

NUEVAS APROXIMACIONES EN DETECCIÓN DE MENTIRAS II. ESTRATEGIAS ACTIVAS DE ENTREVISTA E INFORMACIÓN CONTEXTUAL

NEW APPROACHES IN DECEPTION DETECTION II. ACTIVE INTERVIEWING STRATEGIES AND CONTEXTUAL INFORMATION

Jaume Masip y Carmen Herrero
Universidad de Salamanca

La evidencia meta-analítica muestra que los indicadores conductuales de la mentira son escasos, poco diagnósticos y cambiantes. Esto ha propiciado un cambio de orientación en la investigación sobre detección de mentiras: ya no se trata de escudriñar atenta pero pasivamente al emisor de la comunicación en busca de indicadores conductuales reveladores de mentira; por el contrario, es necesario (a) adoptar un rol activo, empleando modalidades de entrevista diseñadas específicamente para detectar mentiras, o (b) atender a indicios contextuales (en lugar de conductuales) del engaño. En el artículo anterior (Masip y Herrero, 2015a) revisamos los antecedentes de este cambio de orientación, así como el trasfondo teórico de las nuevas aproximaciones. Aquí describimos estrategias concretas de entrevista para detectar mentiras, así como la (aún escasa) investigación sobre indicios contextuales del engaño. Con ello, esperamos ofrecer al lector una panorámica detallada de los desarrollos recientes en esta parcela concreta de la Psicología Jurídica.

Palabras Clave: Detección de mentiras, Entrevista, Carga cognitiva, TRI-Con, Técnica SUE, Claves contextuales.

Meta-analytical evidence shows that behavioural indicators of deception are scant, poorly diagnostic and inconsistent. This has yielded a shift in deception detection research. Rather than passively scrutinising the communication sender to find tell-tale behavioural indicators of deception, the deception judge needs to (a) adopt an active role by using interviewing techniques specifically designed to detect deception, or (b) focus on contextual (rather than behavioural) deception cues. In the previous paper (Masip & Herrero, 2015a), we reviewed the antecedents of this change in focus, as well as the theoretical grounding of the new approaches. Here we describe specific interviewing strategies for detecting deception, as well as the (still scant) research on contextual deception indicia. In doing this, we hope to offer the reader a detailed perspective on the recent developments in this specific area of psychology and law.

Key Words: Detection of deception, Interview, Cognitive load, TRI-Con, SUE technique, Content in context.

En la primera parte de este trabajo (Masip y Herrero, 2015a) expusimos que, históricamente, la investigación en torno a la detección de mentiras se ha basado en la premisa de que la persona muestra ciertos indicadores conductuales reveladores al mentir. Tales indicadores aparecerían de manera automática y serían difíciles de controlar. Sin embargo, la investigación meta-analítica reciente ha evidenciado que esta premisa es errónea: los indicadores conductuales de la

mentira son escasos, poco diagnósticos y cambiantes. En consecuencia, los índices de acierto de las personas al juzgar la veracidad de los demás son bajos y el incremento debido a programas de entrenamiento es limitado (véase Masip y Herrero, 2015a).

Esta constatación ha imprimido un cambio de rumbo a la investigación en detección de mentiras, que ha tomado dos direcciones distintas: (a) el diseño de modalidades activas de entrevista orientadas a generar y/o maximizar diferencias conductuales entre personas sinceras y mentirosas y (b) reconocer la importancia de la información contextual para juzgar la veracidad. El objeto de este artículo es describir estas dos orientaciones.

EL ENTREVISTADOR ACTIVO

La primera orientación se basa en la idea de que si las diferencias conductuales entre verdades y mentiras son inexistentes o nimias, entonces hay que hacer algo para generarlas o incrementarlas. Esta aproximación se diferencia de la postura tradicional en que aquí no se espera que el mentiroso muestre irremisiblemente indicadores de la mentira; por el contrario, para que éstas se mani-

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

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

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

fiesten el entrevistador debe adoptar un rol activo, manejando estratégicamente la interacción.

Para ello hay que partir de modelos teóricos sólidos y coherentes. Como expusimos en la primera parte de este trabajo (Masip y Herrero, 2015a), dichos modelos pueden fundamentarse en la Psicología Cognitiva. Hay evidencias de que mentir requiere más esfuerzo mental que decir la verdad, lo que ha propiciado el desarrollo de (a) modelos cognitivos de la producción de mentiras y (b) estrategias activas de entrevista de base cognitiva.

En el artículo anterior (Masip y Herrero, 2015a), describimos brevemente uno de estos modelos: el *Activation-Decision-Construction Model* (ADCM) de Walczyk, Roper, Seemann y Humphrey (2003), recientemente reformulado como *Activation-Decision-Construction-Action Theory* (ADCAT; Walczyk, Harris, Duck y Mulay (2014). El ADCM ha servido de base para el desarrollo de una modalidad activa de entrevista para detectar mentiras conocida como TRI-Con (*Time Restricted Integrity-Confirmation*; Walczyk et al., 2005, 2012; Walczyk, Mahoney, Doverspike y Griffith-Ross, 2009). En el siguiente subapartado, se describe el TRI-Con, así como otra modalidad de entrevista basada en la carga cognitiva. El sentido del TRI-Con será más comprensible si el lector ha leído la primera parte de este trabajo (Masip y Herrero, 2015a) o está familiarizado con el ADCAT. Posteriormente, describiremos otras modalidades activas de entrevista fundamentadas en otros principios.

Procedimientos de entrevista para detectar mentiras basados en la carga cognitiva

TRI-Con

Las características esenciales del TRI-Con son las siguientes:

a) Al principio de la entrevista se formulan algunas *preguntas generales* que inviten a responder con sinceridad. Estas preguntas no están relacionadas con la cuestión bajo investigación y se refieren a aspectos tales como quién es el presidente de la nación, cuál es el sexo del entrevistado o su año de nacimiento (véase la mitad superior de la Tabla 1). La inclusión de estas preguntas permite que los entrevistados se familiaricen con el procedimiento, así como establecer sus niveles basales en las variables dependientes al decir la verdad. No obstante, *las medidas referentes a estas preguntas* (por ej., los tiempos de reacción) *no se incluyen en los análisis*, ya que tales preguntas no aluden al tema investigado y no hay razón para mentir al responderlas.

- b) Entonces *se advierte al entrevistado*. Por ejemplo: “Las siguientes 10 preguntas tratan sobre sus actividades la tarde del delito”. Con ello se pretende activar la verdad en la memoria para facilitar la tarea para el entrevistado sincero (la verdad estará activada y será más fácil transmitirla) y dificultarla para el mentiroso (cuanto más activada esté la verdad, más esfuerzo será necesario para inhibirla).
- c) No obstante esta advertencia general, *las preguntas concretas no se revelan hasta el último momento*. Esto tiene por objeto evitar que el mentiroso vaya preparando mentalmente su respuesta, en cuyo caso el esfuerzo cognitivo que debería hacer posteriormente sería menor, lo cual reduciría su detectabilidad.
- d) De modo similar, las preguntas se construyen gramaticalmente de un modo tal *que no se sepa muy bien a*

TABLA 1
TRI-CON: POSIBLES PREGUNTAS GENERALES Y REFERENTES AL DELITO PARA LOS TESTIGOS DE UN ROBO EN UNA TIENDA

Preguntas Generales*

(Los pares de preguntas para evaluar inconsistencias son: 2-16, 3-15, 5-10, 7-17)

1. ¿Cuál era el nombre de pila del ex Presidente Aznar?
2. ¿El Día de la Hispanidad se celebra en Agosto?
3. ¿Es posible que una persona se queme mientras maneja un horno?
4. ¿Cuáles son tus apellidos?
5. ¿Cuál es tu edad?
6. ¿Cuál es el nombre de pila de tu madre biológica?
7. ¿En qué ciudad está el Palacio de la Moncloa?
8. ¿Acabaste el instituto en qué año?
9. ¿Cuál es tu sexo?
10. ¿Naciste antes de 1980?
11. ¿Eres inmigrante?
12. ¿Eres un estudiante de primero?
13. ¿El actual Presidente del Gobierno se llama Alfonso?
14. ¿Eres un estudiante?
15. ¿Puede calentarse un horno?
16. ¿Qué día es el Día de la Hispanidad?
17. ¿Es Barcelona la ciudad dónde está el Palacio de la Moncloa?
18. ¿Qué ciudad es la capital de Aragón?

