

TRABAJO FIN DE GRADO



Al distinguir entre verdad o mentira
¿Se confía más en la conducta no verbal a pesar de tener otro tipo de
información más fiable?

Alumna

Alba Roca Lorenzo

Director

Juan Ramón Barrada

Universidad de Zaragoza

Facultad de Ciencia Sociales y Humanas

Grado en Psicología

Teruel, 2016

Resumen

Objetivo: Esta investigación analiza si usar un incentivo influye de forma positiva en la precisión de los juicios de veracidad o si la conducta no verbal contamina los resultados. Además, se esperan diferencias significativas entre las condiciones experimentales, aunque no entre grupos. Método: participaron 42 personas de entre 22 y 50 años, divididas en 2 grupos: profesionales y no profesionales. Se utilizaron 3 vídeos formados por instrucciones motivacionales y declaraciones verdaderas o falsas. También, se utilizó un cuestionario dónde se debía indicar la falsedad o veracidad de los vídeos. Resultados: los porcentajes de precisión obtenidos son: 100% al utilizar el incentivo de forma individual; 54,3-60% si sólo se usa la conducta no verbal; y de 61,4-67,1% al combinar ambas. No se han encontrado diferencias estadísticamente significativas entre grupos [$F(1,24) = 0,638$ $p=0,432$] ni entre condiciones experimentales [$F(1,24) = 0,997$ $p=0,328$]. Discusión: aunque el incentivo sea altamente preciso, su efecto positivo desaparece en combinación con el indicador no verbal. Se mantiene la hipótesis de que no existen diferencias entre grupos y no se sostiene la hipótesis de diferencias entre las condiciones.

Palabras claves: mentira, engaño, precisión, incentivo, indicador no verbal, contexto, guardia civil.

Introducción

Mentir es: “el intento deliberado, exitoso o no, de ocultar, generar y/o manipular de algún otro modo información factual y/o emocional, por medios verbales y/o no verbales, con el fin de crear o mantener en otra/s persona/s una creencia que el propio comunicador considera falsa” (Masip, Garrido y Herrero, 2004a). Por tanto, dos elementos esenciales y distintivos de la mentira son la intención y la conciencia (por ej.; Ekman, 2005).

Las personas pueden intentar mentir y engañar a otras en diversos ámbitos, utilizando diferentes métodos y guiados por distintos motivos. Por lo cual, para evitar que unas perjudiquen o se aprovechen de otras se vuelve imprescindible detectar el engaño en las interacciones sociales (González y Besteiro, 2015). En consecuencia, dada la posible repercusión de la detección del engaño en la vida de las personas, la Psicología ha intentando hallar respuestas y mejorar la comprensión existente; utilizando a lo largo de los últimos años de investigación científica, tres grandes grupos de técnicas orientadas a la evaluación de la credibilidad, es decir, a discriminar entre enunciados verídicos o falsos (ej., Masip y Garrido, 2000).

Técnicas de detección

En el primer grupo estarían las técnicas psicofisiológicas basadas en la medición y el registro de la actividad vegetativa, encontrando su máximo exponente en el polígrafo o “detector de mentiras”. Su funcionamiento se basaría en la suposición de que una persona al mentir manifiesta arousal, lo que da lugar a cambios psicofisiológicos que pueden ser registrados mediante los instrumentos adecuados, como el citado polígrafo. El segundo grupo comprende los procedimientos de análisis del contenido verbal del discurso. Según esta orientación se espera que dicho contenido verbal varíe, en función de si la declaración describe hechos inventados o hechos que se han experimentado directamente. En este grupo destacan: el Análisis de Contenido Basado en Criterios (CBCA), el cual es el componente

principal del SVA (Statement Validity Assessment), la técnica más empleada para evaluar la veracidad de las declaraciones verbales (Vrij, 2000); y la aplicación de la técnica del control de la realidad (Reality Monitoring o RM). Esta perspectiva (Johnson y Raye, 1981; *revisado por* Manzanero, 1991) propone que los recuerdos de acontecimientos percibidos contienen más información sensorial y contextual que los acontecimientos imaginados, mientras que estos últimos tienen más información sobre operaciones cognitivas. La presencia diferencial de dicha información en el testimonio permitirá diferenciar entre declaraciones verdaderas y falsas. Finalmente, en el tercer grupo destaca la aproximación no-verbal o de los indicadores conductuales, que parte de la observación del comportamiento visible del sujeto (Garrido, Masip, Herrero y Rojas, 2000; Masip, Garrido y Herrero, 2002).

Esta tercera aproximación ha producido gran cantidad de paradigmas experimentales, y Depaulo y Rosenthal (1979) clasifican la investigación realizada en tres grandes líneas. La primera, centrada en la precisión, es decir, ¿en qué medida el emisor es capaz de mentir y el receptor lo es de detectar el engaño?; La segunda, el estudio de cómo influye el acceso a diferentes canales de comunicación (tono de voz, contenido del testimonio, cuerpo, cara...) sobre la precisión al juzgar la credibilidad; y la tercera, la identificación de las conductas específicas indicadoras de engaño.

Una vez delimitada la clasificación teórica, se aproxima que el presente estudio se basará en la evaluación de la credibilidad, en concreto, en la precisión, por lo que es relevante revisar previamente los estudios existentes sobre el tema.

