

NUEVAS APROXIMACIONES EN DETECCIÓN DE MENTIRAS I. ANTECEDENTES Y MARCO TEÓRICO

Jaume Masip y Carmen Herrero
Universidad de Salamanca

Tradicionalmente, la investigación en detección de mentiras ha asumido que, al mentir, el ser humano muestra espontáneamente indicios conductuales. Sin embargo, las recientes integraciones meta-analíticas constatan que tales indicios no abundan. Esto ha imprimido un cambio de rumbo en la investigación, que ha tomado dos vías distintas: (a) el desarrollo de estrategias activas de entrevista para detectar mentiras y (b) el empleo de indicios contextuales (en lugar de conductuales) de la mentira. Éste es el primero de dos artículos en los que revisamos esta investigación. Empezamos describiendo las orientaciones tradicionales, así como las evidencias que las cuestionan y que justifican el cambio de orientación, y argumentamos que las nuevas estrategias activas de entrevista deben fundamentarse en modelos teóricos sólidos y coherentes de base cognitiva. En el siguiente artículo (de esta misma sección monográfica), se describen específicamente estrategias concretas de entrevista para detectar mentiras, así como la orientación de los indicios contextuales.

Palabras Clave: Detección de mentiras, Claves de la mentira, Carga cognitiva, ADCM, ADCAT.

Deception detection research has traditionally assumed that when humans deceive they spontaneously display tell-tale behavioural indicators. However, recent meta-analytical integrations reveal that such indicators do not abound. This has produced a shift in deception research, which has taken two different directions: (a) the development of active interviewing strategies to detect deception, and (b) the use of contextual (rather than behavioural) indicators of deception. This paper is the first of two articles where we review this research. We begin by describing the traditional approaches, as well as the evidence that questions these approaches and justifies the shift in focus. We also argue that the new active interviewing approaches should be grounded on solid and coherent cognitive models. In the subsequent article (published in this same issue), specific interviewing strategies to detect deception will be described along with the contextual indicia approach.

Key Words: Detection of deception, Deception cues, Cognitive load, ADCM, ADCAT.

PERSPECTIVA TRADICIONAL EN INVESTIGACIÓN SOBRE LA DETECCIÓN DEL ENGAÑO

En la tradición judeocristiana occidental, mentir se ve como algo dañino y moralmente reprobable. Uno de los mandamientos que Jehová escribe en las Tablas de la Ley que entregará a Moisés es "no dirás falso testimonio contra tu prójimo". Religiosos como San Agustín o Santo Tomás de Aquino mostraron posturas extremadamente contrarias al engaño, considerándolo un pecado (por ej., Pérez, 1996). La visión negativa de la mentira

Correspondencia: Jaume Masip. Facultad de Psicología. Universidad de Salamanca. Avda. de la Merced, 109-131. 37005 Salamanca. España. E-mail: jmasip@usal.es

.....
La elaboración del presente trabajo ha sido posible merced a la subvención otorgada por la Junta de Castilla y León, Programa de Apoyo a Proyectos de Investigación (Ref: SA086U14), así como al interés de la Escuela Nacional de Policía, la Fundación Universitaria Behavior & Law y la empresa Promoción y Divulgación Científica, S.L. Las posibles opiniones vertidas en estas páginas corresponden exclusivamente a los autores.

Los autores deseamos expresar nuestro agradecimiento al Dr. Antonio L. Manzanero por su amable invitación a que contribuyéramos a este número especial.

también se encuentra en otras culturas. Inglehart, Basáñez, Díez-Medrano, Halman y Luijckx (2004) investigaron los valores alrededor del mundo con personas de distintos países de todos los continentes y diversas culturas. Encontraron que un 46% de los encuestados consideraba que mentir para el propio interés *jamás* está justificado.

Mentir, pues, es malo; el mentiroso es culpable y por tanto merece pagar por ello. Sólo así el mundo será un lugar justo y seguro donde todo mal será castigado y la virtud prevalecerá. Pero, para ello, es necesario identificar al mentiroso. Por fortuna, la naturaleza (o el Dios que corresponda según la cultura) ha dispuesto que las mentiras sean reveladas por indicadores claros, visibles e infalibles. Ya no hay dónde esconderse, el pecado sale a la luz, se muestra a ojos ajenos. Mentir es infructuoso porque el mentiroso mostrará ese estigma, ese signo revelador de su falta que lo expondrá a castigo público. Tratar de mentir, en consecuencia, resulta vano.

Hace unos años, el psicólogo social Charles Bond concibió una ambiciosa investigación para examinar y comparar las creencias sobre los indicadores del engaño en todo el mundo. Reclutó un equipo internacional

de 90 investigadores que recogió datos en 75 países diferentes. Los resultados revelaron grandes similitudes en todo el mundo en las creencias sobre los indicios de la mentira (Global Deception Research Team, 2006). Bond especuló que estas creencias globales se derivan de las ideas morales sobre la mentira expuestas en el párrafo anterior. Argumenta que más que describir la verdadera conducta al mentir (función *descriptiva*), los estereotipos sobre la conducta del mentiroso quizás pretendan fomentar la sinceridad (función *prescriptiva*): la sociedad transmite a cada nueva generación “que mentir hará que el niño se sienta mal, que las mentiras del niño serán transparentes y que mentir se castigará con más severidad que cualquier otra transgresión reconocida. Con ello se espera que el mentiroso desista o (al menos) que las profecías del cuidador sobre la mentira se hagan realidad. Al vilipendiar la mentira, los estereotipos del mentiroso están diseñados para extender el alcance de las normas sociales a las acciones que permanecen ocultas” (Global Deception Research Team, 2006, p. 70). Se pretende que los menores interioricen tales nociones, que crean que la mentira es transparente, que crezcan con el miedo a ser descubiertos si mienten y se conviertan así en adultos sinceros. El mito infantil de Pinocho es un espléndido ejemplo de estas nociones (que, por cierto, contribuye a este proceso socializador).

Como probable resultado de esta mitología popular, la gente tiene la fuerte creencia de que la mentira puede detectarse a partir de indicadores conductuales claramente visibles (por ej., Global Deception Research Team, 2006; Masip y Herrero, 2015; Strömwall, Granhag y Hartwig, 2004), pese a que hay otros tipos de información que son mucho más reveladores como indicadores de engaño (Blair, Levine y Shaw, 2010; Masip y Herrero, 2015; Park, Levine, McCornack, Morrison y Ferrara, 2002). Los científicos también han sucumbido a la idea de que la conducta observable revela la mentira. Por ejemplo, ya hace más de cuatro décadas que Ekman y Friesen (1969a) propusieron su célebre “hipótesis del filtraje”, que sostiene que las emociones cuya expresión facial se oculta o se enmascara con la expresión de una emoción alternativa pueden “filtrarse”, revelando así los verdaderos sentimientos del comunicador. Esto dio origen a una nutrida línea de investigación sobre sonrisas verdaderas y falsas, movimientos faciales controlables e incontrolables, transparencia del rostro *versus* el cuerpo al mentir o las consabidas microexpresiones faciales (por ej., Ekman, 2009).

De modo similar, Zuckerman, DePaulo y Rosenthal (1981; en español, véanse Masip, Alonso y Herrero, 2006; Masip y Garrido, 2000) entienden que la acción de mentir se acompaña de correlatos conductuales observables. Proponen que, cuando mienten, las personas pueden experimentar *arousal* (es decir, activación psicofisiológica), ciertas emociones (causadas por el hecho de mentir en sí, como culpa, vergüenza o miedo a ser descubierto, o bien ligadas al tema específico de la mentira), una mayor carga cognitiva (pues mentir es más complejo que decir la verdad) o, conscientes de estar mintiendo y de su audiencia, pueden intentar controlar su conducta con el fin de inhibir supuestos indicadores de engaño. Como se muestra en la Tabla 1, cada uno de estos cuatro elementos puede dar lugar, según Zuckerman *et al.* (1981), a ciertas conductas observables.

Buller y Burgon (1994) también justifican la aparición de indicadores conductuales del engaño. Para ellos, la mentira es una forma de comunicación persuasiva y, como tal, incluye conductas estratégicas y deliberadas para manipular la información, dar la impresión de decir la verdad y, en esencia, resultar convincente. No obstante, el empleo estratégico de tales conductas puede convertirse en indicador de engaño para un detector avezado (Tabla 1). Además, junto con estas conductas estratégicas, el mentiroso también mostrará delatorias filtraciones no-estratégicas de naturaleza involuntaria (Tabla 1).

