psychology and law. Traditional questions and new ideas*. Cracovia: Institute of Forensic research Publishers.
- Granag, P. A. y Strömwall, L. (2000b). *Deception detection: Interrogators' and observers' decoding of consecutive statements*. En revisión para su publicación.
- Green, J. O., O'Hair, H. D., Cody, M. J. y Yen, C. (1985). Planning and control of behavior during deception. *Human Communication Research*, 11, 335-364.
- Greuel, L. (1992). Police officers' beliefs about cues associated with deception in rape cases. En F. Lösel, D. Bender y T. Bliesener (Eds.), *Psychology and law. International perspectives*. (pp. 235-239). Berlin: Walter de Gruyter.
- Gudjonsson, G. (1992). *The psychology of interrogations, confessions and testimony*. Chichester: John Wiley & Sons.
- Haggard, E. A. y Isaacs, K. S. (1966). Micromomentary facial expressions. En L. A. Gottschalk y A. H. Auerbach (Eds.), *Methods of research in Psychotherapy*. New York: Appleton Century Crofts.
- Hemsley, G. D. (1977). *Experimental studies in the behavioral indicants of deception*. Tesis Doctoral no publicada. University of Toronto.
- Hocking, J. E. y Leathers, D. G. (1980). Nonverbal indicators of deception: A new theoretical perspective. *Communication Monographs*, 47, 119-131.
- Honts, C. R. (1994). Assessing children's credibility: Scientific and legal issues in 1994. *North Dakota Law Review*, 70(4), 879-903.
- Jackson, J. L. y Granag, P. A. (1997). The truth or fantasy: The ability of barristers and laypersons to detect deception in children's testimony. En J. F. Nijboer y Reijntjes (Eds.), *Proceedings of the First World Conference on New Trends in Criminal Investigation and Evidence* (pp. 213-220). The Hague: Koninklijke Vermande bv/Open University of the Netherlands.
- Johnson, M. K., Foley, M. A., Suengas, A. y Raye, C. L. (1988). Phenomenal characteristics of memories for perceived and imagined autobiographical events. *Journal of Experimental Psychology: General*, 117, 371-376.
- Johnson, M. K. y Raye, C. L. (1981). Reality monitoring. *Psychological Review*, 88(1), 67-85.
- Kahneman, D. (1973). *Attention and effort*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Kalbfleisch, P. J. (1985). *Accuracy in deception detection: A quantitative review*. Tesis Doctoral. Michigan State University.
- Kalbfleisch, P. J. (1992). Deceit, distrust and the social milieu: Application of deception research in a troubled world. *Journal of Applied Communication Research*, 20(3), 308-334.
- Knapp, M. L., Hart, R. P. y Dennis, H. S. (1974). An exploration of deception as a communication

- construct. *Human Communication Research*, 1, 15-29.
- Köhnken, G. (1985). Speech and deception of eye-witnesses: An information processing approach. En F. L. Denmark (Ed.), *Social/ecological psychology and the psychology of women* (pp. 117-139). North-Holland: Elsevier Science Publishers B. V.
- Köhnken, G. (1987). Training police officers to detect deceptive eyewitness statements: Does it work? *Social Behaviour*, 2, 1-17.
- Köhnken, G. (1989). Behavioral correlates of statement credibility: Theories, paradigms, and results. En H. Wegener, F. Lösel y J. Haisch (Eds.), *Criminal behavior and the justice system* (pp. 271-289). London: Springer-Verlag.
- Krauss, R. M., Apple, W., Morency, N., Wenzel, C. y Winton, W. (1981). Verbal, vocal, and visible factors in judgments of another's affect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40(2), 312-320.
- Kraut, R. (1980). Humans as lie detectors. *Journal of Communication*, 30, 209-216.
- Kraut, R. y Poe, D. (1980). Behavioral roots of person perception: The deception judgments of customs inspectors and laymen. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39(5), 784-798.
- Kuiken, D. (1981). Nonimmediate language style and inconsistency between private and expressed evaluations. *Journal of Experimental Social Psychology*, 17, 183-196.
- Lamb, M. E., Sternberg, K. J. y Esplin, P. W. (1994). Factors influencing the reliability and validity of statements made by young victims of sexual maltreatment. *Journal of Applied Developmental Psychology*, 15, 225-280.
- Lamb, M. E., Sternberg, K. J., Esplin, P. W., Hershkowitz, I. y Orbach, Y. (1997). Assessing the credibility of children's allegations of sexual abuse: A survey of recent research. *Learning and Individual Differences*, 9, 175-194.
- Littlepage, G. E. y Pineault, T. (1978). Verbal, facial, and paralinguistic cues to the detection of truth and lying. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 4(3), 461-464.
- Lykken, D. T. (1960). The validity of the guilty knowledge technique: The effects of faking. *Journal of Applied Psychology*, 44, 258-262.
- Lykken, D. T. (1998). *A tremor in the blood*. New York: Plenum Press.
- Magaldi, M<sup>a</sup>. J. (1987). *El falso testimonio en el sistema penal español*. Barcelona: Promociones Publicaciones Universitarias.
- 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, 23-30.
- Mann, S., Vrij, A. y Bull, R. (2000). Telling and detecting true-lies. En A. Czerederecka, T. Jaskiewicz-Obydzinska y J. Wójcikiewicz (Eds.), *Forensic psychology and law. Traditional questions and new ideas*. Cracovia: Institute of Forensic research Publishers.
- Masip, J. y Garrido, E. (1999). Evaluación psicológica forense de la credibilidad: Contextualización teórica y paradigmas evaluativos. En A. P. Soares, S. Araújo y S. Caires (Eds.), *Avaliação psicológica: Formas e contextos* (Vol. VI). Braga: Associação dos Psicólogos Portugueses (APPORT).
- Masip, J. y Garrido, E. (2000). *Creencias de policías con y sin experiencia sobre los indicadores de la mentira y la veracidad del testimonio*. Comunicación presentada en el I Congreso Hispano-Alemán de Psicología Jurídica, Pamplona, 2-5 de Julio de 2000.
- Masip, J. y Garrido, E. (en prensa). La evaluación psicológica de la credibilidad del testimonio. En F. Jiménez (Ed.), *Evaluación psicológica forense*. Salamanca: Amarú.
- Masip, J., Garrido, E. y Herrero, C. (1999). *Factors contributing to police officers' and lay people's credibility judgments: The moment observers make their decision, and the senders' visible and auditory behavior and facial appearance*. En revisión para su publicación.
- Masip, J., Garrido, E. y Herrero, C. (en prensa). ¿Existe un patrón general expresivo en la detección de la mentira? Reconsideraciones acerca de Becerra, Sánchez y Carrera (1989). *Estudios de Psicología*.