Capacidad de detección

El examen de la precisión (nivel de aciertos) al hacer juicios de veracidad es una de las corrientes principales en el estudio del engaño y la conducta no verbal, como ya se ha mencionado. El procedimiento experimental empleado normalmente suele consistir en la presentación a una muestra de observadores, una serie de grabaciones (tanto en formato

auditivo como audiovisual) que contienen declaraciones realizadas por otra muestra de sujetos emisores; las cuales pueden ser testimonios verdaderos o falsos. Los sujetos en el rol de observador deberán rellenar un formulario en el que complementen qué declaraciones consideran veraces y cuales engañosas (Garrido et al., 2000). Normalmente, de las declaraciones presentadas, la mitad son verdaderas y la otra mitad falsas, por lo que por azar, los sujetos tienen una precisión del 50%, o lo que es lo mismo, la posibilidad de acertar la mitad de los juicios.

Los diversos meta-análisis, revisiones teóricas y experimentos efectuados a lo largo de estos últimos años demuestran que la capacidad de detectar el engaño mediante la observación de la conducta o de correlatos conductuales específicos es limitada, ya que, se ha hallado que el nivel promedio de precisión es del 54%. En otras palabras, las personas podemos identificar como sinceros sólo 5,4 de cada diez declaraciones recibidas (Aamodt y Custer, 2006; Bond y DePaulo, 2006; Masip, 2005; Vrij, 2008).

Como se ha visto, a pesar de estar expuestos continuamente a testimonios falsos, -en una investigación llevada a cabo por DePaulo et al., (1996) se halló que las personas mentían en el 30% de sus interacciones y que decían, al menos, una mentira diaria- los resultados de este tipo de experimentos no arrojan resultados esperanzadores sobre la capacidad humana para identificar mentiras. No obstante, los participantes suelen ser personas inexpertas o legas en el campo de la mentira, es decir, personas cuya labor profesional no exige detectar el engaño o que no están especialmente interesadas en éste. Por lo tanto, se presupone que los expertos, como por ejemplo, los agentes de policía distinguirán entre declaraciones verdaderas o falsas de forma más eficaz, debido a su pericia profesional, que el resto de la población no experta (por ej., Alonso, Masip y Garrido 2009; Garrido et al., 2000). Sin embargo, lo que nos dice la literatura acumulada aproximadamente durante cuarenta años de investigaciones es muy distinto.

En el meta-análisis de Bond y DePaulo (2006) se comparó la precisión de participantes que podrían ser catalogados como expertos (policías, jueces...) con la de personas inexpertas o sin ningún interés en la materia. Los primeros obtuvieron una precisión del 53,81% y los segundos un 53,29%. Se obtuvieron resultados similares en el meta-análisis de Aamodt y Custer (2006); se observó que la precisión de los policías, (55,30%) no era sustancialmente distinta que la que lograron los estudiantes (54,22%). Estos datos coinciden con la revisión de Vrij (2008) en el que policías y no policías alcanzan porcentajes muy similares en la realización de juicios de veracidad. Como se ha visto, los resultados experimentales de los últimos años han sido consistentes de un estudio a otro, manteniendo las tasas de precisión entre un 54-56% (por ej., Blair, Levine y Shaw, 2010; Vrij, 2000).

Las cifras obtenidas aunque se sitúan por encima del 50% esperado por azar, no sólo se hallan muy lejos de la perfección (100%), sino que también se encuentran alejadas del mínimo esperable para la realización de juicios con una cierta garantía de éxito (por ej., Alonso et al., 2009).

Lo dicho hasta aquí subraya uno de los objetivos de esta investigación; comprobar si no existen realmente diferencias significativas entre profesionales (en este caso, guardias civiles) y no profesionales del campo de la mentira.

Detección a partir de correlatos conductuales

Por otro lado, una creencia firmemente arraigada en la sociedad es que se puede detectar a un mentiroso gracias a su conducta visible (por ej., Global Deception Research Team, 2006; *visto en* Masip y Herrero, 2015a). Cuando se hace referencia a la conducta observable, el concepto engloba tanto a la conducta no verbal como a la verbal (Masip y Garrido, 2000). A su vez, los indicadores no verbales están divididos en dos grandes grupos: paraverbales y extralingüísticos. Los primeros incluyen conceptos como la duración del mensaje, la tasa del habla, errores del habla, o pausas; y los segundos comprenden conceptos

como evitación de la mirada, manipulaciones de manos, movimientos ilustradores, sonrisas, cambios de postura, etc. (Arce y Fariña, 2013).

En general, el estudio de los indicadores no verbales ha abarcado parte de la literatura. Quizás en un intento de validar o refutar la suposición popular, de que al mentir salen a la luz ciertas señales visibles al ojo humano que pueden ser detectadas. En consecuencia, se ha advertido que la mayoría de los observadores, tanto profesionales como legos tienen creencias inexactas sobre el comportamiento típicamente engañoso; lo que conlleva un uso de señales estereotipadas que carecen de validez empírica (Global Deception Research Team, 2006). Aspecto que podría explicar su baja precisión en tareas de detección del engaño. Por lo cual, se pretende demostrar que el uso de la conducta no verbal como indicador fiable para juicios de veracidad no hace más que contaminar las tasas de precisión, tanto de los grupos considerados profesionales como de los no profesionales. Como se verá, en diferentes estudios se ha cuestionado la supuesta fiabilidad de la conducta no verbal como indicador.