Preguntas Referentes al Delito

(Los pares de preguntas para evaluar inconsistencias son: 19-23, 19-24, 20-23, 20-25)

19. ¿Cuál fue la acción delictiva?
20. ¿El culpable era un hombre?
21. ¿El culpable era europeo?
22. ¿El dependiente era extranjero?
23. ¿Cómo intentó el delincuente ocultar su delito?
24. ¿Dónde sucedieron los hechos?
25. El culpable y el dependiente, ¿de qué hablaron?
26. ¿El delincuente llevaba un sombrero?
27. ¿El delincuente llevaba zapatos deportivos?

Nota. Adaptado de Walczyk et al. (2012).

* Las medidas referentes a las preguntas generales no se incluyen en los análisis, pues tales preguntas no aluden al tema investigado y normalmente se responden con sinceridad.

qué se refiere la pregunta hasta oír las últimas palabras. De nuevo, esto se hace para que el mentiroso no vaya pensando su respuesta de antemano a medida que se va formulando la cuestión.

- e) Las preguntas deben ser tales que se puedan responder con una o dos palabras; no deben ser preguntas abiertas que exijan un discurso extenso. Esto permite medir la carga cognitiva con precisión.
- f) Se formulan preguntas relacionadas que, de modo indirecto, inquietan sobre lo mismo; de este modo se pueden detectar inconsistencias.
- g) De nuevo con el fin de medir con precisión la carga cognitiva, se instruye al entrevistado para que responda tan deprisa como pueda. Para que lo haga, se le dice que de lo contrario va a parecer mentiroso.

En la Tabla 1 recogemos un posible conjunto de preguntas TRI-Con, que son una adaptación de las que presentan Walczyk *et al.* (2012) para el Vídeo 2 de su experimento.

El equipo de Walczyk ha investigado la efectividad de este tipo de entrevista para detectar mentiras. A modo de ilustración, resumimos aquí su trabajo de 2012. En este estudio había tres condiciones de veracidad: Verdades (V), Mentiras Preparadas (MP) y Mentiras No Preparadas (MN). Cada uno de los 145 participantes fue asignado a una de estas condiciones.

Al principio del estudio, todos los participantes fueron sometidos a 18 preguntas generales similares a las de la parte superior de la Tabla 1; se les pidió que contestaran con sinceridad. A continuación vieron un vídeo (Vídeo 1) de una cámara de seguridad que mostraba un delito. A los participantes asignados a la condición MP se les dio la lista de preguntas que se les formularía a continuación y 5 min para que prepararan las respuestas. A los demás participantes se les entrevistó de inmediato. La entrevista consistió en diez preguntas (similares a las de la parte inferior de la Tabla 1) sobre los hechos mostrados en el vídeo. Los participantes sinceros tuvieron que decir la verdad, mientras que los mentirosos de ambos grupos tuvieron que mentir exculpando al delincuente (se les pidió que asumieran que éste era un amigo a quien deseaban proteger). A continuación se les mostró otro vídeo (Vídeo 2) de otra cámara de seguridad con otro delito. El procedimiento subsiguiente fue análogo al seguido para el Vídeo 1.

Se examinaron cuatro variables dependientes relacionadas con la carga cognitiva:

- a) *Tiempo de reacción (TR)*. Se medía conectando un mi-

crófono a un ordenador que medía la latencia de la respuesta en milisegundos.

- b) *Inconsistencias en preguntas relacionadas*. Para medir esta variable, hubo que grabar las respuestas en audio y transcribirlas luego.
- c) *Dilatación pupilar*. Es un indicador de carga cognitiva y se midió, al igual que la siguiente variable dependiente, con un aparato para el seguimiento de movimientos oculares (*eye tracker*).
- d) *Movimientos oculares*. Al responder a preguntas cognitivamente complejas, se suele mantener la mirada fija en un punto para evitar distracciones mientras se piensa la respuesta (Glenberg, Schroeder y Robertson, 1998).

Se esperaba que quienes dijeran la verdad presentaran tiempos de reacción menores, menos inconsistencias, menor dilatación pupilar y más movimientos oculares que quienes contaran una MN, y que los valores en estas variables para las MPs estuvieran en un lugar intermedio (con excepción del TR, que sería menor en MPs que en Vs).

En términos generales, los resultados apoyaron las hipótesis y la efectividad del procedimiento TRI-Con (pero véase no obstante el trabajo original de Walczyk *et al.*, 2012, pues hay múltiples matices). En concreto, los tiempos de reacción fueron menores para las Vs y las MPs que para las MNs, las inconsistencias fueron más numerosas al mentir que al decir la verdad y se hicieron más movimientos oculares al decir la verdad que al contar MPs. Sin embargo, los resultados sobre la dilatación pupilar no fueron significativos. Se hicieron sendos análisis discriminantes con las puntuaciones de todas las medidas salvo la dilatación pupilar; los índices de clasificación alcanzados fueron del 67% para el Vídeo 1 y del 69% para el Vídeo 2; estas tasas de acierto son sustancialmente mayores que el 33% esperado por azar.

En definitiva, el procedimiento TRI-Con parece prometededor para diferenciar entre verdades y mentiras sobre la base de indicadores conductuales de carga cognitiva tales como los tiempos de reacción, las inconsistencias y los movimientos oculares. Requiere una "postura activa" por parte del entrevistador, ya que éste debe seguir ciertas directrices con el fin de maximizar las diferencias conductuales entre personas sinceras y mentirosas. Además, está fundamentado en una detallada teoría cognitiva de la mentira verbal, el ADCM de Walczyk y su colaboradores (Walczyk *et al.*, 2003, 2005, 2009, 2012).

Carga Cognitiva Inducida

El razonamiento detrás de esta aproximación es simple e ingenioso a la vez. Mentir es cognitivamente más complejo que decir la verdad. Ahora imaginemos que, durante la entrevista, hacemos algo para aumentar de manera artificial la carga cognitiva del entrevistado (carga cognitiva inducida). Si éste dice la verdad, este incremento hace la tarea más difícil, pero probablemente no lo bastante como para producir interrupciones importantes en su comportamiento. Sin embargo, si el entrevistado está mintiendo, esta carga cognitiva inducida se suma a la carga cognitiva derivada de la propia actividad de mentir. Como consecuencia, es posible que su conducta muestre signos observables de sobrecarga cognitiva.

