

 PAIDÓS

LA
PSICOLOGÍA
DE LA MENTIRA

JOSÉ MARÍA
MARTÍNEZ SELVA

Índice

Portada

Prólogo

Introducción

Capítulo 1. Indicios de engaño

Capítulo 2. Detección verbal del engaño

Capítulo 3. Detección no verbal del engaño

Capítulo 4. Detección fisiológica del engaño

Capítulo 5. La detección del engaño en el ámbito forense

Capítulo 6. La detección del engaño en la empresa y en las relaciones comerciales

Bibliografía

Créditos

PRÓLOGO

La mentira y el engaño forman parte, se quiera o no, de las relaciones humanas en todos los ámbitos, tanto privados como públicos, y en todas sus vertientes, ya sean relativas a la amistad, el afecto, la política o la economía. Saber por qué se miente o por qué nos intentan engañar es también conocernos a nosotros mismos. Es saber cómo y por qué nos comportamos de una manera u otra en determinadas circunstancias y ante determinadas personas, cuáles son nuestras emociones y nuestros miedos, qué queremos conseguir o qué queremos evitar y qué queremos que hagan o dejen de hacer los demás.

El objetivo de este libro es describir la conducta del mentiroso, pero también la de quien quiere descubrir la verdad. Se aborda el proceso de indagación y cómo se puede intentar conocer la verdad o impedir que nos engañen. Se expone con detalle una anatomía de la mentira en la vida cotidiana, pero también se arroja luz sobre el papel del engaño en ámbitos específicos, como el mundo de la justicia y las relaciones comerciales.

Este libro le ayudará a saber por qué a veces queremos o intentamos que los demás no sepan la verdad y por qué los demás intentan hacer lo mismo con nosotros. Aprenderemos, con un poco de suerte, a saber cuándo nos engañan y cómo lo hacen. Veremos también por qué hay personas que mienten con tanta facilidad y a quienes es muy difícil «pescar» en una mentira.

Cuando se investigan y se divulgan, como es este caso, las técnicas de detección del engaño, lo primero que llama la atención es la convivencia entre dos enfoques que representan dos perspectivas y dos mundos diferentes. Por un lado, la investigación científica de psicólogos, psicofisiólogos y criminólogos y, por otro, la práctica profesional de policías, interrogadores, juristas y poligrafistas. Aunque todos estudian lo mismo, cómo separar al que dice la verdad del que miente, muchas veces sus hallazgos y experiencias no sólo pueden no coincidir, sino incluso oponerse. A este respecto resulta chocante el optimismo y la seguridad respecto a la eficacia de las técnicas por parte de interrogadores y poligrafistas, que trabajan en el mundo de su aplicación, con el escepticismo e incluso rechazo de las mismas propios de científicos e investigadores. Lo segundo, y derivado de lo anterior, es la gran diversidad de disciplinas científicas y de campos de conocimiento teórico y práctico que confluyen en este ámbito. El libro presenta una síntesis de estas múltiples aportaciones, que puedan ser útiles a las personas interesadas en conocerse y, sobre todo, en conocer mejor a los demás.

Este libro es una continuación de los trabajos del autor en el ámbito de la Psicología de la Comunicación, en particular del *Manual de comunicación persuasiva para juristas*, y de otros estudios sobre la comunicación humana y la detección del engaño, y

está dedicado a los psicólogos, los científicos que estudian el comportamiento y en particular a Paul Ekman, pionero del estudio científico de la detección no verbal del engaño. También a todos los psicofisiólogos que han dedicado años y esfuerzo al estudio de los cambios fisiológicos que acompañan a las emociones asociadas con mentir y engañar.

INTRODUCCIÓN

Historia del mentiroso: El mentiroso no tiene historia. Nadie se atrevería a contar la crónica de la mentira ni a proponerla como una historia verdadera. ¿Cómo contarla sin mentir?

FERNANDO ARRABAL

En todas las épocas ha existido un interés tanto institucional como privado en que las personas digan la verdad y consecuentemente en saber cuándo alguien miente y cuándo es sincero. Saber la verdad y descubrir el engaño son objetivos compartidos por numerosas instituciones, entre las que destacaríamos la Justicia y la Hacienda Pública, pero también por la mayoría de las personas que en sus relaciones familiares, sociales y profesionales, están muy interesadas en saber cuándo alguien engaña o intenta engañar.

Existe, por tanto, una necesidad individual y social de saber la verdad. Buscamos información, y hasta llegamos a contratar a profesionales, investigadores privados o abogados para salir de dudas en temas que consideramos importantes o cruciales para nosotros. Existen instituciones, entidades o grupos de personas, como la policía, la fiscalía, la judicatura, los servicios de información, los periodistas y particularmente el llamado periodismo de investigación, que buscan la verdad. Somos curiosos por naturaleza y pagamos o pagaríamos dinero por conocer hechos y detalles o por salir de dudas sobre una cuestión determinada.

La sociedad tiene, además, la necesidad de establecer la verdad en situaciones graves o delicadas: por ejemplo, para saber quién ha cometido un crimen o dónde está el dinero producto de un fraude. Todas las personas, en muchos momentos de su vida, experimentan también la necesidad de saber si lo que escuchan, en temas que consideran personalmente muy importantes, es o no verdad. Por otro lado, el mundo de los negocios se basa en la confianza mutua, que puede destruirse fácilmente con una mentira o un intento de engaño. Una mala información puede llevar a una merma en los beneficios e incluso a la pérdida de la empresa. Saber si nos dicen la verdad nos preocupa a todos.

Hay otra importante razón para estudiar el comportamiento del mentiroso y la psicología del engaño, y es que a una persona que dice la verdad, lamentablemente, puede que no la crean. Por ello, siempre es bueno saber en qué se basa la gente para creer lo que escucha.

No existe ninguna técnica, instrumento o sistema, ya sean humanos o mecánicos, que permitan saber de forma infalible si alguien está mintiendo. Lo que obtenemos, directamente y a través de las técnicas que se exponen a continuación son *indicios*, más o menos fiables, de que una persona está intentando engañar. Este libro trata principalmente de los indicios que podemos detectar a través de la *conversación*, del planteamiento oportuno de las preguntas adecuadas y de la observación de las reacciones del interlocutor a estas preguntas. La mayor parte de las técnicas se basan en formular las preguntas oportunas en una conversación, entrevista o interrogatorio, por parte de quien llamamos convencionalmente *investigador* o *interrogador*, y en observar las respuestas de la persona sincera o inocente o, en su caso, mentirosa o culpable. La decisión sobre si alguien miente o no es una *suposición*, conjetura o hipótesis que se corroborará o no, en función de los datos o pruebas que se puedan reunir. Entre los datos que pueden confirmar la suposición o conjetura figura en lugar destacado la *confesión* o admisión por parte de la persona interrogada del hecho que se indaga.

La verdad y la falsedad se manifiestan a través de indicios. En muchas ocasiones, no sabemos con certeza lo que ocurrió, a no ser que nos lo revele o nos lo confiese el propio mentiroso. Incluso, en algunos casos, la confesión no es indicadora de la verdad, ya que la persona puede estar encubriendo a alguien. Esta carencia de la «verdad de base» es el origen de las técnicas de detección del engaño. Lo cierto es que si supiéramos con certeza lo que ocurrió, la verdad de base, no nos harían falta las técnicas a las que dedicamos los capítulos que siguen.

A lo largo del libro se exponen *ejemplos* de manifestaciones y comportamientos que caracterizan al mentiroso o a la persona que intenta engañar. Estos ejemplos, obtenidos en su mayor parte de los medios de comunicación, deben entenderse como tales, es decir, como ilustraciones y no como evidencias o pruebas directas de que las manifestaciones de las personas citadas son mentiras.

Por último, hay que señalar que las técnicas de detección del engaño se parecen entre sí y algunas de ellas han servido de modelo a las demás, por lo que cierta reiteración es inevitable cuando se exponen por separado.

¿Qué es mentir?

Según el Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua (DRAE), *mentir* es «decir o manifestar lo contrario de lo que se sabe, cree o piensa». Consecuentemente, *mentira* es la «expresión o manifestación contraria a lo que se sabe, se cree o se piensa».

Engañar es «dar a la mentira apariencia de verdad» o «inducir a alguien a tener por cierto lo que no lo es, valiéndose de palabras y de obras aparentes o fingidas». Mientras que la mentira se refiere a si el contenido de un mensaje refleja adecuadamente o no la realidad, el engaño, o la acción de engañar, incluye el concepto clave de *intencionalidad* o voluntariedad. Dado que muchas mentiras pueden ser no intencionadas, la detección del engaño en sentido estricto es la detección de la susodicha intencionalidad.

Existen muchas acciones que no son exactamente mentiras, pero que esconden igualmente la verdad. Algunas de ellas están socialmente toleradas. Una de estas formas es la *exageración*. En la vida corriente aceptamos las exageraciones en nuestro lenguaje y en el de los demás, dentro de unos límites. Sin embargo, en algunas ocasiones la exageración se utiliza con el objetivo específico de mentir o engañar, por ejemplo en las entrevistas de empleo y en los currículos escritos (véase el capítulo 6). En el ámbito del periodismo, la exageración es frecuentemente una parte del oficio del redactor de artículos o de quien escribe los titulares de una noticia.

Dado que la intencionalidad y el propósito deliberado son los elementos definitorios del engaño, las mentiras de las que nos ocupamos en este libro son las que tienen la finalidad de engañar. Como hemos dicho, la detección del engaño no es tanto comprobar la verdad o la falsedad de un acontecimiento como descubrir la intencionalidad de ocultar información o de proporcionar información falsa de forma deliberada. Las mentiras «malas», o engaños, no están sugeridas ni autorizadas por una tercera persona, su destinatario o destinatarios no las esperan, no poseen una finalidad amistosa o altruista y pretenden causar un daño o perjuicio, del tipo que sea, a una víctima, evitar o aliviar un castigo a uno mismo o a otros, o proporcionar una ventaja o beneficio indebido a quien las formula.

¿Por qué se miente?

En general, se miente por el temor a las *consecuencias* de que algo se sepa: algo que se hizo, que no se hizo, que se oyó, que se vio, que se dijo o que se supo. Se miente para culpar a otra persona, por no querer asumir responsabilidades, para dañar a otro o para no enfrentarse a problemas propios o de allegados. Se miente para ocultar algo y para evitar la vergüenza que se siente por lo que se ha hecho y por sus consecuencias, ya sean éstas personales, legales o de otro tipo: libertad o prisión, separación matrimonial o de la persona amada, conflictos y distanciamiento familiar, pérdida del empleo. Más aún, si se descubre que se ha mentido puede haber consecuencias negativas y a veces peores que las acarreadas por el dato o hecho que se intenta ocultar.

Se miente también para conseguir una ventaja sobre otra persona o para obtener un beneficio que, diciendo la verdad, se duda de poder alcanzar. La mentira y el engaño son instrumentos para conseguir muchos objetivos en esta vida, ya sean de tipo económico,

social o amoroso. Por ejemplo, un vendedor puede mentir para conseguir un encargo o un pedido, por la codicia de obtener un beneficio o por las consecuencias que le puede acarrear el no conseguirlo. En este sentido, la mentira es muchas veces un intento de controlar y de manipular el comportamiento de los demás.

Se miente también por otras razones muy variadas y complejas y a veces «positivas»: para ayudar a alguien, como ocurre con las «mentiras altruistas», o para halagar, alegrar o intentar hacer felices a los demás. También para no dañar a los demás, para evitar conflictos personales o familiares, o para no frustrar planes o proyectos propios o de otros. Es típico no querer que los amigos o la familia se enteren de algo negativo acerca de nosotros o de algo que les puede perjudicar. En muchos casos existe un miedo real y fundado a que familiares, amigos y allegados sufran por lo que ha ocurrido, y no querer hacerles daño hace que no digamos la verdad. Por otro lado y para muchas personas, ocultar lo que han hecho o mentir sobre ello es una forma simple y directa de proteger su intimidad. Es en este sentido en el que se expresaba Anatole France: «Solamente las mujeres y los médicos aprecian lo necesaria y bienhechora que suele ser la mentira». Muchos quieren mantener su mundo privado fuera del conocimiento y alcance de los demás y este intento lleva a mentir.

Cuanto más grave es lo que ha sucedido o lo que se ha hecho, más graves son las consecuencias y mayor la motivación que lleva a no decir la verdad. Por ello se miente más cuanto mayores sean las consecuencias. En estos casos es posible que la integridad moral y la imagen personal se vean dañadas más seriamente y que las consecuencias sean, por tanto, más grandes todavía. Muchas veces la libertad personal está en juego y puede haber daños de tipo laboral, económico o personal. La mentira *busca evitar* las consecuencias negativas inmediatas que se derivarían de conocerse lo sucedido y deja la puerta abierta a que no se sepa nunca lo que sucedió, y a la elusión de posibles penalizaciones o castigos. Ahora bien, cuando la mentira se lleva demasiado lejos, no se puede volver atrás porque las consecuencias pueden ser peores aún que el haber mentido: no sólo se ha hecho o se ha sabido algo indebido sino que se ha ocultado.

Pero también es más fácil detectar el engaño cuando las consecuencias de ser descubierto éste son más serias. Como también lo es si la persona no cree en su propia mentira o si la mentira es compleja. Por el contrario, cuanto menos significativa es una mentira, o menos consecuencias acarrea, más difícil es la detección.

El mentiroso alberga casi siempre *miedo*, fundado o no, a que la verdad se sepa, lo cual encierra, además, miedo a:

- ser menos que los demás;
- no conseguir un objetivo profesional, perder una venta o no lograr un pedido;
- ser menos atractivo;
- que no nos quieran o que no nos aprecien;
- que no nos respeten;

- a perder o a no ganar algo.

En la mayor parte de las ocasiones, este miedo puede obedecer a motivos justificados a corto plazo. Pero no a largo plazo. Con el tiempo, es difícil que una mentira resista el contraste con los hechos o sirva para cumplir los objetivos que se perseguían con ella.

Existe otro miedo tan importante o más que el anterior, y es el miedo al castigo añadido que se puede recibir si se descubre la mentira que pretende encubrir la responsabilidad o culpabilidad propia o de otro. A veces, lo que lleva a las personas a continuar con una mentira es no querer que se descubra que está mintiendo. Algunas personas pueden llegar a considerar el hecho de mentir peor aún que el que se descubra aquello por lo que empezaron a mentir y que fue lo que en un principio quisieron ocultar. Hablando en términos de relaciones interpersonales y de sus repercusiones en el mundo familiar, de amistades y de trabajo, es fácil para todos pensar que una persona que miente una vez seguirá mintiendo, ya no es digno de confianza. Por eso, el ser descubierto en una mentira puede ser desastroso para las relaciones sociales del mentiroso.

Recíprocamente, pasar por ser una persona sincera engrandece el valor personal. Por eso, aprovechamos cualquier circunstancia, incluso aunque no nos haga merecer fama de simpáticos, para demostrar que decimos siempre la verdad aunque nos perjudique, o para asegurar que «siempre vamos con la verdad por delante».

Podemos añadir un tercer sentimiento cuando las consecuencias del hecho son severas o graves. El miedo a las consecuencias de que la verdad se sepa se une al miedo a ser descubierto mintiendo, y al mayor o menor *sentimiento de culpa* por mentir (Ekman y O'Sullivan, 1991). En el capítulo siguiente detallaremos algo más las características de las emociones del mentiroso.

Salvar la propia imagen

Una de las razones de mentir puede ser querer salvaguardar ante los demás una determinada imagen que pensamos que tienen de nosotros. En este caso, la principal razón para mentir es la *vergüenza* o intentar evitar el deterioro de la reputación y de la imagen. Hay cierta comprensión hacia quien miente para salvar su imagen. En palabras del escritor australiano Patrick White, «Una mentira, sin embargo, no encierra una cabal malicia cuando se profiere en defensa del honor».

Todos necesitamos crear en los demás una buena impresión. Intentamos controlar la imagen que se forman de nosotros, de tal modo que en todas las situaciones queremos influir en cómo nos perciben los demás, para mostrar la imagen más favorable. Cuando queremos salvar la cara a toda costa, podemos llegar a mentir para presentar o conservar una buena imagen de nosotros.

Una parte de todo engaño es lo que se conoce con el nombre de «formación de impresiones» o «manejo de impresiones», que ocurre al proporcionar a los demás información dirigida a crear una imagen socialmente adecuada de nosotros mismos. La mentira cumple no sólo la función de ocultar la verdad, sino también la de presentar una impresión favorable ante los otros, que nos brinda seguridad y protección, y previene o evita al mismo tiempo la vergüenza pública y la crítica o valoración negativa de los demás.

En algunas situaciones especiales podemos experimentar, además, una fuerte presión social para dar una buena imagen ante los demás. En esos instantes «queremos quedar bien» o tenemos necesidad de que nos vean y de que nos evalúen favorablemente. Esto es especialmente importante en situaciones, que llamamos evaluadoras, en las que se espera que los demás se formen un juicio o una opinión de nosotros al terminar el encuentro, como puede ser en una entrevista de empleo, cuando conocemos a alguien o en las primeras citas amorosas con una persona (y a veces incluso en las últimas).

En general, queremos aparecer ante los demás como más inteligentes, más educados, más bellos, más atractivos, más poderosos o más ricos de lo que somos. Esta tendencia a querer «quedar bien» es muy fuerte y es difícil sustraerse a ella. Además, nos preocupa mucho el resultado de esa evaluación o de ese «examen» que nos hacen, o que creemos que nos hacen los demás, en esas situaciones evaluadoras. Existen diferencias de género en la forma en la que nos presentamos ante los demás, de manera que es frecuente que los hombres quieran parecer más poderosos, ricos o inteligentes de lo que son, y que las mujeres por su parte quieran mostrar más interés por los demás del que tienen realmente, datos relacionados con los respectivos *estilos conversacionales* de los que hablaremos después. La tendencia a mentir o a exagerar en estas situaciones es muy fuerte y casi forma parte de las convenciones sociales el que se sobrestimen o se exageren los méritos de uno para conseguir quedar bien ante los demás.

También, en términos generales, cuanto mayor es el rango social, más se tiene que perder, mayor es el miedo y menor la tendencia a reconocer o confesar que se ha ocultado algo o que se ha cometido un acto más o menos reprobable. Hay que señalar que, dado el carácter privado de la imagen personal, lo determinante y lo importante en estos casos es la percepción subjetiva de la posición social (la que nosotros pensamos que tenemos y la que creemos que los demás tienen de nosotros) y no la real. En la mayoría de las ocasiones, a menos personas de las que pensamos les interesa, en último extremo, si hemos hecho o dejado de hacer algo cuestionable.

Ambigüedad del lenguaje

La mentira se ve favorecida por la propia naturaleza imprecisa del lenguaje y por la forma en que lo utilizamos en la vida corriente. La ambigüedad es una característica del lenguaje, que no debe considerarse como totalmente negativa, ya que proporciona matices y riqueza a la comunicación humana. Además, el lenguaje describe así mejor la realidad y se acerca más a ella, ya que muchos acontecimientos, sociales y privados, como nuestras emociones o los sentimientos que acompañan a un encuentro con una persona querida u odiada, no pueden describirse sin matices, como si estuvieran impresos en blanco y negro, sino que poseen una naturaleza rica, cambiante, variada y difícil de aprehender.

El lenguaje está lleno de frases y expresiones que nos hablan de la dificultad de ser precisos en muchas situaciones que, por su propia naturaleza, reflejan emociones, recuerdos o impresiones subjetivas que apenas pueden objetivarse. Sería muy difícil llevar a cabo una comunicación basada exclusivamente en descripciones exactas y en expresiones objetivas. No expresaríamos opiniones o pareceres, sino solamente hechos. Prácticamente no hablaríamos y perderíamos la capacidad de interpretar los sentimientos de los demás. No se trata sólo de una ambigüedad inherente al lenguaje, sino muy frecuentemente de una característica propia de la realidad a la que describe e imita.

Como señala Edward de Bono (1999), la posibilidad, la especulación y la fantasía son elementos de la comunicación humana. Aunque la verdad posee un valor superior, el interés de un mensaje reside más en las *posibilidades* que suscita. El valor de la comunicación es más lo que sugiere que lo que refiere. Si tuviéramos que revisar y confirmar nuestros datos y nuestras informaciones para cada conversación y para cada manifestación o frase que proferimos, apenas hablaríamos y nuestras charlas serían limitadas y aburridas, mermando enormemente nuestra capacidad de comunicación y nuestras posibilidades de interacción con los demás. Queremos despegarnos de la realidad y si algo nos parece interesante, pensamos que debe tener algo de verdad o deseamos que así sea.

Bajo una perspectiva más radical, no se trata sólo de que el lenguaje refleje de forma imperfecta la realidad, sino de que desempeña un papel de intermediario entre el mundo real y los procesos mentales. El lenguaje sería una invención o un artificio que existe entre el mundo psíquico y el mundo exterior. Las bases del lenguaje, según filósofos como Platón y Nietzsche, serían la ficción y la ocultación de la realidad.

Recuerdos y mentiras

Nuestra memoria o, mejor dicho, nuestra mala memoria nos puede llevar a mentir, la mayor parte de las veces de forma no intencional.

Esto ocurre porque los recuerdos no son una copia real y fidedigna de lo que ocurrió en el pasado, sino más bien construcciones imperfectas de las experiencias. La memoria es un proceso selectivo que hace que todas las cosas no se recuerden por igual. En

consecuencia, recordamos mejor unas cosas que otras. Con el paso del tiempo, muchos detalles de los recuerdos, y a veces los más esenciales, se difuminan y se pierden, y pasan a ser reconstrucciones parciales, a veces sesgadas, de lo que realmente sucedió.

Por otro lado, los recuerdos no se almacenan en la mente aislados, en el vacío, sino que se encajan en la experiencia previa de cada persona. Los recuerdos se relacionan y se modifican según las actitudes, las expectativas y las tendencias de cada uno. Todo ello, unido a los acontecimientos que suceden después, altera la precisión del recuerdo. Cuando las circunstancias en las que se produce un suceso son de tipo emocional intenso, como cuando se es víctima o testigo de un acontecimiento grave, algunos aspectos se graban en la memoria con nitidez, mientras que otros se difuminan o se borran totalmente.

Como consecuencia, cuando actualizamos un recuerdo y lo narramos o cuando imaginamos o referimos algo que nos sucedió, el resultado puede ser diferente a lo que realmente ocurrió.

Hasta cierto punto, los seres humanos tejemos un pasado a nuestra medida que, si bien no es totalmente falso, puede no ser reconocido por otros que vivieron directamente los mismos sucesos, que fueron testigos de ellos. La creación y recreación de los recuerdos lleva a que cada persona elabore una trama de los mismos que, involuntariamente y en parte, es construida y fabulada. Si la mayoría de los recuerdos contienen una gran dosis de objetividad y poseen rasgos que permiten compartirlos con otras personas, no es menos cierto que su componente subjetivo, que les da fuerza y facilita que se recuerden, probablemente no será compartido por los demás.

Todos estos elementos constitutivos de la memoria humana, que la dotan de una imprecisión variable, son determinantes en que la evocación o actualización del recuerdo nos lleve a falsear sin intencionalidad datos más o menos relevantes, y por tanto a ser una fuente de engaño para otros.

Credulidad

Las mentiras y el engaño proliferan también porque todos tenemos una mayor o menor tendencia a creer lo que nos digan, tendencia a la que llamamos *credulidad*. Una variante de la credulidad es la conformidad social, fenómeno estudiado por la Psicología Social, en virtud del cual un individuo modifica su comportamiento o actitud para armonizarlo con el comportamiento o actitud de un grupo. La conformidad social tiende a darse en situaciones difíciles o ambiguas, en las que una persona se siente menos competente. En esos momentos aceptará lo que diga el grupo, aunque suponga un cambio en una opinión ya establecida.

Tendemos a creer cosas que no vemos y que sólo conocemos por referencias de los demás, y muchas veces estas creencias no tienen base sólida o racional. El hecho es que la verdad y lo cotidiano suelen ser duros, crueles, prosaicos y monótonos. Las personas

estamos predispuestas a escuchar y a transmitir todo lo que endulce este mundo y todo aquello que nos pueda ilusionar a sabiendas de que puede no ser verdad.

Necesitamos, pues, tanto saber la verdad como alimentar ilusiones y esperanzas, aunque sea a costa de ser engañados. La vanidad nos lleva a admitir fácilmente los halagos y el amor, por su parte, nos hace crédulos. El amor apasionado embarga al amante, al que sitúa en un estado mental poco propicio para el análisis objetivo de la conducta de la persona amada, la cual a su vez permanece idealizada y envuelta por un halo beatífico. Aseguraba un personaje femenino de Anatole France, en su *Historia de cómicos*, que los hombres, «si aman de veras, no hay mentira burda que no les resulte creíble cuando les conviene ser crédulos».

También el amor puede traer consigo el miedo y los celos. Escribía François Rabelais: «Como dicen los clérigos, el amor es una cosa maravillosamente temerosa y nunca el buen amor está exento de temor». Los celos y el amor posesivo, esclavos del miedo, vuelven crédulo al amante, a quien llevan a dar por cierto y seguro algo que no ha ocurrido. Y todo esto en lo que concierne a los celos que podemos llamar «normales», provocados por el miedo o la angustia de perder a la persona amada. Mucho más acentuado se da en los celos asociados al alcoholismo o a los delirios paranoicos propios de enfermos psicóticos.

Otra fuente de credulidad son los *prejuicios*. Existen ideas y valores que mucha gente acepta sin discutir, de forma que resulta inútil intentar que se reflexione sobre ellos o que se los replanteen en un momento dado. La mayoría de las actitudes de la gente no tiene una base racional, sino que existe un fuerte contenido emocional en ellas. Aun cuando una persona reúne datos e información que las apoyan, esta recopilación tiende a ser parcial y sesgada. Discutir las actitudes con otras personas genera enfrentamientos y las reacciones que suscitan pueden ser muy agresivas. La ideología y las actitudes nos predisponen a aceptar cierto tipo de mentiras que encajan en lo que creemos y en lo que nos gustaría que fuera o sucediera.

Otra fuente de engaño reside en la *necesidad de interpretar y explicar todo lo que nos rodea*. Intentamos saber lo que piensan y lo que van a hacer los demás, aunque los datos que poseamos sean incompletos o parciales. Experimentamos también la necesidad de predecir la conducta de los otros, de saber que ésta responde a pautas fijas y de que la vida de los demás se adapta a una secuencia más o menos lógica. Ello nos proporciona seguridad y una vaga sensación de que podemos no ya controlar la vida de otros, pero sí al menos anticiparla. Estas necesidades provienen del carácter impredecible del mundo y de nuestra propia inseguridad. Construimos hipótesis sobre lo que opinan, sienten o hacen los demás, dando pábulo a cualquier cosa que nos digan que sustente dichas hipótesis, aun sabiendo que puede no ser cierta.

Las personas tenemos necesidad de percibir el mundo como algo estable y seguro, de que es totalmente inteligible y comprensible, de que todo tiene una explicación y de que existe una coherencia interna y externa en todas las cosas. Queremos identificarnos

con principios y modelos sólidos y permanentes, de forma que sepamos a qué atenernos en cualquier situación. Lo contrario, la duda y la falta de confianza, contribuye al miedo, a la angustia y a la desesperanza. Intentaremos creer en todo lo que nos proporcione firmeza o seguridad a pesar de que carezcamos de pruebas tangibles para ello.

Una parte de nuestro cerebro se ocupa de dar explicaciones de todo, según los datos de neuropsicólogos, como Michael S. Gazzaniga (1998), procedentes de los pacientes con separación anatómica y funcional de los dos hemisferios cerebrales. En estos pacientes, en los que se puede observar la actividad independiente de los dos hemisferios, el izquierdo, más especializado en el lenguaje, tiende continuamente a desarrollar explicaciones sobre todo tipo de situaciones y comportamientos, aunque sean falsas. Este hemisferio, desprovisto de los datos del hemisferio derecho, busca constantemente el significado de los hechos y da explicaciones generalizadas de lo que ocurre, de por qué suceden las cosas, especulando y yendo más allá de lo que percibe.

Un fenómeno parecido es la «disonancia cognoscitiva», nombre que dan los psicólogos al conflicto que surge cuando tenemos que optar entre dos opciones y ambas son atractivas. Una vez que se toma la decisión, y para reducir este conflicto, tendemos a creer o a aceptar fácilmente argumentos que apoyan la decisión final que hemos tomado. De esta manera no nos equivocamos nunca, ya que somos capaces de darnos a nosotros mismos y a los demás explicaciones y justificaciones de por qué hemos actuado de la forma en que lo hemos hecho. En suma, es una manera leve de autoengaño y de hacernos creer a nosotros mismos y a los demás que tenemos razón, y de dar coherencia a nuestra conducta, particularmente entre lo que pensamos y lo que decimos.

Nuestra forma de ver el mundo no es una fotografía, sino una elaboración o construcción basada en datos, en nuestra experiencia previa y en nuestra memoria. En principio es importante que demos siempre por buenas las informaciones que nos proporcionan los demás, y así poder construir una imagen coherente, consistente y fiable de la realidad, especialmente de la realidad social, como son las relaciones con quienes nos rodean. Tenemos necesidad de creer en algo, de creer que el mundo es como parece que es, o como nos dicen que es o como pensamos que es o como nos gustaría que fuera. Por todo ello, *debemos creer a los demás*, o por lo menos pensar que suelen decirnos la verdad.

No debe extrañar que, muchas veces, la propia víctima del engaño dé la impresión de que desea ser engañada. Esto puede ocurrirle a muchas personas distintas en muchas situaciones diferentes: maridos, esposas, médicos o periodistas. Deseamos creer lo que se nos dice, nos gusta pensar que quienes nos rodean son sinceros con nosotros y que el mundo funciona sobre la base de una transmisión certera y fiel de la realidad y de los sentimientos de los demás. Podemos ir más lejos: *necesitamos* creer a nuestros interlocutores en nuestra vida cotidiana, cuando estamos con los amigos, con la familia y en el trabajo. Por ello, si lo que nos transmiten son enunciados de contenido dudoso o ambiguo, les damos la mejor interpretación posible, que es siempre la que más nos

conviene. Además, el destinatario de la mentira evita o se ahorra, si es el caso, las consecuencias negativas resultantes de que la verdad sea conocida. Todo ello facilita el engaño en la vida diaria.

El mentiroso cuenta ya con esta tendencia a creer lo que se dice y tiene una idea formada del efecto que tiene en la mente de una persona lo que dice, lo que no dice y, con menos frecuencia, cómo lo dice. El mentiroso *anticipa* el comportamiento de su víctima conforme le proporciona o le oculta información. Esta actividad mental del mentiroso le acarrea cierto esfuerzo, del que hablaremos en el capítulo siguiente.

En resumen, la credulidad contribuye a que por necesidades y motivaciones variadas tendamos a creer lo que nos dicen aunque no existan datos o base racional para ello, de lo que puede aprovecharse el mentiroso para engañarnos.

Dimensiones sociales de la mentira

La visión que la sociedad tiene de la mentira es ambigua y compleja. Por un lado, la sociedad no tolera al mentiroso. La sinceridad es uno de los pilares que la sustentan. Todos los grandes sistemas morales condenan la mentira, bien sea de forma absoluta o con limitaciones. La mentira disminuye la confianza entre las personas, como ocurre con la traición y la trampa, que frecuentemente se apoyan en ella.

La mentira es socialmente reprobable y el mentiroso goza de una consideración social negativa. Si es descubierto, su reputación se verá sin duda dañada. Incluso cuando la mentira no es importante y las consecuencias no son graves, el mentiroso sentirá al menos vergüenza si es descubierto mintiendo.

Sabéis que odio, detesto y no puedo soportar una mentira, no porque sea más recto que el resto de nosotros, sino simplemente porque me espanta. Hay una mancha de muerte, un aroma de mortalidad en las mentiras, que es precisamente lo que odio y detesto en el mundo [...] lo que quiero olvidar. Me hace sentir miserable y enfermo, como lo haría el morder algo podrido. Debe de ser el temperamento, supongo.

JOSEPH CONRAD,
El corazón de las tinieblas, 1902

Por otro lado, hay cierta tolerancia hacia la mentira. Muy a menudo, las mentiras son de poca entidad y de escasas consecuencias, e incluso se espera que se produzcan debido a normas sociales. De hecho, y de una forma u otra, estamos todo el día diciendo mentiras sociales. En muchas situaciones se tolera y practica la mentira sin ningún pudor. Es el caso de los saludos y las preguntas tópicas al encontrarse dos personas:

—¿Cómo estás? —Bien. ¿Y tú?
—Bien también.

Se miente para ser educado, como cuando decimos al ver a alguien: «¡Qué buen aspecto tienes hoy!».

Estas mentiras sociales evitan problemas y malentendidos. Expresiones del tipo «¡Fíjate lo tarde que he llegado! El tráfico estaba horrible» sirven para acortar conversaciones o para ahorrar dar explicaciones, por ejemplo cuando decimos «Tengo que colgar, ha sonado el timbre de la puerta de la calle» y esto nos ahorra escuchar una larga disertación sobre media docena de asuntos cotidianos sin importancia, circunstancia molesta de la que nos libramos al colgar el teléfono.

En otras ocasiones se pretende evitar herir sentimientos o provocar disgustos a otros, a través de las llamadas «mentiras altruistas», o a nosotros mismos, ya que diciendo la verdad podemos desencadenar frustración, decepción o malestar en los demás, que pueden arruinar una relación y llevarnos con el tiempo a lamentar y a arrepentirnos de lo dicho. Aunque la honestidad y la sinceridad se valoran socialmente, si se es completamente sincero se puede dañar e incluso insultar a muchas personas, alguna de las cuales puede que quiera vengarse o devolvernos la jugada. De hecho, si no disimuláramos o mintiéramos en algunas ocasiones no podríamos ocultar sentimientos íntimos, cuya revelación directa puede ofender a los demás o causarnos problemas.

También existen otras mentiras socialmente toleradas, como el chiste o «la bola» que pretende hacer reír y todos saben que es mentira o la mentira noble que persigue evitar la condena o la culpa a un desfavorecido.

Una consecuencia de esta tolerancia social hacia la mentira es la reciprocidad, por lo que a las mentiras se contesta con otras mentiras. En palabras de Fernando Arrabal, «el mentiroso vive rodeado de mentirosos como él». Vivimos, pues, rodeados de mentiras sociales que se toleran o no según las consecuencias de mentir o de lo que se oculta. En las relaciones sociales es aplicable la famosa frase de Jacinto Benavente, referida al pudor que le falta a veces a la verdad: «Quien dice lo que piensa no piensa lo que dice».

Desde cierto punto de vista, se miente debido a que es imposible decir siempre *toda la verdad*. Sólo podemos transmitir una *pequeña parte* de ella. Si nos preguntan qué hicimos ayer, contestamos con una selección de nuestros hechos. Siempre omitiremos en nuestro relato mucha información, incluso aunque sea relevante.

Quien no puede mentir, lo cuenta todo y dice toda la verdad, incluyendo enunciados negativos sobre sí mismo y sobre quienes le rodean, se perjudica. Puede perjudicar también a los suyos, a su familia, a su ciudad y a su país. Son los que dicen (y cumplen) lo de «tengo que ir siempre con la verdad por delante», «no puedo mentir», «tengo que contarle todo». La honestidad puede ser una forma de desprecio a los demás. En opinión de Elffers y Greene (1999), la persona sincera, que no fantasea nunca, parece que no tiene imaginación y puede cansar a los demás. A pesar de que diga siempre la verdad, a la larga no se le toma en serio. Una actitud muy sincera que lleve a manifestar todos los afectos y opiniones en público puede atraer temporalmente la atención, pero incluso este comportamiento revela cierto egoísmo, ya que las conversaciones terminan girando sólo

alrededor de los propios sentimientos. Este tipo de conducta parece buscar siempre ser el centro de atención de los demás y esto acaba aburriendo. La sinceridad total termina siendo, como las mentiras, una forma de control del comportamiento de los demás, que puede resultar molesta ya que a las personas les gusta sentirse responsables de sus actos y no les gusta que les manipulen. En palabras del escritor Juan Cruz (2000), el excesivamente sincero es un hipócrita que simula tras sus defectos un ansia de reconocimiento y compasión.

Frecuentemente, las mentiras sociales sirven para evitar confrontaciones a través de una manifestación de conformidad con las otras personas. En contextos laborales, una respuesta sincera a una pregunta de un superior sobre satisfacción laboral o en el hogar a una de la esposa, del tipo «¿Parezco gorda con estos pantalones?», puede llevar a consecuencias devastadoras para la relación.

A las personas inseguras o quisquillosas, a quienes se preocupan mucho, a los neuróticos, es mejor muchas veces decirles lo que quieren oír, más que decirles la verdad. Lo hacemos para que no se preocupen y para que nos dejen en paz.

Situaciones frecuentes en la vida social son reír o fingir que se ríe uno cuando escucha un chiste que nos cuenta alguien querido o respetado, sin que de verdad nos haya hecho ninguna gracia. A menudo fingimos interés ante un discurso aburrido o durante una clase magistral.

Decir *siempre* la verdad sería peor para las relaciones sociales o laborales. Es preciso que se pueda mentir porque, en caso contrario, no habría cortesía o las relaciones humanas no serían fluidas o suaves. Las normas de cortesía y protocolo contribuyen a mejorar y facilitar las relaciones personales, incluyendo el ambiente de trabajo. Nos recomiendan evitar las críticas y recriminaciones en público o ciertos comentarios sobre el físico, la vestimenta o cualquier aspecto de la vida privada de los demás.

La omnipresencia de la mentira lleva a que ésta se tolere, pero no así *las consecuencias* de la misma. En palabras de Nietzsche: «Los hombres no huyen tanto de ser engañados como de ser perjudicados mediante el engaño». Sin embargo, la sociedad no puede basarse en la mentira. La sinceridad es necesaria. Ahora bien, la verdad es un arma de doble filo que puede herir gravemente a quien la dice y a quien la escucha. La sinceridad total puede ser brutal, de forma que la propia sociedad no resistiría tampoco la sinceridad absoluta. Además, y como hemos visto, la realidad pura y dura reducida a datos objetivos o a magnitudes físicas, sin campo para matices o interpretaciones, tiene poco interés. Más aún cuando lo que se prefiere es decir la verdad sobre los demás y no escucharla sobre sí mismo.

Las mentiras se disculpan más a unas personas de un gremio o profesión que a otras. Una persona puede ser considerada por los demás como hábil, diplomática, o que posee «astucia política» y, consecuentemente, verse en ella la mentira no ya como tolerable sino como una cualidad positiva. Se dice que los mayores mentirosos pertenecen a las profesiones con mayores contactos sociales, como vendedores,

profesionales de la salud, abogados, psicólogos y periodistas. De algunas profesiones, como ocurre con los políticos, no se espera que digan siempre la verdad, o toda la verdad, o que cumplan sus promesas. No debe extrañar que se les perdonen las mentiras. Como decía Otto von Bismarck: «Cuando quieras engañar al mundo, di la verdad».

TODO VALE POR LA CAUSA

Hace unos años y a partir de un artículo publicado en *The New York Times*, los medios de comunicación pusieron de manifiesto que Rigoberta Menchú, Premio Nobel de la Paz de nacionalidad guatemalteca, mintió acerca de su pasado inventando una biografía de abusos, desgracias y persecuciones personales y familiares desde su infancia. Su padre murió en el asalto a la embajada española en Guatemala y su madre fue asesinada presuntamente por el ejército de su país. Por si no fueran éstas bastantes desgracias, la señora Menchú añadía en su biografía algunos crímenes más cometidos contra su persona. Testigos de su niñez y adolescencia, en concreto pertenecientes a la congregación de monjas belgas que la atendieron, cuidaron y educaron, confirmaron que su infancia real no se correspondía totalmente con la versión dada por la indígena. Sus partidarios alegaron que la falsa biografía era en realidad una metáfora que sintetizaba el dolor, el sufrimiento y la agresión de muchas mujeres indígenas de todo el planeta. Además de las acusaciones que dirigían contra quienes osaron llamarla mentirosa, sus valedores dejaban entrever que era una suerte que esta mujer tuviera el valor de ser un símbolo para el resto de sus congéneres.

Evelin Sullivan (2003), en su ensayo sobre la mentira, habla de las condiciones que debe reunir la mentira para ser socialmente tolerable. Para Sullivan las mentiras pueden tener tolerancia social e incluso aplauso cuando se dan algunas de las siguientes circunstancias: que sean ingeniosas o divertidas, que sean obra de un granuja o embaucador simpático e ingenioso, que no nos sintamos ofendidos por ellas, que sean hasta cierto punto inofensivas o que sus motivos no perjudiquen a nadie, que el mentiroso sea una persona débil y no tenga otro medio de enfrentarse al poderoso injusto y en general que sus consecuencias sean leves.

Los estudiosos de la mentira suelen ser bastante pragmáticos y realistas y reconocen que la mentira y el engaño constituyen una parte no pequeña de la comunicación humana. Sólo desaparecerían en una sociedad utópica como la descrita por Jonathan Swift en el viaje de Gulliver al país de los equinos Houyhnhnm, donde, en una vida guiada por la razón, la virtud y la sencillez, sus habitantes no conocen la mentira. El escritor irlandés entiende que en el origen de ésta se encuentran el deseo, el vicio y la maldad, inherentes a la condición humana. Es posible que la simulación y el engaño sean componentes esenciales de lo que los psicólogos llaman «inteligencia social» o «competencia social», conceptos que describen el conjunto de habilidades para comunicarse eficazmente con los demás.

La abundancia de mentiras en nuestra vida social hace que seamos más competentes en decir mentiras, de poca importancia y de consecuencias leves, que en detectarlas. Mentir bien en cuestiones relevantes es, sin embargo, más difícil, aunque la detección no lo es tanto, como veremos en el resto del libro.

Casi mentiras

Entre las mentiras socialmente toleradas, en mayor o menor medida y dependiendo del ambiente donde se divulga, se halla el *rumor*, o «voz que corre entre el público», y el *bullo*, «noticia falsa propalada con algún fin» (DRAE). El rumor es el relato de un hecho que afecta a personajes conocidos, de origen incierto, cuyo contenido es chocante, llamativo, singular e incluso grotesco. Son noticias simples que carecen de elaboración y cuya verificación es difícil o imposible.

Los rumores pueden ser muy negativos y poner en peligro la convivencia en grupos y entornos sociales reducidos. Su finalidad puede ser causar daño o perjuicio a alguien. Esto ocurre porque suelen afectar a la vida íntima de las personas, de quienes a menudo intentan destruir su buena reputación. Cuando es así, la persona que lo crea o lo difunde demuestra su impotencia por no poder dañar a la víctima de una forma más eficaz.

Los rumores se apoyan frecuentemente en estereotipos sobre personas y poseen vida propia. Una vez que se lanzan se reproducen sin que valgan para evitarlos o cortarlos los desmentidos más vehementes, que lo único que hacen es favorecerlos. El rumor puede pasar de moda o atenuarse casi completamente, pero no desaparece del todo nunca. Como todo estereotipo o generalización posee una parte inventada y otra parte, grande o pequeña, que se basa en la realidad. Por ello es muy difícil combatir un rumor, por esa parte de verdad que posee siempre y que encaja perfectamente en ella. Como afirma el dicho italiano: *Si non è vero, è ben trovato*. Esto es, si no es verdad, podría serlo perfectamente, porque encaja en los hechos y en las expectativas, actitudes o prejuicios de los demás.