A todo esto, se hace necesario diferenciar entre indicadores reales de engaño, indicadores percibidos y creencias sobre indicadores de engaño (DePaulo y Rosenthal, 1979). Los indicadores reales de engaño serían aquellas conductas que están presentes en mayor grado cuando el emisor miente que cuando dice la verdad. Los indicadores percibidos serían las conductas que cuando aparecen, los observadores consideran que el emisor miente. Y las creencias o estereotipos sobre los indicadores serían las conductas que las personas dicen que son fiables o útiles para distinguir entre verdades y mentiras (DePaulo y Rosenthal, 1979; Masip y Garrido, 2000). No obstante, apenas existen similitudes entre las conductas pertenecientes a la primera categoría (indicadores reales) y aquellas que pertenecen a las dos últimas (indicadores percibidos y creencias) (Masip, 2005; Vrij, 2000).

Respecto a las creencias sobre indicadores de engaño, los observadores a la hora de realizar juicios de veracidad afirman confiar en indicadores de nerviosismo, la seguridad o inseguridad mostrada por el narrador, su espontaneidad, la plausibilidad del relato, si se mantiene o se evita el contacto ocular y si la declaración es detallista o no (Garrido et al., 2000; Global Deception Research Team, 2006). Así, Vrij (2000) observa que la gente cree que los mentirosos mueven más sus extremidades, desvían más la mirada, parpadean más, sonríen más, cambian con mayor frecuencia de postura y mueven más el tronco y las extremidades que aquellos que dicen la verdad, aunque la investigación ha demostrado que en realidad, los mentirosos mueven menos las extremidades que los veraces. Coincide con el experimento llevado a cabo por Sporer y Schwandt (2007), y con la revisión realizada por Strömwall, Granhag y Hartwig (2004), respecto una serie de estudios que comparaban las creencias de los policías y no policías sobre las conductas asociadas a la mentira y los indicadores reales de engaño (DePaulo et al., 2003; Vrij, 2008). Se descubrió que ambos grupos comparten casi la totalidad de las creencias, pero existen pocas similitudes entre las creencias y los indicadores reales. Las personas creen en claves que no discriminan, como apartar la mirada, o las auto-manipulaciones y además creen en claves reales pero que van en sentido opuesto a su convicción. No obstante, según Vrij (2000) existen dos creencias populares que si coinciden con indicadores reales de engaño: el uso de un tono de voz más agudo y un uso mayor de pausas al hablar.

Por otro lado, haciendo referencia a indicadores reales de engaño se halló en el meta-análisis ampliamente citado de DePaulo et al., (2003), que las personas al mentir responden de manera menos directa, relevante y clara que al decir la verdad, y además lo hacen de forma evasiva e impersonal. Igualmente, las comunicaciones de los mentirosos parecerán más ambivalentes y discrepantes, tendrán menos detalles, menos lógica y menor entramado contextual que las declaraciones veraces.

Aunque muchos observadores parecen depender de las señales no verbales para detectar el engaño, o bien tienen problemas para utilizarlas con eficacia en las interacciones o las señales que utilizan no son válidas (Vrij, 2000). Por ejemplo, respecto al contenido no verbal o verbal de una declaración se presta más atención al primero para intentar destapar el engaño, (aunque se ha averiguado que la información visual es más engañosa) que a la información verbal que se juzga más reveladora y útil (ej., Masip y Garrido, 2000). Por tanto, es de interés averiguar hasta que punto las personas confían en las variables conductuales para hacer sus juicios y si estas pueden eclipsar a otras variables más precisas. En síntesis, a pesar de la suposición popular de que la detección del engaño es de sentido común; la capacidad humana para detectar la mentira “a golpe de vista”, sin ningún otro tipo de técnica o herramienta, deja mucho que desear.

Toda la investigación anterior se basa en la idea de la existencia de posibles indicadores perceptibles de engaño. Esto a su vez, está impulsado por las teorías que afirman que al mentir suceden ciertos procesos psicológicos como: incrementos de arousal, emociones negativas, sobrecarga cognitiva o intentos de controlar la conducta engañosa y fingir honestidad que provocarían la aparición de dichos indicadores (Zuckerman, DePaulo, y Rosenthal, 1981).

Nuevos enfoques en la detección: variables situacionales

Pero, con el consenso alcanzado en la investigación se ha llegado a la conclusión de que es necesario un cambio de enfoque en el estudio del engaño, ya que, el análisis de los indicadores verbales y no verbales de la mentira parece un callejón sin salida (Masip y Herrero, 2015b). Este cambio de orientación se ha dividido en dos direcciones distintas. La primera, sustituiría la condición de observación pasiva en los experimentos de este calibre, por una implicación activa por parte del juez o entrevistador, con el fin de provocar la manifestación de las señales conductuales indicadoras de engaño (por ej., Levine, 2014). La

segunda vía, exploraría otros indicios de engaño que no fueran conductuales, como las variables contextuales o situacionales (por ej., Blair et al., 2010). En esta última orientación, se basará el presente estudio.