Este razonamiento se lo debemos al psicólogo Aldert Vrij y sus colaboradores (Vrij *et al.*, 2008; Vrij, Leal, Mann y Fisher, 2012; véanse también Vrij y Granhag, 2012, y Vrij, Granhag y Porter, 2010), que han llevado a cabo algunos estudios para contrastarlo. Quizás el más conocido sea el de Vrij *et al.* (2008), en el que se entrevistó a 40 participantes culpables de un delito simulado (el robo de un billete de una cartera) que negaron su implicación, así como a 40 inocentes que dijeron la verdad al negar su implicación y describir sus actividades. La mitad de los culpables y la mitad de los inocentes tuvieron que contar lo sucedido en orden cronológico y la otra mitad en orden inverso, es decir, empezando por lo sucedido al final y acabando por lo acaecido al principio. La razón es que contar una historia en sentido inverso requiere más esfuerzo cognitivo, lo que incrementa la carga cognitiva. Las entrevistas se grabaron en formato audiovisual y se analizaron. Se encontró que, de nueve indicadores examinados, sólo uno (movimientos de manos y dedos) discriminaba significativamente entre sinceros y mentirosos en la condición de orden normal (los sinceros hicieron más movimientos que los culpables). Por el contrario, en la condición de orden inverso hubo ocho indicadores que discriminaron: cantidad de detalles

auditivos (más al decir la verdad: V), engranaje contextual¹ (V), vacilaciones al hablar (más al mentir: M), velocidad del habla (V), movimientos de piernas y pies (M), operaciones cognitivas² (M), errores del habla (M) y parpadeos (M). Si bien los resultados parecen apoyar la utilidad de esta aproximación, algunos de ellos resultan sorprendentes. En concreto, si las diferencias en la condición de orden inverso se deben a la sobrecarga cognitiva, entonces esperaríamos *menos* (no más) movimientos de piernas/piés y parpadeos al mentir que al decir la verdad. No está claro, en consecuencia, el que los efectos se deban exclusivamente a la sobrecarga cognitiva. En cualquier caso, Vrij *et al.* (2008) mostraron un subconjunto de los vídeos de las entrevistas a 55 policías británicos que tuvieron que juzgar si cada sospechoso mentía o decía la verdad. En la condición de orden inverso, el índice de aciertos fue del 58% (56% para las verdades y 60% para las mentiras) y en la de orden cronológico fue del 46% (50% para las verdades y 42% para las mentiras). Las diferencias fueron significativas globalmente y para las mentiras, si bien no para las verdades. Estos policías evaluaron además la medida en que los sospechosos parecían hacer un esfuerzo mental y parecían nerviosos. Las puntuaciones en estas variables fueron significativamente mayores para los mentirosos que para los sinceros en la condición de orden inverso, pero no en la de orden cronológico. Más recientemente, Vrij *et al.* (2012) llevaron a cabo otro estudio similar con un diseño de medidas repetidas, participantes de una población distinta, con un paradigma en el cual pedir que se contara la historia en orden inverso no parecería raro y examinando indicadores conductuales distintos. Los resultados ofrecieron sólo apoyo parcial a la hipótesis.

No obstante, la idea de que la inducción de carga cognitiva facilita la diferenciación entre verdades y mentiras ha calado con fuerza en este campo. Diversos investigadores han explorado manipulaciones alternativas, distintas del orden inverso, de la carga cognitiva, como

¹ El *engranaje contextual* es un criterio verbal de credibilidad del procedimiento conocido como Análisis de Contenido Basado en Criterios (CBCA; Steller y Köhnken, 1989/1994). Se basa en que los sucesos reales están sumidos en una realidad espaciotemporal concreta, con lo que estarán inextricablemente conectados con otros sucesos, pautas habituales de conducta, etc. (véase, por ej., Garrido y Masip, 2001).

² Según el marco del *control de la realidad* (Johnson y Raye, 1981), las *operaciones cognitivas* son inferencias o suposiciones; por ejemplo: "Debo haber soñado esto porque yo sé que nunca he estado en Australia" (Sporer, 2004, p. 64). Indicarían que el acontecimiento evocado en la memoria o narrado no ha sucedido, sino que ha sido imaginado (es decir, tiene un *origen interno*; Johnson y Raye, 1981; Masip y Garrido, 2003; Masip, Sporer, Garrido y Herrero, 2005; Sporer, 2004).

agotar los recursos cognitivos del participante antes de la entrevista (Blandón-Gitlin, Echon y Pineda, 2013), tener que expresarse en una segunda lengua que no se conoce bien (Evans, Michael, Meissner y Brandon, 2013, Experimento 2) o tener que mirar fijamente a los ojos del entrevistador (Vrij, Mann, Leal y Fisher, 2010). Los resultados han sido, en general, prometedores.

Otros nuevos procedimientos de entrevista para detectar mentiras

En el apartado anterior hemos descrito dos nuevos procedimientos de entrevista para detectar mentiras. Ambos proponen que el detector debe adoptar un rol activo para magnificar las diferencias conductuales entre sinceros y mentirosos, se asientan sobre la idea de que mentir implica más esfuerzo mental que decir la verdad y están siendo sometidos a escrutinio empírico. En esta sección describimos algunos procedimientos nuevos adicionales de naturaleza similar pero que no se basan en la idea de que mentir es cognitivamente más complejo.

La Técnica SUE (Strategic Use of Evidence)

La Técnica SUE fue diseñada en Suecia por Pär-Anders Granhag, Leif Strömwall y Maria Hartwig durante la investigación doctoral de Hartwig. El acrónimo SUE se refiere a las siglas en inglés de *Strategic Use of Evidence*, es decir, el empleo estratégico de la evidencia. Porque esto es lo que se hace durante una entrevista si se emplea la Técnica SUE: se maneja la evidencia disponible de manera estratégica (Granhag y Hartwig, 2008; Granhag y Strömwall, 2008; Granhag, Strömwall y Hartwig, 2007; Hartwig, Granhag y Luke, 2014).

La investigación sobre las medidas que culpables e inocentes toman durante una entrevista para resultar convincentes (véase Masip y Herrero, 2013, para una breve revisión y un estudio empírico sobre el tema) muestra que la tendencia a preparar una estrategia de antemano es mayor en culpables que en inocentes. Además, los culpables evitan mencionar la información incriminatoria y si se les confronta con ella la niegan. Según Granhag *et al.* (2007), ésta no es sino una forma particular de la tendencia general humana a evitar una estimulación aversiva y huir de ella si ésta se presenta. Por el contrario, los inocentes no tienden a la evitación y la huida, sino que se muestran dispuestos a proporcionar información para ayudar al investigador. Debido a (a) la ilusión de transparencia (tendencia de la gente a sobreestimar la medida en que otros pueden advertir sus esta-

dos internos; Gilovich, Savitsky y Medvec, 1998), (b) la tendencia de la gente a atribuir a otros conocimiento de información a la que sólo ellos tienen acceso (Camerer, Loewenstein y Weber, 1989) y (c) la creencia en un mundo justo (creencia de que cada cual obtiene en la vida lo que se merece; Lerner, 1980), los sospechosos inocentes tienden a pensar que la verdad saldrá a relucir, que, en consecuencia, no hay que planificar la declaración para parecer inocente y que la mejor estrategia es contar la verdad (por ej., Masip y Herrero, 2013). La entrevista SUE explota estas diferencias entre inocentes y culpables (Granhag y Hartwig, 2008; Granhag y Strömwall, 2008; Granhag *et al.*, 2007).

Algunos manuales policiales recomiendan que cuando se sospecha de alguien hay que decirle al principio de la entrevista cuál es la evidencia disponible contra él con el fin de que se amedrente y confiese (por ej., Inbau, Reid, Buckley y Jayne, 2004; Yeschke, 1997). No obstante, si contamos al sospechoso qué evidencia existe contra él, éste puede inventarse una historia que encaje con dicha evidencia pero que le exculpe. Por ejemplo, si le contamos que sus huellas dactilares se encontraron en el apartamento de una víctima de homicidio, puede que nos diga que, efectivamente, conocía a la víctima y la visitó en su domicilio, pero que él no le hizo ningún daño. Pero si es culpable y cree que no dejó ninguna huella dactilar delatora, puede que niegue conocer a la víctima y haber estado en su casa. Como encontramos sus huellas allí, sabremos que nos está mintiendo y esto apunta a su culpabilidad.

En esencia, pues, la Técnica SUE consiste en el empleo estratégico de la evidencia por parte del entrevistador: éste no debe contar al sospechoso qué pruebas existen contra él hasta el final de la entrevista. A partir de lo dicho anteriormente sobre las diferencias entre culpables e inocentes, los primeros no admitirán nada que pueda incriminarles, de modo que (a) no mencionarán espontáneamente información incriminatoria y (b) su historia contradecirá la evidencia existente. No será así con los voluntariosos inocentes, que (a) informarán espontáneamente de información que pudiera comprometerles y (b) contarán una historia que encajará con la evidencia de la que dispone el entrevistador. La Técnica SUE propone que la consistencia entre la evidencia disponible y la historia que cuenta el sospechoso es un indicador de veracidad.