Es muy difícil combatir un rumor. La mejor medida es la prevención, limitando y controlando la información que los demás poseen de nosotros y buscando amigos y aliados en el entorno en el que nos desenvolvemos. Una vez que circula, se puede dejar que se desvanezca y se combate entonces con los hechos y con el comportamiento personal, que son eficaces a la larga en desmentir falsedades. Los hechos pueden a las palabras. Por ello, y en igualdad de condiciones, es mejor ignorar el rumor y confiar en nuestros actos. Se averigua cuál es o ha podido ser la fuente y qué extensión puede alcanzar o qué rutas ha podido seguir. Se evalúa sus consecuencias sobre personas queridas, amistades, compañeros de trabajo o vecinos. Si se tiene la suerte de detectarlo cerca de la fuente, conviene plantearlo cara a cara con quienes lo difunden. Otra opción es la indirecta: preguntar a alguien cercano o allegado a la fuente si sabe por qué lo ha lanzado, o desmentir el rumor a través de los amigos y aliados. Lo mejor es reaccionar con calma y serenidad, ya que difundir un rumor es más un problema de quien lo hace y no de quien lo sufre.

A gran escala, la prensa puede contribuir a la difusión de un rumor si se limita a recogerlo sin corroborarlo o sin opiniones de otras fuentes, o sin desmentirlo una vez que se comprueba su falsedad. Hay sentencias judiciales condenando a los que difunden un

rumor cuando es injurioso. Los jueces han apreciado en estos casos aspectos como la gravedad de lo dicho, la intención de provocar el descrédito del afectado, la premeditación o cálculo previo de lo que iba a hacer y la reiteración en transmitir la falsedad a otras personas.

En el lugar de trabajo, los rumores suelen ser perjudiciales, tanto por el tiempo que ocupan como porque pueden afectar al estado de ánimo de los empleados. El rumor distorsiona la realidad, por lo que casi siempre confunde. Sin embargo, no toda la culpa es de los empleados que transmiten o escuchan rumores. La falta de información frecuente, ajustada y fiable genera rumores en la empresa por lo que las actuaciones de comunicación interna que emprenda la dirección, ya sean directas o indirectas, sirven para combatir activa y pasivamente los rumores (Colmenarejo, 1998).

Algunos rumores alcanzan una elaboración y difusión tan grande que se convierten en las llamadas «leyendas urbanas». Son acontecimientos presuntamente reales, raros, casi increíbles, de origen incierto. Los cuenta una persona fiable o creíble a partir de una fuente (amigo del amigo, prensa) también fiable, que los narra con convencimiento, de forma que se le cree. Las localizaciones y los hechos se corresponden con lugares reales o sucesos conocidos. Sus personajes suelen ser personas normales, gente corriente. Su contenido revela una trama urdida en función de su desenlace y se cuenta como si fuera verdad o como noticias ambiguas que podrían haber ocurrido una vez. La acción se sitúa en un pasado impreciso pero inmediato, favorecido por la rapidez con la que migran de ciudad en ciudad y de país en país (Ortí y Sampere, 2000).

La fuerza de propagación de las leyendas urbanas, y el valor de verdad que se les confiere, nos dice algo importante sobre la mentira y su detección: la verosimilitud del contenido depende de los detalles. Cuanto más concretos son los detalles, más creíble es la narración.

El *cotilleo* o *chisme*, que es una «noticia verdadera o falsa, o comentario con que generalmente se pretende indisponer a unas personas con otras o se murmura de alguna» (DRAE), pertenece también a esta categoría. La propagación y el comentario de rumores, de leyendas urbanas y de cotilleos cumple las mismas funciones: crear o reforzar vínculos emocionales entre conocidos, al compartir información personal o relevante sobre otros.

Las personas se interesan por los demás. Las historias personales y los cotilleos resultan siempre atractivos y se intercambian, de forma que quien cuenta un rumor o una historia personal se convierte en el centro de atención de su círculo de amistades. El contenido del cotilleo es importante ya que la gente quiere sentir las experiencias intensas de la vida a través de otros, y le gusta con preferencia saber cosas de lo íntimo o de lo prohibido. Las noticias basadas en chismes y cotilleos son además un gran negocio que atrae a millones de personas que consumen información privada, sea cierta o falsa, de otras.

Muchas veces, una amistad comienza por este intercambio de información sobre la vida íntima de otros, sea esta información verdadera o falsa. El cotilleo cumple funciones sociales positivas: promueve la intimidad entre los amigos, compañeros de trabajo o parientes, y refuerza valores que se comparten. La cercanía, la intimidad y la complicidad desempeñan un papel muy importante en las relaciones personales y de trabajo. Pero posee aspectos que pueden ser muy injustos y negativos para las relaciones interpersonales, ya que la esencia de muchos cotilleos, como la de muchos rumores, es hacer daño a otros.

El cotilleo se atribuye más a las mujeres que a los hombres. Ellas ven a las personas como interdependientes, siendo importante establecer contactos y relaciones estrechas y expresar afiliación o proximidad, más que mostrar el nivel jerárquico y establecer el rango o estatus, que es más propio de los hombres. Se dice que las mujeres están más atraídas por las emociones y los sentimientos propios y ajenos, y que son más propensas a contar o comentar sus problemas personales que los hombres. Se dice también que las mujeres están más interesadas en hablar de cuestiones personales, de los sentimientos y las relaciones amorosas, en comentar a las amigas lo que les ocurre o en hablar de las vidas de los allegados. Las mujeres se comunican para establecer confianza y por ello tienden a intercambiar confidencias. Tienden a hablar de cuestiones o de problemas variados no tanto para buscar una solución, sino para cimentar o construir una buena relación, o para crear lazos. Estas diferencias se han relacionado con el estilo conversacional femenino, más indirecto y centrado en sentimientos, y con el masculino, más directo y más enfocado a intercambiar hechos y opiniones, a asesorar o dar consejos y a buscar resultados. Para el hombre la comunicación suele tener una función eminentemente práctica y tiende a no hablar de sentimientos y a ser concisa y concreta. En conversaciones con desconocidos, los hombres intentan dar la mejor imagen posible, mientras que las mujeres intentan hacer que el interlocutor se sienta bien mostrando por él más interés del que realmente tienen.

Los rumores, los bulos, los cotilleos, los chismes y las leyendas urbanas son todos elementos de nuestra vida social y de nuestra cultura, con sus aspectos positivos y negativos. No obstante, muchos de ellos no se corresponden exactamente con hechos ciertos, por más que a las personas nos guste escucharlos y difundirlos.

Por último, las predicciones no son mentiras, sino enunciados que simplemente se cumplen o no se cumplen. Lo que muchas veces no se corresponde con la realidad son las justificaciones o *excusas*, con las cuales las personas anónimas y públicas intentan explicar por qué no se cumple una predicción que han hecho o por qué la realidad no es como ellos quieren que sea pero lo será pronto. Tienen, por tanto, una gran probabilidad de no ser verdad expresiones de personajes públicos como las siguientes:

- «Se trata de un hecho puntual y aislado» (un caso de legionella, un secuestro-exprés).
- «Se trata de hechos aislados que, sin duda, se repetirán» (si interesa que se repitan).

- «Se espera una mejora de la economía (o de la situación general) en la segunda mitad del año.»
- «Lo peor de la crisis ha pasado ya.»
- «La bolsa (la recesión) ha tocado fondo.»
- «La variación al alza en los índices de criminalidad (inflación, paro) del último trimestre se debe a factores estacionales.»
- «A pesar de los datos desfavorables del desempleo del mes pasado, la tendencia general es favorable.»

Tipos de mentiras

Existen dos tipos básicos de mentiras:

- Ocultación, escondiendo o callando un hecho u opinión.
- Falsificación, fabulación o creación de una historia.

Ocultación

Las mentiras de ocultación persiguen retener la información a sabiendas e intencionadamente. La omisión de elementos significativos en la comunicación lleva a una falsa interpretación por parte del destinatario o receptor. El mentiroso engaña suprimiendo la verdad a través de silencios, descripciones vagas o muy generales, evasión de preguntas, emoción fingida (frecuentemente a través de la sonrisa), ira o enfermedades. También es ocultación revelar la verdad sólo a medias, dejando sin exponer elementos clave de la historia real o proporcionar información que, siendo verdadera, esquiva el asunto, desvía la atención o provoca una interpretación errónea de los hechos. Una variante de la mentira de ocultación es admitir la verdad de forma exagerada o errónea: «Sí, voy robando a la gente por la calle». Otra forma de ocultación es utilizar términos, frases, expresiones o giros que desvirtúen o atenúen el hecho que se quiere ocultar.

Es una mentira difícil de reconocer y de admitir, y por ello es la más corriente y la más ventajosa desde el punto de vista del mentiroso, ya que siempre hay para él una vía de escape. Si se le descubre puede atribuir lo que dijo a un olvido, a su mala memoria, a que no se le preguntó precisamente eso, a que no entendió las palabras que se utilizaron, a que creía que querían saber otra cosa o a que malinterpretó la pregunta.

En pleno escándalo surgido en torno a las relaciones del presidente de Estados Unidos con la becaria Monica Lewinsky, Bill Clinton aseguraba que él entendía por «relación sexual» un conjunto de acciones y no otras, y entre estas últimas estaba precisamente las que después reconoció haber llevado a cabo. Cuando el jurado le interrogó, se limitó a leer una declaración y a remitir a dicha declaración para evitar contestar a cuestiones más concretas. En la política y en los negocios, la ocultación es una forma habitual de mentir. A finales de julio de 2002, el PSOE acusó al gobierno de ocultar la memoria económica de la Ley de Calidad de la Educación. La ministra de Educación respondió que «el gobierno no había aprobado ninguna memoria económica» de la citada ley. El caso es que sí existía una memoria económica elaborada por los servicios del ministerio, pero que no llegó a tramitarse para su aprobación por el Consejo de Ministros. Esto fue lo que permitió a la ministra asegurar que la mencionada memoria «no existía», y al Partido Socialista afirmar que el ministerio la «ocultaba». Desde el punto de vista de la ministra, la memoria no existía al no haber sido estudiada ni tramitada por el Consejo de Ministros.

Si se puede elegir, la ocultación es la forma preferida de mentir. Por distintas razones, muchas personas no la consideran una auténtica mentira. Hace que el mentiroso se sienta menos culpable que cuando falsea o crea una historia, incluso aunque se cause daño a otros con este comportamiento. Una vez que se descubre, es más fácil de disimular pudiéndose atribuir, como se ha visto antes, a diferentes causas. Va asociada a excusas, atenuantes y modificadores del tipo: «hasta donde yo pueda recordar», «en la medida que yo sé». En situaciones críticas o muy graves, cuando se descubre siempre se puede seguir mintiendo diciendo, por ejemplo, que en ese momento se estaba asustado o no se podía recordar bien. Entre los políticos la ocultación habitual es desviar la atención a otro tema.

Falsificación o fabulación

La mentira de falsificación o fabulación consiste en la presentación de información falsa o en la invención de una historia falsa para confundir o engañar. El mentiroso proporciona narraciones, datos, detalles o explicaciones como si fueran ciertos.

Necesita para ello poseer buena memoria, anticipación y no perder la compostura. Si la mentira no consigue su objetivo de engañar a los demás debe volver a la falsificación, inventando más cosas, o admitir parte o toda la verdad. Al contrario de lo que ocurre en la ocultación, el descubrimiento, en este caso, es inadmisibile para los engañados e inaceptable para el mentiroso, ya que no tiene escapatoria. Por ello, los mentirosos escogen cuando pueden la mentira de ocultación y evitan la de falsificación ya que la primera ofrece siempre más vías de escape.

La fabulación exige cierto esfuerzo mental. Construir una historia falsa cuesta siempre más que exponer la realidad. Su elaboración requiere esfuerzo ya que debe ser compatible y consistente con los datos que conoce o puede conocer el destinatario, lo que tiene repercusiones en la detección verbal, no verbal y fisiológica del engaño, como veremos en los apartados correspondientes. Para detectarlas se busca, entre otros datos, la congruencia entre los distintos elementos de la información que va proporcionando e indicios del mayor esfuerzo mental que requiere este tipo de mentira.

Capítulo 1

INDICIOS DE ENGAÑO

El desengaño es una cosa muy positiva. Si vives engañado, desengañarte es una liberación. Conforme los hombres se vayan desengañando, surgirá la luz. Se descubrirá lo negativo del engaño y quedará lo que no es engaño.

BASILIO GIRBAU,
eremita español fallecido en 2003

Las personas mienten más cuando hablan con otras personas que cuando emplean otro medio de comunicación, como la escritura. Jeffrey Hancock, investigador de la Universidad de Cornell en Nueva York, asegura que las personas son más reacias a mentir cuando se conservan pruebas documentales y que mienten más en la conversación por teléfono y cara a cara que a través de otros medios, como el correo electrónico (*IblNews*, 17 de marzo de 2004). Se miente también más en la conversación directa porque es la más frecuente y en la que se tiene más práctica. De hecho, mentir es la conducta más probable cuando no se sabe qué decir o cuando no hay una respuesta que ofrecer.

Detectar el engaño en la conversación es difícil. No existe, con carácter general y para todas las personas, una señal o un conjunto de señales que indiquen de forma absoluta e inequívoca que estén mintiendo. El investigador o interrogador busca señales o *indicios* que, interpretados debidamente según los datos disponibles, los antecedentes y el contexto, dirán si la persona que tiene delante miente o dice la verdad. Estos indicios, que se valoran junto con toda la información que se posee, conducen a una conjetura que permite decir con mayor o menor probabilidad que alguien miente. Por lo tanto, el esfuerzo en detectar un engaño es un *ejercicio de interpretación* de los indicios a partir de la base de las informaciones que se poseen. En el comportamiento, verbal o no verbal,

del mentiroso es donde buscamos esos indicios. También es importante valorar el contexto en el que se produjeron los hechos, así como aquel en el que se lleva a cabo la entrevista.

Los signos del engaño son propios de cada individuo, aunque algunos de ellos son comunes a muchas personas. En el primer caso, lo importante es conocer bien al individuo y saber cómo reacciona habitualmente, de forma que una desviación en su comportamiento es lo que, en un momento dado, puede constituir un indicio de engaño. Las personas que tienen familiaridad entre sí son, teóricamente, las mejor preparadas para detectar indicios de engaño entre ellas. El indicio que se asocia con el engaño es usualmente un cambio en el comportamiento que surge al comparar la forma habitual de responder con las reacciones espontáneas ante las preguntas que se plantean. La tarea del interrogador es más difícil si no existe un criterio de comparación con la conducta anterior. Se sigue que si el investigador no conoce bien a la persona, debe familiarizarse con ella. Otras comparaciones posibles son con la conducta de otra u otras personas que estamos seguros que no mienten, o con su propia conducta cuando sabemos que dice la verdad. En algunas técnicas de detección se utiliza una entrevista previa o las llamadas «preguntas control», que más adelante expondremos, para compensar este desconocimiento del comportamiento habitual de la persona que se investiga. En todas las técnicas se recomienda, como se verá al final de este capítulo, una investigación y preparación previa acerca del caso y de la persona.

La familiaridad puede jugar, recíprocamente, a favor del mentiroso. Quien quiere engañar a un allegado sabe qué cosas decir y, más importante, cómo hacerlo para que crea que lo que se le dice es verdad. Las mentiras sociales de todos los días son un involuntario ejercicio de entrenamiento para ello.

En el segundo caso, hablaremos de los indicadores verbales, no verbales y fisiológicos que generalmente son indicadores de engaño y comunes a muchas personas.

Finalmente, hay que resaltar que los indicios del engaño pueden darnos a entender dos cosas diferentes:

1. Que el sujeto está mintiendo, pero no sabemos exactamente en qué información concreta se está produciendo el engaño o en qué medida está mintiendo. A veces es esto lo único que se busca, saber si alguien nos dice la verdad para confiar o no en él.
2. Que miente en algo concreto. Su comportamiento revelará directamente la verdad. Es lo que Ekman denomina «filtraciones», esto es, la revelación del estado mental que no se corresponde con el mensaje que el individuo intenta transmitir. Un ejemplo son las llamadas «microexpresiones» faciales que veremos con más detalle en el capítulo 3.

Por último, la ausencia de signos de detección no quiere decir que no nos están mintiendo. Muchas personas consiguen engañar sin que nadie, ni siquiera los expertos, lo detecten.

Indicios verbales, no verbales y fisiológicos

La primera aproximación a los indicadores del engaño en una conversación lleva a dividirlos en dos categorías, que por otra parte no son completamente excluyentes. Hablaremos de indicios verbales, que son los contenidos en las expresiones lingüísticas, y de indicios no verbales, que están constituidos por señales corporales. Algunos expertos consideran que los cambios en algunas características de la voz, como su tono, ritmo o velocidad, son indicios verbales, mientras que otros piensan que son no verbales. Estos desacuerdos ocurren en pocos casos y afectan sólo a la categoría en la que se incluyen, y no a su mayor o menor valor como indicadores del engaño.

Una tercera categoría son los indicios fisiológicos, propios de las emociones que concurren en el acto de engañar y que se detectan a través del instrumental adecuado, técnica no accesible a todo el mundo, sólo utilizada por profesionales especializados y debidamente formados para ello. Por esta razón, este libro se centra más en la detección verbal y no verbal del engaño, aunque se dedica el capítulo 4 a una exposición general de los sistemas de detección fisiológica del engaño.

En la detección verbal, el entrevistador busca errores sistemáticos en el lenguaje que ocurren de forma involuntaria y espontánea, tales como contradicciones, olvidos, incoherencias o inconsistencias. Estos errores aparecen debido a que decir mentiras no es algo natural o espontáneo en la mayor parte de las personas. Normalmente, el mentiroso no tiene tiempo, ni capacidad, ni conocimientos suficientes para anticipar cuándo va a ser interrogado o para preparar respuestas a todas las posibles preguntas que se le formulen. Una serie de preguntas bien elaboradas y planteadas pueden poner al descubierto las inconsistencias y delatar al mentiroso.

Además, la mentira, y en especial la de falsificación o fabulación, requiere cierto esfuerzo mental. En el proceso del engaño, el mentiroso se pone en la mente de los demás y anticipa cómo van a pensar y reaccionar ante la información que proporciona, la cual maneja o distorsiona en su propio beneficio. A lo largo de la niñez y de nuestro desarrollo vital, las personas construimos una «teoría de la mente»: nos formamos una idea de cómo funciona nuestra propia mente, aprendemos que nuestro estado mental es diferente del de los demás y aprendemos también a interpretar el estado mental de los otros a través de lo que dicen y de la comunicación no verbal. El mentiroso utiliza su «teoría de la mente» para prever cómo reaccionará la víctima ante sus señales, qué debe decir o hacer para que le crea y cómo construirá su interlocutor una representación mental, de acuerdo con los datos e información que le proporciona. Consecuentemente,

durante un interrogatorio o una simple entrevista, un mentiroso tiene que prestar atención e intentar controlar muchos aspectos de la situación y realizar tareas mentales de cierta complejidad: prever qué ocurrirá para poder salir exitoso de su empeño en engañar, pensar qué dirá o qué no dirá, valorar qué riesgos hay, qué ha dicho hasta el presente, para no contradecirse, quién más lo sabe o lo puede saber y qué pasará si le pillan. La sobrecarga cognitiva o el *esfuerzo mental* extra necesario puede llevarle a exhibir comportamientos no verbales que revelan al interlocutor o a los demás que está mintiendo. Este esfuerzo mental se manifiesta en diferentes indicios, como son las pausas para pensar, para analizar las posibles consecuencias de lo que se va diciendo o para calcular lo que sabe el otro.

Una de las formas más habituales de detectar mentiras es a través de toda una serie de señales que revelan las reacciones emocionales del mentiroso. Éstas suelen manifestarse en comportamientos que, en su mayoría, son no verbales. Las emociones, de las que hablaremos más adelante, son conductas involuntarias, surgen inesperadamente y no pueden controlarse del todo. Ocasionalmente pueden enmascarse, pero no completamente, sino siempre de forma parcial. Por ello, en la detección emocional del engaño se buscan errores derivados de las emociones o del intento de ocultarlas.

Es importante resaltar que una persona que dice la verdad puede manifestar también emociones intensas cuando es interrogada. Por ejemplo, una persona inocente puede tener un miedo intenso a que no se le crea. O puede tener sentimientos de culpa por alguna cosa mala que haya hecho y que pueda ser descubierta, aunque no tenga nada que ver con el hecho que se investiga. O puede estar indignada porque no le creen. Las consecuencias de esas emociones son semejantes o muy parecidas a las de la persona que miente, por lo que los indicios emocionales de mentir deben ser analizados con detalle, pudiendo llevar a error al entrevistador si confunde a un inocente asustado con un culpable. Dado que no existe un signo que pueda ser un indicador absoluto de mentira, no puede concluirse que una persona miente a partir de un solo indicio. Cuando se detecte uno, se debe continuar investigando y reunir más información.

También pueden aparecer errores verbales e inexactitudes en el caso de un inocente. De hecho, una persona que no miente puede narrar varias veces el mismo acontecimiento y cometer pequeños errores u omisiones (fechas, hora del día, número de personas presentes, colores de las vestimentas de las personas, por ejemplo), dar versiones diferentes del hecho en aspectos menores o inventar parcialmente el relato para darle coherencia. Será precisa una comprobación posterior, reuniendo más indicios y analizándolos, para verificar si miente o no. Como vimos en el capítulo anterior, la naturaleza frecuentemente imprecisa de la memoria puede conducir involuntariamente a errores que se interpreten equivocadamente como intentos de engaño.

Psicología del mentiroso

Para detectar e interpretar los indicios del engaño hay que saber algo acerca de la psicología de la persona que miente, acerca de cómo piensa y de sus emociones y actitudes. Se trata de ponerse en la mente de la persona que se va a interrogar para elaborar las preguntas y anticipar sus reacciones.

Existen enormes diferencias individuales, de forma que hay personas que son muy buenas y expertas en engañar y otras que aparentemente son incapaces de mentir sin que se les note. Los actores son especialmente buenos para mentir debido a dotes naturales y a la práctica. También tienen fama de serlo los políticos, los vendedores y los publicitarios, y últimamente parece que habría que incluir a los auditores de cuentas. Muchos mentirosos consiguen engañar porque se creen lo que están diciendo, de la misma forma que el buen actor puede vivir su papel con intensidad. Hay personas que son capaces de engañar a cualquiera, incluso desde que son niños. Con la práctica, hay gente tan experta en mentir que es difícil que se detecten sus mentiras, incluso cuando son expertos quienes les examinan.

También hay tipos de personalidad propensos a la mentira, como los psicópatas y los mentirosos patológicos, sin preocuparse mucho por ello. La personalidad psicopática se caracteriza por conductas agresivas e impulsivas habituales y sin motivo, falta de remordimiento, ausencia de objetivos a largo plazo e incapacidad de experimentar emociones apropiadas en sus relaciones con otras personas. Sus problemas en las relaciones interpersonales incluyen el empleo de la mentira. No se trata del principal problema de estas personas, pero ayuda a identificarlas su capacidad para mentir y para no experimentar el menor sentimiento de culpa o vergüenza si son descubiertas.

Credibilidad

Si una persona es creíble y fiable, los demás *tenderán a creer* lo que dice y podrán ser convencidos. El mentiroso intentará reforzar a toda costa su credibilidad y utilizarla para que le crean. La credibilidad es, sin embargo, un atributo difícil de conseguir. Hay personas que gozan de credibilidad por sí mismas y por la reputación que les acompaña, como les ocurre a los expertos y profesionales bien preparados, personas célebres, profesores universitarios o médicos, por ejemplo. Uno de sus componentes es la competencia, la experiencia o la autoridad que se posee, derivada de la profesión, la especialidad que se ejerce, la pertenencia a la Administración, a una empresa prestigiosa, a una sociedad o academia científica, a una corporación o colegio comercial o profesional, o a la universidad. Los títulos y credenciales que se puedan aportar también dan credibilidad. Estos «créditos» deben examinarse con detalle y contrastarse siempre.

Se tiende a creer más a las personas extravertidas, abiertas, impulsivas y entusiastas. Suelen ser vistos por los demás como individuos más transparentes que los otros. Por el contrario, las personas que parecen distantes, con un aire de autosuficiencia, generan más suspicacia y se las cree menos.

También gozan de credibilidad las personas que conocemos. La credibilidad en el trato cotidiano se crea a lo largo de años, por lo que construirla es costosa en términos de tiempo y, sin embargo, puede destruirse con facilidad. Basta que a uno le descubran en una mentira para perder su fama de sincero, probo y honesto, para que no le vuelvan a creer o, al menos, para que pongan todo lo que diga en entredicho.

Frecuentemente, la credibilidad es una cuestión de percepción, de que alguien sea percibido como una persona fiable. El mentiroso intentará *dar una imagen* creíble, positiva y honesta de sí mismo.

Otro aspecto básico de la credibilidad es la *coherencia*, que puede ser interna y externa. El entrevistador prestará atención a la coherencia interna, o congruencia que existe entre los elementos del mensaje que se escucha, y a la coherencia externa, o congruencia entre los argumentos que se presentan, la experiencia previa y el comportamiento de quien habla. La *constancia* o persistencia forma parte también de la coherencia. Se presta atención a si la persona defiende siempre lo mismo, hace lo que predica, tiene principios y es, como se suele decir, una persona de palabra. El hecho de aparecer como experto hace que le tomen en serio a uno, al menos en el campo de su especialidad. Pero el experto además tiene que parecerlo y comportarse como tal. La imagen de experto se crea a través de detalles sutiles, como pueden ser la vestimenta, los títulos que se poseen (doctor, profesor, director, vicepresidente), los ambientes donde se desenvuelve y las personas con quienes se trata.

Otra de las bases de la credibilidad es el *convencimiento* que se manifiesta en lo que se dice, las ideas que se defienden y la firmeza, la exageración o el exceso de emotividad con que se lleva a cabo. La expresividad debe estar en función del contenido del mensaje. Hablaremos de esta cuestión más adelante en la detección no verbal y fisiológica del engaño.

Por último, el entrevistador prestará atención a otros aspectos, más sutiles todavía, de la credibilidad como es la simpatía personal y agradar a los demás. Queremos creer a la gente que nos gusta. Frecuentemente, el interrogado aprovecha esta tendencia e intenta hacerse el simpático y agradar al interrogador para que le crea, como veremos más adelante.

Actitudes y emociones

Los psicólogos definimos las *actitudes* como «tendencias generales a la acción», frente a las *emociones*, que son «reacciones rápidas, específicas y ligadas a un acontecimiento, a una persona o a una situación». La actitud es una disposición más

general que la emoción. En el caso de la actitud del mentiroso hablamos de la disposición hacia el hecho que se investiga, hacia el interrogador, hacia la situación en general, hacia el grado de importancia del hecho, hacia el comportamiento de uno mismo y de los demás.

El comportamiento de las personas que tienen algo que ocultar y que deben responder a preguntas comprometidas se suele corresponder con siete actitudes básicas:

1. *Negación*: reacciona negándolo todo y diciendo siempre que no. Es importante, por ello, evitar en la entrevista preguntas que, de entrada, confronten al mentiroso con lo que ha hecho. En un interrogatorio, la mayoría de las personas esperan un enfoque directo de la cuestión. El miedo, la culpa y el estrés les llevan a pensar que los demás les acusarán o atacarán directamente. Aguardan las preguntas directas y se preparan para ellas. Como saben ya la respuesta que deben dar, mienten directamente. Por ejemplo: «¿Me has puesto los cuernos con alguna?», «No, nunca»; o «¿Me has mentido?», «No».
2. *Minimización*: devalúa la gravedad de lo sucedido, con expresiones del tipo «sólo lo hice una vez» o «lo he hecho otras veces y nadie dijo nada, ni me pasó nada».

MENTIR NO IMPORTA

En diciembre de 2003 George W. Bush respondió: «¿Y cuál es la diferencia?», ante la cuestión de si el hecho de que no hubiera armas de destrucción masiva era significativo respecto a la amenaza que suponía Irak. Minimizar el hecho equivale a quitar importancia a haber mentido sobre él.

3. *Racionalización*: disculpa y justificación del hecho, diciendo cosas como «todo el mundo lo hace», «quien esté libre de pecado que tire la primera piedra» o «nadie es perfecto».
4. *Distanciamiento*: se valora la situación a distancia, sin implicaciones personales. Suele hablarse en tercera persona: «eso puede pasarle a cualquiera», «son cosas de la vida», «esa cuestión es muy vieja», «puede haberlo hecho cualquiera».

BODAS LEJANAS

Un ejemplo de la actitud de distanciamiento se apreció en una entrevista televisiva que tuvo lugar en la primavera de 2002. En una playa cubana, comparecían ante el periodista una veterana actriz y cantante y su joven novio cubano. La pregunta dirigida al novio fue:

PERIODISTA: ¿Tenéis pensado ya casaros?

NOVIO: Todo hombre que está enamorado tiene como meta casarse con su amada. A ese fin terminaremos.

La actitud de distanciamiento se manifiesta en el contenido de las frases del novio. Sería esperable un «sí, queremos casarnos», matizado por cualquier condicionante, como «no sabemos cuándo» o incluso «no lo hemos pensado todavía». El distanciamiento se acentúa todavía más al hablar en tercera persona, dando la

impresión de ser una evasiva, para una pregunta que no es especialmente comprometedor y, desde luego, esperable a la vista del contexto y los antecedentes. El caso es que se casaron, se separaron poco tiempo después y admitieron expresamente, al menos en una ocasión, que todo había sido un montaje.

5. *Autoengaño*: puede ocurrir que el sujeto se engañe a sí mismo y cuente algo, sobre su comportamiento o sobre los sentimientos, que sea falso o que esté distorsionado. Hay personas que no admiten lo que han hecho y hacen lo posible por olvidarlo. No pueden soportar la idea de vivir con el recuerdo o con el remordimiento de una acción y lo niegan continuamente, pudiendo llegar a olvidarlo. El sentimiento de culpa les impide reconocerse como autores de los hechos. Se repiten a sí mismos la versión falsa y la defienden con más y más argumentos, de forma que terminan creyéndose. El autoengaño cumple las funciones ya conocidas de protegerse y de crear y conservar una imagen determinada ante los demás, evitando la vergüenza pública y la valoración social negativa, como vimos en el capítulo anterior.
6. *Controlar la situación*: un individuo consciente de su nerviosismo intentará controlar y limitar cualquier conducta provocada por aquello que le pone nervioso y, en especial, por las que son percibidas como indicadoras de engaño. Inevitablemente, descuidará otras. Las respuestas verbales son controlables hasta cierto punto, mientras que otras, como las «microexpresiones» faciales no lo son en absoluto. Un exceso de control puede llevar a una «sobrecarga» mental, de forma que el sujeto esté más preocupado por controlar lo que dice que por el orden lógico o incluso por el contenido de lo que dice, lo que le lleva a fracasar en el control. Además, el mentiroso sobrestima la detectabilidad de sus estados internos, ya que tiende a pensar que se le nota o que saben que miente, y a estar preocupado porque le van a descubrir. Este estado se denomina «ilusión de transparencia», por lo que un exceso de la misma puede llevarle a manifestar un comportamiento muy controlado que parece artificial a los ojos del interlocutor y facilita así su detección.
7. *Ataque personal al interrogador*: suele ser indicador de culpabilidad. Hay que separarlo de la fuerte indignación del sincero al verse acusado. Para ello hay que indagar más y comprobar si va asociado a más indicadores de engaño.

Actitud del mentiroso y actitud del sincero

En la entrevista, el mentiroso proporciona menos información útil, muestra una preocupación exagerada al ser considerado sospechoso («¿Me está usted acusando de este delito?»), carece de espontaneidad en la respuesta y no parece sincero. Utiliza respuestas verbales cautelosas y elaboradas, lo que requiere pausas y esfuerzo mental. Intenta tanto suprimir las señales no verbales como parecer muy sincero.

Intenta no enfadar al entrevistador, sino más bien comportarse con reciprocidad, adoptando su humor y sus modos. Desarrolla una conducta de protección de la imagen y de la relación con el interrogador y alberga la esperanza de que si es cortés con él, éste

también lo será; intenta que no le acorrale o le ponga en entredicho. Espera que la relación de amistad o camaradería sea recíproca y le salve de ser confrontado con pruebas, con sus propias contradicciones o con la versión real de los hechos que le acusa.

El mentiroso muestra reticencia, procurando dar una imagen de aislamiento, como si pensara que «aquello no va con él».

El sujeto honesto y sincero tiende a ser *colaborador* cuando se le pregunta. Aunque depende de su forma de ser, tiende en general a hablar más y a contar más cosas de las necesarias. Ayuda al interrogador. Espera y desea que se le crea y que se le libere de toda sospecha. Muestra resentimiento hacia los culpables. La apariencia es espontánea y sincera, pero puede tener miedo y ponerse agresivo si no le creen. Le asusta y puede llegar a indignarle que piensen que es culpable.

Ante las sospechas del investigador, el mentiroso y el sincero reaccionan de diferente manera. El sincero responde de forma consistente, mantiene lo que ha establecido, sin adornos o añadidos, ya que empezó siendo sincero. El mentiroso responde ante la sospecha con adornos y añadidos sobre lo que ya ha dicho.

El principal peligro al interpretar las actitudes es no creer al sincero, ya que el inocente a quien no se le cree puede manifestar las mismas emociones que el mentiroso. Tomar a un inocente por culpable es lo que se conoce como el «efecto Otel».

Emociones del mentiroso

Las emociones provocan, frecuentemente, cambios característicos en la expresión facial que nos permiten identificarlas. Las emociones suscitan, además, alteraciones fisiológicas, lo que los psicofisiólogos llaman *activación fisiológica*, que se pueden detectar y medir a través de instrumentos adecuados. La utilización de estos instrumentos y la interpretación de los datos que proporcionan constituyen la base de la detección fisiológica del engaño, que se describe en el capítulo 4.

Las emociones alteran el curso normal de la acción, lo que también sirve para detectar su presencia. Las emociones empujan e incitan a la acción, por lo que pueden, aparentemente, «desorganizar» el comportamiento al competir distintas tendencias a la acción: por un lado aquello que se está haciendo, que se pretende o se ha planeado hacer y, por otro, lo que la emoción que domina en ese momento (miedo, culpa, estrés) impulsa a llevar a cabo. El individuo que es presa de una emoción puede interrumpir bruscamente lo que está haciendo e iniciar acciones sin un objetivo concreto antes de poder controlarse y llevar a cabo la conducta prevista o ya comenzada. Algunos de los indicadores verbales y no verbales del engaño (como los signos de nerviosismo, los errores lingüísticos o incongruencias, o las microexpresiones faciales) tienen su origen en esta «desorganización» o interrupción temporal del comportamiento secuencial normal.

Las emociones asociadas a mentir se manifiestan con más frecuencia en la forma no verbal que en la verbal. Cuando las emociones son más intensas, mayor es la posibilidad de que aparezcan señales no verbales que puedan delatar al mentiroso.

Ekman (1999) ha sintetizado las emociones del mentiroso. Son las siguientes:

1. Miedo a las consecuencias de que se sepa la verdad: se deduce que cuanto mayores o más graves sean estas consecuencias, mayor será el miedo. El interrogador prestará atención a las señales emocionales, cuando sospeche que las emociones son intensas debido a la gravedad de las consecuencias.
2. Miedo a ser descubierto mintiendo: este miedo puede incluir la vergüenza pública, la recriminación o la reprobación. Si el mentiroso no tiene mucha práctica en mentir, este temor será mayor. Si el interrogador tiene fama de hábil o de experto, este miedo también aumentará. Estas dos situaciones facilitan la detección, sobre todo cuando coinciden. El temor a las consecuencias de ser descubierto, como, por ejemplo, la pérdida de confianza, puede ser mayor que el miedo a las consecuencias por el hecho que se ha cometido. Una técnica de interrogación es intensificar estos miedos resaltando las consecuencias negativas de haber mentido, con expresiones del tipo «ya no te creerá nadie», «ya nadie confiará en ti», «estarás acabado», de forma que los temores sean más intensos y delaten al mentiroso.
3. Sentimientos de culpa por lo que se ha hecho y por el propio acto de mentir: la mentira es socialmente reprobable y el adjetivo o sustantivo «mentiroso» tiene connotaciones negativas de índole moral. Es frecuente que el mentiroso tenga sentimientos de culpa. El sentimiento de culpa posee la peculiaridad de que lleva a pensar que todos saben lo que ha hecho y de que todos se dan cuenta de que está mintiendo, lo que hemos llamado antes «ilusión de transparencia». Hay personas que carecen de estos sentimientos, como ocurre en quienes poseen mucha práctica en mentir o en los psicópatas. Por otro lado, si es preciso continuar mintiendo para mantener el engaño, el sentimiento de culpa se acrecienta.

Emoción y atención

La mayor parte de los indicios verbales y no verbales de la emoción que sirven para detectar el engaño en el curso de una entrevista están provocados por el miedo. Sin embargo, es erróneo pensar que el mentiroso tendrá siempre miedo y que el sincero nunca lo tendrá. Por una parte, puede ocurrir que el mentiroso no tenga miedo y pretenda engañar. Por otra, quien dice la verdad puede tener miedo a que no lo crean y a las consecuencias de todo tipo que ello puede acarrear. Además, la situación de entrevista, y más cuando se plantean cuestiones delicadas, siempre genera reacciones de miedo y estrés, se mienta o no.

En la persona interrogada, la situación de entrevista genera un aumento en la actividad de otro importante proceso psicológico que es la *atención*, acompañada de un mayor interés por el contenido de las preguntas, del interrogador o del entorno en el que se desarrolla. El aumento del nivel de atención provoca también cambios fisiológicos, que son más tenues que los emocionales y más localizados, por ejemplo en la dilatación pupilar, como se verá en el capítulo 4. Una pregunta relevante para el hecho que se investiga, por ejemplo: «¿Tomó usted el dinero del sobre que se encontraba en la mesa del contable?», puede suscitar el interés y la concentración tanto en el culpable como en el inocente, debido a su contenido informativo.

En ambos casos, las reacciones en el comportamiento y en las respuestas, no verbales y fisiológicas, tienden a ser mayores en los que mienten que en los que dicen la verdad. Las técnicas que se utilizan, y que se describen en los capítulos que siguen, están diseñadas para saber cuándo corresponden a quien miente y cuándo a quien dice la verdad.

Conflicto, culpa y emoción

Las diferentes emociones que concurren en la persona que intenta engañar (miedo, culpa, estrés) tienen un origen variado. El miedo lo será, prioritariamente, a las consecuencias del hecho o a ser descubierto. Estas consecuencias, en especial cuando son duras o difíciles de soportar (cárcel, descrédito y vergüenza públicas, separación de seres queridos, pérdida del aprecio de los demás), llevan a la persona a *evitar* estas situaciones a través de la mentira, pero no impiden que la mera imaginación de lo que le puede llegar a ocurrir sea emocionalmente insoportable y suscite emociones negativas. El temor a ser descubierto acrecienta estas sensaciones de miedo.

Por otro lado, la educación y las normas sociales, morales y religiosas en general provocan en todas las personas una fuerte tendencia a decir la verdad, especialmente en cuestiones importantes o relevantes. La persona aprende no sólo unos valores morales de la sociedad en la que se ha educado, sino también la capacidad de juzgarse a sí misma y de reprobarse, sufriendo por ello. Desde que somos pequeños, nos insisten en que es importante ser sinceros y decir la verdad para disfrutar de una convivencia cómoda y pacífica. El acto de mentir es socialmente rechazable, choca con estos valores y con las normas sociales y provocará estrés en el sujeto.

La tendencia a decir la verdad se opone al impulso de mentir, lo que crea un *conflicto psicológico*, cuya manifestación es una fuerte sensación de malestar, estrés y *culpa*.

El sentimiento de culpa, o de mala conciencia, surge como resultado de darse cuenta de haber contravenido un principio moral, de saber que se puede estar perjudicando a otro u otros y de la certeza de que ello puede acarrear un castigo. El sentimiento de culpa es el que surge al realizar una acción «que provoca un sentimiento de responsabilidad por

un daño causado» (DRAE). La culpa se centra en un acto concreto y en la incapacidad para actuar o hacer algo al respecto. Va acompañada de otros sentimientos, como la vergüenza, el malestar y los remordimientos. La culpa empuja a menudo a la persona a rectificar su acción cuando se puede reparar o a reconstruir la relación social entre el culpable y la persona ofendida, que consiste al menos en la *confesión* o *admisión* del hecho.

Existe en muchas sociedades y desde tiempos inmemoriales el sentimiento colectivo de que quien comete una mala acción debe pagar por ello. La reparación de la falta cometida y la recuperación del estado anterior, o del «honor», son una constante que se manifiesta muchas veces de forma ritual, y pueden incluir el asesinato o el suicidio. Este fuerte sentimiento de reparación se ha utilizado como forma de cohesión y de control social en muchas culturas y por muchas religiones.

En el plano individual, esta suma de estados emocionales provocará también las respuestas antes mencionadas, que facilitan la detección.

El psiquiatra Carlos Castilla del Pino (1973, 1978) señala que el sentimiento de culpa es menos agobiante cuando es privado y puede aliviarse mediante excusas, autoengaño o lo que técnicamente se denominan «racionalizaciones», explicaciones *ad hoc* de lo que ha sucedido, del papel del actor, del contexto, de las circunstancias, de las personas acompañantes o de sus consecuencias. Por el contrario, la culpa pública, conocida por otros, puede ser intolerable, aboca a sentimientos depresivos y puede llevar al deterioro psíquico y al suicidio.

Los sentimientos de culpa y vergüenza, juntamente con la fuerte presión social, pueden empujar a una persona a acabar con su vida. Un ejemplo reciente derivado de la guerra de Irak y de las muchas mentiras y el malestar social provocados por ella fue el suicidio de David Kelly, analista del Ministerio de Defensa británico que al parecer reveló datos secretos de los informes oficiales acerca de Irak y sus presuntas armas de destrucción masiva. El suicidio vino después de una intensa campaña de acoso contra él por parte de sus superiores y compañeros. Fuentes oficiales del Ministerio de Defensa británico atribuyeron su muerte a la vergüenza y al miedo a la opinión pública, al conocerse que había mantenido conversaciones no autorizadas con un periodista y ocultadas por él a sus superiores.

La situación de conflicto y las emociones resultantes se verán moduladas o modificadas, sin embargo, por diferentes circunstancias. Por una parte, la mentira social y, en general, las convenciones sociales que toleran la mentira en determinadas situaciones. Por otra, la mayor o menor rigidez de la educación que se reciba o la mayor o menor insistencia con la que se perciba que la sinceridad es un pilar básico de la vida en sociedad llevarán a que el conflicto entre mentir y decir la verdad se manifieste en una persona. Sin querer abundar en tópicos, no es lo mismo una sociedad calvinista, con una terca y dura insistencia en la sinceridad siempre y en toda ocasión, que una sociedad en la que todo vale o se permita siempre que al final se cumplan o celebren ciertos ritos.

Como se ha dicho antes, cuanto más intensa es la emoción o cuantas más emociones confluyan en un mentiroso, más probable es que las reacciones emocionales se manifiesten y le pongan en evidencia, facilitando su detección e identificación.

