

## ARTÍCULOS

## DESARROLLOS RECIENTES EN DETECCIÓN DE MENTIRAS

Jaume Masip

*Universidad de Salamanca*

La detección de mentiras es relevante en muchos ámbitos, desde el interpersonal hasta el plano de la seguridad de un país, pasando por contextos laborales, publicitarios, la investigación policial, el mundo empresarial y el de la política. Mentir da ventaja al mentiroso, mientras que detectar el engaño beneficia al detector. Por esta razón, desde perspectivas evolucionistas se ha propuesto que estas dos capacidades son fruto de la selección natural sin que, no obstante, se haya impuesto una sobre la otra.



Aun así, los mentirosos juegan con ventaja frente a los detectores, ya que en la mayoría de situaciones interpersonales no hay razón para esperar una mentira. Además, cuestionar la realidad de todas nuestras percepciones supondría un esfuerzo cognitivo tal que desbordaría nuestras capacidades. Por esta razón, solemos tomar nuestras impresiones por ciertas; esto incluye tomar las comunicaciones de otros como verdaderas (sesgo de veracidad). Puesto que la mayoría de las veces la gente dice la verdad, esta postura es funcional. Sin embargo, nos hace vulnerables a escasos (pero potencialmente peligrosos) casos de engaño. De hecho, el habitual sesgo de veracidad suele menguar en contextos en los cuales es frecuente toparse con mentiras, como en el trabajo policial.

Sea como fuere, la tarea de discriminar entre verdades y mentiras no es fácil ni siquiera cuando se está en alerta. Existe la creencia popular de que el acto de mentir se refleja en la conducta observable del emisor, pero la evidencia meta-analítica de estudios de laboratorio desmiente rotundamente esta creencia. Primero, el nivel de aciertos de los humanos al juzgar si otros mienten o dicen la

verdad sólo a partir de su conducta es del 54%, apenas superior al 50% esperado por azar. Los profesionales para quienes detectar mentiras es importante (policías, jueces, auditores, expertos en selección de personal, etc.) no aciertan más que otras personas.

Segundo, la asociación entre diversos indicios conductuales y la sinceridad es muy débil (con la excepción de algunas características verbales). Tercero, un meta-análisis reciente muestra que el entrenamiento en supuestas claves no verbales del engaño no aumenta la capacidad de discriminar entre verdades y mentiras.

Estos hallazgos evidencian que la conducta espontánea del emisor no es un buen indicador de engaño, lo cual ha propiciado un cambio de orientación en la investigación sobre detección de mentiras. Frente a la visión obsoleta de un detector que espera, atenta pero *pasivamente*, a que el emisor de la comunicación muestre indicios conductuales espontáneos de la mentira (*detector-observador*), se propone que el detector debe adoptar un rol *activo*, entrevistando al emisor de un modo tal que genere reacciones distintas en personas sinceras y mentirosas (*detector-entrevistador*). La forma de entrevistar debe basarse en teorías sobre las diferencias psicológicas al mentir frente a decir la verdad. Este cambio de orientación, propuesto por investigadores cercanos a la psicología jurídica, ha permitido un acercamiento de la investigación en detección de mentiras al ámbito de los interrogatorios y las entrevistas policiales.

Un aspecto diferencial entre quien miente y quien dice la verdad es la carga cognitiva. En una situación de entrevista, normalmente mentir exige mayor esfuerzo mental que decir la verdad. El esfuerzo aumenta aún más si se formulan preguntas inesperadas, ya que el mentiroso no habrá inventado las respuestas de antemano. De modo que conviene que el detector formule algunas preguntas inesperadas. También puede emplear estrategias concretas que aumenten la carga cognitiva del entrevistado, como pedirle que cuente los hechos en orden inverso. Tales estrategias van a perjudicar más al mentiroso, que por el hecho de estar mintiendo dispone de escasos recursos cognitivos sobrantes, que al entrevistado sincero. La investigación sugiere que una “aproximación cognitiva” de entrevista produce más diferencias conductuales entre sinceros y mentirosos,

y permite mejores índices de acierto al evaluar la veracidad, que una aproximación tradicional.

La llamada “Técnica SUE” (*Strategic Use of Evidence Technique*) explota otras diferencias psicológicas vinculadas a la sinceridad. Cuando haya evidencia circunstancial que implique a más de una persona en un delito sin indicar con seguridad quién ha sido el verdadero autor, puede entrevistarse individualmente a cada sospechoso sin mencionar (hasta el final de la entrevista) la evidencia incriminatoria existente. Debido a la ilusión de transparencia y a la creencia en un mundo justo, los inocentes tienden a pensar que la verdad saldrá a relucir y que, como no han hecho nada malo, no tienen de qué preocuparse. En consecuencia, mencionarán espontáneamente la evidencia comprometedor. Por el contrario los culpables, en su afán de distanciarse del delito, no la mencionarán. Como resultado, las declaraciones de los culpables serán más discrepantes con la evidencia conocida por el detector que las de los inocentes. La investigación apoya la efectividad de esta aproximación.

