

UNIVERSIDAD DE LA LAGUNA

**«La detección de la mentira:
perspectiva científica versus perspectiva lega»**

**Autor: Estefanía Hernández Fernaud
Director: Dr. D^a. Maria Luisa Alonso Quecuty**

Departamento de Psicología Cognitiva, Social y Organizacional

La Dra. M^a Luisa Alonso Quecuty, catedrática de Psicología del Testimonio en el Departamento de Psicología Cognitiva, Social y Organizacional de la Universidad de La Laguna, y directora de la Tesis Doctoral “La Detección de la Mentira: Perspectiva científica versus Perspectiva lega” realizada por Dña. Estefanía Hernández Fernaud, considera que esta Tesis reúne los requisitos de originalidad, documentación teórica y rigor metodológico necesarios y da el visto bueno para su lectura.

En virtud de estos criterios la Tesis Doctoral reúne los requisitos para su defensa pública.

La Laguna, a catorce de junio de dos mil.

Fdo.: Dra. M^a Luisa Alonso Quecuty

A mi familia

Recordar a todas las personas que me han acompañado durante el desarrollo de este trabajo y cuya presencia me ha proporcionado, en ocasiones, orientación teórica y metodológica, y en otras, el ánimo y el apoyo para continuar, resultaría extenso y carente de significado para el lector. No obstante, considero justo dejar constancia en este texto de mi agradecimiento:

A la Dra. M^a Luisa Alonso Quecuty por el tiempo y esfuerzo dedicados a la dirección de esta Tesis Doctoral, por los acuerdos y las discusiones, por su paciencia. Gracias también por las correcciones en rojo de los borradores previos a este manuscrito.

A los alumnos de la Facultad de Psicología que cursaban sus estudios en el período de recogida de datos de esta Tesis Doctoral. Sin su colaboración el proyecto de Tesis habría sido siempre un proyecto.

A la Comisión de Doctores del Área de Psicología Básica y a los restantes miembros del Área por su presencia y participación activa en las sesiones de seguimiento de esta Tesis.

A los miembros del Área de Psicología Social que me sorprendieron por mostrar siempre el interés que sólo muestran los buenos “vecinos”.

A las personas que ocupaban el despacho de becarios del Área de Psicología Básica, y que sufrieron el antes, el durante y el después de las recogidas de datos. Gracias por ignorar las pilas de cuestionarios y mirar detrás de ellas cuando más falta hacía.

A M^a Angeles. Por compartir conmigo su pasión por la ciencia.

A Ernesto. Por utilizar la razón o la emoción en los momentos oportunos.

A mi hermano, Juan Ramón, y a Iche, Tili, Juan Antonio, Loli, Agus, Mar, Ime, Juan, Pedro, Sara y muchos más. Por estar, sin ellos tampoco habría sido posible.

A todos, gracias.

ÍNDICE

	Pág.
I. Introducción	3
II. La detección del mentiroso y la mentira desde la perspectiva científica	8
1.- Claves psicofisiológicas asociadas al mentiroso	8
1.1. El polígrafo	9
1.2. Técnicas de aplicación del polígrafo y errores en la detección	10
1.3. Explicaciones teóricas	18
1.4. El falseamiento de los registros poligráficos: las contramedidas	20
1.5. Métodos de registro psicofisiológico alternativos al polígrafo	23
2.- Claves conductuales y paraverbales asociadas al mentiroso	24
2.1. Características de la conducta no verbal y explicaciones teóricas de su funcionamiento	25
2.2. Indicios conductuales y paraverbales de la mentira	31
2.3. Errores en la detección de los indicios conductuales y paraverbales de la mentira	35
3.- Claves del mensaje asociadas con la mentira	38
3.1. Práctica forense: el análisis de la realidad de las declaraciones	39
3.2. El control de realidad de los recuerdos	52
3.3. La teoría de la manipulación de la información	59
III. La detección del mentiroso y la mentira desde la perspectiva lega	63
1. Las claves como indicios de mentira para el hombre de la calle	64
1.1. El modelo de engaño de Friedman y Tucker (1990)	64
1.2. Investigación sobre factores que influyen en el detector de mentiras	68
A) Sesgo en la dirección de la atención a las claves indicadoras del engaño: las hipótesis de la distracción, de la familiaridad situacional y del nivel de implicación en la detección	68
B) Sesgo en la atribución de veracidad en función de la relación entre los interlocutores	73
2. La detección de la mentira desde las creencias del hombre de la calle	77
2.1. El procesamiento heurístico de la información en la detección de la mentira	77
2.2. El papel de las teorías ingenuas o implícitas en la detección de la mentira	83

IV. Primera investigación: Estudio de las representaciones del conocimiento sobre la detección de la mentira	88
Método	90
Resultados	92
Discusión	94
V. Segunda investigación: Estudio de las representaciones del conocimiento sobre la detección de mentiras	97
Fase I: Análisis descriptivo de los tipos de mentiras	99
Fase II: Estudio cuasi-experimental de mentiras realistas	102
Fase III: Análisis de contenido de una selección de mentiras realistas	107
Fase IV: Elaboración de los relatos experimentales	109
Discusión	113
VI. Tercera investigación: Estudio de las representaciones del conocimiento sobre la detección de mentiras en tareas de detección	115
Método	117
Resultados	120
Discusión	143
VII. Cuarta investigación: El efecto del entrenamiento en las claves de detección en tareas de detección de mentiras	147
Fase I: Entrenamiento de los sujetos experimentales	148
Fase II: Estudio del efecto del entrenamiento en la detección de la mentira	150
Discusión	178
VIII. Discusión general	181
IX. Conclusiones	186
X. Referencias bibliográficas	187
XI. Apéndices	
Apéndice 1	203
Apéndice 2	237
Apéndice 3	272
Apéndice 4	290

Mentir y detectar mentiras son actividades que aparecen con frecuencia en el contexto social. Más allá de las connotaciones morales y éticas que van asociadas al engaño, la gran mayoría de los autores interesados en este tema reconocen el valor pragmático que las mentiras y su detección tienen en las interacciones sociales. Esta Tesis Doctoral está dirigida al estudio de las creencias que posee el hombre de la calle sobre los indicadores útiles para detectar mentiras.

Tradicionalmente, se ha considerado la detección de la mentira como un proceso de descodificación. Así, las investigaciones han estado focalizadas en la búsqueda de indicadores que fueran asociados al mentiroso y a su mentira, con el fin de encontrar las claves que, supuestamente, descodifica el encargado de decidir sobre la veracidad o falsedad de la información recibida. En esta línea, se han investigado cuatro categorías de indicadores: las claves fisiológicas, las claves conductuales y las claves paraverbales que acompañan a la mentira, así como las claves que posee la mentira en sí misma.

No obstante, y a pesar de la enérgica defensa de los partidarios de cada categoría de indicadores de la mentira, los resultados experimentales muestran que los sujetos detectores sólo son un poco más exactos en su tarea de detección de lo esperado por azar. Esta contradicción entre los planteamientos teóricos y la realidad experimental ha llevado a algunos autores a plantear una posibilidad alternativa. Así, frente a la visión del detector como descodificador, ha surgido otra línea de trabajo en la que se considera que el detector tiene sus propias teorías, diferentes de las científicas, sobre qué aspectos del mentiroso y de su mensaje indicarían cuando debe creerlos o no.

En nuestra opinión, esta última opción más realista, que se aleja de la percepción de los individuos como procesadores analíticos y sistemáticos de la información, y se acerca a la idea del ser humano como procesador heurístico del mundo, es la correcta. Las cuatro investigaciones que componen esta Tesis Doctoral se dirigen a profundizar en este planteamiento.

La primera investigación está dirigida al estudio de la organización del conocimiento que sobre la detección de la mentira poseemos las personas, partiendo de la posibilidad de que existan distintas teorías implícitas sobre las claves de detección.

La segunda investigación está orientada a la obtención de un conjunto de lo que hemos denominado mentiras reales, que han sido utilizadas en diferentes ocasiones y por distintos motivos por sujetos de las mismas características que aquellos que compondrían las muestras de las restantes investigaciones de esta Tesis Doctoral.

La tercera investigación continúa, en la misma línea de la primera, tras la búsqueda de las creencias sobre la detección de la mentira, en esta ocasión, desde una perspectiva más realista mediante las respuestas de los sujetos en tareas de detección.

Por último, en la cuarta investigación se contrasta el efecto que el entrenamiento en claves tiene sobre la detección de la mentira desde claves asociadas al mentiroso y a la mentira.

Así, estas investigaciones se enmarcan en el contexto teórico de dos líneas de estudios. En primer lugar, los centrados en la discusión de las claves que, según la perspectiva científica, se consideran asociadas a la mentira, su fiabilidad y validez. En segundo lugar, los trabajos realizados desde la perspectiva del detector ingenuo o lego.

Esperamos que este trabajo suscite el interés del lector y le reporte, al menos, una mínima parte del placer que le suponía el acto de mentir a uno de los personajes de la novela *The Cider House Rules* de John Irving:

“ Una mentira es ... una empresa vigorosa, te mantiene en pie haciéndote de repente responsable de lo que pasa después. Debes estar alerta para mentir, y mantenerte alerta para mantener la mentira en secreto. Cuando mientes, te hace sentir que controlas tu vida. Decir mentiras es muy seductor ... Me encanta mentir. Cuando mientes sientes como que has engañado al destino - el tuyo y el de todos los demás” (citado en Ekman y O’Sullivan, 1989, pág. 263).

I. Introducción.

La detección de la mentira ha preocupado, desde muy antiguo, en igual medida a filósofos, jueces y al hombre de la calle (Kleinmuntz y Szucko, 1984; Zagorin, 1996).

Ya los griegos poseían un dios de la mentira llamado Hermes, aunque no existe ninguna palabra en su lengua que signifique exclusivamente mentir o mentira, sino que comparte su significado con equivocarse (*pseudesthai*) o equivocación (*pseudos*). Platón (427-347 a.C.) es el primer filósofo antiguo en hacer hincapié en la distinción moral entre mentir y equivocarse, considerando inferior a aquel que mentía (Sommer, 1995).

Posteriormente, San Agustín (354-430 d.C.) desarrolla el tema de la mentira en su escrito *De mendacio (Sobre la mentira)*. Él está en contra de la definición de mentira entendida como decir lo contrario de lo que uno piensa, ya que así no puede distinguirse una mentira de un discurso culto basado en “el decir de otro modo”. Para él solo existe mentira cuando “el decir de otro modo” se acompaña de la intención de engañar. En su obra *De mendacio* expone esta idea:

“De este modo puede decirse que quien anuncia como verdadero algo que es falso, mas creyendo que es verdad, es alguien equivocado o precipitado; pero no se le puede llamar mentiroso, pues al hablar no tuvo ninguna segunda intención y no pretendió engañar, ya que se engaña solo a sí mismo. La culpa del mentiroso, en cambio, consiste en la intención de engañar al manifestar sus pensamientos.” (citado en Sommer, 1995).

La definición de mentira de San Agustín introduce uno de los que hoy se consideran requisitos fundamentales de la mentira, la intencionalidad. Posteriormente se amplía esta definición incluyendo la noción de conciencia; conciencia de qué es lo realmente cierto y del carácter incierto de lo que se dice, de modo que los errores y las malas interpretaciones no constituyan mentiras. Hoy afirmar que un mensaje es mentira supone atribuir al emisor intencionalidad y conciencia en la elaboración del mismo (Barnes, 1994).

El estudio de la mentira desde la psicología aparece a finales del pasado siglo y, en este primer momento, se centra en el análisis del engaño del que ilusionistas y médiums hacen "víctimas" a su público (Hyman, 1989). Uno de los primeros autores en estudiar este campo es Jastrow (1900) quien toma como punto de partida la teoría de Helmholtz. En ella se afirma que la percepción no es un producto directo de los estímulos o inputs que nos llegan, sino que está influida por un proceso inferencial. Es decir, que la percepción implica una participación del receptor, que colabora con sus expectativas, creencias, etc. Según Jastrow, tenemos la necesidad de interpretar los sucesos y lo hacemos a partir de nuestra experiencia previa. Cuando nos encontramos ante una situación poco conocida la interpretamos acudiendo a sucesos familiares. De este modo cometemos muchos errores, y es la adquisición de nuevo conocimiento lo que nos permite reconocerlos y enmendarlos. No obstante, si bien en situaciones normales, el uso de estas inferencias puede ser de mucha utilidad, bajo condiciones especiales (v.g.: mentira) pueden llevarnos por mal camino.

Jastrow estudia el engaño de los ilusionistas y los médium espirituales de su época, afirmando que el que éstos tengan éxito va a depender en gran medida de la ignorancia de los espectadores respecto a los detalles del hecho, al control de las expectativas, a la sugestionabilidad y a la atención mal dirigida. Así, Jastrow está convencido de que, con el tiempo, el avance en el conocimiento de la psicología de la mentira irá disminuyendo las posibilidades de éxito del engaño. En la misma línea, Triplett (1900) explica el engaño producido por los ilusionistas basándose en las dos reglas fundamentales de éstos: 1) no revelar nunca donde está el truco del engaño, y 2) no repetir nunca un truco más de una vez en la misma ocasión. La idea es, una vez más, que el espectador no descubra hacia donde debe dirigir su atención para comprender el truco.

Otros autores que se interesan a finales del pasado siglo por los ilusionistas fueron Dessoir y Binet. Así, Dessoir (1893) afirmaba que el truco de éstos está en convencer a los espectadores de algo no real, es decir, inducirles a pensar lo que ellos desean, de ahí que los espectadores incultos sean más difíciles de engañar que los cultos ya que los primeros, al creerse menos inteligentes, se protegen resistiéndose al engaño de forma activa. Las personas cultas no sienten la necesidad de resistirse a ser engañados. Binet

(1896) matiza estas afirmaciones señalando que el engaño de los ilusionistas requiere de la colaboración del público que está deseando ser engañado.

En definitiva, Jastrow, Dessoir, Binet y Triplett se adelantan en el estudio de la mentira desde lo que hoy denominamos psicología cognitiva. Pero, esta incipiente psicología de la mentira es olvidada más tarde por la llegada de las corrientes más puras del conductismo. ¿Por qué la psicología del engaño no tiene cabida dentro de este paradigma? Al igual que ocurre con otros procesos y estructuras que implican características mentalistas del ser humano, la mentira es excluida por suponer hablar de falsas creencias, intenciones, representaciones internas, etc. Este énfasis del conductismo en reducir el campo de investigación a aquellas conductas objetivas y observables, hace que la investigación sobre la mentira se desarrolle de forma paralela en animales y humanos. En el primer caso, la investigación va a estar centrada en el engaño. En humanos, la investigación se va a dirigir al estudio de los correlatos "cuantificables" asociados a la mentira.

¿Qué se entiende por "*comportamiento de engaño en el mundo animal*"? Dennett (1978) plantea si los animales son o no sistemas intencionales de segundo orden, entendiéndolo como la capacidad para tener creencias, deseos e intenciones sobre otras creencias. Según él, esta asunción es vital para entender si los animales son capaces de engañar, ya que el engaño intencionado debe ser realizado por organismos intencionales de segundo orden que poseen creencias sobre las creencias de la víctima del engaño. Veamos un caso que utilizó Dennett para ejemplificar esta hipótesis:

"Una tarde yo estaba sentado en una silla en mi casa, la única silla en la que le permito a mi perro dormir. El perro estaba descansando enfrente de mí, gimiendo. Estaba intentando convencerme de que le diera mi silla. Su próximo movimiento es el más interesante, la única parte interesante de la historia. Se levantó y fue hacia la puerta, donde yo podía verla fácilmente. Arañó la puerta, dándome la impresión de que había abandonado el intento de conseguir la silla y había decidido salir. Tan pronto como llegué a la puerta para permitirle salir, regresó corriendo a la habitación y saltó sobre una silla, la silla que me había forzado a dejar". (Dennett, 1978, pp.274-75).

Siguiendo esta asunción, Mitchell (1986) define el engaño como: un organismo EMISOR da una señal (conducta o comunicación) que es recibida por un organismo RECEPTOR. Éste cree que la señal es adecuada y correcta, cuando realmente no lo es. Mitchell añade a su definición de engaño la condición de que el EMISOR podría beneficiarse de la conducta del RECEPTOR. Por su parte, Whiten y Byrne (1988) definen como comportamiento engañoso aquel *“acto del repertorio de conducta normal de un individuo, usado con baja frecuencia y en contextos diferentes a los que se usa de forma habitual. De este modo, es probable que otro individuo familiar mal interprete la conducta de forma que el actor tiene ventaja”*.

Como vemos, la capacidad de engañar requiere una evolución de la mente, de forma que los individuos puedan "leer la mente de los otros" (Humphrey, 1983; Krebs y Dawkins, 1984).

Un estudio clásico de laboratorio realizado con chimpancés es el de Woodruff y Premack (1979), cuyos resultados reflejan que los chimpancés tienen capacidad para dar información de modo intencional, así como para recibirla e interpretarla con utilidad para ellos (Chandler y Afifi, 1996; Núñez y Rivière, 1994). En este experimento se utilizan dos cajas que estaban fuera del alcance del animal. En una de estas cajas se esconde un trozo de comida y el chimpancé debe decirle al experimentador en qué caja está el alimento. Una particularidad de la investigación es que hay dos tipos de experimentadores: el colaborador y el competitivo. El primero comparte la comida con el chimpancé si éste le indica la caja correcta. El segundo cuando encuentra la comida se la come sin dar nada al animal. Los resultados demuestran que todos los chimpancés dan más información al experimentador colaborador, y dos de ellos informan de forma errónea al experimentador competitivo deliberadamente. En una segunda fase del estudio, los chimpancés en vez de dar información la reciben de los experimentadores: colaborador frente a competitivo. Con el colaborador casi todos los animales eligen la caja correcta desde el principio. Con el experimentador competitivo todos los chimpancés fallan en los primeros intentos. Uno de ellos continúa fracasando, y los otros tres mejoran sus respuestas, eligiendo la caja adecuada.

El estudio de la mentira en animales no queda circunscrito a la investigación de laboratorio, también contamos con investigación de campo. Así, Whiten y Byrne (1988) elaboran una taxonomía de tipos de mentiras que pueden agruparse en cinco grandes

categorías que van de la mera ocultación al uso de herramientas sociales para conseguir el engaño (ver Tabla 1).

Tabla 1: Resumen de la taxonomía de mentiras propuestas por Whiten y Byrne (1988).

Tipo de mentira	Definición	Ejemplo
Ocultación	El emisor oculta algo al receptor.	Un babuino macho oculta su pene en erección al acercarse a una hembra. El resto de los machos no lo ven.
Distracción	El emisor desvía la atención del receptor hacia algo sin importancia real.	Un babuino joven mira al horizonte buscando posibles agresores. El macho adulto no le castiga, presta atención al falso peligro.
Creación de imagen	El emisor simula una situación falsa.	Un babuino evita sonreír apretando sus labios con los dedos para aparentar seriedad.
Uso de herramientas sociales	El emisor utiliza una herramienta social en su propio beneficio.	Los babuinos jóvenes aprovechan la protección de los adultos para robar comida a otros miembros de la manada.
Uso de un cabeza de turco	El emisor desvía la atención del receptor hacia un tercero.	Un babuino inicia una pelea. Mientras los demás pelean el provocador aprovecha para comer.

Aunque el objetivo de esta línea de investigación del engaño en el mundo animal, comenzó con la intención de buscar indicadores cuantificables del engaño, vemos como desde el momento que se define qué es el engaño, aparecen intenciones, creencias,..., es decir, aparecen características mentalistas. Lo mismo ocurre con la investigación sobre la detección de la mentira en humanos, no obstante, esto es ignorado por el conductismo que centra su atención en una investigación científica de la mentira claramente sesgada hacia la conducta del mentiroso.

II. La Detección del mentiroso y la mentira desde la perspectiva científica.

El estudio de la mentira en humanos se ha centrado, fundamentalmente, en los aspectos observables y medibles del comportamiento del mentiroso. Así, en el período de 1966 a 1986 la APA tiene recogidas 722 referencias de artículos sobre la mentira. De estos 722 artículos el 39% se refieren a la detección de la mentira, siendo este tema el más investigado a lo largo de esos años (Hyman, 1989).