Según Granhag *et al.* (2007), las fases de una entrevista con la Técnica SUE son las siguientes:

- a) *Planificación*. El entrevistador examina la documentación del caso para hallar información potencialmente incriminadora, en especial aquella que es probable que el sospechoso ignore que el entrevistador pueda tener. Es importante recalcar aquí que la Técnica SUE puede emplearse en aquellos casos en los que hay cierta evidencia incriminadora, pero no la suficiente como para llevar al sospechoso a los tribunales.
- b) *Recuerdo libre*. Tras haber informado al entrevistado del delito del cual es sospechoso (pero sin desvelar ninguna información sobre la evidencia disponible), el entrevistador le pide que cuente qué hizo, dónde, con quién, etc. durante el tiempo en que se cometió el delito.
- c) *Preguntas*. Después de la narración libre, el entrevistador formula preguntas concretas. Algunas se refieren a la información potencialmente incriminadora (el entrevistador ya conoce las respuestas correctas).
- d) *Comprobación y compromiso*. El entrevistador repite al sospechoso lo que éste le haya contado con el fin de que le corrija si hay algo erróneo. Con ello también se logra que el sospechoso se comprometa con su declaración.
- e) *Contraste entre la declaración y la evidencia incriminadora*. Si hay obvias inconsistencias entre las declaraciones del sospechoso y la evidencia de la que disponía el entrevistador, se pide al sospechoso que las explique.

Hartwig, Granhag, Strömwall y Vrij (2005) llevaron a cabo un estudio en el cual 33 participantes cometieron un delito simulado y otros 25 no lo cometieron. Sin embargo, había la misma evidencia potencialmente incriminadora para todos los sospechosos, inocentes o culpables: dos testigos presenciales y huellas dactilares. Los sospechosos fueron entrevistados y tenían que negar su implicación. La mitad de los sospechosos fue sometida a una modalidad de entrevista en la cual se informaba de la evidencia incriminadora al principio de la entrevista. La otra mitad fue entrevistada con una modalidad de entrevista en que la evidencia no se revelaba hasta el final. Las entrevistas fueron grabadas y se mostraron a una muestra de 116 observadores que juzgó su veracidad. Para la primera modalidad de entrevista, la precisión fue del 43% (46% para las verdades y 41% para las mentiras); para la segunda modalidad, la precisión fue del 62% (54% para las verdades y 68% para las mentiras). Las diferencias entre ambas modalidades fueron significativas para la

precisión global y al juzgar mentiras. Además, se encontró que cuando la evidencia se revelaba al principio de la entrevista: (a) durante la fase de recuerdo libre no había diferencias entre inocentes y culpables en la tendencia a mencionar la información potencialmente incriminadora y (b) durante la fase de preguntas no había diferencias entre inocentes y culpables en términos de inconsistencias entre la historia y la evidencia. Sin embargo, cuando la evidencia se revelaba al final: (a) durante la fase de recuerdo libre los culpables tendían a mencionar la información potencialmente incriminadora menos que los inocentes y (b) durante la fase de preguntas, los culpables mostraron más inconsistencias que los inocentes.

Poco después, el mismo equipo llevó a cabo un interesante estudio en el que entrenaron a 41 reclutas de la policía a emplear la Técnica SUE y los compararon con otros 41 que no habían recibido el entrenamiento (Hartwig, Granhag, Strömwall y Kronkvist, 2006). Cada policía entrevistó a uno de 82 sospechosos que había cometido ($n = 41$) o no ($n = 41$) un delito similar al del estudio previo de Hartwig *et al.* (2005). Los resultados mostraron que (a) durante la fase de recuerdo libre, los culpables evitaron mencionar la información incriminadora más que los inocentes; (b) los culpables mostraron más inconsistencias con la evidencia que los inocentes, y esta diferencia fue mayor cuando el entrevistador había recibido entrenamiento que cuando no; (c) entre los entrevistadores entrenados, la presencia de inconsistencias dio lugar a más juicios de mentira; esta relación no fue significativa entre los entrevistadores no entrenados; y (d) los entrevistadores entrenados tuvieron una precisión global del 85% (equilibrada para verdades y mentiras), sensiblemente mayor que la del 56% (57% para verdades y 55% para mentiras) de los entrevistadores no entrenados.

Hay estudios posteriores que han replicado algunos de estos hallazgos (por ej., Jordan, Hartwig, Wallace, Dawson y Xhahani, 2012), han llevado la Técnica SUE a nuevos territorios, como el del testimonio infantil (Clemens *et al.*, 2010) o el de las mentiras sobre intenciones futuras en lugar de sobre hechos pasados (Clemens, Granhag y Strömwall, 2011), y han refinado el procedimiento (Granhag, Strömwall, Willén y Hartwig, 2013). Un meta-análisis de la investigación relevante constata que, efectivamente, la tendencia de los sospechosos a proporcionar información que contradice la evidencia es mayor cuando el entrevistador no revela esta evidencia al prin-

cipio de la entrevista que cuando sí lo hace (Hartwig *et al.*, 2014).

Recientemente ha surgido cierta controversia sobre si es mejor revelar la información al final de la entrevista o ir la desvelando gradualmente a lo largo de la misma (véanse Dando y Bull, 2011; Dando, Bull, Ormerod y Sandham, 2015; Sorochinski *et al.*, 2014). La exposición de estos aspectos excede los limitados objetivos del presente trabajo, por lo que emplazamos al lector interesado a que acuda a los trabajos referenciados.

Preguntas Inesperadas

Otra estrategia reciente para identificar a los mentirosos consiste en formular preguntas inesperadas. Vrij *et al.* (2009) investigan su uso para esclarecer delitos cometidos conjuntamente por dos o más personas. Imaginemos que tenemos dos sospechosos de un delito, por ej., una paliza propinada a un vagabundo en un parque por la noche. Imaginemos, además, que son inocentes: esa noche fueron juntos al cine. Les entrevistamos por separado sobre lo sucedido. Como son inocentes, simplemente dicen la verdad y sus historias concuerdan. Ahora imaginemos que son culpables. Con el fin de que sus historias coincidan, se ponen de acuerdo sobre qué decir. Sin embargo, sólo se pondrán de acuerdo en lo referente a preguntas que puedan anticipar (a qué hora se encontraron, a qué cine fueron, qué película vieron, a qué hora empezó y acabó la proyección, o similares). Pero si el entrevistador formula preguntas que no esperaban (cuántas personas había delante de ellos en la cola, de qué hablaron mientras esperaban, quién se sentó a la derecha y quién a la izquierda, qué pared lateral de la sala tenían más cerca, si alguno de ellos fue al baño y cuándo, etc.), es probable que den respuestas distintas. En resumen, cabe esperar que los sospechosos inocentes den respuestas consistentes tanto a preguntas esperadas como a preguntas inesperadas, y que los culpables den respuestas consistentes ante preguntas esperadas pero inconsistentes ante preguntas inesperadas.

Vrij *et al.* (2009) llevaron a cabo un estudio en el que 40 participantes cometieron un robo simulado (en pares) y otros 40 fueron a comer a un restaurante (en pares). Después, se dijo a todos ellos que se había producido el robo y que se les entrevistaría en breve como sospechosos. Debían convencer al entrevistador de su inocencia diciendo que a la hora del robo estaban comiendo en un restaurante. Se dejó a solas a ca-

da par de sospechosos durante 10 minutos; después se les separaba y (a) se pedía a cada sospechoso que dibujara un plano del restaurante indicando en él seis elementos (por ej., dónde se había sentado, la ubicación de la puerta del baño, etc.); (b) se le formulaba una serie de seis preguntas fáciles de anticipar; y (c) se le formulaban varias preguntas espaciales y temporales esperadas. Se codificó el grado de correspondencia entre las respuestas y entre los dibujos de cada par de sospechosos. Se encontró que para las preguntas inesperadas, la consistencia de las respuestas fue la misma para inocentes que para culpables, pero que para las preguntas espaciales, temporales y el dibujo del plano la consistencia fue significativamente mayor en inocentes (sinceros) que en culpables (mendaces). Se hicieron análisis discriminantes que arrojaron unas tasas de discriminación del 60% para inocentes y 80% para culpables a partir de la consistencia al responder a preguntas espaciales, del 60% para inocentes y 55% para culpables a partir de la consistencia al responder a preguntas temporales, y del 80% para inocentes y 75% para culpables a partir de la consistencia en los dibujos.

