

EL ENTRENAMIENTO DE LOS POLICÍAS PARA DETECTAR MENTIRAS*

**Hernán Alonso, Jaume Masip, Eugenio Garrido
Carmen Herrero**

Departamento de Psicología Social y Antropología
Universidad de Salamanca

Resumen: La formación de la policía en detección mentiras es escasa. Además, la *Técnica Reid* (la modalidad de entrenamiento para detectar mentiras más popular en el ámbito internacional) se basa en indicadores del engaño erróneos según la investigación científica, parte de creencias de sentido común, no favorece la discriminación entre verdades y mentiras y puede generar confesiones falsas. La escasa calidad del entrenamiento en los policías se refleja en que éstos coinciden con los no policías en sus creencias (erróneas) sobre los indicios del engaño y en sus escasos aciertos al juzgar la veracidad. Es importante entrenar adecuadamente a la policía, pero los programas de entrenamiento usados en estudios de laboratorio apenas incrementan los aciertos

Recibido: junio 2009. Aceptado: noviembre 2009

* La elaboración de este trabajo ha sido posible merced a la ayuda recibida del Ministerio de Educación y Ciencia, Proyecto SEJ2006-06606. Dirección de los autores: Departamento de Psicología Social y Antropología, Universidad de Salamanca, Facultad de Psicología, Avda. de la Merced, 109-131, 37005 Salamanca, España.

y sesgan los juicios hacia la mentira. Esto se debe a su énfasis exclusivo sobre la mentira y sus indicios (y no los de la veracidad). Cerramos el presente trabajo con algunas recomendaciones para el entrenamiento.

Palabras clave: Policía, Entrenamiento, Detección de la Mentira, Entrevistas, Interrogatorios

Abstract: Police officers hardly receive any training to detect deception. Furthermore, the *Reid Technique* (which is the most popular training program to detect deception) relies on deception indicators that are wrong according to the scientific evidence, is based on common sense beliefs, does not help separate truths from lies, and may lead suspects to make false confessions. The poor quality of police officers' training is reflected in officers and non officers having the same (wrong) beliefs about deception indicators and reaching equally poor accuracy rates in judging veracity. It is essential to train officers to detect deception using good training programmes. However, the programmes that have been used in laboratory research hardly do increase accuracy; instead, they bias the trainees' judgments towards deception. This is a result of their emphasis on detecting deception (not truthfulness) and their focus on deception cues. Some recommendations for a good training program are underlined.

Keywords: Police officers, Training, Detection of Deception, Interviewing, Interrogation

Introducción

La detección de la mentira es muy importante para el trabajo de la policía. En muchas ocasiones, la investigación policial de las pruebas físicas no basta para solucionar los casos. Además, en muchos casos el análisis científico y el escrutinio de las pruebas materiales no se emplean hasta que la policía ya haya identificado a algún sospechoso mediante una entrevista o un interrogatorio. También sucede que algunos delitos no dejan rastros físicos incriminatorios, o éstos desaparecen al poco tiempo. En tales circunstancias, la obtención de información de testigos y sospechosos por parte de la policía adquiere la máxima importancia. Asimismo, toda información sobre los sentimientos, los pensamientos y las

intenciones de testigos, víctimas o agresores debe obtenerse también mediante una entrevista. Esto hace que ésta sea una herramienta de capital importancia para el trabajo de la policía, en especial durante las fases iniciales de la investigación (Bull, 1999; Milne y Bull, 1999; Vrij, 2008). Sin embargo, algunas personas pueden mentir durante la entrevista policial. En consecuencia, una parte sustancial de la labor de la policía consiste en diferenciar entre declaraciones verdaderas y falsas. La cuestión es si la policía está preparada para ello, si recibe suficiente entrenamiento para hacerlo, si dicho entrenamiento es adecuado o no y por qué, y cómo debería ser un buen programa de entrenamiento. Éstas son las cuestiones que abordamos en el presente trabajo.

Nos centraremos en el entrenamiento desde una doble perspectiva: en primer lugar, expondremos cómo es el entrenamiento que los policías reciben en sus centros de formación y de trabajo; en segundo lugar, examinaremos los resultados de distintos estudios empíricos de laboratorio en los que se ha ofrecido algún tipo de entrenamiento diseñado a partir de los resultados de la investigación. Hemos decidido establecer esta distinción porque, a menudo, los programas de entrenamiento utilizados en la investigación de laboratorio difieren en gran medida de aquellos que los policías reciben y de los que recomiendan los manuales a los que suelen acceder. Finalmente, se presentarán algunas pautas para diseñar programas eficaces de entrenamiento dirigidos a los policías.

El Entrenamiento de los Policías

En este apartado vamos a examinar la medida en que los policías reciben entrenamiento en la detección del engaño durante su periodo de formación, así como durante sus primeros años dentro del cuerpo. Se expondrá seguidamente la *Técnica Reid*, dado que se trata de uno de los protocolos más conocidos al que recurren los profesionales de distintos países a la hora de buscar orientación sobre cómo realizar interrogatorios y detectar

el engaño. Se observarán también las directrices incluidas en el manual de formación de los policías españoles.

La Formación en Detección del Engaño es Escasa

La capacidad para diferenciar entre declaraciones verdaderas y falsas es fundamental para el trabajo policial. A la vista de este hecho, no puede sino resultar sorprendente el que, tal como observan diversos investigadores del campo de la detección del engaño, los policías apenas reciban entrenamiento alguno sobre evaluación de la veracidad o sobre interrogatorios y entrevistas.

La Formación en el Reino Unido

Ya hace veinte años que Ray Bull (1989; véase también Bull, 1999) indicaba que los policías británicos recibían poco entrenamiento en la detección del engaño. En efecto, Gudjonsson (2003) observa que hasta principios de los años 90 del pasado siglo no se les ofrecía ningún tipo de entrenamiento. A día de hoy, algunos de los investigadores más importantes del Reino Unido siguen denunciando que, en aquel país, los policías todavía no reciben formación en detección del engaño.

La Formación en Estados Unidos

Frank y Feeley (2003) también denuncian el escaso entrenamiento de los policías estadounidenses. El primer autor afirma haber trabajado con alrededor de un millar de profesionales de las fuerzas de la ley. De ellos, menos de un 10% había recibido algún tipo de entrenamiento específico. En muchos casos, dicho entrenamiento no había ido más allá de la presentación de una lista muy simplificada de indicios conductuales cuya utilidad real, según indica el autor, no ha sido corroborada por la evidencia científica.

Frank y Feeley (2003) plantean cuatro posibles razones por las que los policías estadounidenses reciben poco entrenamiento en detección del engaño. Primero, dado que la literatura científica

sugiere que no hay indicios perfectos de la mentira, los policías podrían negarse a recibir entrenamiento. En segundo lugar, y en relación con el punto anterior, hay indicios útiles, pero éstos tienen un valor solamente probabilístico; es decir, si bien hay indicadores conductuales que aparecen con más frecuencia al mentir que al decir la verdad, éstos no aparecen *únicamente* al mentir, ni tampoco aparecen *siempre* que se mienta. En consecuencia, es posible que los policías no estén dispuestos a utilizarlos por el riesgo de equivocarse en sus juicios de veracidad. En tercer lugar, Frank y Feeley hacen referencia a un cierto rechazo por parte de los profesionales de las fuerzas de la ley ante los académicos que presentan los resultados de la investigación en términos probabilísticos: quizás los policías entiendan que la ciencia es una herramienta útil solamente si les ofrece métodos infalibles de detección, lo cual a día de hoy es imposible. Finalmente, según los autores muchos policías aseguran que la tasa base de mentiras con las que se enfrentan en sus interrogatorios está en torno al 75%. Si este dato fuera real (cosa de la que no hay ninguna evidencia científica), un policía que juzgase a todo interrogado como mentiroso tendría una tasa de precisión (aciertos) también superior al 75%, cifra ciertamente elevada que llevaría a dicho policía a considerar que no necesita ningún entrenamiento, porque sus juicios suelen ser correctos. De hecho, con independencia de su nivel real de aciertos, los policías tienden a creer que sus juicios son correctos (por ej., Garrido, Masip y Herrero, 2004).

Colwell, Miller, Lyons y Miller (2006) examinaron con un cuestionario el tipo y la cantidad de entrenamiento para detectar mentiras recibido por una muestra de 109 policías de distintos cuerpos de Texas, tanto al principio de su carrera como más adelante. Los datos mostraron que sólo el 56% de la muestra había recibido algún tipo de entrenamiento formal durante *el inicio de su carrera*, ya fuera como parte de su formación en la academia (30%) o bien durante algún seminario específico sobre el tema (26%). En la mayoría de los casos dicha instrucción había consistido en talleres de dos días de duración (ocho horas al día) compuestos meramente por clases teóricas sobre

prácticas tan dudosas como la *entrevista kinésica* (*kinesic interview*; Link y Foster, 1989) o la *Técnica Reid* (Inbau, Reid, Buckley y Jane, 2004). Otro 34% de la muestra afirmó haber recibido un entrenamiento menos formal, habiendo sido aleccionado en su lugar de trabajo, normalmente por otros policías con más años de experiencia. El 10% restante de la muestra indicó haber recibido algún otro entrenamiento distinto (en facultades o universidades, o por haber pasado por experiencias personales que habían sido de ayuda) o bien no haber recibido entrenamiento alguno.

En lo referente al *periodo posterior al de formación inicial*, sólo una minoría (33%) de los policías encuestados informó haber recibido un entrenamiento formal en detección de mentiras, aunque otro 34% dijo haber recibido algún otro tipo de enseñanza, normalmente por parte de sus compañeros más veteranos (para más detalles véase Colwell, Miller, Lyons et al., 2006).

En definitiva, según este estudio casi la mitad de los policías encuestados no había recibido ningún entrenamiento formal en detección de mentiras. Además, en aquellos casos en los que sí se había ofrecido dicho entrenamiento, éste había sido claramente insuficiente en cuanto al formato y tiempo dedicado, y cuestionable en cuanto a la calidad científica de sus contenidos.

Las cifras ofrecidas por Kassir, Leo, Meissner, Richman, Colwell, Leach y La Fon (2007) son más elevadas que las de Colwell, Miller, Lyons et al. (2006). Los autores pasaron una encuesta sobre prácticas de interrogatorio a 574 policías estadounidenses y 57 policías canadienses. Su experiencia profesional media era de 16 años. Un 87% de la muestra dijo haber recibido algún entrenamiento en forma de seminarios, talleres, etc. sobre cómo hacer entrevistas e interrogatorios, aunque no está claro si la detección de la mentira se incluía en el temario.

La Formación en España

No tenemos constancia de ningún estudio similar a los anteriores realizado en España. Sin embargo, entre los datos demográficos de los participantes de un trabajo actualmente en

ejecución, pedimos a policías noveles y veteranos del Centro de Formación de la Policía nacional en Ávila que indicaran si habían recibido entrenamiento en interrogatorios o entrevistas y en detección de mentiras. Ninguno de los 14 policías noveles (siete de los cuales estaban en su primer año de formación en la academia mientras que los otros siete tenían una experiencia policial media de cinco años [rango: 2-12 años]) indicó haber recibido ningún entrenamiento en interrogatorios o entrevistas, y sólo tres (21%) afirmó haber recibido entrenamiento en detección de mentiras. De los 21 policías veteranos a los que tuvimos acceso (experiencia media: 24 años; rango: 17-31 años), nueve (43%) dijo tener experiencia en interrogatorios y entrevistas, pero sólo dos (10%) afirmó haber recibido entrenamiento específico para ello (duración media del entrenamiento: 10 horas). Además, un total de ocho policías veteranos (38%) afirmó haber recibido entrenamiento sobre la detección del engaño (duración media: 10 horas). En definitiva, según estos datos (que hay que tomar con extrema precaución, pues se trata de muestras muy reducidas e incidentales, por lo que pueden no ser representativas) son pocos los policías españoles que reciben entrenamiento, y éste suele ser muy breve.

Resulta pertinente observar si la detección del engaño se trata durante la enseñanza formal que reciben los policías durante su periodo de formación en la Academia. Según el Plan de Estudios elaborado el año 2000 por la División de Formación y Perfeccionamiento de la División General de la Policía, vigente hasta el 2006, la formación de los alumnos de la Escala Básica de la Policía Nacional¹ se organizaba en distintos módulos. Cada

1 Se puede acceder al Cuerpo Nacional de Policía a través de la Escala Básica o de la Escala Ejecutiva. En ambos casos es necesario superar una oposición, que es más exigente en el caso de la Escala Ejecutiva. Asimismo, una vía alternativa de acceso a la Escala Ejecutiva es mediante la promoción interna de personal policial con años de experiencia. Al terminar su formación, los estudiantes de la Escala Básica van a salir como policías rasos, y los de la Escala Ejecutiva como Inspectores de Policía (véanse Orden de 24 de octubre de 1989; Real Decreto 614/199; Orden de 30 de junio de 1995; Orden de 1 de octubre de 1999).

módulo estaba compuesto por distintas unidades didácticas, y cada unidad didáctica costaba de distintos temas. Considerando la relación entre el número de horas de formación y el número de temas, a cada tema le corresponderían aproximadamente cinco horas de formación (aunque éste es un cálculo meramente aproximativo, ya que nos consta que en la mayor parte de las unidades didácticas algunos temas se alargaban a costa de reducir el tiempo dedicado a otros). Del total de temas incluidos en el Plan de Estudios, solamente uno se refería explícitamente al testimonio, incluyéndose un apartado sobre la detección del engaño y otro sobre el interrogatorio policial. Es decir, la formación de los policías de la Escala Básica incluía, teóricamente, alrededor de cinco horas repartidas entre estos dos apartados.