Fuera de los laboratorios, en la vida real, las mentiras suelen cuadrar en un cierto contexto, el cuál, puede proporcionar (a los jueces o receptores) pistas útiles y significativas sobre los posibles mensajes engañosos. Por ejemplo, la policía ante un acto delictivo cuenta con los informes de los testigos o la escena del crimen para resolver los posibles engaños. La naturaleza descontextualizada de las mentiras en los experimentos de detección tradicionales puede ser la causante de las tasas de precisión, sólo ligeramente mejores que el azar (Blair et al., 2010). En un novedoso estudio de Park, Levine, McCornack, Morrison, y Ferrara, (2002) (*visto en* Masip y Herrero, 2015b) se pidió a una muestra de sujetos que recordarían una mentira que hubiesen detectado en el pasado y que citarían cómo lo habían hecho. Los indicios más mencionados fueron de naturaleza contextual: información de terceras personas, evidencias físicas y confesiones. Según estos resultados, en la vida real escasamente se descubren engaños a partir de correlatos conductuales, es decir, no significa que no se utilicen sino que no son discriminativos. Así que, según estos autores, no tiene sentido extrapolar los índices de precisión de las tareas de laboratorio a la cotidianidad, ya que la información más útil fuera de las situaciones artificiales está ausente en estos experimentos.

Blair et al., (2010) clasifican las claves contextuales en: contradicciones entre la información proporcionada por el emisor y la información que posee el receptor; información normativa, es decir, leyes físicas, qué hace la gente en esa situación, conocimientos sobre las rutinas habituales de la persona etc.; e información idiosincrásica, que no se incluye en ninguna de las dos categorías anteriores, pero es relevante. Los autores ponen el ejemplo de una empresa en la que desaparece el dinero, salvo cuando un empleado concreto está de

vacaciones; el problema reaparece cuando dicho empleado regresa (*visto en Masip y Herrero, 2015*).

Asimismo, en una serie de ocho estudios diferentes demuestran la validez de las claves contextuales. En la condición de sólo conducta (sin contexto), la precisión media de los observadores fue del 57%; sin embargo, en la condición en la que se facilita información contextual a los participantes, la precisión mejora significativamente, siendo del 75%.

En otro estudio reciente, de Bond, Howard, Hutchison y Masip (2013) se llevan a cabo una serie de tres experimentos, en línea con los anteriores, para demostrar que los indicadores situacionales tienen una mayor tasa de éxito en la precisión de la detección.

El primer experimento trata de crear un incentivo experimental que sea lo más predictivo posible de la mentira; de esta manera, los jueces tendrían un indicador con el que poder alcanzar una alta precisión en sus discriminaciones de verdad o mentira. Los participantes del estudio podían decidir si colaborar o no con el experimentador, pero si no cooperaban, tenían que someterse a una tarea aburrida que funcionaba como “castigo”. La tarea aversiva consistía en mirar fijamente un reloj analógico durante 15 minutos. En la condición que se pidió a las personas que dijeran la verdad, el 100% fueron sinceras para evitar así, el estímulo aversivo del reloj, y lo mismo sucedió en la condición en la que se les pide a los participantes que mintiesen.

En el segundo experimento, por un lado, se pide a un número de personas diferentes que vean y oigan las declaraciones emitidas de los participantes del experimento anterior, y por otro lado, las instrucciones dónde se solicita la colaboración para mentir o decir la verdad junto al incentivo del reloj. En el primer caso, el nivel de aciertos ronda el 58% y en el caso de las instrucciones motivacionales se juzgaron correctamente el 97%.

Por último, en el tercer experimento de este estudio se crean tres grupos de observadores con diferentes condiciones experimentales. A uno de ellos se les muestra

exclusivamente las instrucciones dadas a cada participante del primer experimento. A otro de los grupos se les enseña las declaraciones de las personas implicadas en el primer experimento. En este caso, sin audio, sólo se muestra la conducta observable. Al último grupo, ambos elementos: tanto las instrucciones y el incentivo como la conducta visible sin audio de cada declarante. La tarea de cada muestra de personas consistía en evaluar la veracidad de cada testimonio. La condición experimental de sólo instrucciones alcanzó una precisión del 97%. En el grupo que sólo tenía disponible la conducta observable de los declarantes (sin audio) se consiguió una precisión del 51%. Y la muestra de observadores que tenía a su disposición tanto las instrucciones como la conducta no verbal de los emisores obtuvo un 76% de precisión.

Este último experimento de Bond et al., (2013) será replicado en la vigente investigación con el objetivo de poner a prueba las siguientes hipótesis: la idea es demostrar que aunque se proporcione una condición situacional que permita aproximar de forma casi segura quién es sincero y quién no, la gente seguirá empleando la conducta no verbal del emisor (a pesar de que no es un buen indicador) para emitir sus juicios de veracidad o falsedad. Asimismo, dada la extensa literatura revisada sobre el tema, no se espera hallar diferencias significativas entre los niveles de precisión de los grupos policías y no policías, en cambio, si se esperan entre las condiciones experimentales. Se presupone que los niveles de precisión serán más bajos para la condición experimental de 'conducta' siendo similares a los hallados por la literatura clásica, en torno al 50-54%; intermedios para la condición experimental de 'instrucción y conducta', es decir, se espera que sean superiores al 50-54% en al menos 10 puntos; y altos para la condición de 'instrucción', se estima que los niveles de precisión estarán por encima de los porcentajes esperables en las anteriores condiciones experimentales (en torno al 95%).