Un interesante ámbito que apenas ha empezado a explorarse es el de la detección de mentiras en grupos. Quienes han vivido una experiencia juntos y la recuerdan conjuntamente “trabajan” de modo interactivo para recordarla: se hacen preguntas unos a otros, se interrumpen, se corrigen, intercambian miradas, uno acaba la frase que ha empezado el otro, el otro añade información a lo dicho por su compañero, etc. Por el contrario, los mentirosos declaran de manera individual y no compartida, evitando interrumpir, corregir o preguntar al otro, ya que creen que esto podría indicar que mienten.

Otro tema nuevo de investigación se centra sobre las diferencias entre intenciones verdaderas y falsas. Esta distinción es importante en contextos como el aduanero, donde alguien puede pretextar que acude al país de turismo cuando, en realidad, pretende quedarse como inmigrante o cometer un atentado. Algunos estudios sugieren que las preguntas inesperadas (“¿Qué hizo usted para planificar este viaje?”) permiten diferenciar entre personas sinceras y mentirosas mejor que las preguntas esperadas (“¿Qué lugares va a visitar?”). En concreto, ante preguntas inesperadas las personas sinceras ofrecen respuestas más extensas, detalladas, claras y verosímiles que los mentirosos.

La distinción de Gollwitzer entre intenciones de meta (lo que uno quiere hacer) e intenciones de ejecución (planificar conductas concretas para hacerlo, prever contingencias y formular planes alternativos, decidir cómo, dónde y cuándo se llevarán a cabo las acciones conducentes a la meta, etc.) también puede servir de base para diferenciar entre intenciones verdaderas y falsas. Quienes describen sus intenciones verdaderas es más probable que hayan desarrollado intenciones de ejecución que quienes manifiesten intenciones falsas. En consecuencia, los primeros incluirán en sus declaraciones más información sobre cuándo, dónde y cómo van a ejecutar la acción planeada. Por el contrario, los segundos incluirán sobre todo información acerca del porqué: les preocupa que el entrevistador averigüe la verdad, por lo que se esforzarán en convencerle de que no tienen malas intenciones. Pese a algunos resultados favorables, esta línea de investigación está en sus inicios.

Para terminar, cabe recalcar que casi todo lo que sabemos sobre detección de mentiras procede de experimentos de laboratorio. En el laboratorio, los detectores deben evaluar la veracidad de inmediato, a partir de indicios conductuales (que ya hemos visto que son poco efectivos) y, con la salvedad de las nuevas orientaciones que contemplan un detector activo, de manera no interactiva. Hay evidencias de que fuera del laboratorio las mentiras se detectan al cabo del tiempo y a partir de indicios no conductuales (pruebas palpables, informaciones de terceros, confesión del mentiroso...). Cuando, en el laboratorio, se proporciona a los observadores información adicional de esta naturaleza, su índice de aciertos se eleva. Es concebible, por consiguiente, que mucho de lo que “sabemos” sobre detección de mentiras sea falso. Quizás en realidad las personas seamos buenas detectoras de mentiras (si hay antes una sospecha), ya que usamos indicios no conductuales ausentes en el laboratorio. Quizás los policías y otros profesionales sí sean mejores detectores cuando pueden emplear aproximaciones y recursos distintos de la mera atención a claves conductuales. Estos son aspectos que deberá explorar la investigación futura, y deberá hacerlo fuera del laboratorio, examinando la dinámica de las mentiras y su detección en contextos cotidianos. Recientemente, nuestro equipo de investigación se ha embarcado en esta aventura. Esperamos encontrar vientos y corrientes favorables que nos lleven a buen puerto.

**Para saber más:**

Granhag, P.-A., Vrij, A. y Verschuere, B. (Eds.), (2015). *Detecting deception. Current challenges and cognitive approaches*. Chichester, Reino Unido: Wiley.

Masip, J. (2017). Deception detection: State of the art and future prospects. *Psicothema*, 29, 149-159. doi:10.7334/psicothema2017.34

Vernham, Z. y Vrij, A. (2015). A review of the collective interviewing approach to detecting deception in pairs. *Crime Psychology Review*, 1, 43-58. doi:10.1080/23744006.2015.1051756

Sociedad Científica Española de Psicología Social

# BOLETÍN SCEPS

NÚMERO 14. MAYO – AGOSTO 2018

The logo for SCEPSΨ is located at the bottom center of the page. It consists of the letters 'SCEPS' in a bold, purple, serif font, followed by a purple Greek letter Psi (Ψ). The entire logo is contained within a white rounded rectangular box.

SCEPSΨ