Por último, más recientemente, DePaulo *et al.* (2003) presentan un complejo marco teórico como trasfondo de un meta-análisis en el que examinan el valor discriminativo de una larga serie de posibles claves de la mentira. Hipotetizan que, en comparación con las personas sinceras, los mentirosos serán menos comunicativos (*forthcoming*) (lo cual se reflejaría en 14 claves conductuales concretas; véase DePaulo *et al.*, 2003), sus narraciones serán menos “perfectas” (*compelling*) (65 claves), serán menos positivos y agradables (*positive and pleasant*) (18 claves), se mostrarán más tensos (12 claves) y sus declaraciones tendrán menos imperfecciones naturales y contenidos poco usuales (19 claves).

En definitiva, las diferentes perspectivas teóricas tradicionales en detección de la mentira coinciden en la idea de que mentir da lugar, en última instancia, a la aparición de ciertas señales conductuales delatorias. Desde esta perspectiva, todo lo que el detector debería hacer es escudriñar la conducta del emisor de la comunicación y estar atento a su comportamiento, ya que si está mintiendo esto acabará mostrándose inexorablemente en su conducta.

Como veremos a continuación, esta premisa se ha mostrado errónea. Los esfuerzos acumulados durante más de medio siglo de investigación sobre la detección de mentiras han fracasado estrepitosamente en la búsqueda del “Santo Grial” del engaño: la conducta o conglomerado de conductas que permita determinar con certeza si alguien miente o dice la verdad.

EL DESPERTAR DE UN SUEÑO

El desarrollo producido desde los años 70 del siglo pasado en técnicas meta-analíticas ha permitido un avance considerable en las ciencias del comportamiento. Un meta-análisis (por ej., Botella y Gámbara, 2006; Sánchez-Meca y Botella, 2010) es una integración cuantitativa de la investigación en torno a una pregunta científica concreta (por ejemplo, la pregunta “¿cuáles son los indicadores conductuales del engaño?”). Consiste en la utilización de determinados procedimientos estadísticos que permiten: (a) traducir los resultados de estudios dispares en que se han podido emplear escalas de medida distintas a una “métrica común” (el tamaño o magnitud del efecto); (b) promediar tales tamaños del efecto ponderándolos de modo que las muestras más representativas “pesen más”; y (c) llevar a cabo análisis de variables moderadoras, es decir, contestar a preguntas tales como “¿bajo qué condiciones son mayores las diferencias?” o “¿cuándo son/no son significativas?”.

El meta-análisis presenta una serie de ventajas frente a las tradicionales revisiones narrativas, en las que el autor lee la literatura relevante y hace su propio análisis crítico; entre ellas (véase, por ej., Lipsey y Wilson, 2001; también Cumming, 2012): (a) es extremadamente sistemático y metódico, cada paso está justificado y documentado y puede ser escudriñado y replicado; (b) es más riguroso y fiable que las revisiones narrativas (véase Cooper y Rosenthal, 1980) o que simplemente calcular la proporción de estudios relevantes con efectos estadísticamente significativos vs. no significativos (“vote counting”); (c) permite detectar relaciones que con revisiones narrativas y “vote counting” permanecen ocultas (pues se reduce el error de muestreo, lo cual incrementa la precisión de la estimación, y además el meta-análisis permite el análisis de moderadores); (d) permite sintetizar muchos estudios con resultados en apariencia dispares, ofreciendo una respuesta unitaria a un interrogante científico; y (e) permite al neófito “ponerse al día” en un ámbito determinado de la ciencia, resultando por ello herramienta indispensable en un mundo en que el volumen de investigación científica es abrumador y va cre-

ciendo exponencialmente. (Para ventajas adicionales en el ámbito del avance de la ciencia, véase Chan y Arvey, 2012).

La investigación sobre la detección del engaño lleva acumulándose durante décadas y, muy a menudo, ha

TABLA 1 PROCESOS IMPLICADOS EN EL ACTO DE MENTIR Y POSIBLES INDICADORES CONDUCTUALES DE LA MENTIRA, DERIVADOS DE TALES PROCESOS, SEGÚN LOS MODELOS DE ZUCKERMAN ET AL. (1981) Y BULLER Y BURGOON (1994)	
Zuckerman, DePaulo y Rosenthal (1981)	Posibles indicadores conductuales
Arousal	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Voz más aguda. ✓ Dilatación pupilar. ✓ Alteraciones y errores del habla. ✓ Movilidad corporal. ✓ Risas o sonrisas. ✓ Etc.
Emociones	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Filtraciones emocionales (Ekman y Friesen, 1969). ✓ Adaptadores.^a ✓ Menor frecuencia de ilustradores.^b ✓ Etc.
Carga Cognitiva	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Alteraciones del habla (latencias de respuesta prolongadas, numerosas pausas, etc.). ✓ Discurso más breve. ✓ Inhibición conductual. ✓ Etc.
Control Conductual	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Actuación artificial o poco espontánea. ✓ Discrepancias entre conductas controlables (sobreinhibidas) y no-controlables (no inhibidas). ✓ Supresión intencional de indicadores estereotípicamente asociados al engaño. ✓ Etc.
Buller y Burgoon (1994)	Posibles indicadores conductuales
Conductas Estratégicas (voluntarias)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mensajes ambiguos u opacos (incertidumbre o vaguedad). ✓ Distanciamiento verbal y no-verbal del interlocutor para evitar ser escudriñado (falta de inmediaticidad, reticencia y distanciamiento). ✓ Distanciamiento verbal de las propias declaraciones y acciones, situando el foco de sobre los demás (pocas referencias lingüísticas a uno mismo y más a los demás, escasa inmediaticidad verbal, etc.). ✓ Conductas protectoras de la imagen y la relación, como asentimientos con la cabeza, sonrisas o refrenar la aparición de filtraciones.
Filtraciones no-estratégicas (involuntarias)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Manifestaciones de <i>arousal</i> y nerviosismo análogas a las del modelo de Zuckerman <i>et al.</i> (1981). ✓ Indicadores generados por emociones negativas asociadas al acto de mentir (filtraciones emocionales, menos <i>feedback</i> positivo dirigido al interlocutor, evitación de la mirada, más negatividad verbal, etc.). ✓ Signos de dificultad comunicativa (discrepancias entre canales, desviaciones del propio estilo comunicativo habitual, etc.).
<p>^a Los <i>adaptadores</i> son conductas como rascarse o jugarle distraídamente con algún objeto (Ekman y Friesen, 1969b).</p> <p>^b Los <i>ilustradores</i> son las gesticulaciones que acompañan al discurso enfatizando, puntualizando o, en definitiva, “ilustrando” gestualmente lo que se dice con las palabras (Ekman y Friesen, 1969b).</p>	

dado lugar a resultados dispares y en apariencia contradictorios. Por estas razones, puede beneficiarse del empleo del meta-análisis. Ello puede permitir obtener respuestas unitarias a los interrogantes examinados, así como identificar los moderadores relevantes.

Si bien parte de la literatura sobre la detección del engaño ya fue meta-analizada en los años 80 del siglo pasado por Robert Rosenthal y sus colaboradores (por ej., DePaulo, Zuckerman y Rosenthal, 1980a, 1980b; Zuckerman *et al.*, 1981; Zuckerman y Driver, 1985), desde la década la pasada la mayor sofisticación metodológica de los meta-análisis y el elevado volumen de estudios han permitido alcanzar conclusiones más sólidas y de mayor alcance. Estos meta-análisis recientes dibujan un panorama desolador tanto en lo referente a la utilidad diagnóstica de los supuestos "indicadores del engaño" como en relación con la capacidad de los humanos para detectar mentiras. Estas son, a grandes rasgos, sus conclusiones:

(a) *La noción expuesta en el apartado anterior de que el acto de mentir se asocia con indicadores conductuales no se sostiene.* En un ambicioso meta-análisis, DePaulo *et al.* (2003) examinaron el valor para discriminar entre verdades y mentiras de 158 posibles indicadores explorados en la investigación previa, hallando que sólo unos pocos discriminan. Además, su poder discriminativo depende de un sinnúmero de variables moderadoras, como la motivación para mentir, si la comunicación se ha preparado o no, la duración del mensaje, el grado de interacción, si el indicador se mide objetivamente o subjetivamente y si se miente/dice la verdad sobre una transgresión o sobre otro tema. Poco después, Sporer y Schwandt (2006, 2007) publicaron sendos meta análisis sobre indicadores vocales y visibles de la mentira, llegando a conclusiones análogas a las de DePaulo *et al.* Recientemente, otra revisión meta-analítica ha arrojado conclusiones similares en relación con las claves lingüísticas de la mentira (Hauch, Blandón-Gitlin, Masip y Sporer, 2014). En resumen: el mito de que la mentira se refleja unívocamente en la conducta observable es falso (véase también Masip, 2005).