El interés en la detección del engaño ha estado dirigido a la búsqueda de manifestaciones asociadas al mentiroso en el momento de cometer la mentira. De este modo, la investigación se centra en descubrir indicadores psicofisiológicos, conductuales y/o paraverbales que puedan funcionar como “detectores de mentirosos”.

Yuille (1989) distingue dos líneas de investigación generales sobre la detección de la mentira: a) la búsqueda de cambios psicofisiológicos, y, b) la búsqueda de cambios en los movimientos corporales, expresión facial, voz, etc.. Veamos cada una de ellas.

1. Claves psicofisiológicas asociadas al mentiroso.

A lo largo de la historia podemos encontrar diferentes situaciones y culturas que han detectado las mentiras basándose en ciertas manifestaciones psicofisiológicas. En el año 900 a.C. en la India, algunas personas que niegan ser "envenenadores" son condenadas, al considerar descubierta su culpabilidad por el rubor de su cara. Seiscientos años después, en Siria un médico de la época diagnostica que el príncipe está enamorado de su madrastra basándose en la alteración del ritmo cardíaco (Ben-Shakhar y Furedy, 1990). En los dos casos, existe una manifestación psicofisiológica (la vasodilatación facial y el ritmo cardíaco, respectivamente) que delata al mentiroso.

Lógicamente, tanto las técnicas de detección de la mentira desde la psicofisiología como los supuestos teóricos subyacentes han avanzado, dando lugar a sistemas de medición más sofisticados, como es el polígrafo, y a explicaciones teóricas más elaboradas.

1.1. El polígrafo.

La historia del polígrafo comienza a principios del siglo XIX con el criminólogo italiano Lombroso, que utiliza el pletismógrafo para medir la velocidad del pulso y el volumen sanguíneo durante los interrogatorios criminales. Sin embargo, se considera que fue William Moulton Marston el padre del polígrafo moderno. En 1917, Marston afirma que existe una alta correlación entre las mentiras y los cambios en la presión sanguínea. Proclama que ha descubierto un método empírico para la detección de la mentira y es el primero en hablar del “detector de mentiras”. Según él, el detector de mentiras “*lee los pensamientos ocultos y los imprime en una página*”. La utilización que propuso Marston para el polígrafo es, más tarde, trivializada por la industria y cae en el descrédito. Marston abandona el tema del polígrafo, y hoy en día es más conocido por ser el creador de un cómic en el que la heroína obliga a los malhechores a decir la verdad (Clifton, 1991).

El trabajo de Marston es recogido por John A. Larson que, en 1921, construye un precursor del polígrafo moderno, que registra la presión sanguínea, la velocidad del pulso y la respiración. En 1932, escribe el libro *Lying and Its Detection*, donde explica los éxitos y fracasos del “detector de mentiras”. Larson manifiesta siempre una actitud escéptica frente al polígrafo, ya que considera que puede estar plagado de errores. En este sentido, es muy precavido a la hora de utilizar las pruebas poligráficas en juicios criminales (Clifton, 1991; Kleinmuntz y Szucko, 1984).

En España, Emilio Mira (1932) recoge el descubrimiento de Larson en su libro *Manual de Psicología Jurídica*. Modificando la técnica de Luria con relación a la expresión motora de los sujetos, Mira crea una máquina que le permite obtener datos gráficos sobre la situación emocional y el control motor del sujeto. Según él, los rasgos cortos y lentos que aparecen en el diagrama son un indicador de que el sujeto miente (Carpintero y Rechea, 1995).

Más tarde, John E. Reid elabora una forma nueva para realizar el interrogatorio con el polígrafo, la técnica de la pregunta control de la cual hablaremos más adelante. Además, Reid considera necesario incluir diversos tipos de información para valorar las respuestas al polígrafo. Así, él tiene en cuenta los síntomas conductuales del entrevistado, los antecedentes y las medidas poligráficas.

Un último personaje a considerar en la historia del polígrafo es Cleve Backster. Este autor crea una escala numérica para puntuar los registros, de modo que diferentes examinadores llegaran a la misma conclusión sobre un mismo protocolo, lo que supone un gran avance para la fiabilidad del polígrafo (Clifton, 1991).

1.2. Técnicas de aplicación del polígrafo y errores en la detección.

La fiabilidad y validez de la detección de la persona que miente mediante el polígrafo no sólo depende de los avances tecnológicos que permiten medir las funciones psicofisiológicas con un mayor grado de exactitud, sino del papel del evaluador, que es de vital importancia, tanto en la aplicación del procedimiento como en la interpretación de los resultados. Por este motivo, ha habido una evolución en la forma de aplicar el polígrafo con el fin de detectar la mentira (Lykken, 1998).

El procedimiento de aplicación base consiste en que el evaluador introduce preguntas de comparación que sirven de control a las preguntas críticas relacionadas con el suceso. Se parte de la suposición de que las preguntas de comparación y las preguntas críticas se diferencian entre sí sólo en lo que detectan, la culpabilidad del interrogado. El sospechoso sólo debe responder SÍ o NO a las preguntas. Así, una respuesta psicofisiológica desmesurada frente a una pregunta crítica, con relación a las de comparación, puede ser interpretada como un indicio de culpabilidad.

Uno de los primeros procedimientos de este tipo es la Técnica Relevante/Irrelevante (RIT). En esta técnica se comparan preguntas relevantes sobre el crimen, con preguntas irrelevantes sobre la vida cotidiana del individuo, generalmente neutras y con posibilidad de comprobar la veracidad de las respuestas. El objetivo de las preguntas irrelevantes es establecer una línea base del arousal del individuo interrogado. La crítica que recibe este procedimiento es la evidente diferencia que existe entre los dos tipos de preguntas, que induce con una alta probabilidad, tanto a las personas inocentes como a las culpables, a responder diferencialmente ante las preguntas relevantes e irrelevantes, ya que a las primeras va asociado un alto contenido emocional.

Para evitar esta crítica, Reid (1947) elabora otro procedimiento conocido como la Técnica de la Pregunta Control (CQT), cuyo principal defensor actualmente es David Raskin. En este caso, se mantienen las preguntas relevantes e irrelevantes, pero se añaden

las preguntas de control. El objetivo de las preguntas de control es provocar un alto nivel de arousal en el sujeto sincero. Las preguntas de control hacen referencia a otras transgresiones similares al delito investigado y se realizan de tal modo que, por deseabilidad social, el sospechoso se siente obligado a responder mintiendo. Por ejemplo, en un caso de robo se explica al sospechoso que se le van a hacer unas preguntas que no están directamente relacionadas con el robo del que se le acusa, pero que sí permitirán discernir si él es la clase de persona que sería capaz de cometer un delito de ese tipo. En este caso, una pregunta de control podría ser “En sus primeros 18 años de vida, ¿alguna vez tomó algo que no le perteneciera?”. Así, se pretende cohibir al interrogado y ponerle a la defensiva, con el objetivo de que mienta respondiendo “NO” a la pregunta anterior (Ekman, 1991; Honts, Kircher y Raskin, 1995). El procedimiento asume que el sospechoso que es sincero estará más preocupado, y por tanto presentará mayor alteración fisiológica, por las preguntas de control respecto a posibles delitos anteriores, que por las preguntas relevantes relacionadas con un delito que no ha cometido. Por su parte, el verdadero culpable se alterará más frente a las preguntas relevantes sobre el delito del que se le acusa y del cual es autor (Clifton, 1991; Iacono, 1995; Lykken, 1998; Raskin y Podlesny, 1987).

Otra condición necesaria para aplicar la técnica de la pregunta de control en la detección de mentirosos es que el entrevistador debe convencer al interrogado de que el test poligráfico no falla, y de que si sus respuestas a las preguntas control son muy exageradas puede ser considerado culpable. Estas dos afirmaciones son falsas, ya que, evidentemente, el polígrafo sí falla, y ante las preguntas control se espera una alteración emocional si el interrogado es inocente.

Lykken (1987; 1998) critica este procedimiento en sus asunciones básicas. La primera asunción que rechaza este autor es la afirmación de que una persona que responda sinceramente a las preguntas relevantes siente mayor arousal frente a las preguntas de control, y que una persona que miente en las preguntas relevantes siente mayor arousal en éstas que en las preguntas de control. Lykken afirma que no se puede predecir en qué preguntas una persona va a sentir mayor emoción, por lo que este argumento no es válido (Lykken, 1998). Además, Lykken (1987) critica el hecho de que al diseñar las preguntas

de control para que el sujeto se sienta obligado a mentir, se asuma que, efectivamente, éste miente.

Por su parte, Ekman (1991) enumera una serie de situaciones en las que el sujeto inocente puede presentar mayor reacción emocional ante las preguntas relevantes que ante las preguntas de control. Así, el sospechoso puede temer no ser creído por la policía, puede pensar que está siendo evaluado con una técnica ineficaz, puede ser una persona temerosa de modo que reaccione desmesuradamente ante las preguntas relacionadas con el delito del que se le acusa, o puede reaccionar emocionalmente ante las preguntas relevantes si es testigo del delito o tiene alguna relación con la víctima del mismo.

El gran problema que, en definitiva, subyace a la utilización del polígrafo como detector de mentiras y los distintos procedimientos de aplicación, es el de los posibles errores: los falsos-inocentes y los falsos-culpables. Es posible que un sospechoso, aún siendo inocente, experimente una gran excitación emocional por miedo al interrogatorio, y que por ello, sus respuestas psicofisiológicas sean interpretadas como indicios de engaño. Este sería el caso de un falso-culpable. El caso contrario, el falso-inocente, aparecería cuando un sospechoso, que es culpable, tiene el suficiente control sobre sus emociones, de modo que no presenta ninguna manifestación psicofisiológica que lo delate (Wrightsmán, 1987).

La existencia de estos errores ha llevado a diversos autores a realizar estudios, tanto en ambientes reales como en el laboratorio, así como numerosas revisiones, con el fin de determinar la exactitud y validez del polígrafo como detector de mentiras (Ben-Shakhar y Furedy, 1990; Devitt, Honts y Vondergeest, 1997; Iacono y Lykken, 1997; Kircher, Horowitz y Raskin, 1988; Patrick y Iacono, 1991; Saxe, Dougherty y Cross, 1985). Los estudios realizados en ambientes reales, generalmente, consisten en la selección de casos de la vida real en los que se puede establecer lo que se denomina “verdad básica”, de modo que se "sabe" si el sospechoso es culpable o inocente. Se considera probada la culpabilidad del sospechoso si éste ha confesado el delito, y se considera inocente al sospechoso, cuando otra persona se ha confesado como autor del crimen. En todos los casos, existe un registro psicofisiológico realizado durante los interrogatorios. En la Tabla 2, podemos ver los resultados de las revisiones realizadas por Saxe, Dougherty y Cross (1987) y Ben-Shakhar y Furedy (1990). En la tabla 2 se muestran los intervalos de los

porcentajes encontrados en los diferentes estudios revisados, respecto a las clasificaciones correctas, las clasificaciones incorrectas (falsos positivos y falsos negativos) y las no clasificaciones. En ambas revisiones, podemos ver que los sujetos culpables son mejor clasificados que los inocentes, y, lo que es más grave, se producen bastantes falsos positivos, es decir, sujetos que son inocentes y según el polígrafo deben ser considerados culpables.

Tabla 2: Oscilaciones de los porcentajes en las clasificaciones de los sujetos en los estudios realistas.

	Culpables			Inocentes		
	Bien clasificados	Falsos negativos	No clasificados	Bien clasificados	Falsos positivos	No clasificados
Saxe, Dougherty y Cross (1987)	70'6-98'6	0-29	0-25	12'5-94	0-75	0-25
Ben-Shakhar y Furedy (1990)	76-94'3	0-24	1-14'9	20-90'5	5-50	2'9-35'3

Por otra parte, los estudios que se realizan en el laboratorio consisten en asignar aleatoriamente sujetos a la condición de culpable y a la condición de inocente. Los sujetos "culpables" son inducidos por el experimentador a cometer un delito (v.g.: robar una cantidad de dinero), mientras que los "inocentes" no cometen ningún delito. Antes de pasar a la fase de interrogatorio y conexión con el polígrafo, el examinador ofrece un incentivo (v.g.: dinero) a todos aquellos sujetos que superen la prueba del polígrafo. Los resultados obtenidos con este paradigma de estudio son similares a los obtenidos con los estudios reales. Al igual que en la Tabla 2, en la Tabla 3 se muestran los resultados de las revisiones de Saxe, Dougherty y Cross (1987) y Ben-Shakhar y Furedy (1990). Como vemos, en los estudios de laboratorio, los resultados son similares a los de los estudios en ambientes reales. Los sujetos culpables son mejor clasificados que los inocentes, y la cantidad de falsos positivos es superior a la de falsos negativos.

Tabla 3: Oscilaciones de los porcentajes en la clasificación de los sujetos en los estudios de laboratorio.

	Culpables			Inocentes		
	Bien clasificados	Falsos negativos	No clasificados	Bien clasificados	Falsos positivos	No clasificados
Saxe, Dougherty y Cross (1987)	36'4-100	0-28'7	8'3-43'8	31'6-91	2-50'7	5-52'6
Ben-Shakhar y Furedy (1990)	50-91'7	0-15	4'2-50	38'5-85'1	4'2-48'7	8'1-53'8

En un estudio posterior a estas revisiones en el que se comparan situaciones de laboratorio y de la vida real realizados con el procedimiento de Técnica de la Pregunta Control para la detección de la mentira, se demuestra que aún refinando la técnica no se eliminan los errores de falsos positivos. Además se comprueba que la sofisticación del laboratorio no supone una ventaja frente a las situaciones de la vida real (Patrick y Iacono, 1991).

A la vista de estos resultados, la fiabilidad y validez del polígrafo como detector de mentirosos se ha visto poco favorecida. Con la aparición de los primeros estudios que ofrecen este tipo de resultados uno de los mayores oponentes del polígrafo y crítico del método de la Pregunta Control, diseñó un nuevo procedimiento para la aplicación del polígrafo, el Test de Conocimiento Culpable (GTK) (Lykken, 1959; 1960).

Este procedimiento consiste en realizar preguntas con varias alternativas de respuesta relacionadas con ciertos aspectos del delito que sólo conocen la policía, la víctima y el agresor. Una pregunta podría ser:

- ¿El color del coche era rojo?
- ¿El color del coche era azul?
- ¿El color del coche era blanco?
- ¿El color del coche era verde?
- ¿El color del coche era amarillo?

Si la respuesta verdadera a la pregunta sólo es conocida por el agresor, la pregunta sólo tiene sentido para éste y no para un sospechoso inocente. Así, un sospechoso inocente no responderá diferencialmente ante el color verdadero del coche. Las comparaciones se realizan entre las respuestas a los ítems relevantes de cada pregunta

(v.g.: color azul), y las respuestas a los ítems irrelevantes (v.g.: colores falsos). De este modo, el Test de Conocimiento Culpable supone un control en el sentido científico del término, ya que la única diferencia entre los ítems relevantes e irrelevantes está en la experiencia previa del sospechoso culpable, mientras que para el sospechoso inocente los dos tipos de ítems son equivalentes (Ben-Shakhar y Furedy, 1990; Furedy y Ben-Shakhar, 1991; Lykken, 1998).

La lógica del Test de Conocimiento Culpable es que la probabilidad de que un sospechoso inocente responda emocionalmente ante las alternativas relevantes de cada pregunta por azar es muy baja. Este procedimiento está incluido dentro de lo que se denominan test de información, que no evalúan la credibilidad de las respuestas del sospechoso de forma directa, sino que evalúan el conocimiento de determinada información (Corral y cols., 1998; Raskin, 1989). Por ello, si un sospechoso responde emocionalmente ante los ítems relevantes de la mayoría de las preguntas, podemos estar seguros de que posee un conocimiento amplio sobre el crimen. Ahora bien no tenemos pruebas de que él haya cometido el crimen.

En este sentido es donde aparece una de las grandes críticas a este procedimiento, y es que un sospechoso inocente puede tener información sobre un delito, si ésta ha sido publicada en los medios de comunicación, si ha sido interrogado previamente o ha sido testigo del mismo. Este es uno de los motivos fundamentales por los que el Test de Conocimiento Culpable no se utiliza habitualmente en la vida real, siendo más frecuente el uso del Test de la Pregunta Control.

Bradley y Warfield (1984) realizan una investigación en la que evalúan el efecto que tiene el conocer información relevante del delito sobre el registro poligráfico. Como procedimiento de interrogatorio utilizan una versión mejorada del Test de Conocimiento Culpable, que denominan, más adelante, Test de Acciones Culpables (GAT) (Bradley y Rettinger, 1992). La mejora consiste en añadir preguntas sobre las acciones o la participación relacionada con los ítems relevantes. Así, los sospechosos culpables que conocen detalles del delito y participaron en él mentirán al respecto, mientras que los sospechosos inocentes que conocen información sobre el delito se clasificarán como sinceros al responder a las preguntas sobre las acciones. Bradley y Warfield (1984) hallan que utilizando el Test de las Acciones Culpables se clasifican correctamente a todos los

“culpables” e “inocentes” sin información sobre el delito, y al 75% de los “inocentes” con información sobre el delito. Bradley y Rettinger (1992) replican los resultados de la primera investigación.

Otra limitación de la técnica del conocimiento culpable es que no es aplicable a cualquier situación, como por ejemplo un sospechoso que confiesa haber cometido un asesinato pero miente diciendo que fue en defensa propia. Por su parte, Raskin plantea que no siempre el culpable recuerda todos los detalles del delito, bien sea porque no prestó la suficiente atención, porque estaba bajo los efectos del alcohol, etc., de modo que el desconocimiento de cierta información no implica inocencia (Ekman, 1991).

La exactitud y validez del Test de Conocimiento Culpable como procedimiento de detección de la mentira también han sido evaluadas. En la revisión realizada por Ben-Shakhar y Furedy (1990) se muestra que el porcentaje de clasificaciones correctas en la condición de sujetos "culpables" oscila entre 61'1 y 100, mientras que en la condición "inocente" va desde 80'6% hasta 100%. El porcentaje de errores de falsos negativos varía de 0 a 38'9, y el de falsos positivos desde 0 a 19'4. Si comparamos estos porcentajes, con los de los estudios realizados sobre los procedimientos tradicionales del polígrafo, vemos como, efectivamente, los porcentajes máximos de falsos positivos han disminuido. Es decir, utilizando el Test de Conocimiento Culpable como procedimiento se clasifican menos sujetos "inocentes" como culpables. Sin embargo, el porcentaje máximo de falsos negativos aumenta, por tanto, se clasifican más sujetos "culpables" como inocentes. Esto puede indicar que este procedimiento no está libre del posible falseamiento u ocultación de las emociones y respuestas psicofisiológicas que pueden hacer los sujetos "culpables".

El test de la pregunta control y el test del conocimiento culpable se presentan como técnicas alternativas y opuestas de utilización del polígrafo. El uso de uno u otro de los procedimientos ha generado una gran polémica que aún hoy se mantiene, y que ha formado “bandos” de investigadores enfrentados. Honts, Kircher y Raskin (1995) defienden el test de la pregunta control, mientras que Ben-Shakhar (Ben-Shakhar y Furedy, 1990) y Furedy (1993) apoyan el test del conocimiento culpable.

Furedy (1993) ha llegado a sugerir el abandono de la investigación y la práctica de la Técnica de la Pregunta Control, argumentando esta proposición en la ausencia de rigor científico de este método, en que la diferencia entre las preguntas control y las relevantes

reside en el valor atribuido al arousal y en la falta de ética del procedimiento al presionar y cohibir a los sospechosos inocentes.