La formación de los policías de la Escala Ejecutiva se organizaba por asignaturas, cada una de las cuales constaba de distintos créditos, equivaliendo cada crédito a 10 horas de formación. Solamente la asignatura “Investigación e Información” presentaba un tema en el que, explícitamente, se incluía un apartado dedicado a la entrevista y al interrogatorio policial, lo que suponía, en función de los créditos de la asignatura y del número de temas, alrededor de tres horas y media de formación.

Es necesario reiterar que los datos que se acaban de presentar son meramente aproximativos, ya que no se ha podido disponer directamente de los temarios detallados de las asignaturas, ni de los contenidos específicos de cada tema.

Además, tanto los alumnos de la Escala Básica como los de la Escala Ejecutiva pueden participar voluntariamente en distintos cursos y seminarios a lo largo del año académico. No hemos podido acceder a los contenidos de los mismos, aunque sí nos consta que en algún caso se trató la obtención de información en los interrogatorios.

Finalmente, hay que tener en cuenta que si bien durante el periodo comprendido entre el año 2000 y el año 2006 (en el que se presentó un nuevo plan de estudios) la organización de las asignaturas y módulos fue similar, es posible que muchas materias

modificasen sus contenidos, introduciéndose, modificándose o eliminándose algunos temas. Por ejemplo, en el manual de la asignatura “Psicología Social II” del segundo curso de la Escala Ejecutiva se incluyeron dos nuevos temas, uno dedicado a la entrevista policial y otro a la psicología del testimonio, en el que había un apartado dedicado a la detección del engaño.

En el año 2006, la División de Formación y Perfeccionamiento presentó un nuevo Plan de Estudios que cambió la formación de los policías de la Escala Ejecutiva, tanto respecto a los contenidos como a la forma de organizarlos. Algunas asignaturas desaparecían, se creaban otras nuevas y se potenciaba la participación en cursos y seminarios, tanto durante el proceso de formación en el Centro de Ávila como una vez finalizado este periodo.

Con el nuevo Plan de Estudios se ha tratado de dar un giro hacia la potenciación de los conocimientos aportados desde la ciencia, especialmente desde la Psicología. En este sentido, los policías de la Escala Ejecutiva disponen, por ejemplo, de la asignatura “Base Científica de la Investigación y Diagnóstico de Criminalidad”, en la que se les instruye sobre cómo aplicar el método de investigación utilizado en ciencia a la investigación policial, se les enseña a elaborar un cuestionario, a planificar una entrevista o a aplicar la observación científica a la actividad policial, así como a manejar la estadística para fines de investigación. Además, en la asignatura “Interacción Social (Habilidades Sociales)”, se ofrece formación sobre procesos psicosociales básicos (por ejemplo, aprendizaje y emoción), personalidad y diferencias individuales, procesos de influencia social (categorización, atribución de causalidad o profecías autocumplidas) o entrenamiento en habilidades sociales (asertividad).

A pesar de todo, la formación en detección del engaño sigue siendo muy escasa, ya que el Plan de Estudios del 2006 ha suprimido las asignaturas del anterior Plan en las que se ofrecía información sobre el tema (“Investigación e Información” y “Psicología Social II”). No obstante, la detección del engaño se trata en dos asignaturas. En una de ellas, “Gestión de Recursos

Humanos en el C.N.P.”, se incluye un tema específicamente dedicado a las entrevistas e interrogatorios policiales, y otro tema dedicado al testimonio. En ellos se ofrece información sobre la Entrevista Cognitiva (Fisher y Geiselman, 1992; Köhnken, Milne, Memon y Bull, 1999), y se incluye un apartado referido a la detección del engaño. Además, en la ya mencionada asignatura “Base Científica de la Investigación y Diagnóstico de Criminalidad” se tratan también temas referidos a la obtención de información mediante entrevistas e interrogatorios. No obstante, al igual que se ha indicado respecto al Plan de Estudios del año 2000, la información que aquí se presenta sobre el actual Plan es meramente aproximativa, ya que no hemos podido disponer ni de los temarios detallados de las asignaturas, ni tampoco de los contenidos específicos de cada tema.

Resumen

En general, la formación que policías británicos y norteamericanos reciben sobre detección del engaño durante su estancia en los centros y academias de formación es escasa. Respecto a los policías españoles, aunque su formación parece ir avanzando progresivamente hacia una perspectiva más científica, la instrucción específica sobre entrevistas policiales, interrogatorios y, especialmente, detección de mentiras es aún incompleta, tanto en lo cuantitativo (número de horas dedicadas a tales temas) como en lo cualitativo (profundidad de los contenidos).

El Mercado de los Manuales: la *Técnica Reid*

La escasez de entrenamiento en detección del engaño durante el periodo de formación de los policías puede haber hecho que muchos de ellos hayan recurrido a los manuales policiales (Bull, 1989, 1999). En muchos de tales manuales se describen técnicas para detectar mentiras que se presentan como “altamente eficaces”, pero cuya validez, no obstante, no ha sido científicamente probada. Cabe destacar en este punto el manual policial de Inbau et al. (2004) *Criminal interrogation and confessions*, que

ya va por su cuarta edición², y la *Técnica Reid* de interrogatorios y entrevistas que se describe en el mismo. Muchos policías e investigadores del ámbito privado, no sólo de los Estados Unidos, sino también de otros países, conocen la *Técnica Reid*, por lo que es imperativo examinarla con cierto detalle.

El manual de Inbau et al. (2004) se centra, principalmente, sobre tres temas: la llamada *Behavior Analysis Interview* (BAI), los indicios del engaño y el interrogatorio del sospechoso. Estos tres elementos no son independientes, sino que están relacionados. Cuando durante la investigación de un delito se sospecha que alguien es el culpable, se somete a esa persona a la BAI, que es una modalidad de entrevista diseñada para generar reacciones distintas en inocentes y culpables. Si el entrevistador, a partir de la observación de los indicadores de culpabilidad específicos de la BAI o de ciertos indicios conductuales del engaño concluye que el entrevistado miente, entonces se somete a dicho entrevistado a un duro interrogatorio orientado a obtener una confesión (véanse Inbau et al., 2004; Kassin y Gudjonsson, 2004; Masip y Garrido, 2006).

Este procedimiento no sólo se describe en el manual de Inbau et al. (2004), sino que, además, constituye el núcleo de los programas de entrenamiento en entrevistas e interrogatorios de la empresa *John E. Reid and Associates*. Dicha empresa afirma haber entrenado a más de 500.000 profesionales de distintos ámbitos legales (véase http://www.reid.com/training_programs/interview_overview.html). La *Técnica Reid* no es sólo el método principal de entrenamiento en interrogatorios en los Estados Unidos (Kassin et al., 2007), sino que además también hay policías de Canadá, Méjico, Alemania, Bélgica, Japón, Corea del Sur, Singapur, Arabia Saudí y Emiratos Árabes Unidos que han sido

2 La cuarta edición de este libro la publicó la editorial Aspen (Gaithersberg, Maryland, Estados Unidos) en 2001. Sin embargo, nosotros hemos consultado la reimpresión de 2004 a cargo de Jones and Bartlett Publishers (Sudbury, Massachusetts, Estados Unidos). Los números de página mencionados en algún punto del texto corresponden a la reimpresión de Jones and Bartlett.

entrenados con ella (Blair y Kooi, 2004). Pasamos a continuación a examinar con cierto detenimiento los tres componentes principales de la *Técnica Reid*.

La *Behavior Analysis Interview* (BAI)

La BAI incluye una serie de *preguntas de investigación* (específicas para cada caso) y un conjunto de 15 *preguntas generadoras de conducta* que se pueden adaptar a cada caso específico (Tabla 1). Los autores sostienen que las preguntas generadoras de conducta causarán reacciones verbales y no verbales distintas en culpables (mentirosos) e inocentes (personas veraces). Por ejemplo, ante la primera pregunta de la BAI (“¿Cuál cree usted que es el propósito de esta entrevista?”) Inbau et al. (2004) sostienen que los culpables ofrecerán una respuesta ingenua o evasiva o harán un comentario vago, mientras que los inocentes darán una respuesta directa y emplearán un lenguaje realista. Las diferencias entre inocentes y culpables se deberían, según Inbau et al., a que durante la entrevista los culpables se sentirían más incómodos y menos dispuestos a prestar ayuda que los inocentes, así como menos preocupados que éstos por ser considerados sospechosos (véase Vrij, 2008). Más adelante se examina críticamente la validez de las predicciones de Inbau et al. sobre las reacciones de los sospechosos ante las preguntas de la BAI.

Los Indicios No Verbales del Engaño de la *Técnica Reid*

Además de las predicciones sobre la conducta verbal y no verbal de los culpables que se formulan específicamente desde la BAI, la *Técnica Reid* también establece, a nivel no verbal, una serie de áreas o zonas de evaluación que el policía debe observar mientras realiza la entrevista y que mostrarán si el sospechoso miente o dice la verdad. Un resumen muy útil de este componente de la *Técnica Reid* es el ofrecido Blair y Kooi (2004), que señalan las siguientes áreas:

a) *Postura*. De acuerdo con la *Técnica Reid*, quienes digan la verdad permanecerán más erguidos, derechos, alineados

Tabla 1. Preguntas Generadoras de Conducta de la BAI.

1. <i>Objetivo</i>	¿Cuál cree que es el propósito de esta entrevista?
2. <i>Historia/Usted</i>	¿Cometió usted este delito?
3. <i>Conocimiento</i>	¿Sabe usted quién cometió este delito?
4. <i>Sospecha</i>	¿Quién sospecha que podría haber cometido el delito?
5. <i>Garantía</i>	¿Hay alguna otra persona distinta de usted de la que esté seguro que no ha cometido este delito, alguien por quien pondría la mano en el fuego?
6. <i>Credibilidad</i>	¿Cree que realmente alguien cometió este delito deliberadamente?
7. <i>Oportunidad</i>	¿Quién podría haber tenido la mejor oportunidad para cometer este delito?
8. <i>Actitud</i>	¿Cómo se siente al ser entrevistado sobre la comisión de este delito?
9. <i>Pensamiento</i>	¿Ha pensado alguna vez en realizar alguna acción similar a este delito?
10. <i>Motivo</i>	¿Por qué cree que alguien cometió este delito?
11. <i>Castigo</i>	¿Qué cree que se debería hacer con la persona que cometió este delito?
12. <i>Segunda Oportunidad</i>	¿Hay alguna circunstancia bajo la cual crea que debería darse una segunda oportunidad a la persona que cometió este delito?
13. <i>Objeción</i>	Dígame por qué usted no cometería este delito
14. <i>Resultados</i>	Una vez que finalice la investigación, ¿qué cree que indicarán los resultados respecto a su implicación en el delito?
15. <i>Contarlo a Seres Queridos</i>	¿A quién ha contado algo sobre esta entrevista?

frontalmente con el entrevistador y sentados más cómodamente, mientras que quienes mientan tenderán más a recostarse sobre su asiento y mostrarán una menor frontalidad con el entrevistador. Además, adoptarán posturas a las que Blair y Kooi (2004) se refieren como barreras, por ejemplo cruzar los brazos o las piernas de forma tensa.

b) *Manos y brazos*. Se espera que quienes digan la verdad muestren más ilustradores (movimientos de apoyo a su argumentación verbal) y que quienes mientan muestren más adaptadores

(tales como arreglarse el pelo o la ropa, frotarse las manos o golpear rítmicamente con los dedos).

c) *Pies*. Se predice que la presencia de movimientos rítmicos y repetitivos de los pies puede indicar engaño. Además, se plantea que los movimientos de los pies y las piernas están implicados en los cambios de postura, y los cambios de postura que ocurren cada vez que el investigador formula preguntas críticas sobre un tema concreto se consideran signo de engaño.

d) *Contacto ocular*. Se sostiene que quienes digan la verdad mantendrán el contacto ocular con el entrevistador de forma normal (de acuerdo con la *Técnica Reid*, “lo normal” es entre un 30% y un 60% del tiempo), mientras que quienes mientan tenderán bien a evitar el contacto ocular, o bien a mirar fijamente al entrevistador en un intento de compensar el deseo de mirar a otro lado.

e) *Conducta paralingüística*. Se indica que hay que observar la duración de la respuesta (se señala que quienes mientan emiten respuestas más cortas), la latencia de respuesta (se indica que quienes mientan tardan más que quienes dicen la verdad en empezar a responder tras la pregunta del entrevistador), la tasa de habla (se señala que las respuestas de quienes dicen la verdad incluyen más palabras por minuto que las respuestas de quienes mientan), y el tono de voz (se indica que durante respuestas que impliquen una carga emocional, quienes dicen la verdad muestran un incremento en el tono de la voz).