(b) *Si apenas hay indicadores que diferencien entre verdades y mentiras, entonces la capacidad de la gente para identificar comunicaciones sinceras o falsas será escasa.* Efectivamente, los meta-análisis de Aamodt y Custer (2006) y Bond y DePaulo (2006) muestran que las personas podemos identificar como sinceros o mendaces sólo 5,4 de cada diez mensajes recibidos; esto apenas supera los cinco que podría-

mos clasificar correctamente sólo echando una moneda al aire (véase Masip, 2005). Curiosamente, las personas para las cuales detectar mentiras es parte de su trabajo habitual (como policías, jueces, etc.) no lo hacen mejor que las demás (Aamodt y Custer, 2006; Bond y DePaulo, 2006). De hecho, Bond y DePaulo (2008) muestran en un innovador trabajo que los buenos detectores no existen: la variabilidad de las personas en capacidad de detección es nimia. En resumen: los seres humanos somos incapaces de determinar si alguien miente o dice la verdad a partir de la observación de su conducta.

(c) Una serie de meta-análisis de Hartwig y Bond (2011) muestra repetidamente que la precisión de la detección es mala no porque los humanos atendamos a indicadores erróneos (es decir, a claves conductuales que no se relacionan con la mentira). En realidad, *atendemos a indicadores válidos, pero su validez es tan escasa que no permite grandes niveles de precisión.* La conclusión lógica de Hartwig y Bond es que el camino para aumentar la precisión de la detección no es entrenar a las personas a atender a ciertas claves conductuales, sino emplear estrategias para incrementar las diferencias conductuales entre mentiras y verdades.

(d) De hecho, *los meta-análisis sobre la eficacia de programas de entrenamiento para detectar mentiras/verdades muestran mejoras sólo limitadas* (Frank y Feeley, 2003). Del meta-análisis de Hauch, Sporer, Michael y Meissner (2014), se concluye que para que el entrenamiento sea eficaz debe centrarse sobre claves verbales. Es relevante que éstas hayan sido las más discriminativas en la investigación previa (por ej., DePaulo *et al.*, 2003). Hauch, Sporer, *et al.* también encuentran que los programas de entrenamiento incrementan la detección de mentiras pero no la de verdades. Esto puede deberse al énfasis que se hace en la mayoría de tales programas en las claves de la *mentira* (y no de la verdad) y en la detección de *mentiras* (y no de verdades). Este énfasis, más que aumentar la capacidad de las personas para discriminar entre verdades y mentiras, puede incrementar la tendencia de las personas a hacer juicios de mentira. Esto llevaría a más mentiras detectadas tras el entrenamiento, pero no debido a una mayor capacidad sino a un mayor sesgo de mendacidad.

Este punto fue demostrado en dos experimentos de Masip, Alonso, Garrido y Herrero (2009). Al principio de la sesión, los participantes tuvieron que evaluar si una serie

de comunicaciones grabadas en vídeo eran verdaderas o falsas. Entonces fueron sometidos a un entrenamiento para identificar supuestas claves de la mentira (*grupo de mentira*), a un entrenamiento para detectar supuestas claves de la verdad (*grupo de verdad*), o a ningún entrenamiento (*grupo de control*). Por último, tuvieron que hacer una tarea de evaluación de la veracidad similar a la del principio. Al comparar los juicios de mentira emitidos tras el entrenamiento con los efectuados antes de él, se encontró que éstos habían aumentado para el grupo de mentira, habían disminuido para el grupo de verdad y no habían cambiado significativamente para el grupo control. Además, la percepción (medida con autoinformes) de las claves del entrenamiento se relacionaba con los juicios. En resumen: los programas de entrenamiento pueden sesgar los juicios más que aumentar la capacidad de discriminación. De hecho, el meta-análisis de Hauch, Sporer, *et al.* (2014) muestra que el entrenamiento para detectar mentiras aumenta mucho más la detección de mentiras que la de verdades, y el entrenamiento para detectar verdades incrementa sólo la detección de verdades, pero no la de mentiras.

En definitiva, pues, la investigación meta-analítica revela que apenas hay indicadores conductuales que permitan diferenciar entre verdades y mentiras y que su valor discriminativo cambia de una situación a otra. Ello lleva a que tanto la población en general como los supuestos “expertos” en detección de mentiras alcancen niveles de precisión apenas superiores al azar y a que los programas de entrenamiento puedan tener sólo una efectividad limitada (además del riesgo de sesgar los juicios más que incrementar la precisión). Toda esta evidencia ha llevado a la conclusión de que la investigación sobre indicadores verbales y no verbales de la mentira estaba en una vía muerta y que era necesario un cambio de orientación.

Este cambio de orientación ha seguido dos direcciones distintas (por ej., Levine, 2014). La primera, mayoritaria, se basa en la idea de que *si las diferencias conductuales entre verdades y mentiras son pequeñas, hagamos algo para magnificarlas y que sean claramente visibles*. Es la propuesta de Hartwig y Bond (2011) mencionada anteriormente. Nótese que esta orientación sigue basándose en el examen de indicadores conductuales del engaño, pero, a diferencia de la perspectiva tradicional, ya no se

espera que el emisor muestre tales indicadores de manera espontánea, ni que al receptor le baste con prestar atención a la conducta del emisor. Por el contrario, el receptor debe adoptar un papel activo, debe *hacer algo* para que las señales conductuales de la mentira se manifiesten (véase, por ej., Vrij y Granhag, 2012). Esto supone un importante cambio de orientación y acerca la investigación de la detección de mentiras al ámbito de las entrevistas e interrogatorios a sospechosos.

La segunda vía, minoritaria y menos visible, se basa en el razonamiento de que *si las diferencias conductuales entre verdades y mentiras son pequeñas, entonces busquemos diferencias no-conductuales*. Más concretamente, puede que haya indicios contextuales o situacionales que permitan inferir engaño (por ej., Blair *et al.*, 2010; Blair, Levine, Reimer y McCluskey, 2012).

En este trabajo, dividido en dos artículos separados, exponemos con detenimiento estas dos nuevas orientaciones. El objetivo es resumir las nuevas aproximaciones en detección verbal y no verbal de mentiras.¹

EL ENTREVISTADOR ACTIVO

La Behavior Analysis Interview

Si bien la idea de que el detector debe adoptar un rol activo para magnificar las diferencias entre verdades y mentiras ha tomado fuerza recientemente, en realidad no es una idea enteramente nueva. De hecho, durante varias décadas la empresa norteamericana *John E. Reid and Associates* ha promovido la *Behavior Analysis Interview* (BAI). Se trata de una modalidad de entrevista cuyo objetivo es poder discriminar entre sospechosos inocentes (quienes dicen la verdad durante la entrevista) y culpables (que mienten). Para ello, se les formula una serie de 15 preguntas que puede adaptarse a cualquier tipo de caso (Tabla 2). Los promotores de la BAI anticipan reacciones distintas por parte de inocentes y de culpables (véase Inbau, Reid, Buckley y Jane, 2013). Por ejemplo, esperan que ante la primera pregunta, “¿Cuál cree usted que es el propósito de esta entrevista?”, el culpable ofrezca una respuesta ingenua o evasiva o haga un comentario vago, y que el inocente dé una respuesta directa y emplee un lenguaje realista. La razón es que, durante la entrevista, el culpable se sentirá más incómodo, estará menos dispuesto a ayudar a la policía que el inocente y tratará de ocultar su conocimiento del delito

¹ Hay otra vía nueva de indagación, que se encuentra fuera de los límites temáticos de la presente revisión, que se centra sobre la detección de mentiras sobre intenciones futuras en lugar de hechos pasados. El lector interesado puede acudir a Granhag y Mac Giolla (2014).