Por su parte, Honts, Kircher y Raskin (1995) explican una versión del Test de la Pregunta Control que evita algunas de estas críticas, el Test de la Mentira Dirigida (directed-lie test). Como su propio nombre indica, en este procedimiento se obliga al sospechoso a mentir de forma explícita, evitando la manipulación o presión del evaluador sobre el sospechoso que puede provocar estados de ánimo negativos en éste último. La forma de aplicación consiste en que el entrevistador explica al sospechoso que es necesario tener una muestra de sus registros fisiológicos cuando está mintiendo. Se le hace una pregunta sobre una transgresión menor, como ¿alguna vez ha dicho una mentira?, y el sujeto responde, se espera, que afirmativamente. Entonces se le explica que durante el interrogatorio, cuando aparezcan estas preguntas, debe responder mintiendo, debe pensar en alguna ocasión en la que mintió a alguien, debe ser consciente de que está mintiendo, y, por último, debe prestar atención a lo que siente, ya que estas respuestas serán de vital importancia para el resultado del test.

El objetivo de esta versión del Test de la Pregunta Control es, al igual que en el método original, focalizar la atención del sospechoso a las preguntas de mentiras dirigidas. De este modo el “inocente” mostrará un patrón psicofisiológico más alterado ante las preguntas de mentiras dirigidas que ante las preguntas relevantes, y el “culpable” aparecerá con un patrón inverso, ya que, probablemente, seguirá prestando más atención a las preguntas relevantes.

En el Test de las Mentiras Dirigidas además de modificar las instrucciones, también se ha estandarizado todo el procedimiento de aplicación. La exactitud en la clasificación de los sujetos con este procedimiento es similar a la obtenida con el Test de la Pregunta Control (Honts, Kircher y Raskin, 1995).

Ante la drástica sugerencia de Furedy (1993) de abandonar el procedimiento de la Pregunta Control, Rosenfeld (1997) argumenta que el control científico que, según sus defensores, se aplica en la elaboración de los ítems del Test de Conocimiento Culpable también puede utilizarse en la elaboración de las preguntas control. Además, la investigación y la práctica sobre la Técnica de la Pregunta Control ha llevado a la mejora de la misma dando lugar a un nuevo procedimiento. Y, por último, el que el procedimiento

de la Pregunta Control haya recibido numerosas críticas no implica que el Test del Conocimiento Culpable sea mejor.

Independientemente del método de aplicación del polígrafo que se aplique, o de lo sofisticado que sea el aparato de medición, el principio que subyace a ellos es común. Cuando una persona miente se produce una alteración fisiológica que puede ser medida y evaluada. Para explicar por qué aparece esta alteración fisiológica se han propuesto diferentes hipótesis.

1.3. Explicaciones teóricas.

Ben-Shakhard y Furedy (1990) exponen dos grandes categorías de teorías explicativas de la aparición de respuestas fisiológicas autónomas asociadas a la mentira: la motivacional-emocional y la cognitiva. Veamos cada una de estas categorías.

a) La *teoría motivacional-emocional* se basa en las aportaciones de tres teorías psicológicas clásicas: la teoría de la respuesta condicionada, la teoría del castigo y la teoría del conflicto (Zuckerman, DePaulo y Rosenthal, 1981).

La teoría de la respuesta condicionada explica la aparición de las respuestas fisiológicas autónomas porque la pregunta a la que el individuo da una respuesta falsa (mentira) está condicionada a una experiencia poco honesta y/o traumática, el momento de comisión del delito. Así, a mayor gravedad del delito mayor será la respuesta condicionada. La crítica que ha recibido esta explicación es que no justifica por qué en situaciones de laboratorio aparecen respuestas fisiológicas asociadas a las mentiras.

La teoría del castigo atribuye la aparición de las manifestaciones fisiológicas al responder a las preguntas relevantes a la anticipación del castigo que se impondrá al mentiroso si es descubierto. Esta teoría tampoco puede explicar los resultados de laboratorio.

Por último, la teoría del conflicto entre respuestas asegura que el motivo de que aparezcan alteraciones fisiológicas cuando una persona miente es la competición que se produce entre dos tendencias contradictorias, decir la verdad o mentir.

Aunque se han encontrado resultados que apoyan la explicación motivacional-emocional de la aparición de respuestas fisiológicas asociadas a la mentira, existen otros

resultados que no pueden justificarse desde esta perspectiva. No explica la distinción entre sujetos sinceros y mentirosos cuando éstos no están motivados para mentir (Davidson, 1968; Elaad y Ben-Shakhar, 1989; Horneman y O`Gorman, 1985; Horvath, 1978), cuando no tienen la intención de ocultar sus respuestas (Janisse y Bradley, 1980) o cuando no saben que el polígrafo está en funcionamiento (Thackray y Orne, 1968).

Con el fin de paliar las deficiencias de las teorías motivacionales-emocionales surge el segundo grupo de hipótesis desde una perspectiva cognitiva.

b) Esta *aproximación cognitiva* se basa en factores relacionados con la percepción y el procesamiento de las preguntas realizadas al sujeto. Existen tres planteamientos teóricos dentro de esta línea que tratan de explicar el funcionamiento del polígrafo: la respuesta de orientación, nivel de procesamiento de las preguntas y la dicotomización.

La primera está basada en la idea de respuesta de orientación propuesta por Berlyne (1960). Según él, un cambio en el tipo de estimulación provoca en los sujetos una alteración fisiológica. Así, cuando al sujeto se le presenta un ítem relevante entre un grupo de irrelevantes, se producirá una reacción fisiológica.

Por su parte, Waid, Orne, Cook y Orne (1978) y Waid y Orne (1981) se basan en el grado de procesamiento que el sujeto realiza sobre las preguntas para elaborar su explicación. Según estos autores, los sujetos prestan más atención a las preguntas relevantes y las procesan en mayor profundidad que las preguntas irrelevantes.

La última explicación cognitiva es la hipótesis de la dicotomización (Ben-Shakhar, 1977; Lieblich, Kugelmass y Ben-Shakhar, 1970). Estos autores consideran la existencia de dos factores relevantes para explicar los resultados encontrados con el polígrafo: la respuesta de orientación y la habituación. La idea de partida es que los estímulos se agrupan en relevantes e irrelevantes, de modo que se produce habituación para las preguntas dentro de una misma categoría y disminuye la respuesta fisiológica a las mismas. Por tanto, los sujetos sólo prestan atención a si la pregunta es relevante o no ignorando el resto de sus características. Las investigaciones realizadas por estos autores parecen confirmar su hipótesis. No obstante, plantean la necesidad de realizar más investigación

con el fin de poder integrar en su teoría el papel de los factores motivacionales y emocionales (ver Ben-Shakhar y Furedy, 1990, para una revisión).

Más allá de cuál de los procedimientos de uso del polígrafo es más útil para diferenciar entre personas sinceras y mentirosas, o cuál es la explicación teórica más adecuada, existe otra pregunta que, desde nuestro punto de vista, es también interesante. ¿Es posible engañar al polígrafo falseando o encubriendo las variables fisiológicas que debe medir? El caso de Aldrich Ames, espía de la CIA que durante años trabajó en Rusia y superó numerosos tests poligráficos, muestra la posibilidad real de falsearlas (Beardsley, 1999).

1.4. El falseamiento de los registros poligráficos: las contramedidas.

Según Clifton (1991), las contramedidas son técnicas que se emplean deliberadamente para modificar los patrones de respuestas psicofisiológicas durante la aplicación del polígrafo. Lo primero que debe aprender una persona que quiere ser declarado inocente con la prueba del polígrafo es a detectar cuáles son las preguntas irrelevantes, relevantes y de control en el caso de ser evaluado con el Test de la Pregunta Control. En el caso de estar siendo evaluado con el Test de Conocimiento Culpable, el sospechoso inocente no sabe cuáles son los ítems relevantes, así que no puede reaccionar diferencialmente a ellos, por lo que no es necesario que aplique contramedidas. El sospechoso culpable tiene dos alternativas, disminuir su reacción a todos los ítems o memorizar una secuencia aleatoria de alteración emocional emulando el patrón de un sospechoso inocente.

Clifton (1991) hace una revisión de las contramedidas físicas, psicológicas o cognitivas y farmacológicas que pueden utilizarse para alterar el resultado del polígrafo.

Dentro de las contramedidas físicas se incluyen la respiración, la tensión de los músculos, el dolor, los cambios de posición, el sudor y algunos actos fisiológicos. Así, para mostrar un registro fisiológico alterado podemos respirar de forma superficial y entrecortada, jadear, suspirar, contraer y relajar algunos grupos musculares (brazos, dedos, piernas, glúteos, etc.), presionar los dedos de los pies contra el suelo, pinchar el pie con una chincheta o rozar una herida, morder la lengua, cambiar de postura, toser, estornudar o bostezar. Evidentemente, este tipo de contramedidas han llevado a los

poligrafistas a generar algunas contra-contra medidas, como son un sillón especial que detecta las contracciones musculares, separar los pies del sujeto del suelo o controlar sus cambios posturales. Por otra parte, algunas de las contra medidas físicas son demasiado visibles y fácilmente detectables por el evaluador.

Las contra medidas farmacológicas consisten en administrar al interrogado algún fármaco (sedantes o tranquilizantes) que dificulte la detección poligráfica. Los sedantes disminuyen la ansiedad y el nivel de tensión de forma no selectiva, es decir, no sólo modifica las respuestas del sistema nervioso autónomo, sino que también afecta al sistema psicomotor. Esto supone un problema, ya que los síntomas de los sedantes son evidentes a simple vista, por lo que ningún evaluador del polígrafo administraría la prueba en estas condiciones. Los tranquilizantes tienen la ventaja de que influyen en el sistema límbico y subcortical, manteniendo intactas las capacidades intelectuales de modo que es más difícil de detectar por un observador. Uno de los tranquilizantes más conocidos es el diazepam, que no es especialmente difícil de conseguir.

Las contra medidas farmacológicas, aunque no son tan fácilmente observables como las físicas, pueden ser detectadas con análisis clínicos, lo que supone una limitación a su uso. Así que las contra medidas psicológicas o cognitivas se presentan como las más difíciles de detectar por el evaluador.

Las contra medidas psicológicas o cognitivas incluyen estrategias como la hipnosis, el control del pensamiento y las creencias sobre la efectividad del polígrafo. Mediante hipnosis puede sugerirse al sospechoso que sufre amnesia sobre los detalles del delito o que nunca estuvo allí cuando sucedió, de modo que no presente ninguna alteración cuando le formulen las preguntas relevantes. Las técnicas de control del pensamiento permiten que el sujeto muestre un patrón psicofisiológico alterado ante las preguntas de control si cuando se las formulan piensa en situaciones estresantes para él, y, presentará un patrón psicofisiológico relajado ante las preguntas relevantes si piensa en situaciones agradables. Así, si el sujeto es interrogado con el Test de la Pregunta Control resultará inocente. Si se le entrevista con el Test de Conocimiento Culpable sólo tiene que presentar la alteración psicofisiológica de forma aleatoria.

Por último, si el sospechoso está convencido de que el polígrafo no puede detectar sus pensamientos, ni identificarlos como verdaderos o falsos, será más difícilmente clasificable como culpable o inocente.

Honts, Raskin, Kircher y Hodes (1988) demostraron que el uso de contramedidas físicas de forma espontánea no producía ninguna alteración en los registros poligráficos. Sin embargo, en otras investigaciones se comprobó que el entrenamiento en el uso de las contramedidas físicas aumentaba considerablemente las posibilidades de éxito de las mismas (Honts, Hodes y Raskin, 1985; Honts, Raskin y Kircher, 1987).

En un estudio más reciente, Honts, Raskin y Kircher (1994) ponen a prueba tanto el uso de contramedidas físicas como psicológicas o cognitivas. Como contramedidas físicas utilizaron el dolor (morderse la lengua) y la tensión muscular (presionar los dedos de los pies contra el suelo), y como contramedida psicológica utilizaron el cálculo mental (contar de 7 en 7 hacia atrás). Los resultados muestran que las contramedidas físicas y psicológicas son igualmente efectivas para alterar los resultados del polígrafo. El 50% de los sujetos que utilizan las contramedidas se clasifican como sinceros por el evaluador ingenuo. El evaluador detecta el uso de contramedidas físicas en el 12% de los casos, y no descubre a ningún sujeto aplicando las contramedidas psicológicas.

Raskin (1989) y Waid y Orne (1981) también resaltan la existencia de otras variables que pueden alterar la exactitud del polígrafo en la detección de la mentira. Así, plantean el efecto de disminución de las respuestas fisiológicas que se produce por la habituación a los estímulos (v.g.: repetición de preguntas similares, repetición completa de la prueba de registro y repetición de las preguntas varias veces en la misma prueba como parte del procedimiento) y la influencia de las variables de personalidad, como el nivel de socialización (cuanto más pobre sea el nivel de socialización, más difícil es detectar al mentiroso, un ejemplo extremo pero muy claro es el caso de las psicopatías).

La gran cantidad de resultados en contra de la fiabilidad y validez del polígrafo ha llevado a algunos autores a buscar alternativas al mismo para la detección de la mentira desde una perspectiva psicofisiológica.

1.5. Métodos de registro psicofisiológico alternativos al polígrafo.

En los últimos años, algunos estudios muestran que medidas directas del procesamiento cognitivo (v.g.: ondas cerebrales) pueden convertirse en un instrumento poderoso para inferir la culpabilidad de un sospechoso. La onda P300 parece ser la más adecuada para realizar esta función, ya que puede ser elicitada bajo condiciones experimentales concretas, y existe un marco teórico que explique su aparición. El paradigma de investigación de esta onda cerebral es el conocido como “oddball”. La tarea base que se le presenta al sujeto es la clasificación de elementos en dos categorías siguiendo algún tipo de norma. Una de las dos categorías es menos frecuente o común que la otra. Cuando se le presenta al sujeto un elemento perteneciente a la categoría “extraña” aparece una onda P300 de gran amplitud. Así, puede elaborarse una lista de ítems que resulta homogénea para un sospechoso inocente, mientras que para el sospechoso culpable existirán dos categorías, los ítems irrelevantes y relevantes. Los ítems críticos o relevantes se diferencian de los demás en la medida que están relacionados con el delito, por lo que, al categorizarlos, producen la onda P300, permitiendo descubrir a la persona con conocimiento sobre detalles del delito. El problema estriba en que si se presentan sólo ítems relevantes e irrelevantes en función de su relación con el delito, el sospechoso inocente no tiene que clasificar ningún elemento, ya que para él todos pertenecen a la misma categoría. Por este motivo, se incluye una serie de elementos o targets que según las instrucciones el individuo debe detectar. Así, la onda P300 para el sospechoso inocente aparece ante la presentación de los targets, mientras que para el sospechoso culpable aparece ante los estímulos relacionados con el delito, ya que para éste suponen una tercera categoría extraña (Allen y Iacono, 1997; Bashore y Rapp, 1993; Farwell y Donchin, 1991; Zhou, Yang, Liao y Zou, 1999).

Diversos estudios sobre la efectividad de la onda P300 para la detección del conocimiento culpable muestran niveles altos de exactitud en la clasificación de los sujetos como culpables o inocentes. Así, Rosenfeld, Angell, Johnson y Qian (1991) obtuvieron un 89% de clasificaciones correctas utilizando como indicador la onda P300. En un estudio posterior (Johnson y Rosenfeld, 1992), y utilizando un procedimiento más depurado, se obtuvo un 87% de clasificaciones correctas. Farwell y Donchin (1991) lograron un 87,5% de clasificaciones correctas y un 12,5% de sujetos indeterminados.

Aunque este procedimiento, según sus defensores, se presenta como una alternativa prometedora al polígrafo, en nuestra opinión, no aporta más ventajas a la detección psicofisiológica del engaño de las que supone la utilización del Test de Conocimiento Culpable. Sin embargo, sí se añaden numerosas dificultades, como puede ser la necesidad de tener amplios conocimientos en psicofisiología para administrar, interpretar y evaluar el procedimiento seguido, o el elevado coste de los aparatos requeridos para medir estas ondas cerebrales. Por otra parte, algunos de los defensores de este procedimiento advierten que es necesario desarrollar más investigación sobre este método y su funcionamiento en ambientes reales, ya que hasta el momento sólo se ha trabajado en situaciones de laboratorio bajo unas condiciones muy concretas (Farwell y Donchin, 1991; Rosenfeld, 1995). Evidentemente, este nuevo procedimiento de detección del engaño, por ahora, no se adapta al principio de parsimonia que es deseable. Por este motivo, no vamos a profundizar en esta línea de investigación, que por otra parte, no es el objeto de esta Tesis Doctoral.

2. Claves conductuales y paraverbales asociadas al mentiroso.

Tal como comentamos anteriormente, la segunda línea de investigación sobre la detección de la mentira que distingue Yuille (1989) es la búsqueda de cambios en los movimientos corporales, expresión facial, voz, etc.

Antes de comenzar este apartado es necesario aclarar que algunos autores utilizan el término manifestaciones comportamentales en un sentido más amplio del que tiene en este capítulo. Köhnken (1989) incluye en el término manifestaciones comportamentales cuatro tipos de indicios de engaño: el contenido de la declaración, el comportamiento del habla o conducta extralingüística, la conducta no verbal y los fenómenos fisiológicos. Desde nuestro punto de vista, utilizar el término manifestaciones comportamentales en un sentido tan amplio no es útil, ni resulta más clarificador. Por este motivo, sólo incluiremos en este apartado, la conducta no verbal (manifestaciones conductuales) y la conducta

extralingüística (manifestaciones paraverbales). Los fenómenos fisiológicos ya fueron tratados en el punto anterior, y el contenido de la mentira será tratado en el siguiente.

Al igual que sucede con las manifestaciones psicofisiológicas asociadas a la mentira, existe, desde muy antiguo, interés por los indicios conductuales y paraverbales de la mentira. Zuckerman, DePaulo y Rosenthal (1981) recogen una descripción de la conducta de un supuesto mentiroso en el año 900 a.C.:

“No responde a las preguntas, o da respuestas evasivas; habla sin sentido, frota el dedo gordo del pie contra el suelo, y tiembla; su cara está descolorida; frota las puntas de su pelo con sus dedos” (Trovillo, 1939, pp. 849).

A pesar de la antigüedad de esta descripción, probablemente no resulta extraña en nuestros días, ya que descripciones de este tipo o muy parecidas pueden oírse en situaciones de la vida cotidiana actual. Más allá de las descripciones informales que de un mentiroso puede hacer el hombre de la calle, ¿qué ha descubierto la ciencia sobre las manifestaciones conductuales y paraverbales asociadas a la mentira?

2.1. Características de la conducta no verbal y explicaciones teóricas de su funcionamiento.

Según una de las más fervientes defensoras de este línea de investigación, Bella M. DePaulo (1992; 1994), la conducta no verbal tiene unas características especiales, respecto a la verbal, que la convierten en un buen indicador del engaño. Estas características son las siguientes:

a.- La conducta no verbal es irreprimible: desde la perspectiva de la psicología social se defiende que las manifestaciones comportamentales y paraverbales acompañan a cualquier interacción humana. De modo que, aún si el emisor de un mensaje intenta eliminar estas manifestaciones, su ausencia tiene algún significado para el receptor.

b.- La conducta no verbal está relacionada con las emociones: existe gran cantidad de investigación que asocia determinadas expresiones faciales al sentimiento de emociones concretas. Así, la conducta no verbal se presenta, en determinadas

circunstancias, como información más intensa y fiel de lo que piensa o siente el individuo, que la conducta verbal.

c.- La conducta no verbal es menos accesible al emisor del mensaje que al receptor: la percepción que las personas tienen sobre su propia cara, cuerpo o voz difiere, en gran medida, de la percepción que tienen los demás de estos aspectos. Sin embargo, el contenido verbal de una frase tiene, en principio, es percibido de igual modo por dos interlocutores que hablen el mismo idioma.

d.- La conducta no verbal es más difícil de registrar: la inaccesibilidad de la conducta no verbal para el emisor de la misma hace prácticamente imposible que se tenga un “registro” o “constancia” de la emisión de dicho comportamiento. Así, es más fácil repetir o describir una serie de palabras que una expresión facial, un movimiento de manos o un tono de voz.

e.- La conducta no verbal representa contenidos que no pueden expresarse verbalmente: así como existen significados imposibles de explicar sin palabras, existen otros que sólo pueden ser expresados con manifestaciones no verbales.

f.- La conducta no verbal ocurre muy rápidamente: los comportamientos no verbales son instantáneos y producen en los interlocutores reacciones del mismo tipo. Esta rapidez en la aparición de la conducta no verbal implica, probablemente, sinceridad, o al menos, percepción de sinceridad. Por su parte, el contenido verbal es susceptible de ser manipulado.