Si el sentimiento de culpa por mentir es muy alto o el miedo a ser detectado crece mucho, la confesión puede ser un alivio. Como reza un dicho francés, la confesión equivale a parte del perdón y a un alivio de la culpa (*Faute avouée est à moitié pardonnée*). Ekman señala que el sentimiento de culpa es mayor cuando el mentiroso y la víctima comparten valores y se conocen o cuando aquél se aprovecha de la confianza de la víctima. Un interrogador hábil puede hacer uso de esto para convencer al mentiroso de que diga la verdad, lo que le servirá de descarga y le aliviará.

Por último, se ha mencionado ya que ciertos tipos de personalidad, con tendencias psicopáticas, no manifiestan ninguna culpa ni inquietud especial tanto cuando mienten o fabulan como cuando son descubiertos, lo que hace difícil su detección.

Consecuencias del descubrimiento de la mentira

Descubrir a una persona mintiendo puede provocar en ella y en sus relaciones con los demás consecuencias devastadoras. Si el mentiroso busca un resultado del engaño, también el descubrimiento posee sus efectos. A nivel individual hemos mencionado ya algunos, como la pérdida de confianza en el mentiroso. En la parte investigadora, descubrir que alguien engaña provoca dolor y puede destruir una relación.

Evelin Sullivan defiende la teoría de que esto ocurre también a nivel social. Siempre hay un cambio, una transformación o una ruptura cuando se descubre la mentira a gran escala, como ha ocurrido con la serie de engaños que han rodeado la guerra de Irak, con los escándalos financieros y contables que sacuden a varios países desde 2001 o con los escándalos periodísticos, también de estos últimos años, ocasionados por reporteros que inventaban sus historias en Estados Unidos.

En el caso de la guerra de Irak, los gobiernos de Estados Unidos y del Reino Unido, y tras su estela el gobierno español, estaban convencidos de que Irak poseía armas de destrucción masiva. Esta suposición estaba basada en datos de los servicios de inteligencia de varios países (incluyendo a Francia y Alemania) que han resultado ser hasta el día de hoy falsos o, como poco, sesgados. El propio Secretario de Estado de Estados Unidos, Colin Powell, afirmó que su intervención en el Consejo de Seguridad de la ONU en febrero de 2003, defendiendo la guerra de Irak, se basó en datos inexactos, que en aquel momento parecían verdaderos, sobre las armas de destrucción masiva en el país árabe. Las conclusiones del informe Butler en el Reino Unido y del Comité de Inteligencia del Senado de Estados Unidos dados a conocer en julio de 2004 indicaban que los gobiernos de ambos países tomaron las decisiones que llevaron a la guerra sobre datos parciales e incorrectos. Sus servicios de inteligencia hicieron un trabajo deficiente. Partieron de información no contrastada y de mala calidad, que se preparó y elaboró para

dar apoyo a una decisión tomada de antemano. En cualquier caso, no disponían de información fiable en la que basar sus afirmaciones. *Los gobiernos no dijeron con exactitud a la opinión pública lo que de verdad sabían.*

Puede ser que los servicios de inteligencia dijeran a sus gobiernos lo que éstos querían oír. Lo cierto es que esta mentira, a sabiendas o no de los gobiernos implicados, fue utilizada como argumento o excusa para desencadenar una guerra. Tal vez, si no hubiera habido armas, podrían haber decidido comenzarla, en este caso sin esa justificación, pero recurrieron a una mentira para una acción de gravísimas consecuencias para muchas personas o, como poco, exagerando, tergiversando o interpretando en su interés los datos de los servicios de inteligencia. La indignación popular no tiene su fundamento sólo en el rechazo al acto bélico sino también en que se haya utilizado una mentira para iniciarlo y justificarlo.

En España se añade además la gestión informativa que el gobierno llevó a cabo sobre los atentados de marzo de 2004, que resultó ser un factor clave en la derrota electoral del día 14. Aparentemente, el gobierno español atribuyó los atentados al terrorismo nacionalista vasco, aun cuando se disponía de datos que señalaban al terrorismo islámico como posible responsable. Puede discutirse si, como en el caso de la invasión de Irak, el gobierno español se dejó llevar por los informes de la policía y de los servicios de inteligencia y no pretendió, en ningún momento, engañar a los ciudadanos. Lo que es indiscutible es que pareció otra cosa. La sospecha de una utilización electoral, resultado de esta manipulación, indignó y encolerizó a los ciudadanos.

La impresión es que los prejuicios de los gobernantes primaron sobre las pruebas objetivas y los datos se interpretaron torcidamente o se soslayaron para adaptarlos a expectativas firmemente asentadas o a dichos prejuicios.

En ambos casos se confirma la idea de Nietzsche que hemos comentado anteriormente. Lo que no se perdona es el uso que se hace del engaño y el perjuicio que se causa a otros con él. Puede perdonarse la mentira en el político o en el empresario, pero no las consecuencias cuando éstas son muy graves o cuando alguien se intenta aprovechar de ellas. La utilización de la mentira para conseguir un objetivo individual o grupal, cuando este objetivo no es coincidente con el interés general, *provocará cambios*: de tipo personal como la pérdida de confianza o de la relación, de tipo político, de tipo económico como las regulaciones, o de aumento de los controles y supervisiones en las redacciones de los periódicos, que es lo que sucedió como consecuencia de los acontecimientos citados. En breve, se puede decir junto con otros autores que el descubrimiento de la mentira cuando hay algo importante en juego no sale gratis.

Psicología del interrogador

Por lo general, y en la mayoría de las ocasiones de la vida corriente, no vale la pena tomarse todas las molestias necesarias para averiguar la verdad. Pero, si el asunto o lo que hay en juego es importante y se valoran debidamente una serie de cuestiones que veremos a continuación, puede merecer la pena.

Cuando uno se decide a investigar sobre la verdad de un hecho, procede reflexionar y plantearse previamente una serie de aspectos sobre el contexto en el que se encuentra y sobre el coste y las consecuencias de empeñarse en averiguar la verdad. Por ejemplo, se deben plantear como mínimo las cuestiones siguientes:

- Si es peor saber que a uno le engañan o conocer la verdad.
- Cuál es el coste material, personal y emocional que tiene saber la verdad.
- Si estamos preparados para saber que nos engañan.
- Si estamos preparados para saber la verdad.
- Si necesitamos a toda costa, cueste lo que cueste, saber la verdad y si esta necesidad es objetiva o no y en qué medida. O, dicho de otra forma, si podemos vivir sin tener esa información.

En la vida diaria, las mentiras suelen descubrirse no cuando se cuentan, sino a través de terceras personas, de la búsqueda de indicios o de una combinación de estrategias. Son varias las razones que explican por qué no se detecta bien una mentira en la conversación. La gente piensa, en general y a pesar de que no es así, que son buenos detectores de mentiras. Otra razón es que se suelen escoger indicadores del engaño erróneos, como la expresión facial o la mirada del sospechoso, ya que la cara es una zona muy controlable. Por otro lado, tampoco se poseen habitualmente los conocimientos ni la experiencia que son necesarios para la detección. Otras veces, el interrogador está convencido de antemano y lo que busca son indicios que confirmen sus expectativas. Se deduce que no hay que confiar demasiado en la propia habilidad. Sin embargo, ésta se puede mejorar y ello constituye uno de los objetivos de este libro. La información adecuada y la experiencia aumentan la capacidad de detección del interrogador.

En general el proceso de búsqueda de la verdad, ya sea ostensible o, por el contrario, velado, puede arruinar una amistad o una relación o impedir que ésta se consolide. La duda o la falta de confianza en otras personas genera también, de forma recíproca, desconfianza en ellas hacia quien les interroga. El simple intento de saber la verdad puede percibirse como una traición o generar antipatía. Interrogar e indagar la verdad conlleva siempre la invasión de la intimidad del otro. La persona indagada puede reaccionar con rabia o agresividad. El interrogador, sin pretenderlo, puede hacer daño a los demás y también a sí mismo.

Tampoco conviene indagar la verdad, como norma general, en un estado de agitación emocional provocado por la ira, los celos o la envidia. Conviene más bien liberarse de prejuicios e ideas preconcebidas acerca de la persona a quien se va a

interrogar. La extrema necesidad de saber la verdad, provocada por ejemplo por los celos, puede ser tan mala como ser víctima de un engaño. Por el contrario, la sospecha sana, no enfermiza, o una ligera, despreocupada y respetuosa desconfianza ayuda a prevenir y descubrir las mentiras.

Una situación frecuente se da cuando una persona pierde totalmente la confianza en otra, ya sea el cónyuge o la pareja, un familiar cercano, un amigo o un compañero de trabajo. Puede ocurrir que con el tiempo se hayan reunido indicios y que éstos no sean concluyentes o que los intentos para comprobar la existencia de un engaño hayan sido infructuosos. La consecuencia es que la persona afectada queda en un estado permanente de inseguridad y de desconfianza respecto a la otra durante mucho tiempo, lo que perjudica seriamente a la relación. Es difícil aconsejar qué hacer, pero el paso del tiempo y lo que sucede mientras tanto puede ayudar a tomar una decisión. Si la persona de quien se desconfía comete un error y vuelve a haber indicios de que ha engañado, es momento de actuar más «profesionalmente» y de seguir las indicaciones de este libro que puedan servir para esclarecer la verdad. Con el tiempo puede ocurrir que se disipen las dudas, bien porque no aparezcan más indicios, porque éstos se analicen con más objetividad o porque se confirmen. Si no hay más datos o si hay un cambio positivo, es conveniente olvidar o dejar a un lado lo que pasó o pudo pasar. Cuando la incertidumbre y la desconfianza se extienden durante años, la relación se deteriora y la persona afectada por las dudas entra en crisis o experimenta trastornos psicológicos, como los celos excesivos o una depresión. Conviene entonces pedir asesoramiento psicológico o poner fin a la relación. Si la persona de quien se desconfía no logra crear confianza con el tiempo, o no tiene interés en hacerlo, o realmente engaña o es muy torpe y, en cualquier caso, no sabe manejar la relación. Si no está engañando, no merece una pareja o, según el caso, un amigo o allegado tan desconfiado que le está amargando y haciendo daño con un excesivo recelo durante años.

Cualidades del interrogador

- Escucha bien: la escucha es esencial no sólo para averiguar la verdad, sino para desarrollar nuestra vida social con fluidez y satisfacción. Recomendamos para ello el manual de Stettner de 1995 y los del autor de 2000 y 2002b, que se encuentran en la bibliografía.
- Es un buen observador: los investigadores científicos (Ekman y O'Sullivan, 1991) nos dicen que los que detectan mejor a los mentirosos son quienes tienen la costumbre de observar las emociones o el comportamiento no verbal de la gente. Las señales más reveladoras son aquellas poco controlables o que no reciben mucha atención en una interacción o en un diálogo.

- Presta atención a los indicios verbales y a las señales no verbales, observando el contacto ocular, la postura, los gestos, las expresiones faciales o los movimientos de los pies. Véase más adelante el capítulo 3, dedicado a las señales no verbales del engaño.
- Estudia con detalle las discrepancias o incongruencias entre las señales verbales y no verbales.
- Al buen interrogador le acompaña la fama de ser experto, y de ser especialmente bueno en cazar con relativa facilidad a los mentirosos.

Cuando uno es experto, es fácil que detecte quién le intenta engañar. Cuando el mentiroso es primerizo, es más fácil cazarlo. La combinación de ambas situaciones facilita la detección. Por ejemplo, si intentamos mentir y convencer a un policía respecto a una leve infracción de tráfico, para nosotros será tal vez la primera vez en mucho tiempo que hayamos cometido una infracción e intentemos engañar a un agente de la autoridad. En ese mismo día, el agente puede haber mantenido encuentros similares con al menos media docena de personas, lo que, sumado a toda su experiencia en el ámbito, hace suponer que nos puede «pillar» fácilmente en un intento de mentir.

Por último, y como hemos visto, el interrogador debe vencer la inercia que nos lleva frecuentemente a ser engañados, nuestra tendencia a ser crédulos, a creer que los demás nos dicen la verdad en todas las ocasiones, ya que la educación, la religión y los sistemas de valores de la sociedad entera incitan a decir siempre la verdad. *A priori*, consideramos que todos dicen la verdad, al menos en los temas importantes.

Además, cuando dudamos de que nos dicen la verdad, buscamos métodos indirectos, no necesariamente eficaces, que nos den más información. En el próximo apartado y en los capítulos que siguen se exponen una serie de técnicas que nos ayudarán en el empeño de saber la verdad en nuestras conversaciones con los demás.

Técnicas generales de detección

Los principios generales son variados, pero en gran parte comunes a casi todas las técnicas de detección e interrogación. En algunos casos, en el entorno empresarial y judicial hay técnicas o aspectos específicos que se verán por separado, en capítulos aparte. Veamos a continuación los principios generales que deben seguirse en la indagación a través de la conversación.

En primer lugar, y arriesgándonos a parecer pesados, recordemos una vez más que no hay nunca una verdad de base o una certeza absoluta. La mayor parte de las veces se carece de información precisa y directa sobre lo que ocurrió y sus circunstancias. Ello impide contrastar la versión del posible mentiroso con lo que pasó en realidad. Muchas veces, la única forma de saber qué ocurrió es que nos lo cuenten. Y la única forma de

saber si lo que nos cuentan es cierto o no es la propia conducta del narrador. Cuando no hay manera de contrastar la veracidad, la credibilidad de una persona se basa en su comportamiento.

Las técnicas de detección sirven para identificar indicios, muchos de ellos señales emocionales o errores en lo que dice el mentiroso y en su forma de comportarse, derivados de que la mayoría no planifica adecuadamente sus mentiras. Reiteramos que el resultado de una indagación lleva siempre a una *suposición*, a una conjetura, que es la interpretación que hace el interrogador a partir de los datos que ha obtenido. Nunca se llega a una certeza. Por ello es mejor guiarse por más de un indicio.

Es preciso llevar a cabo una preparación previa y estudio del caso y de sus circunstancias. Para ello, se investiga y se buscan pruebas. Se pregunta a otras personas, se recogen datos acerca del hecho y de la persona que pensamos que miente. El objetivo de esta fase preliminar es familiarizarse con el caso, con el contexto del hecho y con el comportamiento del posible mentiroso. Se aíslan los elementos de información relevante que se necesitan. El objetivo de esta fase de preparación es saber qué es lo que se quiere saber.

Se elaboran las preguntas que se harán al sospechoso y se presta atención al lenguaje en el que se van a plantear. Son especialmente importantes las *preguntas relevantes*, o *preguntas clave*, ya que en un momento determinado hay que confrontar al interrogado con la situación, elevando el tono emocional de la conversación. Es mejor saber de antemano la respuesta a todas las preguntas que se formulan y el orden en el que se plantearán.

La táctica general es el estudio, a través de preguntas, de la coherencia de su relato, de la congruencia entre los indicios verbales y los no verbales y de la aparición de signos verbales y no verbales de engaño, que se exponen con detalle en los capítulos posteriores.

Es importante conseguir desde el primer momento la máxima colaboración del interrogado, por lo que los primeros pasos de la entrevista van en esa dirección. La conversación es una situación de interacción en la que los comportamientos de las dos personas se influyen recíprocamente, por lo que hay que empezar con actitud amistosa. Se debe examinar siempre la conducta del sujeto en condiciones de sosiego, de baja activación, para poder comparar su comportamiento «normal» con sus reacciones posteriores a preguntas más provocadoras e incluso más directamente incriminatorias.

En toda entrevista se intenta crear en el entrevistado una «expectativa de sinceridad» o «motivación de sinceridad». Se trata de un estímulo para que la persona diga la verdad. Frecuentemente, lleva implícita una amenaza de penalización. Se parece a lo que una madre dice a su hijo al empezar ciertas conversaciones: «Hijo, quiero que me digas la verdad; si me dices la verdad, no se lo diré a papá y no te voy a hacer nada», «Más importante que lo que has hecho es que digas la verdad». En esencia, se trata de motivarlo para que diga la verdad, ya que así aumenta el posible conflicto entre mentir y

decir la verdad y se intensifican los sentimientos de estrés y de culpa para quien intenta mentir, pero no para quien va a decir la verdad. En este último caso, su posición queda reforzada, mientras que con el mentiroso la detección será más fácil, al intensificar las emociones y la expresividad no verbal, más los errores por nerviosismo. Hay distintas formas de hacerlo, desde la más amistosa, hasta la más seria y amenazante:

- «Sólo quiero que me digas la verdad. Saber qué pasó es para mí más importante que si lo hiciste tú o no».
- «Dime la verdad, para mí la sinceridad es lo más importante en esta relación. Lo demás no importa.»
- «Si detecto que miente a lo largo de la conversación, la entrevista terminará.»
- «Cualquier intento de mentir será detectado por el polígrafo.»
- «Cuanto antes se sepa la verdad, será mejor para todos.»

Los expertos describen esta primera fase como de *orientación*. El objetivo es establecer un diálogo y una buena comunicación con el interrogado. Si éste es un desconocido, se puede recurrir a una breve presentación del interrogador y a un intercambio de datos personales y a conversar sobre temas ligeros y no comprometedores (lugar de nacimiento, ocupación habitual), si el tiempo disponible lo permite. En interrogatorios formales se le dice el objetivo, la importancia de la entrevista y la necesidad de cooperación y de sinceridad. En paralelo, el interrogador establece cuál es el comportamiento y las reacciones habituales de la persona que tiene enfrente. Este comportamiento normal le servirá después de criterio de comparación.

La segunda fase es la de *narración*, en la que se da la oportunidad al interrogado para que cuente los hechos, la información que posea o su versión de lo que ha ocurrido. Se le deja que aporte toda la información que piensa que es importante. Si se despista, se desvía o se calla o es incompleta, se le anima a que continúe con la historia principal.

Se pregunta y se le hace hablar lo máximo posible. Se le hace pensar que se cree en todo lo que dice, de forma que se le anima a que se enrede más en lo que cuenta hasta que cometa un error. Las personas están más preparadas para un abordaje directo de la cuestión que para una larga entrevista que empieza amistosamente. Cuanto más colabora el interrogado, más disminuye el miedo a ser descubierto y consiguientemente sus reacciones emocionales, pero aumenta la probabilidad de que cometa un error.

El entrevistador evalúa la conducta del sujeto para hacerse una idea del grado de credibilidad de lo que va diciendo. Compara su comportamiento con el de la fase de orientación y presta atención a los cambios significativos en su conducta que revelen un aumento de la emoción, de la actividad mental o de la preocupación. Cualquier cambio indica que ese segmento de la información representa algo importante para el interrogado y puede ser donde se esté produciendo la mentira. Se toma buena nota de las

inconsistencias, incoherencias o contradicciones entre lo que dice y lo que ha manifestado en otras declaraciones o los datos que se poseen a partir de investigaciones previas.

Llegado el momento, se procede a realizar las preguntas, combinando las preguntas neutras, sin relación con el hecho, con las preguntas clave. Es el momento de la *confrontación* del sujeto con las preguntas sobre aspectos relevantes del hecho. El investigador plantea directamente las inconsistencias, contradicciones e incoherencias recogidas en las fases anteriores e intenta aclarar los detalles omitidos o alterados para conocer la verdad. Se abordan los segmentos de la narración en las que el interrogado mostraba niveles elevados de estrés, para conocer qué es lo que lo provoca: miedo, culpa o vergüenza, o el esfuerzo mental que caracteriza a una mentira de falsificación. Se intenta conseguir toda la información verdadera, precisa y completa. Se observa detalladamente su reacción verbal y no verbal frente a todas las preguntas.

La respuesta sincera es directa y va acompañada de congruencia verbal y no verbal. Los indicios que aparezcan se interpretan en el contexto del desarrollo de la entrevista, de la versión de los hechos, de la información adicional que se ha recopilado y de cómo se responde a las preguntas.

Una mentira se detecta más fácilmente cuantas más intensas y numerosas sean las emociones que experimenta el mentiroso. Estas emociones son las que pueden provocar comportamientos autodelatores. Cuanto más intenso sea el engaño, más aparecen las reacciones no verbales y éstas son más intensas. Igualmente, cuanto más intensa es la carga emocional de la pregunta, más probable es que se observe una respuesta emocional. Por ello, muchas técnicas de entrevista buscan un «pico de tensión» al que se llega poco a poco y en el que se confronta al interrogado con la acusación, con los hechos, o en el que se le acusa directamente de ser el autor del hecho que se indaga. Muchos entrevistadores, para forzar la llegada del pico de tensión, cambian el tono de la entrevista, resaltan las consecuencias negativas del mentir, las consecuencias o repercusiones de lo que ha sucedido, de los posibles castigos y pérdidas, exagerándolos y describiéndolos con la mayor vivacidad y detalle. El objetivo es aumentar las emociones de estrés, miedo y culpa, de forma que la situación sea insostenible para el mentiroso, que encuentre alivio en confesar y que las emociones le lleven a cometer errores, contradicciones, incoherencias o a mostrar signos evidentes de engaño.

Cuando aparecen inconsistencias, incongruencias o errores en las respuestas del interrogado, se le *confronta* con ellos y con los datos que se poseen, se le recuerda la necesidad de decir la verdad, se le insiste en la motivación de sinceridad, se resaltan las consecuencias negativas de mentir y del hecho, se duda de su sinceridad y de la veracidad de *todo* lo que ha dicho hasta entonces, forzando el «pico de tensión».

Al llegar a esta tercera fase, el interrogador debe ser capaz de alcanzar una evaluación de la conducta verbal y no verbal del sujeto. Se suelen buscar dos o más indicadores que coincidan con alguna manifestación del sujeto

La cuarta fase es la de *resolución*. En ella, el objetivo final, que no siempre se consigue, de todas las indagaciones es la *admisión* o *confesión*, por la que el sujeto reconoce haber mentado o engañado, y da su versión real del hecho, que hay que precisar y detallar al máximo, a través de preguntas complementarias hasta que resulte verosímil, coherente y, con suerte, verdadera.

La base del éxito es obtener la mayor y mejor información que se pueda. Las fases anteriores deben haberse ejecutado correctamente. Sólo puede haber una oportunidad para que esto salga así.

Si se observa que la situación es difícil para el interrogado, su emoción es muy intensa o los sentimientos de culpa muy agudos, se le puede ayudar a confesar. Entonces, se recurre a proporcionar planteamientos que disculpen el hecho que se oculta: «A veces pasan estas cosas», «Las circunstancias de la vida pueden llevar a esto», «Hubo una pérdida de control», «Es comprensible», «Yo habría hecho lo mismo en esas circunstancias». Todo ello le hace pensar que le comprendemos, que nuestro estado mental es cercano a lo que siente, y sirve para disminuir el sentimiento de culpa.

Muchas veces no se puede llegar a la admisión o confesión, aunque sea evidente que el sujeto está mintiendo y que las pruebas son abrumadoras. La culpa y la vergüenza de admitir que se miente es tan grande que el mentiroso prefiere quedar como un caradura antes que reconocer que está mintiendo.

ME DA IGUAL

Ésta es una situación típica ante la que se enfrentan, en algunas ocasiones, los periodistas en televisión. Más que averiguar la verdad, buscan humillar y avergonzar al personaje famoso (o famosillo) y mentiroso, pretendiendo que confiese y reconozca la mentira. Pero si lo que se busca es poner en evidencia la mentira, no deben plantearse preguntas directas que podrían llevar a una confesión, ya que lo negará siempre puesto que sabe ya lo que buscamos, y seguirá con la ocultación. Por ejemplo:

PERIODISTA: ¿Es usted el administrador de esta empresa? Conteste sí o no.

FAMOSILLO: Yo no soy el dueño de esa empresa. La vendí, hace tiempo a una señora.

PERIODISTA: No le pregunto si es el dueño o no. Sólo si usted es el responsable último de la empresa, al ser el administrador único, como dice este certificado del Registro Mercantil que ha sido obtenido hoy mismo.

FAMOSILLO: Yo no he venido al programa a hablar de esto. En este caso, el acusado prefiere quedar como un cínico o como un caradura antes que reconocer lo evidente. El periodista, por su parte, ha ido más allá de su profesión: no sólo ha descubierto la verdad y la ha dado a conocer, sino que se ha transmutado en juez y ejecutor y pretende que la otra persona reconozca la mentira, se avergüence en público y «pague» por ello.

No sólo le sobreviene a los periodistas este deseo de que el mentiroso pague por lo que ha hecho. Muchas relaciones personales se envenenan cuando la víctima del engaño reúne suficientes indicios, e incluso pruebas fehacientes del mismo, y pretende que el mentiroso reconozca lo que ha hecho y pague por ello. Si la situación se prolonga durante un tiempo, la relación, sea del tipo que sea, se resiente y es inviable.

¿Saber la verdad o hacer justicia?

Cuando la víctima está convencida de que le han engañado, más que saber la verdad lo que quiere es que el mentiroso la reconozca y acepte su culpa. Pero frecuentemente la víctima entiende que tiene derecho a una reparación o compensación, ya sea material o moral, de carácter difuso y por tanto difícil de establecer y cuantificar. A menudo, la víctima resentida muestra un comportamiento agresivo y busca no sólo resarcirse sino causar daño al mentiroso descubierto y por tanto culpable.

La víctima resentida tiende a creer que el mentiroso descubierto y, por tanto, culpable debe pagarle algo a lo que tiene derecho, pero es incapaz a su vez de cuantificar la deuda: humillación, difusión de lo que hizo el mentiroso, vergüenza pública, compensación económica, instrumental o de cualquier otro tipo.

En su peor desarrollo esta situación es insostenible y se parece a un chantaje absurdo. El mentiroso descubierto no se dejará manipular. Ya es de por sí un manipulador que engañó o intentó engañar y no va a tolerar que otro, la víctima, le manipule y se vengue. El resentimiento de la víctima busca causar daño y el culpable no lo va a consentir.

Lo primero que debe tener claro la víctima es que estrictamente no tiene derecho a nada. La idea de que el mundo es justo y de que el que hace algo malo debe pagar por ello no posee la entidad o la potencia de una ley física, como la ley de la gravedad o como el segundo principio de la termodinámica. En segundo lugar, a una persona sólo se le puede pedir que pague lo que puede pagar, y lo que se reclama normalmente en estas situaciones es una especie de deuda imprecisa, no cuantificable, que parece, o es, un chantaje. Incluso en el mundo comercial las deudas que se pagan son las deudas reconocidas por ambas partes, o las debidamente establecidas conforme a derecho. Esta petición irracional se acentúa cuando lo que une al mentiroso y a la víctima son relaciones afectivas estrechas y cierta proximidad física o funcional. Si el mentiroso descubierto reconoce su culpa y quiere repararla y lo hace saber a la víctima resentida, se da cuenta pronto de que esto no es tan fácil.

Es muy difícil encontrar una solución. Las deudas inconmensurables no se pueden ni se deben pagar. La víctima resentida puede encontrar una compensación razonable para el perdón y el olvido: confesión, remordimiento, pago. Pero una persona por muy ofendida que esté no puede pedir nunca lo que no se le puede dar. Ahora bien, si la víctima resentida no es capaz de olvidar o de perdonar, no hay salida y la relación se rompe. Puede ser el momento de buscar asesoramiento psicológico.

Una solución natural se da en la relación entre padres e hijos. Los padres suelen perdonar a los hijos todo o casi todo lo que les deben y sus muchas faltas, y aceptar en general que forma parte del rol del hijo el ser desagradecido. En consecuencia los padres no piden mucho a cambio. Salvo casos extremos, que los hay, la relación se mantiene.

Otra solución posible es «transferir» la deuda a terceros cuando ello sea posible: tribunales de justicia, mediadores o intermediarios, ya sean formales o informales, prácticas religiosas o aireamiento y difusión pública a través de periodistas. En esta transferencia sería deseable el entendimiento de las partes, de forma que se llegara a un acuerdo. La sociedad necesita tanto la verdad como el olvido y el perdón. No obstante, alguna de estas salidas provocará más inquina y más agresividad.

Una posible salida de la parte deudora es «inventar» una deuda o una afrenta pequeña para «cancelar» la deuda, equilibrar la situación o justificar ante terceros el conflicto o la posible ruptura de la relación. Equivale a decir: «yo le debo, pero él a mí también». Esto suele ocurrir no sólo en la relación entre mentirosos y engañados, sino también, por ejemplo, en las carreras profesionales en las que el aprendizaje del oficio no está regulado y éste se aprende en el propio desempeño de las tareas, de forma que un directivo o profesional experto forma a un profesional joven y le enseña a ganarse la vida. Así, en la universidad es fácil que un profesor o investigador joven lo aprenda todo o casi todo de un catedrático mayor, quien le sirve de guía en la carrera. Este tipo de relación es difícil que se mantenga con el tiempo si trabajan juntos. El profesor mayor puede encontrar una salida si tiene la habilidad, como los padres, de minimizar y «cancelar» la deuda. El profesor joven puede a su vez anular esa deuda moral, que no puede pagar en ningún caso, maximizando o inventando una afrenta que compense o justifique su deuda. Desde un punto de vista psicoanalítico o de las teorías psicológicas intrapsíquicas, el primer caso equivale no tanto a lo que se denomina «matar al padre» sino al «suicidio del padre». Es la solución menos traumática, porque algo o mucho del mérito del hijo se lo ha ganado éste por su propio trabajo, incluyendo aguantar las manías y las batallitas del padre académico. La segunda solución, que incluye un conflicto abierto, es la auténtica «muerte del padre», nunca en sentido estricto (al fin y al cabo el discípulo es deudor, no acreedor), y es la forma más frecuente de solución, que no de resolución del conflicto.

La víctima resentida debe entender que sólo es responsable de su propio comportamiento (y de su propia felicidad) y nunca del comportamiento del otro, a quien no puede ni debe controlar. Y eso a pesar de que le deba mucho, o precisamente por todo lo que le debe el mentiroso o el culpable.

Por ello se dice que la única manera de salir airoso cuando a uno le engañan es pagar con la misma moneda. El autor no recomienda esta vía de actuación. Además, puede llevar al problema acentuado de los papeles de víctima y culpable invertidos.

Como conclusión, se deben separar dos menesteres distintos: el saber la verdad y el intento de reparar un daño o una injusticia. El primero ya constituye de por sí un esfuerzo importante, al que busca contribuir este libro.

Para terminar diremos que la *confesión* no indica siempre culpabilidad. Una persona puede reconocer que ha cometido un delito por diferentes razones: para proteger o encubrir al auténtico autor, para salvar a otras personas, para escapar de la presión a la

que está sometido o porque piensa que no puede demostrar que es inocente. A veces se hace por afán de notoriedad o porque se padece una enfermedad mental, o para aliviar la culpa por otras actuaciones. La presión del interrogatorio puede ser tan grande que lleve a algunas personas a pensar que han cometido realmente el crimen que se indaga.

Detección de la mentira de ocultación

El enfoque general es el de manifestar una actitud incrédula, poniendo en cuestión lo dice el interrogado. Las mentiras de ocultación se detectan formulando preguntas directas, que no admiten evasivas y que deben ser contestadas con precisión. El interrogador debe buscar indicios de este tipo de mentira en las respuestas, ya que algunas de ellas dan la impresión de ser negativas cuando en realidad son afirmaciones generales, a veces muy generales, pero totalmente evasivas, del tipo:

- «Yo sería incapaz de hacer algo así».
- «Siempre hemos defendido la Constitución.»
- «Nunca he hecho nada ilegal.»

El caso es que nadie puede objetar nada a afirmaciones generales de esta clase, que aparentemente son negaciones, pero que realmente son típicas mentiras de ocultación.

Debe prestarse atención, por un lado, al planteamiento de las preguntas de forma que no admitan respuestas ambiguas. Por otro, no se aceptarán respuestas que sean evasivas, que ofrezcan atenuantes o vaguedades, y se continuará preguntando por el centro de la cuestión. Preguntar insistentemente sobre detalles hace difícil sostener una mentira.

Detección de las mentiras de falsificación

La estrategia general es hacer que el interrogado hable lo más posible. Conviene actuar como si se creyera todo lo que va diciendo. Se le deja hablar hasta que caiga en contradicciones o inconsistencias. Cuanto más se empuja al mentiroso a falsificar y detallar sus respuestas, mayor es su peligro de cometer un error y proporcionar indicios de su engaño. El interrogador confronta y presiona al interrogado con sus incoherencias y errores. Se pregunta por detalles como documentos, pruebas u otros testigos, al tiempo que se exige precisión acerca de datos dudosos, como fechas que no encajen, descripciones vagas de lugares o de actividades realizadas. Además, preguntar por detalles genera en el mentiroso miedo y estrés. Como hemos dicho antes, una persona corriente no tiene ni tiempo ni preparación suficiente como para inventar todos los detalles o simular toda su exposición a través de narraciones o respuestas verosímiles.

Las preguntas detalladas y minuciosas llevan al mentiroso a una espiral creciente de falsificación, miedo a la detección, dudas y escapes de información que, eventualmente, le hacen caer en la admisión y confesión.

Es difícil crear una historia completamente nueva. El entrenamiento de policías y espías demuestra lo difícil que es crear una identidad falsa a toda prueba. Cuando se infiltra un policía o un espía en un grupo enemigo o ilegal se crea una historia pasada, en la cual todos los detalles se piensan y se tienen en cuenta, de forma que se puede pasar con éxito el interrogatorio más duro. Aunque el aspecto general de la historia falsa que se haya creado sea verosímil, la clave se encuentra en los *detalles*, que son los que permiten contrastar su veracidad. Por ejemplo, en el caso Banesto, que convulsionó al mundo financiero español en la segunda mitad de la década de 1990, se atribuía al acusado Arturo Román el cobro de unos fondos que su defensa presentó como la comisión que cobró una tercera persona de nacionalidad panameña. La testigo de la defensa, que aseguró conocer a este señor, no pudo aportar ningún detalle preciso sobre él ni dónde podría encontrarse algún documento que apoyara su declaración. Durante el juicio, su testimonio fue puesto en duda por prácticamente toda la sala.

El esfuerzo mental que se requiere para contestar preguntas detalladas sobre una historia inventada es intenso y se manifiesta a través de la concentración del interrogado, de la activación fisiológica y de la fatiga. Todo ello puede observarse directamente a través de señales no verbales como frente arrugada, pausas, desvío de la mirada, o a través de instrumentos. El mentiroso lo tiene difícil, ya que debe recordar lo que ha dicho mientras intenta controlar sus emociones. El inocente puede realizar un esfuerzo mental en recordar detalles, pero nunca tanto como el mentiroso que debe inventarlos sin entrar en contradicciones.

El mayor esfuerzo mental del mentiroso se pone de manifiesto en la mayor lentitud de respuesta ante una pregunta crítica y, como han descubierto los neurofisiólogos, en una mayor actividad en ciertas zonas del cerebro que se detecta con las modernas técnicas de estudio de la función cerebral, como la resonancia magnética funcional (Kraft, 2003), que se verá en el capítulo 4.

En los capítulos siguientes abordamos de forma más detallada los indicios de engaño y las técnicas que se utilizan en contextos específicos.

Capítulo 2

DETECCIÓN VERBAL DEL ENGAÑO

Pues él argumentó así: que el uso del lenguaje era para que nos pudiéramos entender el uno con el otro, y para recibir información de los hechos; ahora bien, si alguien decía *la cosa que no era*, estos fines se destruían; porque entonces no se puede decir con propiedad que algo se comprende, ya que se está tan lejos de recibir la información que uno queda peor que en la ignorancia, porque es llevado a creer que una cosa es negra cuando es blanca, y que es corta cuando es larga.

JONATHAN SWIFT,
Los viajes de Gulliver, 1726

A lo largo de una conversación o de un interrogatorio más o menos formal una persona va proporcionando claves o indicios verbales que nos indican si lo que dice es cierto o no. Ciertas normas generales relativas a la forma en que se entabla el diálogo y se pregunta, además de las técnicas generales de interrogación que hemos expuesto anteriormente y las que iremos desvelando en este libro, facilitarán la detección del engaño y posiblemente la confesión o admisión del hecho que se intenta ocultar. Vamos a examinar en este capítulo los indicios verbales más habituales de los mentirosos que se dan en sus relatos y en sus respuestas a preguntas.

En el capítulo anterior hemos dicho que la forma habitual de saber qué sucedió es que nos lo cuenten y que la única manera de saber si lo que nos cuentan es cierto o no es la propia conducta del narrador. Nosotros intentaremos buscar la mayor o menor veracidad de su relato a través de su consistencia o congruencia, y a través de indicios, o de las respuestas a nuestras preguntas.

En muchas ocasiones, y debido a las emociones que acompañan al mentir, los indicios verbales del engaño pueden aparecer junto a errores también verbales debidos al miedo, la culpa o el estrés. Los más habituales son errores gramaticales y dificultades en

la pronunciación, como vacilaciones en el habla, tartamudeo o balbuceo, o que se le trabe la lengua al interlocutor.

Como también se vio en el capítulo anterior, los errores debidos al nerviosismo deben valorarse con cuidado, ya que pueden aparecer en la persona sincera ante una simple pregunta o insinuación acerca de un hecho. Un descuido o un desliz verbal no es siempre señal de engaño. Cualquier persona honesta que esté asustada o que piensa que no le creen puede cometer un error, una omisión o un «lapsus linguae».

Éste es también momento de recordar que no hay un indicio único de mentir, y que hay personas muy hábiles o muy expertas en engañar que escapan a todo tipo de interrogatorios.

Lentitud en el lenguaje

Es característica del mentiroso el habla lenta con pausas entre palabras que son más largas de lo normal. Dado que sus afirmaciones y sus respuestas se formulan de manera que puedan convencer al entrevistador, cada afirmación y cada respuesta debe ser consistente con todo lo que ha dicho hasta ese momento. Este proceso de hacer encajar unos enunciados con otros toma varios segundos, por lo que se crea un silencio incómodo entre la pregunta y la respuesta. Hace muchos años, una de las técnicas clásicas de detección del engaño, empleada entre otros por el psicoanalista suizo Carl Gustav Jung, era el método *de asociación de palabras*, en el que se medía, entre otros aspectos, la *latencia de respuesta* o «tiempo de reacción» que tarda el sospechoso en responder ante las palabras o preguntas con información clave, en comparación con el que tarda ante las preguntas con información neutra. Hablaremos con más detalle de esta técnica en un capítulo posterior.

El mentiroso piensa mucho lo que dice y calcula sus palabras, controlando la información que da, con el objetivo de no ser descubierto. Necesita tiempo para pensar lo que va a decir y para calcular lo que la otra persona sabe o puede adivinar de lo que él va revelando. Esta actitud de vigilancia extrema sobre lo que dice y sobre lo que se le puede escapar se traduce a efectos prácticos en la lentitud del habla y en cierta vacilación al comenzar a hablar.

La lentitud del habla se manifiesta también en menos elisiones y contracciones y en que se procura pronunciar mejor las palabras, con todas sus vocales y consonantes.

Las pausas se refuerzan también con elementos no verbales y con expresiones no lingüísticas, durante las vacilaciones y dudas, como si se quisiera rellenar el tiempo: «ah», «hum» y muletillas como «bueno». Una forma típica de «llenar» el silencio lo constituye el empleo de «automanipulaciones» o gestos como acariciarse o rascarse

(véase el capítulo siguiente dedicado a la comunicación no verbal). También puede pedir que le repitan la pregunta para ganar tiempo y elaborar una respuesta que sea coherente con las manifestaciones anteriores.

La excepción es que si el mentiroso se ha preparado bien la respuesta a una pregunta, puede entonces acelerar bruscamente su ritmo de habla.

Congruencia y detalles

A lo largo de la entrevista se busca la congruencia entre los distintos elementos de la información que va proporcionando el interlocutor. Una vez conocida su versión, se pasa a comprobar todos los extremos, a aclarar todos los cabos sueltos y a intentar que todos los elementos de la narración encajen entre sí y ofrezcan un aspecto consistente y sobre todo verosímil.

Como hemos señalado anteriormente, en la mayor parte de los casos, el mentiroso no ha tenido el tiempo suficiente o la habilidad necesaria para elaborar una historia convincente en todos sus detalles y, tarde o temprano, formulando las preguntas adecuadas y haciendo todas las comprobaciones pertinentes, surgen contradicciones, incongruencias u olvidos inverosímiles.

La reacción normal del mentiroso a la hora de dar su versión o de responder las preguntas es no dar detalles que deberían conocerse, caso de ser verdadera su versión, o, si se dan, se hace de forma ambigua. Puede dar respuestas *poco plausibles* o difícilmente admisibles.

La persona sincera, por el contrario, tiende a dar todo tipo de *detalles precisos*, incluso irrelevantes, para intentar convencer de que es inocente. Recuérdese que su actitud tenderá a ser siempre de colaboración.

ELLA SABRÁ

A finales de 2001, la actriz Elizabeth Hurley mantuvo un fuerte enfrentamiento, que terminó en ruptura, con su novio Steve Bing. Éste negaba la paternidad de su hijo. Liz Hurley daba detalles muy precisos acerca de la concepción de su retoño, que según ella había ocurrido en una villa que el cantante Elton John posee en el sur de Francia. Este empeño de la actriz y los precisos detalles espaciales y temporales, a la espera de la prueba de paternidad a la que su ex novio se negó en principio, convencieron completamente a la opinión pública, que se puso en bloque a favor de la actriz. En junio de 2002, el Tribunal Superior de Justicia de Londres tras realizar la prueba de ADN dictaminó que el padre de la criatura era Steve Bing, dando la razón a Elizabeth Hurley. Steve Bing reconoció finalmente la paternidad del niño.

Cuando el culpable ha construido y practicado su declaración, ésta puede tener una estructura coherente pero demasiado cerrada y escueta. La declaración del inocente suele ser más espontánea, con correcciones de detalles sobre la marcha, sin ser muy

estructurada ya que no la ha elaborado ni la ha practicado, de forma que la información es muy completa, pero aparece repartida y distribuida a lo largo de toda la narración.

Detalles de la narración

En contraste con las narraciones falsas, que presentan pocos detalles, las verdaderas muestran una estructura lógica, sin inconsistencias, pero poseen numerosos detalles encajados en el contexto, bien situados en el espacio y en el tiempo y relacionados con otras actividades diarias. Se describen interacciones entre personas o entre personas y cosas: A dijo esto, B respondió a A lo otro. Se reproducen conversaciones con repetición textual de palabras. Se cuentan detalles no usuales relacionados con el incidente (como el color de la ropa, el tamaño o la distancia entre objetos o personas), incluso cosas inesperadas que no salieron bien: contratiempos, tropiezos, equivocaciones. Dan detalles superfluos que no están relacionados con el incidente o asociaciones, relaciones o comparaciones con incidentes parecidos pero no relacionados. Describen estados mentales subjetivos (sentimientos o pensamientos), incluso los estados mentales de los actores del suceso o del incidente, atribuyéndoles intenciones o emociones. El estilo de la narración muestra la emoción y el afecto apropiados y proporcionados.

El inocente puede reconocer y admitir fallos de memoria e incluso levantar dudas acerca de su propio testimonio: «No estoy seguro», «No sé bien si...». No entienden detalles que ellos mismos narran: «No entiendo por qué», «De forma inesperada...».

Respuestas absurdas

Ante una pregunta directa sobre algo que se espera que la persona conozca bien, es inadmisibles, y ciertamente un indicio de engaño, el que no se conteste con una respuesta clara e inequívoca.