Métodos

Muestra

En este experimento han participado un total de 42 personas. Dichas personas se dividen en 2 grupos. 21 participantes pertenecen al grupo de profesionales, los cuales todos son agentes de la Guardia Civil adjuntos al Cuartel de Casetas (Zaragoza). Este grupo está compuesto en su totalidad por hombres, de edades comprendidas entre los 27 y los 50 con una media de edad de 40 años. Los otros 21 participantes (18 hombres y 3 mujeres) conforman el grupo de personas legas formado por una muestra heterogénea de estudiantes y trabajadores de diferentes sectores no relacionados con la mentira, con una edad media de 29 años. Por último, todas estas personas han cooperado de forma voluntaria sin recibir ninguna retribución por su participación.

Procedimiento

En primer lugar, se realizaron las grabaciones que ejercen como material empírico. A cada persona se le proporcionaba aleatoriamente unas instrucciones motivacionales para mentir o decir la verdad. Dichas instrucciones eran grabadas previamente.

Los individuos tenían un par de minutos para estructurar su discurso. Cuando estaban preparados, la experimentadora salía de la sala para evitar interferencias indirectas; es entonces cuando el ayudante grababa con un dispositivo móvil a la persona mientras hablaba. Se grabaron 20 clip de vídeo (10 de instrucciones y 10 de declaraciones) que posteriormente se editaron aleatoriamente dando resultado a 3 grabaciones de vídeo para las 3 condiciones experimentales.

Una vez conformado el material se pudo comenzar con la segunda parte del experimento. En esta parte, los 42 participantes de ambos grupos, ‘profesional’ y ‘no profesional’, fueron designados a las 3 condiciones experimentales (‘instrucción’, ‘conducta’ y ‘instrucción y conducta’) de 7 en 7. Según la condición, se mostraba en un ordenador un

vídeo u otro. En la condición de ‘instrucciones’, los participantes pueden ver y oír las instrucciones motivacionales para mentir o decir la verdad. En la condición de ‘conducta’, los participantes pueden ver pero no oír, a una persona emitiendo una declaración. Y en la condición de ‘instrucción y conducta’ los participantes pueden ver y oír las instrucciones y a continuación pueden ver (pero no oír) a un individuo hablando.

En esta condición final, la instrucción y la conducta van relacionadas; por ejemplo, si el incentivo es para decir la verdad la declaración que le sigue será verdadera (ya que, todas las personas que aparecen en las grabaciones siguieron la instrucción motivacional que se les proporcionaba). Para finalizar, después de cada clip de vídeo los participantes debían ir contestando una pregunta (10 en total). Según la condición experimental se distinguían 3 tipos de preguntas. Se diferenciaban en pequeños matices, según si debían fijarse en las instrucciones, en la conducta no verbal, o en ambas. Pero en todas se debía señalar si el emisor había sido sincero o había mentido.

Hay que añadir, que los participantes realizaban el experimento de forma individual en una habitación aislados, para que no hubiese intromisiones entre los propios individuos.

Instrumento

Para la realización de este estudio se ha utilizado como material experimental una serie de grabaciones de vídeo en las que 10 personas emiten declaraciones verdaderas y falsas. Éstas podían describir libremente su partido político favorito o su menos favorito, pero se les advertía de que su elección tendría consecuencias, ya que una opción sería mejor que otra para la experimentadora. De los 10 participantes, aleatoriamente, 5 recibieron un incentivo para mentir y 5 un incentivo para ser sinceros. Por un lado, los que recibieron las instrucciones motivacionales para mentir si hablaban de forma sincera debían quedarse 15 minutos observando fijamente un reloj analógico. En cambio, si mentían, es decir, si hablaban de su partido político favorito como si no les gustase (o de su partido no favorito

como si les gustase) podían marcharse nada más acabar. Por otro lado, los que obtuvieron las instrucciones motivacionales para decir la verdad podían irse inmediatamente al finalizar si hablaban francamente de su partido político favorito (o menos favorito). Todos ellos respondieron acorde a las instrucciones recibidas; éstas actuaron de predictores tanto de verdad como de mentira en 10 de los 10 casos.

Los clip de vídeo que contienen las declaraciones duran aproximadamente entre 40 y 50 segundos. Los participantes aparecen sentados (sin ningún objeto delante que dificulte la visibilidad) y se muestran sus rostros y torsos superiores. Sus voces están silenciadas, ya que, es la conducta no verbal lo que interesa destacar. Los clip de vídeo de las instrucciones muestran a la experimentadora de cerca y duran alrededor de 30 segundos. Por lo cual, la duración global de todos los vídeos es de menos de 10 minutos. Por último, hay que añadir, que se obtuvo el consentimiento previo de los participantes para mostrar sus grabaciones a otras personas pertenecientes al estudio con fines académicos.

Resultados

Se realizó una comparación de medias para obtener los estadísticos descriptivos de la puntuación total según los distintos niveles de la variable grupo y la variable condición.