De Paulo (1992) reconoce que no todas estas características son exclusivas de la conducta no verbal, sino que algunas pueden ser aplicadas a la conducta verbal. Asimismo, afirma que las conductas no verbales no siempre cumplen estas seis características, ya que existe gran variedad de comportamientos de este tipo que se sitúan a lo largo de un continuo de controlabilidad.

Desde nuestro punto de vista, las características de la conducta no verbal propuestas por DePaulo (1992), y que determinan su capacidad como detectores de engaño, están incluidas en las explicaciones teóricas clásicas sobre el papel de las manifestaciones comportamentales y paraverbales en la detección de mentirosos. Estas explicaciones parten de la idea de que cuando una persona miente realiza una serie de conductas que pueden descubrir sus intenciones. Estas conductas delatorias se

producen por la intervención de varios procesos en el acto de mentir, como son: el intento de control, el arousal o activación, los estados afectivos y la complejidad cognitiva (Köhnken, 1989; Zuckerman, DePaulo y Rosenthal, 1981). Veamos cada uno de ellos.

1.- El intento de control: cuando una persona miente trata de controlar su conducta de modo que no se le descubra. Según Zuckerman, DePaulo y Rosenthal (1981) este intento de control se convierte en un indicador de engaño por sí mismo, ya que la conducta pierde la espontaneidad y parece planeada. Además, es poco probable que una persona pueda controlar todas las manifestaciones conductuales y paraverbales de modo que resulten coherente entre sí y con el resto de la información que emite el sujeto (Zuckerman, Driver y Koestner, 1982).

Por otra parte, Ekman (1991) y Ekman y Friesen (1969; 1974) afirman que algunas manifestaciones del engaño pueden controlarse mejor que otras. Así, el contenido verbal puede controlarse mejor que la conducta no verbal. Además, las numerosas manifestaciones conductuales y paraverbales existentes pueden graduarse en un continuo de controlabilidad. El grado de controlabilidad de una manifestación depende de tres características: la capacidad de emisión, el feedback externo y el feedback interno. La capacidad de emisión se refiere a aspectos como el número de manifestaciones que pueden discriminarse en la información enviada, la velocidad de la transmisión y la saliencia de cada manifestación. El feedback externo hace referencia a la reacción que se produce en el interlocutor y el interno a la conciencia que tiene el emisor de sus expresiones.

Basándose en estos criterios, Ekman y Friesen (1969; 1974) afirman que la cara es más controlable que el resto del cuerpo, ya que envía mucha información rápidamente, el interlocutor le presta mucha atención y el emisor tiene mayor conciencia de sus expresiones faciales que de las corporales. Una excepción a esta regla son las microexpresiones faciales, que son pequeños movimientos musculares que sólo pueden ser descubiertos si puede verse la expresión a cámara lenta.

En definitiva, la evaluación de la credibilidad basada en el control del comportamiento que realice el emisor no es un análisis simple de conductas aisladas,

sino que supone una evaluación y comparación simultánea de diferentes canales y manifestaciones (Köhnken, 1989).

2.- El arousal o nivel de activación: la idea de que la situación de engaño supone un incremento en el nivel de arousal del mentiroso parte de los estudios sobre la detección psicofisiológica de la mentira. Como comentamos en el punto anterior, en situaciones de laboratorio se ha hallado que la verdad y la mentira producen diferentes intensidades en las respuestas autonómicas. Este hecho puede explicarse desde diferentes teorías, como la teoría de la respuesta condicionada, la del castigo, la del conflicto y las teorías cognitivas.

Al igual que ocurre con las respuestas fisiológicas el arousal producirá un incremento en la frecuencia e intensidad de las manifestaciones conductuales del mentiroso que permite su descubrimiento. Así, se espera que en el mentiroso aparezcan cambios en su tono de voz, la cantidad de errores que tiene en su discurso, la cantidad de adaptadores que utiliza (ehh, umm, etc.), el número de pausas, la frecuencia de parpadeo, los gestos, la sonrisa, etc.

3.- Los estados afectivos: desde esta perspectiva se entiende que las conductas no verbales son un reflejo directo de los afectos que se relacionan con el acto de mentir. Las emociones suelen aparecer en el engaño aunque éste no se refiera a sentimientos. Para Ekman (1991) el papel que juegan las emociones en la detección de la mentira está muy claro:

“Con frecuencia, una mentira falla porque se trasluce algún signo de una emoción oculta. Y cuanto más intensas y numerosas sean las emociones involucradas, más probable es que el embuste sea traicionado por alguna autodelación manifestada en la conducta”
(Ekman, 1991, pág. 20).

Así, cualquier emoción presente mientras se miente puede ser un problema para el mentiroso, sin embargo, existen tres que están especialmente relacionadas con el engaño: la culpabilidad por mentir, el miedo a ser descubierto y el placer de engañar (Ekman, 1991; Ekman y Friesen, 1969; Ekman y O’Sullivan, 1989).

La culpabilidad por engañar hace referencia al sentimiento que aparece en el individuo por el mero hecho de mentir y que no está necesariamente relacionado con

el contenido de la mentira. Según Ekman y O'Sullivan (1989) la culpabilidad por engañar será mayor cuando: la víctima no obtiene beneficio de la mentira, pero sí pierde algo; la mentira no está autorizada por razones laborales o situacionales; el mentiroso hace tiempo que no miente; el mentiroso y su víctima comparten valores sociales; el mentiroso conoce personalmente a la víctima; el mentiroso no puede justificar su mentira; y/o la víctima no espera ser engañada, ya que el mentiroso la ha animado a que confíe en él.

La vergüenza está relacionada con la culpabilidad pero existen algunas diferencias importantes. La aparición del sentimiento de vergüenza por mentir requiere la existencia de un público y del descubrimiento de la mentira por parte del mismo. Sin embargo, el sentimiento de culpa puede sentirse sin que se haya descubierto el delito y sin que otros se enteren del mismo. La distinción entre el sentimiento de culpa y la vergüenza es importante, ya que pueden inducir al mentiroso a comportarse de manera muy distinta. Mientras el mentiroso que se siente culpable puede descubrir su mentira para aliviar su culpabilidad, el mentiroso que siente vergüenza por mentir evitará descubrir su engaño.

El temor a ser descubierto al mentir puede presentarse en diferentes grados. Un temor leve a ser descubierto puede ser beneficioso, ya que mantiene al mentiroso alerta evitando ciertos errores. Sin embargo, cuando el miedo aparece a nivel medio o alto puede producir signos conductuales evidentes que facilitarán la detección. La aparición de esta emoción está condicionada a una serie de factores, como son: la habilidad percibida de la víctima para detectar mentiras; la suspicacia de la víctima; el mentiroso tiene poca práctica mintiendo o ha tenido pocos éxitos con sus mentiras; el miedo al castigo que tenga el mentiroso; la personalidad del mentiroso; el valor de lo que se juega el que miente; el castigo aumenta si se descubre a la persona mintiendo; y/o la víctima no obtiene ningún beneficio de la mentira (Ekman y O'Sullivan, 1989).

Por último, el placer por engañar es un sentimiento positivo que experimenta el mentiroso cuando anticipa el reto de mentir o cuando está mintiendo y aún no tiene el éxito asegurado. Como citamos anteriormente, John Irving (1985) describe este sentimiento en un pasaje de su novela *The Cider House Rules*:

“ Una mentira es ... una empresa vigorosa, te mantiene en pie haciéndote de repente responsable de lo que pasa después. Debes estar alerta para mentir, y mantenerte alerta para mantener la mentira en secreto. Cuando mientes, te hace sentir que controlas tu vida. Decir mentiras es muy seductor ... Me encanta mentir. Cuando mientes sientes como que has engañado al destino - el tuyo y el de todos los demás” (citado en Ekman y O’Sullivan, 1989, pág. 263).

Al igual que las emociones anteriores, el placer de engañar está modulado por una serie de factores, como son: la reputación de la víctima como difícil de engañar; el engaño se percibe como un reto por la dificultad de lo que hay que inventar u ocultar; y/o existe un público presente durante el engaño que valora la habilidad del mentiroso.

La explicación de la aparición de las manifestaciones conductuales basada en estas emociones constituyen lo que Ekman y Friesen (1969) denominaron el modelo de filtraje o filtrado. Según este modelo cuando una persona miente puede sentir miedo a ser descubierto, culpabilidad o placer por mentir de forma simultánea o sucesiva, y en diferentes grados. El sentimiento de estas emociones provoca que determinadas conductas se “filtren” haciéndose visibles para el detector de mentiras. Estas manifestaciones pueden verse en la cara, la voz y el cuerpo. Incluso cuando el mentiroso trata de evitar las “filtraciones” aparecen conductas que sirven como indicadores de engaño.

4.- La complejidad cognitiva: la idea que subyace a esta explicación es que la elaboración de una mentira es una tarea más difícil que la narración de un hecho real (Köhnken, 1989). Además, generalmente la mentira debe repetirse en diferentes ocasiones para que no sea descubierto el engaño inicial (Ekman y O’Sullivan, 1989; Alonso-Quecuty y Hernández-Fernaud, 1997; Köhnken, 1989). Esto supone mayor esfuerzo cognitivo, ya que para evitar inconsistencias deben realizarse procesos de comparación de las diferentes versiones saturando así la memoria de trabajo (Köhnken, 1989).

Como la elaboración de una mentira implica un costo cognitivo mayor que relatar un hecho real, se espera que el mentiroso preste menos atención a sus

conductas que al contenido de la mentira. De este modo, cuando una persona miente presenta una serie de comportamientos diferentes a cuando está siendo sincera.

Según Köhnken (1989) las cuatro explicaciones que hemos expuesto anteriormente como justificaciones de la aparición de los correlatos conductuales y paraverbales de la mentira funcionan de forma interactiva y no aislada, por lo que no deben valorarse como más o menos correctos unos que otros, sino considerarlos complementarios.

2.2. Indicios conductuales y paraverbales de la mentira.

El paradigma experimental clásico en el estudio de los correlatos asociados a la mentira consiste en realizar grabaciones de vídeo de personas que dan un mensaje verdadero o un mensaje falso, según a la condición a la que han sido asignados. Estas grabaciones son vistas por sujetos que hacen el papel de observadores y que deciden, en escalas numéricas, sobre la veracidad o falsedad de los episodios (DePaulo y DePaulo, 1989).

Siguiendo este procedimiento, Ekman, O'Sullivan y Frank (1999) desarrollan una investigación en la que distintos profesionales, cuyo trabajo con frecuencia tiene relación con la detección de mentiras (v.g.: abogados, policías, psicólogos), obtienen altos índices de exactitud en la detección de mentiras utilizando los correlatos conductuales como indicios de detección. Pero, ¿cuáles son estas claves?

Zuckerman, DePaulo y Rosenthal (1981) realizan un metaanálisis con 54 estudios sobre los correlatos conductuales y paraverbales de la mentira. Según sus resultados, la conducta del mentiroso es menos espontánea que la del sincero, presenta gran cantidad de discrepancias entre diferentes canales (v.g.: conducta verbal y no verbal), aumenta su dilatación pupilar, los errores del habla y el tono de voz. Además, los mentirosos hacen más pausas, utilizan más adaptadores en su discurso (v.g.: paraverbales: ehh, ahh, yyy; conductuales: rascarse, tocarse el pelo), están más indecisos y sonríen menos que los sinceros.

Posteriormente, DePaulo, Stone y Lassiter (1985) realizan otro metaanálisis en el que encuentran claves paraverbales y conductuales que se relacionan de forma significativa con la detección de la mentira. Así, los mentirosos presentan más y más largas indecisiones

al hablar, más errores (v.g.: tartamudeos, repeticiones y errores gramaticales), una mayor latencia de respuesta y un tono de voz más alto que los sinceros. Además, los mentirosos se caracterizan por un aumento en la dilatación pupilar, en la frecuencia de parpadeo y en la cantidad de gestos automanipulativos (v.g.: rascarse, retorcerse el pelo, jugar con objetos).

Por su parte, Burgoon, Birk y Pfau (1990) presentan un modelo de organización de las conductas no verbales y de su relación con la credibilidad. El modelo plantea que el emisor de un mensaje expresa determinados estados mediante lo que denominan indicios distales, que son características de la conducta no verbal del emisor que pueden ser medidas de forma objetiva (v.g.: la frecuencia de aparición de los gestos ilustradores). El receptor del mensaje percibe los indicios distales y los codifica como percepciones proximales, que son juicios subjetivos realizados sobre los indicios distales (v.g.: voz cálida, rostro agradable). Así, el receptor realiza sus juicios de credibilidad basándose en sus percepciones proximales, y no en los indicios distales. El objetivo de este modelo es reducir la gran cantidad de correlatos no verbales en categorías más generales que sean identificadas en función de las percepciones que evocan en el receptor, no según sus características externas, y que produzcan efectos consistentes sobre la valoración de la credibilidad.

Siguiendo este modelo, las manifestaciones paraverbales que se consideran indicios objetivos o distales relacionados con la credibilidad son: la frecuencia y variación del tono, la amplitud o profundidad, el ritmo, la variación en el ritmo, las pausas y la fluidez. Estas claves están relacionadas con tres percepciones proximales: la simpatía o amabilidad, la seguridad y el arousal o activación. Así, un receptor considerará creíble a una persona percibida como agradable, con seguridad y con un nivel de activación bajo. En la tabla 4 puede verse la correspondencia entre los indicios distales y las atribuciones proximales.

Las manifestaciones conductuales consideradas como indicios distales son: la proximidad física, la posición corporal, el contacto visual, la expresión facial y la gesticulación. Estas claves pueden agruparse en tres percepciones proximales, que son la proximidad, la dominancia y la activación (ver tabla 4). En la medida que el emisor

mantenga una proximidad moderada con su interlocutor, mantenga el contacto visual y haga un uso adecuado de la expresión facial y de los gestos será percibido como creíble.

Tabla 4: Correspondencia entre los indicios distales y las percepciones proximales asociadas con una alta credibilidad propuestas en el modelo de Burgoon, Birk y Pfau (1990).

	Indicios distales	Percepciones proximales
Paraverbales	Charla fluida, pausas breves, tono constante	AMABILIDAD
	Habla rápida	SEGURIDAD
	Latencias de respuesta cortas, ritmo constante	ACTIVACIÓN
Conductuales	Proximidad física y psicológica moderada, contacto visual frecuente	PROXIMIDAD
	Actividad facial, uso apropiado de los gestos, pocos adaptadores conductuales	DOMINANCIA
		ACTIVACIÓN

También Ekman (1991) realiza una revisión de las claves conductuales y paraverbales que son útiles para detectar el engaño. Como manifestaciones paraverbales de la mentira se consideran las pausas demasiado largas o frecuentes, la vacilación al empezar a hablar, la frecuencia de las interjecciones (¡ah!, ¡ooh!), las repeticiones, el tono y volumen de voz alto y la mayor velocidad del habla. Dentro de las manifestaciones conductuales que revelan el engaño se encuentran: el aumento de errores en el uso de gestos emblemáticos (que tienen significado por sí mismos, por ejemplo encogerse de hombros o señalar con el pulgar hacia arriba), la disminución en el uso de ilustradores (gestos que ilustran o ejemplifican lo que se dice pero que no tienen significado sin las palabras, por ejemplo dibujar en el aire), la aparición de microexpresiones faciales (expresiones emocionales que abarcan el rostro y duran mucho menos de lo que durarían en condiciones normales), la presencia de expresiones abortadas (expresión facial que es interrumpida), el parpadeo, la dilatación pupilar, la asimetría en la expresión facial, la duración de la expresión facial (una expresión con una duración mayor de 10 segundos suele ser falsa), la sonrisa, y la correspondencia entre las diferentes manifestaciones y el discurso.

Como hemos visto hasta ahora, los diferentes autores presentan sus resultados como listados de indicios de engaño. En líneas generales, consideran que estas claves no funcionan de forma aislada, sino que forman parte de un cúmulo de información que aparece de manera simultánea o superpuesta (Ekman, 1991). Sin embargo, la idea que genera esta serie de trabajos es que la detección de la mentira consiste en la percepción y valoración de indicadores aislados por parte del receptor del mensaje.

En contra de esta línea de pensamiento, Becerra, Sánchez y Carrera (1989) realizan una investigación con el fin de determinar la existencia de un patrón general de configuración del comportamiento que varía de forma cualitativa para los mensajes verdaderos y falsos. Para ello, presentan a los receptores grabaciones de vídeo de emisores contando mensajes verdaderos y falsos. Se manipula el orden de presentación de los enunciados falsos, de modo que aparecen en diferentes secuencias en relación con los mensajes verdaderos. El objetivo de esta manipulación es comprobar si los receptores son mejores detectores al poder contrastar el comportamiento general de un emisor cuando es sincero y cuando miente. Los resultados muestran que, efectivamente, los receptores detectan mejor el mensaje falso cuando éste aparece tras un mensaje verdadero, que cuando aparece en primer lugar. Este resultado indica que es necesario establecer una línea base del comportamiento habitual de una persona para poder detectar las diferencias cuando miente, ya que es este cambio general, y no los indicios aislados, el que tiene mayor saliencia para el detector.

Con lo expuesto hasta ahora se comprueba que existen numerosos estudios y revisiones sobre cuáles son las claves conductuales y paraverbales, o los patrones generales más fiables para detectar el engaño. También demuestra que los resultados de investigación no siempre son consistentes entre sí, provocando una sensación de desorden y falta de validez y fiabilidad. Según Burgoon, Birk y Pfau (1990) existen tres razones por las que no se llega a resultados unívocos. La primera es que los investigadores no utilizan, en sus estudios, los mismos criterios de credibilidad o detección del engaño. La segunda es que la operacionalización de los correlatos conductuales y paraverbales de la mentira suele ser bastante vaga. Y, por último, que no se ha conseguido relacionar correctamente las manifestaciones físicas (conductuales y/o paraverbales) del engaño con la percepción que de ellas tiene el detector potencial.

La detección conductual y paraverbal del engaño no sólo tiene problemas con la consistencia de los resultados de investigación sino que también existen una serie de factores que alteran la fiabilidad de estas claves como detectoras de la mentira.

2.3. Errores en la detección de los indicios conductuales y paraverbales de la mentira.

Los errores que pueden aparecer en la detección conductual de la mentira son los mismos que en la detección psicofisiológica: el falso positivo y el falso negativo. En el error falso positivo se confunde a una persona sincera con un mentiroso, y en el falso negativo a un mentiroso con un sincero. Ambos tipos de error pueden ocurrir debido a lo que se conoce como error de idiosincrasia. Además, el falso positivo también puede aparecer debido al error de Otelo (Ekman, 1991; Ekman y O'Sullivan, 1989).

El error de idiosincrasia tiene lugar al no considerar las diferencias individuales que existen en el comportamiento independientemente de que la persona esté mintiendo o no. El que una manifestación sea indicio de engaño para mucha gente no significa que lo sea para todo el mundo. Algunas personas muestran determinados comportamientos tanto cuando mienten como cuando dicen la verdad (i.e.: pausas cortas o largas entre palabras, errores frecuentes al hablar, pocos o muchos gestos, etc.), de modo que no discriminan entre ambas situaciones. Así, se puede calificar a una persona de mentirosa, cuando realmente está siendo sincera (falso positivo).

Por otra parte, es importante recordar que la ausencia de indicios de engaño no es un indicador de veracidad, ya que determinadas características de personalidad, el entrenamiento o las diferencias individuales pueden provocar dicha ausencia. Así, el maquiavelismo es una característica de personalidad que induce a la persona a manipular y engañar a los demás, sin por ello experimentar las emociones asociadas a este acto (culpabilidad, temor al descubrimiento), y sin que aparezcan las manifestaciones conductuales y paraverbales. También es posible recibir entrenamiento en el control de los indicios del engaño, como ocurre, por ejemplo, en la técnica de Stanislavski sobre interpretación. Mediante este método los actores aprenden a sentir las emociones que deben interpretar, de modo que los correlatos asociados a dicha emoción sí aparecen. Por último, es posible que la persona crea su propia mentira por lo que no existirán

manifestaciones de la misma (Ekman, 1991; Ekman y O'Sullivan, 1989). En todas estas situaciones, la persona es considerada sincera aún cuando esté mintiendo (error falso negativo).