Un ejemplo es el de la sorprendente declaración del presidente Clinton, quien aseguraba que «no recordaba» haber tenido un encuentro con Paula Jones. Si uno no ha tenido un encuentro íntimo con una persona, recuerda al menos que no lo ha tenido y, si se le hace la pregunta, no debe tener problemas en negarlo o responde con indignación. Algo parecido le ocurrió al sueco Sven Eriksson, entrenador de la selección inglesa de fútbol, cuando en verano de 2004 circuló el rumor de que tenía una relación sentimental con una empleada de la propia federación. Se le preguntó al entrenador si esto era cierto a lo que contestó que todo era «absurdo». Para algo que debe ser verdad o mentira, «absurdo» no es una respuesta razonable. Al final resultó ser verdad, y seguramente para Eriksson absurdo.

Silencio

El silencio ante una pregunta directa se interpreta siempre como asentimiento y reconocimiento de que aquello que se atribuye al interlocutor es cierto.

EL QUE CALLA OTORGA

En junio de 1999, Julio Anguita, que entonces era coordinador general de Izquierda Unida, interpretó el silencio del también entonces presidente Aznar ante una pregunta suya como asentimiento.

ANGUITA: ¿Vas a darles la autodeterminación [a los vascos], verdad?

AZNAR: Sabes que yo no estoy de acuerdo con la autodeterminación.

ANGUITA: O sea, que les darás algo parecido.

AZNAR: ...

Conclusión que Anguita transmitió a la prensa: «El presidente Aznar dará a Euskadi la autodeterminación». En este caso el coordinador de Izquierda Unida no interpretó bien el carácter hermético y circunspecto del presidente.

La conducta del mentiroso se califica a veces como «reticente», debido a que tiende a mostrarse ausente o no involucrado en la cuestión y a que da poca información. En general, el mentiroso intenta no hablar mucho, mantener las respuestas cortas y procura devolver las preguntas y la conversación al interlocutor.

En el ámbito judicial (véase el capítulo 5) el silencio se considera una declaración implícita de culpabilidad.

Evasivas

Suelen aparecer en las mentiras de ocultación para evitar responder directamente a un pregunta, también directa. Las respuestas tienden a ser ambiguas, a mostrar distanciamiento del hecho y a dirigir la atención a circunstancias distintas a la que se trata.

—¿Se considera usted culpable?

—¿Yo voy a decir que soy culpable? Nunca, ni siéndolo. Esto es un montaje de unos señores.

En este ejemplo se proporcionan detalles ambiguos e imprecisos. La mención del posible «montaje» es también común, y es probable que en algunos casos sea incluso cierta. Una versión más creíble detallaría algún dato o indicio, por pequeño que sea, preciso y específico. Muchas evasivas son de este tipo y buscan derivar la responsabilidad personal hacia otros, para que se descarte su participación individual.

Aquí es donde entran expresiones del tipo: «Esto es una trama de una serie de personas. No voy a decir quiénes son, todos sabemos quiénes son», «Que aporte alguna prueba de lo que dice de mí» o «La imputación se debe a un asunto político».

A veces se desvía la autoría del hecho en cuestión a alguien ya fallecido:

—¿Qué hay de cierto en los rumores de que tenían ustedes dinero en Suiza?

—Los asuntos de dinero los llevaba mi difunto marido. No es cierto que tengamos dinero en bancos suizos.

Puede ser que no tengan dinero en bancos suizos, pero sí que la evasión comenzara enviando el dinero allí.

La mayoría de las evasivas son fáciles de identificar, aunque no todas son indicios de mentiras. Se debe indagar aún más, buscando datos o indicios concretos:

PERIODISTA: ¿Sabían ustedes de antemano que estos dos diputados podían tomar la decisión de no apoyar a su partido en la sesión de investidura?

POLÍTICO: Nadie en nuestro partido podía imaginar que dos diputados electos rompieran la disciplina.

Es obvio que en este caso no se le está preguntando al dirigente político por la capacidad de imaginación de sus militantes, sino por su conocimiento previo de la situación. Esto ocurrió cuando uno de los responsables del partido reconoció haber recibido «ecos» de que podría haber problemas en la constitución de la Asamblea de Madrid en junio de 2003.

Al igual que ocurre con el silencio, algunas evasivas son tan elaboradas que la mentira se manifiesta por sí misma a través de la verborrea.

PERIODISTA A: ¿Han cometido ustedes deliberadamente un fraude para descubrir otro fraude?

PERIODISTA B: Tenemos abundante jurisprudencia a nuestro favor [...]. No se debe discutir el ejercicio periodístico para descubrir la verdad [...]. El daño no lo causamos nosotros, lo causa la organización que investigamos [...]. Aunque haya perjudicados, lo más importante es el beneficio social que se obtiene [...]. Si existe algún perjudicado, éste puede recurrir a la justicia.

Implícitamente se reconoce que se comete un fraude, por más que no sea perseguible judicialmente y que vaya en beneficio del bien general. Aunque siga siendo un fraude.

DESENCUENTROS

La sucesión de Felipe González en la jefatura del PSOE fue algo accidentada, provocando pequeñas guerras internas. En marzo de 2000 y antes de la celebración de un congreso del partido para elegir a un sucesor, una ex ministra y dirigente socialista fue interrogada por la prensa acerca de si votaría a José Bono para suceder a Joaquín Almunia en la Secretaría General. La ex ministra eludió responder si votaría, pero dijo en cambio que no votaría a nadie que hubiera sido sectario, ni que hubiera mantenido actitudes de cortar

cabezas, marginando sistemáticamente a personas del partido. A efectos prácticos y de imagen personal, habría valido más que contestara que no iba a votar a José Bono como candidato a la sucesión, o simplemente que no era su candidato.

Otro ejemplo, procedente de la política, fue el que depararon unas manifestaciones de Javier Arzalluz:

PERIODISTA: ¿Ha llamado usted tonto al Rey?

JAVIER ARZALLUZ: Yo no haría nunca eso. Yo no llamaría tonto ni a Aznar.

No se le pregunta si *llamaría* tonto o no al entonces presidente de gobierno o al jefe del Estado, sino si ha llamado realmente así a este último.

Muchas veces las evasivas, en vez de centrarse en lo que hizo o no hizo, buscan inconsistencias o errores de detalles en las declaraciones de los demás o en el contenido de las preguntas del propio entrevistador o interrogador:

PERIODISTA: ¿Pegó usted a su mujer por celos?

FAMOSILLO: Sería la última persona en el mundo de la que yo tenga celos.

En este caso, el centro de la cuestión era si el entrevistado maltrataba o no a su mujer, no tanto si lo hacía por celos o no, o si tenía celos de su mujer. Al contestar se desvía hacia un tema que suscita el propio periodista.

SILENCIO Y EVASIVAS

Un ejemplo de la combinación de silencio y evasivas surgió en la campaña electoral a la presidencia de Estados Unidos en el año 2000. George W. Bush se negaba a contestar a la pregunta de si había consumido o no cocaína, lo que contrastaba con manifestaciones que solía repetir a menudo, por ejemplo que no había cometido nunca adulterio. Lo primero que llama la atención es la incongruencia del silencio ante la pregunta relativa a su posible consumo de drogas. La persona que no ha consumido cocaína no debe albergar ningún temor a responder que no, de forma clara, directa e insistente.

Si Bush consumió cocaína, comprometía su actitud y sus futuras decisiones como presidente hacia los consumidores de droga. El silencio se combinó con evasivas. Dijo que pasaría el cuestionario del FBI que se aplica a los que trabajan en la Casa Blanca, el cual incluye preguntas concretas sobre el consumo de drogas. Lo que pretendía saber la opinión pública no es si el candidato a presidente pasaría con éxito el cuestionario del FBI, sino si consumió drogas, en concreto cocaína, en su juventud, que es a lo que se negaba a contestar. Dijo también que «al menos durante los últimos veinticinco años había permanecido limpio» y que «podría haber pasado los controles más exigentes cuando mi padre era presidente». Obsérvese que no son respuestas a la pregunta de si ha consumido cocaína. No quita nada el hecho de haber estado «limpio» de drogas durante los últimos quince o veinticinco años al hecho de haber sido consumidor ocasional de cocaína. Ambos sucesos son compatibles. Daba la impresión de que los periodistas estaban interesados, en este caso (como lo están en muchos otros), no tanto en saber la verdad, sino en que el presidente reconociera el hecho o lo desmintiera en público y así poder seguir escribiendo y analizando las circunstancias del, al parecer, lejano acontecimiento.

En España, un caso clásico de evasivas en un político lo proporcionó en el año 2002 el propio ministro portavoz del Gobierno:

PERIODISTA: ¿Fue usted quien filtró a la prensa la falsa noticia del viaje del ex presidente Felipe González a Marruecos?

MINISTRO: El origen de la confusión ha sido una mala información procedente de la embajada española en Rabat.

La negativa a responder directamente la pregunta y la evasiva correspondiente, que dirige la atención a en qué se basó para decir lo que dijo, deben interpretarse como una típica mentira de ocultación. En una rueda de prensa que siguió al Consejo de Ministros se le planteó dos veces la pregunta: «¿Fue usted quien telefoneó al diario *El Mundo* para dar la noticia del viaje de Felipe González?». El ministro portavoz no respondió y desvió el problema, achacándolo a un «fallo diplomático» originado en una información «mal procesada».

MENTIRAS Y ESTADÍSTICAS

En julio de 2002 se presentó el informe de los rectores sobre la financiación de las universidades públicas españolas que mostraba, a juicio de los impulsores del estudio, un descenso en la financiación autonómica de las mismas. Dado que la financiación universitaria no había hecho más que crecer en los últimos años, las bases para asegurar que existía un descenso eran puramente comparativas con otros países y con el PIB y, obviamente, con lo que esperaban los propios responsables universitarios. La ministra de Educación criticó a los rectores por las conclusiones sesgadas del informe, a lo que el presidente de la conferencia de rectores contestó: «El informe es el más importante, documentado, constatado y objetivo que se ha hecho hasta ahora». Nada de lo que dijo el rector era falso, salvo que evadía el fondo de la cuestión, que era la existencia de un aumento notable de la financiación universitaria.

Otra forma de evasiva es el ataque al entrevistador o provocar una discusión apasionada. Se trata de involucrar a la otra persona en una discusión lo más ácida posible. El mentiroso puede salir bien cuanto más convencimiento y apasionamiento muestre.

Muchas evasivas parecen negaciones, pero en realidad son excusas:

- «Nosotros siempre hemos defendido la Constitución», lo que no impide que hayan hecho algo malo en esta ocasión.
- «Yo nunca haría nada ilegal» viene a querer decir que no le gustaría hacer lo que ha hecho, pero puede que lo haya hecho en esta ocasión.
- «Nadie creerá que una persona como yo, con mi larga y acreditada carrera política, haya sido capaz de hacer lo que se ha dicho.» No convenció a nadie esta aparente negativa, más bien queja, de un famoso político norteamericano en una histórica polémica con el magnate aeronáutico Howard Hughes.

Negación

La persona que espera un interrogatorio más o menos amistoso suele tener siempre preparadas respuestas para las preguntas directas. Como vimos al tratar las actitudes del mentiroso, lo primero que hará es negarlo todo. Cuando se le pregunta por el hecho directamente, lo normal es la negación total. Por ello, no debe cometerse el error de hacer preguntas de tipo genérico o categórico. Por ejemplo:

—¿Es usted un drogadicto?
—No.

La respuesta es firme. Estrictamente no miente al decir que no es un «yonqui»; sin embargo, puede ser consumidor ocasional de drogas, incluyendo la dependencia alcohólica. Considera que eso no es ser drogadicto y, por tanto, contesta que no. Es una típica mentira de ocultación, en la que el interrogado piensa que no está mintiendo.

PERIODISTA: ¿Es usted un maltratador?
FAMOSILLO: No.

Puede que haya golpeado y golpee a su mujer de cuando en cuando, pero él nunca se llamaría a sí mismo maltratador y piensa que no está mintiendo al contestar con una negativa rotunda. Lo mismo puede decirse de otras preguntas genéricas: «¿Eres mujeriego?» o: «¿Es usted un estafador?».

Frecuentemente, la negación se presenta como total y absoluta para, a continuación, atenuarla. Con esta finalidad se usan adverbios o expresiones del tipo «en la medida que», «por lo general», que pretenden matizar, modular o modificar expresiones absolutas. En las personas que se han preparado para responder a preguntas comprometedoras suele aparecer la negación enfática del hecho, junto con una modulación o atenuación que muchas veces resulta sospechosa, y a veces claramente reveladora de una mentira, buscando desviar la responsabilidad personal:

- «No, que yo sepa».
- «No, si entendemos por...»
- «No, hasta donde yo sepa», «Hasta donde yo pueda saber...»
- «En ese instante...»
- «Que yo recuerde...»
- «Nunca he aceptado *personalmente* dinero de nadie para mi partido.»
- «Eso ha sido desmentido ya en varias ocasiones.»

Estas expresiones son propias de las mentiras de ocultación, en las que el mentiroso trata de salvar la situación negando el hecho, pero dejando una puerta abierta por si le cogen en la mentira. Siempre podrá decir que no mintió, porque habló hasta donde creía que se le preguntaba o sobre lo que entendió en ese momento. Por ejemplo:

PERIODISTA: ¿Cree usted que Cuba es un país pobre?

COMENTARISTA POLÍTICO: No. Creo que es un país donde la riqueza que hay está bien distribuida.

Evasivas inducidas por la pregunta

Para que se dé el menor número de respuestas evasivas, las preguntas deben ceñirse a hechos concretos. Una pregunta mal planteada, como ocurre con las de tipo genérico como: «¿Es usted una persona honrada?» o: «¿Engañaría usted a Hacienda?», puede inducir ella misma las evasivas.

Hay muchas cuestiones sobre las que muchas personas desean saber la verdad, pero la mayor parte de las veces se refieren no a lo que sucedió en un momento determinado, o a lo que se hizo o se dejó de hacer sino más bien al comportamiento general, a lo largo de los años. Estas cuestiones no tienen lógicamente una respuesta fácil y pueden inducir a ambigüedades o evasivas.

Como ocurre con las preguntas genéricas, cuando la pregunta es ambigua no suele ser eficaz para saber la verdad, ya que su ambigüedad se transmite a la respuesta. Ejemplos típicos son:

- «¿Eres un buen ciudadano?».
- «¿Eres un buen cristiano?»
- «¿Eres un buen patriota?»
- «¿Eres un buen contribuyente?»
- «¿Me quieres?»

Un caso frecuente es el de muchas personas que quieren saber si su pareja les quiere o no. El interrogado ya sabe que su pareja alberga dudas serias sobre una cuestión comprometida y de consecuencias dudosas. Ante la pregunta: «Dime la verdad, ¿me quieres: sí o no?», el interrogado (más frecuentemente) o la interrogada (menos frecuentemente) hará bien en contestar que sí, de forma clara y rotunda. A continuación dará una explicación que disipe las dudas que puedan surgir o aclarará el incidente, si lo hay, que ha dado lugar a tal pregunta. Hay respuestas típicas, evasivas, como por ejemplo: «Te quiero a mi manera» o: «Creo que sí», ante las que debe tenerse cuidado al interpretarlas, o: «No puedo darte lo que tú quieres», que debe entenderse como: «No quiero darte lo que tú quieres».

Cuando estamos ante cuestiones que afectan a aspectos múltiples del comportamiento, que se extienden a lo largo de muchos años, no nos enfrentamos a incertidumbres específicas que puedan despejarse a través de un número limitado de preguntas formuladas y respondidas en diez minutos. La técnica de interrogación puede ser de utilidad para saber si se nos dice la verdad acerca de lo que se hizo o dejó de hacer, pongamos por caso, el cónyuge un día que se fue a cenar fuera de casa, o durante un viaje de negocios o durante un congreso en una gran ciudad. Sin embargo, en el caso concreto de las relaciones personales, estamos hablando de acciones conjuntas, de convivencia prolongada, de proyectos compartidos, de la existencia de renunciaciones y sacrificios a favor de la otra persona, de vencer dificultades y de persistir para seguir juntos, de establecimiento de metas comunes y, frecuentemente, de la toma en común de decisiones económicas y de descendencia, además del respeto y la fidelidad, entre otras cuestiones relevantes. Por tanto, más que la pregunta concreta, su formulación, el momento concreto de plantearla y cómo, se trata de la valoración o balance de todos los aspectos de la vida en común y de su desarrollo o, en su caso, del proyecto de pareja y de la intención firme y sólida de llevarlo a cabo.

Negación y evasivas

La negación puede ir acompañada de evasivas que buscan desviar la atención del meollo del asunto. Una variante es que se niega el hecho o la acusación de forma enfática, pero con evasivas del tipo: «No tengo razones para mentir», «No gano nada no diciendo la verdad». De lo que se trata no es saber las mil y una razones que le pueden llevar a mentir o no, o si gana más o menos diciendo la verdad o la mentira. Somos los que queremos saber la verdad quienes le preguntamos su versión de los hechos para saber qué sucedió.

A veces la negación va acompañada de risa nerviosa, histérica o desproporcionada que intenta disimular la mentira. Se produce junto con expresiones despectivas que cumplen la misma función que las evasivas, es decir, desviar la atención, como ocurre cuando se contesta: «Es ridículo». Nunca se le pregunta si el hecho es ridículo o no. En el capítulo siguiente hablaremos de la utilización de la sonrisa para disimular emociones.

Ciertas negaciones absolutas son tan increíbles que llevan fácilmente a pensar que lo que ocurrió fue lo contrario. Una forma típica de negación es: «No sé, no me acuerdo». Hay personas que no recuerdan nada, y cuando se lleva muy lejos es una respuesta totalmente sospechosa. Es una típica mentira de ocultación, frecuente en el ámbito judicial: si algún día le descubren, siempre puede decir que no se acordaba en ese momento de los detalles.

La negación de la persona sincera es breve, rotunda, sin matices, insistente, con detalles precisos y concretos, acompañada de enfado y *preocupación por el hecho de que no se le crea*, emociones que van creciendo si se le sigue preguntando.

A principios de julio de 2002, el ministro de Defensa británico Geoff Hoon calificó de «pura especulación» la noticia de que el Reino Unido estaría dispuesto a participar en un ataque a Irak con Estados Unidos, añadiendo: «No hemos hecho ningún anuncio acerca de futuras actividades», y matizando: «Trabajamos muy estrechamente con los norteamericanos y estamos en la guerra a largo plazo contra el terrorismo». Estas declaraciones alarmaron a la prensa y a la sociedad británica, que se temió lo peor. En efecto, el día 27 del mismo mes, el Primer ministro británico Tony Blair comunicó a George Bush que el Reino Unido apoyaría un ataque a Irak si este país se negaba a aceptar las inspecciones de la ONU sobre armas químicas. El falso desmentido del Ministro de Defensa británico no sólo había sido poco rotundo, sino matizado y dejando abierta la posibilidad contraria. La invasión de Irak se produjo en marzo de 2003.

La guerra de Irak provocó un encadenamiento de declaraciones, que abarcaban desde los motivos de la invasión hasta las numerosas circunstancias que la rodearon, que si no eran todas engañosas, lo parecían: en septiembre de 2003, preguntado Tony Blair acerca de la manipulación del informe de la inteligencia británica sobre las armas de destrucción masiva en Irak, respondió que él negó la acusación de manipulación porque «era muy seria». Dijo que si hubiera sido verdadera, habría tenido que dimitir. El que la acusación fuera verdad o no es independiente de su seriedad. Además, tenemos que hacer un esfuerzo para pensar que, como no dimitió, la acusación era falsa.

En febrero de 2004, Clare Short, ex ministra del gobierno de Blair, denunció escuchas telefónicas ilegales de la inteligencia británica que afectaban al secretario general de la ONU, Koffi Annan. Tony Blair se negó a responder directamente a estas acusaciones manifestando «no voy a hacer comentarios» sobre las actividades de los agentes de inteligencia, que «los agentes de inteligencia actúan siempre de acuerdo con las leyes locales e internacionales», que las acusaciones de la ex ministra Short son «profundamente irresponsables» y que «amenazaban a la seguridad del país». Ninguno de los argumentos de Blair desmentía a la ex ministra Short.

Distanciamiento

La actitud sincera se manifiesta en que se utilizan descripciones realistas y duras del suceso que ha ocurrido: «robo», «estafa», «crimen». Mientras que la actitud del mentiroso le lleva a utilizar palabras que atenúan la gravedad de lo ocurrido: «eso», «lo que pasó», el «asunto», el «incidente» o el «suceso». Los «ecos recibidos» por el dirigente socialista en uno de los ejemplos anteriores es también un caso de distanciamiento que busca la no implicación en un suceso.

Con estos términos se busca también derivar la responsabilidad personal, minimizando la intensidad de una mala acción, interrumpiendo la conexión entre el autor y el hecho o entre el autor y la mentira. Intentan que la distancia que quieren poner entre

ellos y el acontecimiento convenza al interrogador de que no están implicados en el asunto y así desista de continuar preguntando.

Refuerzo de la credibilidad verbal

El mentiroso intenta reforzar sus manifestaciones con expresiones como:

- «Realmente», «verdaderamente».
- «Si le digo la verdad.»
- «Honestamente».

La persona que dice la verdad no necesita la ayuda de estas expresiones. Lo que hará es enfadarse porque no le crean.

Se interpreta la insistencia o reiteración como indicio del engaño por la necesidad de poder predecir la conducta de los demás, que veíamos en el capítulo anterior. Contamos ya con que todos nos dicen la verdad y con que los conocemos bien. Entendemos que la conducta de los demás debe poder ser comprendida en su totalidad: sus emociones y sentimientos, su conducta, sus intenciones y sus proyectos. Por ello desconfiamos de alguien *cuando insiste en que nos está diciendo la verdad*. Pensamos entonces que quiere algo de nosotros o que pretende manipularnos.

Otros indicios verbales

Ekman (1999) señala, además, los siguientes indicios verbales del engaño:

- Respuestas retorcidas o evasivas sutiles. Algunas negativas pueden ser tan retorcidas que al final no se sabe bien qué niegan o qué podrían afirmar. Así se expresó el ex presidente italiano Giulio Andreotti: «Ante Dios me deberé arrepentir de muchas cosas, pero ninguna que tenga que ver con la muerte de Pecorelli o con la Mafia». Lo menos que se puede decir es que este hombre debió de haber pecado mucho. La segunda parte de sus manifestaciones son de una ambigüedad tal que da cierta aprensión pensar en ellas. Los hechos son que en 1993, el mafioso arrepentido Tomasso Buscetta había acusado a Andreotti de promover el asesinato del periodista Mino Pecorelli en 1979. En el año 1995 se abrió el proceso contra Giulio Andreotti por esta acusación y en noviembre de 2002 fue condenado a veinticuatro años de cárcel por el Tribunal de Apelación de Perugia, como inductor del homicidio

de Pecorelli. En 2003, otro arrepentido, Nino Giuffre, volvió a confirmar las relaciones de Andreotti con la Mafia. Finalmente, en octubre de 2003 fue absuelto de la acusación de participar en el asesinato de Mino Pecorelli.

- Ocultamiento a medias, por el que se admite una parte no comprometedor, del tipo: «Lo he pensado alguna vez, pero no me he atrevido a hacerlo» o: «Sólo lo he hecho una vez». Suele aparecer en el ámbito judicial con el fin de minimizar el castigo y las consecuencias. Decir que «lo ha llegado a pensar» puede tener la intención de protegerse de la declaración en contra de un cómplice.
- Circunloquios o proporcionar más información de la solicitada, aunque un inocente puede insistir en dar toda la información que sabe. Aquí lo importante es distinguir la actitud de colaboración del inocente del intento de confusión del culpable. Las peroratas sin sentido que buscan desviar la atención y confundir son indicadoras de engaño.
- Las exageraciones, que buscan decir la verdad de forma tan aumentada que intentan desorientar y dejar en ridículo a la persona que pregunta. Entran aquí las afirmaciones gratuitas, que no tienen nada que ver con el tema o las insistentes, reiterando información que no es relevante. En palabras del escritor Javier Marías: «Nada como la afirmación gratuita o insistente que se es o no se es algo para sospechar lo contrario».

En general, los mentirosos proporcionan más afirmaciones negativas, más respuestas poco plausibles, menos autorreferencias (del tipo «yo dije», «yo hice», «yo pensaba») y más respuestas indirectas, en tercera persona.

El mentiroso sagaz, que puede llegar a conseguir engañar, proporcionará información precisa y aparecerá firme.

Estilo lingüístico del mentiroso

Los psicólogos que estudian el estilo comunicativo de los mentirosos dicen que cuando se expresan por escrito, narrando su versión de los acontecimientos, dicho estilo se asemeja a su comunicación hablada, reflejando ambas las actitudes básicas vistas en el capítulo anterior.

El engaño conlleva una manipulación del lenguaje y la cuidadosa elaboración de una historia convincente que, para ser eficaz, debe presentarse con una apariencia de sinceridad. Con todo, el estilo en que se narra puede escapar al control voluntario y revelar estados de ánimo que se pretenden ocultar. Crear una historia falsa lleva su tiempo y ello resulta en un patrón de uso del lenguaje que es diferente al que se utiliza cuando se narra un hecho del que se ha sido protagonista o testigo. Aunque el mentiroso

diseñe cuidadosamente su historia falsa, tiende a fijarse en el contenido y a ignorar el estilo lingüístico, esto es, cómo escribe la historia o cómo la cuenta, de forma que no lo controla.

Al pedirle que escriba qué ha ocurrido, las características del estilo comunicativo de los mentirosos son:

1. *Incertidumbre*, con más adjetivos y adverbios modificadores o atenuadores y más verbos en tiempo subjuntivo.
2. *Vaguedad*, con menos exposiciones de hechos o descripciones, y pocos verbos en pretérito indefinido, lo que indica menos referencias precisas al pasado. Utilizan menos expresiones de exclusión, como «excepto», «pero», «sin embargo». Los que dicen la verdad tienen mayor facilidad para contar lo que hicieron y lo que no hicieron, por lo que sus narraciones son más ricas en hechos y descripciones. Por el contrario, los mentirosos suelen ser más imprecisos. En segundo lugar, el mentiroso tiende a no utilizar tiempos verbales específicos. Además, cuanto más general e imprecisa es una afirmación, mejor se recuerda y menos contradicciones aparecerán después si se tiene que repetir la historia. Más propio del sincero es el uso de las palabras «excepto», «pero» y «sin embargo», que indican mayor complejidad cognitiva, así como el establecimiento de categorías entre lo que uno dice, ve, hace o piensa. El mentiroso utiliza más las palabras «todo» o «en general» que los sinceros, quienes a su vez ofrecen siempre más detalles. En general, la vaguedad protege al mentiroso, ya que los detalles precisos pueden comprobarse más fácilmente.
3. *Nerviosismo*, puesto de manifiesto por más repeticiones y más errores lingüísticos.
4. *Reticencia*, ya que sus narraciones son más breves y poseen un menor número total de palabras que las de las personas sinceras. Se relaciona con la vaguedad y con el distanciamiento, señalada antes, de forma que cuanto menos se dice, menor es el riesgo de que le pillen en la mentira.
5. *Dependencia*, puesta de manifiesto por la existencia de pocas autorreferencias, es decir, emplean menos la primera persona del singular y menos afirmaciones personalizadas («yo hice», «él se fue»). Hay menor uso de la tercera persona del singular. Esto indicaría que el mentiroso se distancia de los hechos, debido a su falta de experiencia personal con los mismos.
6. *Humor negativo* o malhumor, que se manifiesta con la utilización de más palabras asociadas con emociones negativas. Se debe a las emociones de tensión, miedo y culpa que experimenta el mentiroso y que hemos visto en el capítulo anterior.

En general, hay una semejanza entre cómo se habla y se contesta a las preguntas y cómo se escribe o se narra por escrito una historia que no se ajusta a la verdad.

En algunos casos, no es sólo una cuestión de estilo o de forma, sino de contenido. En enero de 2003, desapareció en Tarragona la joven Gloria Sanz. Su novio, Fernando Adalid, huyó pocos días después del suceso. Fue detenido al poco tiempo en Amsterdam y días más tarde reconoció la autoría del crimen y confesó dónde se encontraba el cadáver de su novia. Antes de su detención y desde la ciudad holandesa, escribió una carta pretendidamente exculpatoria al *Diario de Tarragona*, en la que intentaba explicar su huida y defender su inocencia.

En su carta, Adalid, reconocía haber escrito la carta para «aclarar cosas», pero en ningún momento negaba haber cometido el asesinato, ni se declaraba explícitamente inocente, lo que suele ser un indicio claro de culpabilidad (véase el capítulo 5 sobre el engaño en el ámbito forense).

Predominaban las expresiones negativas: «Nunca he entrado en contradicciones», «No tengo las claves de la desaparición de Gloria Sanz», «No es cierto que Gloria y yo discutiéramos mucho», «No me considero huido de la justicia», «No me comentaron nada [la Policía] de que estuviera localizable».

No proporcionaba explicaciones de por qué había desaparecido, pero sí las daba y muy elaboradas de por qué la sangre hallada en su coche era de Gloria Sanz y de lo que hizo el día que desapareció, pero sin comentar nada de su trabajo ese día, entre las 9 y las 18 h. Afirmaba que había tenido que «contratar a investigadores privados» para localizar a su novia, sin especificar quiénes eran.

Admitía que pensaba que se había ido por su propia voluntad o que había sido secuestrada, pero no mostraba preocupación por ella. La tercera hipótesis, que hubiera sido asesinada, ni siquiera la contempla. Mostraba distanciamiento y se preocupaba más por sus padres que por los padres de la víctima.

Señales verbales de sinceridad

Terminamos el capítulo exponiendo aquellos indicios que caracterizan a la transmisión del mensaje sincero.

Un mensaje se compone de hechos, comentarios y afirmaciones. El mensaje sincero es plausible o admisible, razonable y adecuado. En el capítulo 1 hemos hablado de la *credibilidad*, uno de cuyos componentes es la *coherencia* o *consistencia*. El mensaje creíble debe reunir estas condiciones. La consistencia se pone a prueba frente a lo que el interrogador sabe, frente a hechos conocidos, frente a información anterior, frente a la conducta del interrogado o a la de otros. Es importante el encaje entre las diferentes piezas de información que se proporcionan a lo largo de la transmisión del mensaje, piezas que deben ser compatibles entre sí.

El mensaje contenido en un relato o en una narración debe ser *verosímil*. Cuando se comunica algo a los demás se les intenta convencer de que el mensaje que se transmite es la realidad: lo que se hizo, lo que no se hizo, lo que se dijo, lo que sucedió o lo que se oyó. Algunas características que refuerzan la credibilidad del mensaje son:

- *Simplicidad*: el mensaje simple es más creíble que el complejo.
- Se acompaña de *detalles* suficientes que lo apoyen, ya que éstos refuerzan la credibilidad.
- Encaja en el *contexto*: el mensaje debe ser coherente con el contexto de comprensión de la persona que escucha. Si ésta no entiende los términos en los que se le transmite (geográficos, históricos, técnicos, lingüísticos), le costará creer lo que escucha. Dependiendo del interlocutor, la narración exigirá un mayor o menor grado de detalle o de tecnicismos.
- La *influencia social* es otro factor decisivo en la credibilidad de una historia. Hay mensajes que tienden a ser creídos y aceptados con facilidad. En todas las sociedades existen temas (calentamiento o enfriamiento global del planeta, degradación del medio ambiente, guerra nuclear, extraterrestres) que son un terreno abonado para que mucha gente crea casi cualquier cosa que oiga al respecto.
- *Naturalidad*: no se añade información innecesaria, ni se intenta exageradamente convencer a la otra persona. Las respuestas son simples y directas y se contesta de forma espontánea.

Si hubiera que escoger uno de los anteriores elementos, hay que señalar los *detalles*.

Capítulo 3

DETECCIÓN NO VERBAL DEL ENGAÑO

Aprende el diablo a hacer, pero no a ocultar lo hecho.

PAUL HEYSE

Entre los principales indicios o indicadores del engaño está el comportamiento no verbal que muestra a lo largo de la entrevista la persona que se interroga y, especialmente, cuando responde a las preguntas que se le plantean.

A título ilustrativo sobre la importancia de la comunicación no verbal, y antes de entrar en materia, veamos el siguiente pasaje del *Quijote* sobre cómo su fiel escudero debía prestar atención al comportamiento no verbal de la amada Dulcinea, cuando se encontrara con ella para entregarle su carta, y cuáles de sus gestos o actos podían ser especialmente significativos.

UNA LECCIÓN DE DON QUIJOTE

Anda, hijo —replicó don Quijote—, y no te turbes cuando te vieres ante la luz del sol de hermosura que vas a buscar ¡Dichoso tú sobre todos los escuderos del mundo! Ten memoria, y no se te pase della cómo te recibe: si muda las colores el tiempo que la estuvieres dando mi embajada; si se desasosiega y turba oyendo mi nombre; si no cabe en la almohada, si acaso la hallas sentada en el estrado rico de su autoridad; y si está en pie, mírala si se pone ahora sobre el uno, ahora sobre el otro pie; si te repite la respuesta que te diere dos o tres veces; si la muda de blanda en áspera, de aceda en amorosa; si levanta la mano al cabello para componerle, aunque no esté desordenado... Finalmente, hijo, mira todas sus acciones y movimientos; porque si tú me lo relatares como ellos fueren, sacaré yo lo que ella tiene escondido en lo secreto de su corazón acerca de lo que al fecho de mis amores toca: que has de saber Sancho, si no lo sabes, que, entre los amantes, las acciones y movimientos exteriores que muestran, cuando de sus amores se trata son certísimos correos que traen las nuevas de lo que allá en lo interior del alma pasa.

MIGUEL DE CERVANTES,

El ingenioso hidalgo Don Quijote de la Mancha, 2a parte, cap. X

Aspectos generales de la comunicación no verbal

En una conversación cara a cara, gran parte de la comunicación se lleva a cabo sin palabras, es decir, de forma no verbal. En la vida diaria nos comunicamos con los demás a través de la distancia personal, la postura, los gestos, la mirada o las expresiones faciales. Muchos de nuestros sentimientos, como la alegría, la ira o la repugnancia, pueden tener su expresión a través de un movimiento facial rápido o a través de un ademán. Vamos a examinar a continuación cómo se emplea esta comunicación sin palabras y cómo puede utilizarse para detectar el intento de engaño.

La Psicología de la Comunicación nos dice que entre el 50 y el 70 % de los mensajes que emitimos o recibimos son no verbales, y que sólo una parte puede controlarse voluntariamente. Sin embargo, casi todos pueden ser vistos por los demás, aunque a menudo el que habla ignora sus propias señales no verbales. A través de ellas podemos conocer los sentimientos y actitudes de las otras personas, e incluso si estos sentimientos o actitudes se intentan esconder, o si existen incongruencias entre el mensaje hablado y el no hablado. Los componentes generales de la comunicación no verbal no constituyen por sí mismos un sistema de comunicación independiente, salvo en contadas ocasiones, como ocurre con el lenguaje de los signos que utilizan los sordomudos o con el carácter emblemático de algunos gestos, como el de hacer autostop o el de «poner los cuernos».

Hay dos formas principales de empleo de la comunicación no verbal, y son sus funciones:

1. *Simbólica* o lingüística: el gesto o la expresión facial tienen una función simbólica propia cuando pueden entenderse separadamente del lenguaje verbal, en función del contexto, de los antecedentes o acontecimientos que preceden a la conversación y de las personas presentes, pudiendo sustituir a las palabras. Un ejemplo sería el citado lenguaje de los signos. Muchos gestos, como decir adiós con la mano o enviar un beso, pueden entenderse perfectamente sin palabras. Algunos autores denominan a estos gestos «emblemas».
2. *Paralingüística*: las señales no verbales apoyan muchas veces al lenguaje, al que se subordinan. Ayudan en la comprensión del mensaje hablado. Contribuyen a regular el ritmo del hablante por medio de asentimientos, sonrisas, y a subrayar o recalcar palabras con expresiones faciales adecuadas o con gestos de las manos. Algunos autores denominan «ilustradores» a estas señales no verbales.

La mayor parte de la comunicación no verbal se realiza en apoyo del lenguaje y, por lo tanto, cumple esta segunda función paralingüística, de forma que los gestos, la mirada y la expresión facial y sus demás componentes «apoyan» a las palabras en la

conversación. Esta función es muy importante, ya que en muchas ocasiones completa el significado de las palabras, sincroniza el habla e indica el grado de atención que presta la persona que escucha a quien está hablando.

Una comunicación no verbal adecuada, rica y expresiva, pero en modo alguno exagerada, sirve para establecer una buena relación con la otra persona en una conversación, lo que es un factor importante para que nos comprenda y para conseguir su colaboración, si éste es el objetivo. La comunicación no verbal proporciona expresividad y fluidez al lenguaje. Ahora bien, cuando está ausente o es deficiente, la comunicación directa, cara a cara, con los demás no se lleva a cabo adecuadamente y es difícil que consiga sus objetivos.

La utilización de la comunicación no verbal sigue cuatro principios: familiaridad, conjunto, congruencia y contexto.

1. *Familiaridad*: se refiere a los efectos del conocimiento que se posee de la situación o contexto en el que se produce la interacción (familiaridad situacional) y del que se tiene de la persona que emite o que observa las señales no verbales (familiaridad personal).

En la interpretación de las señales no verbales del engaño, desempeña un papel muy importante la familiaridad personal. Las personas no utilizamos los mismos gestos, ni con la misma frecuencia ni con la misma intensidad, cuando estamos ante conocidos que cuando estamos ante desconocidos o personas de un rango jerárquico superior. Con las personas desconocidas o con quienes se conoce poco no se emplea la comunicación no verbal con la misma naturalidad que con las personas con quienes se trata a menudo. Una persona que nos conoce bien está familiarizada con nuestro repertorio no verbal, puede detectar emociones inesperadas o señales de temor inapropiadas y puede identificar intentos de disimulo.

2. *Conjunto*: las señales no verbales no se emiten nunca solas, sino en conjuntos. Deben analizarse siempre, por consiguiente, como formando parte de un todo más que como señales aisladas. Un gesto, incluso aunque tenga una función simbólica propia, no puede interpretarse aisladamente de los demás gestos, del resto de señales no verbales o del contenido de la conversación. Su presencia aislada significa que algo ocurre, aunque una señal aislada es difícil de interpretar. Por lo que se deduce que es conveniente observar todo el cuerpo y en especial el rostro y las manos.
3. *Congruencia*: uno de los principales indicios del engaño es la incongruencia entre señales verbales y no verbales. En una conversación normal, las señales verbales son congruentes entre sí y congruentes con las no verbales. Cuando hay congruencia entre ellas, la comunicación es clara.

Un indicador del engaño es la incongruencia entre diferentes señales no verbales, o entre las señales no verbales y el contenido de una respuesta, por lo que hay que analizar la congruencia o compatibilidad de las distintas señales que aparezcan. Un ejemplo de incongruencia es la sonrisa de disimulo, que sirve para ocultar emociones y de la que nos ocupamos más adelante.

4. *Contexto*: el empleo de las señales no verbales se rige por aspectos sutiles del contexto que determinan la comunicación dentro de una misma cultura. Existen aspectos propios del país, de la ciudad o de la región, de la clase social, de la categoría profesional o jerárquica y del entorno laboral o de recreo que se ponen de manifiesto en la conversación. Un contexto serio o formal va acompañado de una emisión limitada de señales no verbales, mientras que un contexto informal o familiar insta a una mayor expresividad. La cultura mediterránea se caracteriza por un exceso de gesticulación, mientras que las culturas nórdica, anglosajona y centroeuropea recurren menos a los ademanes durante la conversación.

Si atendemos al contexto social, la situación de entrevista puede llegar a ser muy estresante, como resultado de los antecedentes, de sus consecuencias, del fluir de la misma y de las preguntas que se plantean en un momento dado. El contexto físico adecuado para una entrevista es aquel en el que se facilita la máxima colaboración de la persona a la que se va a entrevistar. Lo mejor es un lugar neutro y sin distracciones.

Vamos a examinar ahora los principales elementos o indicios de la comunicación no verbal que hay que tener en cuenta en la detección del engaño.

Indicios no verbales de la mentira

Al igual que ocurre con los restantes indicadores, no existe ningún indicio no verbal del engaño que sea válido para todas las personas; no obstante, en determinadas situaciones y ante determinadas preguntas el comportamiento no verbal del sujeto puede revelar si está mintiendo o no.

El mentiroso piensa más en lo que dice y menos en su comunicación no verbal, ya que es más fácil controlar las palabras que las manifestaciones no verbales de la emoción, lo que permite que éstas puedan ser detectadas e interpretadas.

Hay tres razones principales por las que la conducta no verbal puede revelar el engaño:

1. Mentir provoca estrés, miedo, esfuerzo o activación psicológica que se traducen en expresiones y gestos observables. Los indicios no verbales expresan, en su mayoría, emociones de miedo o de que no se ha preparado bien la mentira o de que el

- mentiroso ha sido sorprendido por una o más preguntas relevantes en la entrevista.
2. El intento excesivo de *controlar* la información que se va proporcionando durante el interrogatorio produce actuaciones artificiales, demasiado pulidas, con poca emoción, pocos gestos y movimientos, que revelan una *incongruencia* entre el lenguaje verbal y el no verbal. Este control excesivo y estas incongruencias aparecen cuando el individuo se ha preparado para el interrogatorio o para responder a determinadas preguntas.
 3. Los procesos cognitivos complejos que acompañan al acto de mentir pueden sobrecargar la actividad mental, llevando a conductas no verbales involuntarias. Es el caso de las respuestas atencionales que vimos en el capítulo 1.

Según Ekman (1999), hay 35 indicios de mímica, gestos o voces que pueden revelar que una persona está mintiendo. Sin embargo, la sola presencia de uno de estos signos, que en su mayor parte indican estados emocionales, no es un indicador seguro y fiable de que la persona esté mintiendo. Hay que encontrar varios signos que nos indiquen si la persona miente o no. Algunos de los indicadores no verbales del engaño son gestos o expresiones inconsistentes o inesperadas en el contexto de la conversación. Las señales inesperadas, así como las incongruentes, se analizan concienzudamente y se examinan junto con otros indicadores, con la motivación potencial del mentiroso y con cualquier otra información disponible. Si aparecen más indicios o si las explicaciones alternativas de su conducta son inadecuadas o faltas de lógica o de encaje con el resto de la información que se posee, es probable que el interrogado esté mintiendo.

Aplicando los principios de *familiaridad* y *contexto*, es imprescindible conocer bien a la persona y tener en cuenta la situación o situaciones habituales en las que ésta se suele desenvolver. Es preciso, por ello, comparar su comportamiento actual con otros que se hayan dado en otras situaciones, sean o no similares. Lo mejor es conocer la conducta emocional habitual del presunto mentiroso: si es agresivo o si tiende a esconder sus emociones, por ejemplo. Por eso, alguien que nos conoce muy bien puede detectar a partir del cambio en nuestro comportamiento no verbal, o a partir de algo que se aparta de lo normal, que estamos mintiendo o que nos ocurre algo raro. En relación con la *congruencia*, puede afirmarse que si la conducta verbal no es congruente con las señales no verbales, estas últimas son mejores indicadores del auténtico estado emocional del sujeto.