Tabla 1
Estadísticos descriptivos del grupo profesionales

Condición	Media	Desviación Típica
Instrucción	10	0
Conducta	6	1,29
Instrucción y conducta	6,71	2,21
Total	6,36	1,78

Tabla 2
Estadísticos descriptivos del grupo no profesionales

Condición	Media	Desviación típica
Instrucción	10	0
Conducta	5,43	1,99
Instrucción y conducta	6,14	1,95
Total	5,79	1,92

Respecto a la precisión al distinguir entre verdades o mentiras, en la condición de ‘instrucción’ se dio el 100% de aciertos para ambos grupos. En ‘conducta’ los profesionales obtuvieron una tasa de aciertos del 60% y los no profesionales un 54,3%. En la condición de ‘instrucción y conducta’ los profesionales acertaron en el 67,1% de los casos y los no profesionales en un 61,4%. Los profesionales tienen un porcentaje total de 63,6% aciertos y los no profesionales un 57,9%.

Como ambos grupos han obtenido el 100% de aciertos en la variable ‘instrucción’ no se considerará para análisis posteriores. Así que, se filtró la base de datos para descartar dicha variable. Después, se lleva a cabo ANOVA con dos objetivos. Por un lado, averiguar si el efecto de la variable ‘grupo’ es estadísticamente significativo. Y por otro, examinar si los niveles de ‘condición’ tienen resultados estadísticamente significativos.

Se encuentra que no hay diferencias estadísticamente significativas entre pertenecer al grupo de ‘profesionales’ o al de ‘no profesionales’ para los niveles de precisión $F(1,24) = 0,638$ $p=0,432$. Asimismo, no existen diferencias estadísticamente significativas en la proporción de acierto según la condición $F(1,24) = 0,997$ $p=0,328$. Además, el valor de la interacción tampoco es estadísticamente significativo siendo $F(1,24) = 0,000$ $p=1,000$.

Asimismo, se dividió el archivo para comparar los grupos según los niveles de ‘condición’. A continuación, se ejecutó una prueba t para medias independientes. El objetivo era comprobar si las diferencias entre las puntuaciones medias de los dos grupos, tanto en ‘conducta’ como en ‘instrucción y conducta’ eran estadísticamente significativas.

En el nivel ‘conducta’, la prueba de Levene no es significativa ($p=0,256$) por lo que se asume la homogeneidad de varianzas. El estadístico $t = -0,638$ (12) $p= 0,536$. Por tanto, la diferencia en las puntuaciones entre los dos grupos en ‘conducta’ no es estadísticamente significativa.

Respecto al nivel ‘instrucción y conducta’, la prueba de Levene no es significativa ($p=0,729$) por lo que se asume igualdad de varianzas. El estadístico $t = -0,512$ (12) $p=0,618$. Por lo cual, las diferencias en nivel de acierto en ‘instrucción y conducta’ entre los dos grupos tampoco son estadísticamente significativas.

Las diferencias que se aprecian a priori parecen estar provocadas por efectos del azar.

Discusión

Los estudios clásicos demuestran que la precisión en la detección del engaño alcanza un techo en torno al 54-56% de aciertos. Esto es así tanto en profesionales acostumbrados a tratar con la mentira como en no profesionales. Asimismo, la mayoría de la población confía y utiliza variables no verbales, a pesar de que numerosos estudios demuestran que apenas tienen validez como indicadores de engaño. Por eso, en los últimos años se ha dado un cambio necesario en el rumbo de las investigaciones; alejándose del exclusivo análisis de la conducta no verbal y explorando nuevas vías.

Este estudio tenía tres hipótesis principales: primero, no se esperaba hallar diferencias estadísticamente significativas entre el grupo de profesionales y el de no profesionales. Segundo, se pretendía comprobar si tener un incentivo predictor de verdad o mentira influiría de forma positiva en la precisión de los juicios de veracidad; o en cambio, las personas seguirían empleando la conducta no verbal del emisor como principal indicador. Y por último relacionada con la anterior, se pronosticaban diferencias estadísticamente significativas entre las condiciones experimentales.

A pesar de la unanimidad de la literatura sobre el tema, se compararon los niveles de precisión de ambos grupos en los juicios de veracidad y se confirmó la hipótesis esperada. No obstante, aunque la diferencia de medias no es estadísticamente significativa, sí que se puede observar que el grupo de los profesionales puntuó mejor (en un 7%) tanto en la condición de ‘conducta’ como en la de ‘instrucción y conducta’. Es posible que esta pequeña diferencia se

deba a que los guardias civiles percibieron el experimento como un desafío a sus habilidades profesionales, lo que desembocó en una mayor implicación y motivación comparado con el grupo no profesional.

Igual que las situaciones o el contexto, los incentivos pueden ser un poderoso predictor de engaño (Bond et al., 2013). El que se utilizó en este experimento fue muy eficaz. Produjo una tasa de cumplimiento del 100%, es decir, fue indicador de verdad o mentira en todas las declaraciones.

Esto es sin duda poco común en la mayoría de las situaciones de la vida real, por lo que se esperaban niveles altos de precisión en la condición experimental de ‘instrucción y conducta’. La idea inicial era que si el incentivo por sí sólo conseguía tasas cercanas al 95%, al combinarlo con otra variable el nivel de precisión no podía más que aumentar. Sin embargo, no fue así. En dicha condición, muchos de los participantes al realizar sus juicios, ignoraron esta información altamente predictiva, en pos de la conducta no verbal de los emisores. Y se obtuvieron resultados bastante por debajo de lo esperado. Esta tendencia fue más notable (aunque no estadísticamente significativa) en el grupo ‘no profesional’.