Estos fallos en la detección debido al error de idiosincrasia podrían reducirse basando los juicios de credibilidad en la comparación de la conducta del sospechoso en condiciones normales y su comportamiento en el momento de la evaluación, es decir, estableciendo una línea base de conducta. El problema estriba en que no siempre es posible este contacto previo con el sospechoso, y mucho menos, en una situación relajada si es consciente de que está siendo evaluado.

Por otra parte, el error de Otelo consiste en no creer a una persona inocente debido a que, al estar en una situación estresante, parece que está mintiendo. Una persona inocente puede temer no ser creído, puede sentir sorpresa o enfado al estar bajo sospecha y estar siendo evaluado para decidir si es sincero o miente. Todas estas emociones pueden producir determinadas manifestaciones similares a las de un mentiroso. De hecho, esto le pasa a Desdémona en la obra de Shakespeare, Otelo. Otelo acusa a Desdémona de amar a otro hombre y le pide que confiese o la matará. Ella solicita la presencia del supuesto amante para que lo niegue. Otelo afirma que es imposible ya que ordenó matarlo. Desdémona se siente desamparada y triste porque no puede demostrar su inocencia y va a morir. Otelo interpreta su comportamiento como indicio de engaño y obró en consecuencia.

El caso de Otelo y Desdémona ejemplifica la importancia de las ideas preconcebidas que puede tener el evaluador sobre el sospechoso. Con el fin de disminuir el efecto de estas preconcepciones es conveniente que el evaluador sea consciente de que un signo de emoción puede no referirse a un engaño sino a cómo se siente la persona sincera (Ekman, 1991; Ekman y O'Sullivan, 1989).

Con el fin de aislar los indicios conductuales y paraverbales del engaño que aparecen independientemente del nivel de activación o estrés que experimenta el sujeto, DeTurck y Miller (1985) realizan un estudio. Para ello, asignan los sujetos a tres condiciones experimentales: sin arousal-sinceros, con arousal-sinceros y mentirosos. Los resultados muestran que existen seis claves que permiten distinguir a las personas sinceras con un nivel de activación alto o bajo de las personas que mienten. Estos indicadores son:

el uso de adaptadores (i.e.: eh, ah), los gestos de las manos, los errores del habla, las pausas, la latencia de respuesta y la duración del mensaje. Según los autores, su estudio permite concluir que estos indicios del engaño no son atribuibles al arousal, y por lo tanto, son indicadores robustos del efecto que el acto de mentir tiene sobre las manifestaciones conductuales y paraverbales del individuo.

Las investigaciones expuestas hasta este momento demuestran que detectar la mentira en función de las manifestaciones conductuales y paraverbales es una tarea compleja que requiere tomar decisiones sobre la fiabilidad y validez de los indicadores o sobre si éstos deben considerarse de forma aislada o conjunta. Ekman y O'Sullivan (1989) han elaborado una lista de 38 preguntas o aspectos a tener en cuenta en la detección conductual de la mentira (i.e.: ¿puede anticipar el mentiroso cuando debe mentir?, ¿tiene que falsificar o sólo tiene que ocultar?, ¿si es descubierto el castigo es severo?, etc.). En función de las respuestas a estas cuestiones realizan valoraciones sobre la dificultad de la detección del engaño. Los autores reconocen que la utilidad de esta lista de preguntas no se ha comprobado experimentalmente, pero que sí sirve como recordatorio de los numerosos factores que afectan en el proceso de detección de una mentira.

La susceptibilidad de las manifestaciones psicofisiológicas, conductuales y paraverbales del engaño a sufrir interpretaciones erróneas de su significado ha llevado a algunos autores a proponer que se evalúe la credibilidad sólo en función del contenido del mensaje. Así, Sacks y Hastie (1986) afirman que la investigación sobre la atribución de credibilidad del testimonio por los miembros de los jurados muestra que éstos son más eficaces si en lugar de ver y oír al testigo, sólo escuchan la grabación de su declaración. Zuckerman, DePaulo y Rosenthal (1981) encuentran que la exactitud en la detección disminuye cuando el receptor dispone de información facial del emisor, y aumenta cuando obtiene información corporal y paraverbal.

Por su parte, Miller y Burgoon (1982) revisan el efecto que el modo de presentación de los mensajes tiene sobre la exactitud de la detección. Así, exponen los resultados de Maier y Thurber (1968) en los que la exactitud en la detección aumenta en las condiciones en las que el mensaje sólo se escucha o se lee, frente a la condición en la que se ve y se oye. También presentan datos en los que no se encuentran diferencias entre los distintos modos de presentación del mensaje (Hocking, Bauchner, Kaminski y Miller,

1979). En definitiva, Miller y Burgoon (1982) concluyen que el acceso por parte del detector a las claves conductuales del engaño parece no mejorar la exactitud en la detección de la mentira.

Desde nuestro punto de vista, tanto la investigación de los correlatos fisiológicos de la mentira, como la de los comportamentales y paraverbales, adolecen del mismo error: la identificación de la mentira con el mentiroso (Hernández-Fernaud y Alonso-Quecuty, 1997^a). En ambos casos, se deja de lado un elemento importante del acto de mentir, el mensaje que el mentiroso envía a su víctima. Si a esto añadimos, los numerosos factores que reducen la fiabilidad y validez de las claves fisiológicas, conductuales y paraverbales como detectoras del engaño, consideramos que la evaluación del mensaje se presenta como una alternativa coherente en la investigación de la detección de la mentira. A esta línea de investigación dedicamos el siguiente apartado.

3. Claves del mensaje asociadas con la mentira.

Hasta este punto las investigaciones comentadas parten del supuesto de que el comportamiento fisiológico, conductual o paraverbal del mentiroso es diferente al del sincero tanto cualitativa como cuantitativamente, y por ello es susceptible de ser descubierto. El principio que subyace en esta línea de investigación es que no son los mentirosos sino sus mensajes falsos los que difieren de los verdaderos, y lo hacen en una serie de características que se refieren tanto al tipo de información (nivel cualitativo) como a la cantidad de información (nivel cuantitativo) que incluyen.

El análisis diferencial de los mensajes verdaderos y falsos se realiza desde diferentes líneas de trabajo que incluyen desde la investigación básica de la memoria (control de realidad de los recuerdos) y la comunicación (teoría de la manipulación de la información) hasta la práctica forense (análisis de la realidad de las declaraciones).

3.1. Práctica forense: el análisis de la realidad de las declaraciones.

El análisis de la realidad de las declaraciones es una técnica desarrollada por Udo Undeutsch con el objeto de evaluar la credibilidad de las declaraciones de los niños víctimas de abuso sexual.

El origen de esta técnica parte de los trabajos de Stern (1902) sobre la fiabilidad de las declaraciones realizados a principios de siglo. Él demuestra que los testigos no narran de forma completa y exacta lo que perciben. Stern (1902) plantea que es necesario evaluar las declaraciones, especialmente en los procesos criminales en los que no existen pruebas físicas del delito, no hay testigos y el sospechoso no confiesa su delito (v.g.: abusos sexuales a menores) (citado en Undeutsch, 1989).

En 1963, Trankell publica su libro *Reliability of Evidence* sobre la fiabilidad de los testigos en el que propone que la investigación psicológica sobre los testigos demuestra que las declaraciones verdaderas se distinguen de las falsas según dos criterios: el de realidad y el de secuencia. Según el criterio de realidad las declaraciones verdaderas presentan mayor cantidad de detalles, más información irrelevante para la acción central y más información subjetiva o emocional sobre los hechos que las declaraciones falsas. Por su parte, el criterio de secuencia parte de la idea de que cuando una persona cuenta un suceso en varias ocasiones se producen una serie de modificaciones en los detalles periféricos que son razonables desde el punto de vista del funcionamiento de la memoria. Así, la aparición de estas alteraciones periféricas es una prueba de la veracidad del relato (Trankell, 1963).

Siguiendo el planteamiento de Trankell, en 1967 Undeutsch formula la técnica de Análisis de la Realidad de las Declaraciones desarrollada a partir de su experiencia en la evaluación de las declaraciones de niños víctimas de abuso sexual. Esta técnica está dirigida a la evaluación de declaraciones en caso de abuso sexual a niños, no pudiéndose aplicar a adultos. El procedimiento general parte del estudio de las declaraciones previas del menor y de la obtención de una declaración del niño sobre los hechos. El evaluador debe conseguir que el niño cuente una versión de los hechos lo más extensa posible de forma narrativa, sin realizar preguntas ni interrupciones. Además, el evaluador debe tener en cuenta las habilidades y capacidades del niño (lenguaje, memoria, experiencia, imaginación, etc.), las características del suceso (relevancia, complejidad, etc), la

intensidad de las manifestaciones y el número de detalles que apoyan cada criterio de la técnica (Undeutsch, 1989).

El principio que subyace tanto a la propuesta de Trankell como a la técnica de Undeutsch es la diferencia cualitativa existente entre las narraciones de un suceso real y las de un hecho inventado. Undeutsch (1989) agrupa estas diferencias en una serie de criterios, que a su vez se organizan en dos grandes categorías a tener en cuenta: el análisis aislado de la declaración obtenida por el evaluador, y el análisis de las diferentes declaraciones dadas por el menor a lo largo del proceso judicial.

Los criterios de valoración de la declaración aislada son los siguientes:

A) Criterios generales:

- *Localización espacial y temporal de los hechos*: los incidentes reales ocurren en un lugar y en un momento concretos, y concretamente, los abusos sexuales requieren un contexto específico (v.g.: estaba en la habitación, era por la tarde).
- *Concreción de los detalles*: claridad y definición de los detalles (v.g.: estaba en la habitación de mis padres con la puerta cerrada con la llave pasada).
- *Riqueza de los detalles*: los abusos sexuales son sucesos complejos que requieren gran riqueza de detalles para ser explicados (v.g.: la luz estaba apagada, pero se veía un poco por la luz que entraba de la calle, ya que la cortina estaba abierta).
- *Originalidad*: expresiones personales de los hechos o detalles inusuales con poca probabilidad de ser inventados (v.g.: me estaba apretando el *cogote*, me tocó el *pipi*).
- *Consistencia interna*: relación lógica de las diferentes partes del relato.
- *Detalles específicos del delito sexual*: peculiaridades de los abusos sexuales a menores (v.g. me pisaba los pies, en el caso de un menor al que se le obliga a hacer una felación y el agresor le pisa los pies para que no huya).

B) Manifestaciones especiales de los criterios generales:

- *Referencia a detalles que sobrepasan la capacidad de comprensión o imaginación del testigo*: referencias a precauciones tomadas por el agresor para no ser descubiertos, justificaciones dadas por el agresor, amenazas para no contar la agresión, etc (v.g. si lo cuentas a alguien te dejo de querer).
- *Referencia a detalles subjetivos*: pensamientos, sentimientos, cambios en la relación emocional con el agresor, etc (v.g.: creí que le dolía algo porque gritaba, referido al agresor cuando llega al orgasmo).
- *Referencia a complicaciones inesperadas*: referencias a interrupciones de la relación, intentos de relación fallidas, etc (v.g.: cuando entró mi madre en la habitación mi padre se asustó).
- *Correcciones espontáneas o especificaciones*: corrección de detalles mal explicados o incompletos (v.g.: mi padre se asustó porque cuando mi madre entró estaba de espaldas a la puerta).
- *Dudar del propio relato*: referencias a aspectos de la declaración que van en contra del testigo (v.g.: creo que no lo recuerdo muy bien).

C) Criterios negativos:

- *Falta de consistencia interna*: falta de relación lógica entre las diferentes partes del relato (v.g.: me quitó la ropa interior, antes de quitarle los pantalones).
- *Falta de consistencia con las leyes de la naturaleza*: detalles que van en contra de hechos probados por la ciencia o las leyes de la naturaleza. (v.g.: el pene estuvo todo el tiempo hacia abajo).
- *Falta de consistencia externa con otras pruebas incuestionables*: detalles que van en contra de otras pruebas ajenas a la declaración y que son irrefutables.

Los criterios para evaluar la secuencia de declaraciones son:

- *Falta de estabilidad*: producción de cambios materiales en los relatos que afectan a la acción central (v.g.: en la primera declaración afirma que hubo penetración y en la siguiente no).

- *Declaraciones previas inconsistentes*: omisiones o errores en la información obtenida en declaraciones previas.

La presencia de todos los criterios, salvo los negativos, se valoran como indicadores de credibilidad. Sin embargo, su ausencia no implica disminución de la veracidad de la declaración. El análisis de la declaración y la valoración de estos criterios lleva al evaluador a tomar una decisión sobre la credibilidad del relato. Así, el evaluador debe elegir uno de los cinco grados de credibilidad en que se estructura la técnica: creíble, probablemente creíble, indeterminada, probablemente increíble o increíble (ver Alonso-Quecuty, 1993).

Pese a lo sugerente del planteamiento de Undeutsch no deja de ser preocupante la ausencia de investigaciones que evalúen su eficacia y permitan mejorar el procedimiento de aplicación (Davies, 1994; Raskin y Esplin, 1991a; Raskin y Steller, 1989; Steller, 1989; Steller y Köhnken, 1989; Yuille y Custshall, 1989).

En respuesta a esta limitación de la Técnica de Análisis de la Realidad de las Declaraciones se proponen dos métodos semiestandarizados para la evaluación de la credibilidad: la Evaluación de la validez de las declaraciones (SVA) y el Análisis del contenido basado en criterios (CBCA) (Steller, 1989; Steller y Köhnken, 1989; Raskin y Esplin, 1991b).

La Evaluación de la Validez de las Declaraciones (SVA) es un procedimiento de diagnóstico que valora conjuntamente los resultados del análisis de contenido (CBCA) y otro tipo de datos como la información biográfica, indicadores conductuales, la relación entre la víctima y el acusado o el motivo que originó la realización de la declaración. La valoración de esta última información es más subjetiva que el análisis de los contenidos, pero, según sus autores, su estructuración en pasos reduce esa subjetividad y aumenta la fiabilidad del análisis. La lista de elementos para valorar la validez que el evaluador debe tener en cuenta es la siguiente:

A) Características psicológicas del menor:

- Adecuación del lenguaje y el conocimiento del menor a su edad
- Adecuación del estado de ánimo del menor con el hecho que narra
- Susceptibilidad a la sugestión

B) Características de la entrevista:

- Utilización de preguntas sesgadas o sugerentes
- Adecuación general de la entrevista (narración libre)

C) Motivación del menor:

- Motivos que originaron la narración del incidente
- Contexto donde ocurre la primera declaración
- Presiones para mentir que puede recibir el menor

D) Aspectos relacionados con la investigación:

- Consistencia de los detalles con las leyes de la naturaleza
- Consistencia de la declaración con otras declaraciones previas
- Consistencia de la declaración con otra evidencia

Antes de realizar la valoración de estos elementos de validez, el evaluador debe realizar el análisis del contenido basado en criterios (CBCA). Los criterios incluidos en este análisis son una integración de los criterios propuestos por varios autores, entre los que se encuentra Undeutsch. Tal y como propone este autor, la asunción básica de este método es que las declaraciones sobre hechos reales difieren cualitativamente de las declaraciones sobre hechos inventados. El CBCA contiene 19 criterios que se organizan como se expone a continuación (Steller, 1989; Steller y Köhnken, 1989):

A) Características generales de la declaración

- *Estructura lógica*: diferentes detalles en la declaración describen los mismos hechos de forma independiente (v.g.: mientras mi madre estaba preparando la comida, olía a potaje).
- *Producción desestructurada*: los relatos falsos suelen presentarse de forma muy estructurada, generalmente siguiendo un orden cronológico.
- *Cantidad de detalles*: la declaración debe contener suficientes detalles sobre el lugar, las personas, los objetos y las acciones (v.g.: desde el sillón veía la televisión).

B) Contenidos específicos

- *Contextualización del incidente*: lugar y tiempo (v.g.: fue al llegar del colegio).
- *Descripción de interacciones* del menor con otras personas, generalmente el agresor (v.g.: mi padre pasó delante de mí y me hizo una seña para que fuera con él).
- *Reproducción de conversaciones* del menor con otras personas (v.g.: le dije a mi padre que no quería y él contestó que me sólo era un juego).
- *Complicaciones inesperadas* que alteran el curso del incidente (v.g.: sonó el teléfono y yo salí corriendo).

C) Peculiaridades del contenido

- *Detalles inusuales*: información que es poco lógica en un acto de este tipo y que es improbable que se invente (v.g.: me subió en un taburete porque soy muy pequeño).
- *Detalles superfluos*: información irrelevante para la acción principal (v.g.: yo llevaba puestos los pendientes que me regaló mi abuela).
- *Exactitud en la descripción de detalles mal interpretados*: descripción correcta de detalles que a la vez son interpretados erróneamente por el menor (v.g.: como él ya es un hombre grande su pene es más grande que el mío).
- *Referencia a interacciones anteriores* con el agresor no necesariamente relacionadas con el abuso (v.g.: él es bueno conmigo todas las veces menos ese día).
- *Referencias a estados mentales*: referencias a pensamientos o sentimientos del menor (v.g.: yo tenía vergüenza).
- *Atribuciones sobre el estado mental del agresor*: referencias a sentimientos o pensamientos atribuidos al agresor (v.g.: él pensaba que a mí me gustaba).

D) Contenidos relacionados con la motivación

- *Correcciones espontáneas*: autocorrecciones de algunos detalles (v.g.: no llevaba la camisa azul, sino una verde).

- *Admitir falta de memoria*: reconocer no recordar algunos detalles (v.g.: no recuerdo si cuando entró mi madre yo estaba de pie o sentada).
- *Generar dudas sobre la declaración*: referencias a detalles que perjudican al menor (v.g.: mi madre dice que soy un mentiroso).
- *Autodesaprobación*: referencias a sentimientos de culpa o desprecio por sí mismo (v.g.: la culpa es mía por ir solo con él).
- *Perdonar al agresor* (v.g.: creo que no lo hizo con mala intención, sino porque estaba triste).

E) Elementos específicos de la ofensa

- Detalles característicos de la ofensa: consistencia entre detalles dados en el relato y la estructura típica de los abusos sexuales a menores (v.g.: me dijo que si no lo hacía no le vería nunca más).

La aplicación de estos criterios para valorar el contenido de una declaración sigue tres normas básicas: 1. Los detalles que se repiten en diferentes partes de la declaración sólo se cuentan una vez, 2. Los detalles que puedan incluirse en dos o más criterios deben contarse en cada uno de ellos, y 3. Sólo se considera la información relacionada con el incidente y no cualquier información que aparezca en la declaración.

En este caso, la aparición de cada uno de estos criterios es un indicador de la veracidad de la declaración, sin que su ausencia signifique falsedad, salvo en el caso de los criterios de estructura lógica y la producción desestructurada. Como en la técnica de Undeutsch, el evaluador concluye que la declaración es creíble, probablemente creíble, indeterminada, probablemente increíble o increíble.

Diversos autores han realizado revisiones sobre la investigación que se han llevado a cabo sobre la fiabilidad y validez del CBCA poniendo de manifiesto la necesidad de realizar más investigación al respecto (Horowitz, 1991; Lamb y cols., 1999; Ruby y Brigham, 1997; Steller, 1989; Steller y Köhnken, 1989). Los estudios realizados en este campo pueden dividirse en reales o simulados. Cada uno de ellos tiene ventajas e inconvenientes. Los estudios reales tienen la ventaja de que las declaraciones son sobre abusos sexuales a menores, hechos que en el laboratorio, evidentemente, no puede

replicarse por razones éticas. Su gran desventaja estriba en el criterio utilizado para considerar una declaración como verdadera o falsa. En los estudios de laboratorio, sin embargo, el grado de veracidad/falsedad de la declaración está bien definido y controlado.