TABLA 2
PREGUNTAS DE LA BAI Y REACCIONES ATRIBUIDAS POR SUS PROPONENTES A
LOS SOSPECHOSOS CULPABLES E INOCENTES

Pregunta	Formulación General	Reacciones de los Culpables	Reacciones de los Inocentes
1. <i>Objetivo</i>	¿Cuál cree que es el propósito de esta entrevista?	Respuesta ingenua o evasiva, comentario vago.	Respuesta directa, lenguaje realista.
2. <i>Historia/Usted</i>	¿Cometió usted este delito?	Respuesta exagerada, respuesta tardía, respuesta evasiva. Cruzar las piernas, cambiar de postura en la silla, conductas de acicalamiento.	Negación empática, negación inmediata. Inclinarsse hacia delante en la silla, contacto ocular directo, empleo de ilustradores.
3. <i>Conocimiento</i>	¿Sabe usted quién cometió este delito?	Distanciamiento geográfico o emocional del delito, negación (sin mucha reflexión) de cualquier conocimiento sobre quién puede ser el culpable, respuesta evasiva.	Insinuación de una sospecha, disculpa por la propia negación, decir haber estado pensando sobre quién puede ser el culpable. La persona inocente suena sincera.
4. <i>Sospecha</i>	¿Quién sospecha que puede haber cometido el delito?	Resistencia a nombrar a alguien, o tendencia a nombrar al otro sospechoso (si hay sólo dos sospechosos) y dificultad para dar razones para señalar al otro.	Tendencia a nombrar a alguien y dar razones creíbles de por qué se señala a esa persona.
5. <i>Garantía</i>	¿Hay alguna persona por quien pondría la mano en el fuego, alguien que esté seguro que no ha cometido este delito?	Respuesta poco comprometida, o respuesta evasiva.	Disponibilidad a nombrar a personas específicas.
6. <i>Credibilidad</i>	¿Cree que realmente alguien cometió este delito deliberadamente?	Sugerir posibilidades poco realistas que implican que los hechos no fueron delictivos.	Reconocer que se ha cometido un delito.
7. <i>Oportunidad</i>	¿Quién podría haber tenido la mejor oportunidad para cometer este delito?	Nombrar a sospechosos poco probables, o mantener que nadie tuvo ninguna oportunidad de cometer el delito.	Reconocer la propia oportunidad de haber cometido el delito.
8. <i>Actitud</i>	¿Cómo se siente al ser entrevistado sobre este delito?	Actitud negativa (expresar los sentimientos negativos).	Actitud positiva (contento de ayudar).
9. <i>Pensamiento</i>	¿Ha pensado alguna vez en realizar alguna acción similar a este delito?	Reconocer estos pensamientos, empleo de matizaciones (por ej., "En realidad no").	Negar sin ambigüedades estos pensamientos.
10. <i>Motivo</i>	¿Por qué cree que alguien cometió este delito?	Escasa disponibilidad a especular sobre los motivos del delito, o respuesta muy detallada o específica. Cambios de postura en la silla o conductas reductoras de ansiedad.	Disponibilidad a exponer motivos razonables para el delito, parecer cómodo al discutir tales motivos.
11. <i>Castigo</i>	¿Qué cree que se debería hacer con la persona que cometió este delito?	Sugerir tratamientos indulgentes, o dar una respuesta evasiva para no sugerir ningún castigo concreto (por ej., "Yo no soy quién ha de decidir su castigo").	Sugerir castigos razonablemente severos.
12. <i>Segunda Oportunidad</i>	¿Hay alguna circunstancia bajo la cual crea que debería darse una segunda oportunidad a la persona que cometió este delito?	Voluntad de dar una segunda oportunidad al culpable, respuesta evasiva ("Es difícil decirlo"), o referencia a condiciones o circunstancias.	No estar dispuesto a dar una segunda oportunidad.
13. <i>Objeción</i>	Dígame por qué usted no cometería este delito.	Respuesta en tercera persona ("Esto es ilegal"), referencias a consecuencias negativas futuras, o referencia a factores externos (por ej., sistemas de grabación de seguridad).	Respuesta en primera persona en la que se menciona algún rasgo personal (por ej., "Porque yo no soy una mala persona"), o referencia a las responsabilidades presentes o logros pasados (no arriesgar todo por lo que uno ha trabajado tan duro durante su vida).
14. <i>Resultados</i>	Una vez que finalice la investigación, ¿qué cree que indicarán los resultados respecto a su implicación en el delito?	Respuesta en una palabra (por ej., "Limpio"), o incertidumbre, o respuestas evasivas, o sospechas de que la investigación arrojará resultados negativos junto con acusaciones dirigidas a otra persona u otras personas.	Confianza en que se demuestre su inocencia.
15. <i>Contarlo a Seres Queridos</i>	¿A quién ha contado usted algo sobre esta entrevista?	Negar haber contado nada sobre la entrevista a ningún ser querido, o haber minimizado su importancia al contarlo. Si se le pregunta sobre la reacción del ser querido, el culpable responderá que no reaccionó ni positiva ni negativamente, o que le preguntó si había cometido el delito.	Reconocer haber hablado a los seres queridos sobre la investigación o sobre la entrevista.

Nota. Basado en Inbau *et al.* (2004). Véase la referencia original para mayor detalle y ejemplos. La investigación empírica descrita en el presente texto cuestiona la utilidad de estos indicadores para identificar a culpables e inocentes.

(Horvath, Blair y Buckley, 2008; Vrij, 2008). Por el contrario, el inocente estará dispuesto a ayudar porque experimentará el "Efecto Sherlock Holmes" (Horvath *et al.*, 2008), es decir, sabe que no ha cometido el delito, se pregunta quién lo ha hecho, quiere ayudar a la policía a resolver el caso y está dispuesto a compartir sus sospechas.

La BAI es parte de la llamada Técnica Reid de Interrogatorios y Entrevistas, comercializada por *John E. Reid and Associates*. La Técnica Reid es el método de interrogatorio policial más empleado: se usa sobre todo en los Estados Unidos pero también en Alemania, Arabia Saudí, Bélgica, Canadá, Corea del Sur, Emiratos Árabes Unidos, Japón, Méjico y Singapur (Blair y Kooi, 2004). *John E. Reid and Associates* afirma en su sitio web que hay más de medio millón de profesionales de cuerpos de seguridad públicos o privados que han asistido a sus programas de entrenamiento. El periodista del *New Yorker* Douglas Starr (2013) afirma que "Hoy, *John E. Reid & Associates, Inc.*, entrena a más interrogadores que cualquier otra compañía del mundo. Entre los clientes de *Reid* se incluyen los cuerpos policiales, las compañías privadas de seguridad, el ejército, el FBI, la CIA y el Servicio Secreto" (p. 42).

Cuando se sospecha que alguien es culpable, se le somete a la BAI. Si el entrevistador concluye, a partir de la observación de los indicadores de culpabilidad de la BAI, que miente, entonces se le aplica el llamado "Interrogatorio en nueve pasos" de *John E. Reid and Associates*. Éste es un duro interrogatorio orientado a obtener una confesión que resulta psicológicamente coercitivo, por lo que puede dar lugar a confesiones falsas (Kassin y Gudjonsson, 2004; Masip y Garrido, 2006). En consecuencia, si los indicadores de mentira/culpabilidad o verdad/inocencia de la BAI no son válidos, entonces el sospechoso puede estar en un serio aprieto.