El Interrogatorio

En definitiva, la *Técnica Reid* exige al policía observar ciertas conductas verbales, no verbales y paralingüísticas del sospechoso durante la entrevista. En base a éstas, incluyendo las reacciones durante la BAI, el policía debe decidir si el sospechoso miente o dice la verdad. Si considera que miente y que está involucrado en el delito, entonces se procederá a interrogarlo. Inbau et al. (2004) proponen para ello un interrogatorio en nueve pasos orientado a conseguir una confesión.

¿Funciona la *Técnica Reid*?

El interrogatorio en nueve pasos de *John E. Reid and Associates* ha sido duramente criticado desde círculos científicos por ser psicológicamente muy coercitivo, pudiendo incluso dar lugar a confesiones falsas (véanse, por ejemplo, Kassir, 2005, 2008; Kassir y Gudjonsson, 2004; Masip y Garrido, 2006). Dado que el tema central de este trabajo no es el interrogatorio policial sino la detección del engaño, no vamos a ahondar en estas críticas, si bien emplazamos al lector a que acuda a las referencias citadas. Aquí nos vamos a centrar en los indicios conductuales del engaño propuestos por *John E. Reid and Associates*, así como en los indicadores de inocencia (veracidad) o culpabilidad (mentira) de la BAI, elementos que también han sido objeto de crítica.

Blair y Kooi (2004) compararon los indicios del engaño de Inbau et al. con las conductas que, según el exhaustivo meta-análisis de DePaulo, Lindsay, Malone, Muhlenbruck, Charlton y Cooper (2003), realmente discriminan entre verdades y mentiras³, y apenas encontraron ninguna coincidencia. En otras palabras, *los indicadores conductuales del engaño que proponen Inbau et al. no coinciden con los resultados de la evidencia científica acumulada a lo largo de varias décadas de investigación empírica*. En palabras de los propios autores:

En general, estos resultados sugieren que el modelo de *Reid* de conducta no verbal es abiertamente simplista y, en algunos casos, simplemente incorrecto. Uno puede esperar encontrar

3 Un meta-análisis es un trabajo en el cual se toman los datos de un amplio conjunto de estudios previos (en el caso de DePaulo et al., 2003, de estudios en los cuales se había comparado la frecuencia con la que las personas emiten ciertas conductas al mentir y la frecuencia con la que las emiten al decir la verdad) y se analizan conjuntamente utilizando técnicas estadísticas muy sofisticadas y rigurosas. Al comprender un conjunto más amplio y heterogéneo de participantes y de condiciones que un estudio individual, los hallazgos meta-analíticos son más representativos y generalizables. Los meta-análisis también permiten examinar la influencia de ciertas variables en las cuales difieren distintos conjuntos de estudios (por ejemplo, el tema sobre el cual se miente). Para más información sobre los meta-análisis véanse, por ejemplo, Botella y Gambara, (2002, 2006).

que las personas entrenadas con la *Técnica Reid* exhibirán una menor precisión en la detección del engaño (Blair y Kooi, 2004, p. 82).

A la luz de esto, hallazgos como los de Kassin y Fong (1999) dejan de ser sorprendentes. Los autores encontraron que, al juzgar la veracidad sobre declaraciones acerca de unos delitos simulados, la precisión de personas entrenadas en las claves de Inbau et al. fue *menor* que la de personas no-entrenadas. Sin embargo, la confianza en los juicios de veracidad fue superior entre los participantes entrenados que entre los no entrenados. Los autores concluyen que la *Técnica Reid* tiene efectos contraproducentes, y ello es debido a que los indicios verbales y no verbales de este sistema carecen de valor diagnóstico.

Por su parte, Mann, Vrij y Bull (2004) llevaron a cabo un estudio en el cual unos policías debían hacer juicios de veracidad y decir qué claves habían usado. Hallaron que cuantas más claves de Inbau et al. mencionaban los policías, menos acertaban al juzgar verdades (no se halló ningún efecto para las mentiras); es decir, el empleo de las claves hacía que las declaraciones verdaderas se juzgaran como falsas. En otro estudio, Vrij (2005) halló evidencia empírica que cuestiona seriamente la predicción de Inbau *et al.* de que ante la policía los inocentes se muestran más cooperadores que los culpables. Esto es importante, porque esta predicción es una de las bases sobre las que se fundamenta la BAI (véase Vrij, 2008).

La BAI también ha sido objeto de crítica (Vrij, 2008). Se han publicado tres estudios sobre la utilidad de este tipo de entrevista como procedimiento de evaluación de la veracidad (Blair y McCamey, 2002; Horvath, Jayne y Buckley, 1994; Vrij, Mann y Fisher, 2006). Vamos a examinarlos sucintamente.

El de Horvath et al. (1994) es un estudio de campo en el cual se utilizaron las grabaciones en vídeo de 60 BAIs (30 con sospechosos supuestamente veraces [o inocentes] y 30 con sospechosos supuestamente mentirosos [o culpables]) realizadas por cinco entrevistadores con experiencia en la BAI. Estos vídeos se mostraron a cuatro evaluadores, también expertos en la BAI,

que tuvieron que juzgar si cada uno de los sospechosos mentía o decía la verdad. Considerando estos cuatro evaluadores conjuntamente, un 78% de los sospechosos “veraces” fueron juzgados correctamente como veraces, un 8% como mentirosos y un 14% fue asignado a la categoría “no concluyente” (no estaba claro si estos sospechosos mentían o decían la verdad). Asimismo, un 66% de los sospechosos “mentirosos” fueron juzgados correctamente como tales, un 17% como veraces y un 17% fue asignado a la categoría “no concluyente”.

Pese a tan alentadores resultados, este trabajo presenta diversas limitaciones metodológicas. La gravedad de las mismas genera dudas sobre la validez de los hallazgos. En primer lugar, el reducido número de entrevistadores y de evaluadores cuestiona la representatividad de las muestras y, en consecuencia, el que los resultados puedan generalizarse al grueso de entrevistadores y de evaluadores. Además, tanto los entrevistadores como los evaluadores eran expertos en la BAI, y no está claro cuáles habrían sido los resultados si los evaluadores hubieran visto entrevistas realizadas por entrevistadores con menor experiencia en la BAI, o si ellos mismos (los evaluadores) hubieran sido menos expertos (Horvath et al., 1994; Vrij, 2008). Pero el problema más grave de este estudio es que la inocencia o culpabilidad de los sospechosos no pudo establecerse con seguridad, y este es un problema muy grave: si no podemos estar seguros de si las declaraciones que los autores consideraron verdaderas eran realmente verdaderas, ni de si las declaraciones consideradas falsas eran realmente falsas, entonces no podemos conocer con exactitud los niveles reales de aciertos. Para establecer la veracidad de las declaraciones, los autores emplearon confesiones o lo que denominaron “análisis factual sistemático”, que consistió en pedir a dos evaluadores distintos que vieran las entrevistas y que estimaran la probabilidad de “culpabilidad” o “inocencia” de cada sospechoso en cinco áreas: biografía, oportunidad/acceso, actividades personales, motivación/propensión y evidencia. Se calculó una probabilidad global de culpabilidad o inocencia para cada sospechoso a partir de las puntuaciones asignadas por los dos evaluadores en cada

una de estas cinco áreas. El problema es que ni las confesiones (para una detallada discusión véanse las páginas 318-320 del libro de Vrij, 2008) ni el análisis factual sistemático son indicadores válidos de culpabilidad o inocencia (Vrij, 2008). Además, tal como reconocieron los propios autores (Horvath et al., 1994), en los casos verificados mediante una confesión los entrevistadores originales que hicieron las BAIs y los evaluadores que tuvieron que juzgar la veracidad tuvieron acceso a la misma información (las entrevistas); por lo tanto, no resulta muy sorprendente que, en la mayoría de los casos, llegaran a idénticas conclusiones sobre la veracidad de los sospechosos. De manera similar, en los casos verificados mediante el análisis factual sistemático la decisión de los evaluadores que tuvieron que juzgar la veracidad de los sospechosos se basó en la misma información (las entrevistas) que las puntuaciones de culpabilidad o inocencia de los evaluadores que hicieron el análisis factual sistemático. En este sentido, es importante tener en cuenta que dos de las áreas de análisis factual (oportunidad y motivación) también se toman en consideración en la BAI (Preguntas 7 y 10; véase la Tabla 1). Esto puede haber inflado de manera artificial el nivel de aciertos. Estas limitaciones cuestionan seriamente la validez de los hallazgos de Horvath et al. (1994).

Blair y McCamey (2002) hicieron un experimento con diez de las entrevistas del estudio de Horvath et al. (1994). Las entrevistas se mostraron a dos grupos de estudiantes cuya capacidad para detectar mentiras se sometió a prueba en dos ocasiones. El grupo experimental recibió entrenamiento sobre la BAI justo antes de la segunda ocasión, mientras que el grupo control no recibió entrenamiento alguno. Los resultados muestran que el grupo control fue capaz de clasificar correctamente como veraces o mentirosos a un promedio de siete sospechosos en ambas ocasiones. El grupo experimental también juzgó correctamente a siete personas en la primera ocasión, pero en la segunda, tras el entrenamiento, logró juzgar correctamente a ocho. Si bien este incremento es pequeño, la diferencia fue estadísticamente significativa. Pero, de nuevo, este estudio se ve también plagado

de errores. Primero, en el informe de Blair y McCamey (2002) no se indica en cuántas entrevistas los sospechosos mintieron y en cuántas dijeron la verdad. Por lo tanto, no podemos saber si los índices de clasificación reflejan precisión (aciertos) o sesgo. Por ejemplo, si todas las entrevistas hubieran sido falsas y la BAI hubiera sesgado los juicios hacia la mentira, entonces el mayor índice de clasificación del grupo experimental en la segunda ocasión no reflejaría una mayor capacidad para discriminar entre verdades y mentiras, sino una mayor tendencia a juzgar las declaraciones como falsas. En segundo lugar, el lapso temporal entre la primera prueba y la segunda fue menor para el grupo control (un día) que para el grupo experimental (una semana). Tercero, en ambas ocasiones se mostraron las mismas entrevistas a los mismos participantes, por lo que en la segunda ocasión éstos ya estaban familiarizados con ellas. Esto pudo haber aumentado el nivel de aciertos. Si bien es cierto que no se produjo ningún incremento en el grupo control, no podemos saber si el ligero aumento observado en el grupo experimental fue causado no sólo por el entrenamiento en la BAI, sino por dicho entrenamiento más la familiaridad con las entrevistas. Por último, como las entrevistas empleadas por Blair y McCamey (2002) eran un subconjunto de las de Horvath et al. (1994), algunos de los problemas de aquel estudio permanecen en éste. En particular, seguimos sin saber con certeza qué sospechosos mentían y cuáles decían la verdad, y sigue siendo probable que los aciertos se vieran incrementados por el hecho de que los participantes tenían que hacer su juicio de veracidad a partir de la misma información que los evaluadores que hicieron el análisis factual sistemático. Una vez más, no podemos sino prestar poca credibilidad a estos resultados.

A la vista de las debilidades de la investigación publicada sobre la BAI (en particular la falta de certeza sobre quiénes mintieron y quiénes dijeron la verdad), así como del hecho de que las nociones de Inbau et al. (2004) sobre las reacciones de inocentes y culpables ante las preguntas de la BAI no encajan con los resultados de la literatura sobre la detección del engaño, Vrij et al. (2006) hicieron un estudio de laboratorio en el cual, a

diferencia de 20 participantes “inocentes”, otros 20 participantes “culpables” cometieron un delito simulado. De este modo, la inocencia o culpabilidad de los sospechosos quedó firmemente establecida. Luego todos los participantes fueron entrevistados siguiendo las pautas de la BAI, y tuvieron que negar su implicación. Las 40 entrevistas se grabaron en audio y en vídeo, y también se transcribieron en papel.

En lugar de examinar los niveles de clasificación de evaluadores entrenados en la BAI, Vrij et al. observaron directamente si las reacciones verbales y no verbales de los sospechosos eran las que Inbau et al. esperan de culpables e inocentes. Asimismo, también examinaron si tales reacciones encajaban con las predicciones derivadas de la *Impression Management Hypothesis* (Hipótesis del Manejo de la Impresión⁴, en adelante HMI) formulada por Bella DePaulo (1992). La comparación es relevante, porque desde la HMI se hacen predicciones radicalmente opuestas a los planteamientos de Inbau et al. (2004); en concreto, se predice que: (a) las respuestas de los mentirosos parecerán más útiles y amables que las de quienes digan la verdad y (b) la conducta no verbal de los mentirosos parecerá en general más relajada que la de quienes digan la verdad (véase el trabajo original de Vrij et al., 2006, para una comparación más detallada de las predicciones de la HMI y de la BAI sobre la conducta de mentirosos y veraces).

Para comparar qué predicciones eran las correctas, los autores desarrollaron un cuestionario con el cual registrar la conducta verbal (a partir de las transcripciones) y no verbal (a partir de las grabaciones en vídeo) de los entrevistados. Dicho cuestionario se construyó de tal forma que si las predicciones de la BAI eran ciertas, entonces se obtendría una puntuación mayor para los sospechosos veraces que para los mentirosos (véase Vrij et al.,

4 Esta hipótesis sostiene que las personas ajustan su conducta según sean sus intereses en cada situación. En este sentido, una persona que mienta pero que desee ser creída tratará de controlar su conducta para mostrarse a los demás tal y como cree que se comporta alguien sincero. Para una exposición más detallada de esta teoría, el lector interesado puede acudir a DePaulo (1991, 1992).