Köhnken y Wegener (1982) desarrollan el primer estudio experimental sobre la validez de tres de los criterios del Análisis de Contenido (CBCA): la cantidad de detalles, la producción desestructurada y la consistencia de la declaración. Para ello, la mitad de los sujetos ven un vídeo (condición suceso realmente visto) y la otra mitad oyen una grabación (condición suceso no visto realmente) sobre la actividad de una familia. Luego, deben narrar a un entrevistador lo ocurrido. Las declaraciones se transcriben y son analizadas por cinco evaluadores entrenados en la detección de los criterios. Los resultados muestran que las declaraciones sobre el hecho realmente percibido contienen mayor cantidad de detalles que las del hecho oído. La producción desestructurada aparece con más frecuencia en las declaraciones falsas, y la consistencia entre los detalles no se muestra diferente en los dos grupos de declaraciones (citado en Horowitz, 1991; Steller, 1989 y Steller y Köhnken, 1989).

Yuille (1988) pide a 49 niños de 6 a 9 años que preparen dos historias, una real y otra falsa. Los niños narran sus historias a un entrevistador y, posteriormente, dos evaluadores aplican de forma independiente los criterios del CBCA que no son específicos para un caso de abuso sexual. El acuerdo entre los evaluadores fue del 96%. Los resultados muestran que se clasifican correctamente el 90,9% de las declaraciones correctas y el 74,4% de las falsas (citado en Horowitz, 1991 y Steller, 1989).

Steller, Wellershaus y Wolf (1988) realizan otra investigación con 98 niños en la que se les pide que narren una visita al médico real y una visita al médico inventada. Se elige la visita al médico como base de las narraciones porque suelen ir asociadas a un estado emocional negativo del menor, y en ellas el niño no controla la situación. Estas características de la visita a un médico hace que esta situación sea similar, en cierta medida, a un abuso sexual. La veracidad o falsedad de las historias es contrastada con los padres de los niños participantes en el estudio. Las declaraciones son analizadas por evaluadores entrenados en el uso de los criterios durante 90 minutos y por evaluadores que no conocen ni utilizan los criterios. En general, los resultados muestran que los evaluadores que utilizan los criterios clasifican mejor las declaraciones verdaderas y falsas

que los evaluadores que no emplean los criterios. Por otra parte, con la aplicación de los criterios de la CBCA se consigue clasificar más correctamente las declaraciones verdaderas que las falsas. Los autores justifican este último resultado por las características de la técnica, que funciona como un verificador de las declaraciones verdaderas, más que como un detector de las falsas (citado en Horowitz, 1991 y Steller, 1989).

El primer estudio sobre la validez de los criterios del CBCA realizado fuera del laboratorio es el de Esplin, Houed y Raskin (1988). La muestra está compuesta por 40 casos de abusos a menores, de los cuales la mitad se confirman como ciertos en base a pruebas físicas o confesiones del acusado, y la otra mitad se consideran falsos por falta de pruebas. Las transcripciones de las declaraciones son analizadas por un evaluador entrenado en el CBCA que puntuaba la ausencia (0), presencia (1) o la presencia frecuente (2) de cada criterio en las declaraciones. Los resultados muestran que los criterios diferencian claramente las declaraciones consideradas verdaderas de las falsas. Las declaraciones verdaderas obtienen una puntuación media de presencia de los criterios de 24,8 puntos sobre 38 que era el total, mientras que las falsas obtienen un 3,6. Además, se comprueba que los criterios varían su frecuencia de aparición en las declaraciones verdaderas y falsas (ver Tabla 5) (citado en Horowitz, 1991 y Raskin y Esplin, 1991a).

Más recientemente, Horowitz, Lamb, Esplin, Boychuk, Krispin y Reiter-Lavery (1997) evalúan la fiabilidad interjueces y test-retest de los criterios de Análisis de Contenido (CBCA). Para ello, tres jueces valoran, en dos ocasiones, la presencia de los 19 criterios en las declaraciones de 100 niños supuestamente víctimas de abuso sexual. Los resultados muestran que los 19 criterios tienen una alta fiabilidad a través del tiempo. Por su parte, la fiabilidad interjueces sólo es adecuada en 14 de los 19 criterios. Los autores concluyen que, modificando o eliminando los criterios con baja fiabilidad interjueces, el CBCA es un sistema cuya fiabilidad está suficientemente demostrada, y por tanto puede utilizarse para discriminar los relatos verdaderos de los falsos en casos de abuso sexual.

Tabla 5: Porcentajes de la presencia de los 19 criterios del CBCA en las declaraciones confirmadas como verdaderas y las declaraciones consideradas falsas (citada en Raskin y Esplin, 1991a).

	Declaraciones confirmadas como verdaderas	Declaraciones consideradas falsas
Estructura lógica	100	55
Producción desestructurada	95	15
Cantidad de detalles	100	55
Contextualización	100	35
Interacciones	100	30
Alusión a conversaciones	70	0
Complicaciones inesperadas	70	0
Detalles inusuales	95	0
Detalles superfluos	100	5
Detalles mal interpretados	5	5
Asociaciones externas	90	0
Estado mental del menor	90	30
Atribución de estado mental	40	0
Correcciones espontáneas	100	10
Falta de memoria	75	35
Generar dudas sobre el relato	10	0
Auto-desaprobación	25	0
Perdonar al agresor	55	5
Detalles específicos del delito	100	30

Aunque los resultados de las investigaciones realizadas hasta ahora sobre los criterios del Análisis de Contenido (CBCA) parecen ser positivos respecto a su fiabilidad y validez para clasificar los relatos verdaderos y falsos existen dos cuestiones aún sin resolver (Wells y Loftus, 1991). En primer lugar, en la técnica se recoge la necesidad de considerar la edad, la experiencia y la capacidad cognitiva del niño para poder valorar la declaración. Sin embargo, no especifica cómo deben medirse estas características del menor, ni se ha realizado ninguna investigación en la que se demuestre en qué momento la edad del menor y las capacidades asociadas a la misma dejan de influir en los criterios. En segundo lugar, queda pendiente el problema de la validez ecológica o externa de la técnica. Esplin, Houed y Raskin (1988) realizan una investigación para comprobar la validez externa de la técnica. En este trabajo, se asumen como falsas las declaraciones de menores cuyos casos no son llevados a juicio o son sobreseídos una vez juzgados por falta de pruebas. En estas declaraciones aparecen con menos frecuencia los criterios, lo que

demuestra, según los autores, que son falsas. Wells y Loftus (1991) plantean una explicación alternativa. Algunos de los criterios incluidos en el CBCA (la estructura lógica, la cantidad de detalles, la reproducción de conversaciones) están relacionados con la capacidad para convencer a los demás de que lo que se cuenta es cierto. Estos niños no convencen a los adultos con su declaración de la veracidad de su historia. Así, el criterio de clasificación de las declaraciones como falsas es circular, no son creídos porque su declaración es pobre, y como su declaración es pobre se confirma su falsedad.

Por otra parte, Steller (1989) propone que los siguientes esfuerzos en el desarrollo de la técnica deben dirigirse a la elaboración de criterios para la detección de la mentira, ya que otro problema que aparece en el CBCA es el de los errores falsos positivos. Como comentamos anteriormente, el CBCA tiende a clasificar las declaraciones falsas como verdaderas. Este resultado puede deberse al objetivo de la técnica, que busca la confirmación de los hechos verdaderos, más que el descubrimiento de los falsos.

A pesar de las críticas que reciben estas técnicas, Honts y Devitt (1993) consideran que son estrategias útiles para la detección de la mentira no sólo en niños, sino también en el caso de adultos en diversas situaciones. Desde su punto de vista, los criterios expuestos anteriormente necesitan ser depurados y contrastados de forma científica.

Por ello, los autores realizan un estudio en el que la muestra está compuesta por 26 sujetos que son entrevistados sobre su experiencia laboral. Dos días antes de la entrevista, los sujetos reciben instrucciones de contar la verdad sobre un trabajo que hubieran desempeñado y mentir sobre un trabajo que nunca tuvieron. Las declaraciones son transcritas y, posteriormente, analizadas por evaluadores entrenados en una serie de criterios de contenido y otros estructurales. Los criterios de contenido son seleccionados entre los aspectos incluidos en el Análisis de Contenido basado en Criterios (CBCA). Los criterios estructurales son los utilizados por la Policía Montada de Canadá para el análisis de las declaraciones (Kaster, 1991). Así, obtienen la siguiente lista de aspectos que evalúan el contenido y la estructura del relato:

- A) Criterios de evaluación del contenido (el significado y ejemplos de cada criterio ya fueron comentados anteriormente):
- Estructura lógica
 - Producción desestructurada

- Cantidad de detalles
- Contextualización del incidente
- Descripción de interacciones
- Reproducción de conversaciones
- Complicaciones inesperadas
- Detalles inusuales
- Detalles superfluos
- Información sobre el estado mental del testigo o víctima
- Correcciones espontáneas
- Admitir falta de memoria
- Generar dudas sobre la propia declaración
- Autodesaprobación
- Atribuciones sobre el estado mental de los otros.

B) Criterios de evaluación de la estructura:

- *Verbos elegidos*: los verbos y tiempos verbales pueden indicar si la acción ha tenido lugar o sólo se sugiere su existencia (v.g.: estaba enfadado o parecía enfadado).
- *Uso de preposiciones y conjunciones*: el uso de conectores puede indicar un corte en la descripción de los detalles o la necesidad de tiempo para inventar nuevos detalles (v.g.: llegó y me miró y dijo).
- *Errores al responder a las preguntas*: el testigo se equivoca en preguntas muy directas (v.g: ¿entonces te agredió? No, o sea sí).
- *Estilo de habla inconsistente*: evalúa los cambios en el modo de hablar (v.g.: modificaciones en la velocidad al hablar).
- *Cambios en el tiempo del verbo*: evalúa los cambios en el tiempo verbal utilizado a lo largo del discurso (v.g.: escribe o escribía, abrió o abre).
- *Uso inadecuado de los pronombres* (v.g.: decir él en vez de ella, o algunos en ves de algún) .

- *Uso de términos genéricos*: evalúa la utilización de términos generales donde la mayoría de la gente usaría términos concretos (v.g.: para describir un vehículo decir es un coche azul, en vez de un coche grande, con cuatro puertas, azul y con un alerón en la parte trasera).
- *Uso de artículos definidos o indefinidos*: evalúa la utilización de artículos definidos donde debería usarse un indefinido, y al contrario (v.g.: dirigirse al agresor como “un hombre..” y no como “el hombre ..”).
- *Cambios en los términos empleados para describir el mismo objeto o persona* (v.g.: hablar de una vivienda como casa o piso).
- *Apoyo en otras personas para probar su honestidad o utilización de otras personas para contar detalles que el testigo no cuenta directamente* (v.g.: Luisa puede decir que yo estaba con ella o ella me dijo que el suéter era azul).
- *Temporalidad inconsistente*: evalúa si diferentes partes de la declaración son muy largas o cortas independientemente del tiempo real que tardó en desarrollarse o de la complejidad de esa parte del episodio.

Con el fin de depurar esta lista de elementos a evaluar realizan diversos análisis estadísticos. Así, consiguen reducir la lista a 9 criterios con los que se consigue clasificar correctamente el 84,6% de las declaraciones verdaderas, y el 73,08% de las declaraciones falsas. Estos criterios forman la técnica denominada Evaluación “palabra a palabra” de la Credibilidad de las declaraciones (Credibility Assessment of Verbatim Statements, CAVS), que tiene por objetivo detectar mentiras de sujetos adultos. Los criterios que demuestran ser más válidos para discriminar entre los relatos verdaderos y falsos son:

A) Criterios de contenido:

- Cantidad de detalles
- Complicaciones inesperadas
- Detalles superfluos
- Descripción de estados mentales

- Generar dudas sobre la propia declaración
- Autodesaprobación
- Atribución de estados mentales de otras personas

B) Criterios estructurales:

- Uso de conectores (conjunciones y preposiciones)
- Cambios en los términos empleados para describir el mismo objeto o persona.

Honts y Devitt (1993) concluyen que el CAVS parece ser un buen discriminador de los relatos verdaderos y falsos dados por adultos. No obstante, reconocen que es necesaria la realización de otras investigaciones con muestras de mayor tamaño para asegurar la fiabilidad y validez de esta técnica como detector de mentiras.

Desde nuestro punto de vista, el Análisis de Contenido basado en Criterios supone un avance importante en la evaluación de la credibilidad más allá de las manifestaciones fisiológicas, conductuales y paraverbales asociadas al mentiroso. Sin embargo, consideramos que es necesaria una mayor operacionalización de los criterios, una mejor definición de la población a la que puede ser aplicada la técnica, y, principalmente, la realización de más investigación que respalde la fiabilidad y validez de este instrumento. Por otra parte, el CAVS trata de complementar los criterios de contenido con otros estructurales con el fin de hacer un análisis más completo de las declaraciones. En nuestra opinión, los criterios estructurales son muy difíciles de utilizar ya que pueden verse influidos por el idioma, el modo de hablar de diferentes regiones, etc. Además, tal y como sugieren los autores, es necesario realizar más investigación sobre esta técnica.

3.2. El control de realidad de los recuerdos.

Como comentamos al inicio de este punto, el análisis de los mensajes con el fin de diferenciar verdad y mentira no sólo surge en la práctica forense, sino también en la investigación de procesos psicológicos básicos, como es la memoria. La hipótesis del control de realidad de los recuerdos se desarrolla para explicar la discriminación entre el recuerdo de un suceso realmente percibido y un suceso imaginado (Bruce, 1996). La

evaluación de la credibilidad, por su parte, trata de diferenciar entre un relato sobre un hecho real y un hecho imaginado.

La hipótesis de la realidad de los recuerdos es formulada por Johnson y Raye en 1981 tras realizar algunas investigaciones dirigidas al estudio de los procesos implicados en la discriminación de los recuerdos sobre hechos realmente percibidos e imaginados. El interés por el estudio de estos procesos de discriminación surge a partir de los resultados encontrados en investigaciones previas, en las que se demuestra que las características cualitativas de estímulos imaginados influyen en las estimaciones de la frecuencia de aparición de estímulos reales externos (Johnson, Raye, Wang y Taylor, 1979).

Johnson y Raye (1981) parten de la idea de que los recuerdos son un conjunto de diferentes tipos de información. Así, proponen que los recuerdos generados internamente (sobre hechos imaginados) se diferencian de los generados externamente (sobre hechos percibidos) en una serie de características específicas. Las características diferenciadoras son: 1º los recuerdos externos presentan más detalles espaciales (lugares, p.e. en la playa, sobre la mesa) y temporales (tiempos, p.e. al atardecer, a las ocho de la mañana) que los internos, 2º Los recuerdos externos tienen más detalles sensoriales o perceptivos (colores, sonidos, tactos, sabores, p.e. el coche rojo, la música era estridente, el suéter era áspero) que los internos, 3º los recuerdos externos contienen más información y detalles específicos que los internos, y 4º los recuerdos internos poseen más información sobre procesos cognitivos (procesos reflexivos y sensoriales, p.e. pensé que..., le vi llegar...) que los externos.

Según este modelo, en los recuerdos no se codifica de forma automática el origen de la información que contienen, sino que la identificación de la fuente del recuerdo se realiza en base a las características del mismo. Las decisiones sobre el origen de los recuerdos se toman en función de las diferencias existentes en las características cualitativas de los mismos o mediante procesos de razonamiento basados en información almacenada en la memoria. Como es lógico, el proceso de control de realidad puede fallar produciendo errores en la clasificación de los recuerdos como percibidos o imaginados. Estos fallos suelen producirse por dos razones: el recuerdo no tiene las características habituales de su categoría o el proceso de razonamiento se basa en suposiciones o conocimientos previos incorrectos (Bink, Marsh y Hicks, 1999; Johnson, 1988a; Johnson,

1988b; Johnson y Raye, 1981; Johnson, Hashtroudi y Lindsay, 1993; Marsh y Hicks, 1998; Suengas, 1991; Zaragoza y Lane, 1994).

La hipótesis del control de realidad de los recuerdos ha sido puesta a prueba en numerosas investigaciones que han confirmado las diferencias cualitativas entre los recuerdos externos e internos (Henkel, Johnson y De Leonardis, 1998; Johnson y cols., 1988; Johnson, Kahan y Raye, 1984; Johnson, Kounios y Reeder, 1994; Johnson y Suengas, 1989; McGinnis y Roberts, 1996; Suengas y Johnson, 1988; Kahan, Mohsen, Tandez y McDonald, 1999). En algunos de estos trabajos se han estudiado las variables que afectan a las características de los recuerdos y al proceso de control de los mismos.

Así, Suengas y Johnson (1988) evalúan el efecto que tiene el paso del tiempo en las diferentes características del recuerdo. Los resultados muestran que transcurridas 24 horas después de la ocurrencia de un suceso real o imaginado se pierde menos información contextual y sensorial que información sobre lo que la persona pensó o sintió. De este modo, parece que la información que discrimina en mayor medida los recuerdos verdaderos de los imaginados perdura más en el tiempo. No obstante, las autoras plantean que durante el período de retención de los recuerdos las personas pueden pensar en los acontecimientos que los generaron. Tal vez estos pensamientos pueden modificar las características de los recuerdos. Los resultados de la investigación al respecto muestran que pensar en los detalles contextuales y sensoriales de un recuerdo no reduce las diferencias habituales en este tipo de información entre los recuerdos generados externa e internamente. Sin embargo, si se piensa en los aspectos subjetivos del suceso (ej.: sentimientos, pensamientos, ...) se reducen las diferencias entre los dos tipos de recuerdo en esta variable. Según las autoras, la valoración conjunta de estos resultados indica que pensar más sobre hechos imaginados que sobre los percibidos puede producir recuerdos de sucesos imaginados más vívidos, de modo que pueden confundirse con recuerdos de hechos reales.

Por su parte, Manzanero y Diges (1994) evalúan el efecto que la preparación tiene sobre los recuerdos externos e internos. Los resultados muestran que cuando los recuerdos externos o reales se preparan aumenta la cantidad de detalles contextuales y sensoriales, así como la información idiosincrásica o sobre procesos cognitivos. La preparación de los recuerdos internos o imaginados conlleva un incremento de los detalles

contextuales y sensoriales, y una disminución de algunos tipos de información idiosincrásica. Los autores concluyen que la preparación convierte los recuerdos en más externos, tanto si se refieren a hechos reales como imaginados.

Por último, Johnson y Suengas (1989) y Johnson, Bush y Mitchell (1998) consideran la posibilidad de que las personas utilicen los mismos procesos que emplean con sus propios recuerdos para evaluar los recuerdos de los demás. Así, el tipo de información que contienen los recuerdos se utilizará para atribuir credibilidad a los mismos. Los resultados de este estudio muestran que se atribuye mayor credibilidad a aquellos recuerdos que incluyen más información contextual y sensorial, que a los que contienen mayor cantidad de detalles subjetivos.

El trabajo de Johnson y Suengas (1989) supone el primer contacto de la hipótesis del control de los recuerdos con la credibilidad, aunque su objetivo no está, ni mucho menos, relacionado con la detección de la mentira.

El paso de la hipótesis del control de los recuerdos desde un proceso encargado de discriminar los recuerdos reales e imaginados a un proceso de discriminación de los relatos verdaderos y falsos es propuesto por Alonso-Quecuty (1990; 1992). Esta autora plantea la existencia de cierta similitud entre el recuerdo de un hecho realmente percibido y la narración de la verdad, y el recuerdo de un hecho imaginado y la narración de una mentira. Si esto es cierto, los relatos verdaderos contendrán más detalles contextuales y sensoriales que los intencionadamente falsos, y éstos últimos poseerán más detalles subjetivos que los primeros. Para demostrar esta hipótesis, Alonso-Quecuty (1990) desarrolla una investigación en la que los sujetos presencian un incidente grabado en vídeo. Posteriormente, se les pide a la mitad de los sujetos que cuenten lo que han visto realmente y a la otra mitad que mientan sobre lo que vieron. Los resultados de este primer estudio, aunque no son significativos estadísticamente, muestran una tendencia a favor de la hipótesis planteada. Los relatos verdaderos contienen más información contextual y sensorial que los falsos, y éstos presentan más detalles subjetivos.