Dibujos

Recientemente, se han publicado estudios adicionales que exploran la utilidad de los dibujos. Leins, Fisher, Vrij, Leal y Mann (2011) describen dos experimentos en los que, primero, los participantes realizan (sinceros) o no (mentirosos) ciertas acciones. Luego deben responder a preguntas espaciales sobre el lugar y dibujar un plano del mismo. En ambos experimentos, la consistencia entre el dibujo y la descripción verbal fue mayor en personas sinceras que en personas mentirosas. Se hicieron análisis discriminantes introduciendo las puntuaciones de consistencia dibujo-descripción verbal. En el Experimento 1, la tasa de clasificación fue del 80% para las verdades y del 70% para las mentiras; en el Experimento 2, la tasa fue del 100% para las verdades y del 77% para las mentiras.

Más recientemente, Leins, Fisher y Vrij (2012) replicaron el efecto y mostraron que se debe a diferencias en la "flexibilidad cognitiva" de personas sinceras y mentirosas. Esta explicación sostiene que como las personas sinceras realmente han codificado la información del episodio, tienen en su memoria muchos detalles de distintas modalidades, incluyendo aspectos espaciales, contextuales y sensoriales del episodio (Johnson y Raye, 1981; Masip y Garrido, 2003; Masip, Sporer, Garrido

y Herrero, 2005; Sporer, 2004). En consecuencia, no tienen dificultad para buscar información relevante con independencia de la modalidad (verbal o pictórica) en que deban transmitirla, dando así muestra de una gran "flexibilidad cognitiva". Por el contrario, los hechos imaginados que cuentan los mentirosos no se han experimentado perceptualmente. Debido a ello, la huella de memoria carecerá de detalles espaciales, contextuales y sensoriales (Johnson y Raye, 1981; Masip y Garrido, 2003; Masip *et al.*, 2005; Sporer, 2004) y esto hará que cambiar de una modalidad a otra (de dibujo a verbal o de verbal a dibujo) sea más difícil, en particular en lo referente a detalles perceptuales.

Por último, en otro estudio de Vrij, Mann, Leal y Fisher (2012), los participantes tuvieron que dibujar y describir su puesto de trabajo. Los *dibujos* de los participantes sinceros contenían más detalles, eran más plausibles, mostraban a más gente y la mostraban de manera más detallada que los dibujos de los participantes mentirosos. Sin embargo, la *descripción verbal* de los sinceros fue muy parecida a la de los mentirosos en el grado de detalle y la plausibilidad de la narración. Sólo el número de personas mencionadas discriminó significativamente: los narradores sinceros nombraron a más personas que los mentirosos. Según Vrij *et al.* (2012), las diferencias en la condición de dibujo pueden deberse simplemente a que los mentirosos no esperaban tener que dibujar y no se habían preparado para ello. Alternativamente, es posible que, al no tener una imagen perceptiva real en su memoria, los mentirosos no hubieran pensado en la localización de objetos espaciales, por lo que excluyeron ciertos elementos del dibujo o los ubicaron en lugares poco verosímiles, haciendo un dibujo menos plausible (Vrij *et al.*, 2012). Los autores también argumentan que los mentirosos (en ambas condiciones) pueden tender a dibujar o a aludir a menos personas que los sinceros y a hacerlo con menos detalle, porque puede que teman que les hagan más preguntas sobre estas personas. También puede ser que, como se les pregunta sobre el lugar, se centren sólo en éste y en sus características estáticas, y no en los personajes que lo pueblan (Vrij *et al.*, 2012).

INDICIOS CONTEXTUALES O SITUACIONALES DE LA MENTIRA

Hemos señalado en la introducción que la perspectiva de que la mentira se refleja espontáneamente en la conducta del emisor de la comunicación ha sido abandonada, viéndose sustituida por dos nuevas orientaciones: (a)

la que sostiene que para que aparezcan tales diferencias conductuales el detector debe hacer algo y (b) la que busca indicadores no conductuales, sino contextuales o situacionales, de la mentira. Hemos dedicado las páginas anteriores a describir la primera de estas orientaciones. En lo que resta, vamos a centrarnos en la segunda.

La investigación sobre la detección de la mentira ha explorado casi exclusivamente los potenciales correlatos psicofisiológicos, verbales y no verbales de la misma. Éste énfasis parece derivarse de la tendencia general humana, mencionada al principio de este trabajo (Masip y Herrero, 2015a), a considerar que el mentiroso se delata a través de su conducta. Al fin y al cabo, los científicos son tan humanos como el que más, y es por lo tanto lógico que inicien sus investigaciones con marcos de referencia netamente humanos en mente. El magnetismo de la conducta como posible indicadora de engaño fue puesto de manifiesto en una serie de experimentos de Bond, Howard, Hutchison y Masip (2013). Primero, los investigadores desarrollaron un incentivo que fuera perfectamente diagnóstico de la veracidad. ¿Cómo? Se dio a las personas la libertad de mentir o decir la verdad, pero a un grupo se le dijo que al investigador le vendría mejor que mintiera y al otro que le vendría mejor que dijera la verdad. Quienes actuaran de acuerdo con la conveniencia del investigador podrían irse después de efectuar su declaración, pero quienes hicieran lo contrario tendrían que mirar fijamente un reloj analógico de pared situado sobre su propio regazo durante 15 minutos, sin desviar la mirada ni un segundo. Estas instrucciones se grabaron en vídeo. El 100% de las personas inducidas a mentir mintió y el 100% de las personas inducidas a decir la verdad dijo la verdad. Las instrucciones, en consecuencia, eran un indicador perfectamente diagnóstico de la mentira.

Más adelante (Experimento 3), se enseñó a una muestra de observadores *sólo las instrucciones* (con el incentivo del reloj) dadas a cada declarante, a otra muestra similar *sólo la conducta visible* (sin audio) de cada declarante al mentir o decir la verdad, y a otra *ambos elementos*: las instrucciones recibidas por cada declarante seguidas de su conducta visible. La tarea de los observadores consistió en evaluar la veracidad de cada declarante. En la condición de sólo instrucciones se alcanzó un índice de aciertos del 97%, confirmando que tales instrucciones eran un excelente indicio de engaño. En la condición de sólo conducta visible se alcanzó una precisión del 51%, equivalente al nivel de azar: los indicadores visibles carecían de todo va-

lor diagnóstico de la mentira. ¿Qué hicieron los participantes en la tercera condición? ¿Desecharon por completo las claves conductuales irrelevantes para centrarse únicamente en las diagnósticas instrucciones? La respuesta es que no: este grupo tuvo significativamente menos aciertos (76%) que el que vio sólo las instrucciones, lo que demuestra que tuvo la información conductual del emisor en cuenta. En conclusión: incluso cuando se tiene acceso a un indicador contextual casi perfecto de veracidad, las personas no se centran exclusivamente en él, sino que, atraídos por la [poco diagnóstica] conducta no verbal del declarante, toman en consideración dicha conducta, lo cual limita sus índices de acierto.