2006). Hubo dos personas cuya tarea consistió específicamente en codificar las entrevistas con este cuestionario.

Los resultados muestran que la puntuación global en el cuestionario fue más elevada para los mentirosos que para los veraces. Es decir, las conductas de los sospechosos se ajustaban a las predicciones de la HMI e iban en dirección opuesta a las predicciones de Inbau et al. (2004). Cuando examinaron las preguntas de la BAI individualmente, Vrij et al. (2006) sólo encontraron diferencias significativas entre mentirosos y veraces en cuatro de ellas. En todos estos casos, las diferencias eran opuestas a lo afirmado por Inbau et al. En otras palabras, algunas de las conductas que Inbau et al. sostienen que son indicadoras de engaño son, en realidad, indicadoras de la verdad. El resto de las preguntas no permitió diferenciar entre los entrevistados sinceros y los mentirosos. Este estudio cuestiona la utilidad de la BAI como protocolo para detectar mentiras. Si entrenamos a los policías para diferenciar entre verdades y mentiras sobre la base de los indicadores de la BAI, puede que los hagamos *peores* detectores que antes.

Recientemente, nuestro equipo de investigación ha realizado dos estudios sobre la BAI (Masip, Herrero, Garrido y Barba, 2009). Ya hemos visto al revisar el trabajo de Vrij et al. (2006) que las predicciones de Inbau et al. (2004) sobre los indicadores de inocencia y culpabilidad no se corresponden con la realidad. La pregunta es de dónde proceden, entonces, tales creencias, y una posible respuesta es que proceden de nociones de sentido común. Esta cuestión tiene una indudable importancia práctica. *John E. Reid and Associates* pueden desestimar los hallazgos de Vrij et al. (2006) argumentando que se trata de un estudio de laboratorio con *falsos* sospechosos de un delito *simulado*. Ciertamente, estas características hacen la situación muy artificial y alejada de lo que sucede en casos reales en las que los sospechosos realmente “se la juegan” durante la entrevista. Esto puede influir sobre sus reacciones ante las preguntas de la BAI. Sin embargo, si se demuestra que los indicadores de culpabilidad e inocencia de la BAI son creencias de sentido común, es decir, lo que la gente ya

“sabe” (o cree), entonces *John E. Reid and Associates* tendrá que admitir que el entrenamiento en la BAI es superfluo.

En el primer estudio pedimos a dos grupos de estudiantes de primer año de un título propio de criminología que leyeran las transcripciones de dos BAIs sobre el mismo delito, una con el culpable y otra con un inocente, que aparecen en las páginas 184 a 189 del manual de Inbau et al. (2004), y que indicaran cuál de los dos sospechosos era el culpable. El grupo informado había recibido previamente información detallada sobre los indicadores de culpabilidad e inocencia de la BAI, mientras que el grupo ingenuo no había recibido esta información. Se halló que casi la totalidad (98%) de los miembros del grupo informado fue capaz de identificar al culpable, pero también lo fueron siete de cada diez participantes del grupo ingenuo (69%), una tasa significativamente superior a lo esperado por azar.

Una debilidad de este estudio es que sólo se emplearon dos entrevistas, lo cual puede no ser representativo de todo el rango de BAIs de personas inocentes y culpables. En este sentido, el hecho de que Inbau et al. incluyeran estas entrevistas en su manual sugiere que tales entrevistas proporcionan buenos ejemplos de las reacciones de inocentes y culpables a las preguntas de la BAI. Sin embargo, las entrevistas pueden ser prototípicas más que típicas. Es decir, puede que estas entrevistas, a diferencia de la BAI promedio, contengan todas o la mayoría de claves de inocencia o culpabilidad, que tales claves se muestren sin ninguna ambigüedad, etc. Esto puede haber incrementado el nivel de aciertos, en particular para el grupo informado. Otra debilidad de este estudio es que se emplearon entrevistas transcritas en lugar de entrevistas grabadas en vídeo, por lo que las claves no verbales no eran visibles directamente (aunque había anotaciones que indicaban tales claves). Por último, centrarse en la tasa de aciertos (clasificaciones correctas de los sospechosos que Inbau et al. consideran culpables o inocentes) es sólo una manera indirecta de examinar si los indicadores de inocencia o culpabilidad de la BAI son de sentido común. La vía más directa consiste, simplemente, en examinar si personas desconocedoras de la BAI

juzgan las conductas que Inbau et al. consideran indicadoras de culpabilidad como más indicadoras de culpabilidad que las conductas que Inbau et al. consideran indicadoras de inocencia. Esta estrategia supera todas las limitaciones de nuestro primer estudio, y fue, en consecuencia, adoptada en el segundo.

Para este estudio construimos un cuestionario en cuya primera página se exponía el caso descrito por Inbau et al. (2004, p. 174) sobre un incendio provocado en un almacén. Se indicaba, asimismo, que había un sospechoso llamado Javier que fue entrevistado. En las páginas siguientes se recogían las preguntas formuladas a Javier durante la entrevista (las 15 preguntas de la BAI), y después de cada pregunta había una serie de respuestas que Javier pudo haber dado (las reacciones de inocencia o culpabilidad ante cada pregunta de la BAI, según Inbau et al.). Cada posible respuesta de Javier se acompañaba de una escala numérica que iba de 1 (etiquetado *inocente*) a 6 (etiquetado *culpable*). La tarea de los participantes consistía en rodear con un círculo un número (del 1 al 6) tras cada respuesta de Javier para indicar la medida en que éste sería inocente o culpable si hubiera dado esa respuesta concreta.

Se administró el cuestionario a 83 estudiantes de psicología que no conocían la BAI. Para cada pregunta de la BAI, se obtuvieron dos valores. El primero se obtuvo promediando las puntuaciones asignadas por los participantes a las reacciones consideradas indicadoras de culpabilidad por Inbau et al. El segundo se obtuvo promediando las puntuaciones asignadas por los participantes a las reacciones consideradas indicadoras de inocencia por Inbau et al. Entonces se hicieron contrastes estadísticos para comparar ambos promedios. Dado que, tal como estaban construidas las escalas, mayores puntuaciones indicaban mayor culpabilidad, si las nociones de los participantes coincidían con las de Inbau et al. obtendríamos promedios superiores para las reacciones consideradas por Inbau et al. indicadoras de culpabilidad que para las consideradas indicadoras de inocencia. Y esto fue, exactamente, lo que hallamos. Para 12 de las 15 preguntas de la BAI esta diferencia fue significativa. Para otras dos preguntas la diferencia entre las

dos medias iba en el sentido predicho, pero su magnitud era pequeña, sin llegar a alcanzar la significación estadística. Hubo una sola pregunta en la cual se encontró una diferencia significativa opuesta a las predicciones de Inbau et al. En resumidas cuentas: las creencias que las personas desconocedoras de la BAI tienen sobre los indicadores de culpabilidad e inocencia coinciden con las recomendaciones de Inbau et al. Por lo tanto, los contenidos que se enseñan en los seminarios de entrenamiento sobre la BAI coinciden con lo que las personas ya “saben” (o creen), por lo que tiene poco sentido acudir a tales seminarios. Si a esto añadimos que los indicadores de la BAI carecen de valor diagnóstico (Vrij et al., 2006), el escaso valor de dichos seminarios (o del manual de Inbau et al., 2004) se ve enfatizado. Un entrenamiento de este tipo sólo puede fortalecer las creencias erróneas de los participantes, y, quizás, incrementar su confianza. Los programas de entrenamiento no deberían basarse en nociones generalizadas de sentido común, sino en conocimientos psicológicos derivados de la investigación empírica.

El que los indicadores de la BAI sean creencias de sentido común implica que, en casos reales, los sospechosos tienen esas creencias e intentarán no mostrar las supuestas reacciones del culpable. Esto puede suponer un riesgo para aquellos sospechosos que sean inocentes, ya que se ha encontrado (por ej., Kassin y Norwick, 2004) que éstos normalmente creen que la verdad siempre termina por prevalecer y que, como ellos no han hecho nada malo, no hay necesidad de tomar “medidas especiales” para no ser acusados. Esto sugiere que la mayoría de los inocentes no manipulará a propósito su conducta durante la BAI para parecer sinceros, pero los culpables sí lo harán. En consecuencia, al final habrá más inocentes que culpables mostrando los indicadores de culpabilidad de la BAI, y más culpables que inocentes mostrando los indicadores de inocencia. En este sentido, resulta revelador el que en las cuatro preguntas en las cuales Vrij et al. (2006) encontraron diferencias significativas entre culpables e inocentes tales diferencias fueran en sentido opuesto a lo previsto por Inbau et al.

Resumen y Conclusiones

Los resultados de los estudios expuestos apuntan a que el entrenamiento en la *Técnica Reid* no solamente no mejora la precisión en la evaluación de la credibilidad, sino que la empeora (Kassin y Fong, 1999) y sesga la evaluación de las declaraciones verdaderas hacia la mentira (Mann et al., 2004). Esto pudiera deberse a que los indicios recomendados para juzgar la veracidad de una declaración no son adecuados (Blair y Kooi, 2004). De hecho, las predicciones que se hacen sobre cómo será la conducta de las personas que mienten parecen ir en dirección contraria a la forma en que realmente se comportan las personas al mentir (Vrij, 2005; Vrij et al., 2006) y están en línea con las nociones de sentido común de la gente en general (Masip et al., 2009). Como hemos argumentado anteriormente, en último término esto puede hacer que haya más inocentes que culpables que muestren las conductas típicas del mentiroso según la BAI, lo que va a hacer que se juzgue a muchas personas sinceras como mentirosas y que se las someta a un duro interrogatorio durante el cual se tratará de romper su resistencia para lograr una confesión. Y ya hemos apuntado anteriormente que el interrogatorio propuesto desde la *Técnica Reid* es altamente coercitivo, pudiendo dar lugar a confesiones falsas (Kassin, 2005, 2008; Kassin y Gudjonsson, 2004; Masip y Garrido, 2006). El entrenamiento en un procedimiento como la BAI puede, en consecuencia, incrementar los errores judiciales.

Los Policías Españoles

¿Conocen los policías españoles la *Técnica Reid*? Es posible, ya que en las estanterías de la biblioteca del Centro de Formación de la Policía Nacional en Ávila se encuentra el manual de Inbau et al. (2004). No obstante, a la hora de realizar una entrevista, un interrogatorio y detectar el engaño, nuestros policías cuentan con las directrices que se plantean en el manual

de la asignatura Psicología Social II⁵. Así, se indica cómo detectar la mentira a partir de los cambios fisiológicos y conductuales: respecto a la aproximación fisiológica, se hace una exposición general del polígrafo, apelando a favor de la GKT⁶; en relación con la aproximación conductual, se ofrece (de forma muy breve) una relación de conductas que se indican asociadas a la mentira —el problema es que algunas de las que se citan (por ejemplo el contacto visual) no son discriminativas—.

5 Aunque el actual Plan de Estudios ha eliminado la asignatura en la que se presentaban estas técnicas, los alumnos pueden seguir accediendo a esta información en la biblioteca del Centro de Formación.

6 La GKT (*Guilty Knowledge Test* o Prueba de lo que Sabe el Culpable) es una prueba poligráfica consistente en registrar las variables psicofisiológicas del sospechoso mientras se le formulan, secuencialmente y de forma oral, una serie de preguntas cuya respuesta sólo pueda conocer el culpable del delito, seguida cada una de ellas de diversas opciones de respuesta. Se entiende que sólo el culpable se activará más ante la alternativa correcta que ante las demás en todas o la mayoría de las preguntas. En el campo de la detección psicofisiológica del engaño hay una fuerte controversia entre los defensores de esta prueba y los defensores de la CQT (*Control Question Test* [Prueba de la Pregunta Control] o *Comparison Question Test* [Prueba de la Pregunta de Comparación]), consistente en presentar varias veces al sospechoso una secuencia con diversas preguntas neutrales (por ejemplo: “¿Es hoy miércoles?”), relevantes (por ejemplo: “¿Tomó usted el dinero de la caja registradora?”) y control. Estas últimas son deliberadamente vagas e imprecisas, abarcan grandes periodos de tiempo y aluden a faltas menores de naturaleza similar al delito bajo investigación (por ejemplo: “¿Alguna vez antes de cumplir los 20 años cogió usted algo que no le perteneciera?”). Se induce al sujeto a que responda afirmativamente a las preguntas neutrales y negativamente a las preguntas relevantes y control. Se espera que el inocente, inseguro de si su respuesta a las preguntas control refleja la verdad y llevado a creer por el examinador que tales preguntas pretenden examinar si él es “el tipo de persona que puede haber cometido el delito”, se active más ante las preguntas control que ante las relevantes, y que el culpable se active más ante las preguntas relevantes, ya que aluden a un delito más presente en la conciencia del culpable y más grave que las imprecisas preguntas control. Para más información véanse, por ejemplo, Iacono y Lykken (1997), Kleiner (2002) o Lykken (1998).

Indicadores de la Escasa Calidad del Entrenamiento de los Policías

Si el entrenamiento fuera eficaz, la consecuencia inmediata sería que los policías conocerían los indicios de engaño y se convertirían en buenos detectores de verdades y mentiras. Sin embargo, la investigación sugiere que dicho entrenamiento es insuficiente o inadecuado, ya que los policías sostienen creencias erróneas sobre los indicadores del engaño y alcanzan niveles de precisión muy bajos cuando deben juzgar la veracidad.