Se deduce que hay que conocer bien a la persona, el caso y la situación. Como veremos en el capítulo siguiente, incluso en las técnicas poligráficas que indagan los cambios fisiológicos que acompañan al mentir, el examinador estudia todo el expediente, lleva a cabo una entrevista previa y puede realizar varios exámenes poligráficos antes de pronunciarse. La entrevista previa permite hacer preguntas de distinto tipo que llevan a conocer mejor al sospechoso y hacerse una idea de cómo son sus reacciones en

diferentes situaciones. Las decisiones basadas en la investigación poligráfica, que normalmente se toman como las más objetivas, se apoyan siempre en un buen conocimiento de la persona, del caso y de sus circunstancias. Este conocimiento adquiere más importancia al evaluar la conducta no verbal del sujeto investigado.

Como se vio en el apartado dedicado a las técnicas de interrogación, éstas suelen basarse en la creación de momentos de alta intensidad emocional, o «picos de tensión», en los que se estudia la reacción del sujeto al responder y en la comparación entre las respuestas a las preguntas neutras con las correspondientes a preguntas relevantes o críticas que deben suscitar una alta emoción en el sujeto que está mintiendo. Cuanta más emoción haya involucrada, más expresiones emocionales no verbales habrá y más fácil será la detección. Además, la emoción y los gestos o expresiones que la acompañan pueden no corresponderse con lo que se está diciendo, y así detectar la incongruencia entre los mensajes verbal y no verbal. El entrevistador procurará elevar la tensión emocional para que las reacciones no verbales aparezcan con más intensidad.

En resumen, ante la confrontación o ante las preguntas relevantes en comparación con las no relevantes, los aspectos significativos son las reacciones no verbales indicadoras de una emoción exagerada, la incongruencia entre diferentes señales no verbales (que indican un intento fallido de disimulo) o entre las señales verbales (lo que dice) y las no verbales (lo que manifiesta), que tienen más valor aún. Si se considera oportuno, estos aspectos, indicadores de mentira, se ponen en conocimiento del interrogado para elevar la tensión emocional, se le dice que miente y se vuelve a preguntar y observar su comportamiento.

Principales indicadores

La mayor parte de estos comportamientos responden a emociones como el miedo o el estrés y pueden aparecer, aunque en menor medida, en personas que dicen la verdad pero que están inquietas por la situación de entrevista o de interrogatorio o porque no se las considera sinceras.

Expresiones y microexpresiones faciales

Las expresiones emocionales auténticas no duran muchos segundos; sin embargo, cuando son de larga duración, de cinco a diez segundos por ejemplo, tienden a ser falsas, aunque según Ekman podrían ser «emblemas» con contenido simbólico, que aparecen en estados emocionales muy fuertes y que sirven para comunicar la intensidad de una emoción. Otro indicio del engaño son las expresiones emocionales abortadas por una sonrisa, que intenta disimular o enmascarar esa expresión.

La mayoría de las expresiones faciales son conscientes y se pueden modificar o controlar de forma voluntaria; sin embargo, entre ellas se intercalan *microexpresiones* faciales espontáneas, con una duración muy rápida y que pueden pasar desapercibidas. Las microexpresiones faciales son movimientos muy rápidos que aparecen en la conversación, abarcan todo el rostro y están intercalados entre expresiones faciales normales y habituales. Son totalmente inesperadas y aparecen en un contexto de poca expresividad o de control facial mientras se habla. Debido a su corta duración, ya que tardan menos de una vigésima de segundo en producirse, son muy difíciles de percibir a simple vista, aunque el entrevistador puede entrenarse en su detección. En sus investigaciones, Ekman encuentra que las personas que mienten tienden a simular sus expresiones faciales, pero no pueden evitar la aparición de estas rápidas expresiones que les delatan.

Para Ekman, estas microexpresiones son «filtraciones» faciales y delatan que se está mintiendo. Ejemplos de microexpresiones son cambios bruscos de voz, sacudidas o caídas bruscas de la cabeza, encogimiento rápido de los hombros o una muy breve expresión facial negativa.

En la investigación de Ekman y O'Sullivan, que describimos más adelante en este mismo capítulo, los profesionales adiestrados son los que mejor captan las microexpresiones faciales.

Los movimientos faciales pueden ser analizados por vídeo y ordenador, y ésta es la base de algunos procedimientos automatizados de detección del engaño. Los ordenadores podrían detectar emociones disimuladas y microexpresiones, concentrando su análisis en la musculatura facial involuntaria, que escapa al control del sujeto. Sin embargo, no existe al día de hoy una versión fiable de estos instrumentos.

Sonrisa

La sonrisa es una de las formas habituales de *disimular una emoción*. Según Ekman y O'Sullivan (1991), se utiliza frecuentemente para enmascarar las expresiones emocionales negativas como la ansiedad y el miedo. El mentiroso puede utilizar la sonrisa para ocultar sus auténticas emociones.

La sonrisa es muy socorrida debido a que todos tenemos práctica y experiencia en sonreír en todas las ocasiones, sea cual sea nuestro estado de ánimo. Los músculos que gobiernan la sonrisa, y en especial el músculo zigomático, son voluntarios y fácilmente controlables. Este músculo, al contraerse, posee el efecto de estirar la comisura de los labios hacia los lados y hacia arriba. La risa falsa que puede encubrir una emoción que no se quiere revelar o una mentira se basa sólo en el movimiento del zigomático. Por su parte, la sonrisa verdadera, espontánea, va acompañada además de la contracción del orbicular de los ojos, que eleva el párpado inferior cubriendo parcialmente los ojos. Este último movimiento es involuntario.

La risa nerviosa, histérica o desproporcionada es un indicador típico de ocultación. Puede ir acompañada de manifestaciones verbales del tipo «Es ridículo lo que me dice». Se trata de un indicio especialmente significativo cuando no hay ninguna razón para reír, para sonreír o para sentirse feliz, en virtud de la gravedad del hecho o de las consecuencias del mismo.

Voz

En las situaciones de emoción intensa, como la ansiedad y el estrés, la voz humana se vuelve *más aguda, elevando su tono o frecuencia*. En general, *disminuye el rango vocal*, de forma que la persona tiene más dificultad para modular la voz y entonar. Puede aparecer también una ligera afonía. Se debe prestar atención a los cambios en la inflexión de voz ante las preguntas clave o características. Sin embargo, la ausencia de cambios vocales no es signo de veracidad.

Uno de los efectos del estrés es el aumento en la tensión de las cuerdas vocales provocando alteraciones audibles, como las anteriores, e inaudibles, que pueden ser detectadas y analizadas por ordenador. El aumento en la tensión emocional provoca cambios en modulaciones de frecuencia en todas las voces. Véase el capítulo siguiente, donde se trata su detección y análisis automático.

Ritmo del habla

El habla posee un patrón consistente, repetitivo y casi rítmico. Cuando un individuo se pone nervioso, como casi siempre que se miente, este patrón se vuelve *más lento, inconsistente, quebrado y con errores* en el habla, debidos al nerviosismo y al esfuerzo mental que necesita para controlar lo que va diciendo. Como vimos en el capítulo anterior, la *latencia de repuesta*, o tiempo que tarda en arrancar a hablar desde que se termina la pregunta, aumenta.

No obstante, y como también vimos en el capítulo anterior, si se han preparado bien las respuestas a las preguntas relevantes, el ritmo de habla puede acelerarse cuando se contesta a ellas.

Gestos y ademanes

Tradicionalmente, se asocia el disimulo o el engaño a gestos como cubrirse la boca o taparse brevemente la cara o esconder cualquier expresión facial reveladora. Sin embargo, los gestos pueden controlarse voluntariamente.

Las personas solemos utilizar habitualmente en la conversación una o las dos manos para «ilustrar» o «adornar» con gestos una respuesta, especialmente cuando se responde a una pregunta de carácter emocional o cuando se describe una actividad física. Por

ejemplo, si queremos describir una actividad cotidiana del trabajo, solemos hacerlo con movimientos realistas de la mano.

La persona que miente, no se siente cómoda al reforzar con gestos sus respuestas verbales. Éstas tienden a ser artificiosas o huecas porque *no van acompañadas de los correspondientes gestos*, resultando *incongruentes*, ya que no existe apoyo no verbal para el contenido de su respuesta verbal. Emplea *menos gestos demostrativos*, por ejemplo señala menos con el dedo y realiza menos inclinaciones de cabeza. Ocurre algo parecido a lo que sucede con el lenguaje verbal del mentiroso, que se vuelve más lento y cauteloso. La parquedad de movimientos se relaciona con la vaguedad, el distanciamiento y la reticencia.

Algunos investigadores han encontrado que los mentirosos utilizan menos movimientos antigravitatorios, como levantar las cejas, que demuestra convicción y fe en las palabras que uno pronuncia o levantarse de puntillas cuando están de pie al terminar una frase, para añadir énfasis.

Al estar más quieto, y controlar sus movimientos (cambios de postura, gestos), mostrando *más rigidez* conductual y menos movimientos de pies y piernas, parece como si el mentiroso se «comprometiera» menos con el mensaje, transmitiéndolo sin mucha convicción. Sería indicador de una falta de apego emocional y de distanciamiento hacia el contenido verbal de lo que manifiesta. Ahora bien, como se ha dicho antes, es importante conocer los hábitos de la persona que va a ser interrogada y cómo son sus gestos habituales.

Ekman (1999) señala también como indicadores del engaño lo que él llama microademanos o gestos rápidos e inesperados que, al igual que las microexpresiones faciales, pueden estudiarse con grabaciones en vídeo de la entrevista. También pueden producirse señales no verbales con plena función simbólica o lingüística, que se denominan «emblemas». Cuando estos gestos aparecen lo hacen de forma incompleta, fuera de contexto y del campo de presentación visual al que atiende normalmente el observador, entre la cintura y el cuello.

Una excepción es el exceso de gesticulación al intentar «vender» una respuesta.

Mirada y contacto ocular

Es una creencia bastante extendida que la mirada revela la sinceridad de una persona, que se manifiesta cuando decimos a alguien «mírame a los ojos» o cuando, sin decirlo, lo miramos. En esta expresión reside implícita la idea de que la mirada esquiva o huidiza señala al mentiroso. Por ello, atender a la actividad ocular es la forma más corriente de evaluar la mentira. Muchas personas piensan que es el mejor indicador. Sin embargo, factores de personalidad, como la timidez o la introversión, o culturales,

pueden influir en la manera de establecer el contacto ocular: las personas tímidas miran menos a los ojos y hay quien tiene la costumbre de no mirar nunca a la cara del interlocutor.

Los expertos coinciden en que *desviar la mirada es un signo de estrés ante preguntas comprometedoras, clave o relevantes*, que puede indicar que la persona está mintiendo o intenta mentir. Se consideran significativos el *cambio brusco en la dirección de la mirada ante las preguntas clave* y la *mirada huidiza*, como el desviar la mirada u ofrecer una mirada furtiva, como si se «buscara información». Se interpreta, pues, en el contexto de responder a preguntas específicas y en comparación con el comportamiento ocular habitual, y con el de los instantes anteriores a la entrevista.

Cuando aumenta la emoción, según se van planteando las preguntas clave, el mentiroso cambiará su patrón de contacto ocular. Éste tiende a perderse al inicio de la respuesta a preguntas clave o comprometidas, y a veces se enmascara con gestos como ajustarse las gafas. Lo normal es mirar al interrogador mientras éste pregunta o durante las primeras palabras de la respuesta. El mentiroso mirará a otro lado justo antes de responder o durante las primeras palabras de la respuesta. Sin embargo, también puede mirar a la cara a la víctima o al interrogador. De hecho, las personas que mienten miran a los ojos a la persona a la que quieren engañar para descubrir qué sabe o qué piensa.

Todo lo dicho es significativo cuando el mentiroso no se ha preparado. El mentiroso que se haya preparado puede que busque el contacto ocular con el interrogador cuando esté mintiendo.

EL JUEGO DE LA PRENDA

Cuando el miedo es muy intenso, la mirada rígida, sin naturalidad, es otro indicador. Un ejemplo lo encontramos en un juego popular en Irak, similar al que jugaban hace años muchos niños españoles. Se trata del juego de esconder el anillo, también llamado de diferentes formas: «el anillo», «el anillito», «la piñola» o «las prendas». En su desarrollo la persona que hace de «madre» dirige el juego y va metiendo sus manos con el anillo entre las de los demás y lo deposita a escondidas en las manos de un participante. En el «mahabis», nombre que recibe el juego en el país árabe, dos equipos se sientan en filas frente a frente. Al contrario de lo que ocurría en España, la versión iraquí es un juego de adultos y fuertemente competitivo. El capitán del equipo, cuando le corresponde, pasa delante de todos sus jugadores y, cubiertas las manos con un paño blanco, deposita la prenda, normalmente un anillo, en las de uno de ellos. El capitán del equipo contrario debe adivinar quién de los jugadores esconde la prenda en sus manos. Si lo adivina su equipo gana 1 punto y pasa a esconder el anillo en su equipo. Para adivinar quién esconde la prenda, el capitán del equipo contrario observa cuidadosamente a todos los jugadores, que permanecen con los puños cerrados en su regazo, y recorre sus filas pudiendo eliminar a tantos como desee para quedarse con un grupo del que elige a quien piensa que posee la prenda. Sólo tiene una oportunidad para acertar. El juego requiere grandes dotes de observación, experiencia y mucha habilidad. Uno de los capitanes más exitosos explicó al periodista que el truco residía en darse cuenta de que los *ojos del jugador que poseía la prenda permanecían vigilantes en vez de relajados como los del resto de jugadores*. (Fuentes: *The Economist*, 29 de noviembre de 2003; J. Bernabé Pascual, *Juegos murcianos de siempre*, Murcia, Editora Regional de Murcia, 2003.) En este caso, el indicio delator es la rigidez en la mirada y la falta de naturalidad, reveladora del miedo a ser descubierto.

Signos de nerviosismo

Son una larga serie de gestos y expresiones que nos permiten decir que la persona está muy alterada en un determinado momento. Tienen su utilidad cuando aparecen de repente ante preguntas clave, críticas o comprometedoras.

Muchos de estos signos son el resultado directo de cambios fisiológicos en el sistema nervioso vegetativo, que acontecen cuando hay emociones y que se estudian a través de instrumentos como el polígrafo, como se verá en el capítulo siguiente. Los principales son:

1. *Falta de control de las extremidades*: se escapa una patada seca contra la mesa o contra otra silla, se mueven los pies incesantemente o se manipulan objetos como sujetapapeles, bolígrafos o gafas.
2. *Automanipulaciones*: consistentes en tocar con las manos la cara, las orejas y el cabello; frotarse la nariz; retirar pelusa, hilos reales o imaginarios de la ropa; sacudirse el polvo o la caspa; ajustarse las gafas; jugar con el pelo; estirar, acariciar o retorcer collares, pendientes o joyas. Son indicios de mentira cuando aparecen sistemáticamente asociados a respuestas específicas sobre el tema que se investiga. Ekman opina que las automanipulaciones no son signos del todo fiables, ya que aparecen tanto en estados de alta activación como en los de relajación total (aburrimiento), pero son movimientos conscientes y el mentiroso experto intentará controlarlos.
3. *Cambios asociados a la sudoración*: por ejemplo, sudor en el labio superior; rascarse, como cuando se rasca la nariz ante preguntas comprometedoras, en comparación con otras preguntas que no lo son. Esto es lo que se conoce con el nombre de efecto «Pinocho»: en algunas personas, al mentir se dilatan los vasos sanguíneos de la nariz, de forma que ésta se hincha. Aunque este aumento de tamaño no es visible a simple vista, el efecto final, unido a la sudoración, es la necesidad de rascarse.
4. *Sequedad en la garganta*: tragar saliva, beber agua, aclarar la garganta, carraspear o humedecer los labios con la lengua. Se debe a la inhibición de la secreción salival que acompaña al estrés y a la consiguiente sequedad de garganta.
5. *Signos de preocupación y esfuerzo mental intensos*: arrugar la frente y el entrecejo o apretar los labios.
6. *Dificultades respiratorias*: suspiros, ritmo respiratorio rápido y superficial.
7. *Parpadear con más frecuencia que las personas que dicen la verdad*: contracciones involuntarias de párpados y cejas.
8. Revolverse inquieto en el asiento.
9. *Errores en la articulación de palabras*: «se traba la lengua» o muestran vacilaciones al hablar.

Postura

La postura de la persona sincera suele ser «abierta», frontal, inclinada hacia delante y alineada con el entrevistador. Se cambia de postura de cuando en cuando, normalmente, y el individuo se siente cómodo con estos cambios.

La persona que miente tiende a apartar su cuerpo del entrevistador y a alinearse de forma oblicua, no de frente. Tiende también a inclinarse más hacia delante para apoyarse. Muchas veces adopta una *postura rígida y defensiva*, con muy pocos cambios corporales a lo largo de la entrevista, mostrando cierta incongruencia. Esta reacción es paradójica, debido a que un aumento en la actividad fisiológica, consecuencia del estrés, llevaría a un nerviosismo caracterizado por abundantes movimientos corporales. Sin embargo, los movimientos corporales, a diferencia de otros cambios fisiológicos como la sudoración, son en su mayoría controlables y consecuentemente el mentiroso intentará evitarlos durante la entrevista. Debido a la llamada «ilusión de transparencia», que vimos en el capítulo 1, los exagerados esfuerzos en controlar el movimiento pueden resultar en una *rigidez* llamativa.

Ocasionalmente, levanta lo que pueden llamarse «barreras corporales»: cruza brazos o piernas más frecuentemente que los que no mienten o se acompaña de gestos como taparse la boca o la cara.

La observación de la comunicación no verbal es un elemento central en muchas profesiones diferentes. Cuando un periodista entrevista a una persona famosa suele prestar atención a los múltiples signos de nerviosismo que indican que determinadas preguntas le preocupan, le angustian o han tocado algún aspecto vulnerable de su personalidad, de su comportamiento o de su biografía, o revelan algo que deseaba ocultar. Señales como falta de control en las extremidades, como cuando se le escapa una patada, cambios de postura para ponerse más cómodo, fruncir el entrecejo, ocultarse la boca o cubrir los labios, cambios en el tono de voz, carraspeos o suspiros, tragar saliva, sudoración. Las señales no verbales suelen llevar al entrevistador a lo mejor y más jugoso de su encuentro con el famoso. Pero también puede decirse lo mismo en sentido positivo. Las emociones de alegría o satisfacción también se detectan a través de señales no verbales: sonrisa abierta y franca, apertura de ojos, «se le ilumina la cara», ritmo del habla más rápido y animado, todo ello observable cuando el protagonista habla de lo que más le gusta y de sus satisfacciones. El buen entrevistador saca el mayor partido posible de estas señales.

Conclusión

Ekman y O'Sullivan (1991) investigaron entre varios grupos de profesionales pertenecientes a diferentes cuerpos de seguridad quiénes detectaban mejor el engaño y cuáles eran las señales que utilizaban. Los más eficaces en detectar mentiras daban más importancia a las claves o indicios no verbales que a los verbales o, mejor aún, a una *combinación de indicios verbales y no verbales*. Los mejores eran también los que más

práctica y costumbre tenían en *observar* y detectar posibles sospechosos. Son los que prestan atención a diferentes señales verbales (congruencia o consistencia del relato), cambios en la altura de voz, velocidad del habla, o no verbales, como las que hemos descrito en este capítulo.

Todo ello indica que una buena formación, práctica y experiencia en observar indicios verbales y no verbales pueden llevar a una mejor detección del engaño. El interrogador debe ser un buen observador y un buen conocedor y estudioso de la comunicación verbal y, en particular, de la expresión no verbal de las emociones.

En resumen, la detección del engaño basada en indicios no verbales se apoya en aprender a observar, en conocer bien los comportamientos no verbales que provocan las emociones y en comparar el comportamiento no verbal del sujeto ante diferentes preguntas y su evolución a lo largo de la entrevista, en especial si hay cambios importantes cuando se enfrenta a la confrontación o a las preguntas clave.

Señales no verbales de sinceridad

En este capítulo hemos examinado las señales no verbales que indican que una persona puede estar mintiendo. La cuestión puede abordarse empero desde un punto de vista diferente: cuáles son las señales no verbales que indican que una persona está diciendo la verdad. La credibilidad de un mensaje depende en buena medida de cómo se transmite y está caracterizada por una serie de aspectos que desarrollamos a continuación.

Del mismo modo que en el capítulo anterior hablábamos de la *coherencia* o *consistencia*, en la comunicación no verbal que acompaña a la transmisión del lenguaje creíble debe hacerse hincapié en la *congruencia* entre el contenido del mensaje hablado y cómo se transmite. El lenguaje corporal está de acuerdo con lo que se dice. Así, los mensajes emocionales van acompañados de sus correspondientes manifestaciones faciales, gestuales, posturales y de cualquier otro tipo. El tono de voz es normal y correcto, el ritmo vocal, pausas, gestos, postura y demás elementos no verbales de la comunicación se corresponden con el contenido del mensaje que se transmite. La actitud que se manifiesta es de resolución y confianza en uno mismo.

No hay tartamudeos o dudas en la elección de palabras. No aparecen señales de nerviosismo: tics, tragar saliva, suspiros o cualquier otro signo visible de emoción, salvo cuando se llega a las partes de mensaje con un contenido emocional. La emoción que se transmite es proporcional a dicho contenido.

Hay además toda una serie de circunstancias que favorecen siempre a todo interrogado, diga o no la verdad, y que tienen que ver con los factores siguientes:

- Si ha tenido tiempo de preparación suficiente. Si una persona sabe que se le va a interrogar específicamente sobre una cuestión, podrá prepararse mejor para superar la prueba.
- Si tiene capacidad y recursos mentales (rapidez, memoria), verbales (fluidez, elocuencia, expresividad), formación e información para prever preguntas y preparar respuestas.
- Si posee experiencia previa en ser interrogado. Una persona acostumbrada a comparecer ante tribunales, como ocurre con muchos peritos forenses, resulta más convincente que quien lo hace por primera vez.
- Si se tiene familiaridad con el lugar y con el contexto en el que se realiza la entrevista.
- Si no se tiene miedo.
- Si el castigo o pena potencial por el hecho del que se le acusa o por ser descubierto es insignificante.

Capítulo 4

DETECCIÓN FISIOLÓGICA DEL ENGAÑO

Porque si el hombre se pone a imaginar en alguna afrenta que le han hecho, luego acude la sangre arterial al corazón y despierta la iras, y le da calor y fuerzas para vengarse.

JUAN HUARTE DE SAN JUAN,
Examen de Ingenios para las Ciencias,
1575, cap. III

La detección fisiológica del engaño se basa en el estudio y valoración de los cambios fisiológicos que acompañan al intento de mentir. Al contrario de lo que sucede con el comportamiento verbal y con lo que consideramos comportamiento no verbal, muchos de estos cambios fisiológicos no son observables a simple vista y requieren de una instrumentación especial, el llamado *polígrafo*, que los detecte, los amplifique y permita su grabación y análisis posterior. Anticiparemos que la introducción de la tecnología en el estudio de las relaciones humanas facilita mucho algunas cosas, pero no añade aspectos esenciales que resuelvan definitivamente la detección fiable del engaño.

En muchos países, la poligrafía ha pasado de ser una técnica exclusivamente policial y criminológica a convertirse en un instrumento que se utiliza en diferentes ámbitos: práctica de pruebas periciales con una finalidad judicial (que no es el caso en España), selección de personal con funciones delicadas como la custodia o el transporte de bienes, el acceso a información reservada y posibilidad de chantaje o soborno, y revisión o examen periódico de personal de agencias de seguridad. Su práctica requiere en el mejor de los casos, que no es lo habitual, formación previa tanto de tipo psicológico y psicofisiológico como de tipo policial o criminológico. Una descripción más amplia de los procedimientos y las bases del examen poligráfico puede encontrarse en el trabajo de Martínez Selva Riquelme (1999).

Hemos visto que las emociones (miedo, estrés, culpa) que acompañan al intento de engañar provocan cambios fisiológicos, que son involuntarios y que escapan, consecuentemente, al control del individuo, pudiendo ser medidos de forma objetiva a través del polígrafo. Después de lo expuesto hasta ahora, la idea que subyace a esta forma de detectar el engaño no es en modo alguno nueva: los cambios fisiológicos de una persona que miente cuando responde a ciertas preguntas son en principio diferentes a los cambios que muestra una persona que dice la verdad ante esas mismas preguntas. Igualmente, las respuestas fisiológicas de un mentiroso serán mayores ante las preguntas relevantes, relacionadas con el hecho que se investiga y con sus detalles, que ante las preguntas irrelevantes o neutras, o ante las llamadas preguntas control. En una primera aproximación, el valor añadido del polígrafo es poner de manifiesto señales biológicas que no se ven a simple vista y hacerlo de forma objetiva.

El estrés y la emoción intensa se manifiestan a través de un aumento en la actividad fisiológica general, que es más acusada en el sistema nervioso vegetativo y en las funciones corporales que dependen de él. Principalmente se estudian los cambios en la presión arterial, las frecuencias cardíaca y respiratoria y los cambios en la actividad eléctrica de la piel asociados a la sudoración. Algunas medidas son más complejas, como las variaciones en el riego sanguíneo periférico, asociados al rubor y a la palidez u otras que se investigan actualmente, como la dilatación pupilar, de las que hablaremos al final de este capítulo.

El empleo de técnicas de registro de la actividad fisiológica para detectar mentiras se remonta a los estudios de algunos criminólogos de finales del siglo XIX y principios del XX, como los del italiano Cesare Lombroso. El desarrollo científico de las mismas se sitúa en la década de 1920 con la aparición del oscilógrafo o polígrafo portátil. Los trabajos pioneros en el desarrollo de estas técnicas están descritos con cierto detalle en el manual de Woodworth y Schlosberg (1962) y en el documentado ensayo de Sullivan (2003).

Uno de los antecedentes del polígrafo fue el método de asociación de palabras desarrollado por Carl Gustav Jung. En este método se pide al sujeto que responda lo más rápidamente posible y lo primero que se le ocurra a una lista de palabras o preguntas que le plantea el terapeuta; algunas de estas palabras o preguntas están relacionadas con el suceso, las denominadas «críticas», y otras no. Los intentos de esconder o enmascarar el hecho se manifestarían en respuestas verbales significativas, como la repetición de la palabra, o responder con palabras poco comunes ante las preguntas críticas o en mostrar tiempos de reacción o de latencia muy largos o muy variables, acompañados de dudas, vacilaciones o sonrisas. Este método se desechó por poco fiable.

El polígrafo es un instrumento que detecta y registra sobre papel o de forma electrónica la actividad simultánea de varios sistemas fisiológicos. Se comenzó utilizando la presión arterial y la frecuencia respiratoria, a las que se añadió a mediados de 1930 la medida de la actividad eléctrica de la piel. El oscilógrafo portátil que registraba estas tres

medidas fue el llamado «polígrafo Keeler», que ha sido el instrumento clásico de la detección fisiológica del engaño. El interrogador medía también el «tiempo de reacción» o «tiempo de latencia» de las respuestas, es decir, el tiempo que el sujeto tardaba en responder. Hoy en día se tiene también en cuenta la lentitud al responder.

Las medidas habituales derivan, como se ha dicho, de la actividad del sistema nervioso vegetativo. Éste regula a su vez a numerosos órganos y a otros sistemas corporales, contribuyendo a mantener el equilibrio homeostático y las condiciones en el medio interno. El sistema nervioso vegetativo reacciona también ante lo que ocurre en el medio preparando al individuo para la acción. Ejerce sus efectos a través de sus dos divisiones, la simpática u ortosimpática y la parasimpática. En condiciones de estrés predomina la actividad simpática, mientras que, en general, hay una inhibición de la actividad parasimpática.

La *presión arterial* es la fuerza de la sangre sobre las paredes de las arterias en cada latido, con un valor mínimo o presión arterial diastólica y un valor máximo o presión arterial sistólica, asociados respectivamente a la relajación del músculo cardíaco (diástole) o de la contracción ventricular (sístole). El estrés psicológico aumenta los valores de la presión arterial, especialmente de la sistólica. El *pulso* o *ritmo cardíaco* indica la velocidad de contracciones del corazón, que se incrementa en situaciones de estrés debido al aumento de la actividad simpática del sistema nervioso vegetativo y al descenso de la parasimpática. La *respiración* en situaciones de estrés se vuelve más rápida y superficial, predominando la respiración torácica sobre la abdominal o diafragmática. Los cambios en la *actividad eléctrica de la piel* son el resultado de la acción de las glándulas sudoríparas de la palma de la mano, que depende también de la activación simpática del sistema nervioso vegetativo. La hidratación de la piel (sudor) aumenta la facilidad del paso o conductancia de una débil corriente eléctrica por la superficie de la piel, que es lo que mide directa o indirectamente uno de los canales del polígrafo.

Un ejemplo de las respuestas vegetativas de tipo simpático que acompañan a la emoción de mentir y al miedo en general es una antigua técnica, atribuida a los chinos, de detectar el engaño. Se daba al presunto culpable a masticar un puñado de arroz. Si el acusado conseguía masticarlo sin dificultades, era considerado inocente. En cambio, si no podía masticar se le consideraba culpable. Ello se debe a que la descarga del sistema nervioso simpático inhibe la secreción de las glándulas salivales, provocando la sequedad de la boca, lo que hace muy difícil masticar y deglutir comida seca.

Activación fisiológica

La situación de interrogatorio provoca un aumento de la actividad general del organismo, que se acentúa cuando el individuo responde a las preguntas que se le plantean. Las emociones no son los únicos procesos psicológicos que se ponen en

marcha en una entrevista. Como vimos en el capítulo 1, la atención a la situación y a las preguntas específicas también aparece en el sujeto y provoca cambios fisiológicos, más tenues que los emocionales, pero que pueden contribuir, según los casos y la situación, bien a facilitar la detección o bien a crear confusión en la interpretación y valoración final que se realice. En la práctica, las emociones citadas se manifiestan fundamentalmente en los sujetos que mienten, pero en los sinceros se pueden dar distintos estados psicológicos diferenciados, emocionales y atencionales, como son estrés, interés, atención o curiosidad, que podrían parecerse a los de los mentirosos y dar lugar, consecuentemente, a confusiones a la hora de interpretar las respuestas fisiológicas.

Deben tenerse en cuenta, por ello, dos factores en el origen de los cambios fisiológicos. Por una parte, el *atencional*, que se relaciona directamente con el interés que provoca el contenido de las preguntas que se hacen o, dicho de otra forma, con la importancia o relevancia que poseen para la persona que está siendo interrogada. Las cuestiones relevantes, directamente relacionadas con el hecho que se investiga, tienen un mayor contenido informativo y una mayor significación para el sujeto y desencadenan en él un mayor esfuerzo en su análisis y procesamiento, como se verá después que ocurre en el caso de la dilatación pupilar. Este esfuerzo puede ir acompañado de dificultades para pensar o para recordar detalles de un acontecimiento. Las respuestas relevantes suscitarán mayores respuestas atencionales y mayor activación general. Los sujetos, tanto culpables como inocentes, tenderán a centrar su interés en las preguntas más significativas, relacionadas directamente con el hecho que se investiga. Saben de antemano que serán las respuestas a estas preguntas las que determinarán que se les considere culpables o inocentes, sinceros o mentirosos. Esto puede distorsionar la interpretación si lo que se confunde es el interés o la atención con las emociones propias de mentir.

El segundo factor es propiamente *emocional*. Las preguntas relevantes suscitan una o más emociones en el sujeto, que van acompañadas de los cambios fisiológicos que se miden y valoran. La emoción que se desencadena es mayor en el culpable o en el mentiroso.

No existe un cambio fisiológico específico ante la situación de mentir que nos diga que el sujeto miente, sino que los cambios fisiológicos son resultado de una situación global, en la que intervienen múltiples factores: nivel de estrés o ansiedad del sujeto, mienta éste o no, el diferente poder de la pregunta en suscitar cambios en la actividad fisiológica general, las reacciones de atención o interés hacia las preguntas, la actividad mental provocada por la búsqueda de la respuesta apropiada y las diferencias entre los individuos tanto psicológicas como fisiológicas, relativas a la capacidad de reacción de su sistema nervioso vegetativo. Como en el resto de los indicadores, es clave, por tanto, distinguir cuándo el aumento de la actividad fisiológica se debe al engaño y cuándo a otros factores. Las diferentes técnicas de entrevista, que se verán a continuación, se han

diseñado *para evaluar los efectos de estas variables*, por lo que las respuestas fisiológicas no poseen un valor absoluto, sino que *se interpretan en función de todos los factores citados*.

En el examen o entrevista se estudian cambios fisiológicos característicos ante preguntas relevantes y se comparan con las respuestas a preguntas irrelevantes o a preguntas control. La evaluación acerca de la sinceridad se realiza siempre a partir de la comparación entre las respuestas fisiológicas a las preguntas relevantes y las correspondientes a las demás preguntas planteadas al mismo sujeto.

Clásicamente, un aumento brusco en la presión arterial y el cambio en el ritmo o amplitud de la respiración, o su interrupción o detención brusca, han sido los signos fisiológicos asociados al engaño en la detección poligráfica. Más recientemente, la actividad eléctrica de la piel ha demostrado ser una respuesta muy sensible, especialmente en el laboratorio, aunque lo mejor es una combinación de todas ellas. El interrogador prepara la situación de forma que pueda llegar a una decisión definitiva sobre la veracidad de lo que dice el sospechoso. Cuanto mayor es el nivel de atención y de emoción, más fácil será la detección de la mentira, ya que las respuestas fisiológicas serán mayores por el esfuerzo mental y por la motivación para engañar. Por todo ello, es importante observar el nivel de estrés del sujeto antes y a lo largo de todo el examen.

En la interpretación y valoración final se tienen en cuenta, sin embargo, todos los datos, de los cuales los más importantes son los fisiológicos, pero que *se valoran en el conjunto de toda la información de la que se dispone*. En último extremo, la decisión final depende del interrogador, que debe ser un experto formado en la técnica, y conviene que dicha decisión final sea tomada por más de un especialista.

Examen poligráfico

Existen diferentes técnicas de entrevista y una serie de variantes que veremos a continuación.

El procedimiento general suele ser común a las diferentes técnicas, que consta de las fases siguientes, aunque todas comienzan con un estudio preliminar del caso y con una entrevista inicial con el sujeto (Barland y Raskin, 1973).

Documentación y estudio previo

Previamente se debe poseer una información general y actualizada de la investigación del caso, del sujeto, del hecho y de sus circunstancias. El investigador se forma una idea de conjunto del acontecimiento, de las diferentes hipótesis en juego, de los posibles culpables y de cómo es la persona a la que debe examinar. Se determinan cuáles son los datos relevantes sobre los que se sospecha que el sujeto no dice la verdad.

Entrevista preliminar y elaboración de preguntas

Se comienza por una entrevista con el sospechoso que permite al investigador obtener, de primera mano, sus datos biográficos y su versión del caso. Se le explica con detalle en qué consiste el examen con el polígrafo, se contesta a todas sus preguntas y se le aclaran todas las dudas que pueda tener. En esta entrevista se explica qué es un polígrafo y se le hace saber que cualquier intento de mentir será detectado, creando una *expectativa de sinceridad* con la finalidad expuesta en el capítulo 1. El sospechoso debe ser convencido de la infalibilidad de la máquina y de que todo intento de mentir será inútil.

Lo que sucede en esta entrevista lo tiene en cuenta el interrogador para tomar decisiones al final del proceso. Es obvio que todo lo dicho respecto a las distintas formas de detectar el engaño por otros procedimientos suele ser útil en esta entrevista previa, en la que el interrogador se forma una primera impresión. La diferencia es que en este primer contacto *no se busca la confesión o admisión de culpabilidad, sino establecer detalles que permitan plantear adecuadamente las preguntas del interrogatorio*. En cualquier caso, será la prueba poligráfica la que será decisiva y la entrevista es preparatoria de la sesión con el instrumental.

Esta entrevista cumple también la función de crear una buena relación con el sujeto, ya que interesa siempre que colabore, además de contribuir a que se relaje durante la sesión poligráfica. Al hablar sobre el tema y los aspectos conocidos del hecho que se investiga, se allana el camino para la confesión, creando una buena relación personal e indicando las numerosas razones por las que se pueden cometer delitos y crímenes, para lo que se dan explicaciones y justificaciones convincentes de por qué se puede haber cometido un determinado acto y de por qué es comprensible que haya intentado mentir. Se insiste en que los datos del polígrafo indicarán si miente.

También permitirá conocer su nivel general de estrés y ansiedad. Es decir, nos da una idea de su nivel general de nerviosismo que nos permite suponer cómo va a reaccionar al examen poligráfico. Por ejemplo, una persona inocente puede estar muy asustada sólo por el hecho de que se sospeche de ella. Lo mejor es conseguir que se relaje al máximo.

Según la técnica específica que se emplee, algunas de las preguntas que se van a formular se pueden discutir con el sospechoso en esta primera entrevista. Por muy complicado que sea el suceso o la posible participación del sujeto, al final las preguntas deben ser *concretas y específicas* y, dado que no se dispone de un tiempo ilimitado para preguntar, es importante llegar a enunciados eficaces. Es esencial elaborar bien las preguntas y que éstas lleven a respuestas sencillas, del tipo «sí», «no». Se trata de maximizar la eficacia de las preguntas y de elegir el procedimiento de entrevista más adecuado.

Las preguntas que se utilizan en la técnica poligráfica son variadas y han servido de modelo a las que se emplean en otros tipos de técnicas que se abordan en este libro. Pueden ser:

1. *Relevantes*: son las que se relacionan directamente con el suceso investigado. Se espera que provoquen las emociones y los cambios fisiológicos correspondientes para poder distinguir a culpables de inocentes. Su contenido informativo es alto y pueden activar tanto al mentiroso como al sincero, aunque la mayor activación debe corresponder al mentiroso. Ejemplos: «¿Filtró usted información a la prensa sobre lo tratado en el Consejo de Administración de la fecha indicada?». Las preguntas relevantes se formulan de manera que la persona interrogada se convenza de que se piensa que es culpable.
2. *Irrelevantes o neutras*: no guardan ningún tipo de relación con el suceso que se investiga. Son fácilmente reconocibles, del tipo: «¿Nos encontramos en el año 2003?», «¿Estamos en Madrid?», «¿Estamos en el mes de abril?».
3. *Control*: poseen un contenido emocionalmente significativo, pero sin importancia para el hecho que se investiga. Pueden darse a conocer en la entrevista preliminar, pero en este caso el sujeto debe desconocer el orden en el que se le van a preguntar después. Se plantean sobre cuestiones que afectan emocionalmente a todas las personas y el objetivo al formularlas es azorar al sospechoso. Algunas de ellas poseen un marcado carácter acusatorio y sirven para establecer un nivel base de estrés que no está relacionado con la culpabilidad. Se refieren a actividades similares a las investigadas y se formulan deliberadamente de modo vago e impreciso. Ejemplos: «¿Ha mentido usted en alguna ocasión?», «¿Alguna vez ha robado algo?», «Entre los 18 y los 28 años mintió alguna vez para evitar problemas?». La mayoría de las personas, cuando niegan al contestar a estas preguntas, no están seguras de su respuesta y pueden pensar que mienten. Por su parte, la selección de las preguntas es fundamental, como también la forma en que se plantean. Ante las preguntas control, se espera que el interrogado se altere tanto si contesta «no» como si contesta «sí». Al contestar negativamente el sujeto piensa que miente o al menos no estará muy seguro de su sinceridad. El interrogador le disipa las dudas que pueda tener, matizando: «Me refiero a si el robo fue de algo muy importante o valioso, aparte de lo que me ha dicho anteriormente». Si contesta afirmativamente, está reconociendo un comportamiento inadecuado que puede avergonzarle y que también le activará emocionalmente.

Obsérvese que cuando se pregunta «¿Ha robado usted alguna vez algo?», ante las dudas que pueda tener un adulto el interrogador le aclara que sólo debe responder sí en el caso de que haya robado algo de mucho valor. Por lo tanto se le sugiere que responda

«no». El sujeto puede haber robado algo de poco valor (un cenicero en un hotel, un libro) una o varias veces en su vida, por lo que se le induce a mentir... para descubrir al que miente.

Los sujetos culpables responden más intensamente a las preguntas relevantes que a las de control y los inocentes más ante las preguntas control que ante las relevantes. Si las diferencias entre las respuestas son ligeras o inexistentes, se trata de un caso dudoso o no concluyente.

Sesión poligráfica

Se lleva a cabo la entrevista estructurada, realizando las preguntas pertinentes y recogiendo los datos fisiológicos. La duración es breve, de unos pocos minutos, y se limita a una serie corta de preguntas y respuestas, no más de 10 o 12. La brevedad va dirigida a eliminar una de las complicaciones de la detección de respuestas fisiológicas y es que éstas tienden a atenuarse si se formulan muchas preguntas. La sesión debe tener lugar en condiciones óptimas de registro fisiológico (aislamiento, equipo adecuado, ambiente físico constante), que los poligrafistas e interrogadores profesionales conocen muy bien. Antes de comenzar la tanda de preguntas, se sigue un procedimiento estándar de adaptación que incluye la colocación de detectores y electrodos, además de la verificación del funcionamiento del aparato. Las instrucciones indican al sujeto que evite distracciones y movimientos y que se concentre en las preguntas. Éstas se formulan en un tono de voz monótono para evitar inflexiones que desencadenen respuestas fisiológicas en el sujeto. A lo largo de la sesión, se observa el comportamiento no verbal que pueda ser significativo, del que se toma buena nota.

Puede haber un segundo interrogatorio centrado en las preguntas ante las que hay respuestas dudosas o no concluyentes. La técnica más purista habla de una segunda e incluso de una tercera sesión para disipar dudas.

Entrevista final

Es opcional, dependiendo de si se necesita información adicional. Si no hay indicios de engaño se limita a una formalidad de agradecimiento. Si existen indicios, es el curso de la investigación el que aconsejará plantearle directamente aquello que no está claro o acusarle directamente, dependiendo de qué papel desempeña la sesión poligráfica en la investigación general.

No hay una valoración estándar de las respuestas fisiológicas que se base en la magnitud de las mismas o en cualquier otro parámetro, siendo el elemento clave la comparación entre respuestas a preguntas relevantes y a preguntas control. Como se ha

dicho antes, puede aparecer a lo largo de la sesión una habituación, o descenso en la intensidad de las respuestas fisiológicas, de forma que las más intensas aparecerán en las preguntas iniciales.

Procedimientos de entrevista

En esencia, los procedimientos son todos iguales, al basarse en la comparación entre las respuestas del sujeto a preguntas relevantes y a preguntas irrelevantes o de control. Los más conocidos y empleados son:

Prueba del pico de tensión

Se realizan entre cinco y nueve preguntas relativas al suceso, expresadas casi en los mismos términos, a las que el sujeto contestará «no». El sujeto mentiroso mentirá sólo ante una de ellas, que es la pregunta inculpatoria que se coloca más o menos en mitad de la serie. Se observa un aumento en la activación fisiológica y las respuestas vegetativas, el llamado «pico de tensión», coincidiendo con la pregunta crítica o relevante.

Antes de comenzar la sesión, el sujeto lee la lista de preguntas. Si es culpable, la tensión psicológica, y la correspondiente activación emocional, crecerán conforme se acerca el momento en el que la pregunta relevante va a ser planteada. Las reacciones vegetativas crecerán y serán máximas cerca del momento de mentir e irán disminuyendo conforme el sujeto se relaja y continúa la prueba.