- Masip, J., Garrido, E. y Rojas, M. (2000). *Beliefs about indicators of deception and truthfulness in a specific situation*. Comunicación presentada en la 10th European Conference on Psychology and Law. Limassol (Chipre), 11-14 de Abril de 2000.
- Mehrabian, A. (1966). Immediacy: An indicator of attitudes in linguistic communication. *Journal of Personality, 34*, 26-34.
- Miller, G. R. (1983). Telling it like it isn't and not telling it like it is: Some thoughts on deceptive communication. En J. I. Sisco (Ed.), *The Jensen lectures* (pp. 91-116). Tampa, FL: University of South Florida.
- Miller, G. R. y Burgoon, J. K. (1982). Factors affecting assessments of witness credibility. En N. Kerr y R. Bray (Eds.), *The psychology of the courtroom* (pp. 169-194). New York: Academic Press.
- Miller, G. R. y Stiff, J. B. (1992). Applied issues in studying deceptive communication. En R. S. Feldman (Ed.), *Applications of nonverbal theories and research* (pp. 217-237). Hillsdale, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Miller, G. R. y Stiff, J. B. (1993). *Deceptive communication*. Newbury Park: Sage.
- Miller, G. R., Bauchner, J. E., Hocking, J. E., Fontes, N. E., Kaminski, E. P. y Brandt, D. R. (1981). "...and nothing but the truth." How well can observers detect deceptive testimony? En B. D. Sales (Ed.), *Perspectives in law and psychology, vol. II: The trial process*. (pp. 145-179). New York.: Plenum Press.
- Noller, P. (1985). Video primacy - A further look. *Journal of Nonverbal Behavior, 9*(1), 28-47.
- O'Sullivan, M., Ekman, P. y Friesen, W. V. (1988). The effect of comparisons on detecting deceit. *Journal of Nonverbal Behavior, 12*(3), 203-215.
- Petty, R. E. y Cacioppo, J. T. (1986). *Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change*. New York: Springer-Verlag.
- Raskin, D. C. y Esplin, P. W. (1991a). Assessment of children's statements of sexual abuse. En J. Doris (Ed.), *The suggestibility of children's recollections*. Washington, DC: American Psychological Association.
- Raskin, D. C. y Esplin, P. W. (1991b). Statement Validity Assessment: Interview procedures and content analysis of children's statements of sexual abuse. *Behavioral Assessment, 13*, 265-291.
- Roberts, K. P., Lamb, M. E., Zale, J. L. y Randall, D. W. (1998). Qualitative differences in children's accounts of confirmed and unconfirmed incidents of sexual abuse. En A. Crossman y M. Scullin (Coordinadores), *Avenues for assessing the reliability of children's statements: A panoply of approaches*. Congreso de la American Psychology-Law Society, Redondo Beach, 5-7 de marzo de 1998.
- Robinson, W. P. (1996). *Deceit, delusion, and detection*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Ruby, C. L. y Brigham, J.C. (1997). The usefulness of the Criteria-Based Content Analysis technique in distinguishing between truthful and fabricated allegations. A critical review. *Psychology, Public Policy, and Law, 3* (4), 705-737.
- Sanderson, J. B. (1978). *The detection of deception by non-verbal signals*. Trabajo de grado no publicado. University of Lancaster.
- Stiff, J. B. y Miller, G. R. (1986). "Come to think of it...": Interrogative probes, deceptive communication, and deception detection. *Human Communication Research, 12*, 339-357.
- Stiff, J. B., Miller, G. R., Sleight, C., Mongeau, P., Garlick, R. y Rogan, R. (1989). Explanations for visual cue primacy in judgments of honesty and deceit. *Journal of Personality and Social Psychology, 56*(4), 555-564.
- Stone, M. (1991). Instant lie detection? Demeanour and credibility in criminal trials. *The Criminal Law Review, 821-830*.
- Taylor, R. y Vrij, A. (en prensa). The effects of varying stake and cognitive complexity on beliefs about the cues to deception. *International Journal of Police Science and Management, 3*.
- Trovillo, P. V. (1939). A history of lie detection. *Journal of Criminal Law and Criminology, 29*(6), 848-881.
- Undeutsch, U. (1989). The development of statement reality analysis. En J. C. Yuille (Ed.), *Credibility*