Creencias de los Policías Sobre los Indicadores del Engaño

Diversos estudios han encontrado que las creencias de los policías sobre los indicios conductuales del engaño (a) *no* suelen coincidir con los indicadores reales del mismo, y (b) suelen estar en línea con las creencias de personas legas en la materia. Esto indica que los policías o bien no han recibido formación sobre el particular, o bien dicha formación ha sido errónea (la anteriormente mentada *Técnica Reid* es un buen ejemplo de esto).

Strömwall, Granhag y Hartwig (2004), revisaron una serie de estudios sobre las creencias de los policías sobre las conductas asociadas a la mentira, y observaron que las más frecuentes son las que ofrecemos en la columna de la izquierda de la Tabla 2. Los mismos autores presentaron las creencias más frecuentes, según diversos estudios, de personas legas en la materia, que aquí recogemos en la columna central de la Tabla 2. Podemos ver que hay notables coincidencias. Si tales creencias (tanto las de legos como las de los policías o profesionales) se comparan con las claves *reales* del engaño (DePaulo et al., 2003; Vrij, 2008), que figuran en la columna de la derecha de la Tabla 2, veremos que hay pocas coincidencias, en especial en lo referente a las claves no verbales (Strömwall et al., 2004): las personas creen en claves que no discriminan en absoluto (por ej., apartar la mirada, automanipulaciones, etc.) o en claves cuya discriminación real

Tabla 2. *Creencias Sobre los Indicadores del Engaño e Indicadores Reales (Información Procedente de Strömwall et al., 2004).*

Creencias de los profesionales (por ejemplo, policías)	Creencias del ciudadano ordinario	Indicadores reales
<i>No verbales</i>	<i>No verbales</i>	<i>No verbales</i>
Apartar la mirada	Apartar la mirada	-
Más automanipulaciones	Más automanipulaciones	-
-	Más ilustradores	MENOS ilustradores
-	Más pestañeos	-
Más movimientos de cabeza (en especial de asentimiento)	-	-
Más movimientos de brazos y manos	Más movimientos de brazos y manos	MENOS movimientos de brazos y manos
Más movimientos de piernas y pies	Más movimientos de piernas y pies	MENOS movimientos de piernas y pies
Más movimientos repetitivos que denotan inquietud	-	-
Más cambios de postura	Más cambios de postura	-
Más movimientos corporales en general	-	-
-	Tono de voz más agudo	Tono de voz más agudo
-	Más errores del habla (tartamudeos, etc.)	-
-	Mayor lentitud al hablar	-
-	Más pausas	-
-	Pausas más largas	Pausas más largas
-	Mayor latencia (tiempo desde que se acaba la pregunta y empieza la respuesta)	-

Tabla 2. *Creencias Sobre los Indicadores del Engaño e Indicadores Reales (Información Procedente de Strömwall et al., 2004).* (Continuación)

Creencias de los profesionales (por ejemplo, policías)	Creencias del ciudadano ordinario	Indicadores reales
<i>Verbales</i>	<i>Verbales</i>	<i>Verbales</i>
Menos fluidez	-	-
Más inconsistencias	Más inconsistencias	-
Menos plausibilidad	Menos plausibilidad	Menos plausibilidad
Menos detalles	Menos detalles	Menos detalles
-	Más brevedad de la narración	Más brevedad de la narración
-	Respuestas más indirectas	-
-	Menos autorreferencias	Menos autorreferencias
-	Más afirmaciones negativas	Más afirmaciones negativas
-	Más información irrelevante	Más respuestas indirectas

Nota: En las primeras dos columnas, el signo - indica que la conducta a la que corresponde esa fila no estaba entre las creencias más frecuentes; en la tercera columna dicho signo indica que la conducta a la que corresponde esa fila no es un indicador real de la mentira.

va en sentido opuesto al que ellas creen⁷ (por ej., tanto policías como la gente en general creen que la mentir se hacen más movimientos con las extremidades, pero la investigación muestra que se hacen *menos* movimientos). La conclusión de los autores es clara y contundente:

Los profesionales tienen básicamente las mismas creencias que las personas legas: En general, esas creencias son incorrectas, especialmente aquellas referidas a la conducta no verbal. Igual que las personas legas, los supuestos expertos consideran las conductas nerviosas como indicadoras de la mentira. El indicador en el que tanto expertos como legos más confían es la reducción del contacto ocular al mentir, el cual no es un predictor fiable (Strömwall et al., 2004, p. 235).

Recientemente, Sporer y Schwandt (2007) han publicado un meta-análisis en el que examinan la utilidad de una serie de conductas no verbales (parpadeos, contacto ocular, movimientos de la cabeza, sonrisas, adaptadores, ilustradores, movimientos de las manos, movimientos de piernas y pies y cambios de postura) para discriminar entre verdades y mentiras. Además, los autores comparan la capacidad discriminativa real de tales conductas con las creencias de estudiantes (según los datos de Zuckerman, Koestner y Driver, 1981) y policías (según los datos de Köhnken, 1988, citado por Sporer y Schwandt, 2007), y encuentran lo siguiente: (a) tanto los policías como los participantes legos creen que existe una fuerte asociación entre las claves y la veracidad de la declaración; (b) la magnitud de esta asociación es mayor entre los policías que entre los no policías (es decir, ambos grupos tienen las mismas creencias, pero éstas son más fuertes en los policías); (c) a diferencia de lo que piensan policías y legos, la capacidad discriminativa real de tales indicadores es mínima; de hecho, sólo tres de las claves estudiadas (asentimientos con la cabeza, movimientos de las manos y movimientos de piernas y

7 Además, la gente no cree en claves que sí discriminan: en la Tabla 2 no se han incluido *todas* las claves reales del engaño señaladas por Strömwall et al. (2004), sino sólo aquellas relacionadas de algún modo con las creencias de la gente.

pies) discriminaron entre verdades y mentiras; y (d) la dirección de la discriminación de estas claves va en dirección opuesta a lo que policías y no policías creen; es decir, ambos grupos consideraron que al mentir se asiente más y se mueven más las manos y las extremidades inferiores, sin embargo Sporer y Schwandt (2007) hallaron que todos estos movimientos se *reducen* al mentir.

En un trabajo reciente, Colwell, Miller, Miller y Lyons (2006) examinaron las creencias de 109 policías norteamericanos sobre los indicadores del engaño. Para ello diseñaron un cuestionario en el que se presentaba un total de 30 indicios conductuales (verbales y no verbales) y se pedía a los participantes que indicaran si, en su opinión, cada una de las conductas aumenta, disminuye o no varía al mentir. Encontraron que los participantes estimaban que la mayoría de las conductas presentadas aparecían más a menudo al mentir, aún en aquellos casos en los que se trataba de conductas que en realidad no varían (por ejemplo, cambios de postura o número de pausas durante el discurso), o que disminuyen (como gesticulaciones). Una de las creencias erróneas más compartidas (manifestada por el 84% de los policías) era que al mentir disminuye el contacto ocular⁸. Ante estos datos, los autores concluyen que los policías no tienen un conocimiento adecuado de las conductas asociadas al acto de mentir, y que sus creencias erróneas son similares a las del resto de la gente.

8 Como ya hemos visto, ésta fue también la clave más fuerte según la revisión de Strömwall et al. (2004), tanto para legos como para expertos. Hay evidencia, proporcionada por un equipo internacional de investigadores dirigidos por el profesor Charles Bond, de que esta creencia se extiende prácticamente por todo el mundo (*Global Deception Research Team*, 2006). En el primer estudio, un 64% de las personas de 58 países a los cuales se preguntó por las claves en que se fijaban para saber si alguien mentía mencionaron la evitación del contacto ocular; de hecho, esta creencia fue la mayoritaria en 51 de los 58 países. En el segundo estudio, en el cual participantes de 63 países tuvieron que responder un cuestionario con preguntas cerradas sobre los indicadores del engaño, un 72% de las personas indicó que los mentirosos apartan la mirada; esta creencia fue la más frecuente en 61 de los 63 países (véase *Global Deception Research Team*, 2006).

Precisión de los Policías al Juzgar la Veracidad

El que los policías tengan creencias erróneas sobre los indicios de engaño constituye un primer indicador de que el entrenamiento que reciben no es adecuado. Otro indicador, posiblemente consecuencia del anterior, lo constituyen sus bajas tasas de precisión al evaluar la credibilidad.

Ciertamente, la capacidad de las personas legas para diferenciar entre mentiras y verdades es muy limitada. En dos amplios meta-análisis y en una revisión recientes se ha hallado que el nivel promedio de aciertos (precisión) es del 54% (Aamodt y Custer, 2006; Bond y DePaulo, 2006; Vrij, 2008), lo cual está significativamente por encima del 50% esperado por azar, pero se encuentra no sólo muy lejos de la perfección (100%), sino también del mínimo requerido para hacer juicios con cierta garantía de éxito.

Sin embargo, en la mayoría de los estudios incluidos en estos meta-análisis los participantes eran estudiantes universitarios sin ningún interés especial en la detección del engaño. ¿Obtienen tasas de precisión superiores los policías? La respuesta es negativa. En el meta-análisis de Aamodt y Custer (2006) se observó que la precisión media de policías (55,30%), detectives (50,80%), agentes aduaneros (55,30%), agentes federales (54,54%), agentes del Servicio Secreto (64,12%) y agentes encargados del control de la libertad condicional de reclusos (40,42%) no era sustancialmente distinta que la de los estudiantes (54,22%). En el meta-análisis de Bond y DePaulo (2006), se comparó la precisión de los “expertos” en detección del engaño (policías, agentes de aduanas, detectives, agentes federales, poligrafistas profesionales, jueces, especialistas en interrogatorios, auditores, técnicos de selección y delincuentes) con la de personas que no tenían ningún interés especial por la detección del engaño. Los primeros mostraron una precisión del 53,81%, y los segundos del 53,29%, sin que hubiera diferencias significativas entre ambos grupos. Por último, en la revisión de Vrij (2008), la precisión de los policías al juzgar la veracidad de adultos desconocidos (55,91%) fue muy similar a la obtenida por no policías en idénticas condiciones (54,27%).

Recientemente, nosotros hemos revisado 27 estudios que incluyen un total de 45 muestras de policías (con casi 2.700 personas) (Alonso, Masip y Garrido, 2009). Aún siendo conscientes de que las condiciones experimentales y los tamaños muestrales de cada estudio son diferentes, promediamos las tasas de precisión global (la alcanzada al considerar conjuntamente declaraciones verdaderas y falsas) y obtuvimos una precisión media del 54,02% para los policías, lo cual no dice mucho a favor de su capacidad. Había en la muestra de estudios 17 condiciones en las que se comparaba la precisión de policías y estudiantes. Calculamos la precisión media de unos y otros en este subconjunto de estudios, observando que fue casi la misma: 54.68% para los policías y 56.06% para los estudiantes.

Si consideramos separadamente los aciertos al juzgar verdades y mentiras, encontramos datos reveladores. En general, la investigación realizada con participantes legos ha encontrado mayores tasas de precisión al juzgar verdades que al juzgar mentiras (Levine, Park y McCornack, 1999). Esto se debe a que se emiten más juicios de verdad que de mentira, es decir, los observadores presentan un sesgo hacia la verdad⁹ (véanse las revisiones de Bond y DePaulo, 2006; Kalbfleisch, 1985; Vrij, 2008). Es curioso, sin embargo, observar que esta tendencia se invierte en los policías, observándose en la mayoría de ocasiones una precisión superior para las declaraciones falsas que para las verdaderas (Bond y DePaulo, 2006; Meissner y Kassin, 2002). Esto se debe a que los policías tienden a hacer más juicios de mentira que de verdad, es decir, muestran un sesgo de mendacidad. Nosotros pudimos calcular por separado la precisión para verdades y mentiras en 22 muestras de policías, observando que para las declaraciones verdaderas (52,77%) ésta era sensiblemente inferior que la para las falsas (58,18%) (Alonso et al., 2009). En su revisión de la investigación publicada sobre el tema, Vrij (2008) informa de

9 Este hallazgo puede deberse, no obstante, a un artificio experimental debido al empleo de declaraciones excesivamente breves en los estudios experimentales (véanse Masip, Garrido y Herrero, 2006, 2009).

tasas de precisión casi idénticas en policías al detectar verdades (56,35%) y mentiras (56,11%), aunque observa que “en todos los estudios en los que han participado tanto detectores de mentiras profesionales como personas legas, los detectores profesionales han estado más inclinados que las personas legas a juzgar los fragmentos como mentiras” (Vrij, 2008, p. 164). El autor también observa que esta tendencia es menos evidentes entre los policías británicos que entre los policías de otros países, como los Estados Unidos (Vrij, 2008). Nuestras propias investigaciones indican que sí se manifiesta en los policías españoles (Garrido et al., 2004; Garrido, Masip, Herrero y Rojas, 2000; Masip et al., 2008; Masip, Garrido y Herrero, 2003; Masip, Garrido, Herrero, Antón y Alonso, 2006).