Sin embargo, como veremos a continuación, los observadores lo harían mejor si se centraran en las claves contextuales, pues son éstas las que permiten detectar mentiras en el mundo real. Ante el hecho de que la investigación ha explorado casi exclusivamente correlatos conductuales de la mentira, Park, Levine, McCornack, Morrison y Ferrara (2002) se preguntan si en el mundo real, lejos de los laboratorios de Psicología y de Comunicación, la mentira se detecta realmente a través de la conducta del mentiroso. En un ingenioso y provocador trabajo, pidieron a 202 participantes que recordaran una mentira que hubieran descubierto en el pasado y que señalaran cómo la habían detectado. Los resultados muestran que, en la vida real, las mentiras se detectan a partir de indicadores conductuales sólo en raras ocasiones. En realidad, los indicios más mencionados fueron de naturaleza contextual: información de terceras personas, confesiones y evidencias físicas. La postura de Park *et al.* es que los índices de detección derivados de estudios de laboratorio no pueden extrapolarse al mundo real, ya que la información más eficaz para detectar mentiras fuera del laboratorio se encuentra ausente en los experimentos científicos, durante los cuales los detectores sólo tienen acceso a falibles conductas verbales y no verbales.³ Nótese que el hecho de que los participantes de Park *et al.* no mencionaran indicadores conductuales no implica que no los utilizaran, sino sólo que no permitieron identificar las mentiras.

Recientemente, los presentes autores hemos realizado un estudio similar al de Park *et al.* (2002) pero algo más ambicioso (Masip y Herrero, 2015b). Primero preguntamos a una muestra de policías locales y a otra de miembros de la comunidad cómo creían que las mentiras se pueden detectar (Cuestionario 1: creencias). Luego, una vez recogidas sus respuestas, hicimos lo mismo que Park *et al.*: les pedimos que recordaran una mentira y que nos dijeran cómo la habían detectado (Cuestionario 2: información reveladora). Los policías tuvieron que hacer esta segunda tarea dos veces: una centrándose sobre una mentira descubierta durante su labor profesional policial y la otra centrándose sobre una mentira descubierta en su vida personal. Los resultados muestran que, en línea con los hallazgos de Park *et al.*, los participantes de ambas muestras mencionaron significativamente más información contextual que conductual al contestar al Cuestionario 2. Sin embargo, al contestar al primer cuestionario el patrón fue el opuesto: se mencionaron significativamente más claves conductuales que contextuales. Esto muestra que, pese a la experiencia de que las mentiras, en el mundo real, se detectan a partir de indicadores contextuales, las personas siguen apegadas a su creencia de que la conducta del emisor es una fuente de información valiosa para saber si está mintiendo. No hubo apenas diferencias entre policías y no policías, lo que muestra que la mayor experiencia que los primeros sin duda tienen con la mentira y con los mentirosos no corrige su tendencia a sobrevalorar la información conductual. Tampoco hubo diferencias, en la muestra de policías, entre contextos profesionales y personales.

A partir de los datos de Masip y Herrero (2015b) cabe sugerir que habría que concienciar a los policías (y a otros profesionales: inspectores de agencias aseguradoras, auditores, jueces, etc.) de la discrepancia existente entre sus creencias (claves conductuales) y la información realmente reveladora (información contextual). Si un profesional cree que la mentira se revela espontáneamente en la conducta, cuando deba evaluar la veracidad atenderá a indicadores conductuales más que contextuales, lo cual comprometerá la precisión de su juicio. Si

³ Una implicación provocadora de estos hallazgos es que la conclusión, derivada de los estudios de laboratorio, de que las personas son incapaces de discriminar entre verdades y mentiras puede ser errónea. Park *et al.* (2002) detectaron otras dos diferencias entre lo que se hace en el laboratorio y lo que sucede fuera de él: (a) en el laboratorio los observadores deben detectar mentiras de inmediato, mientras que en el mundo real se detectan al cabo de semanas o meses, y (b) en el laboratorio normalmente hay que juzgar la veracidad de extraños, mientras que en el mundo real el detector a menudo conoce personalmente al mentiroso. Todo ello puede influir sobre los índices de acierto.

fuera consciente de que la información contextual es más reveladora, entonces quizás se centraría conscientemente en ella en lugar de hacerlo sobre falibles claves conductuales.

Blair y sus colaboradores (Blair, Levine, Reimer y McCluskey, 2012; Blair, Levine y Shaw, 2010) reivindican las claves contextuales como indicadoras de la mentira y las categorizan en: (a) *contradicciones* entre la información proporcionada por el hablante y la información de la que ya pueda disponer el detector; (b) *información normativa*, es decir, conocimientos sobre actividades habituales de la persona, leyes físicas, qué hace la gente en general en esa situación, etc.; una declaración que se aparte de la norma levantará sospechas; y (c) *información idiosincrásica*, que no puede incluirse en ninguna de las dos categorías anteriores pero es no obstante reveladora: Blair *et al.* (2010, 2012) ponen el ejemplo de una empresa de la que desaparece dinero regularmente salvo cuando un empleado concreto está de vacaciones; el problema reaparece cuando el empleado regresa. Blair *et al.* (2010) muestran empíricamente la utilidad de la información contextual para evaluar la veracidad: en un conjunto de ocho experimentos, la precisión media cuando sólo se mostró la conducta (sin el contexto) a los observadores fue del 57% (63% para las verdades y 52% para las mentiras), lo cual es típico de la investigación de laboratorio en esta área. Pero cuando se proporcionó a los participantes información sobre el contexto, la precisión aumentó notablemente, siendo del 75% (74% para las verdades y 75% para las mentiras). En definitiva: tanto estudios centrados sobre mentiras descubiertas en la vida real (Masip y Herrero, 2015b; Park *et al.*, 2002) como el trabajo de laboratorio de Blair *et al.* (2010) demuestran que el contexto permite mayores índices de acierto que las claves conductuales.⁴

En un trabajo más reciente, Blair *et al.* (2012) proponen tres conjuntos de claves de la mentira. Resulta obvio que su propuesta "contextual" no está tan alejada de la consistente en adoptar un rol activo para maximizar las diferencias entre mentirosos y sinceros:

- a) *Conducta*. Blair *et al.* (2012) reconocen que no es útil, sin embargo proponen "formular preguntas que no sean difíciles o amenazadoras para una persona sincera, pero que constituyan un desafío para el mentiroso" (p. 735). Si bien a continuación hacen una desafortunada propuesta en línea con la BAI, es evidente que la noción general está en sintonía con la idea de un entrevistador activo cuyas acciones incrementen las diferencias conductuales entre mentirosos y sinceros.
- b) *Coherencia*. Se trata de la consistencia entre distintas declaraciones del mismo emisor (coherencia intra) o entre declaraciones de emisores distintos (coherencia inter). Como señalan Blair *et al.* (2012), la coherencia intra no siempre ha mostrado ser un indicador válido de la veracidad (por ej., Granhag y Strömwall, 2002; pero véase Street y Masip, 2005); sin embargo, el meta-análisis de DePaulo *et al.* (2003) muestra que las "discrepancias/ambivalencias" son indicadoras de engaño (es importante señalar, no obstante, que éstas son más abarcadoras que la inconsistencia verbal, comprendiendo también discrepancias entre canales de comunicación). Además, con cierta modalidad estratégica de entrevista aún en desarrollo, la coherencia intra puede convertirse en indicadora de veracidad (Masip, Blandón-Gitlin, Herrero, Ibabe y Martínez, 2015). Por su parte, la coherencia inter puede explotarse, como señalan los propios Blair *et al.*, con las preguntas inesperadas tal como hicieron Vrij *et al.* (2009) en el estudio descrito anteriormente.
- c) *Correspondencia*. La correspondencia es la concordancia entre lo que el hablante cuenta y lo que ya conoce el detector. Conviene emplear estrategias que optimicen su utilidad; la Técnica SUE es un excelente ejemplo (Blair *et al.*, 2012).