- lity assessment*. Nato ASI Series. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Vrij, A. (1995). Behavioral correlates of deception in a simulated police interview. *The Journal of Psychology*, 129(1), 15-28.
- Vrij, A. (1998a). Nonverbal communication and credibility. En A. Memon, A. Vrij y R. Bull. (Eds.), *Psychology and law. Truthfulness, accuracy and credibility*. (pp. 32-58). New York: McGraw-Hill.
- Vrij, A. (1998b). Psychological factors in eyewitness testimony. En A. Memon, A. Vrij y R. Bull (Eds.), *Psychology and law. Truthfulness, accuracy and credibility*. (pp. 105-123). London: McGraw-Hill.
- Vrij, A. (2000). *Detecting lies and deceit. The psychology of lying and the implications for professional practice*. Chichester: Wiley.
- Vrij, A. y Akehurst, L. (1998). Verbal communication and credibility: Statement Validity Assessment. En A. Memon, A. Vrij y R. Bull. (Eds.), *Psychology and law. Truthfulness, accuracy and credibility*. New York: McGraw Hill.
- Vrij, A. y Graham, S. (1997). Individual differences between liars and the ability to detect lies. *Expert Evidence*, 5, 144-148.
- Vrij, A. y Mann, S. (1998). *Telling and detecting lies in a high-stake situation: The case of a convicted murderer*. Manuscrito en revisión para su publicación.
- Vrij, A. y Semin, G. R. (1996). Lie experts' beliefs about nonverbal indicators of deception. *Journal of Nonverbal Behavior*, 20(1), 65-80.
- Vrij, A., Edward, K. E. y Roberts, K. (1999). *Detecting deceit via Criteria-Based Content Analysis, Reality Monitoring and analyses of non-verbal behaviour*. Comunicación presentada en la Psychology and Law: Internacional Conference, Dublín (Irlanda), 6 - 9 de Julio de 1999.
- Vrij, A., Semin, G. R. y Bull, R. (1996). Insight into behavior displayed during deception. *Human Communication Research*, 22(4), 544-562.
- Waltman, J. L. (1983). Nonverbal communication in interrogation: Some applications. *Journal of Police Science and Administration*, 11(2), 166-169.
- Weitz, S. (1974). *Nonverbal communication. Readings with commentary*. New York: Oxford University Press.
- Wells, G. L. (1978). Applied eyewitness-testimony research: System variables and estimator variables. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 1546-1557.
- Wiener, M. y Mehrabian, A. (1968). *Language within language: Immediacy, a channel in verbal communication*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- Zuckerman, M., DePaulo, B. M. y Rosenthal, R. (1981). Verbal and nonverbal communication of deception. *Advances in Experimental Social Psychology*, 14, 1-59.
- Zuckerman, M. y Driver, R. E. (1985). Telling lies: Verbal and nonverbal correlates of deception. En A. W. Siegman y S. Feldstein (Eds.), *Nonverbal communication: An integrated perspective*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Zuckerman, M., Koestner, R. y Alton, A. O. (1984). Learning to detect deception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46(3), 519-528.
- Zuckerman, M., Koestner, R. y Colella, M. J. (1985). Learning to detect deception from three communication channels. *Journal of Nonverbal Behavior*, 9(3), 188-194.
- Zuckerman, M., Koestner, R. y Driver, R. (1981). Beliefs about cues associated with deception. *Journal of Nonverbal Behavior*, 6(1), 105-114.

## AGRADECIMIENTOS

*La preparación de este trabajo ha sido posible gracias a la financiación otorgada por la Junta de Castilla y León, Programa de Apoyo a Proyectos de Investigación, Ref. SA52/00B.*