Curiosamente, la validez de tales indicadores apenas se ha estudiado. El propio personal de *John E. Reid and Associates* llevó a cabo dos estudios que aparentemente prestaban apoyo a la capacidad de la BAI para diferenciar entre sospechosos culpables e inocentes (Blair y McCamey, 2002; Horvath, Jayne y Buckley, 1994). Sin embargo, estos estudios han sido cuestionados debido a un sinnúmero de limitaciones metodológicas (véanse Alonso, Masip, Garrido y Herrero, 2009; Masip, Herrero, Garrido y Barba, 2011; Vrij, 2008; Vrij, Mann y Fisher, 2006). Entre ellas cabe destacar la incertidumbre respecto a la verdadera inocencia o culpabilidad de los sospechosos. Con el fin de abordar este problema, Vrij

et al. (2006) llevaron a cabo un estudio de laboratorio en el cual 20 participantes cometieron un delito simulado y otros 20 no lo cometieron. Todos ellos fueron entonces entrevistados con la BAI. Para la inmensa mayoría de preguntas no hubo diferencias entre las reacciones del culpable y las del inocente y, en los pocos casos en que las hubo, éstas fueron opuestas a las predicciones de *John E. Reid and Associates* (Vrij *et al.*, 2006). En definitiva, los supuestos indicadores de culpabilidad/mentira y verdad/inocencia de la BAI no son tales.

Quienes defienden la BAI pueden cuestionar los hallazgos de Vrij *et al.* (2006) por proceder de un estudio de laboratorio con un delito simulado. Desde luego, en tales circunstancias los riesgos para el "culpable" son mucho menores que los que corre un delincuente real durante la entrevista policial. Sin embargo, más recientemente, la BAI también ha sido cuestionada por otras razones. En concreto, los presentes autores hemos demostrado en una serie de estudios que los indicadores de culpabilidad e inocencia de la BAI son creencias populares de sentido común más que una forma especializada de conocimiento (Masip, Barba y Herrero, 2012; Masip y Herrero, 2013; Masip *et al.*, 2011). En un primer experimento (Masip *et al.*, 2011, Estudio 1), los participantes fueron asignados al *grupo informado*, que recibió información sobre las preguntas de la BAI y los indicadores de culpabilidad e inocencia en respuesta a cada una de ellas, o al *grupo no informado*, que no recibió dicha información. Entonces todos los participantes leyeron las transcripciones de dos BAIs, traducidas del libro de Inbau *et al.* (2004), y tuvieron que decir cuál de ellas correspondía al culpable. Prácticamente todos los participantes del grupo informado fueron capaces de identificar al culpable, pero un 69% de los del grupo no informado también lo fue; este porcentaje es significativamente superior al 50% esperado por azar.

Este estudio presenta algunas debilidades, como la posibilidad de que tales entrevistas, al estar incluidas como ejemplos en un manual, fueran prototípicas (con muchos indicadores y muy claros) más que típicas. Esto pudo haber incrementado artificialmente los aciertos. Además, nos pareció que para determinar si los indicadores de inocencia o culpabilidad de la BAI son de sentido común es más adecuado examinar directamente tales indicadores en lugar de los índices de clasificación. En consecuencia, llevamos a cabo el segundo y tercer estudios (Masip *et al.*, 2011, Estudio 2; Masip *et al.*, 2012). En ellos examinamos si personas desconocedoras de la BAI juzgaban las conductas que Inbau *et al.* (2004) conside-

ran indicadoras de culpabilidad como más indicadoras de culpabilidad que aquellas que Inbau *et al.* consideran indicadoras de inocencia. Para ello, construimos un cuestionario en el que se exponía el caso descrito por Inbau *et al.* (2004, p. 174) sobre un incendio provocado en un almacén. Se indicaba que había un sospechoso, llamado Javier, que fue entrevistado. En las páginas siguientes se recogían las preguntas supuestamente formuladas a Javier durante la entrevista. Éstas eran las 15 preguntas de la BAI. Tras cada pregunta, había el listado de todas las posibles reacciones (tanto las de inocencia como las de culpabilidad) ante esta pregunta según Inbau *et al.* (2004). Cada posible reacción iba acompañada de una escala numérica de 1 (*inocente*) a 6 (*culpable*) en la que los participantes debían señalar el grado en que Javier sería inocente o culpable si hubiera dado esta respuesta particular.

En el segundo estudio, este cuestionario se aplicó a 83 estudiantes universitarios. En el tercero, se aplicó a 35 nuevos miembros del Cuerpo Nacional de Policía (CNP) de España y a 77 policías veteranos del mismo cuerpo (22 años de experiencia policial media). Aproximadamente la mitad de los policías veteranos tenía experiencia en interrogatorios y entrevistas.

Hallamos que las puntuaciones de culpabilidad fueron significativamente mayores ante respuestas indicadoras de culpa según Inbau *et al.* (2004) que ante respuestas indicadoras de inocencia según Inbau *et al.* Se hicieron análisis adicionales que mostraron que las diferencias entre muestras (estudiantes, policías noveles y policías veteranos) no alcanzaban la significación estadística y que los policías veteranos con y sin experiencia en entrevistas tampoco diferían. En otras palabras: las creencias de *todos los grupos* sobre los indicadores de culpabilidad e inocencia de la BAI coincidieron con las nociones de Inbau *et al.* La falta de diferencias entre grupos muestra la robustez de los hallazgos, ya que, además de ser distintos en profesión o años de experiencia, los grupos también diferían en la proporción de hombres y mujeres y en edad.

En esencia, pues, los indicadores de inocencia o culpabilidad de la BAI son erróneos (Vrij *et al.*, 2006) y reflejan nociones compartidas de sentido común (Masip *et al.*, 2011, 2012). En consecuencia, el entrenamiento en la BAI tiene poco sentido, pues se enseña lo que la gente ya “sabe” (o cree) y que, además, es erróneo. Pero estos hallazgos tienen una implicación algo más perturbadora. Si todo el mundo comparte las creencias de John E. Reid and Associates sobre los indicadores de culpabili-

dad e inocencia de la BAI, entonces los sospechosos de delitos reales también las compartirán y podrán manipular su conducta durante una BAI con el fin de parecer inocentes y no culpables.

Nuestro cuarto estudio examinó esta cuestión (Masip y Herrero, 2013). De nuevo, elaboramos un cuestionario en el cual se describía el caso de incendio provocado de Inbau *et al.* (2004) y se pedía a los participantes que imaginaran vivamente que eran sospechosos inocentes o culpables a punto de ser entrevistados por la policía. Se presentaban entonces las 15 preguntas de la BAI, cada una seguida por todas las posibles respuestas según Inbau *et al.* Después de cada respuesta, los participantes tenían que señalar la medida en que darían esta respuesta durante la entrevista en una escala que iba de 1 (*no la daría*) a 6 (*la daría*). De acuerdo con Inbau *et al.*, los inocentes mostrarían más respuestas de inocencia que de culpabilidad y los culpables harían lo opuesto. Esta predicción recibió apoyo sólo para una pregunta (la Pregunta 6) de las 15 de la BAI. En general, con independencia de la condición de inocencia o culpabilidad, los participantes indicaron que darían respuestas indicadoras de inocencia significativamente más que respuestas indicadoras de culpabilidad. Esto cuestiona la utilidad de la BAI para identificar a personas inocentes y culpables, y muestra que la BAI puede dar lugar a clasificaciones erróneas que, en último término, pueden acabar en confesiones falsas (véase Leo y Drizin, 2010).

En definitiva, pues, si bien es cierto que el propósito de la BAI es que el entrevistador adopte un papel activo, formulando preguntas para producir ciertas reacciones distintivas en el mentiroso (o culpable), también es cierto que no constituye una buena herramienta para detectar mentiras. Ello se debe a que los indicios a los que atiende no son discriminativos (Vrij *et al.*, 2006), se basan en creencias populares compartidas (Masip *et al.*, 2011, 2012) y pueden ser objeto de manipulación por los sospechosos que pretendan parecer inocentes (Masip y Herrero, 2013). Los protocolos de entrevista para generar reacciones distintas en personas sinceras y mentirosas deben basarse en modelos teóricos sólidos y ser avalados por la investigación empírica. A continuación, pasamos a describir un marco teórico que puede fundamentar estos protocolos. Luego, en la segunda parte de este trabajo (que se ubica como artículo separado en este mismo número de la revista), describiremos algunos de tales protocolos, así como parte de la investigación empírica realizada sobre ellos.