Por tanto, tener más información no ha resultado estadísticamente significativo. No obstante, introducir una variable de tipo situacional como el incentivo, sí mejora los resultados expuestos en la literatura; aunque sólo si ésta se presenta de forma individual. Al combinarla con la variable no verbal apenas tiene un efecto visible, se ve totalmente anulada.

En otros estudios como los llevados a cabo por Blair et al. (2010), Schul, Mayo, Burnstein y Yahalom (2007) o por Masip (2008; *revisado en* Bond, et al., 2013) los participantes tampoco hicieron un buen uso de la información situacional de la que disponían y que les hubiese ayudado en mayor medida a realizar sus juicios.

Esto puede deberse a dos motivos. Mayoritariamente, las personas poseen firmes creencias sobre conductas no verbales indicadoras de engaño y en Psicología es sabida la

gran dificultad que conlleva modificar creencias preestablecidas. Además, existe la tendencia humana a subestimar la influencia de las situaciones en el comportamiento (Ross y Nisbett, 1991; *revisado en* Blair et al., 2010).

Parece que existe una especie de ilusión de transparencia respecto a la mentira. Pero la realidad es que no hay atajos mágicos ni señales infalibles. Detectar el engaño depende de muchos factores: la personalidad del emisor, la del receptor, el propio comportamiento individual de cada uno, los intereses y motivos personales, el contexto, etc. Ya que estos aspectos no se pueden modificar ni conocer a la perfección, debemos alterar aquello que sí se puede: las condiciones experimentales. Se trataría de acercar los estudios a condiciones más reales, intentar distanciarlos de los laboratorios. Incrementando su validez ecológica es posible que también aumente la eficacia en la detección de la mentira.

Acorde a esta idea estaría el paradigma ecológico (ej., Gigerenzer, 2008). Afirma que los experimentos de precisión habituales lo que hacen es obligar a un receptor a tomar una decisión en condiciones de incertidumbre y usando indicadores imperfectos. Por lo cual, el concepto principal es que el comportamiento humano es ecológicamente racional cuando se adapta al entorno en el que las personas actúan. Éste no puede entenderse si se saca de su estructura ambiental y representativa.

Es necesario hacer un inciso y mencionar algunas limitaciones que han podido influir en los resultados de esta investigación. Para empezar, el tamaño muestral ha sido pequeño (de 21 guardias civiles sólo 14 juzgaron las declaraciones de los emisores, y de estos, sólo 7 lo hicieron en la condición experimental de ‘instrucción y conducta’). Es posible que con más participantes los resultados hubiesen sido diferentes. Además, la duración limitada de las grabaciones y la poca presión o consecuencias asociadas a mentir, puede que disparasen las tasas azarosas (sumadas a las ya asociadas por basarse en el comportamiento no verbal).

Siguiendo con las propuestas futuras de investigación, se podría seguir creando nuevos incentivos o variables contextuales aptas para poder trabajar en el laboratorio, para así, conservar la validez interna pero ganar en realismo (él cual es necesario para mejor en los niveles de precisión).

En vista de las conclusiones empíricas acumuladas (por ej., DePaulo et al., 2003) y la cantidad de error aleatorio y techo de baja precisión (Levine et al., 2011 *revisado en* Blair, Levine, Reimer y McCluskey, 2012); es necesario abandonar la línea de que a partir de un comportamiento (o un conjunto de ellos) se puede predecir el engaño (Blair et al., 2012). Por tanto, es importante seguir investigando en las nuevas rutas de trabajo que surgen como la propia, la de estrategias activas en vez de pasivas, las de carga cognitiva, etc. Asimismo, sería interesante seguir indagando sobre los efectos predominantes de los indicadores no verbales respecto a otras variables. En relación con esto último, se podrían crear proyectos de intervención destinados a desmitificar las supuestas señales no verbales indicadoras de engaño e incluirse un entrenamiento con variables más fiables. Y así, ver si tienen efecto en las creencias de las personas y en su precisión. Asimismo, se podrían establecer programas de intervención y/o entrenamiento destinados a guardias civiles, policías, etc. Es de suma importancia, por la exposición y consecuencias que conlleva su trabajo, que sean capaces de superar y reconocer las limitaciones de la conducta no verbal. Igualmente, deben estar al corriente de otro tipo de indicadores que enriquezcan sus juicios y les permitan ejercer su labor con la máxima eficacia posible.