En resumidas cuentas, la investigación indica lo siguiente: (a) los niveles de acierto de los policías a la hora de distinguir entre verdades y mentiras se encuentran cerca del nivel del azar; (b) en este sentido, la precisión de los policías es igual de pobre que la de no policías; y (c) a diferencia del resto de las personas, los policías muestran una fuerte tendencia a juzgar las declaraciones como falsas, lo cual hace que acierten más mentiras a costa de etiquetar erróneamente a muchas personas veraces como mentirosas.

Resumen y Conclusiones

En definitiva, podemos concluir que: (a) los policías no reciben suficiente entrenamiento sobre detección del engaño durante su proceso de formación, o el entrenamiento que reciben es de escasa calidad; (b) esto hace que, en algunos casos, recurran a los manuales que se ofrecen en el mercado, cuya utilidad no ha sido científicamente demostrada; y (c) como consecuencia de lo anterior, los policías muestran creencias erróneas sobre los indicadores del engaño y sus tasas de precisión en tareas de evaluación de la credibilidad no son superiores a las del resto de la gente.

Efectos del Entrenamiento en los Estudios de Laboratorio

Efectos del Entrenamiento

Las bajas tasas de precisión (tanto de los profesionales como de los no profesionales) a la hora de evaluar la credibilidad, el hecho de que los policías no reciban un entrenamiento formal adecuado en detección del engaño y la escasa utilidad de las técnicas ofrecidas en los manuales han sido algunos de los factores que han motivado a los investigadores a comprobar si un entrenamiento basado en la investigación científica mejora la discriminación entre verdades y mentiras. El objetivo de este apartado es revisar la investigación de laboratorio sobre los efectos del entrenamiento.

En 1988, Ray Bull publica una temprana revisión de la investigación relevante en la cual no observa evidencia clara de que el entrenamiento incrementa el nivel de aciertos de los juicios de credibilidad de los policías. Años después, el propio Bull (2004) hace una revisión de los resultados de 12 estudios distintos sobre entrenamiento. En la mayoría de los mismos los participantes habían sido estudiantes, pero en tres se había incluido muestras de profesionales. El autor concluye que “los estudios revisados parecen, al menos superficialmente, contradecirse unos a otros respecto al entrenamiento en indicios de engaño. Mientras algunos han encontrado que éste mejoró la ejecución, otros no” (Bull, 2004, p. 259). Asimismo, Bull observa que:

Deben superarse obstáculos cruciales para que el entrenamiento tenga una oportunidad de ser efectivo. Éstos tienen que ver con pedir a quienes vayan a ser entrenados (por ejemplo, policías) en la detección del engaño a partir de indicios no verbales:

1. que dejen de basarse en creencias falsas sobre los indicios
2. que estén dispuestos a reconocer que los investigadores en este tema disponen de información importante y relevante, y
3. que estén dispuestos a aceptar que algunos de ellos (especialmente los que tienen más experiencia) son malos en esta tarea y que por lo tanto habrán cometido errores cruciales en el pasado (Bull, 2004, pp. 265-266).

En su reciente revisión de 2008, en la que se incluye casi una veintena de estudios, Vrij parece moderadamente más optimista que Bull, ya que concluye que, con independencia de la modalidad de entrenamiento empleada (pedir a los participantes que presten atención a ciertos indicios realmente asociados a la mentira y que ignoren otros sin valor diagnóstico, ofrecerles información sobre la verdadera relación entre el acto de mentir y ciertas conductas, o darles *feedback* sobre su ejecución tras cada juicio de veracidad), en la mayoría de los estudios dicho entrenamiento incrementa la precisión. Sin embargo, este incremento es muy leve: los niveles promedio de aciertos en el conjunto de estudios revisado por Vrij son del 53,40% en los grupos no entrenados y del 57,66% en los grupos entrenados. En otras palabras: el entrenamiento resulta en un aumento de sólo cuatro puntos porcentuales, y la precisión media de los grupos entrenados permanece muy cerca del 50% esperado sólo por azar y muy alejada del utópico 100%. Curiosamente, en tres de los cuatro estudios revisados por Vrij en que había muestras policiales, el entrenamiento *empeoró* las tasas de precisión de tales policías. El autor especula que quizás esto se deba a que éstos no están familiarizados con las teorías psicológicas, y entonces encuentran las sesiones de entrenamiento demasiado complejas y experimentan confusión. También considera la posibilidad de que los policías no estén dispuestos a creer la información procedente de alguien ajeno a su “gremio”, sobre todo si esta información choca con las creencias comúnmente aceptadas en el cuerpo.

La escasa magnitud del incremento debido al entrenamiento hallada recientemente por Vrij (cuatro puntos porcentuales) coincide exactamente con la detectada en el meta-análisis que, no muchos años antes, habían publicado Frank y Feeley (2003). En dicho trabajo los autores examinaron 20 comparaciones entre grupos entrenados vs. grupos control (no entrenados), calculando los valores de r , que es un índice estadístico que examina la magnitud del efecto, es decir, la intensidad de la influencia del entrenamiento sobre los aciertos al juzgar la veracidad. Encontraron que si bien en dos casos el tamaño del efecto era superior a 0,55 (lo que elevó

el valor promedio de r a 0,20), la mayoría de las veces éste era sensiblemente inferior, llegando en varias ocasiones a ser negativo (lo que indicaría una mayor precisión en grupos *no* entrenados que en grupos entrenados). Frank y Feeley (2003) señalan que, tomando conjuntamente todos los estudios de su meta-análisis, el porcentaje promedio de ganancia en precisión debida al entrenamiento está en torno a cuatro puntos porcentuales, coincidiendo con lo que luego hallaría Vrij (2008). Específicamente, en el trabajo de Frank y Feeley los grupos entrenados acertaron sus juicios el 58% de las veces y los no entrenados el 54%. Creemos innecesario reiterar que este aumento es nimio.

Curiosamente, esta pequeña mejora parece ser consecuencia de un aumento en la precisión al juzgar declaraciones *falsas* y no verdaderas. En ocho de las comparaciones consideradas por Frank y Feeley (2003) en las que las tasas de acierto se ofrecían por separado para verdades y mentiras, se observó que al juzgar verdades los aciertos de los participantes entrenados (56%) fueron ligeramente *inferiores* que los aciertos de los participantes no entrenados (58%); sin embargo, al juzgar mentiras, los participantes entrenados alcanzaron unas tasas de aciertos (55%) sensiblemente mayores que las de los no entrenados (49%). Es decir, *el leve aumento de la precisión global que se ha observado como resultado del entrenamiento podría ser consecuencia de un incremento de la precisión al detectar mentiras, pero no de un aumento de la precisión al detectar verdades. Quizás el único efecto del entrenamiento consista en sesgar las respuestas hacia la mentira, lo cual no implica una mayor capacidad de discriminación.*

Estas apreciaciones coinciden con ciertos hallazgos previos de Meissner y Kassin (2002) quienes, tanto en un pequeño meta-análisis de la investigación previa como en un estudio empírico propio, hallaron que *tanto el hecho de ser policía como el haber recibido entrenamiento para detectar mentiras no resulta en un incremento significativo del nivel de aciertos, sino en una tendencia a juzgar las declaraciones como falsas*. A este fenómeno los autores lo denominaron “efecto del sesgo del investigador” (*investigator bias effect*).

En definitiva, podemos concluir que: (a) aunque hay algunas discrepancias entre los distintos estudios, en general el entrenamiento parece producir una leve mejora en la precisión global; (b) sin embargo, esto no refleja una mayor capacidad para identificar verdades ni mentiras, sino un sesgo de respuesta consistente en clasificar más declaraciones como falsas (Frank y Feeley, 2003; Meissner y Kassin, 2002); (c) en algunos estudios con policías, el efecto del entrenamiento ha sido opuesto a lo esperado, es decir, ha dado lugar a una reducción en sus tasas de precisión.

Explicación de los Efectos del Entrenamiento

Acabamos de ver que el entrenamiento en detección de mentiras no incrementa la precisión global al diferenciar entre verdades y mentiras, sino que más bien sesga los juicios hacia la mentira. ¿A qué se debe este efecto? Esta pregunta es importante, ya que si se encuentra una respuesta, entonces se podrían buscar vías para diseñar programas de entrenamiento que eviten este efecto y que sean realmente eficaces.

Una posible respuesta se encuentra en la propia naturaleza de los programas de entrenamiento que se ofrecen. Tanto el entrenamiento que reciben los profesionales, como el que se ofrece en los manuales, como el que se ha utilizado en los experimentos de laboratorio tiene como objetivo la detección de *mentiras*, y dirigen la atención de los entrenandos exclusivamente hacia la búsqueda de indicios de *engaño*. Como consecuencia, tras el entrenamiento los entrenandos van a buscar activamente tales indicios, y van a ser especialmente sensibles a su presencia. No obstante, ya hemos señalado anteriormente que los indicios del engaño son de naturaleza probabilística; es decir, aunque pueden aparecer más a menudo cuando una persona miente, esto no significa que no puedan estar presentes en algunos casos en los que ésta dice la verdad. La sensibilidad de las personas entrenadas a la aparición de los indicios de la mentira y la búsqueda activa de los mismos podría llevarlas a encontrarlos no solamente en declaraciones falsas, sino también en declaraciones verdade-

ras. Al percibir tales indicios, el detector podría rápidamente inferir que el emisor está mintiendo, sin preocuparse de buscar otros elementos de contraste que pudieran sugerirle que dice la verdad. Esta estrategia resultaría en un aumento indiscriminado de juicios de mentira que daría lugar a un elevado número de aciertos al juzgar declaraciones falsas, pero a muchos errores al juzgar las declaraciones verdaderas. Si todo este razonamiento es correcto, entonces un programa de entrenamiento centrado sobre la detección de la *verdad* (en vez de la mentira) y en el que se enfatizaran los indicadores conductuales de la *verdad* (en vez de los de la mentira) debería producir un aumento de juicios de verdad. Llevamos a cabo dos estudios para examinar esta cuestión (Masip, Alonso, Garrido y Herrero, 2009).

En ambos casos utilizamos un diseño mixto en el que tres grupos de participantes hacían dos tareas consistentes en juzgar la veracidad de diez declaraciones filmadas en vídeo (cinco verdaderas y cinco falsas). La primera de estas tareas la hacían al principio de la sesión y la segunda al final. Entre ambas sesiones, el *grupo de entrenamiento tradicional* se sometía a un programa de entrenamiento para detectar mentiras en el cual se enseñaba a identificar supuestos indicadores de la mentira; el *grupo de entrenamiento alternativo* se sometía a un programa de entrenamiento para detectar verdades en el cual se enseñaba a identificar supuestos indicadores de la verdad; y el *grupo control* recibió una clase sobre un tema que no guardaba ninguna relación con el engaño ni su detección.

En ambos estudios encontramos que, tras el entrenamiento, el porcentaje de juicios de mentira aumentaba en el grupo tradicional, se reducía en el grupo alternativo y no variaba significativamente en el grupo control. De hecho, los análisis indicaron que antes del entrenamiento ningún grupo mostraba un sesgo significativo a hacer juicios de verdad ni de mentira, pero que tras dicho entrenamiento el grupo tradicional presentaba un sesgo a hacer juicios de mentira y el grupo alternativo presentaba un sesgo a hacer juicios de verdad. Además, la confianza se incrementó en ambos grupos de entrenamiento, pero no en el grupo control. El

Estudio 1 mostró, además, que el entrenamiento incrementaba la percepción de los indicios en los que se había entrenado, y que la percepción de tales indicios se relacionaba con los juicios.

En definitiva, los programas tradicionales de entrenamiento, que centran la atención de los entrenandos hacia los indicios conductuales de la mentira, tienen el efecto de sesgar las respuestas más que de incrementar la precisión, y ello se debe a que la persona entrenada busca activamente tales indicios, percibiéndolos incluso en las declaraciones verdaderas. Esto incrementa el número de mentiras juzgadas como tales, pero también el número de verdades juzgadas como mentiras, produciendo sólo pequeños cambios en la precisión global (véase Masip, Alonso, et al., 2009).

¿Cómo Debe Ser un Entrenamiento Eficaz?

Hemos visto hasta aquí que los policías reciben poco entrenamiento para identificar verdades y mentiras, que éste es de escasa calidad, y que esto se refleja en sus creencias erróneas sobre los indicios del engaño y en su escaso nivel de aciertos al hacer juicios de veracidad. También hemos visto que un entrenamiento “al uso” tal como los empleados en la investigación de laboratorio apenas sí incrementa el nivel global de aciertos, y que en lugar de esto resulta en una tendencia a juzgar las declaraciones como falsas. ¿Hay algún modo de proporcionar a los policías un entrenamiento adecuado? En lo que resta de este trabajo vamos a ofrecer algunas recomendaciones al respecto basadas en la investigación (véase Alonso, 2009).