La bondad de la utilización de los criterios del control de realidad de los recuerdos para la discriminación de los relatos verdaderos y falsos ha sido contrastada estadísticamente en posteriores investigaciones (Alonso-Quecuty, 1995; Alonso-Quecuty y Hernández-Fernaud, 1997; Alonso-Quecuty, Hernández-Fernaud y Campos, 1997;

Hernández-Fernaud y Alonso-Quecuty, 1997^b; Santilla, Roppola y Niemi, 1999). El paradigma experimental utilizado en estas investigaciones es similar al descrito anteriormente: los sujetos experimentales presencian, ven en vídeo u oyen un suceso. Posteriormente, deben narrar una versión verdadera o falsa de los hechos a un entrevistador que graba su declaración en audio. Más tarde, la declaración es transcrita y analizada en función de los criterios de control de realidad. En las investigaciones realizadas se han manipulado diferentes variables.

Así, Alonso-Quecuty (1995) manipula el modo de presentación del suceso a los “testigos”. La mitad de los sujetos presencian los hechos (un mal entendido que parece el robo de una caja que está dentro de un coche) en el momento de su ocurrencia, y la otra mitad lo ve grabado en vídeo. La mitad de los sujetos de cada grupo cuentan una versión verdadera de los hechos y la otra mitad una versión falsa. Los resultados muestran que no existen diferencias significativas en los criterios de control de realidad en función del modo de presentación del suceso. Además, se cumplen las predicciones sobre los criterios de control de realidad.

Alonso-Quecuty, Hernández-Fernaud y Campos (1997) comprueban el efecto que la edad de los testigos (adultos/niños) tiene sobre el funcionamiento de los criterios de control de realidad. Los resultados muestran que los adultos dan más información contextual, sensorial e interna que los niños. En esta ocasión, la hipótesis de control de realidad se cumple respecto a la información contextual y sensorial (mayor cantidad en las declaraciones verdaderas), pero no respecto a la información interna.

Hernández-Fernaud y Alonso-Quecuty (1997^b) ponen a prueba los criterios de control de realidad cuando el relato verdadero o falso es obtenido con diferentes técnicas de interrogatorio. Los sujetos ven una grabación de vídeo en la que se desarrolla un intento de robo de un coche. Posteriormente, los sujetos deben dar su versión de los hechos (verdadera o falsa), la mitad de ellos dan una declaración libre respondiendo a la pregunta ¿qué sucedió?, la otra mitad responde siguiendo las instrucciones de un procedimiento de interrogatorio denominado Entrevista Cognitiva. Los resultados muestran que cuando la técnica de entrevista exige la repetición del relato, como es el caso de la Entrevista Cognitiva, las diferencias entre los relatos verdaderos y falsos en detalles contextuales y sensoriales se amplifican. La información interna no se ve modificada. Al

igual que en investigaciones anteriores, se encuentra que las declaraciones verdaderas contenían más información contextual y sensorial que las falsas. No hubo diferencias significativas en la información interna en los relatos verdaderos y falsos.

Santilla, Roppola y Niemi (1999) realizan otra investigación en la que evalúan la eficacia del modelo de control de realidad de los recuerdos para discriminar relatos verdaderos y falsos utilizando como criterio de corrección de los relatos un Cuestionario de Características de Memoria (Johnson y cols., 1988). Una muestra de 72 niños y niñas describen un suceso real y otro falso a un entrevistador que solicita un recuerdo libre. Posteriormente, dos jueces ciegos entrenado en el modelo de control de realidad evalúan los relatos a través del Cuestionario de Características de Memoria. Los resultados muestran que las declaraciones verdaderas contienen más información sensorial y alusiones a detalles temporales que los falsos, mientras éstas presentan mayor cantidad de información emocional o interna.

El cumplimiento de la hipótesis del control de realidad de los recuerdos se ve modificado por algunas variables que modulan la aparición de los criterios en las declaraciones verdaderas y falsas. Estas variables son la implicación emocional del testigo y el tiempo de elaboración del relato. La implicación emocional del testigo con el suceso que narra o sobre el que miente afecta a la cantidad de información subjetiva o interna que incluye en su relato. A mayor implicación del sujeto más se cumple la hipótesis, es decir, aparecen más detalles subjetivos en las declaraciones falsas. Por su parte, el tiempo concedido a los sujetos para la elaboración de los relatos produce la inversión parcial de los criterios. Así, en las declaraciones que se realizan de forma inmediata (sin tiempo de elaboración) se cumplen los criterios propuestos por Johnson y Raye. Sin embargo, cuando el sujeto tiene tiempo para preparar su relato se invierten las tendencias de la información contextual y sensorial. De este modo, las mentiras elaboradas presentan más detalles contextuales y sensoriales que los relatos verdaderos elaborados. La cantidad de información subjetiva o interna sigue siendo mayor en las declaraciones falsas tanto inmediatas como elaboradas. Según Alonso-Quecuty (1990) este resultado indica que cuando los sujetos tienen tiempo para preparar su mentira crean un escenario mental para los hechos imaginados que es tan rico en detalles espaciales y temporales como un escenario real.

La mayoría de los resultados encontrados en las investigaciones realizadas en esta línea apoyan la posibilidad de aplicar los criterios de control de realidad de los recuerdos a la discriminación de los relatos verdaderos y falsos. Estos resultados tampoco difieren de los hallados en los estudios sobre el control de realidad de los recuerdos, aunque las metodologías de investigación utilizadas no son exactamente iguales. Sin embargo, consideramos que todavía queda mucho camino por recorrer para poder afirmar que los criterios de control de realidad de los recuerdos sirven para detectar mentiras. Existen muchas cuestiones importantes por resolver como el efecto que tiene el pensar repetidas veces en una mentira (¿haría más difícil su detección al aumentar los detalles contextuales y sensoriales?), o la influencia que tiene sobre los criterios el basar una mentira sobre algo que se ha oído o leído previamente (si una mentira se basa en un hecho realmente percibido los procesos cognitivos empleados en elaborarla no son los mismos que cuando se inventa completamente, ¿aparecerán los criterios en estos casos?), o qué validez tienen los criterios de control de realidad como detectores de verdades y mentiras.

En un intento de valorar esta última cuestión, la validez de los criterios de control de realidad como detectores de relatos verdaderos y falsos, se ha realizado una investigación (Sporer, 1997). Dos evaluadores entrenados en la detección de los criterios de control de realidad clasificaron como verdaderos o falsos 80 relatos. Los resultados mostraron que el 75% de las declaraciones verdaderas y el 67,5% de las falsas fueron clasificadas correctamente. Los relatos restantes fueron mal clasificados según su valor de verdad. Aunque los resultados de este trabajo parecen ser bastante positivos, sobre todo para la detección de las declaraciones verdaderas, es necesario tener en cuenta que existían diferencias importantes en los juicios emitidos por los evaluadores.

Por último, es necesario mencionar la semejanza existente entre los criterios de control de realidad de los recuerdos y algunos de los aspectos recogidos en el análisis de contenido basado en criterios (CBCA) comentado anteriormente. En el mismo estudio anterior (Sporer, 1997), se comparan las clasificaciones de los relatos realizadas con los dos procedimientos de evaluación. Los resultados mostraron que los criterios de control de realidad ayudan a clasificar de forma más acertada los relatos que el CBCA. No obstante, los mejores índices de clasificación se producen cuando se combinan ambos

sistemas de evaluación, consiguiendo un 82,5% relatos verdaderos y un 75% de relatos falsos categorizados de forma correcta.

Además, se realizó un análisis factorial con el fin de comprobar si existen correlaciones entre los dos grupos de criterios. Como resultado de este análisis aparecieron cinco factores en los que se combinan criterios de control de realidad y del análisis de contenido: 1) consistencia lógica y realismo, 2) cantidad de detalles y contextualización, 3) sentimientos y pensamientos, 4) claridad y 5) interacciones verbales y no verbales.

En definitiva, consideramos que los resultados positivos de las diferentes investigaciones son un indicador del potencial subyacente en esta línea de trabajo. No obstante, se requiere un análisis más profundo y detallado de las variables que influyen en la aparición de los criterios de control de realidad como aspectos diferenciadores de los relatos verdaderos y falsos. Además, es preciso tener precaución en la extrapolación de estos resultados a un contexto de la vida real, ya que la fiabilidad y validez de estos criterios tampoco ha sido, a nuestro entender, suficientemente demostrada.

3.3. La teoría de la manipulación de la información.

El estudio de la mentira a partir de los mensajes también surge desde la investigación en el campo de la comunicación. Los receptores habitualmente procesan de forma pragmática respuestas que no satisfacen totalmente las demandas semánticas del contexto, ya que asumen buena intención por parte del emisor del mensaje (Burgoon y cols., 1995; Millar y Millar, 1997). Bowers, Elliot y Desmond (1977) afirman que en numerosas ocasiones se producen mensajes falsos aprovechando esta confianza del interlocutor. Además, tratan de evaluar la capacidad para detectar los mensajes verdaderos y falsos producidos siguiendo este supuesto, y encuentran que los detectores descubren el tipo de mensaje, pero no saben explicar por qué.

Más adelante, Grice (1989) explica que esa confianza en el interlocutor se debe a cuatro asunciones que se realizan al utilizar el lenguaje y que están relacionadas con la cantidad, calidad, modo y relevancia de la información. El principio de cantidad se refiere a la expectativa de que la información que se da en una conversación debe ser la justa para

responder a las demandas del interlocutor. El principio de calidad se refiere a la veracidad de la información que se comunica. El modo hace referencia a la manera de presentar la información en la que debe evitarse la ambigüedad. Por último, la relevancia hace hincapié en que la información transmitida debe ser coherente y relevante en relación con el tema de la conversación. Así, los receptores asumen que los mensajes que reciben son informativos, verdaderos, claros y relevantes.

En 1992, McCornack formula la teoría de la manipulación de la información para explicar como se generaban los mensajes falsos (McCornack, 1992). Según este autor, los mensajes falsos se elaboran infringiendo los principios de cooperación propuestos por Grice, que rigen los intercambios conversacionales y que sirven de guía para la utilización del lenguaje de forma efectiva (Grice, 1989).

Aunque Bowers, Elliot y Desmond (1977) fueron pioneros en el planteamiento de la mentira como alteración del principio de cooperación, no explicaron las diferentes formas en que esto podía ocurrir. La teoría de la Manipulación de la Información de McCornack trata de cubrir estas deficiencias.

McCornack (1992) y McCornack y cols. (1996) plantean que los mentirosos se aprovechan de las asunciones de cantidad, calidad, modo y relevancia de la información para manipular el contenido de su mensaje. Esta manipulación de la información puede ser simultánea en las diferentes dimensiones, que además están interrelacionadas. La transgresión de estos principios para producir una mentira debe ser hecha de modo que no sea evidente para el receptor del mensaje, ya que, si éste descubriera la manipulación, el emisor no conseguiría su objetivo, engañar. Así, el receptor debe pensar que su interlocutor sigue los principios de cooperación.

La primera comprobación empírica de la teoría de la Manipulación de la Información fue realizada por McCornack y cols. (1992). En una primera fase de la investigación se elaboran dos situaciones sobre una relación de pareja, en una se plantea una buena relación pero existe un mal entendido (uno de los miembros de la pareja asiste a una fiesta con otra persona) y en la otra se vislumbra una infidelidad (un miembro de la pareja sospecha que el otro le es infiel). Ambas situaciones finalizan con el mensaje de uno de los miembros de la pareja (el fiel que asiste con otra persona a la fiesta o el supuesto infiel). Los diferentes mensajes se dividen en cinco tipos: el mensaje base o verdadero y

los mensajes en los que se manipula la calidad, cantidad, relevancia y claridad (ver tabla 6). La tarea de los 1074 sujetos experimentales consiste en valorar la veracidad/falsedad y competencia percibida del mensaje. Estos juicios se miden en cuatro escalas de diferencial semántico de 7 puntos (p.e.: para la cantidad se utilizan No informativo/informativo, Incompleto/completo, No revelador/revelador y Oculta información/no oculta información).

Tabla 6: Ejemplos del material experimental utilizado en la investigación de McCornack, Levine, Solowczuk, Torres y Campbell (1992).

Situación	Un miembro de la pareja llega a casa del otro porque no le ha localizado en todo el fin de semana. El ilocalizable fue a una fiesta con otra persona.
Tipo de mensaje	Ejemplo
Mensaje base o verdadero	Fui a una fiesta la pasada noche. Creí que tú no podrías ir y decidí quedar con otra persona. Pasamos un buen rato. Si hubiese habido alguna manera de que tú vinieras, me hubiera gustado ir contigo. Si crees que debemos hablar de porqué invité a otra persona vamos a hacerlo.
Manipulación de cantidad	Fui a una fiesta.
Manipulación de calidad	Fui con mis amigos a tomar unas copas y después fuimos al apartamento de uno de ellos a ver una película.
Manipulación de la relevancia	¡No puedo creer que estés aquí!. Si hubiese sabido que ibas a venir habría planeado algo para hacer esta tarde juntos. Pero bueno, me alegro de verte. ¿Qué tal tu viaje?
Manipulación de la claridad	Salí a hacer algo.

En general, los resultados muestran que los mensajes manipulados en las dimensiones de cantidad, calidad, modo y relevancia son percibidos como más falsos y menos competentes que los mensajes no manipulados. Los mensajes manipulados en cuanto a calidad, relevancia y claridad se perciben como igual de competentes, mientras que la manipulación de la cantidad se percibe como más competente que las tres anteriores. Respecto a la percepción de honestidad del mensaje, las diferentes

manipulaciones producen percepciones según el siguiente orden de mayor a menor falsedad: calidad, relevancia, claridad y cantidad. Así, la manipulación que produce mayor percepción de falsedad es la de la calidad, lo cual es lógico ya que hace referencia a la veracidad de la información que se comunica. La manipulación que se percibe como menos falsa es la de la cantidad de información emitida.

McCornack y sus colaboradores (1992) afirman que su estudio supone un avance importante en la investigación sobre la mentira y su detección, ya que demuestra que las mentiras no sólo se producen por una alteración en la cantidad o en la veracidad de la información como hasta ahora se ha asumido en los numerosos estudios sobre la mentira. Además, plantean otra cuestión que se ha obviado en otras investigaciones, que las mentiras no sólo difieren respecto a un mensaje verdadero, sino que también existen diferencias en la percepción de falsedad que producen los distintos tipos de mentiras.

Desde nuestro punto de vista, la teoría de la Manipulación de la Información es innovadora en la medida que ofrece la posibilidad de estudiar la mentira y su detección desde la perspectiva del lenguaje y su función de comunicación de la información. Sin embargo, consideramos que es necesaria la realización de más investigación sobre esta teoría que permita mayor grado de generalización de la misma, y que evalúe la capacidad de los criterios propuestos por los autores para detectar los mensajes falsos además de explicar cómo se elaboran.

Lo expuesto hasta ahora hace referencia a los diferentes tipos de claves que, según los científicos y sus investigaciones, están relacionadas con los mentirosos y sus mentiras, y funcionan como detectores de los mismos. Sin embargo, todavía queda por comprobar si realmente el hombre de la calle hace uso de estas claves en su vida cotidiana. En el siguiente apartado revisamos algunos de los trabajos que se aproximan a este planteamiento.

III. La detección de la mentira desde la perspectiva lega.

La detección de mentiras es una acción que coexiste con la interacción social. Esto ha hecho que numerosos investigadores busquen los aspectos característicos de los mentirosos y sus mentiras, de modo que sirvan como indicadores para su detección. Los resultados de estos estudios muestran la existencia de diferentes claves que, con distintos niveles de fiabilidad y validez, diferencian los relatos verdaderos de los falsos. No obstante, la mayoría de estas investigaciones se realizan en el contexto del laboratorio, por lo que surgen algunas preguntas que, desde nuestro punto de vista, son fundamentales. ¿Utiliza el hombre de la calle los indicadores descubiertos en el laboratorio? ¿Es eficaz el hombre de la calle utilizando estas claves?

Empecemos por la última cuestión, la eficacia en la detección de la mentira. La exactitud de las personas a la hora de detectar las mentiras sólo es ligeramente superior a lo esperado por azar o incluso inferior al azar (Ekman y O'Sullivan, 1991; DePaulo y DePaulo, 1989; DePaulo, Stone y Lassiter, 1985; Desforges y Lee, 1995; Kalbfleisch, 1994). Estos niveles de exactitud mejoran cuando los sujetos detectores son entrenados en la búsqueda de claves concretas. Así, deTurk y Miller (1990) encontraron que los sujetos entrenados en la detección de claves conductuales y paraverbales (duración del mensaje, latencia de respuesta, uso de adaptadores, pausas, ...) eran más eficaces clasificando a los emisores sinceros y mentirosos que los no entrenados. La exactitud en la detección aumenta cuando el emisor del mensaje no es entrenado para mentir mejor. Por su parte, Landry y Brigham (1992) entrenan a los sujetos en la utilización de 14 de los 19 criterios de análisis de contenido CBCA (estructura lógica, cantidad de detalles, contextualización de los hechos, descripción de interacciones, detalles inusuales y superfluos, ...) para discriminar entre relatos verdaderos y falsos. Los resultados muestran que los relatos verdaderos son mejor detectados por los sujetos entrenados (75,4%) que por los no entrenados (58,6%). Sin embargo, el entrenamiento no supone ninguna mejoría en el porcentaje de detecciones correctas de los relatos falsos en el grupo entrenado (35% frente al 35,2% del grupo sin entrenamiento).

Desde la psicología cognitiva se ha demostrado que las personas suelen confiar en sus juicios y valoraciones más de lo que su competencia real puede justificar (Loftus y

cols., 1989; Loftus, Korf y Schooler, 1989; Loftus, Miller y Burns, 1978). DePaulo y cols. (1997) realizaron un metaanálisis sobre la relación exactitud-confianza en la detección de la mentira. El estudio realizado por estos autores demuestra que este efecto de sobreestimación de la exactitud de los juicios también aparece en la detección de las mentiras. Así, encuentran que los sujetos creen haber emitido un juicio correcto de veracidad/falsedad en el 72,91% de las veces, cuando la exactitud real es del 57,29%.

En un intento de explicar el poco acierto de las personas en la detección de la mentira y su alta percepción de éxito, se plantea una cuestión: ¿utiliza el hombre de la calle claves para detectar las mentiras o se basa en otros aspectos para emitir sus juicios? A continuación expondremos algunas de las investigaciones que se han desarrollado para responder a esta pregunta.

1. Las claves como indicios de mentira para el hombre de la calle.

La existencia de algunas claves reveladoras del engaño ha sido expuesta en los capítulos anteriores de esta Tesis Doctoral. Sin embargo, parece que el hombre de la calle no aprovecha la presencia de estos indicios para mejorar su capacidad de detección, y que existen variaciones individuales significativas respecto a las claves que se perciben y valoran a la hora de detectar mentira (Granhag y Strömwall, en imprenta). En los siguientes apartados presentamos el modelo de engaño de Friedman y Tucker (1990), que trata de explicar esta falta de correspondencia entre las claves reales y las percibidas, así como algunas investigaciones sobre los factores que influyen en esta relación.

1.1. El modelo de engaño de Friedman y Tucker (1990).

La relación entre las claves asociadas a la mentira y los juicios de veracidad-falsedad se ha comprobado en diferentes investigaciones (DePaulo y DePaulo, 1989; Stiff y Miller, 1986; Zuckerman, DePaulo y Rosenthal, 1981).

En 1981, Zuckerman, DePaulo y Rosenthal realizan una revisión de estudios previos sobre la detección de la mentira. Comprueban que los sujetos de diferentes

estudios perciben que el poco contacto visual, las sonrisas infrecuentes, los cambios de postura, las latencias de respuesta muy largas y la lentitud hablando son indicadores de que el emisor miente; sin embargo, no está demostrada empíricamente su relación con la mentira. Así, concluyen que los detectores de mentiras perciben como indicadores de engaño conductas que no están asociadas a la mentira.