Cognición y Mentira

El marco teórico al cual hacíamos referencia en el punto anterior puede provenir de la Psicología Cognitiva (Blandón-Gitlin, Fenn, Masip y Yoo, 2014). Podemos estar de acuerdo en que contar una mentira (a no ser que sea muy sencilla o ensayada) puede requerir un mayor esfuerzo mental que decir la verdad. Esto es así porque para mentir hay que *inhibir la respuesta automática*, es decir, la verdad. Si alguien nos pregunta “¿cómo se llama usted?”, el nombre que acude con presteza a nuestra conciencia es el propio; si deseamos dar otro distinto, lo primero que debemos hacer es bloquearlo. Además de inhibir la verdad, mentir también implica crear una “verdad” alternativa, es decir, *inventar una historia falsa* (o buscar un nombre falso); esto requiere más esfuerzo mental que simplemente describir la realidad. Al inventar esta falsedad conviene estimar qué evidencias pueden existir que la contradigan, o qué conocimientos puede tener el destinatario de nuestro engaño que la cuestionen, y debemos cuidar de *que nuestra narración no contradiga tales evidencias y conocimientos*. Tenemos, además, que *evitar comportarnos de manera sospechosa*: nuestra historia debe sonar verosímil y nuestra conducta debe parecer normal. También hay que *atender a las reacciones del interlocutor y ajustar la propia conducta* en caso de que parezca sospechar. Y no hay que descuidar el *memorizar los detalles de la historia* que estamos inventando, no sea que debamos repetirla en el futuro y nos contradigamos. Si, además, tememos que nos descubran o nos sintamos culpables por mentir, estas emociones interferirán con nuestra concentración. En definitiva, el mentiroso debe hacer al mismo tiempo una diversidad de tareas complejas que consumen recursos cognitivos. Por el contrario, si bien la persona sincera también puede implicarse en alguna de estas tareas (por ej., también a quien dice la verdad le interesa sonar verosímil y que no pongan su sinceridad en duda), no las hará con tanta intensidad como el mentiroso.

En consonancia con estas consideraciones, varias líneas de investigación coinciden en mostrar que mentir realmente requiere más esfuerzo mental que decir la verdad. Diversos estudios de *neuroimagen* muestran que las áreas cerebrales relacionadas con la memoria de trabajo, conflicto e inhibición de respuestas y la realización concurrente de tareas múltiples están activas al mentir (véanse, por ej., la revisiones meta-analíticas de Christ, Van Essen, Watson, Brubaker y McDermott, 2009; Farah, Hutchinson, Phelps y Wagner, 2014; y Lisofsky, Kazzner,

Heekeren y Prehn, 2014). También lo están áreas relacionadas con el razonamiento moral y la teoría de la mente (Lisofsky *et al.*, 2014). Además, hay estudios en *Psicología Cognitiva* que han encontrado que, en aquellas situaciones en que inhibir la respuesta dominante es más difícil, mentir requiere mayor tiempo de reacción y conlleva más errores que decir la verdad (por ej., Debey, Verschuere y Crombez, 2012; Van Bockstaele *et al.*, 2012; Visu-Petra, Miclea y Visu-Petra, 2012; Visu-Petra, Varga, Miclea y Visu-Petra, 2013), y que si se facilita la inhibición de respuestas se miente con más efectividad y se suprimen con éxito ciertas conductas que pudieran sugerir engaño (Fenn, Blandón-Gitlin, Coons, Pineda y Echon, 2014). Asimismo, el meta-análisis de Hauch, Blandón-Gitlin, *et al.* (2014) sobre indicios lingüísticos de la mentira examinados con programas de ordenador apoya la noción de que mentir es cognitivamente más complejo que decir la verdad, ya que las narraciones falsas son más cortas, menos elaboradas y menos complejas que las verdaderas.

No es de extrañar, pues, que, espoleados por estas investigaciones (o sus predecesoras), diversos investigadores (a) hayan discutido el papel de ciertos procesos cognitivos en el acto de mentir, (b) hayan señalado la relevancia de ciertos modelos existentes en Psicología Cognitiva para el ámbito de la mentira, y hasta (c) hayan elaborado modelos de base cognitiva específicos para dicho ámbito. Tales modelos pueden ser de utilidad para hacer predicciones sobre indicadores de la mentira; un ejemplo al caso es el modelo basado en la memoria de trabajo propuesto por Sporer y Schwandt (2006, 2007). Por desgracia, una exposición detallada de todas estas aportaciones nos apartaría del tema principal del presente texto, amén de alargarlo en exceso, por lo que recomendamos al lector interesado que acuda al artículo de Gombos (2006), al de Walczyk, Igou, Dixon y Tcholakian (2013) y al número especial de septiembre de 2014 del *Journal of Language and Social Psychology*, dedicado en buena parte a presentar y discutir el modelo cognitivo de la mentira de McCornack, Morrison, Paik, Wisner y Zhu (2014). Aquí nos limitaremos a exponer muy brevemente el *Activation-Decision-Construction Model* (ADCM) de Walczyk y sus colaboradores (Walczyk, Griffith, Yates, Visconte, Simoneaux y Harris, 2012; Walczyk, Mahoney, Doverspike y Griffith-Ross, 2009; Walczyk, Roper, Seemann y Humphrey, 2003; Walczyk *et al.*, 2005), que nos parece muy interesante por ser muy elaborado y por su elevado grado de articulación.

Como su nombre implica, el modelo consta de tres fases denominadas *Activación*, *Decisión* y *Construcción*. Éstas son operaciones sucesivas que acontecen en la memoria de trabajo (MT), aunque exigen el acceso a información almacenada en la memoria a largo plazo (MLP). Imaginemos que se formula una pregunta ante la cual se puede responder con sinceridad o mintiendo. En la fase de *Activación*, esta pregunta entra en la MT y la información relevante se activa con fuerza en la memoria semántica (que almacena información sobre el mundo) y episódica (que almacena información autobiográfica), que son componentes de la MLP. La verdad se transfiere entonces de la MLP a la MT. Esta fase de activación es, por lo general, automática, si bien puede requerir cierto esfuerzo cognitivo si no se ha accedido al recuerdo relevante para la verdad durante mucho tiempo. La fase de *Decisión* es intencional. A partir de la información episódica y semántica activada por la pregunta y por el contexto social, se decide si decir la verdad es conveniente o no. Si el potencial mentiroso anticipa consecuencias negativas considerables derivadas de la sinceridad, entonces decidirá mentir y pasará a la siguiente fase, la *Construcción* de la mentira, también intencional. Aquí, la decisión de mentir establecerá un vínculo inhibitorio que impida la transmisión de la verdad; pese a ello, como la verdad está activa en la MLP, puede ser utilizada (merced a sus conexiones con multitud de núcleos semánticos y episódicos) para construir una mentira verosímil. El contexto social también es relevante para la construcción de la mentira: hay que tener en cuenta, entre otras cosas, la inteligencia (estimada) del interlocutor, si sospecha o no, etc. Las mentiras inverosímiles o muy poco probables, o las que puedan resultar perjudiciales para uno mismo, se inhibirán. Finalmente, una de las posibles ficciones, la que haya recibido la mayor activación, será transmitida en el acto de mentir. La rapidez de la construcción de la mentira dependerá del acceso a códigos lingüísticos en la memoria y de su manipulación. Por último, la mentira se emite verbalmente (véase Walczyk et al., 2003).

Nótese que los componentes de decisión y construcción implican operaciones que consumen recursos cognitivos que, en consecuencia, deben incrementar el tiempo de reacción. Es decir, al mentir, la latencia de la respuesta (tiempo transcurrido entre el final de la pregunta y el ini-

cio de la respuesta) debe ser mayor que al decir la verdad. Ésta y otras predicciones derivadas del ADCM han sido corroboradas empíricamente en una serie de estudios llevados a cabo por Walczyk y sus colaboradores: se ha demostrado que, efectivamente, al mentir el tiempo de reacción (TR) o latencia de la respuesta es mayor que al decir la verdad, que las diferencias individuales en capacidad de recuperación de información léxica de la memoria correlacionan con el TR al mentir pero no al decir la verdad (lo que muestra el papel de la fase de *Construcción*), que en preguntas que requieran repuestas sí/no las habilidades sociales del hablante no afectan, pero en preguntas que requieran respuestas extensas los mentirosos más hábiles socialmente son más difíciles de detectar (sobre la base de los TR) que otros (las habilidades sociales son relevantes para *construir* una mentira convincente), que mentir es más difícil si la mentira contradice verdades frecuentes (inhibir la verdad resulta más difícil), etc. (véanse Walczyk et al., 2003, 2005, 2009, 2012).