Preguntas relevantes e irrelevantes

Se intercalan varias preguntas relevantes entre las irrelevantes, sin que el sujeto conozca la secuencia de las mismas. Cada pregunta relevante va precedida y seguida de dos preguntas irrelevantes, de forma que pueda apreciarse, si es el caso, la mayor respuesta fisiológica ante la pregunta relevante y después la relajación, o vuelta a su nivel de base, de la actividad fisiológica. Se consigue así que los índices fisiológicos que se miden recuperen su nivel previo o de base de actividad.

Como se ha dicho antes, las preguntas relevantes pueden provocar cambios fisiológicos en la persona inocente debido a que suelen ser significativas. Este procedimiento suele emplearse en selección de personal debido al gran número de preguntas relevantes que pueden formularse. En la selección de personal de seguridad o en los exámenes periódicos a los que se someten, preguntas relevantes pueden ser: «¿Consume usted drogas?» o «¿Es usted alcohólico?». Cuantas más preguntas relevantes se planteen, más fácil será la detección y el separar a mentirosos de sinceros.

Preguntas control

Es frecuente que se añadan en la entrevista varias preguntas control, de las descritas arriba. A través de éstas se intenta provocar que la persona inocente reaccione de forma semejante a como lo hace la persona culpable ante preguntas relevantes. Se compara la intensidad de las respuestas fisiológicas ante las preguntas relevantes, relacionadas con el hecho que se investiga, y ante las preguntas control.

Como hemos visto antes, el sujeto mentiroso mentirá al responder a las preguntas relevantes y mostrará una activación fisiológica mayor ante ellas que ante las de control, mientras que el inocente responderá más fuertemente a las de control que a las relevantes, las cuales poseen para él menor contenido emocional.

Existen variantes de estos procedimientos. En una de ellas, la prueba de control de verdad (*truth control test*), se presentan al sujeto dos situaciones, la real, que interesa esclarecer y en relación con la cual se formulan las preguntas relevantes, y otra ficticia, de naturaleza semejante a la real. El punto crítico es la necesidad que posee el mentiroso de engañar, en relación con la situación real y la neutralidad de la situación ficticia, que no suscita en principio reacción en nadie, ya sea culpable o inocente.

Conocimiento del culpable o de información oculta

La prueba del conocimiento del culpable (*guilty knowledge technique, concealed information test*) se basa en presentar datos del suceso que sólo el culpable conoce, de forma que sólo él se alterará cuando se le inquiera sobre esos extremos. Consta de preguntas sobre el hecho, en cada una de las cuales se proponen al sujeto cinco respuestas, de las cuales sólo una es la correcta. Ejemplo: «Si usted cometió el crimen sabrá que el arma empleada fue:

- una escopeta de cañones recortados,
- una pistola,
- un fusil de asalto,
- un cuchillo,
- un subfusil.

El entrevistador lee la pregunta y las respuestas y el sujeto repite estas últimas, una a una. Puede emplearse, en vez de la pregunta verbal, la presentación de estímulos visuales, como son las imágenes del lugar del crimen, de detalles de la escena o de elementos usados en la comisión del delito. Se recomienda utilizar un mínimo de cinco preguntas de información oculta.

Para el sujeto inocente, todas las respuestas son irrelevantes y no debe mostrar ninguna reacción fisiológica específica, y más aún si se suceden series de preguntas sobre el mismo hecho. Sólo el sujeto culpable tiene conocimiento directo de la respuesta correcta, por lo que el hecho de mencionarla suscitará reacciones fisiológicas. El sujeto desconoce en este caso el orden en el que se le presentarán las preguntas y el orden de las alternativas de respuesta. El riesgo de que el inocente conozca la alternativa correcta es muy bajo ya que no conoce el caso y para él es difícil además distinguir las preguntas relevantes de las irrelevantes. Si el sospechoso responde negativamente a varias preguntas, con un aumento de su actividad fisiológica ante la opción que es cierta, se concluye que conoce información oculta acerca del delito que sólo estaría al alcance de un participante directo

Las investigaciones más recientes atribuyen la mayor activación fisiológica ante las opciones de preguntas relacionadas con el crimen a respuestas atencionales, no a respuestas emocionales. El contenido informativo de las opciones de respuestas relacionadas con el delito es significativo sólo para el culpable, y cuando éste escucha o ve esta información, atiende con más intensidad (Verschuere y otros, 2004). Es una prueba de si el entrevistado sabe o no algo.

Es una técnica que se utiliza principalmente en situaciones de laboratorio y poco o nada en los exámenes poligráficos convencionales, puesto que debe concurrir que la investigación lleve a datos que sólo debe conocer el culpable.

Esta técnica es bastante potente en descartar inocentes, corrigiendo la tendencia de la poligrafía a proporcionar falsos positivos. El problema es que tiende a descartar también a los culpables y a clasificarlos como inocentes.

Críticas y limitaciones

Los defensores de la técnica poligráfica aseguran que es uno de los procedimientos más precisos, válidos y fiables que existen. El caso es que hay una fuerte discusión sobre si esto es así. La falta de una «verdad de base» impide que se sepa el alcance y el valor auténtico de las estimaciones de los profesionales poligrafistas, y si ésta es mejor o no que otras técnicas. En el mundo real, la confesión y las decisiones de los tribunales son los principales criterios de validez, con los problemas que ambos plantean: si la confesión es cierta y si el tribunal se equivoca o no. Su evaluación científica es además complicada ya que la utilización de la técnica no sigue una metodología muy estricta. Además, los poligrafistas suelen tener experiencia como interrogadores pero poca formación científica en Psicología y Psicofisiología, por no hablar de sus propios intereses personales y comerciales en la utilización de la técnica, en demostrar que ésta es válida y fiable y en alcanzar la confesión del interrogado.

Estrictamente, y en la mayoría de los casos, el polígrafo no sirve para diferenciar entre la emoción de miedo a la situación de entrevista o interrogatorio de la propia del estrés o de la culpa por mentir, o del miedo a que le pillen a uno en una mentira. No detecta mentiras, sino que mide señales generales e inespecíficas de activación emocional o, más precisamente, de los cambios fisiológicos que acompañan a la excitación emocional o a la atención suscitada por el contenido de una o más preguntas. Como vemos, éste es un problema común a otras formas de detección del engaño vistas en este libro.

Son muchos los científicos que han cuestionado la fiabilidad y validez de estas técnicas (Furedy, 1986). Por mencionar sólo algunos de los problemas planteados, diremos que las preguntas control, sobre las que descansan buena parte de los exámenes poligráficos, son fáciles de reconocer y pueden preocupar, tanto al culpable como al inocente, menos que las preguntas relevantes y específicas relacionadas de forma concreta con un crimen. Por otro lado, si el sujeto no está seguro de lo que debe responder a las preguntas control puede que esté más preocupado por éstas que por las relevantes, ya sea inocente (porque se ve obligado a mentir o a confesar algo impropio cuando responde) o culpable (porque se ha preparado y sabe qué va a responder a las relevantes pero no a las control). El mentiroso puede entonces mentir en las dos preguntas, relevantes y control, y no mostrar diferencias fisiológicas cuando responde. Las diferencias aparecerán en este caso sólo en el inocente, quien mostrará mayores respuestas ante las preguntas control (porque ha mentido o no sabe bien qué contestar) que ante las relevantes. Los investigadores BenShakhar y Furedy (1990) opinan que la técnica de la pregunta control se basa en buena medida en engañar a los sujetos. Para que la técnica sea efectiva el sujeto debe creer que las preguntas control desempeñan un papel diferente al real, de manera que si engaña con éxito en ellas y muestra la misma activación que ante las preguntas relevantes, se comporta como un posible culpable y puede ser considerado (con un criterio amplio) como culpable del delito que se investiga.

La esencia de esta técnica, no alcanzada a nivel científico con rotundidad, es detectar la mayor significación y la mayor importancia afectiva de la pregunta relevante para el culpable que para el inocente. No digamos ya lo que supone éticamente el hacer mentir al inocente para poder saber quién está mintiendo realmente.

La detección poligráfica del engaño es un área más técnica que científica, que se halla más cerca de la experiencia y del arte de interpretar y valorar muchos datos diferentes que de la conducta científica ortodoxa y de la rigurosa metodología de laboratorio. Su resultado depende de factores tan variados como la experiencia del entrevistador, la estructura del interrogatorio, la construcción y formulación de las preguntas y las diferencias individuales en el nivel de estrés y en la respuesta fisiológica. En el caso de las respuestas fisiológicas, las diferencias individuales son muy importantes y no permiten hacer comparaciones entre distintos sospechosos.

Debido a todos estos factores, se critica a las técnicas de detección fisiológica porque las conclusiones se presentan como objetivas, cuando la decisión final es subjetiva. En la práctica, lo cierto es que se parte de datos y técnicas objetivos, pero el interrogador tiene en cuenta tanto los datos fisiológicos como los conductuales (verbales y no verbales) junto con su conocimiento del caso para tomar la decisión final y hacer su informe. El conocimiento del caso proviene de procedimientos complementarios (entrevista previa, informes personales, entrevistas posteriores al registro) que incluyen a menudo opiniones y decisiones de otros investigadores, de naturaleza a menudo subjetiva, que oscurecen y dificultan la valoración científica de la técnica.

Es una opinión general entre los científicos que la prueba poligráfica mide más la ansiedad que las mentiras, de forma que el ansioso inocente podría ser confundido con el culpable. Las carencias metodológicas más importantes se refieren a la falta de estructura de la entrevista previa, que posee una gran relevancia en la decisión final, lo que impide como hemos dicho su análisis científico, a la falta de cuantificación de las respuestas fisiológicas y a la falta general de objetividad y de control experimental.

En último extremo, todos reconocen que la prueba poligráfica posee un fuerte carácter disuasorio. El hecho de basarse en una máquina, en un auténtico instrumento científico, le reviste de una especie de infalibilidad, por lo que los expertos dicen que es efectiva aunque el polígrafo esté apagado. Ello quiere decir que en ella prima la utilidad, de forma que el culpable confiese antes de pasarla, sobre la eficacia de la propia prueba en detectarlo. De esta forma, aunque no detecte bien las mentiras, el hecho de crear una fuerte «expectativa de sinceridad» alarma al mentiroso, de manera que muchos de ellos confiesan o admiten su culpabilidad durante la entrevista preliminar, antes incluso de someterse a la prueba. Este carácter disuasorio se asemeja al que poseían las ordalías o los «juicios de Dios», utilizados a lo largo de los siglos para saber quién decía la verdad y quién mentía. No se deduce de todo esto que el polígrafo detecte mentiras, sino de que toda la estructura o «montaje» de la situación parece facilitar la detección.

Limitaciones

La probabilidad de detección es superior a la que se obtendría por azar, pero lejos de la infalibilidad que le atribuyen sus defensores. Sus detractores afirman que la prueba tiende a dar un elevado número de falsos positivos, esto es, de tomar a inocentes por culpables, lo que hemos denominado antes «efecto Otelo». Su uso conlleva que se produzcan resultados erróneos de forma sistemática.

Lo cierto es también que se dan falsos negativos. Sujetos con experiencia pueden fingir en las respuestas más fácilmente ante determinadas cuestiones: si se han sometido ya a otras pruebas poligráficas pueden poseer más recursos a la hora de controlar sus emociones. También están los que se han preparado a través de lecturas, o están

mentalmente preparados para engañar o han practicado su comportamiento en la situación de examen poligráfico. Los culpables con experiencia pueden controlar mejor que los inocentes, ya que se da el factor añadido del deseo y la necesidad de engañar.

Muchos sujetos se ejercitan en pasar la prueba poligráfica y para ello efectúan lo que se conoce como *contramedidas*, que son lo que un individuo puede hacer para confundir al polígrafo. Todos los cambios que detecta el polígrafo pueden modificarse voluntariamente en mayor o menor medida a través de manipulaciones físicas o mentales. Son dos las estrategias básicas que se utilizan: atenuar o suprimir la ansiedad, el estrés o las respuestas fisiológicas ante las preguntas relevantes, o aumentar las respuestas fisiológicas ante las irrelevantes para confundir al interrogador. En esta última situación, su respuesta ante una pregunta relevante parecerá normal.

En el primer caso, se utiliza la relajación, la hipnosis o la autosugestión. Algunas personas se ayudan con tranquilizantes o alcohol, que provocan relajación muscular y una disminución de las respuestas vegetativas en toda la sesión y, por tanto, ante todo tipo de preguntas. En el segundo caso, se emplea el dolor autoprovocado a través de una chincheta, de morderse la lengua o de contracciones voluntarias y prolongadas de los dedos de los pies, y la realización de cálculo aritmético o la concentración en pensamientos o fantasías estimulantes.

La mayoría de las contramedidas pueden ser detectadas por expertos; por ejemplo, un interrogador experimentado podría detectar que se han utilizado fármacos. El registro de la actividad muscular, a través de la electromiografía, puede servir para anular algunas de estas contramedidas. Sin embargo, lo cierto es que hay bastantes personas que pasan con éxito la prueba del polígrafo a pesar de mentir y ser culpables.

Conclusiones

Después de todo lo examinado hasta aquí se concluye que la detección poligráfica del engaño *no posee bases científicas sólidas*. Es más una práctica o una estrategia de interrogación basada en la tecnología que una prueba científica.

El informe más completo existente hoy en día respecto a la técnica poligráfica (National Research Council, 2002) rechaza que ésta mida con precisión el engaño. Los cambios fisiológicos que se detectan obedecen a varios procesos psicológicos diferentes y no sólo al engaño.

Una persona que se someta voluntariamente a un examen poligráfico debe saber que:

- a) si es inocente o sincera puede que la conclusión del poligrafista sea que es culpable o que miente;
- b) si es culpable o mentirosa puede superar la prueba si se entrena.

La única razón para decir que uno se sometería a una prueba poligráfica es que le crean. Ahora bien, si no le creen y le piden que se someta, tiene un problema serio. Someterse voluntariamente al polígrafo, sabiendo lo que se sabe hoy en día, es un ejemplo de autolesión psicológica de consecuencias insospechadas, o sea una temeridad o una estupidez.

Otros índices fisiológicos

A las medidas tradicionales empleadas se han unido cinco más: la actividad eléctrica cerebral, la medida de la actividad metabólica cerebral a través de las técnicas de neuroimagen, el análisis de la voz, el estudio de la dilatación pupilar y el análisis del riego sanguíneo en el rostro. La utilización práctica de estos índices es discutible, ya que las dos primeras técnicas son útiles sólo en la investigación de laboratorio, mientras que las tres restantes se encuentran en desarrollo y no hay un volumen de investigación o de experiencia práctica que las avale. Pasamos a describirlos brevemente.

Actividad eléctrica cerebral

En determinadas circunstancias, la respuesta o reacción atencional de una persona ante un dato significativo suscita un cambio en su actividad eléctrica cerebral que puede medirse a través de una técnica similar a la electroencefalográfica. Esta respuesta cerebral se detecta a través de electrodos situados sobre el cuero cabelludo, y después de su análisis y tratamiento estadístico se muestra como una onda senoide con oscilaciones eléctricamente positivas y negativas, que técnicamente se denomina «potencial evocado».

Cuando la persona interrogada escucha palabras o frases significativas, el potencial evocado, es decir su respuesta eléctrica cerebral a las mismas, aparece muy rápidamente y se identifica con las oscilaciones o componentes de dicho potencial llamados P300 (al tratarse de una oscilación positiva que alcanza su máximo 300 milisegundos desde la presentación de la palabra) o con un componente más tardío, alrededor de los 400 milisegundos, y de polaridad eléctrica negativa, que se conoce como N400.

Las preguntas relevantes, o las frases o respuestas relevantes, debido a su alto contenido informativo, provocan estos cambios en los componentes de los potenciales evocados que son diferentes a los que suscitan las frases o respuestas irrelevantes o de control, por lo que este tipo de oscilaciones aparece sólo ante las opciones de respuesta significativas en los sujetos culpables (que son los que saben qué ocurrió) y no en los inocentes, para quienes todas las opciones poseen un valor informativo similar.

Esta técnica sólo es posible emplearla cuando la información significativa sólo la conoce quien ha cometido el delito. Dado que se usa casi exclusivamente en el laboratorio, de momento no resulta de utilidad práctica. Los medios de comunicación se han hecho eco en el año 2004 del uso en Estados Unidos de exámenes a presos convictos que emplean esta técnica. No hay datos aún que permitan valorar aspectos nuevos o relevantes en esta metodología y si suponen o no una mejora en las técnicas de detección. Sin embargo, los últimos datos científicos indican que la técnica de potenciales evocados para detectar el conocimiento de información oculta es sensible a contramedidas basadas en hacer relevantes los estímulos irrelevantes, al menos en situación de laboratorio.

Actividad metabólica cerebral. Técnicas de neuroimagen

Las modernas técnicas de neuroimagen proporcionan una representación visual de la anatomía y del funcionamiento de las diferentes regiones del cerebro. A través de ellas es posible conocer qué áreas se activan cuando el individuo realiza una determinada tarea o responde a una pregunta diciendo la verdad o mintiendo.

Una de estas técnicas es la resonancia magnética funcional, que puede indicar cuándo hay mayor o menor actividad en un tejido, debido a que ésta se encuentra relacionada con el consumo de oxígeno en la zona, aportado por la hemoglobina sanguínea. La mayor o menor afluencia de oxígeno es un indicador de la actividad del tejido que esta técnica puede localizar con cierta precisión.

El aumento en la actividad del tejido nervioso mientras se elabora y se responde a una pregunta con una mentira aparece en más áreas cerebrales que cuando se dice la verdad. El mayor esfuerzo mental al responder a una pregunta con una mentira provoca además aumentos en la actividad metabólica en áreas cerebrales específicas, en concreto en la corteza prefrontal izquierda y en la corteza cingulada (Kraft, 2003). Estos datos poseen interés científico al proporcionar información sobre qué partes del cerebro intervienen en la elaboración de mentiras, pero de momento no son útiles en la detección del engaño. Las áreas cerebrales identificadas forman parte de circuitos cerebrales que participan en diferentes procesos mentales, como la atención y la emoción.

Análisis de la voz

Uno de los efectos del estrés es que las cuerdas vocales se tensan provocando temblor en la voz y alteraciones, inaudibles, que pueden ser detectadas y analizadas por ordenador. La tensión provoca cambios en modulaciones de frecuencia que ocurren en todas las voces y que afectan en especial a los microtemblores. La voz en situaciones de bajo estrés va acompañada de microtemblores espontáneos, que desaparecen cuando el

estrés aumenta. Esta variación la provoca el sistema nervioso vegetativo y forma parte del conjunto de respuestas al estrés o tensión emocional, al igual que los cambios corporales que constituyen la activación fisiológica y que detecta el polígrafo.

Algunas casas comerciales han desarrollado sistemas automáticos de detección del engaño a través del análisis de la voz (*computerized voice stress analyzers*). Estos instrumentos miden la variación en la amplitud del componente de FM de baja frecuencia de la voz humana. Son capaces de analizar la voz al mismo tiempo que se desarrolla la conversación o la entrevista, ya sea en directo o por teléfono. No existe, sin embargo, evidencia científica que apoye la validez de los sistemas automáticos de análisis de voz para la detección del engaño.

En último extremo, lo que se mide a través de los analizadores de voz es el nivel de estrés. No se detecta directamente el engaño. Al igual que ocurre con el polígrafo, lo que se detecta es la emoción que experimenta una persona en un momento dado, de especial tensión. Una vez más, se piensa que son las emociones asociadas al mentir (miedo, culpa) las que aumentan la tensión emocional y el estrés provocando cambios y reacciones fisiológicas que los aparatos como el polígrafo y el analizador de voz son capaces de detectar y analizar.

Dilatación pupilar

La mayor actividad fisiológica asociada con la mentira se debe frecuentemente al esfuerzo mental que la persona realiza cuando tiene que pensar en lo que va a decir, especialmente en las mentiras de fabulación o falsificación. Este esfuerzo mental, o «carga mental», como lo denominan los psicólogos, se traduce a nivel fisiológico en una dilatación pupilar.

Las respuestas pupilares, su mayor o menor dilatación (manteniendo constante la iluminación), indican la cantidad de actividad mental o de procesamiento cognitivo, sea cual sea la tarea que se realice. Es decir, no necesariamente mintiendo, sino mientras se desempeñan tareas complejas, como recordar algo difícil o llevar a cabo un cálculo mental complicado. La dilatación pupilar provocada por este esfuerzo mental parece ser distinta a la que provoca una situación emocional

En situaciones experimentales de laboratorio, la dilatación pupilar es mayor cuando el individuo miente, especialmente cuando fabula, lo que permite distinguir al sujeto honesto del que dice la verdad. Por otro lado, y en contra de la eficacia de esta medida, si no hay esfuerzo mental al mentir no debe existir una mayor dilatación pupilar.

Rubor

En algunas personas que mienten, algunas partes de la cara sufren un aumento de riego sanguíneo que puede provocar enrojecimiento, como hemos visto en el capítulo dedicado a las reacciones no verbales. Este flujo sanguíneo aumentado tiende a darse en las zonas cercanas a los ojos, y puede detectarse con cámaras térmicas y ser utilizado en un contexto de entrevista, como si fuera una respuesta fisiológica similar a las tradicionalmente registradas en las técnicas poligráficas convencionales.

La detección del rubor o de su opuesto, la palidez facial, tiene la ventaja sobre otros procedimientos de que se hace sin mediar contacto directo con el individuo. El creciente interés en muchos países en prevenir ataques terroristas ha impulsado la búsqueda de instrumentos de detección a distancia de rasgos físicos y también de cambios fisiológicos. Sin embargo, como ocurre con las técnicas anteriores, está por probar su utilidad en la detección del engaño.

Capítulo 5

LA DETECCIÓN DEL ENGAÑO EN EL ÁMBITO FORENSE

Confesión: Revelación de la persona que se acusa sin excusa.

FERNANDO ARRABAL

Los tribunales de justicia y, en general, la práctica forense plantean cuestiones muy críticas en la detección del engaño, siendo muchas veces decisivo saber si el sospechoso, el acusado, los testigos o los peritos mienten. El engaño forma parte de casi todos los crímenes, y en el mundo judicial la necesidad social de saber la verdad es primordial y las consecuencias de mentir, exitosamente o no, pueden tener importantes repercusiones sobre las personas afectadas.

Las propias condiciones de los diferentes ámbitos forenses son muy variadas: el interrogador puede ser un policía, un juez, un fiscal o un abogado. Los interrogatorios pueden ser amistosos, como los que nos plantea nuestro abogado, o duros y hostiles, propios del investigador policial o del letrado de la parte contraria. Contrasta, igualmente, la solemnidad o sobriedad, en su caso, de la comparecencia ante un juez con la intimidad del despacho del letrado o el entorno, poco amistoso por lo general, de una comisaría de policía. La diversidad de situaciones forenses será la que finalmente determine la estrategia a seguir.

A continuación se presenta un compendio de las distintas técnicas de detección del engaño y su aplicación en este complejo mundo que son parecidas a las vistas hasta ahora. Se abordan aspectos tanto del interrogatorio policial legal como del forense. En general las características del primero pueden servir de guía o pauta para el segundo. En el desarrollo de este capítulo se siguen los procedimientos y técnicas expuestos por el autor en *Manual de comunicación persuasiva para juristas* (Madrid, La Ley, 2000) y de especialistas en el tema: Comer, Ardis y Price (1988), Gudjonsson (1992) y Majada (1991).

Dificultades y aspectos específicos

En la Introducción se expusieron una serie de razones por las que las personas suelen mentir. En el ámbito legal, concurren además otras que impulsan aún con más fuerza a mentir a la persona que es acusada por la policía o que comparece ante un tribunal de justicia, y dificultan consecuentemente la tarea de averiguar la verdad.

Tenemos en primer lugar la existencia de posibles sanciones legales, que pueden llegar a la pérdida de la libertad o a la merma sensible en el patrimonio, y a extenderse a otras esferas importantes de la vida: aumentar los antecedentes desfavorables y el historial delictivo, perder el empleo o el medio de vida o hacer más difícil la obtención de un trabajo.

En segundo lugar, la protección de la imagen desempeña un papel crucial en las mentiras que se producen en estas situaciones. El miedo al deterioro de la imagen a perder la reputación es enorme. Se añade, además, el miedo a que familiares y allegados conozcan lo ocurrido y sufran por ello, lo que refuerza también el sentimiento de culpa por hacerles daño. El temor es tan grande que hay personas que han llegado a suicidarse antes que tener que atravesar el trance de verse acusadas ante un tribunal, y encontrarse expuestas al escrutinio de los medios de comunicación y de la opinión pública. Hay personas que no pueden soportar tales circunstancias, aunque cuando se contemplan los sucesos en perspectiva, parece que el paso del tiempo minimiza su intensidad y gravedad, y son siempre más llevaderos de lo que en un principio parecía.

El miedo a la pérdida de la reputación facilita que aparezca la actitud de *autoengaño*, que lleva a negar lo que se ha hecho ante uno mismo y ante los demás. Cuanto más graves son los delitos cometidos, más intensos son los mecanismos de negación. Sin embargo, hay importantes diferencias individuales. El reincidente, experimentado en interrogatorios, puede dejar a un lado más fácilmente las funciones de protección de la imagen frente a los demás, ya que sus mentiras persiguen otros objetivos que le son más prioritarios: escapar de la posible pena o sanción o atenuarla. Por su parte, cuanto mayor es el rango social más se tiene que perder, mayor es el miedo, menos se confiesa y más se miente.

En el mundo de la delincuencia existe un miedo añadido que es el miedo a las represalias contra el propio delincuente o sus seres queridos, si hay una confesión completa o una delación. Su confesión puede conllevar el denunciar o implicar a otros. Entre los delincuentes, las represalias de los cómplices pueden ser, y frecuentemente son, mucho peores que el castigo legal.

Las mentiras típicas en el ámbito judicial son también las de ocultación y falsificación. Algunas mentiras de falsificación buscan mejorar la posición del mentiroso, ya sea acusado, testigo o perito, cuando van dirigidas, por ejemplo, a disminuir la posible pena, pero en este caso se pueden prever y la detección es más fácil.

Coste de la sinceridad

Otro factor presente en la indagación de la verdad es que se tiende a creer a una persona cuando revela algo que puede perjudicarle. Declarar la verdad puede suponer para una persona que ha cometido una falta o un delito una penalización severa. Es lo que se llama el *coste de la verdad*. En la vida corriente una declaración negativa sobre uno mismo se acepta siempre como sincera sin necesidad de ninguna prueba. Por el contrario, las declaraciones positivas se consideran dudosas y sujetas a demostración. En un mundo cercano a la exageración, si no al engaño declarado, como es el del marketing y la publicidad se afirma que la franqueza en el reconocimiento de la desventaja de un producto desarma al público y le hace tomar por cierto un enunciado positivo que se dice a continuación. Para que la franqueza derivada de la exposición de lo negativo funcione, es preciso que el mensaje sea claro y no se malinterprete y que se transmita a continuación un mensaje positivo que convenza. Este segundo mensaje positivo es el que se encuentra avalado por la franqueza anterior (Ries y Trout, 2003)

Pues bien, algo parecido ocurre en el mundo judicial cuando una persona dice algo, de forma voluntaria, que le puede perjudicar. Si una persona asume ese coste y se autoinculpa a pesar de la pena o de la sanción, hay razones para pensar que dice la verdad. Una excepción es que intente proteger a otra persona. A veces, la persona no sólo confiesa y se autoinculpa, sino que también acusa a otras. La autoinculpación y la acusación contra un tercero suele ser sincera con excepciones, como ocurre cuando se intenta exculpar a otro o cuando se actúa por odio. En general, cuando alguien se inculpa y ello acarrea consecuencias negativas contra él mismo, lo más probable es que diga la verdad.

Límites legales a investigar la verdad

Vivimos, afortunadamente, en un país en el que la búsqueda de la verdad en el proceso judicial posee ciertas limitaciones derivadas del respeto a los derechos fundamentales de la persona. Entre ellos se encuentra la dignidad y la presunción de inocencia, que exigen pruebas, directas o indirectas, de que una persona ha cometido un delito para ser condenada. Según señala el catedrático Muñoz Conde (2003), este respeto impide que la inocencia o culpabilidad de un acusado pueda ser investigada por cualquier método o procedimiento, de manera que la obtención de pruebas por medios ilícitos (tortura, intervención telefónica o de las comunicaciones sin autorización) podrían servir para establecer la verdad de forma efectiva, pero su prohibición es el precio que hay que pagar por el respeto a los citados derechos fundamentales. Este precio es muy alto, ya que la prioridad de la presunción de inocencia del acusado sobre la búsqueda de la verdad deja a los órganos que imparten justicia en una situación de relativismo. El juez toma una decisión en un ámbito sobre la indeterminación, al carecer de una «verdad de

base». Se apoya en indicios y en lo que parece suficientemente probado. Se deduce que no existe un conocimiento perfecto y total de la verdad en los procesos judiciales, pues se dicta sentencia a partir de una conclusión con diferentes grados de probabilidad. Dado que la condena debe fundarse sobre lo que está probado de forma objetiva e indudable, procede la absolución del procesado si existe una duda razonable acerca de su culpabilidad.

El juez motiva su decisión en la valoración de las pruebas y en la normativa legal, y debe apreciar en conciencia las pruebas practicadas en el juicio y su decisión debe ser motivada a través de una explicación fundamentada de los argumentos por los que alcanza una conclusión. Por ello no es admisible la arbitrariedad o la falta de lógica en la interpretación del juez, quien está obligado a decidir no sólo si el acusado es culpable o inocente, sino también a explicar las razones por las que ha llegado a una u otra conclusión (Muñoz Conde, 2003).

Credibilidad del testigo

Cuando no existen pruebas físicas inculpatorias fuera del testimonio de la propia víctima o de un testigo, debe considerarse que existen unos criterios generales de veracidad que son tenidos en cuenta por los tribunales, como son la inexistencia de resentimiento, enemistad, venganza, enfrentamiento u otro interés respecto al acusado y la persistencia de la incriminación, que ha de ser prolongada en el tiempo y realizada varias veces sin ambigüedades ni contradicciones. Por otro lado, se deben valorar las circunstancias que rodean al hecho y que hacen que la declaración sea verosímil.

Una situación típica en la que no suele haber evidencia física es en las acusaciones de acoso sexual o de abusos sexuales en la infancia. En este último caso, un estudio dirigido por la psicóloga Blanca Álvarez, de la Clínica Médico Forense de Madrid, señala entre otros los siguientes criterios de credibilidad y validez en las declaraciones infantiles:

- cantidad de detalles aportados,
- estructura lógica del relato,
- encaje en el contexto,
- ausencia de presiones para denunciar en falso,
- consistencia con otros testimonios,
- ausencia de sugestionabilidad.

Planteamiento general

Como en todas las técnicas vistas hasta ahora, se procede a estudiar el caso y a obtener previamente la información más completa que sea posible. Se tiene claro cuál es la confesión que se persigue y se prepara la entrevista con antelación.

La detección de las mentiras de ocultación y falsificación sigue las mismas normas generales que se vieron en capítulos anteriores: escuchar y analizar bien la versión del hecho que se ha obtenido. Cuando se sospecha que se está ante una mentira de falsificación, lo mejor es preguntar por detalles: documentos, pruebas, horarios, otros testigos, fechas que no encajen, descripciones vagas de lugares o de tareas realizadas. Preguntar por detalles genera en el mentiroso estrés y ansiedad, lo que de paso facilita la aparición de señales no verbales que nos indican si está intentando engañar.

Durante la preparación y durante el interrogatorio mismo, hay que ponerse en la mente de la persona a la que se va a interrogar. La entrevista se centra más en las razones o motivos del interrogado, es decir, más en por qué hizo algo que en cómo lo hizo. Véanse más adelante las actitudes básicas del mentiroso, que no difieren esencialmente de las vistas hasta ahora, pero que se *intensifican* en este ámbito, por las razones expuestas en el apartado anterior.

Se elaboran debidamente las preguntas que se van a hacer y el orden de las mismas. Las preguntas deben ser directas y simples, evitando enunciados negativos. El lenguaje es claro, sin suavizar los enunciados de las preguntas, por ejemplo evitando que concluyan «..., en su opinión?». Esto último favorecería una respuesta de ocultación. Siempre, en su opinión, el interrogado debería estar en casa tranquilamente sin tener que aguantar un interrogatorio. La actitud general del interrogador es de firmeza, no de rudeza. El interrogatorio largo persigue encontrar contradicciones y confrontar al indagado con ellas para minar tanto su confianza en sí mismo como su credibilidad.

La sucesión de preguntas va dirigida a aumentar el nivel de estrés y a alcanzar un punto crítico, el llamado «pico de tensión». Para ello, se comienza creando la «expectativa de sinceridad». Se le muestra lo inevitable de que la verdad se sepa, y que todos los detalles de lo que pasó se van a descubrir tarde (peor para él) o temprano (mejor para todos). Se le intenta convencer de que no decir la verdad juega en su contra y de que si es colaborador y dice toda la verdad, su posición legal puede mejorar sensiblemente.

Se le pide que aporte pruebas, datos y *detalles* precisos de todo lo que dice. Todo lo que se confiesa se indaga, buscando una comprobación exhaustiva de todos los extremos. Las mentiras se escuchan, pero no se aceptan, sino que se ponen a prueba. No basta sólo con que confiese (ya que puede estar encubriendo a alguien), sino que debe proporcionar datos suficientes y contrastables del hecho.

Una persona fue puesta a disposición judicial por la Policía Nacional por denuncia falsa al haber simulado un atraco para no entregar el carné de conducir en el juzgado que le había condenado por conducir ebrio. Declaró ante los agentes de policía que había sido abordado por la espalda por tres individuos, que le golpearon con un objeto contundente. Presentaba un golpe en la nariz, lo que hizo sospechar a los agentes, ya que las heridas no concordaban con la descripción que había hecho de la agresión. Denunció que le habían robado una cantidad importante de dinero y el carné de conducir. Al registrar el vehículo del presunto agredido comprobaron que el permiso de conducción estaba allí.

Cuando se comprueba que se ha dicho una mentira, se destruye la credibilidad y autoconfianza del interrogado. Si se le «pesca» en una pequeña mentira, aunque sea irrelevante, se explota al máximo, y se le coloca en una situación de desventaja psicológica. Se duda de que *todo* lo que ha dicho hasta ese momento y a partir de ahí se califica como mentira *todo lo que diga*. Es posible que un inocente mienta en un interrogatorio, ya que a veces intenta proporcionar una coartada a otra persona o que no se sepa dónde se encontraba o qué estaba haciendo en un momento dado.

En la fase de interrogatorio de una vista judicial, se utiliza esta técnica cuando un testigo incurre en una contradicción o cuando olvida algo que es evidente o que aparecía en su declaración en la fase de instrucción. Se insiste hasta llegar «al pico de tensión», aumentando la presión. Se pasa entonces a criticar su capacidad de memoria y a dudar o rechazar el contenido de *toda* su declaración. Se le puede interrogar por circunstancias relacionadas con el hecho principal, en las que se puedan deslizar omisiones, para ponerle en evidencia y hacer perder valor a su testimonio.

En la investigación policial se busca el momento adecuado para plantear las cuestiones centrales del caso y se pasa directamente a la confrontación, de la forma que se considere más oportuna. Por ejemplo, se le dice al interrogado que es sospechoso y que *se piensa que lo ha hecho él*, sin emoción ni adornos, y se observan sus reacciones. Algunas respuestas propias de culpabilidad son:

- «Me está llamando ladrón» (obsérvese que no es una negación).
- «No puede probarlo» (normalmente es un signo de culpabilidad).
- «Es evidente que no» (no es tan evidente, puesto que le están interrogando; además puede no ser evidente y, no obstante, haberlo hecho realmente).

A través de la confrontación, se expone directa y claramente que se piensa que es culpable y que se poseen pruebas de ello. Esto va seguido de una pausa y de una observación detenida de la conducta no verbal del sujeto, seguida de una segunda acusación clara e inequívoca. La respuesta *pasiva* y, en especial, el hecho de que *no lo niegue* se considera indicio de culpabilidad. En el foro es posible hacer directamente la imputación, diciéndole que miente o que hay indicios de falsedad en su declaración, confrontándolo con inconsistencias o contradicciones.

Una variante de la confrontación es «contar el cuento», «narrar la historia». Para ello, se cuenta una versión de lo que ha sucedido en la que el culpable es el interrogado, y se acompaña de una explicación coherente de los motivos que le han llevado a cometer el delito. Los motivos no son probablemente los auténticos, pero se presentan de una forma moral o socialmente menos repulsiva e incluso aceptable. Se minimiza la gravedad moral del delito, con el fin de que admita la acusación y confiese.

La táctica general es similar a las descritas en el capítulo 1 y va dirigida a crear el «pico de tensión» y volver a él en cuanto se pueda, mientras se observan las reacciones verbales y no verbales ante las preguntas, de forma que se alcance un punto crítico, en el que las emociones sean intensas y el sujeto pierda el control y manifieste que está mintiendo o revele la verdad a través de indicios verbales o no verbales, o confiese abrumado por la presión.

Las declaraciones de acusados y testigos que deben ser tenidas en cuenta son las que se formulan en la vista oral ante el tribunal, por lo que si estas técnicas se utilizan por los letrados en el foro debe evitarse la reiteración y el acoso al testigo; de todos modos, el juez prohibirá su hostigamiento. El testigo no debe responder a preguntas capciosas, impertinentes o sugestivas.

Las técnicas de interrogatorio hostil a un acusado, a un testigo o a un perito son variadas. Dado que el acusado o testigo está preparado para responder a preguntas directas, es frecuente comenzar con preguntas indirectas, no relacionadas con el objeto o tema central, para pasar bruscamente y sin que el testigo lo espere a plantear las cuestiones centrales del interrogatorio.

La estrategia general es mostrar la falsedad de una declaración a través de las inexactitudes de un relato o de las respuestas a una serie de preguntas. A continuación se siembran dudas sobre la validez del testimonio y sobre la credibilidad del testigo. Un fallo en la declaración, que puede deberse a un olvido, a una contradicción o a una laguna o inconsistencia, facilita al interrogador el presentar al interrogado y a todo su testimonio como faltos de credibilidad. En una vista, se puede repetir con énfasis esa parte de la declaración: «No pudo escuchar», «No está seguro», «Duda», «Creyó», «Le pareció», «No sabe con certeza». En la vista se puede hacer un gesto retórico, aprovechando ese momento para cortar de forma brusca el interrogatorio.

No es difícil encontrar errores o contradicciones en la declaración del testigo ante el tribunal. Aparecen más errores en el interrogatorio oral que en el relato de los hechos que hace el testigo ante el juez instructor o ante la policía (Majada, 1991). Hay que tener en cuenta también la distancia temporal que existe entre los hechos y las declaraciones. Como los relatos de los testigos se refieren a hechos pasados, lo cierto es que confían en la memoria, que suele basarse en detalles relevantes. Los detalles periféricos se suelen obviar o la propia memoria los distorsiona. Una forma de desacreditar al testigo y hacerlo quedar como mentiroso es mostrar los olvidos o contradicciones relativos a aspectos periféricos de la escena:

- Distancias exactas que hay entre varios lugares.
- Aspecto e identificación de terceras personas.
- Ubicación exacta de otros testigos y protagonistas del suceso.
- Ángulos y puntos de visión de los participantes.
- Qué se oyó o pareció oír y qué se dijo.

Cuando ya se tienen las contradicciones, se confronta al testigo con ellas y se insiste en que ha mentado.

El letrado subraya en el informe oral las contradicciones entre los testigos o resalta la existencia de declaraciones ideales de algo muy distinto de lo que realmente aconteció.

Otras veces se fuerza a los testigos a que elijan entre dos posibles explicaciones de un suceso, que en ambos casos debilitan la veracidad de su historia. Tienen entonces que responder a las preguntas del abogado, pero, digan lo que digan, se perjudican. La estrategia retórica es detener el interrogatorio en el momento que se produce una contradicción y quebrar así la credibilidad del testigo.

En la práctica de la prueba testifical el juez se enfrenta a una doble tarea: detectar cuándo lo que se dice es un intento de engaño y cuándo se trata de un error sin intención.

La principal resistencia en los interrogatorios es la negación de conocimiento, del tipo «No sé», «No me acuerdo». La mejor táctica a seguir en este caso es no acosar al sujeto ni replicar inmediatamente, sino más bien dejarle algo de tiempo para que piense. Las personas suelen subestimar de forma refleja y primaria sus conocimientos y memoria, y meditar un poco puede hacer cambiar esa primera reacción.

Ciertas negaciones absolutas son tan increíbles que llevan fácilmente a pensar que lo que ocurrió fue lo contrario. Hay personas que dicen no recordar nada, y cuando se reitera o se lleva muy lejos, más allá de lo razonable, es una respuesta totalmente sospechosa. Es una típica mentira de ocultación.

UN GOBIERNO POCO INFORMADO

Dos jefes del antiguo CESID, Manglano y Calderón, declararon ante un tribunal, en el juicio de los GAL, que nunca despacharon asuntos antiterroristas con el entonces presidente Felipe González ni con sus ministros de Defensa. Es increíble que los directores de los servicios de inteligencia nunca hubieran despachado durante años sobre dichos asuntos con las autoridades referidas.

Una contradicción o una afirmación tan increíble da pie a poner en evidencia lo insostenible de la posición del declarante, se pone en duda todo lo que ha dicho hasta ese momento y se cuestiona totalmente su credibilidad.

A menudo, en vez de negar, lo que hacen es poner objeciones como si fueran coartadas: «No pude hacerlo porque tenía el tobillo vendado». En un caso, el defensor acreditó ante el juez que «el funcionamiento del Ministerio imposibilita que cualquier funcionario pueda cometer delito de cohecho en solitario [...] las actuaciones de mi

defendido se consultaban siempre a sus superiores en Madrid», contra los cuales no existía ninguna acusación. Otros ejemplos son «La documentación está manipulada», lo cual puede ser verdad pero también el hecho de que haya cometido el delito, o en el mismo sentido intentar quitar valor a las pruebas afirmando que «todos los papeles son sólo fotocopias», lo cual no dice nada acerca de si lo que figura en los papeles es o no cierto, ya que la fotocopia refleja lo que dicen los documentos originales que implican al sospechoso. Los culpables dan razones por las que ellos no podrían haber cometido el delito cuando en realidad son mentiras de ocultación; por ejemplo, cuando un político manifestó ante un tribunal: «Eso perjudica nuestra relación con otro país. ¿Por qué iba a hacer algo que iba contra los intereses de nuestro país?».

La principal dificultad es distinguir la indignación fingida del culpable porque no le creen de la indignación sincera del inocente. Los inocentes niegan siempre totalmente, sin atenuantes ni objeciones. La negación del inocente sería decir simplemente: «Yo no lo hice», dicho con ira, que no disminuye ninguna de las veces en las que se le pregunta o se le sugiere. Sus negativas son espontáneas, directas y muy fuertes, mientras que las de los culpables son más evasivas, matizadas y las exponen de manera dubitativa. Los inocentes tienden a mirar más a los ojos del interrogador y a inclinarse hacia delante de una forma más afirmativa o asertiva, e incluso agresiva. Conforme el interrogatorio progresa, las negativas del inocente se mantienen o son cada vez más intensas.