En definitiva, pues, hay evidencias que muestran que pese al apego de la gente a las claves conductuales como indicadoras de engaño, la información contextual es

⁴ Reinhard, Sporer, Scharmach y Marksteiner (2011) hallaron que si las personas están familiarizadas con la situación a la que se refiere la comunicación alcanzan mayores niveles de acierto al juzgar la veracidad que si no lo están. Esto puede parecer consistente con la noción de que las claves contextuales permiten detectar mentiras: en situaciones familiares, los receptores pueden evaluar la verosimilitud del contenido verbal comparándolo con su conocimiento de la situación (Stiff *et al.*, 1989). Sin embargo, Reinhard, Scharmach y Sporer (2012) mostraron que para que se dé el efecto basta con que la familiaridad sea *percibida* y no necesariamente real. Esto implica que el mecanismo subyacente al efecto de la familiaridad situacional no es el empleo de información contextual correcta, aunque, desde luego, no cuestiona la noción de que dicha información contextual pueda ser de ayuda para evaluar la veracidad.

más reveladora de la veracidad. Algunos de los indicadores contextuales que se han propuesto pueden explorarse mediante el empleo de estrategias activas por parte del entrevistador que incrementen las diferencias entre personas sinceras y mentirosas. En consecuencia, las dos orientaciones descritas en este trabajo están estrechamente relacionadas.

CONCLUSIONES

Pese a la creencia popular de que la mentira se revela espontáneamente en la conducta del emisor, la investigación acumulada durante varias décadas muestra que no es así. Ante esta constatación, los investigadores han imprimido un cambio de rumbo en sus pesquisas. En concreto, se ha empezado a explorar qué técnicas debe usar el entrevistador para generar diferencias observables entre personas sinceras y mentirosas. Dichas técnicas deben basarse en teorías psicológicas sólidas y venir avaladas por la investigación empírica. Con esto en mente, se están desarrollando diversos modelos de entrevista, como el TRI-Con, la inducción de carga cognitiva, la Técnica SUE, hacer preguntas inesperadas o solicitar dibujos al entrevistado. Además, es importante que el detector de mentiras busque indicadores contextuales más que conductuales: que busque evidencias físicas y luego las coteje con lo que le diga el emisor, que pregunte a terceras personas y que considere si la narración se aparta de lo normativo (las leyes de la naturaleza y la conducta habitual de la gente o del propio emisor). En un revolucionario estudio reciente, Ormerod y Dando (2015) han combinado estas dos nuevas orientaciones (entrevistador activo e indicios contextuales) en una modalidad de entrevista breve diseñada para ser usada con los pasajeros en los aeropuertos. Los resultados son muy alentadores.

No obstante, es importante resaltar aquí que estos protocolos están todavía en desarrollo y que, aunque suponen una mejora frente a procedimientos alternativos, en la mayoría de los estudios los índices de error (sinceros juzgados mentirosos y mentirosos juzgados sinceros) todavía son elevados. En consecuencia, no es aconsejable tomar ciertas decisiones (como condenar a un acusado o despedir a un trabajador) exclusivamente a partir de estos protocolos. Además, la investigación es todavía muy escasa: hay pocos estudios que hayan examinado cada una de las nuevas modalidades de entrevista descritas y a menudo todos ellos han sido realizados por sólo un

equipo de investigación (por ej., sólo Walczyk y su grupo han examinado el TRI-Con, sólo el equipo de Vrij, Fisher y Leins ha explorado la efectividad de los dibujos, etc.). Es necesario que otros investigadores comprueben independientemente la efectividad y los límites de cada procedimiento. Hasta entonces, su empleo indiscriminado no es aconsejable (véase Blandón-Gitlin, Fenn, Masip y Yoo, 2014).

REFERENCIAS

- Blair, J. P., Levine, T. R., Reimer, T. O. y McCluskey, J. D. (2012). The gap between reality and research. Another look at detecting deception in field settings. *Policing: An International Journal of Police Strategies & Management*, 35, 723-740.
- Blair, J. P., Levine, T. R. y Shaw, A. S. (2010). Content in context improves deception detection accuracy. *Human Communication Research*, 36, 423-442.
- Blandón-Gitlin, I., Echon, R. y Pineda, C. (2013, Junio). *Detecting deception: The benefit of depleting executive control in liars*. Comunicación presentada en la X edición del congreso de la Society for Applied Research in Memory and Cognition (SARMAC), Rotterdam, Holanda.
- Blandón-Gitlin, I., Fenn, E., Masip, J. y Yoo, A. (2014). Cognitive-load approaches to detect deception: Searching for cognitive mechanisms. *Trends in Cognitive Sciences*, 18, 441-444.
- Bond, C. F., Jr., Howard, A. R., Hutchison, J. L. y Masip, J. (2013). Overlooking the obvious: Incentives to lie. *Basic and Applied Social Psychology*, 35, 212-221.
- Camerer, C., Loewenstein, G. y Weber, M. (1989). The course of knowledge in economic settings: An experimental analysis. *Journal of Political Economy*, 97, 1232-1254.
- Clemens, F., Granhag, P. A. y Strömwall, L. A. (2011). Eliciting cues to false intent. A new application of strategic interviewing. *Law and Human Behavior*, 35, 512-522.
- Clemens, F., Granhag, P. A., Strömwall, L. A., Vrij, A., Landström, S., Roos af Hjelmsäter, E. y Hartwig, M. (2010). Skulking around the dinosaur: Eliciting cues to children's deception via strategic disclosure of evidence. *Applied Cognitive Psychology*, 24, 925-940.
- Dando, C. J. y Bull, R. (2011). Maximising opportunities to detect verbal deception: Training police officers to interview tactically. *Journal of Investigative Psychology and Offender Profiling*, 8, 189-202.