Recientemente, Walczyk, Harris, Duck y Mulay (2014) han publicado una versión mucho más rica y elaborada de este modelo, a la que han denominado *Activation-Decision-Construction-Action Theory* (ADCAT). La nueva versión enfatiza el papel que la teoría de la mente² juega a lo largo de todo el proceso. También considera el papel de la motivación y de las emociones, presenta un modelo matemático de la toma cuasiracional de la decisión de mentir, presenta el “principio de plausibilidad”, que especifica las posibles estrategias en la fase de construcción de la mentira, y da un mayor protagonismo a la fase de *Acción*, es decir, la emisión de la mentira. Constituye un modelo teórico muy verosímil, con un nivel de detalle extremo y con el potencial de guiar tanto la investigación teórica sobre el acto de mentir como la investigación aplicada sobre la detección de mentiras.

En resumen, las nuevas orientaciones en detección de la mentira en las cuales el entrevistador debe adoptar un enfoque activo para maximizar las diferencias entre personas mentirosas y sinceras tienen que basarse en modelos teóricos bien establecidos y contrastados empíricamente (Blandón-Gitlin et al., 2014). Existen modelos cognitivos que cumplen los requisitos necesarios, entre los que cabe destacar el ADCAT de Walczyk y

² “La capacidad de inferir los estados mentales, pensamientos y sentimientos de los demás ... y de razonar sobre sus creencias, deseos, intenciones y conocimientos” (Walczyk et al., 2014, p. 25). La teoría de la mente es necesaria para poder dar una falsa impresión ante los demás. Véase, por ejemplo, Frith y Frith (2005).

sus colaboradores. Estos modelos parten de la premisa de que mentir es cognitivamente más complejo que decir la verdad, por lo que bajo ciertas condiciones (que pueden ser creadas por el entrevistador) la mentira se revelará en mayores tiempos de reacción y otros indicadores observables de carga cognitiva.

En la segunda parte de este trabajo presentaremos dos modelos de entrevista para detectar mentiras basados en la complejidad que entraña mentir: la entrevista TRI-Con (*Time Restricted Integrity-Confirmation*; Walczyk et al., 2005) y la inducción artificial de carga cognitiva en el entrevistado (Vrij et al., 2008). Aunque ambas se basan en la idea de que mentir es cognitivamente más complejo que decir la verdad, sólo la entrevista TRI-Con se fundamenta en un modelo cognitivo detallado y bien articulado del engaño: el ADCM de Walczyk y sus colaboradores.

Además de estas modalidades de entrevista activa, expondremos otras basadas sobre principios distintos. Por último, cerraremos el trabajo con un resumen de la investigación sobre indicadores contextuales o situacionales de la mentira, que se proponen como alternativa a las claves conductuales. Con todo ello, esperamos ofrecer al lector una panorámica lo bastante detallada sobre los nuevos desarrollos que se están produciendo en esta interesante área de la Psicología Jurídica de indudable relevancia aplicada.

REFERENCIAS

- Aamodt, M. G. y Custer, H. (2006). Who can best catch a liar? A meta-analysis of individual differences in detecting deception. *The Forensic Examiner*, 16, 6-11.
- Alonso, H., Masip, J., Garrido, E. y Herrero, C. (2009). El entrenamiento de los policías para detectar mentiras. *Estudios Penales y Criminológicos*, 29, 7-60.
- Blair, J. P. y Kooi, B. (2004). The gap between training and research in the detection of deception. *International Journal of Police Science and Management*, 6, 77-83.
- Blair, J. P., Levine, T. R., Reimer, T. O. y McCluskey, J. D. (2012). The gap between reality and research. Another look at detecting deception in field settings. *Policing: An International Journal of Police Strategies & Management*, 35, 723-740.
- Blair, J. P., Levine, T. R. y Shaw, A. S. (2010). Content in context improves deception detection accuracy. *Human Communication Research*, 36, 423-442.
- Blair, J. P. y McCamey, W. P. (2002). Detection of deception: An analysis of the Behavioral Analysis Interview technique. *Illinois Law Enforcement Executive Forum*, 2, 165-169.
- Blandón-Gitlin, I., Fenn, E., Masip, J. y Yoo, A. (2014). Cognitive-load approaches to detect deception: Searching for cognitive mechanisms. *Trends in Cognitive Sciences*, 18, 441-444.
- Bond, C. F., Jr. y DePaulo, B. M. (2006). Accuracy of deception judgments. *Personality and Social Psychology Review*, 10, 214-234.
- Bond, C. F., Jr. y DePaulo, B. M. (2008). Individual differences in judging deception: accuracy and bias. *Psychological Bulletin*, 134, 477-492.
- Botella, J. y Gambará, H. (2006). Doing and reporting a meta-analysis. *International Journal of Clinical and Health Psychology*, 6, 425-440.
- 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, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Chan, M. E. y Arvey, R. D. (2012). Meta-analysis and the development of knowledge. *Perspectives on Psychological Science*, 7, 79-92.
- Christ, S. E., Van Essen, D. C., Watson, J. M., Brubaker, L. E. y McDermott, K. B. (2009). The contributions of prefrontal cortex and executive control to deception: Evidence from activation likelihood estimate meta-analyses. *Cerebral Cortex*, 19, 1557-1566.
- Cooper, H. M. y Rosenthal, R. (1980). Statistical versus traditional procedures for summarizing research findings. *Psychological Bulletin*, 87, 442-449.
- Cumming, G. (2012). *Understanding the new statistics. Effect sizes, confidence intervals, and meta-analysis*. Nueva York: Routledge.
- Debey, E., Verschuere, B. y Crombez, G. (2012). Lying and executive control: An experimental investigation using ego depletion and goal neglect. *Acta Psychologica*, 140, 133-141.
- DePaulo, B. M., Lindsay, J. J., Malone, B. E., Muhlenbruck, L., Charlton, K. y Cooper, H. (2003). Cues to deception. *Psychological Bulletin*, 129, 74-118.
- DePaulo, B. M., Zuckerman, M. y Rosenthal, R. (1980a). Detecting deception: Modality effects. *Review of Personality and Social Psychology*, 1, 125-162.
- DePaulo, B. M., Zuckerman, M. y Rosenthal, R. (1980b). Humans as lie detectors. *Journal of Communication*, 30, 129-139.
- Ekman, P. (2009). *Telling lies: Clues to deceit in the marketplace, politics, and marriage*. Nueva York: WW - Norton & Company.