El culpable suele disminuir progresivamente la fuerza de sus negativas, cuando no se le cree, y pasar de la negativa a las «objeciones». Esto le va haciendo perder ventaja psicológica, puesto que sus manifestaciones se debilitan y no van a ninguna parte.

Éste puede ser el momento de facilitar la admisión o confesión. La reacción del interrogador debe ser rápida, confrontando al sujeto con la cuestión, al tiempo que se muestran signos de simpatía y comprensión apelando a razones morales, familiares o religiosas, aprovechando siempre la ventaja psicológica que se posea en un momento dado. Se busca sintonía y cierta «complicidad» con el interrogado en la mejor tradición del elemento bueno del clásico juego del «poli bueno y poli malo». Algunos sujetos lloran en este momento o se quedan en blanco, sin saber qué decir.

Como señalan Manuel Marlasca y Luis Rendueles en *Mujeres Letales*, el interrogatorio de acusados en un entorno policial puede convertirse en una especie de «guerra psicológica» entre los investigadores y el sospechoso. Un policía les manifestaba: «Ellos creen que te hacen un favor cuando confiesan un crimen. Y si se deciden, lo hacen por algo personal, una conexión, un buen rollo que tengan con uno de los investigadores. Eligen para hablar al que mejor ha conectado con ellos».

Se busca la admisión de la culpa, y para ello se muestra empatía y comprensión cuando llega el momento. Como se vio en el capítulo 1, cuando se gana uno la confianza del interlocutor y se nota que éste está nervioso o se siente mal, se pueden utilizar las siguientes estrategias de minimización de la culpa, para facilitar la confesión:

- Mostrar simpatía y tolerancia.
- Proporcionar excusas que sirvan de justificación y que le permitan salvar el tipo.
- Proporcionar justificaciones morales de lo que ha hecho.
- Culpar a la víctima o a los cómplices.
- Minimizar la gravedad de los hechos.
- Minimizar las consecuencias de los hechos o las penas que puedan acarrear.

Puede presentarse entonces al sujeto una doble narración de los hechos: una versión más dura del crimen y una menos inculpatoria o más justificable («Estaba bebido», «Se le fue la mano», «No sabía lo que hacía», «Necesitaba el dinero y no creyó que se darían cuenta») para que elija esta última.

Actitud durante el interrogatorio

La persona interrogada mentirosa, como el resto de las personas, tiende a las mentiras de ocultación, que dejan siempre escapes o salidas. Muestran vaguedad, sin abundar en detalles que puedan servir para cazarles más tarde.

La admisión parcial del hecho puede ser una forma de ocultación. El culpable admite haber llegado a pensar en perpetrar el acto e incluso haberlo discutido con alguien, pero no haberlo hecho. Intenta así dejar vías de escape abiertas por si alguien, un cómplice, ha revelado ya algo. Asegura que *lo ha pensado alguna vez* o ha bromeado sobre ello, pero que sería incapaz de hacerlo o bien rechaza responder a una pregunta sobre un tema mayor admitiendo uno menor.

La preocupación por lo que pueda saber el interrogador y por evitar que se le escape información le lleva a olvidarse de todo lo que ocurre en el mundo exterior y a concentrarse en un solo objetivo, que es mentir y convencer al entrevistador de que es inocente o de que está diciendo la verdad. Esto puede llegar al punto de hacerle olvidar u obviar sucesos o acontecimientos notorios, lo que se descubre a través de un interrogatorio cuidadoso.

Como vimos en el capítulo 1, el interrogado, especialmente el acusado, no desea enemistarse con el entrevistador y procurará no enfadarse con él para intentar averiguar cuánta información posee y qué sabe realmente. Observará y escuchará atentamente y no discutirá con el interrogador, evitando crear enemistad. Se esforzará todo lo que pueda en presentar lo que entiende por respuestas correctas. Prestará mucha atención y *pensará con cuidado las respuestas a preguntas inesperadas, que son las que no ha podido preparar*. Intentará que no se le escape ningún dato y evitará errores que puedan llevar a atraparlo.

Como hemos visto en los capítulos anteriores, la mayor parte de los culpables y mentirosos tienden a ser más *pasivos* y lentos en los interrogatorios, en parte porque quieren saber qué es lo que sabe el interrogador para poder anticipar posibles preguntas y preparar las respuestas. Su pasividad les lleva a no responder a indicaciones o acusaciones de culpabilidad. Muestran pasividad ante olvidos incomprensibles, contradicciones obvias o datos dispares o chocantes.

Si están presentes pruebas, o algo que se le pueda parecer, recogidas en el lugar, documentos con aspecto de informes o análisis periciales o técnicos, prestará hacia ellos una atención inusitada. Sin embargo, si se le invita a que los coja o los maneje, los devolverá enseguida mostrando rechazo, lo que concuerda con la actitud de *distanciamiento culpable* del acto delictivo. Los culpables tienden a no mirar las pruebas, a no coger o sostener firmemente con la mano documentos comprometedores. A mostrar, en suma, distancia física y psicológica de los sucesos.

Si se le pide que imite una firma, el inocente lo hará sin dudar, el culpable o no lo hace o lo hace con poca seriedad o interés. En general, el inocente no pone reparos a pruebas periciales porque no tiene miedo de que le perjudiquen.

NEGARSE A SOMETERSE A PRUEBAS PERICIALES

Pedro Gómez Nieto, agente del antiguo CESID y oficial de la Guardia Civil, estaba acusado de participar en el secuestro y posterior asesinato de los miembros de la organización terrorista vasca ETA Lasa y Zabala. En concreto, se le suponía el autor de las transcripciones de los documentos en los que se proponía el secuestro de los dos terroristas. El capitán Gómez Nieto negó ser el autor de los escritos. Las peritaciones caligráficas eran contradictorias, pero rehusó durante el proceso de instrucción escribir en minúsculas para que su escritura se pudiera cotejar con los originales.

No recuerda nada ni entra en detalles. Esto resulta muy llamativo cuando se sabe que el mentiroso tiene buena memoria o debería tenerla: «No recuerdo», «No estoy en condiciones de declarar», «No estoy seguro», «En la medida en que yo sepa», «Hasta donde yo sé». También: «No lo sé» o «¡No voy a contestar!» cuando se supone, por su papel en los hechos, que debería saberlo. Se trata de mentiras de ocultación que dejan puertas abiertas, de forma que si aparecen pruebas, puede decir que no se acordó en su momento. Cuando las negaciones son reiteradas y afectan a muchos extremos debe recordarse el refrán: «Quien todo lo niega todo lo confiesa».

A veces los olvidos son sorprendentes y se unen a manifestaciones chocantes que intentan despistar o confundir:

JUEZ: ¿Circulaba usted por la calle de Alcalá el 11 de agosto por la tarde cuando le detuvo la Policía Municipal?

ACUSADO: No sé si era agosto... ¡Ah!, lo de agosto... No recuerdo que fuera agosto... Me robaron la motocicleta por esas fechas.

JUEZ: Sin embargo, el conductor del ciclomotor dio a la Policía Municipal sus datos completos, nombre y dirección. ¿Era usted?

ACUSADO: Sí.

Explicación del abogado en un caso de asesinato múltiple: «Mi cliente ingirió bastante cantidad de vino y tomó tranquilizantes sobre las 16.30. A partir de esa hora, mi defendido no recuerda claramente lo que hizo, aunque sí se sintió muy mareado y muy mal, pero nada más».

Las incongruencias pueden ser, a veces, palmarias:

FISCAL: ¿Para qué tenía una balanza de precisión?

ACUSADO: Es un peso para patatas... Jamás he vendido droga.

En el capítulo 2, vimos que el silencio como respuesta única a las acusaciones de mentir delata siempre al mentiroso. En Estados Unidos, se considera que invocar la Quinta Enmienda de la Constitución, para no autoinculparse, da la impresión de todo lo contrario: de ser persona implicada seriamente en el delito en cuestión.

SILENCIO

En la famosa e infame caza de brujas que se desencadenó en Estados Unidos contra intelectuales y personajes de la cinematografía, una de las víctimas fue el famoso escritor de novelas policíacas Dashiell Hammett (autor de *El halcón maltés*, entre otras obras). Hammett fue interrogado por el propio senador Joseph McCarthy, y durante el interrogatorio el escritor se acogió en varias ocasiones a su derecho a no declarar para no autoincriminarse cuando se le formularon varias preguntas acerca de si pertenecía al Partido Comunista. Al terminar de responder de este modo en una ocasión, McCarthy bruscamente cortó el interrogatorio con estas palabras: «Perfecto. No quiere contestar y se atiene a la Quinta Enmienda de la Constitución. Algo tendrá que esconder». (*Fuente: M. Ramírez, «Así interrogaba el gran inquisidor», El Mundo, 11 de mayo de 2003.*) Quien calla ante una pregunta o imputación directa hace más que otorgar: indica que oculta algo.

Las negativas del que miente son cada vez más débiles conforme avanza el interrogatorio, acompañadas de descenso en el contacto ocular y de un bajo volumen de voz. Como vimos en el capítulo 3, el cambio brusco en el contacto ocular es indicador de culpabilidad, y aparece en las preguntas clave: hasta ese momento miraban fijamente y ante esa pregunta esquivan la mirada.

Suelen pensar y proponer salidas a la situación: se pueden reparar las pérdidas, se puede arreglar lo que se ha roto.

Dudan siempre en inculpar a otro directamente. En el citado libro *Mujeres Letales* se narra que Isabel Padilla, una de las criminales en serie estudiadas por sus autores, acusaba de la muerte de su marido y de sus dos hijos a los médicos que los trataron. Sin embargo, cuando se le indicaba la posibilidad de denunciarlos por las posibles negligencias, no sólo rechazaba hacerlo, sino que se indignaba y mostraba su aprensión a perjudicarlos.

Ante la pregunta «¿Quién cree que lo ha hecho?», la respuesta y las explicaciones son vagas: «Grupos incontrolados o parapoliciales», «Empresarios descontentos». Pregunta: «¿Usted no sabe los nombres de quienes ayudaron a morir a X?». Respuesta: «No, no, para nada. Me imagino, si le sirve, que hay una persona que lo conoce, yo no». Otro ejemplo es la respuesta: «No sabemos quién habrá organizado todo este lío. Aquí hay alguien que está ganando algo con todo esto». Surge la sospecha cuando hay detalles ambiguos respecto a quién podría beneficiarse del incidente. Otro caso de afirmaciones ambiguas son las de Antonio Camacho, principal responsable de Gescartera y del escándalo financiero con miles de damnificados que sacudió España en 2001, quien declaró en marzo de 2002 ante la Audiencia Nacional que «existían asesores externos en el extranjero que me ayudaban a captar clientes o dinero». A pesar de las preguntas del letrado representante de los afectados por la estafa y de la juez Ana Palacios, Camacho se negó a proporcionar ningún dato sobre estos supuestos asesores.

Si la pregunta es: «¿Quién cree que *no* lo ha hecho?», pocas veces se nombran a ellos mismos. Por el contrario, *el inocente se excluye él primero y después excluye a otros*.

El testigo «preparado» para mentir puede intentar despistar con respuestas rápidas y seguras. Cuando se encuentra ante un tribunal, el mentiroso puede mostrar un comportamiento anómalo en alguien que declara por primera vez en un lugar solemne, en un escenario que impone a todo el mundo. La conducta del mentiroso es paradójica: muestra una tranquilidad excesiva, verborrea, exceso de palabras y adornos verbales y *se adelanta a las preguntas* del fiscal, acusadores o defensa. La diferencia con el testigo corriente, impresionado por la situación, es por lo general obvia para el tribunal, para el fiscal y para las partes. En general los miembros de un tribunal, dada su experiencia, suelen distinguir al testigo o perito «preparado» para mentir.

La posición del mentiroso siempre es débil, ya que al fin y al cabo es el que intenta engañar y a quien se pregunta, y no está seguro de poder mantener su posición durante mucho tiempo. Confiesa sólo cuando está convencido de que la detección es inevitable y de que las *consecuencias inmediatas* son tolerables, e incluso aceptables.

ACTITUD CULPABLE

En el juicio por el secuestro de la farmacéutica de Olot, los acusados Guirado y Ullastre, que habían confesado su participación en el crimen e incluso habían pedido perdón a su víctima cuando salieron de la cárcel, mostraron el siguiente comportamiento:

1. Aseguraron haber sufrido coacciones por parte de la Guardia Civil y que sus derechos habían sido violentados (evasiva y excusa).
2. No respondieron directamente a las preguntas de si habían participado en los hechos (distanciamiento).
3. Nunca dijeron que eran inocentes (declaración implícita de culpabilidad).
4. Guardaron silencio ante las preguntas relativas a las crueles y duras condiciones en las que habían mantenido a la secuestrada (distanciamiento).

Indicadores verbales y declaraciones implícitas de culpabilidad

Los principales indicadores verbales del engaño en interrogatorios forenses son los siguientes:

- Rechazo a responder: «No diré nada hasta que no esté delante mi abogado» (quiere decir: «Soy culpable pero espero que mi abogado me saque de ésta»); «No tengo por qué responder a eso» (quiere decir: «Si lo hago tendré problemas, así que mejor fingiré enfado para disuadir al interrogador»); «Estoy ofendido de que se me haga esa pregunta» (quiere decir: «Estoy en un problema»). Aquí tiene cabida también el acogerse al derecho constitucional a no declarar.
- Al igual que la sonrisa puede enmascarar una emoción, los ataques de risa o de llanto pueden impedir al mentiroso dar una respuesta detallada. Es frecuente la aparición de brotes de risa nerviosa, histérica o desproporcionada, acompañada de manifestaciones verbales como «es ridículo». En este último caso, lo cierto es que no se le pregunta si es o no ridículo el hecho de que lo hiciera o no lo hiciera, o de que razonablemente se le pregunte o se sospeche que ha sido el autor.
- Dar respuestas complicadas o disparatadas: «¿Cree que yo haría eso?», «Sí, lo hice y además maté a Manolete».
- Aparece la racionalización, disculpa y justificación del hecho delictivo. Los culpables mostrarán una reacción más bien moderada y tenue hacia el suceso y hacia la transgresión. También mostrarán cierta ambivalencia acerca de la ley, las propiedades o bienes de los demás, la policía y el crimen. Tienden a pensar que todos son como ellos y que todos mienten y tienen conductas deshonestas, por lo que a ellos debe considerárseles menos culpables. Minimizan el delito, con frases del tipo: «No tiene mucha importancia», «Todos lo hacen». Quieren olvidar y renuncian obstinadamente a verse como culpables. Muestran distanciamiento y quitan importancia al significado de una ofensa o de un incidente y evitan usar palabras duras o emotivas (como «ladrón», «crimen», «robo» o «delito») cuando se refieren al hecho, sustituyéndolas por adjetivos y expresiones suaves para calificar lo que ocurrió: «incidente», «suceso», «lo que pasó», «eso», o cuando se refieren al autor o autores («ésos», «otros»). Incluso cuando las palabras duras las pronuncia deliberadamente el interrogador, procuran no repetir las. Al inocente no le importa emplear términos duros para calificar los hechos y a sus autores: «robo», «violación», «asesinato», «ataque salvaje y despiadado», «secuestro».

El rechazo de la imputación o de la acusación es de baja intensidad, y si la imputación es fuerte reaccionan con ira. Este rechazo va decayendo, que es lo contrario que ocurre con el inocente.

Declaraciones implícitas de culpabilidad

Las declaraciones implícitas de culpabilidad son indicios *verbales* que señalan que el individuo está mintiendo.

Las principales las constituyen las evasivas ante preguntas directas, en forma de intentos de despistar o llevar la atención a otros terrenos. Son las que hace el interrogado que no quiere negar directamente su participación en los hechos por el miedo a ser descubierto e intenta despistar con declaraciones que no afectan al centro de la cuestión. Por ejemplo:

—¿Ni directa ni indirectamente su cuñado le ordenó manipular los frenos de ese coche?

—Eso hubiera sido una barbaridad.

No le están preguntando su opinión sobre lo que le sugirió su cuñado o sobre si fue o no una barbaridad, sino más bien si le dieron instrucciones para cometer un delito.

Ante un despiste o declaración colateral, se ignora la respuesta y se vuelve a preguntar sobre el centro de la cuestión. No es de extrañar que respondan a preguntas concretas y precisas con respuestas dubitativas o con evasivas. Buscan una salida a través de la mentira de ocultación. Corresponden a expresiones del tipo:

- «No he dado permiso ni he autorizado nada ilegal».
- «He respetado siempre la Constitución.»
- «Rechazo cualquier forma de delincuencia.»
- «Nunca he ordenado, autorizado o consentido ninguna actuación ilegal.»

Algunas evasivas son tan descaradas que se trata de auténticas autoinculpaciones.

JUEZ: ¿Pertenece usted a la organización terrorista ETA?

ACUSADO: No tengo respuesta a esa pregunta.

En el ya citado caso Banesto, el letrado del Banco preguntó a Arturo Romani: «Una persona con tantas responsabilidades en el Banco, ¿de dónde sacaba tiempo para hacer estos informes?». Romani respondió: «Está usted invadiendo mi intimidad [...]. No tengo por qué contestar qué hacía los domingos o la madrugada de los martes». Esta respuesta sigue también la lógica del despiste o de la declaración colateral.

En un pueblo de Murcia, un concejal fue acusado de pagar a varias personas para que quemaran el coche de una concejala de su misma corporación. La policía detuvo a varios jóvenes que reconocieron haber cometido el hecho y acusaron al concejal de incitarlos a ello a cambio de ofrecerles empleo en el Ayuntamiento. Contra las declaraciones de los sicarios, el concejal afirmó que no conocía «ninguno de los nombres que me han mencionado», refiriéndose a los nombres completos de los jóvenes que le habían sido leídos durante el interrogatorio judicial. Era de esperar que no supiera los primeros o segundos apellidos de todos ellos. Mostró distanciamiento al asegurar: «Igual que ellos dicen que yo he pagado por ese trabajo, podrían haberles pagado a ellos para decir lo que están diciendo», sin aclarar tampoco por qué debían haberle acusado a él o qué ganaban con ello. Sobre la oferta de trabajo que mencionaron los sicarios, respondió: «No tengo cartera en el Ayuntamiento y, por tanto, no puedo ofrecer un trabajo fijo a nadie». No mostró ninguna consideración hacia la víctima del atentado, compañera suya en el Ayuntamiento: «No la llamé porque igual que le ha pasado a ella me podía haber pasado a mí». Otras evasivas fueron: «Esto es una maniobra política contra mí», «No tengo ningún miedo a ser condenado [...] si hubiera hecho algo así lo tendría, pero como no he hecho nada estoy tranquilo», que se puede interpretar: «Como no tengo miedo, yo no he sido» o «Como no he sido yo quien ha quemado el coche, soy inocente de haberlo quemado», cuando en realidad se le acusa de inducir el delito. El argumento de su abogado era más bien una evasiva: «No hay ninguna prueba que incrimine a mi defendido, sólo la declaración de algunos de los jóvenes que supuestamente incendiaron el coche», quienes, por otro lado, se autoinculparon y denunciaron al concejal, con el consiguiente coste para ellos. (Fuentes: *La Verdad* y *La Opinión de Murcia*, agosto de 2002.)

Retractación y simulación

Un caso especial en el mundo judicial son las *retractaciones*. El sujeto se retracta cuando, en una segunda declaración, niega o modifica sustancialmente lo que ha dicho en primera instancia. La rectificación o retractación de las declaraciones efectuadas forman parte del derecho de defensa. Siempre que hay una retractación, es imprescindible para valorarla estudiar las condiciones del caso. Según Majada (1991), si las circunstancias en las que se obtuvo la primera declaración fueron normales y razonables, la retractación suele ser generalmente falsa. La retractación busca con frecuencia mejorar la posición del acusado, por lo que es predecible y puede detectarse con facilidad. Más aún cuando inculpa a otro.

RETRACTACIÓN COLECTIVA

En el caso de un padre acusado de violar a su hija, al llegar a la declaración durante el juicio oral, la madre, la propia hija y su hermana se retractaron de las declaraciones realizadas al inicio de la investigación. La hija manifestó en la vista que nunca había sido violada por su padre. Aseguró que si llegó a acusarle por esos hechos fue para encubrir a un joven con el que mantenía una relación sentimental y *de quien no pudo dar datos ciertos sobre su identidad*. La madre y la hermana, aunque habían declarado que existieron los abusos, aseguraron en la vista que nunca habían tenido conocimiento de los mismos. El fiscal mantuvo sus imputaciones de culpabilidad y su petición de condena. La impresión es que la retractación de los familiares buscaba la exculpación del padre.

La retractación que, en el caso de ser admitida y aceptada, puede llevar a la mejora en la situación procesal del declarante contraviene el principio del coste de la verdad que hemos visto al principio de este capítulo. Tendemos a creer a alguien cuando lo que dice

le puede acarrear un castigo o un esfuerzo, mientras que abrigamos dudas cuando lo que consigue es aliviar la pena o culpar a otro pero sin coste alguno.

En ámbitos penales y con delitos muy graves, de importantes repercusiones sociales y de consecuencias posiblemente muy negativas para los acusados, la retractación con la aparente intención de mejorar las posibilidades del acusado es bastante habitual.

Simulación

Un comportamiento típico en el ámbito médico legal es la simulación de trastornos. Ocurre cuando una persona tiene poderosas razones para fingir o exagerar síntomas debido a la existencia de compensaciones económicas importantes a las que tiene derecho si existe una enfermedad o si padece determinados síntomas o lesiones.

Los objetivos que persiguen estas personas cuando aseguran que padecen determinados síntomas físicos o psicológicos son variados y no sólo económicos: conseguir o aumentar las indemnizaciones o tiempos de incapacidad transitoria, conseguir una pensión de invalidez, obtener determinados beneficios laborales como evitar o retrasar obligaciones en el trabajo, evitar o atenuar condenas, obtener fármacos o drogas u otras motivaciones como perjudicar a alguien.

La sospecha aparece cuando existe una discrepancia entre la exploración médica o psicológica y los síntomas que refiere el sujeto. El profesional suele apreciar la simulación en uno o más aspectos de su comportamiento, y puede ir acompañada de falta de cooperación durante la exploración diagnóstica o de falta de cumplimiento del tratamiento o prescripción.

Las quejas pueden aparecer después de abandonar el hospital y se caracterizan más por ser una exageración de síntomas que por la elaboración de síntomas nuevos. Suelen exagerarse más unos síntomas que otros, como el dolor o los fallos en la memoria. Aparentemente es más fácil que se dé la simulación de trastornos mentales, por su carácter subjetivo y de difícil verificación. Muchas personas piensan erróneamente que es fácil fingir la depresión, la amnesia o el dolor de espalda y engañar al especialista.

La detección de la simulación se basa en exploraciones diferentes con distintas técnicas cuantitativas y cualitativas, en los datos clínicos y en su evolución.

Es importante descartar otras explicaciones posibles, por ejemplo la presencia de trastornos psicológicos variados: psicopatía, histeria, depresión, búsqueda de notoriedad o situaciones especiales en las que el simulador desea inspirar lástima o tener acceso a atención y cuidados médicos.

El perito legal se encuentra ante un problema que debe abordar con un trabajo metódico, minucioso, ecuánime y objetivo. Se valora la consistencia de los datos procedentes del propio paciente, de familiares y de las pruebas de exploración, del curso, evolución y estabilidad de los síntomas, de las relaciones causa-efecto entre el accidente,

la lesión o la enfermedad, por un lado, y los síntomas que se describen por otro, de la relación entre síntomas y quejas y las actividades contrastadas que lleva a cabo en su vida diaria.

La lumbalgia es una de las quejas somáticas más frecuentes en los simuladores. El médico forense o el perito pueden, a través de la exploración física y de evaluaciones complementarias, distinguir al enfermo auténtico del farsante. Lo mismo puede decirse del dolor cervical.

En algunos casos existen protocolos más o menos especializados y efectivos de detección de la simulación. La simulación de la amnesia en pacientes neurológicos es un caso típico en el que el profesional (neurólogo, psiquiatra, neuropsicólogo) dispone de pruebas específicas y de criterios de comparación que le permiten separar al paciente real del simulador (García-Domingo y otros, 2004; Verdejo y otros, 2004).

Capítulo 6

LA DETECCIÓN DEL ENGAÑO EN LA EMPRESA Y EN LAS RELACIONES COMERCIALES

Soy de la opinión que no estaban equivocados los persas, quienes consideraban que el segundo vicio es mentir: el primero es tener deudas. Porque deudas y mentiras van de ordinario juntas y reunidas.

FRANÇOIS RABELAIS,
Le Tiers Livre, V, 1546

Las relaciones comerciales se basan en la confianza mutua y se entienden siempre de buena fe. Sin embargo, en el ámbito de la empresa abunda el exceso de ánimo de lucro y ciertas prácticas comerciales abusivas que se resisten a desaparecer. El fraude y el engaño en los negocios son desde el año 2001 y en el momento de escribir estas líneas un tema candente en los medios de comunicación, que está asociado a grandes escándalos empresariales y financieros de dimensiones mundiales. Esto no quiere decir que el engaño esté ausente de las relaciones comerciales o profesionales a menor escala e incluso en nuestra vida cotidiana. Como primera medida y después de lo visto hasta ahora, se desprende que se debe disponer de la información suficiente y, dependiendo de la magnitud de la transacción, llevar a cabo un número de preguntas, comprobaciones y verificaciones antes de adquirir un bien mueble o inmueble, de contratar a una persona o de encargar un servicio.

La omnipresencia del fraude empresarial posee un origen variado, y son muchos los factores que lo causan o lo facilitan. De entrada, el comportamiento desleal y delictivo, como veremos después, aparece en todas las categorías y niveles jerárquicos de una compañía. Las empresas se enfrentan hoy en día a presiones extremas en todos sus niveles jerárquicos y organizativos. En lo que concierne a los directivos, las presiones pueden ir dirigidas a la consecución de objetivos muy variados: obtención de más beneficios, cumplimiento de metas estratégicas, crecimiento sin medida y a toda costa,

ampliación de sus cuotas de mercado o generar «valor para los accionistas». Estas presiones pueden tener su origen también en fuentes variopintas: los dueños de la empresa, los accionistas, la codicia, la ambición o la simple y eterna lucha de poder dentro de las propias organizaciones. En el resultado más o menos exitoso de estas presiones y en especial de sus decisiones y actuaciones, el puesto del directivo suele estar siempre en juego.

Para el empleado, las crecientes exigencias de productividad y calidad, de adaptación a las nuevas tecnologías, de control, de rendimiento, de formación continua, de asumir más responsabilidades y más tareas son cada vez mayores, y no van siempre acompañadas de contraprestaciones económicas justas. La amenaza de la pérdida del empleo y la inestabilidad e incertidumbre del mercado de trabajo están siempre presentes en su mente.

Es posible que todas estas circunstancias influyan en la aparición de conductas deshonestas, que toda empresa tiene la obligación de detectar y resolver.

Aunque al pensar en el fraude empresarial se puede imaginar en primera instancia que nos estamos refiriendo a grandes desfalcos o a conductas delictivas importantes, lo cierto es que la empresa debe reaccionar ante las conductas fraudulentas por pequeñas que sean, ya que si no lo hace cabe preguntarse dónde estará el límite y hasta dónde llegarán los comportamientos deshonestos. Corregir los excesos en todas las escalas y niveles es también una medida preventiva no sólo para que no se produzcan actos deshonestos en el futuro, sino para crear una cultura de honestidad e incorporarla a la cultura corporativa general.

El fraude es un problema a la vez interno y externo para muchas empresas. Un estudio de la consultora Ernst & Young sobre cuatrocientas compañías de todo el mundo reveló que el 85 % de los fraudes cometidos en empresas los llevan a cabo los propios empleados. El 55 % de los actos fraudulentos correspondían a directivos. Esto ocurre porque los cargos superiores e intermedios conocen muy bien los mecanismos y procedimientos de funcionamiento, saben cómo opera la compañía en el mercado y pueden aprovecharse de eso. Esta ventaja se acentúa con la creciente complejidad de las grandes organizaciones empresariales. El estudio señala que en España, como en otros países mediterráneos, se da el fraude a pequeña escala, que caracteriza a su cultura laboral, acentuado por la excesiva confianza en los empleados.

Fraude en los puestos ejecutivos

Desde 2001 un rosario de escándalos y detenciones se han sucedido en numerosos países, especialmente en Estados Unidos, que han involucrado a altos ejecutivos de importantes empresas. Si bien los escándalos financieros y bancarios siempre han existido, en este caso se trata de grandes empresas con prestigio mundial, cotizadas en Bolsa y sometidas a auditorías externas y a una regulación tanto sectorial, propia de sus

actividades, como general aplicable a toda empresa. Hablamos de compañías como Enron, Tyco, WorldCom, Computer Associates, Ahold, Addeco o Parmalat, que han llevado a la desaparición de algunas otrora poderosas, como Arthur Andersen.

Parte de las anomalías han estado ligadas a retribuciones excesivas a los ejecutivos, y en concreto debidas a la falta de control sobre los salarios de los directivos, sus compensaciones y jubilación, y a la falta de transparencia en la toma de decisiones. Una práctica frecuente, por ejemplo, era que los directivos designaban a los miembros del Consejo de Administración que fijaban sus sueldos, o que encargaban a consultores externos o «independientes» costosísimos informes acerca de cuál debería ser su retribución. El resultado eran unas compensaciones económicas desmesuradas para los directivos, obtenidas a través de un sistema indirecto de autorretribución.

Otras veces estos escándalos se debían a que buena parte de la retribución de los ejecutivos se les proporcionaba en forma de acciones de la empresa (*stock options*). Los directivos procedían a inflar artificialmente el valor bursátil a través de manejos contables, para pasar a vender las acciones en el momento álgido de su cotización. En otros casos los manejos contables obtenían el correspondiente aval por parte de las compañías auditoras externas, que fueron demasiado lejos al intentar quedar bien con algunos de sus grandes clientes, y dejaron así las maniobras fraudulentas fuera de sospecha. Por último, y en otras empresas, lo que se ha producido es un auténtico «vaciado» de los fondos de la compañía en beneficio de unos pocos.

Otro buen número de escándalos procede de las compañías de analistas y especialistas financieros que anteponían el beneficio propio o el de la empresa al de sus clientes. En este caso han estado implicadas algunas de las más importantes firmas de inversión. Se producían valoraciones exageradas de compañías y las consiguientes recomendaciones de compra a los clientes, a quienes llevaban a pérdidas desmesuradas, canalizando las ganancias hacia clientes privilegiados o hacia los propios intermediarios y analistas financieros. Se recurría a maniobras prohibidas, como las compras y ventas realizadas después del cierre de los mercados. Se descubrieron también casos más clásicos de conflicto de intereses y de utilización de información privilegiada.

En un capítulo anterior hemos visto que el descubrimiento de la mentira, cuando ésta acarrea graves consecuencias o se utiliza en beneficio propio, conlleva siempre un cambio en la situación. Algo se ha roto, algo tiene que ocurrir, algo tiene que remediarse. No existe vuelta a la situación anterior de inocencia. El resultado de todos estos comportamientos delictivos, además de su persecución legal, ha sido el establecimiento de toda una serie de disposiciones reguladoras que afectan a la transparencia empresarial y al buen gobierno de las empresas, incluyendo nuevas normas sobre la contabilidad y la auditoría interna y externa de las empresas. Estos cambios normativos se han iniciado en Estados Unidos, pero algunas de las nuevas medidas ya se empiezan a aplicar en Europa

y en el resto del mundo. Otras medidas, como las Normas Internacionales de Contabilidad, serán obligatorias para las empresas cotizadas en Bolsa a partir de 2005. Siempre que se descubre la mentira, hay algún cambio.

Estos sucesos han reforzado en el ámbito de la gestión empresarial la preocupación por la *responsabilidad social corporativa* y el buen gobierno de la empresa, por la imagen que dan las empresas ante los medios de comunicación y ante la sociedad en general, y por resaltar las funciones sociales de las entidades a largo plazo, más allá de sus objetivos comerciales inmediatos. Aspectos que han pasado a tener un valor importante en la gestión son ahora la transparencia empresarial, el respeto al medio ambiente y a las leyes laborales, la participación en programas sociales y de ayuda a los desfavorecidos, las políticas de inclusión de minorías y el mirar cada vez más por sus empleados.

Las normas de transparencia indican que la empresa debe proporcionar información completa y veraz a los auditores y accionistas. Debe publicar un informe sobre el sistema de control interno y sobre la auditoría interna de la compañía, que debe estar revisado por sus auditores externos. La transparencia incluye una mayor divulgación de datos relativos a cuáles son y cómo se establecen las retribuciones de los directivos de las empresas y de los miembros de los Consejos de Administración. Pero la transparencia total es más un deseo que una realidad. ¿Qué empresa se arriesgaría a una transparencia total en sus objetivos, estrategias, procedimientos y decisiones? La transparencia máxima no es lo más adecuado en muchas situaciones: cuando, por ejemplo, hay obstáculos o contratiempos que se interponen en el desarrollo de proyectos, o fracasos comerciales, pérdida de clientes o de cuota de mercado, o se cometen errores que pueden ser aprovechados por la competencia, o incluso por los medios de comunicación para poner en evidencia a la empresa ante el público. Por último, hay parcelas en la actividad de la compañía que no deben divulgarse, como todo lo relativo a secretos comerciales o industriales. Además, muchas transacciones y relaciones comerciales atraviesan fases secretas, como por ejemplo los contactos iniciales con posibles clientes o negociaciones previas para una alianza comercial o para entrar en un nuevo mercado.

Por otro lado, en las escuelas de administración de empresas de todo el mundo, se programan cursos y asignaturas dedicadas a la ética empresarial, a la responsabilidad social de las empresas y a la seguridad corporativa a todos los niveles. Todas estas actuaciones pondrán durante un tiempo algún freno al fraude empresarial a gran escala, al suprimir un conjunto amplio de actuaciones ilícitas o deshonestas. No obstante, con el paso de los años es posible que aparezcan comportamientos análogos que volverán a tener una corrección oportunamente.

Fraude de los empleados

Las actuaciones fraudulentas de los empleados son también un problema general. De acuerdo con el bufete Jordans, el 70 % de las rupturas o infracciones de la seguridad informática de empresas del Reino Unido son internas (*Jordans Journal*, 2002, no 74, pág. 11). En España, en el sector de grandes superficies, las pérdidas por pequeños robos ascienden a 900 millones de euros, con 45.000 personas detenidas por año. Un 24 % de esas pérdidas corresponden a robos perpetrados por el propio personal. En este caso el ladrón posee un perfil determinado, ya que se da más en el empleado eventual, cajeros y personal de tienda y acostumbra a ser jóvenes de entre 18 y 30 años. En estos robos son importantes factores como el clima laboral, implicación con la empresa, motivación por el trabajo, temporalidad, rotación de los contratos y políticas retributivas. (*Fuente: «Informe de la Asociación Española de Codificación Comercial, AECOC», La Opinión de Murcia*, 28 de septiembre de 2003.) La gestión de recursos humanos tiene, por tanto, un papel decisivo en la prevención y detección de estas conductas.

En las entidades financieras, en cambio, no existe un perfil de empleado deshonesto, ni por antigüedad, edad, género o nivel de empleo. Existen controles de seguridad, incluyendo los de tipo informático, pero si el fraude no se detecta suele haber reincidencia. Las entidades bancarias contratan seguros específicos ante la dificultad de recuperar el dinero, ya que cuando se descubre el fraude su autor ya se ha gastado el dinero. Esto ocurre en parte porque se suele tardar mucho tiempo en descubrir el fraude, que, además, puede llevar efectuándose desde muchos años atrás. Los procedimientos de investigación son complicados y muy discretos para evitar el daño a la imagen y al prestigio del banco.

Es en este contexto en el que se han desarrollado sistemas y técnicas de entrevista, más o menos estructuradas, que permiten detectar al empleado deshonesto y que se aplican también al aspirante a un empleo que intenta engañar en sus méritos, capacidades o datos biográficos.

En contraposición con lo que ocurre en el ámbito jurídico, existen algunas peculiaridades en el mundo empresarial que deben tenerse en cuenta tanto para valorar la existencia de un posible fraude o engaño como para detectarlo y abordarlo. En el mundo fuertemente competitivo de la empresa moderna, muchas actuaciones y decisiones pueden encontrarse en el límite de la ley en muchos aspectos: retrasos en abonos a proveedores, sistemas de pago gravosos para el proveedor, competencia desleal, publicidad exagerada o engañosa, técnicas agresivas de venta, cláusulas abusivas en contratos, manejo de información privilegiada o fijación abusiva de precios. Por otra parte, interpretaciones diferentes de las normas contables pueden llevar a una empresa a superar con éxito un ejercicio económico beneficiando a sus dueños o accionistas o, por el contrario, pueden llevar a la cárcel a sus directivos y provocar la ruina de la empresa e incluso de sus auditores.

Estas diferencias de interpretación se traducen en otro aspecto característico del mundo empresarial, que es una reveladora terminología que cuando aparece puede plantear dudas acerca de la moralidad o de la legalidad de lo que se está haciendo: «contabilidad creativa», «artificios contables», «ingeniería financiera», «ingeniería fiscal», «tecnicismos», «maquillaje de cuentas», «maquillaje contable», «discrepancias técnicas sobre cómo computar ciertas partidas de gastos» o «discrepancias administrativas». Se trata de un mundo complejo del que hay que conocer todos los planos.

Los entrevistadores o interrogadores deben ser expertos conocedores no sólo de la psicología de la mentira, sino también del mundo empresarial. Las técnicas que se exponen a continuación son aplicables a todos los niveles de la empresa. Sin embargo, suelen ser los altos ejecutivos quienes están menos sujetos a control y a escrutinio. A veces, sólo una catástrofe general en los resultados de la empresa o un escándalo financiero de cierta magnitud justifican el hecho de cuestionar la sinceridad e integridad de los directivos. Por otro lado, es frecuente que se recurra a especialistas en seguridad, ajenos a la empresa, para llevar a cabo las pesquisas y los interrogatorios.

Estas técnicas garantizan los derechos del trabajador al producirse en una situación general de entrevista estructurada, en la que se respeta la privacidad y el derecho a no contestar. Muchas de estas entrevistas se realizan en algunos países con la presencia de representación sindical. El empleado debe estar informado de la existencia de auditorías de seguridad en la empresa. El riesgo que se corre es que pueden generar desconfianza en el empleado y crear la impresión de que se les vigila, contribuyendo a empeorar el clima laboral y resultar contraproducentes. Hay que considerar, pues, todos los pros y los contras antes de implantar un sistema de control del empleado deshonesto.

Técnicas generales

En una entrevista que persiga detectar el fraude o aclarar situaciones irregulares, la actitud de los empleados suele ser reveladora. El empleado honesto desea dejar clara su inocencia, por lo que se muestra colaborador, ayuda al entrevistador y mantiene una actitud abierta y digna. Evalúa de forma realista el asunto que se investiga y mantiene despierto su interés. Puede aparecer ansioso a lo largo de todo el proceso de investigación y, según las circunstancias, comportarse de forma algo agresiva y decir cosas que ofendan al interrogador si se insinúa que ha perpetrado alguna mala acción.

Por su parte, el empleado mentiroso o deshonesto está muy interesado en evitar la detección y no ofrecerá mucha ayuda. Tiende a mantener una actitud poco cooperativa y poco sincera. Intenta confundir sugiriendo posibilidades poco realistas acerca de lo que ocurrió o de quién podría estar implicado en la comisión del fraude. Puede llegar a mostrar una actitud de distanciamiento, desinteresada o de poca implicación. No quiere

enemistarse con el entrevistador ni ponerlo en su contra, por lo que su actitud puede llegar a ser la de una persona sumamente educada, que se disculpa exageradamente ante el entrevistador por motivos menores.

Exponemos a continuación dos conocidos ejemplos de protocolos de entrevista para detectar el engaño en ambientes laborales

Técnica de Kowal

La técnica de Kowal se basa en crear desde el primer momento una expectativa de sinceridad. Se deja bien claro al entrevistado que se espera de él una sinceridad total. Éste debe pensar, desde el principio, que el entrevistador sabe muchas cosas de él. El mensaje que se transmite es, más o menos: «Después de examinar su expediente y los datos y resultados de nuestra investigación, sabemos mucho acerca de usted, pero nos gustaría oírlo de usted mismo. Quiero oír su versión de la historia».

La sensación que se crea es de apertura. La impresión es que tenemos ya las respuestas, pero queremos escucharle y oír su versión y sus propias respuestas a nuestras preguntas.

Se le dice igualmente que a la primera mentira, termina la entrevista. Esto refuerza la expectativa de sinceridad y establece una consecuencia de penalización por no decir la verdad.

La técnica de Kowal se basa en el mismo tipo de preguntas que la técnica poligráfica. Consiste en:

1. *Preguntas control*, de carácter emocional ante las que la mayoría de las personas miente y se pone nerviosa. Por ejemplo: «¿Cuándo fue la última vez que mintió a alguien?».
2. *Preguntas irrelevantes*, ante las que se responde sin cambios emocionales, de forma normal. Por ejemplo: «¿En qué universidad o en qué instituto estudió usted?».
3. *Preguntas relevantes*, en las que se examinan las reacciones verbales y no verbales, que no ocurren en las respuestas a las preguntas irrelevantes. Por ejemplo: «¿Dio usted esa información a los atracadores?», «¿Se llevó usted el dinero de la caja registradora?». La alteración en el comportamiento verbal o no verbal de la persona ante estas preguntas, en comparación con las respuestas a las preguntas control e irrelevantes indica que la cuestión es sensible. Se puede volver atrás y preguntar: «Quiero que piense bien la respuesta a esta pregunta». Se refuerza la expectativa de sinceridad recordándole que si miente en cosas pequeñas, lo más probable es que mienta en las grandes.

La persona que dice la verdad contestará sin dificultad a las preguntas relevantes e irrelevantes. Las primeras no le afectan porque dice la verdad y porque no tiene nada especial que ver en ello. Las segundas por la misma razón. Ante las preguntas control manifestará los signos verbales propios de alguien que miente o que está asustado. En el caso de la persona que miente, su respuesta a las preguntas relevantes será mayor o se parecerá a la de las preguntas control, al entenderse que miente o que se asusta en ambos casos. Ambas se diferenciarán claramente de las respuestas a las preguntas irrelevantes.

Al aplicar esta técnica es esencial utilizar los tres tipos de preguntas para establecer una buena base de reacción, cuál es la respuesta base, que es la forma habitual de responder a una pregunta irrelevante, y compararla con la forma de responder a preguntas relevantes o comprometidas. Hay que estructurar bien la entrevista y cambiar de tipo de preguntas varias veces a lo largo de la misma.

Durante la entrevista se puede volver atrás y plantear de nuevo preguntas cuyas respuestas fueron dudosas para que las aclare. Por ejemplo, se le dice: «No me siento muy satisfecho con su respuesta a esta pregunta. ¿Está usted seguro de que fue eso lo que quiso decir?». Entonces el entrevistador se calla y espera la respuesta. Se observa si su forma de responder, verbal y no verbal, no es la normal, si pide que se le repita la pregunta o si se vuelve hostil o agresivo.