En primer lugar, antes de construir es necesario destruir, es decir, hay que empezar por erradicar las creencias erróneas de los policías sobre las claves conductuales del engaño, sobre sus niveles de precisión (demostrarles que no son tan elevados como ellos creen), sobre la relación entre confianza y precisión (que en realidad es nula; véanse Aamodt y Custer, 2006; DePaulo, Charlton, Cooper, Lindsay, y Muhlenbruck, 1997), sobre la relación entre experiencia y precisión (la experiencia no incrementa

la precisión, sino la suspicacia y la confianza en lo acertado de los juicios; véanse por ejemplo Alonso, 2009; Meissner y Kassin, 2002; Masip, Alonso, Garrido y Antón, 2005), etc. Para esto, probablemente no baste la exposición de la evidencia científica, sino que será necesario que los propios policías participen activamente en la ejecución de algún estudio empírico y adviertan por sí mismos sus limitaciones y concepciones erróneas. Somos conscientes de que esto es difícil, pero parece ser la única vía con ciertas garantías de éxito, a la vista del escepticismo de los policías frente a los académicos.

El siguiente paso consiste en el diseño y la administración del entrenamiento en sí. Frank y Feeley (2003) ofrecen un conjunto de valiosas recomendaciones sobre las características que debe tener un buen programa de entrenamiento. Las hemos sintetizado en la Tabla 3.

En tercer lugar, los últimos dos estudios del apartado anterior sugieren cómo habría que diseñar programas efectivos de entrenamiento. En lugar de centrarse sólo en las claves del engaño, tales programas deberían centrarse también en las claves de la verdad. En este caso, la tendencia a buscar indicadores de la mentira se vería compensada por la tendencia a buscar indicadores de la verdad y, como resultado, los entrenandos serían más receptivos a indicios conductuales de cualquier signo. Además, quizás esto pudiera corregir el sesgo de mendacidad antes señalado de los policías: nuestra propia investigación muestra que éstos tienden a buscar indicios de engaño y no de veracidad, y que interpretan indicios ambiguos como signos de mentira (Masip, Garrido, Herrero, Antón, et al. 2006); merecería la pena intentar neutralizar estas tendencias mediante un entrenamiento adecuado.

En cuarto lugar, es necesario que los indicadores del engaño que se enseñen durante el entrenamiento se basen en la investigación científica y no en creencias de sentido común. El empleo de programas tales como la *Técnica Reid* y de los indicadores de la BAI resulta peligroso e irresponsable. Existe un enorme corpus de conocimientos científicos sobre la mentira y su detección al que es necesario acudir a la hora de diseñar un

Tabla 3. *Requisitos que Debe Cumplir un Buen Programa de Entrenamiento (Frank y Feeley, 2003).*

<i>Relevancia</i>	Hay que adaptar o contextualizar el programa de entrenamiento a situaciones específicas relevantes para el trabajo policial en términos del tipo de mentira, de la motivación tras la misma y de las características específicas de la situación de engaño. Esto: (a) facilitará el que los policías mantengan el interés y la motivación durante el entrenamiento, y (b) les permitirá aprovecharse luego de las enseñanzas recibidas.
<i>Que haya mucho en juego</i>	Se debe entrenar a los policías con material estimular (por ejemplo, vídeos de declaraciones) en el que lo que haya en juego para el declarante sea importante. Esto: (a) simulará mejor las situaciones reales, en las que hay mucho en juego; y (b) hará más probable que aparezcan indicios del engaño (también hay que medir de manera objetiva que existan tales indicios en el material estimular).
<i>Procedimiento adecuado</i>	Hay que diseñar un protocolo que transmita el conocimiento de manera clara y efectiva. Esto implica: - Transmitir información teórica, hacer prácticas y ofrecer <i>feedback</i> . - Emplear sesiones de alrededor de 50 minutos, no siendo ni excesivamente breves ni tan largas que agoten a los entrenandos. - Llevar a cabo varias sesiones a lo largo de varios días hasta que se hayan transmitido adecuadamente todos los conocimientos y habilidades objeto de entrenamiento.
<i>Evaluación rigurosa</i>	Es necesario adoptar la metodología de la investigación científica para examinar la efectividad del entrenamiento. En este sentido: - Se medirá la capacidad (número de aciertos de los entrenandos al hacer juicios de veracidad) <i>antes</i> y <i>después</i> del entrenamiento. - Para separar los efectos del entrenamiento y de la experiencia, el material estimular (por ejemplo, vídeos mostrando a personas mintiendo y diciendo la verdad) empleado antes del entrenamiento debe ser distinto (grabaciones distintas de personas diferentes) del empleado y después del mismo.

Tabla 3. *Requisitos que Debe Cumplir un Buen Programa de Entrenamiento* (Frank y Feeley, 2003). (Continuación)

	<ul style="list-style-type: none">- Es necesario utilizar un grupo de control de no entrenamiento.- Es necesario poder comprobar con facilidad si los aciertos están por encima del azar o no y poder analizar la precisión (número de aciertos) con independencia del sesgo de respuesta (tendencia a juzgar las declaraciones como verdaderas o falsas). Un primer paso para esto consiste en incluir el mismo número de verdades y mentiras en el material estimular.- Es necesario que el número de participantes sea suficiente para poder hacer los contrastes estadísticos.- Es necesario que el número de estímulos (por ejemplo, declaraciones grabadas) sea suficiente para poder hacer los contrastes estadísticos, pero no tan amplio que los participantes se agoten y hagan sus juicios de manera irreflexiva.
<i>Generalizabilidad</i>	El entrenamiento debe ser útil en el mayor número posible de situaciones, pero en especial en aquellas en las cuales se deba aplicar (por ejemplo, entrevistas policiales).
<i>Perdurabilidad</i>	Los efectos beneficiosos del entrenamiento deben perdurar en el tiempo. Se trata de crear un <i>modus operandi</i> estable, de forma que el conocimiento y la forma de proceder adquiridos se sigan utilizando una vez que el entrenamiento haya finalizado. Los efectos perniciosos de los estereotipos y las falsas creencias pueden reaparecer después de cierto tiempo, por lo que puede ser necesario someterse periódicamente a sucesivas sesiones formativas “de mantenimiento”.

buen programa de entrenamiento (por ej., DePaulo et al., 2003; Ekman, 2001; Granhag y Strömwall, 2004; Masip, 2005; Sporer y Schwandt, 2006, 2007; Vrij, 2008).

Quinto, no obstante todo lo dicho, uno de los problemas más importantes a los que ha de enfrentarse quien quiera diseñar un programa de entrenamiento es la ausencia de indicios absolutamente fiables de mentira o de verdad; incluso los indicios con mayor poder discriminativo tienen una utilidad sólo moderada.

Los meta-analistas suelen utilizar el índice d de Cohen (1988) como medida del tamaño del efecto¹⁰. En el meta-análisis de DePaulo et al. (2003), sólo hubo dos indicios que mostraran un tamaño del efecto superior a 0.50 en valores absolutos (tamaño indicado por Cohen para poder hablar de un efecto grande). Los meta-análisis recientes de Sporer y Schwandt (2006, 2007) también muestran que la asociación de las claves observables con el engaño es pequeña: la magnitud media de d fue, en valores absolutos, de 0.097 para los indicios paralingüísticos y de 0.089 para los visibles. Richard, Bond y Stokes-Zoota (2003) examinaron 322 meta-análisis en psicología social y establecieron una d de 0.20 como pequeña, de 0.40 como media y de 0.60 como grande, ya que esos valores eran mayores que el valor promedio de d encontrado en el 30%, el 50% y el 75% de los meta-análisis que examinaron. A la vista de esto, los tamaños del efecto medios encontrados por DePaulo et al. (2003) y Sporer y Schwandt (2006, 2007) son ciertamente pequeños. Esto supone un serio problema: *si no hay indicadores válidos de engaño, ¿qué indicios deberían utilizarse para los programas de entrenamiento?*

Una posible respuesta a esta pregunta se encuentra en adaptar el programa de entrenamiento a las características de la mentira, del mentiroso, del detector y de la situación, ya que en todos los meta-análisis recientes el poder discriminativo de las claves ha mostrado depender de variables relacionadas con estos factores, es decir, hay indicios que discriminan en ciertas circunstancias y no en otras (véanse DePaulo et al., 2003; Sporer y Schwandt, 2006, 2007). Así, no hay que enseñar a la gente a detectar mentiras (y verdades) en general, sino que hay que enseñar a los policías a detectar mentiras (y verdades) contadas por sospechosos, sobre delitos y en situaciones de entrevista o interrogatorio en las que hay mucho en juego (véase la relevancia

10 En general, se trata de la media estandarizada de las diferencias entre el grupo de tratamiento y el grupo control. En nuestro caso particular es la media estandarizada de las diferencias en el grado de presencia de una conducta al mentir y al decir la verdad (véase Cohen, 1988).

y la generalizabilidad en la Tabla 3). O, al menos, hay que instruir a los entrenandos sobre las situaciones particulares en las que discrimina cada clave.

Además de enseñar qué claves discriminan en qué situaciones, puede enseñarse cómo crear situaciones en las cuales aparezcan ciertas claves de engaño. En este sentido, los trabajos de Hartwig, Granhag, Strömwall y Kronkvist (2006; véase también Granhag, Strömwall y Hartwig, 2007, para una visión de conjunto del procedimiento, y Granhag y Hartwig, 2008, para el trasfondo teórico) y Vrij, Mann, Fisher, Leal, Milne y Bull (2008) son particularmente relevantes. Hartwig et al. (2006) se centran en las circunstancias en las cuales aparecen inconsistencias en los mentirosos y éstas desvelan la mentira. Según los autores, en lugar de acusar directamente al sospechoso que está siendo interrogado para que éste confiese, la policía no debería desvelar a evidencia incriminatoria disponible hasta el final del interrogatorio. Esto haría que el sospechoso no supiera que la policía tiene ciertas pruebas contra él, y que sus declaraciones (por ejemplo, que el día del delito viajó con su automóvil fuera de la ciudad) contradigan lo que la policía ya sabe (por ejemplo, que su automóvil fue visto el día del delito cerca del lugar de los hechos).

Hartwig et al. (2006) sometieron a contraste empírico estas ideas y encontraron que, en comparación con un grupo de policías no entrenados, los policías entrenados para no desvelar la evidencia hasta el final de la entrevista lograron en mayor medida no hacerlo al entrevistar a mentirosos que al entrevistar a personas sinceras. Además, también lograron generar más inconsistencias en los mentirosos (pero no en personas veraces, cuyas declaraciones fueron siempre bastante consistentes con los hechos) que los policías no entrenados. Así mismo, a diferencia del grupo no entrenado, los entrevistadores entrenados hicieron más juicios de mentira cuantas más inconsistencias mostraron los entrevistados. Finalmente, al juzgar verdades y mentiras, los entrevistadores entrenados alcanzaron índices de precisión (85,4%) sensiblemente superiores que los de los entrevistadores no entrenados (56,1%). Estos resultados son prometedores, ya que muestran que, bajo

ciertas circunstancias, el entrenamiento (pero no el clásico tipo de entrenamiento que se ha empleado habitualmente) puede ayudar a los profesionales a detectar mentiras.

El trabajo de Vrij et al. (2008) va en la misma línea, al mostrar que si los emisores hacen las declaraciones en orden inverso respecto a la cronología de los hechos, entonces las diferencias conductuales entre mentirosos y veraces aumentan. Cuando tales declaraciones “inversas” se mostraron a una muestra de policías para que evaluaran su credibilidad, sus niveles de precisión fueron superiores que los de otra muestra de policías que tuvo que juzgar la veracidad de las declaraciones en el orden cronológico natural. El proceso que subyace a estos efectos es la carga cognitiva, la cual da lugar a la aparición de ciertos indicios conductuales. Al pedir a los declarantes que cuenten sus historias en orden inverso, se incrementa la carga cognitiva asociada a la tarea. Dado que mentir es ya en sí mismo una labor que demanda más recursos cognitivos que decir la verdad, la sobrecarga cognitiva se hace especialmente intensa al mentir, lo que da lugar a ciertos indicios observables que facilitan la discriminación entre verdades y mentiras (véase Vrij, Fisher, Mann y Leal, 2008).

Sexto, el estudio anteriormente descrito de Hartwig et al. (2006) enlaza con otra cuestión importante: los programas de entrenamiento deberían diseñarse teniendo en cuenta que para hacer un juicio de veracidad los profesionales no se apoyan solamente en la forma y el contenido de las declaraciones, sino que, en ocasiones, cuentan con otros recursos, como pruebas físicas que sitúan o no al interrogado en el lugar de los hechos, grabaciones de cámaras de seguridad o testimonios de terceras personas. Un buen programa de entrenamiento debe considerar esta circunstancia e instruir a los profesionales en un manejo adecuado de la evidencia adicional fruto de la investigación policial. Hay un trabajo de Park, Levine, McCornack, Morrison y Ferrara (2002) que muestra que la información de terceras personas, la evidencia física disponible o la combinación de ambas son modos mucho más habituales de descubrir una mentira que la mera observa-

ción de la conducta verbal y no verbal del mentiroso durante el episodio de engaño.

Por último, un buen detector de mentiras debería ser un buen experto sobre la psicología de la detección del engaño. Detectar mentiras va mucho más allá de simplemente prestar atención a unos indicios u otros. En este sentido, el lector interesado haría bien en acudir a las publicaciones de Ekman (2001, apéndice), Masip, Alonso y Herrero (2006, pp. 498-500), o Vrij, 2004a, 2004b, 2008 [último capítulo]).

En definitiva, es cierto que la formación que recibe la policía en procedimientos de detección de mentiras es escasa y deficiente; sin embargo, la investigación sugiere vías prometedoras para el diseño de programas de entrenamiento eficaces. Es el momento de diseñar tales programas y de aplicarlos a los policías. Ello contribuirá a mejorar su trabajo, lo que, a fin de cuentas, constituye un beneficio para toda la ciudadanía.