- 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.
- Farah, M. J., Hutchinson, J. B., Phelps, E. A. y Wagner, A. D. (2014). Functional MRI-based lie detection: scientific and societal challenges. *Nature Reviews Neuroscience*, 15, 123-131.
- Fenn, E., Blandón-Gitlin, I., Coons, J., Pineda, C. y Echon, R. (2014). *The inhibitory spillover effect: Controlling the bladder makes better liars*. Manuscrito enviado para su publicación.
- Frank, M. G. y Feeley, T. H. (2003). To catch a liar: Challenges for research in lie detection training. *Journal of Applied Communication Research*, 31, 58-75.
- Frith, C. y Frith, U. (2005). Theory of mind. *Current Biology*, 15, R644-R645.
- Global Deception Research Team (2006). A world of lies. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 37, 60-74.
- Gombos, V. A. (2006). The cognition of deception: The role of executive processes in producing lies. *Genetic, Social, and General Psychology Monographs*, 132, 197-214.
- Granhag, P. A. y Mac Giolla, E. (2014). Preventing future crimes. Identifying markers of true and false intent. *European Psychologist*, 19, 195-206.
- Hartwig, M., y Bond, C. F., Jr. (2011). Why do lie-catchers fail? A lens model meta-analysis of human lie judgments. *Psychological Bulletin*, 137, 643-659.
- Hauch, V., Blandón-Gitlin, I., Masip, J. y Sporer, S. L. (2014). Are computers effective lie detectors? A meta-analysis of linguistic cues to deception. *Personality and Social Psychology Review*. Publicación previa online.
- Hauch, V., Sporer, S. L., Michael, S. W. y Meissner, C. A. (2014). Does training improve detection of deception? A meta-analysis. *Communication Research*. Publicación previa online.
- Horvath, F., Blair, J. P. y Buckley, J. P. (2008). The behavioral analysis interview: Clarifying the practice, theory and understanding of its use and effectiveness. *International Journal of Police Science & Management*, 10, 101-118.
- Horvath, F., Jayne, B. y Buckley, J. (1994). Differentiation of truthful and deceptive criminal suspects in Behavior Analysis Interviews. *Journal of Forensic Sciences*, 39, 793-807.
- Inbau, F. E., Reid, J. E., Buckley, J. P. y Jayne, B. C. (2013). *Criminal interrogation and confessions* (5ª ed.). Sudbury, MA: Jones and Bartlett.
- Inglehart, R., Basáñez, M., Díez-Medrano, J., Halman, L. y Luijckx, R. (2004). *Human beliefs and values. A cross-cultural sourcebook based on the 1999-2002 values surveys*. México, DF: Siglo XXI Editores.
- Kassin, S. M. y Gudjonsson, G. H. (2004). The psychology of confessions: A review of the literature and issues. *Psychological Science in the Public Interest*, 5, 33-67.
- Leo, R. A. y Drizin, S. A. (2010). The three errors: Pathways to false confession and wrongful conviction. En G. D. Lassiter and C. A. Meissner (Eds.), *Police interrogations and false confessions. Current research, practice, and policy recommendations* (pp. 9-30). Washington, DC: American Psychological Association.
- Levine, T. R. (2014). Active deception detection. *Policy Insights from the Behavioral and Brain Sciences*, 1, 122-128.
- Lipsey, M. W. y Wilson, D. B. (2001). *Practical meta-analysis*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Lisofsky, N., Kazzer, P., Heekeren, H. y Prehn, K. (2014). Investigating socio-cognitive processes in deception: A quantitative meta-analysis of neuroimaging studies. *Neuropsychologia*, 61, 113-122.
- Masip, J. (2005). ¿Se pilla antes a un mentiroso que a un cojo? Sabiduría popular versus conocimiento científico sobre la detección no-verbal del engaño. *Papeles del Psicólogo*, 26, 78-91
- Masip, J., Alonso, H., Garrido, E. y Herrero, C. (2009). Training to detect what? The biasing effects of training on veracity judgments. *Applied Cognitive Psychology*, 23, 1282-1296.
- Masip, J., Alonso, H. y Herrero, C. (2006). Verdades, mentiras y su detección a partir del comportamiento no-verbal. En E. Garrido, J. Masip y C. Herrero (Eds.), *Psicología jurídica* (pp. 475-505). Madrid: Pearson.
- Masip, J., Barba, A. y Herrero, C. (2012). Behavior Analysis Interview and common sense. A study with novice and experienced officers. *Psychiatry, Psychology and Law*, 19, 21-34.
- Masip, J. y Garrido, E. (2000). La evaluación de la credibilidad del testimonio en contextos judiciales a partir de indicadores conductuales. *Anuario de Psicología Jurídica*, 10, 93-131.
- Masip, J. y Garrido, E. (2006). La obtención de información mediante el interrogatorio del sospechoso. En E. Garrido, J. Masip y C. Herrero (Eds.), *Psicología jurídica* (pp. 339-380). Madrid: Pearson.

- Masip, J. y Herrero, C. (2013). "What would you say if you were guilty?" Suspects' strategies during a hypothetical Behavior Analysis Interview concerning a serious crime. *Applied Cognitive Psychology*, 27, 60-70.
- Masip, J. y Herrero, C. (2015). Police detection of deception: Beliefs about behavioral cues to deception are strong even though contextual evidence is more useful. *Journal of Communication*, 65, 125-145.
- Masip, J., Herrero, C., Garrido, E. y Barba, A. (2011). Is the Behavior Analysis Interview just common sense? *Applied Cognitive Psychology*, 25, 593-604.
- McCornack, S. A., Morrison, K., Paik, J. E., Wisner, A. M. y Zhu, X. (2014). Information Manipulation Theory 2: A propositional theory of deceptive discourse production. *Journal of Language and Social Psychology*, 33, 348-377.
- Park, H. S., Levine, T. R., McCornack, S. A., Morrison, K. y Ferrara, S. (2002). How people really detect lies. *Communication Monographs*, 69, 144-157.
- Pérez, S. (1996). La prohibición de mentir. *Espiral. Estudios sobre Estado y Sociedad*, 2(6), 21-44.
- Sánchez-Meca, J. y Botella, J. (2010). Revisiones sistemáticas y meta-análisis: Herramientas para la práctica profesional. *Papeles del Psicólogo*, 31, 7-17.
- Sporer, S. L. y Schwandt, B. (2006). Paraverbal indicators of deception: A meta analytic synthesis. *Applied Cognitive Psychology*, 20, 421-446.
- Sporer, S. L. y Schwandt, B. (2007). Moderators of non-verbal indicators of deception: A meta-analytic synthesis. *Psychology, Public Policy, and Law*, 13, 1-34.
- Starr, D. (2013, 2 de Diciembre). The interview. Do police interrogation techniques produce false confessions? *The New Yorker*, pp. 42-49.
- Strömwall, L., Granhag, P. A. y Hartwig, M. (2004). Practitioners' beliefs about deception. En P.-A. Granhag y L. A. Strömwall (Eds.), *Deception detection in forensic contexts* (pp. 229-250). Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.
- Van Bockstaele, B., Verschuere, B., Moens, T., Suchotzki, K., Debey, E. y Spruyt, A. (2012). Learning to lie: Effects of practice on the cognitive cost of lying. *Frontiers in Psychology*, 3.
- Visu Petra, G., Miclea, M. y Visu Petra, L. (2012). Reaction time based detection of concealed information in relation to individual differences in executive functioning. *Applied Cognitive Psychology*, 26, 342-351.
- Visu-Petra, G., Varga, M., Miclea, M. y Visu-Petra, L. (2013). When interference helps: Increasing executive load to facilitate deception detection in the concealed information test. *Frontiers in Psychology*, 4.
- Vrij, A. (2008). *Detecting lies and deceit: Pitfalls and opportunities*. Chichester, Reino Unido: Wiley.
- Vrij, A. y Granhag, P. A. (2012). Eliciting cues to deception and truth: What matters are the question asked. *Journal of Applied Research in Memory and Cognition*, 1, 110-117.
- Vrij, A., Mann, S. y Fisher, R. P. (2006). An empirical test of the Behavior Analysis Interview. *Law and Human Behavior*, 30, 329-345.
- Vrij, A., Mann, S., Fisher, R., Leal, S., Milne, B. y Bull, R. (2008). Increasing cognitive load to facilitate lie detection: The benefit of recalling an event in reverse order. *Law and Human Behavior*, 32, 253-265.
- Walczyk, J. J., Griffith, D. A., Yates, R., Visconte, S. R., Simoneaux, B. y Harris, L. L. (2012). Lie detection by inducing cognitive load. Eye movements and other cues to the false answers of "witnesses" to crimes. *Criminal Justice and Behavior*, 39, 887-909.
- Walczyk, J. J., Harris, L. L., Duck, T. K. y Mulay, F. (2014). A social-cognitive framework for understanding serious lies: Activation-decision-construction theory. *New Ideas in Psychology*, 34, 22-36.
- Walczyk, J. J., Igou, F. P., Dixon, A. P. y Tcholakian, T. (2013). Advancing lie detection by inducing cognitive load on liars: A review of relevant theories and techniques guided by lessons from polygraph-based approaches. *Frontiers in psychology*, 4.
- Walczyk, J. J., Mahoney, K. T., Doverspike, D. y Griffith-Ross, D. A. (2009). Cognitive lie detection: Response time and consistency of answers as cues to deception. *Journal of Business and Psychology*, 24, 33-49.
- Walczyk, J. J., Roper, K. S., Seemann, E. y Humphrey, A. M. (2003). Cognitive mechanisms underlying lying to questions: Response time as a cue to deception. *Applied Cognitive Psychology*, 17, 755-774.
- Walczyk, J. J., Schwartz, J. P., Clifton, R., Adams, B., Wei, M. y Zha, P. (2005). Lying person to person about life events: A cognitive framework for lie detection. *Personnel Psychology*, 58, 141-170.
- 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.), *Multichannel integrations of nonverbal behavior* (pp. 129-147). Hillsdale, NJ: Erlbaum.