- Dando, C. J., Bull, R., Ormerod, T. C. y Sandham, A. L. (2015). Helping to sort the liars from the truth tellers: The gradual revelation of information during investigative interviews. *Legal and Criminological Psychology, 20*, 114-128.
- DePaulo, B. M., Lindsay, J. J., Malone, B. E., Muhlenbruck, L., Charlton, K. y Cooper, H. (2003). Cues to deception. *Psychological Bulletin, 129*, 74-118.
- Evans, J. R., Michael, S. W., Meissner, C. A. y Brandon, S. E. (2013). Validating a new assessment method for deception detection: Introducing a Psychologically Based Credibility Assessment Tool. *Journal of Applied Research in Memory and Cognition, 2*, 33-41.
- Garrido, E. y Masip, J. (2001). La evaluación psicológica en los supuestos de abusos sexuales. En F. Jiménez (Ed.), *Evaluación psicológica forense 1: Fuentes de información, abusos sexuales, testimonio, peligrosidad y reincidencia* (pp. 25-140). Salamanca: Amarú.
- Gilovich, T., Savitsky, K. y Medvec, V. H. (1998). The illusion of transparency: Biased assessments of others' ability to read one's emotional states. *Journal of Personality and Social Psychology, 75*, 332-46.
- Glenberg, A. M., Schroeder, J. L. y Robertson, D. A. (1998). Averting the gaze disengages the environment and facilitates remembering. *Memory & Cognition, 26*, 651-658.
- Granhag, P. A. y Hartwig, M. (2008). A new theoretical perspective on deception detection: On the psychology of instrumental mind-reading. *Psychology, Crime & Law, 14*, 189-200.
- Granhag, P. A. y Strömwall, L. A. (2002). Repeated interrogations: Verbal and non-verbal cues to deception. *Applied Cognitive Psychology, 16*, 243-257.
- Granhag, P. A. y Strömwall, L. A. (2008). Detection of deception: Use of evidence in. En B. L. Cutler (Ed.), *Encyclopedia of psychology and law* (pp. 204-206). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Granhag, P. A., Strömwall, L. y Hartwig, M. (2007). The SUE-technique: The way to interview to detect deception. *Forensic Update, 88*, 25-29.
- Granhag, P. A., Strömwall, L. A., Willén, R. y Hartwig, M. (2013). Eliciting cues to deception by tactical disclosure of evidence: The first test of the Evidence Framing Matrix. *Legal and Criminological Psychology, 18*, 341-355.
- Hartwig, M., Granhag, P. A. y Luke, T. (2014). Strategic use of evidence during investigative interviews: The state of the science. En D. C. Raskin, C. R. Honts y J. C. Kircher (Eds). *Credibility assessment: Scientific research and applications* (pp. 1-36). San Diego, CA: Academic Press.
- Hartwig, M., Granhag, P. A., Strömwall, L. A. y Kronkvist, O. (2006). Strategic use of evidence during police interviews: When training to detect deception works. *Law and Human Behavior, 30*, 603-619.
- Hartwig, M., Granhag, P. A., Strömwall, L. A. y Vrij, A. (2005). Detecting deception via strategic disclosure of evidence. *Law and Human Behavior, 29*, 469-484.
- Inbau, F. E., Reid, J. E., Buckley, J. P. y Jayne, B. C. (2004). *Criminal interrogation and confessions* (4th ed.) Sudbury, MA: Jones and Bartlett Publishers.
- Johnson, M. K. y Raye, C. L. (1981). Reality monitoring. *Psychological Review, 88*, 67-85.
- Jordan, S., Hartwig, M., Wallace, B., Dawson, E. y Xhiani, A. (2012). Early versus late disclosure of evidence: Effects on verbal cues to deception, confessions, and lie catchers' accuracy. *Journal of Investigative Psychology and Offender Profiling, 9*, 1-12.
- Leins, D., Fisher, R. y Vrij, A. (2012). Drawing on liars' lack of cognitive flexibility: Detecting deception through varying report modes. *Applied Cognitive Psychology, 26*, 601-607.
- Leins, D., Fisher, R. P., Vrij, A., Leal, S. y Mann, S. (2011). Using sketch drawing to induce inconsistency in liars. *Legal and Criminological Psychology, 16*, 253-265.
- Lerner, M. J. (1980). *The belief in a just world: A fundamental delusion*. New York: Plenum Press.
- Masip, J., Blandón-Gitlin, I., Herrero, C., Ibabe, I. y Martínez, M. C. (2015, Marzo). *Interviewing to detect deception: Inconsistency in answering central and peripheral questions across repeated interviews as a deception cue*. Comunicación presentada en el congreso anual de la American Psychology-Law Society, San Diego, California, Estados Unidos.
- Masip, J. y Garrido, E. (2003). La detección del engaño mediante la técnica del control de la realidad. *Encuentros en Psicología Social, 1(5)*, 113-121.
- Masip, J. y Herrero, C. (2013). "What would you say if you were guilty?" Suspects' strategies during a hypothetical Behavior Analysis Interview concerning a serious crime. *Applied Cognitive Psychology, 27*, 60-70.
- Masip, J. y Herrero, C. (2015a). Nuevas aproximaciones en detección de mentiras I. Antecedentes y marco teórico. *Papeles del Psicólogo, 36*, 83-95.

- Masip, J. y Herrero, C. (2015b). Police detection of deception: Beliefs about behavioral cues to deception are strong even though contextual evidence is more useful. *Journal of Communication*, 65, 125-145.
- Masip, J., Sporer, S. L., Garrido, E. y Herrero, C. (2005). The detection of deception with the Reality Monitoring approach: A review of the empirical evidence. *Psychology, Crime & Law*, 11, 99-122.
- Ormerod, T. C. y Dando, C. (2015). Finding a needle in a haystack: Toward a psychologically informed method for aviation security screening. *Journal of Experimental Psychology: General* 144, 76-84.
- Park, H. S., Levine, T. R., McCornack, S. A., Morrison, K. y Ferrara, S. (2002). How people really detect lies. *Communication Monographs*, 69, 144-157.
- Reinhard, M.-A., Scharmach, M. y Sporer, S. L. (2012). Situational familiarity, efficacy expectations, and the process of credibility attribution. *Basic and Applied Social Psychology*, 34, 107-127.
- Reinhard, M.-A., Sporer, S. L., Scharmach, M. y Marksteiner, T. (2011). Listening, not watching: Situational familiarity and the ability to detect deception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 101, 467-484.
- Sorochinski, M., Hartwig, M., Osborne, J., Wilkins, E., Marsh, J., Kazakov D. y Granhag, P. A. (2014). Interviewing to detect deception: When to disclose the evidence? *Journal of Police and Criminal Psychology*, 29, 87-94.
- Sporer, S. L. (2004). Reality monitoring and the detection of deception. En P.-A. Granhag y L. A. Strömwall (Eds.), *The detection of deception in forensic contexts* (pp. 64-102). Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.
- Steller, M. y Köhnken, G. (1994). Análisis de declaraciones basado en criterios. En D. C. Raskin (Ed.), *Métodos psicológicos en la investigación y pruebas criminales* (pp. 189-211). Bilbao: Desclée de Brouwer. (Publicado originalmente en inglés en 1989 por Springer, Nueva York).
- Stiff, J. B., Miller, G. R., Sleight, C., Mongeau, P., Gailick, R. y Rogan, R. (1989). Explanations for visual cue primacy in judgments of honesty and deceit. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 555-564.
- Street, C. N. H. y Masip, J. (2015). The source of the truth bias: Heuristic processing? *Scandinavian Journal of Psychology* 56, 254-263.
- Vrij, A. y Granhag, P. A. (2012). Eliciting cues to deception and truth: What matters are the question asked. *Journal of Applied Research in Memory and Cognition*, 1, 110-117.
- Vrij, A., Granhag, P. A. y Porter, S. (2010). Pitfalls and opportunities in nonverbal and verbal lie detection. *Psychological Science in the Public Interest*, 11, 89-121.
- Vrij, A., Leal, S., Granhag, P. A., Mann, S., Fisher, R., Hillman, J. y Sperry, K. (2009). Outsmarting the liars: The benefit of asking unanticipated questions. *Law and Human Behavior*, 33, 159-166.
- Vrij, A., Leal, S., Mann, S. y Fisher, R. (2012). Imposing cognitive load to elicit cues to deceit: Inducing the reverse order technique naturally. *Psychology, Crime & Law*, 18, 579-594.
- Vrij, A., Mann, S., Fisher, R., Leal, S., Milne, B. y Bull, R. (2008). Increasing cognitive load to facilitate lie detection: The benefit of recalling an event in reverse order. *Law and Human Behavior*, 32, 253-265.
- Vrij, A., Mann, S., Leal, S. y Fisher, R. (2010). 'Look into my eyes': can an instruction to maintain eye contact facilitate lie detection? *Psychology, Crime & Law*, 16, 327-348.
- Vrij, A., Mann, S., Leal, S. y Fisher, R. (2012). Is anyone there? Drawings as a tool to detect deceit in occupation interviews. *Psychology, Crime & Law*, 18, 377-388.
- Walczyk, J. J., Griffith, D. A., Yates, R., Visconte, S. R., Simoneaux, B. y Harris, L. L. (2012). Lie detection by inducing cognitive load. Eye movements and other cues to the false answers of "witnesses" to crimes. *Criminal Justice and Behavior*, 39, 887-909.
- Walczyk, J. J., Harris, L. L., Duck, T. K. y Mulay, F. (2014). A social-cognitive framework for understanding serious lies: Activation-decision-construction-action theory. *New Ideas in Psychology*, 34, 22-36.
- Walczyk, J. J., Mahoney, K. T., Doverspike, D. y Griffith-Ross, D. A. (2009). Cognitive lie detection: Response time and consistency of answers as cues to deception. *Journal of Business and Psychology*, 24, 33-49.
- Walczyk, J. J., Roper, K. S., Seemann, E. y Humphrey, A. M. (2003). Cognitive mechanisms underlying lying to questions: Response time as a cue to deception. *Applied Cognitive Psychology*, 17, 755-774.
- Walczyk, J. J., Schwartz, J. P., Clifton, R., Adams, B., Wei, M. y Zha, P. (2005). Lying person to person about life events: A cognitive framework for lie detection. *Personnel Psychology*, 58, 141-170.
- Yeschke, C. L. (1997). *The art of investigative interviewing: A human approach to testimonial evidence*. Boston, MA: Butterworth-Heinemann.