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. (2009). *Los policías como detectores del engaño: Investigación en torno al efecto del sesgo del investigador*. Tesis Doctoral. Universidad de Salamanca.
- Alonso, H., Masip, J. y Garrido, E. (2009). La capacidad de los policías para detectar mentiras. *Revista de Derecho Penal y Criminología*, 3ª Época, 2, 159-196.
- Blair, J. P. y Kooi, B. (2004). The gap between training and research in the detection of deception. *International Journal of Police Science and Management*, 6, 77-83.
- Blair, J. P. y McCamey, W. P. (2002). Detection of deception: An analysis of the Behavioral Analysis Interview technique. *Illinois Law Enforcement Executive Forum*, 2, 165-169.
- Bond, C. F. y DePaulo, B. M. (2006). Accuracy of deception judgments. *Personality and Social Psychology Review*, 10, 214-234.

- Botella, J. y Gambará, H. (2002). *Qué es el meta-análisis*. Madrid, España: Biblioteca Nueva.
- Botella, J. y Gambará, H. (2006). El meta-análisis: Una metodología de nuestro tiempo. *Infocop Online*. Encontrado el 12 de Marzo de 2009, en http://www.infocop.es/view_article.asp?id=843.
- Bull, R. (1989). Can training enhance the detection of deception? En J. C. Yuille (Ed.), *Credibility assessment* (pp. 83-99). Dordrecht, Holanda: Kluwer Academic Publishers.
- Bull, R. (1999). Police investigative interviewing. En A. Memon, y R. Bull (Eds.), *Handbook of the psychology of interviewing* (pp. 279-291). Chichester, Reino Unido: Wiley.
- Bull, R. (2004). Training to detect deception from behavioural cues: Attempts and problems. En P. A. Granhag y L. A. Strömwall (Eds.), *Deception detection in forensic contexts* (pp. 251-268) Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.
- Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences* (Edición revisada). Hillsdale, NJ, Estados Unidos: Erlbaum.
- Colwell, L. H., Miller, H. A., Miller, R. S. y Lyons, P. M. (2006). US police officers' knowledge regarding behaviors indicative of deception: Implications for eradicating erroneous beliefs through training. *Psychology, Crime, & Law*, 12, 489-503.
- Colwell, L., Miller, H. A., Lyons, P. M. y Miller, R. S. (2006). The training of law enforcement officers in detecting deception: A survey of current practices and suggestions for improving accuracy. *Police Quarterly*, 9, 275-290.
- DePaulo, B. M. (1991). Nonverbal behavior and self-presentation: A developmental perspective. En R. S. Feldman y B. Rimé (Eds.), *Fundamentals of nonverbal behavior* (pp. 351-397). Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.
- DePaulo, B. M. (1992). Nonverbal behavior and self-presentation. *Psychological Bulletin*, 111, 203-243.
- DePaulo, B. M., Charlton, K., Cooper, H., Lindsay, J. J. y Muhlenbruck, L. (1997). The accuracy-confidence correlation

- in the detection of deception. *Personality and Social Psychology Review*, 1(4), 346-357.
- 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.
- División de Formación y Perfeccionamiento de la Dirección General de la Policía (2006). *Diseño curricular para la formación de la Escala Ejecutiva del Cuerpo Nacional de Policía y Plan de Estudios 2006*. Ávila, España: Centro de Formación de la Policía Nacional.
- División de Formación y Perfeccionamiento de la Dirección General de la Policía (2000). *Plan de estudios 2000, Escala Ejecutiva*. Ávila, España: Centro de Formación de la Policía Nacional.
- Ekman, P. (2001). *Telling lies. Cues to deceit in the marketplace, politics, and marriage*. Nueva York, Estados Unidos: W. W. Norton.
- Fisher, R. P. y Geiselman, R. E. (1992). *Memory enhancing techniques for investigative interviewing: The cognitive interview*. Springfield, IL, Estados Unidos: Charles C. Thomas.
- Frank, M. G. y Feeley, T. H. (2003). To catch a liar: Challenges for research in lie detection training. *Journal of Applied Communication Research*, 31, 58-75.
- Garrido, E., Masip, J. y Herrero, C. (2004). Police officers' credibility judgments: Accuracy and estimated ability. *International Journal of Psychology*, 39, 254-275.
- 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. de la Villa y P. Vivas (Eds.), *Aplicaciones en psicología social* (pp. 95-105). Madrid, España: Biblioteca Nueva.
- Global Deception Research Team (2006). A world of lies. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 37, 60-74.
- 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. (Eds.), (2004). *Deception detection in forensic contexts*. Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.
- Granhag, P. A., Strömwall, L. y Hartwig, M. (2007). The SUE technique: The way to interview to detect deception. *Forensic Update*, 88, 25-29.
- Gudjonsson, G. H. (2003). *The psychology of interrogations and confessions*. Chichester, Reino Unido: Wiley.
- 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.
- Horvath, F., Jayne, B. y Buckley, J. (1994). Differentiation of truthful and deceptive criminal suspects in Behavior Analysis Interviews. *Journal of Forensic Sciences*, 39, 793-807.
- Iacono, W. G. y Lykken, D. T. (1997). The validity of the lie detector: Two surveys of scientific opinion. *Journal of Applied Psychology*, 82, 426- 433.
- Inbau, F. E., Reid, J. E., Buckley, J. P. y Jayne, B. C. (2004). *Criminal interrogation and confessions* (4ª ed.). Sudbury, MA, Estados Unidos: Jones and Bartlett Publishers.
- Kalbfleisch, P. J. (1985). Accuracy in deception detection: A quantitative review. *Dissertation Abstracts International*, 45, 46112B. (UMI No. 8603433).
- Kassin, S. M. (2005). On the psychology of confessions. Does *innocence put innocents* at risk? *American Psychologist*, 60, 215-228.
- Kassin, S. M. (2008). Confession evidence: Commonsense myths and misconceptions. *Criminal Justice and Behavior*, 35, 1309-1322.
- Kassin, S. M. y Fong, C. T. (1999). "I'm innocent!": Effects of training on judgments of truth and deception in the interrogation room. *Law and Human Behavior*, 23, 499-516.

- Kassin, S. M. y Gudjonsson, G. H. (2004). The psychology of confessions: A review of the literature and issues. *Psychological Science in the Public Interest*, 5, 33-67.
- Kassin, S. M. y Norwick, R. J. (2004). Why suspects waive their *Miranda* rights: The power of innocence. *Law and Human Behavior*, 28, 211-221.
- Kassin, S. M., Leo, R. A., Meissner, C. A., Richman, K. D., Colwell, L. H., Leach, A.-M. y La Fon, D. (2007). Police interviewing and interrogation: A self-report survey of police practices and beliefs. *Law and Human Behavior*, 31, 381-400.
- Kleiner, M. (Ed.), (2002). *Handbook of polygraph testing*. San Diego, CA, Estados Unidos: Academic Press.
- Köhnken, G., Milne, R., Memon, A. y Bull, R. (1999). The cognitive interview: A meta-analysis. *Psychology, Crime, and Law*, 5, 3-28.
- Levine, T. R., Park, H. S. y McCornack, S. A. (1999). Accuracy in detecting truths and lies: Documenting the “veracity effect”. *Communication Monographs*, 66, 125-144.
- Link, F. C., y Foster, D. G. (1989). *The kinesic interview technique*. Riverdale, CA, Estados Unidos: Interrotec Associates.
- Lykken, D. T. (1998). *A tremor in the blood. Uses and abuses of the lie detector*. Nueva York, Estados Unidos: Plenum Press.
- Mann, S., Vrij, A. y Bull, R. (2004). Detecting true lies: Police officers’ ability to detect suspects’ lies. *Journal of Applied Psychology*, 89, 137-149.
- Masip, J. (2005). ¿Se pilla 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., Alonso, H., Garrido, E., y Antón, C. (2005). Generalized Communicative Suspicion (GCS) among police officers: Accounting for the investigator bias effect. *Journal of Applied Social Psychology*, 35(5), 1046-1066.
- Masip, J., Alonso, H., Garrido, E. y Barba, A. (2008). *Police officers’ suspicion and veracity judgments*. Comunicación

presentada en la 18th Conference of the European association of Psychology and Law, Maastricht, Holanda.

- Masip, J., Alonso, H., Garrido, E. y Herrero, C. (2009). Training to detect what? The biasing effects of training on veracity judgments. *Applied Cognitive Psychology*, 23, 1282-1296.
- Masip, J., Alonso, H. y Herrero, C. (2006). Verdades, mentiras y su detección a partir del comportamiento no verbal. En E. Garrido, J. Masip y C. Herrero (Eds.), *Psicología jurídica* (pp. 475-505). Madrid, España: Pearson.
- Masip, J. y Garrido, E. (2006). La obtención de información mediante el interrogatorio del sospechoso. En E. Garrido, J. Masip y C. Herrero (Eds.), *Psicología jurídica* (pp. 339-380). Madrid, España: Pearson.
- Masip, J., Garrido, E. y Herrero, C. (2003). When did you conclude she was lying? The impact of the moment the decision about the sender's veracity is made and the sender's facial appearance on police officers' credibility judgments. *Journal of Credibility Assessment and Witness Psychology*, 4, 1-36.
- Masip, J., Garrido, E. y Herrero, C. (2006). Observers' decision moment in deception detection experiments: Its impact on judgment, accuracy, and confidence. *International Journal of Psychology*, 41, 304-319.
- Masip, J., Garrido, E. y Herrero, C. (2009). Heuristic versus systematic of information in detecting deception: Questioning the truth bias. *Psychological Reports*, 105, 11-36.
- Masip, J., Garrido, E., Herrero, C., Antón, C. y Alonso, H. (2006). Officers as lie detectors: Guilty before charged. En D. Chadee y J. Young (Eds.), *Current themes in social psychology* (pp. 187-205). Mona, Jamaica: The University of the West Indies Press.
- Masip, J., Herrero, C., Garrido, E. y Barba, A. (2009). *Is the Behavior Analysis Interview just common sense?* Manuscrito enviado para su publicación.

- Meissner, C. A. y Kassin, S. M. (2002). "He's guilty!": Investigator bias in judgments of truth and deception. *Law and Human Behavior*, 26, 469-480.
- Milne, R. y Bull, R. (1999). *Investigative interviewing: Psychology and practice*. Chichester: Wiley.
- Orden de 1 de octubre de 1999, por la que se modifica la Orden de 30 de junio de 1995, por la que se establece el baremo de méritos aplicable a la promoción interna de los funcionarios del Cuerpo Nacional de Policía* (BOE de 7 de Octubre).
- Orden de 24 de octubre de 1989, por la que se desarrolla el reglamento de ingreso, formación, promoción y perfeccionamiento de funcionarios del Cuerpo Nacional de Policía* (BOE de 28 de Octubre).
- Orden de 30 de junio de 1995, por la que se establece el baremo de méritos aplicable a la promoción interna de los funcionarios del Cuerpo Nacional de Policía* (BOE de 13 de Julio).
- Park, H. S., Levine, T. R., McCornack, S., Morrison, K. y Ferrara, M. (2002). How people really detect lies. *Communication Monographs*, 69, 144-157.
- Real Decreto 614/1995, de 21 de abril, por el que se aprueba el Reglamento de los procesos selectivos y de formación en el Cuerpo Nacional de Policía* (BOE de 18 de Mayo).
- Richard, F. D., Bond, C. F., & Stokes-Zoota, J. J. (2003). One hundred years of social psychology quantitatively described. *Review of General Psychology*, 7, 331-363.
- Sporer, S. L. y Schwandt, B. (2006). Paraverbal indicators of deception: A meta-analytic synthesis. *Applied Cognitive Psychology*, 20, 421-446.
- Sporer, S. L. y Schwandt, B. (2007). Moderators of nonverbal indicators of deception. *Psychology, Public Policy, and Law*, 13, 1-34.
- 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, Reino Unido: Cambridge University Press.
- Vrij, A. (2004a). Guidelines to catch a liar. En P. A. Granhag y L. A. Strömwall (Eds.), *Deception detection in forensic contexts* (pp. 287-314). Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.
- Vrij, A. (2004b). Why professionals fail to catch liars and how they can improve. *Legal and Criminological Psychology*, 9, 159-181.
- Vrij, A. (2005). Cooperation of liars and truth tellers. *Applied Cognitive Psychology*, 19, 39-50.
- Vrij, A. (2008). *Detecting lies and deceit: Pitfalls and opportunities* (2ª ed.). Chichester, Reino Unido: Wiley.
- Vrij, A., Fisher, R., Mann, S. y Leal, S. (2008). A cognitive load approach to lie detection. *Journal of Investigative Psychology and Offender Profiling*, 5, 39-43.
- Vrij, A., Mann, S. y Fisher, R. P. (2006). An empirical test of the Behavior Analysis Interview. *Law and Human Behavior*, 30, 329-345.
- Vrij, A., Mann, S., Fisher, R., Leal, S., Milne, R. 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.
- Zuckerman, M., Koestner, R., y Driver, R. (1981). Beliefs about cues associated with deception. *Journal of Nonverbal Behavior*, 6, 105-114.