La prueba del silencio es fundamental, pero debe emplearse bien. Si se ha establecido una buena relación, o como dicen los psicólogos, un buen «rapport», el interrogado se da cuenta rápidamente de que no le creen. De hecho, los mentirosos, al estar más pendientes de lo que sabe o puede saber el entrevistador, son más eficaces en detectar sospechas que sus interlocutores en detectar mentiras.

Técnica de Reid

J. E. Reid desarrolló la «Entrevista de Análisis Conductual» («Behaviour Analysis Interview»), que permite la evaluación sistemática de la conducta verbal y no verbal de un empleado en el transcurso de una entrevista estructurada.

En la primera de las tres fases de las que consta se procura establecer una buena relación con el sospechoso, de quien se recaban datos generales. Como ocurre con otras técnicas, se presta atención a cómo son sus reacciones conductuales normales, sin estar bajo presión. En la segunda fase, se formulan preguntas directas para evaluar la relación, motivación e implicación del interrogado con el asunto en cuestión. En la tercera fase las preguntas directas son más provocadoras y van dirigidas a suscitar conductas diferenciadas verbales y no verbales, que distingan al sincero del mentiroso.

En la terminología de Reid, se examina, a nivel verbal, la actitud del empleado o futuro empleado, sus respuestas verbales (vehemencia de las negativas) y las conductas paralingüísticas (tardanza en responder a las preguntas, tragar saliva, carraspeos o risa inapropiada) ante preguntas provocadoras o comprometedoras.

En el nivel no verbal, se observan y analizan los movimientos corporales, el contacto ocular, gestos, posturas y expresiones faciales.

La impresión que se forma es global y no se refiere a la conducta ante una sola pregunta, sino al conjunto de preguntas neutras y comprometedoras. El comportamiento se evalúa a lo largo de toda la entrevista.

La entrevista se lleva a cabo en un lugar aislado y adecuado, libre de distracciones. Durante los 30 a 45 minutos que dura, se llevan a cabo de 15 a 20 preguntas comprometedoras o relevantes, intercaladas entre preguntas neutras.

Entrevistas de empleo

Los candidatos a un empleo tienden a exagerar, y a veces a inventar sus méritos, su historial o su experiencia previa. En palabras de Fernando Arrabal, el currículum es la «autobiografía de la rapidez, a menudo del embuste con canicas de piedad».

La detección del engaño se inscribe en la relación habitual que se crea en las entrevistas de empleo y en el marco del protocolo de dichos encuentros. El profesional de recursos humanos sabe perfectamente cuál es la relación que debe mantener con los candidatos a un puesto y cómo debe encajar las preguntas dirigidas a aclarar los aspectos oscuros o los puntos comprometidos de un currículum.

La entrevista de trabajo es una situación típica en la que interviene de forma decisiva el proceso de manejo o formación de impresiones, visto en la Introducción. Se trata de una interacción compleja en la que ambas partes intentan obtener la mejor percepción y valoración posible de la otra, procurando adaptar recíprocamente sus comportamientos. La selección se basa en la experiencia e historial de una persona, cuya única fuente fiable es el currículum *antes de empezar la entrevista*, y en la personalidad o forma de ser del candidato, *según se comporte durante la misma*. Las dos personas, entrevistador y candidato son desconocidas la una para la otra en los momentos iniciales de la entrevista. Durante ella, el aspirante intenta presentarse de la forma más atractiva posible. Se comporta y responde de la forma que piensa que es más aceptable para el entrevistador. Por su parte, éste intenta determinar el potencial humano y profesional del candidato y su utilidad en la empresa o institución.

Se dice que la mayoría de los currículos que se presentan para solicitar un empleo están falseados. No debe sorprender que uno de los efectos de los escándalos empresariales citados anteriormente ha sido que se investiguen los antecedentes y que se escudriñen con más detalle los currículos de los altos ejecutivos antes de contratarlos, así como que se revisen los de quienes ya forman parte de la empresa. En algún caso, se ha descubierto que el título que decía poseer el consejero delegado de la importante empresa multinacional no existía.

Otra de las circunstancias que en los últimos tiempos ha obligado a las grandes empresas a mirar con más atención a quienes se contrata y a saber más acerca de quiénes son y qué hacen sus empleados ha sido la amenaza del terrorismo internacional. Esta amenaza se ha extendido a numerosos ámbitos de carácter estratégico que habían quedado al margen hasta ahora, como, por ejemplo, la navegación aérea, el transporte y las telecomunicaciones. Todo ello ha obligado a muchas empresas a efectuar exámenes más precisos del personal que va a ser contratado. En áreas sensibles, relacionadas con la seguridad o con el espionaje industrial, se generalizan exámenes o entrevistas periódicas con empleados para responder a cuestionarios y preguntas generales, que permitan prevenir e identificar amenazas reales o potenciales a la seguridad de la empresa.

El responsable de la selección comienza con un estudio detallado del historial para buscar aspectos poco claros o incluso contradictorios: fechas, lagunas entre años, ambigüedades, vaguedades y exageraciones. La experiencia del especialista le indica aquellos puntos en los que el engaño o la tergiversación son más probables. El engaño habitual es alterar, usualmente alargando, la duración de contratos en empresas anteriores o la duración de los cursos realizados. Es frecuente pretender poseer conocimientos de idiomas o informática superiores a los que se poseen

Después del examen del currículo se diseñan las preguntas que, además de decirnos si el candidato es adecuado para el puesto, nos aclararán también aquellos aspectos oscuros, imprecisos o falsos.

Uno de los objetivos fundamentales de la entrevista de empleo es confrontar las actitudes y habilidades del candidato con la información proporcionada por escrito en el currículo. El entrevistador analiza la actitud del candidato y su consistencia a través de detalles. Los falseamientos se descubren interrogando y exponiendo las inconsistencias e incongruencias que van apareciendo cuando se piden detalles y se hacen preguntas precisas.

Se le advierte al principio de que cualquier falta de sinceridad lleva a la eliminación del proceso de selección o, si es el caso, a la rescisión del contrato. Las preguntas se dirigen a los aspectos más vagos e imprecisos del currículo. La probabilidad de que aparezcan estas incongruencias es mayor cuanto más se le presione para que aporte datos precisos. Éste es el momento en que aparecen los signos no verbales de engaño, a los que el entrevistador debe prestar atención. Éstos han sido vistos en capítulos anteriores. Los más característicos son:

- Tardar mucho tiempo en responder.
- Frotarse la cara cuando no mira al entrevistador.
- Hacer gestos y ademanes lentos y estudiados.
- Dar la mano de forma poco natural.

Otra actitud sospechosa es la de «buscar información», prestando demasiada atención a lo que dice el entrevistador. Es importante la naturalidad. Si una persona miente, estará intranquila y poco natural pensando que le pueden descubrir.

A lo largo de la entrevista, y de distintas formas, el entrevistador va confirmando la veracidad de lo declarado en el currículum. Para ello valora la coherencia entre las respuestas y el currículum y entre las propias respuestas entre sí. Por ello es esencial para un candidato mostrar dicha coherencia.

Las mentiras y exageraciones en el currículum acaban descubriéndose. La norma general es preguntar y verificar todo. Para mayor seguridad, conviene confirmar las impresiones con otra entrevista o realizándola con otro experto. Se pueden diseñar y llevar a cabo pruebas rápidas que evalúen el conocimiento de idiomas o informática que posee realmente el candidato. Es importante comprobar todos los extremos. Por ejemplo:

PREGUNTA: Veo en su currículum que ha estudiado usted alemán. *Wo haben Sie die Deutsche Sprache gelernt?* [«¿Dónde ha aprendido usted la lengua alemana?»]. (*Obsérvese que no se pregunta el típico «¿Habla usted alemán?».*)

RESPUESTA (*rápida*): Sólo he estudiado un poco de alemán.

Sólo tengo conocimientos elementales de alemán.

Las comprobaciones no terminan en la entrevista o entrevistas iniciales. Se pide al candidato que aporte los títulos oficiales originales antes de proceder a la firma del contrato. Los expertos detectan un aumento progresivo de los diplomas y expedientes académicos falsificados. Cuando se abrigue alguna sospecha al respecto, no viene mal hacer algunas preguntas sobre la carrera o los estudios. Durante la fase de prueba, se solicitan referencias a las empresas en las que ha trabajado antes.

Detección del fraude en la empresa

La mejor manera de prevenir el fraude en la empresa es que los empleados sepan que se toman medidas. Las personas que piensan que les pueden descubrir no cometen fraudes. De hecho, el delincuente (o la mayor parte de ellos) piensa que nunca lo van a coger. Es importante por ello que la empresa deje claro que persigue el fraude y que toma sus medidas.

La forma más habitual de descubrir fraudes en una empresa es *a través de las denuncias de sus empleados*. Se deduce que la mejor estrategia es preguntarles de forma adecuada. La clave de un interrogatorio es formular preguntas de manera que los potenciales informadores o denunciadores colaboren, y que los culpables sean relativamente colaboradores porque así se confían y piensan que no los van a coger.

A continuación se ofrece a título orientador una muestra de los sistemas de entrevista utilizados. *Sólo un experto debidamente formado está capacitado para llevar a cabo este tipo de indagaciones.* Se deben valorar siempre las respuestas en conjunto.

Apertura

El comienzo de la entrevista debe ser amistoso, lo que lleva a todos, honestos y delincuentes, a cooperar. Es importante, por ello, crear una buena relación. Se empieza habitualmente con preguntas neutras, inquiriendo acerca de los estudios y títulos que se poseen, experiencia laboral, puesto que ocupa en la empresa y tiempo que lleva en ella, tareas habituales que desempeña, deberes y responsabilidades.

Además de crear un ambiente amistoso, estas preguntas tienen como objetivo que el interrogador observe con detalle el comportamiento verbal y no verbal de la otra persona ante preguntas que no tienen nada que ver con el fraude que se investiga.

Cuerpo de la entrevista

El protocolo de preguntas va de lo general a lo específico y se diseña de forma que las respuestas a preguntas cerradas o categóricas, del tipo sí o no, y las explicaciones que se dan en las respuestas a preguntas abiertas distingan al culpable del inocente. Se incluyen en cada entrevista entre 15 o 20 preguntas comprometedoras. Ejemplos:

Pregunta: «¿Cree usted que esta empresa tiene un problema con el fraude?».

Respuesta afirmativa: El empleado tiene conocimiento de que en la empresa existe fraude. Debe preguntársele a continuación dónde, cuándo y de qué forma. Es una manera de conocer áreas o personas afectadas por el problema.

Respuesta negativa: Puede ser: a) una creencia honesta y legítima de un inocente o b) la negación del problema. Los delincuentes suelen responder que no. Empiezan a pensar que, antes o después, vendrá una pregunta directa sobre el fraude y querrán evitarla, mostrando deseos de terminar el interrogatorio cuanto antes.

Pregunta: «Si los empleados o jefes roban en esta empresa, ¿por qué cree usted que lo hacen?».

Empleado honesto: Opina que quien lo hace es un ladrón, un sinvergüenza o un codicioso, pero no expondrá más justificaciones, racionalizaciones o excusas sobre la cuestión.

Empleado deshonesto: Minimiza o resta valor con justificaciones del tipo: «El empleado no gana lo suficiente», «No se le trata bien», «Al empleado siempre se le explota», o del tipo: «Todo el mundo lo hace», «Los jefes son los que más roban». En otras ocasiones puede decir: «¡Cómo lo puedo saber! Yo no he robado nunca».

Cuando la persona no ha sido acusada directamente, las negaciones enfáticas o exageradas y las negativas ante preguntas que no le acusan indican una probabilidad elevada de fraude (*excusatio non petita, culpa manifesta*). Puede ser motivo para estudiar discretamente qué ocurre en el área de responsabilidad de esa persona.

Otro ángulo es dirigirse a las actitudes del deshonesto, con preguntas como: «¿Por qué no habría cometido usted el fraude que se investiga?». La respuesta del empleado honrado suele estar relacionada con la integridad personal: «No soy un ladrón», «No me han educado para robar», «Si hubiera hecho eso no podría vivir con ello». La respuesta del empleado deshonesto suele referirse más bien a las consecuencias: «No me arriesgaría a perder este empleo», «No vale la pena implicarse por 1.000 euros», «Me cogerían enseguida», «No tengo tiempo».

Pueden intercalarse preguntas que hagan pensar al delincuente que alguien lo puede delatar. Ejemplo: «¿Sabe de alguien que pueda estar robando o aprovechándose de la empresa?». La respuesta del delincuente puede ser ofrecer sugerencias específicas acerca de fallos en el sistema de forma que desvíe la atención del interrogador. Procuran que el abanico de posibles sospechosos sea amplio y difuso.

Cierre

Se agradece siempre cortésmente la colaboración prestada.

Dado que la valoración final que se hace es subjetiva, es importante llevar a cabo un número suficiente de preguntas que permitan formarse un juicio adecuado sobre la sinceridad del entrevistado.

Actuaciones comerciales fraudulentas

El fraude y los timos forman parte, en mayor o menor medida, de las relaciones comerciales. Todas las personas, empresas e instituciones se defienden contra estas prácticas. La mejor actitud es tomar siempre medidas preventivas. El principio de *caveat emptor*, el comprador debe ser precavido, se tendrá en cuenta en todas las ocasiones.

El fraude entre empresas se produce en relaciones comerciales aparentemente normales y regulares, que pueden ir acompañadas de documentos o referencias falsos, lo que dificulta su detección. El timo, sin embargo, contiene una audacia e ingeniosidad inesperadas, unidas al deseo que manifiesta la víctima de una ganancia rápida y de sentirse más listo que los demás y que contribuye a engañarle.

En un sentido general, *fraude* es equivalente a engaño, es decir, una «acción contraria a la verdad y a la rectitud, que perjudica a la persona contra quien se comete» o un «acto tendente a eludir una disposición legal en perjuicio del Estado o de terceros» (DRAE).

El fraude que sufren las empresas es un problema mundial. En julio de 2003, la prensa española se hizo eco del estudio Global Economic Crime Survey de la consultora Pricewaterhouse Coopers, referido a los años 2001 y 2002 sobre 3.600 empresas de cincuenta países, el cual reveló que un 37 % de las empresas de todo el mundo habían sido víctimas de algún tipo de delito económico, elevándose el porcentaje a un 52 % cuando las empresas tenían más de mil empleados, siendo África y Norteamérica las regiones más afectadas. Las entidades financieras, bancos y compañías de seguros aparecen como las más perjudicadas, debido a que están sometidas a mayor vigilancia y control que las de otros sectores, especialmente por la obligación de informar sobre este tipo de incidencias. Los fraudes más frecuentes y detectables son: robo de activos, falsificación de productos, delito informático, corrupción y tráfico de influencias y falsificación contable. Las pérdidas medias están alrededor de los 2,2 millones de dólares, situándose la mayoría entre 50.000 y 250.000 dólares. Sin embargo, para muchas empresas es muy difícil cuantificar el coste de las pérdidas por fraude, de lo que se sigue también la dificultad de su detección. El fraude no sólo provoca daños económicos directos sino que incide en la reputación de la firma y en la motivación de sus empleados. La mayoría de las empresas no están preparadas para prevenir delitos económicos, ya que menos del 30 % poseían programas de formación al respecto. (*Fuente: Cinco Días y Estrella Digital*, 10 de julio de 2003.)

Conocer bien al proveedor y al cliente, disponer de buena información, hacer preguntas oportunas y adecuadas, recabar los informes necesarios de bancos o empresas especializadas es necesario. Pero no se puede hacer siempre y en todos los casos, por lo que frecuentemente hay que confiar en la propia habilidad para preguntar y en la información parcial que se posea.

El caso de los timos es especial, ya que existe una gran variedad de ellos, unos que se vienen repitiendo con éxito año tras año y siglo tras siglo, y otros nuevos que se van incorporando progresivamente a este amplio acervo. La víctima del timo recibe una doble herida. Por un lado está la que provoca la pérdida de sus bienes y ahorros: el dinero perdido se llora con lágrimas auténticas, decía el escritor romano Juvenal (*Ploratur lachrymis amissa pecunia veris*, *Sátira XIII*, v. 134). Por otro lado se encuentra el daño moral de haber sido engañado, de sentirse como un tonto o un ingenuo y de saber que podría haberlo evitado.

Existe una famosa frase, que se atribuye injustamente a los vendedores de coches de segunda mano que dice: «Nace un tonto cada medio minuto», que si bien no es cierta refleja, por otro lado, el hecho de que para cualquier timo o intento de engaño, por burdo que sea, siempre hay algún primo que inexplicablemente pica. No debe extrañar que todos los días se cometan timos y fraudes en los que sólo podría caer como víctima una persona simple o poco inteligente. Al analizarlos en frío parece imposible que puedan ocurrirle a una persona normal. Sin embargo, cualquier persona puede encontrarse, incluso en su propio campo habitual de actuación, con una situación en la que piensa que es más listo que los demás, en la que baja la guardia confiado y cae en el engaño. Muchas veces ocurre cuando le tocan la fibra sensible o cuando está preparado para escuchar un mensaje estereotipado. Ejemplos son los fraudes que en nombre de Organizaciones No Gubernamentales se realizan y que se basan en la transmisión de mensajes con alto contenido emocional ante los que claudica el sentido común.

Aprovechando la catástrofe del *Prestige*, un timador fingió ser un voluntario para limpiar chapapote, perteneciente a la imaginaria ONG «Amigos de Girona para Galicia». Pidió primero presupuestos de material a diversos establecimientos de la citada provincia y a continuación, una vez ganada la confianza, pasó a solicitar donativos directamente para ser utilizados en la limpieza de las costas gallegas y también para insertar publicidad de las empresas «colaboradoras» en un anuncio que se publicaría en la prensa local. El timador se escudaba tanto en el carácter altruista y justo de la causa que decía perseguir como en el procedimiento previo de solicitar presupuestos, aparentemente inocuo pero que le servía para ganarse la confianza de los proveedores.

En todas las capas sociales puede producirse el fraude. Un caso reciente es el de los miembros del Consejo de Administración del Banco Bilbao Vizcaya, quienes firmaron, sin leer el documento, pólizas de jubilación presuntamente fraudulentas al pagarse con fondos no contabilizados, sólo porque se lo pidió el presidente de la entidad. Según las actuaciones judiciales, ninguno de los consejeros conocía el carácter extracontable de los fondos que se ponían a su disposición, asombrándose el magistrado del grado de desconocimiento y desinterés que los consejeros manifestaron en relación con la constitución de unas pólizas que les reportarían beneficios económicos importantísimos. Casos análogos ocurren todos los días.

Signos de que estamos ante un intento de engaño son:

En primer lugar, la promesa de una *ganancia rápida o muy elevada*. Las personas somos perezosas y nos gusta creer que se pueden conseguir riquezas sin esfuerzo. Tendemos a creer promesas de ganancias rápidas y seguras, sin que haya que hacer nada o casi nada a cambio. El delincuente nos dice lo que nos gustaría escuchar o aquello que hemos deseado y soñado durante mucho tiempo. Además, nos gusta pensar que somos más listos que los demás y que nos merecemos más de lo que tenemos. Muchos timadores se hacen el tonto o el ingenuo para que sus víctimas se creen más listas que ellos. Aportarán además pruebas o señales ficticias de estas grandes y rápidas ganancias. Cuando llega esa situación, es el momento de pensar que «si algo es demasiado bueno para ser verdad, con seguridad es demasiado bueno para ser verdad» o de recordar el famoso refrán ruso: «Sólo hay queso gratis en las ratoneras».

Entre los timos clásicos y repetidos, destaca la estafa piramidal llamada «esquema Ponzi», desarrollado por Charles (Carlo) Ponzi, un inmigrante italiano que en 1919 montó una monumental estafa prometiendo ganancias desorbitadas del 50 % sobre las sumas invertidas a los cuarenta y cinco días. En 1920 fue detenido en Boston. Unas 30.000 personas habían perdido su dinero, aproximadamente 7,9 millones de dólares, aunque en sus oficinas sólo le encontraron 60 dólares. La trampa entonces y ahora es ofrecer una elevada rentabilidad y comenzar a pagar con los fondos de los nuevos que entran hasta que la pirámide estalla.

El segundo disfraz del fraude es *ganar la confianza* de la víctima, frecuentemente a través de una historia creíble con detalles creíbles. Se proporciona una explicación verosímil de la ganancia: por ejemplo, para explicar intereses superiores a los normales del mercado, se dice a los inversores que el dinero se invierte en paraísos fiscales donde la rentabilidad es mayor debido a que no se pagan impuestos. Suele tratarse de explicaciones detalladas, aunque de difícil comprobación, de por qué los beneficios son rápidos o mayores. En una estafa reciente, la promesa de rentabilidades superiores a las del mercado atrajo incluso a miembros de los Testigos de Jehová, un centenar de los cuales presentaron una querrela contra uno de sus correligionarios que hizo desaparecer unos tres millones de euros. (*Fuente: La Vanguardia*, 29 de octubre de 2002.)

Como vimos en la Introducción, la *credulidad* es una fuente de engaño. A veces, se gana la confianza a través de plantear cuestiones hacia las que existe cierta sensibilidad o ciertos prejuicios, como puede ser apelar a una catástrofe para demandar la solidaridad de la víctima o plantear una oferta de trabajo a alguien que lo necesita o el apoyo a una causa social o religiosa determinada.

A veces, para que la víctima se confíe, el timador llega a través de una aparente casualidad o coincidencia. Es importante para ganar la confianza y que la víctima no sospeche no presentarse o aparecer directamente o hacerlo a través de un contacto previo con el que la víctima ha trabado amistad. El contacto avala la credibilidad del estafador, le protege y le encubre además de, por supuesto, servir de enlace. También se gana la confianza hablando un lenguaje similar al de la víctima, demostrando que se es del oficio o del lugar.

Otra forma de ganar la confianza es a través de un regalo o de un presente gratuito. La gratuidad implica la obligación de devolver o corresponder. El estafador, en los casos más audaces y exitosos, va más allá del obsequio y busca comprometer a la víctima en una conducta de dudosa moralidad o legalidad, implicándose o «pringándose» también con ella, en un ejercicio de complicidad del que la víctima no puede salir sin comprometerse seriamente.

LA CARTA NIGERIANA

Desde la década de 1980, éste es uno de los clásicos del timo internacional. Se recibe una carta o un correo electrónico con un texto en el que, con algunas variantes, se comunica al receptor que los firmantes, pertenecientes a una compañía pública, por ejemplo una petrolera, de Nigeria (Congo, Sierra Leona), necesitan un aval o simplemente un número de cuenta corriente para recibir un soborno del que pagarán a la posible víctima una generosa cantidad (entre 15.000 y 60.000 euros) sólo por las molestias de proporcionar un número de cuenta corriente. El timador reconoce que ha cometido un delito y propone a la víctima ser su cómplice para conseguir o recuperar el dinero. Si la posible víctima acepta ponerse en contacto con los estafadores, los problemas comienzan, ya que se le exige anticipar una cantidad de dinero por gastos de gestión que deben transferirse a Nigeria (o al país en cuestión). Conseguir que la víctima entregue este dinero es el objetivo de la estafa. Los que han ido a Nigeria a reclamar su dinero han pasado un mal rato, de lo que dan cuenta grabaciones obtenidas con cámara oculta. Los timadores, grandes profesionales, han llegado a rizar el rizo presentándose como una asociación para ayudar a los estafados a recuperar el dinero

perdido. La estafa va evolucionando poco a poco como si fuera un virus, de forma que en las nuevas mutaciones se ensayan procedimientos nuevos para ganar la confianza de la posible víctima incluyendo datos relativos a personajes conocidos, como por ejemplo la participación del difunto Laurent Kabila y de su familia, a herencias difíciles de cobrar o a historias de refugiados o exiliados de países africanos. Los timadores han cambiado de país de residencia y han emigrado de Nigeria a Suráfrica, de donde comienzan a llegar los correos electrónicos en los últimos tiempos.

En otras ocasiones, como carta de presentación, y siempre con el objetivo de ganar la confianza, se cita como avales a personas conocidas o famosas con las que tiene trato el estafador. Pueden citar a sus clientes o proveedores, todos ellos de conocida solvencia. Puede ser el momento para una comprobación rápida de las referencias. La primera señal de alarma suele ser la dificultad en verificar las informaciones o datos que se aducen o mencionan.

Al comienzo del capítulo 1 se decía que se miente menos en los documentos escritos que en la conversación. Y por lo general se tiende a tener más confianza en la información escrita que en la verbal. Por esta razón, los fraudes y estafas más difíciles de detectar son aquellos que se apoyan en un documento o certificación procedente de una entidad presuntamente independiente. En una estafa inmobiliaria a bancos y cajas de ahorros, destapada por la policía a principios de 2003, se solicitaba a estas entidades un préstamo hipotecario por valor muy superior al de la vivienda que se adquiría. La clave era la presentación de un informe de tasación falso que estimaba el valor de la vivienda en varias veces su cuantía. A continuación el cliente no pagaba el préstamo y el banco asumía la titularidad de un piso que valía mucho menos que el préstamo. Además del falso certificado de tasación, el mercado inmobiliario «caliente» con fuertes expectativas de revalorización favorecía este tipo de timos. En el caso Parmalat, en el que se desvanecieron miles de millones de euros, uno de los elementos clave del fraude era un documento falso que establecía que en la filial de Nueva York del Bank of America existía una cuenta con depósitos por valor de 7.000 millones de euros que garantizaba las emisiones de bonos de la empresa. También en el caso Gescartera hubo una entidad bancaria que preparó la documentación para ser presentada ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

LA FIEBRE DEL ORO

En el libro *Cómo ser una estrella en los negocios sin estrellarse* (Madrid, Actualidad Económica, 1997), se narra el prolongado fraude de la empresa minera BRE-X, iniciado en 1993 y descubierto en 1997, relativo a una mina de oro en la selva de Borneo, que engañó a personalidades bien conocidas del mundo de la minería y de la inversión en Bolsa y provocó pérdidas de miles de millones de dólares a inversores de todo el mundo. La clave fue la falsificación de las pruebas geológicas, eludiendo el procedimiento habitual de extracción y preparación de las muestras para ensayo y su envío al laboratorio acreditado. Las muestras que llegaban al laboratorio independiente lo hacían después de pasar varias semanas en un almacén que la empresa poseía en un lugar de la selva y donde presuntamente eran adulteradas. Además de las certificaciones del laboratorio, distintas circunstancias contribuyeron a mantener el fraude durante varios años, tales como el lugar remoto donde se encontraba la mina y que el dinero captado se reinvertía en ella, de forma que los pocos visitantes

se encontraban con una explotación que tenía todo el aspecto de estar en pleno funcionamiento, lo que llevó a muchos inversores a continuar comprando acciones durante varios años y a que la magnitud del fraude creciera desmesuradamente.

Un aspecto importante para ganar la confianza son los *detalles* que adornan la historia. Detalles que no son sólo las referencias de personas importantes, sino que pueden ser físicos: apariencia de respetabilidad, aspecto, porte y prestancia del timador, utilización de oficinas lujosas o de alto nivel, situadas en barrios elegantes.

El tercer elemento es la presión o *urgencia* con la que se requiere la toma de decisiones. Una presión excesiva para tomar la decisión rápidamente puede ser la mejor y única razón para desconfiar de una proposición comercial. La urgencia impide valorar adecuadamente la proposición, sus detalles y sus consecuencias. Realmente, los negocios en los que hay que tomar decisiones rápidamente son aquellos que nosotros conocemos bastante bien o aquellos que nosotros mismos hemos planeado.

A veces la presión procede de la propia víctima, que se encuentra en un estado de necesidad y cree que puede remediarlo aceptando la proposición que se le hace.

En cuarto lugar, para el estafador es muy importante *distracer* a la víctima. Es la parte más difícil de una trama y muchas veces la clave del engaño. Elffers y Greene (1999) definen la distracción como la esencia misma del engaño. Distracer a la víctima da tiempo y espacio para hacer algo sin que ésta se entere. La misma promesa de una ganancia distrae a la víctima, quien se ilusiona con riquezas repentinas, impidiendo que se concentre en la verificación de los detalles. Otra distracción puede ser un gesto teatral de amabilidad, de honradez o generosidad a través de un detalle o de un regalo. Como hemos dicho arriba, el sinvergüenza se gana así la confianza de la víctima, quien se relaja y baja las defensas. La generosidad ablanda, ya que dar algo a cambio de nada pone en una situación de vulnerabilidad y de inferioridad psicológica al destinatario.

También contribuye a la distracción el hecho de llevar a la víctima a un ambiente desconocido para que sea más vulnerable.

Un aspecto de la distracción es la fantasía que se pone en la trama. Como vimos en la Introducción, las personas tenemos una tendencia a creer lo que nos dicen. Es curioso que cuando más audaz es la mentira, antes se cae. Pensamos que somos sólo los muy listos quienes nos damos cuenta de la ganancia fácil, o que es la casualidad quien nos pone a mano la riqueza repentina. Cuanto más fantasiosa es la historia, suele ser más convincente, porque distrae la atención de sus incongruencias. Las personas necesitamos ilusión y fantasía en nuestras vidas. La realidad es dura y triste y la mayoría llevamos una vida monótona y austera. Estamos concentrados en lo simple, lo inmediato y lo cotidiano. Parece que estamos deseando que nos ilusionen y que nos engañen.

La literatura medieval nos narra en el *Cantar de Mio Cid* el timo que el Campeador lleva a cabo con dos judíos, Raquel y Vidas, a los que convence de que le concedan un préstamo, utilizando como prenda dos arcas presumiblemente llenas de tesoros, pero que en realidad contienen arena. El Cid se apoya en un rumor conocido por todos. Ha corrido la voz y todos saben que ha ganado mucho dinero en su última batalla contra los moros. Como debe salir a toda prisa de Castilla, debido al destierro decretado por Alfonso VI, no puede llevarse bienes voluminosos con él. Prepara adecuadamente dos arcas, de apariencia lujosa, de cuero rojo con clavos dorados, y las llena de arena. Manda buscar a dos prestamistas de Burgos, Raquel y Vidas, para dejar en prenda las arcas a cambio de 600 marcos, que les devolverá en un año, aumentados con los correspondientes intereses a condición de que en el plazo de un año no abran las arcas, que, les asegura, están llenas de oro fino.

La historia que emplea nuestro héroe es verosímil, ya que es coherente con los datos que todos saben de él y con los rumores que circulan. Es una buena historia. Hay una urgencia en cerrar el trato cuanto antes, por la prisa derivada de la orden de destierro. Para los prestamistas hay una expectativa de ganancia fácil y sin riesgo de mucho dinero. El interés del Cid es aparentemente altruista, ya que quiere dejar sus bienes a salvo, con lo que se gana la confianza de los judíos. La personalidad del Campeador ofrece garantía y confianza: da credibilidad. Por último, las arcas se adornan convenientemente para simular su aparente contenido. Con independencia de que los hechos sucedieran como los narra el *Cantar*, lo cierto es que en el Código de las *Siete Partidas*, en el Título XVI de la VII Partida, la Ley IX, *Del engaño que fazen los baratadores, mostrando que han algo, e non lo han*, se reprueba a quienes «toman sacos e bolsas e arcas cerradas llenas de arena o piedras» y las utilizan como garantía para prestamistas «faziéndoles entender que es tesoro aquello [...] et con este engaño toman dineros prestados». Esta referencia del importante texto legal de Alfonso X muestra que el timo era bastante frecuente en la época, utilizándose las iglesias para conservar la prenda falsa.

En nuestros días las estafas habituales no se apartan de los esquemas citados. Es típica la estafa a través de un mensaje en el teléfono móvil, del correo publicitario o del correo electrónico que comienza con un gancho o señuelo: «Usted ha ganado un premio». A continuación se solicita que haga una llamada y se le proporciona un código para reclamar el premio. La historia que se escucha se reviste de verosimilitud, se le dice que el sorteo se ha llevado a cabo ante notario, lo que puede ser cierto (o no, ¿quién lo va a comprobar?). El caso es que pueden mantenerlo al teléfono durante minutos y minutos, con tarifas abusivas, que son el origen del beneficio de estos timadores. Para alargar la espera, puede intercalarse una encuesta de mercadotecnia y una solicitud de datos personales «para enviarle el teléfono móvil», que es el premio en cuestión.

Es el momento de señalar que Internet ha multiplicado el número de timos debido a que se multiplica la cantidad de víctimas potenciales, a la mayor facilidad que presenta para el estafador, quien no tiene que moverse de su casa, a la facilidad de movimiento de fondos por todo el mundo y a la dificultad de localizar al timador y de perseguir cierto tipo de delitos transnacionales. En 2002, sólo en Estados Unidos se denunciaron más de

48.000 fraudes por Internet, con una cuantía de 50 millones de euros, triplicando las cifras de 2001. (*Fuente: Centro de Denuncias de Fraudes por Internet del FBI, IFCC.*) En España, 24.000 personas fueron víctimas de un fraude en Internet. (*Fuente: Observatorio Español de Internet, 17 de febrero de 2003.*) Las cifras varían según las fuentes pero, en cualquier caso, son enormes.

DISNEYLANDIA

Un fraude típico por Internet es la notificación por correo electrónico de un premio consistente en vacaciones para toda la familia en Orlando (Florida, EE.UU.). En la notificación aparece un número de teléfono de Estados Unidos. La llamada supone ya un desembolso y un buen ingreso para los timadores. Si la persona acepta el supuesto premio, valorado en 3.500 dólares, debe abonar 599 dólares en concepto de impuestos, para lo que sospechosamente solicitan el número de la tarjeta de crédito para cargar dicha cifra, que es la parte sustancial de la estafa (www.noticiasdot.com, 25 de marzo de 2003). Las conexiones a líneas telefónicas de alto coste, a veces inadvertidas para el usuario, son un componente de muchas estafas por Internet.

En dos recientes fraudes financieros ocurridos en nuestro país, los casos AVA y Gescartera, se atraía a los clientes con el señuelo de obtener intereses más elevados de los que se ofrecen habitualmente en los mercados financieros, intereses que resultaban ser sospechosamente elevados. Utilizaban para ganar la confianza del cliente bancos prestigiosos (Merrill Lynch, Citigroup, Midland-HSBC) y se trataba en los dos casos de compañías auditadas por conocidas firmas internacionales (KPMG Peat Marwick, Deloitte and Touch), que constituían prestigiosas referencias «externas» para ganar la confianza de los inversores, además de ocupar oficinas lujosas y mencionar la relación con altos cargos de la Administración y de algunas instituciones financieras, lo que resultó ser más verdadero que falso. En el caso de la agencia de inversiones AVA, los clientes eran debidamente informados de que las altas rentabilidades se obtenían en paraísos fiscales, eludiendo impuestos. Los clientes, sin indagar más allá ni solicitar explicaciones más detalladas, confiaron en los administradores de sus fondos. En el caso Gescartera, una de las garantías que se ofrecía eran los contactos existentes con altos cargos del gobierno de la nación, ya que la presidenta de la sociedad de inversiones era hermana de un secretario de Estado. Igualmente, una persona muy popular en el mundo del espectáculo ocupaba un cargo honorífico en la citada sociedad.

Un problema diferente es la morosidad de clientes, que el autor ha tratado en una obra anterior (*Marketing de servicios profesionales*, Madrid, Pearson, 2002). Se trata de una cuestión técnica que puede en la mayor parte de los casos minimizarse, tomando las medidas preventivas adecuadas.

Como se ve, el fraude en el mundo empresarial y comercial es variado, pero con la debida preparación se pueden prevenir y atenuar sus efectos.

BIBLIOGRAFÍA

- Anónimo, *Cantar de Mío Cid*, Madrid, Espasa Calpe, 2000.
- Aronson, E., *El animal social*, Madrid, Alianza, 2000.
- Barland, G. H. y Raskin, D. C. (1973), «Detection of deception», en Prokasy, W. F. y Raskin, D. C. (comps.), *Electrodermal Activity in Psychological Research*, Nueva York, Academic Press, 1973, págs. 417-477.
- Ben-Shakhar, G. y Furedy, J., *Theories and Applications in the Detection of Deception*, Nueva York, Springer, 1990.
- Brunvand, J. H. y Lee Goff, M., *El Fabuloso Libro de las Leyendas Urbanas*, Barcelona, Alba, 2002.
- Castilla del Pino, C., *La Culpa*, Madrid, Alianza, 1973.
- , *Introducción a la Psiquiatría*, Madrid, Alianza, 1978.
- Colmenarejo, A., «El riesgo de irse de la lengua», *Expansión*, 18 de noviembre de 1998.
- Comer, M. J., Ardis, P. M. y Price, D. H., *Bad Lies in Business*, Londres, McGraw-Hill, 1988.
- Cooper, H. H. y Redlinger, L. J., *Making Spies. A Talent Spotter's Handbook*, Boulder, Co, Paladin Press, 1986.
- Cruz, J., *Contra la sinceridad*, Barcelona, Martínez Roca, 2000.
- De Bono, E., *Cómo atraer el interés de los demás*, Barcelona, Paidós, 1999.
- Decaire, M. W., «The detection of deception via non-verbal cues», *Law Library*, noviembre de 2000.
- Dunn, J. R., «Psychology of detecting deception: An interview with Dennis Kowal, Ph D.», *Psychology Online Journal*, vol. II, n° 7, julio de 2001.
- Ekman, P., *Cómo detectar mentiras*, Barcelona, Paidós, 1999.
- Ekman, P. y O'Sullivan, M., «Who can catch a liar?», *American Psychologist*, n° 46, 1991, págs. 913-920.
- Elffers, J. y Greene, R., *Las 48 Leyes del Poder*, Madrid, Espasa, 1999.
- Farwell, L. A. y Donchin, E., «The truth will out: Interrogative polygraphy ("Lie Detection") with event-related brain potentials», *Psychophysiology*, n° 28, 1991, págs. 531-547.
- Furedy, J. J., «Lie detection as psychophysiological differentiation: Some fine lines», en Coles, M. G. H., Donchin, E. y Porges, S. W. (comps.), *Psychophysiology: Systems, Processes and Applications*, Amsterdam, Elsevier, 1986, págs. 683-701.
- García-Domingo, G., Negrodo-López, L. y Fernández-Guinea, S., «Evaluación de la simulación de problemas de memoria dentro del ámbito legal y forense», *Revista de Neurología*, n° 38, 2004, págs. 766-774.
- Gazzaniga, M. S., «Dos cerebros en uno», *Investigación y Ciencia*, n° 264, septiembre de 1998, págs. 14-19.
- Gudjonsson, G., *The Psychology of Interrogations, Confessions and Testimony*, Chichester, J. Wiley, 1992.
- Hall, E. T., *La dimensión oculta*, México, Siglo XXI, 1972.
- Hansen, J. D. y Buckhoff, T. A., «To catch a thief. Ask the right questions to uncover fraud», *Journal of Accountancy*, marzo de 2000.
- Instituto Superior de Técnicas y Prácticas Bancarias, *Enciclopedia Profesional de Banca y Finanzas*, Madrid, Cinco Días, 1998.
- Kassin, S. M., «Human judges of truth, deception, and credibility: Confident but erroneous», *Cardozo Law Review*, vol. 23, n° 3, 2002, págs. 809-816.
- Kraft, U., «Mentiras», *Mente y Cerebro*, n° 5, 2003, págs. 39-43.
- Majada, A., *Técnica del Informe ante Juzgados y Tribunales*, Barcelona, Bosch, 1991.
- Marlasca, M. y Rendueles, L., *Mujeres Letales*, Madrid, Temas de Hoy, 2004.
- Martínez Selva, J. M., *Psicofisiología*, Madrid, Síntesis, 1995.
- , *Manual de comunicación persuasiva para juristas*, Madrid, La Ley, 2000.
- , «Financial frauds in the onshore and offshore world», *Shoreliner*, n° 7, 2002a.
- , *Marketing de servicios profesionales*, Madrid, Pearson, 2002b.

- Mira, J. J. y Diges, M., «Psicología del testimonio: Concepto, áreas de investigación y aplicabilidad de sus resultados», *Papeles del Psicólogo*, n° 48, 1990, págs. 52-53.
- Muñoz Conde, F., «La búsqueda de la verdad en el proceso penal», *El País*, 28 de septiembre de 2003.
- National Research Council, *The polygraph and lie detection. Committee to Review the Scientific Evidence on the Polygraph*, Division on Behavioral Sciences and Education. Washington, D.C., The National Academy Press, 2002 (puede consultarse en www.antipolygraph.org).
- Newman, M. L., Pennebaker, J. W., Barry, D. S. y Richards, J. M., *Lying words: Predicting Deception from Linguistic Styles*, Austin, University of Texas, 2001.
- Nietzsche, F. (1873), *Sobre verdad y mentira en sentido extramoral*, Madrid, Tecnos, 1990.
- Orne, M. T., Thackray, R. J. y Paskewitz, D. A., «On the detection of deception», en Greenfield, N. S. y Sternbach, R. A. (comps.), *Handbook of Psychophysiology*, Nueva York, Holt, Rinehart & Winston, 1972, págs. 743-785.
- Ortí, A. y Sampere, J., *Leyendas Urbanas en España*, Madrid, Martínez Roca, 2000.
- Real Academia Española, *Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española*, Madrid, Espasa-Calpe, 2001.
- Ries, A. y Trout, J., *Las 22 Leyes Inmutables del Marketing*, Madrid, McGraw-Hill, 2003.
- Rimé, B., «Lenguaje y comunicación», en Moscovici, S. (comp.), *Psicología Social*, vol. 2, Barcelona, Paidós, 1986, cap. 8, págs. 535-571.
- Riquelme, M. C. y Martínez Selva, J. M., «Detección fisiológica del engaño», *La Ley*, n° 4.885, 16 de septiembre de 1999, págs. 1-8.
- Stettner, M., *The Art of Winning Conversation*, Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall, 1995.
- Sullivan, E., *El pequeño gran libro de la mentira*, Barcelona, Paidós, 2003.
- Verdejo, A., Alcázar-Córcoles, M. A., Gómez-Jarabo, G. A. y Pérez-García, M., «Pautas para el desarrollo científico y profesional de la neuropsicología forense», *Revista de Neurología*, n° 39, 2004, págs. 60-73.
- Verschuere, B., Crombez, G., De Clercq, A. y Koster, E. H. W., «Autonomic and behavioral responding to concealed information: Differentiating orienting and defensive responses», *Psychophysiology*, n° 41, 2004, págs. 461-466.
- Vila, J., *Una introducción a la psicofisiología clínica*, Madrid, Pirámide, 1996.
- Woodworth, R. S. y Schlosberg, H., *Psicología Experimental*, Buenos Aires, Eudeba, 1962.

La psicología de la mentira
José María Martínez Selva

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal)

© José María Martínez Selva, 2005

© Espasa Libros, S. L. U., 2005
Paidós es un sello editorial de Espasa Libros, S. L. U.
Avda. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona (España)
www.planetadelibros.com

Primera edición en libro electrónico (epub): agosto de 2011

ISBN: 978-84-493-2639-4 (epub)

Conversión a libro electrónico: Newcomlab, S.L.L.
www.newcomlab.com

Índice

Prólogo	3
Introducción	5
Capítulo 1. Indicios de engaño	25
Capítulo 2. Detección verbal del engaño	50
Capítulo 3. Detección no verbal del engaño	67
Capítulo 4. Detección fisiológica del engaño	81
Capítulo 5. La detección del engaño en el ámbito forense	99
Capítulo 6. La detección del engaño en la empresa y en las relaciones comerciales	117
Bibliografía	138
Créditos	140