Referencias

- Aamodt, M. G. y Custer, H. (2006). Who can best catch a liar? A meta-analysis of individual differences in detecting deception. *Forensic Examiner, 15*, 6-11.
- Alonso, H., Masip, J. y Garrido, E. (2009). La capacidad de los policías para detectar mentiras. *Revista de derecho penal y criminología, 2*, 159-196
- Arce, R. y Fariña, F. (2013). Psicología social aplicada al ámbito jurídico. En A. V. Arias, J. F. Morales, E. Nouvilas, y J.L. Martínez-Rubio, *Psicología social aplicada* (pp.157-181). Madrid: Panamericana.
- 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* (4), 723-740. Doi 10.1108/13639511211275553
- Blair, J.P., Levine, T.R. y Shaw, A.S. (2010). Content in Context Improves Deception Detection Accuracy. *Human Communication Research, 36*, 423-442.
- Bond, C.F. y DePaulo, B. M. (2006). Accuracy of deception judgments. *Personality and Social Psychology Review, 10*, 214-234.
- Bond, C.F., Howard, A.R., Hutchison, J.L. y Masip, J. (2013). Overlooking the Obvious: Incentives to Lie. *Basic and Applied Social Psychology, 35* (2), 212-221.
- DePaulo, B.M., Kashy, D.A., Kirkendol, S.E., Wyer, M.M. y Epstein, J.A. (1996). Lying in everyday life. *Journal of Personality and Social Psychology, 70* (5), 979-995.
- DePaulo, B.M., Lindsay, J.J., Malone, B.E., Muhlenbruck, L., Charlton, K. y Cooper, H. (2003). Cues to deception. *Psychological Bulletin, 129*, 74-112.
- DePaulo, B.M. y Rosenthal, R. (1979). Telling lies. *Journal of Personality and Social Psychology, 37* (10), 1713-1722.
- Ekman, P. (2005). ¿Cómo detectar mentiras? Una guía para utilizar en el trabajo, la política y la pareja. Barcelona: Ediciones Paidós Ibérica.
- Garrido, E., Masip, J., Herrero, C. y Rojas, M. (2000). La detección del engaño a partir de claves conductuales por agentes de policía. En A. Ovejero, M. V. Moral, y P. Vivas (Eds.), *Aplicaciones en psicología social* (pp. 97-105). Madrid: Biblioteca Nueva.
- Gigerenzer, G. (2008). *Rationality for Mortals: How People Cope with Uncertainty*. Oxford: Oxford University Press.
- Global Deception Research Team (2006). A world of lies. *Journal of Cross-Cultural Psychology, 37*, 60-74.
- González, J.L. y Besteiro, I. (2015). Personalidad, mentira y Engaño. *Behavior & Law Journal, 1* (1), 17-26.
- Johnson, M.K. y Raye, C.L. (1981): "Reality monitoring". *Psychological Review, 88* (1), 67-85.
- Levine, T. R. (2014). Active deception detection. *Policy Insights from the Behavioral and Brain Sciences, 1* (1), 122-128. doi: 10.1177/2372732214548863.
- Levine, T.R., Serota, K.B., Shulman, H., Clare, D., Park, H.S., Shaw, A.J., Shim, J.C. y Lee,

- J.H. (2011). Sender demeanor: individual differences in sender believability have a powerful impact on deception detection judgments. *Human Communication Research*, 37, 377-403.
- Manzanero, A.L. (1991). Realidad y Fantasía: Credibilidad, Meta-memoria y Testimonio. doi: 10.13140/2.1.1923.6808
- Masip, J. (2005). ¿Se pillan antes a un mentiroso que a un cojo? Sabiduría popular frente a conocimiento científico sobre la detección no-verbal del engaño. *Papeles del Psicólogo*, 26, 78-91.
- Masip, J. (2008). Detection of deception when talking about organizational vs. everyday life topics. Unpublished raw data.
- Masip, J. y Garrido, E. (2000). La evaluación de la credibilidad del testimonio en contextos judiciales a partir de indicadores conductuales. *Anuario de Psicología Jurídica*, 93-131.
- Masip, J., Garrido, E. y Herrero, C. (2002). La detección del engaño sobre la base de sus correlatos conductuales: la precisión de los juicios. *Anuario de Psicología Jurídica*, 12, 37-55.
- Masip, J., Garrido, E. y Herrero, C. (2004a). Defining deception. *Anales de psicología*, 20 (1), 147-17.
- Masip, J. y Herrero, C. (2015a). Nuevas aproximaciones en detección de mentiras I. Antecedentes y marco teórico. *Papeles del Psicólogo*, 36 (2), 83-95.
- Masip, J. y Herrero, C. (2015b). Nuevas aproximaciones en detección de mentiras II. Antecedentes y marco teórico. *Papeles del Psicólogo*, 36 (2), 96-108.
- 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.
- Ross, L. y Nisbett, R.E. (1991). The person and the situation. *Perspectives of social psychology*. New York, NY: McGraw-Hill.
- Schul, Y., Mayo, R., Burnstein, E. y Yahalom, N. (2007). How people cope with uncertainty due to chance or deception. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43, 91-103. doi:10.1016/j.jesp.2006.02.015
- Strömwall, L.A., Granhag, P.A. y Hartwig, M. (2004). Practitioners' beliefs about deception. En P. A. Granhag y L. A. Strömwall (Eds.), *Deception detection in forensic contexts* (pp. 229-250). Cambridge: Cambridge University Press.
- Sporer, S.L. y Schwandt, B. (2007). Moderators of nonverbal indicators of deception a Meta-analytic Synthesis. *Psychology, Public Policy, and Law*, 13 (1), 1-34.
- Vrij, A. (2000). Detecting lies and deceit. The psychology of lying and the implications for professional practice. Chichester: Wiley.
- Vrij, A. (2008). Detecting lies and deceit: Pitfalls and opportunities (2a ed.). Chichester: Wiley.
- Zuckerman, M., DePaulo, B.M. y Rosenthal, R. (1981). Verbal and nonverbal communication of deception. *Advances in Experimental Social Psychology*, 14, 1-59.