Posteriormente, DePaulo y DePaulo (1989) encuentran resultados similares. En su estudio utilizan 14 emisores con experiencia en el uso de la “comunicación persuasiva” (vendedores de coches y planes de pensiones). Cada emisor realiza cuatro presentaciones de diferentes productos, dos de sus preferidos y dos que no le gustan. Los emisores mienten más cuando el producto que presentan no es de su agrado. Las presentaciones se graban y se presentan a los 107 observadores que se distribuyen en 7 condiciones experimentales en función de la clave a la que deben prestar atención (las expresiones faciales, el contenido, el tono de voz, los movimientos del cuerpo, el habla, el cuerpo y el habla juntos, y, el grupo de control que no recibe instrucciones específicas). La tarea de los observadores consiste en valorar en escalas tipo Lykert de 9 puntos las siguientes cuestiones: ¿En qué medida crees que está mintiendo el emisor?, ¿en qué medida le gusta el producto al emisor? y ¿qué impresión intenta dar el emisor sobre su gusto por el producto que presenta? Los resultados muestran que los observadores no detectan las mentiras mejor de lo esperado por azar. En un análisis posterior de las presentaciones de los emisores y los juicios de los receptores se comprueba que éstos interpretan correctamente como indicadores de la mentira, las indecisiones, los errores del habla y el tono de voz, pero no consideran el uso de adaptadores (conductas automanipulativas) como una clave importante cuando los autores encuentran que sí lo era. Además, prestan atención a otros indicadores conductuales de la mentira incorrectos (v.g.: poco contacto visual).

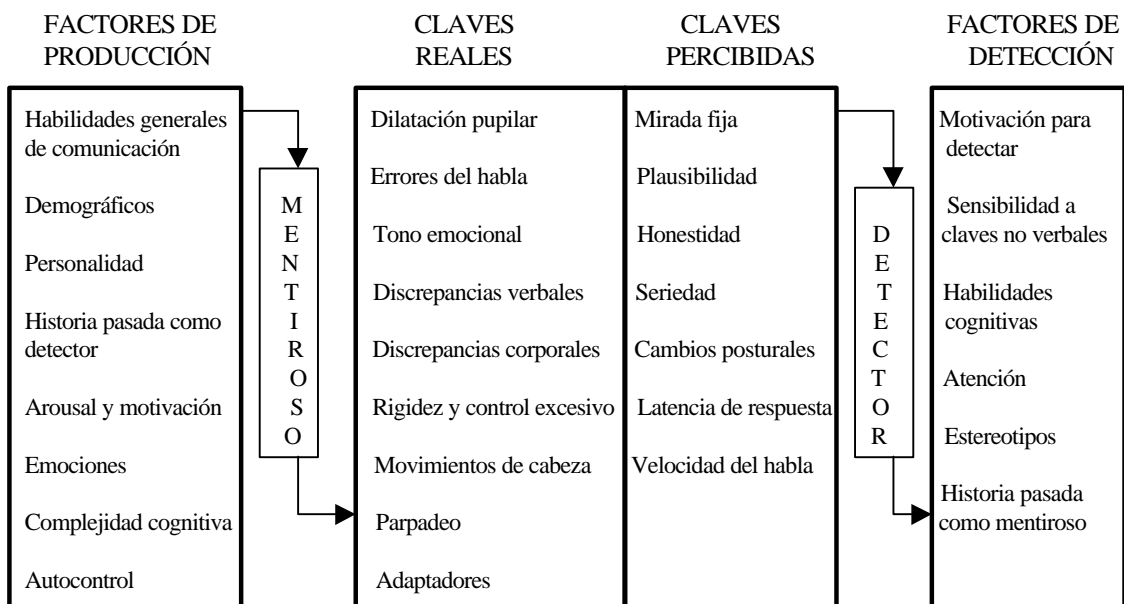
Stiff y Miller (1986) realizan otra investigación en la que no sólo evalúan la correspondencia entre claves conductuales y paraverbales y juicios de veracidad-falsedad, sino que también incluyen las características del mensaje como claves de detección. En la primera fase de este estudio, los emisores responden de forma sincera o falsa a una serie de cuestiones. Estas entrevistas son grabadas en vídeo. En una segunda fase, los

observadores ven las grabaciones y emiten un juicio de veracidad-falsedad. En la última etapa del estudio, se analizan las entrevistas y se identifican las claves asociadas a cada mensaje. Luego se correlacionan estas claves con el valor de verdad real y percibido. Las claves conductuales o visuales evaluadas son el parpadeo, la sonrisa, el uso de adaptadores (conductas automanipulativas), los movimientos de las manos y los cambios de postura. Los indicios paraverbales o vocales son los errores, las pausas, la latencia y duración de las respuestas. Por último, consideran las siguientes características de los mensajes: alusiones a la responsabilidad personal sobre los hechos, alusiones a la responsabilidad de otros, alusiones a la responsabilidad compartida, autoreferencias, referencias a otros, referencias conjuntas, cantidad de adjetivos y adverbios, longitud en palabras y el contenido verbal (mensaje plausible, concreto, claro y conciso). Los resultados muestran que, aunque ninguna de las claves conductuales y paraverbales aparecen diferencialmente en los mensajes verdaderos y falsos, los detectores utilizan, de forma significativa, como indicios la sonrisa, los cambios posturales, las pausas y la duración de la respuesta. De entre las características del mensaje sólo una, el contenido verbal, está estadísticamente relacionado con el valor de verdad del mensaje. Los detectores, sin embargo, utilizan varias de las claves como indicadores de engaño (contenido verbal, alusiones a la responsabilidad de otros, alusiones a la responsabilidad mutua, referencias conjuntas y longitud en palabras).

Como vemos, existe muy poco acuerdo entre los indicios “reales” de la mentira y las claves utilizadas por los receptores para detectarla. Friedman y Tucker (1990) elaboran un modelo general sobre el engaño en el que intentan explicar estas inconsistencias (ver tabla 7).

En su modelo sobre el engaño, Friedman y Tucker consideran que tanto éste como su detección forman parte de las habilidades básicas de comunicación del ser humano. Esto supone que cuando una persona miente “codifica” ciertos aspectos verbales y no verbales, a la vez que controla otros. Por su parte, la detección de la mentira depende de la “descodificación” de estas claves. Algunas de estas habilidades de codificación y de descodificación de claves son naturales y espontáneas, mientras que otras pueden ser aprendidas y entrenadas.

Tabla 7: Representación gráfica del modelo de engaño de Friedman y Tucker (1990).



La posibilidad de aprender habilidades para mentir o detectar mentiras beneficia fundamentalmente al mentiroso, ya que éste obtiene un feedback inmediato sobre los resultados de su comportamiento. Sin embargo, el detector raras veces consigue saber si su juicio y las claves en las que se basa para emitirlo son correctas, y si alguna vez recibe feedback en este sentido es pasado cierto tiempo, no inmediatamente.

No obstante, el éxito del mentiroso o del detector no sólo depende de estas habilidades, sino que existen otros factores que modifican la presencia/ausencia de las claves en el mensaje del mentiroso (p.e.: habilidades de comunicación, personalidad, historia pasada como detector, emociones, ...) o la estimación/desestimación de esas claves por parte del detector (p.e.: motivación para detectar, habilidades cognitivas, atención, estereotipos, ...). Esto ayuda a explicar tanto la baja exactitud en la detección de la mentira como la discordancia entre las claves reales y las percibidas.

El modelo de Friedman y Tucker (1990) diferencia tres elementos fundamentales en la comunicación engañosa: el emisor o mentiroso, las claves de engaño (fisiológicas, conductuales, paraverbales y del mensaje) y el receptor o detector de la mentira. Tanto el mentiroso como el detector pueden verse influidos por una serie de factores tanto

situacionales como relacionados con el individuo. Estos factores interactúan modulando la codificación y descodificación correcta de los indicios de la mentira. Así, por ejemplo, la complejidad cognitiva de la preparación del relato falso influirá en mayor o menor medida en la aparición de claves en función de las características de personalidad o las habilidades de comunicación del mentiroso. Por su parte, la atención del mentiroso será mayor si su motivación por detectar el engaño es alta, o dirigirá su atención a unas u otras claves en función de las ideas previas que tenga sobre la relevancia de las mismas.

Desde nuestro punto de vista, el modelo de Friedman y Tucker (1990) tiene, cuando menos, un importante valor organizativo. Este modelo supone un punto de anclaje en el que se pueden ir engarzando los resultados de las investigaciones tanto sobre los diferentes factores que influyen en el mentiroso y el detector, como sobre las claves que emiten o perciben.

1.2. Investigación sobre factores que influyen en el detector de mentiras.

El modelo de engaño de Friedman y Tucker (1990) plantea la existencia de factores que afectan al detector de mentiras a la hora de emitir un juicio de veracidad/falsedad. En los siguientes apartados comentaremos algunos trabajos que, aunque han sido desarrollados independientemente de este modelo, muestran el comportamiento de algunos de los factores que influyen en el detector de mentiras. Estas investigaciones tratan de explicar, una vez más, la baja exactitud en la detección y la discrepancia entre las claves reales y percibidas (p.e.: Levine y McCornack, 1992; Stiff y cols., 1989).

A) Sesgo en la dirección de la atención a las claves indicadoras del engaño: las hipótesis de la distracción, de la familiaridad situacional y del nivel de implicación en la detección.

Según el modelo de Friedman y Tucker (1990) los procesos atencionales son muy importantes para el detector de mentiras, ya que influyen en la decisión del sujeto sobre las claves a las que debe dirigir su interés, de ahí la importancia de los distractores.

La hipótesis de la distracción es más conocida en la investigación sobre la comunicación persuasiva que en la de la detección de la mentira. Esta idea parte de algunos trabajos en los que se encuentra que la presencia de estímulos distractores disminuye la comprensión de los mensajes, por lo que se pierde el efecto persuasivo de los mismos (Zimbardo y cols., 1970).

Esta hipótesis trasladada a la detección de la mentira afirma que la presencia de claves visuales (conductuales) en el mentiroso distrae al detector, de modo que no presta atención al contenido verbal del mensaje. Así, la presencia o ausencia de claves visuales modula hacia donde dirige la atención el detector de mentiras, y por tanto, en qué claves va a basarse para emitir su juicio. Los errores en la detección de los mensajes verdaderos y falsos se producirían porque el sujeto no puede procesar toda la información simultáneamente.

Maier y Thurber (1968) realizan una investigación en la que manipulan el modo de presentación de los relatos verdaderos y falsos dados por los emisores (visual y auditivo, sólo auditivo, escrito). La tarea de los receptores es evaluar la veracidad/falsedad de esos mensajes. Los resultados muestran que cuando los receptores ven y oyen el mensaje son significativamente menos exactos (58%) que cuando sólo lo oyen (77%) o lo leen (77%). Los autores utilizan la hipótesis de la distracción como explicación a posteriori de sus resultados. Los receptores son menos exactos cuando ven y oyen el mensaje porque las claves visuales distraen su atención de las claves verdaderamente importantes (el contenido del mensaje).

Stiff y cols. (1989) afirman que este estudio tiene una importante deficiencia metodológica (confundir el modo de presentación del mensaje con el tipo de clave presentado) y que por tanto no supone una evidencia fiable del efecto de distracción de las claves visuales. Por esta razón, desarrollan una investigación en la que ponen a prueba la hipótesis de la distracción controlando el tipo y cantidad de información visual y verbal que contienen los mensajes. Así, manipulan cuatro variables en la elaboración de los mensajes verdaderos y falsos: el contenido del mensaje (verdadero/falso), claves visuales o conductuales (verdaderas/falsas), claves paraverbales (verdaderas/falsas) y el sexo de los emisores. Tres jueces “ciegos” y entrenados evalúan la presencia real en los mensajes de

las claves conductuales y paraverbales con el fin de comprobar que las manipulaciones se realizan correctamente. Posteriormente, 271 sujetos valoran la veracidad/falsedad global de los mensajes en una escala de siete puntos, así como la presencia de las claves verbales, paraverbales y conductuales. Si la hipótesis de la distracción es correcta es de esperar que los sujetos que reciben el mensaje con claves conductuales no identifiquen correctamente las características verbales del mensaje. Los resultados muestran que los sujetos en estas condiciones juzgan correctamente los mensajes verdaderos como más plausibles, consistentes, coherentes y concretos que los falsos. Por tanto, la presencia de las claves visuales no impiden a los observadores hacer valoraciones exactas del contenido verbal. Tampoco se encuentra que las claves visuales dificulten la detección de los indicios paraverbales de la mentira. Este resultado no es coherente con la primacía de las claves visuales o conductuales para influir en los juicios de veracidad/falsedad, tal como predice la hipótesis de la distracción. Stiff y cols. (1989) plantean una explicación alternativa al por qué los sujetos dirigen su atención a unas claves u otras: la hipótesis de la familiaridad situacional.

La hipótesis de la familiaridad situacional plantea que cuando los detectores se enfrentan a situaciones poco familiares tienen poca información para evaluar la veracidad/falsedad del contenido verbal del mensaje. Así, cuando se ven obligados a tomar una decisión sobre el valor de verdad del mensaje se basan en patrones sociales sobre cómo se comporta un mentiroso, ya que éstos le ofrecen más información que el contenido verbal.

En contextos familiares ocurre lo contrario, ya que el sujeto posee información que le permite imaginarse la situación y juzgar la plausibilidad y coherencia del contenido del mensaje. Así, el uso de unas claves u otras depende de la importancia relativa que el sujeto conceda a cada indicio de engaño, y no a dificultades en el procesamiento conjunto de todas las claves como proponía la hipótesis de la distracción.

Las personas utilizan con bastante frecuencia normas simples para valorar la conducta de los demás (Arcuri, 1988). Así, cuando emiten juicios de veracidad/falsedad, al igual que cuando realizan valoraciones de otro tipo, están sujetas a la influencia de sesgos y heurísticos cognitivos.

Estas normas pueden sustituir al procesamiento sistemático de los mensajes. De este modo, cuando el sujeto utiliza estas normas simples para tomar sus decisiones los indicios en que se basa están determinados por las mismas; sin embargo, cuando no utiliza las normas presta más atención al contenido del mensaje (Chaiken, 1987). Si trasladamos este modelo a la detección de la mentira afirmaríamos que cuando el individuo realiza un procesamiento sistemático del mensaje basaría sus juicios en las claves verbales del mismo. Cuando procese los mensajes de forma heurística consideraría las claves no verbales más importantes (Stiff y cols., 1989).

Stiff y cols. (1989) realizan una investigación en la que contrastan esta hipótesis. En este estudio 151 sujetos asignados a diferentes grupos experimentales evalúan el valor de verdad de mensajes en los que se manipula las claves verbales (verdaderas/falsas), las claves visuales o conductuales (verdaderas/falsas) y la familiaridad situacional (familiar/no familiar). Los resultados muestran que en las situaciones familiares es significativo el efecto de las claves verbales y no significativas las claves visuales. Sin embargo, en las situaciones no familiares tanto las claves visuales como verbales tienen un efecto significativo, cuando, según la hipótesis, sólo deberían serlo las primeras. Este resultado inconsistente es explicado por los autores de dos formas distintas. La primera explicación es que, tal y como plantea Chaiken (1987), la información puede procesarse paralelamente de forma heurística y sistemática, por lo que se valoran tanto las claves visuales como las verbales. La segunda explicación es que el contenido de los mensajes (un accidente de coche cerca de la cafetería de la facultad) tuviera una saliencia especial para los sujetos (estudiantes), y por ello le prestasen especial atención.

Los resultados de la investigación de Stiff y cols. (1989) parecen demostrar que la hipótesis de la distracción no explica la discrepancia entre los indicios reales y percibidos de la mentira. Por su parte, la hipótesis de la familiaridad situacional no queda totalmente demostrada, aunque la tendencia de los resultados parecen indicar la existencia de factores situacionales que influyen en el procesamiento de la información y determinan la importancia concedida a cada tipo de indicadores de la mentira.

Forrest y Feldman (2000) plantean una explicación alternativa y más elaborada sobre cómo y por qué los individuos dirigen su atención a unas claves u otras. Estos

autores parten del Modelo de la Probabilidad de Elaboración (MPE) sobre la comunicación persuasiva y su eficacia elaborado por Petty y Cacioppo (1981; 1986). Según este modelo, el cambio de actitud ante un mensaje persuasivo se debe a los procesos que siguen a la recepción del mensaje y no al mensaje en sí mismo. A grandes rasgos, Petty y Cacioppo afirman que existen dos tipos de procesos que dependen del esfuerzo cognitivo que realice el individuo y que influyen en la decisión de aceptar o no un mensaje. Así, hablan de la ruta central y de la ruta periférica. El procesamiento por la ruta central aparece cuando el mensaje es interesante o relevante para la persona, y se basa en el análisis metódico y detallado de los argumentos, evaluando consecuencias y contrastando la información con el conocimiento previo. La estrategia periférica surge cuando la persona no está motivada o no siente interés por el mensaje, de modo que la influencia para el cambio de actitud se produce por elementos externos al contenido del mensaje, favoreciendo un procesamiento heurístico de la información (Baron y Byrne, 1998; Moya, 1999).

Siguiendo el Modelo de la Probabilidad de Elaboración, Forrest y Feldman (2000) plantean que el nivel de implicación que presente la persona ante la tarea de detección de mentiras dirigirá su atención hacia unas claves u otras. Así, un alto nivel de implicación supondrá el uso de una estrategia central de procesamiento por lo que se atenderá en mayor medida al contenido verbal del mensaje. Si, por el contrario, la persona muestra un nivel de implicación bajo hará uso de un procesamiento periférico, por lo que prestará más atención a aspectos externos del mensaje, las claves conductuales del mentiroso.

Además, estos autores afirman que, como las claves conductuales son más eficaces para detectar a la persona que miente, aquellos individuos que se enfrenten a la tarea de detección utilizando una estrategia periférica realizarán más juicios correctos.

Con el fin de contrastar sus hipótesis, desarrollan una investigación en la que manipulan el nivel de implicación de los sujetos relacionando, en la condición de alto nivel, la eficacia en la tarea con el nivel de inteligencia, y explicando, en la condición de bajo nivel, que el objetivo de la tarea es conocer su opinión sobre algunas cuestiones. Los sujetos de cada condición ven los episodios verdaderos y falsos, que son grabados en

vídeo previamente, y deben puntuar en una escala tipo Lykert de siete puntos el grado de veracidad/falsedad que atribuyen a cada episodio.

Los resultados de esta investigación muestran que los sujetos con un nivel de implicación bajo son más eficaces detectando los episodios verdaderos y falsos, considerando más veraces los episodios verdaderos que los falsos. Los sujetos en la condición de alto nivel de implicación también consideran más creíbles los episodios verdaderos que los falsos, pero las diferencias no llegan a ser significativas.

Aunque los autores afirman que esta investigación es un primer acercamiento a la aplicación del modelo de Petty y Cacioppo a la detección de la mentira, ponen de manifiesto algunas de sus limitaciones. En primer lugar, se asume que las claves conductuales asociadas al mentiroso son de mayor utilidad a la hora de detectar mentiras. En segundo lugar, el Modelo de la Probabilidad de Elaboración se utiliza como punto de partida y como explicación de los resultados, suponiendo que la manipulación del nivel de implicación, en este caso, influye en el tipo de procesamiento de los episodios y el tipo de clave a la que presta atención el sujeto.

Las tres hipótesis presentadas en este apartado no son concluyentes, ni pueden apresar individualmente la complejidad de la tarea de detectar mentiras. No obstante, consideramos que sí representan aportaciones relevantes a la hora de definir la multitud de variables que modulan la tarea del hombre de la calle cuando se enfrenta a la emisión de un juicio de veracidad/falsedad de un mensaje.

B) Sesgo en la atribución de veracidad en función de la relación entre los interlocutores.

Entre los factores que influyen en el detector de mentiras, Friedman y Tucker (1990) incluyen las ideas o conocimiento previo que el detector tiene sobre el mentiroso y sus características. La familiaridad entre el emisor del mensaje y el receptor/detector del mismo es una de las variables que influyen en este factor, ya que si los interlocutores se conocen, el detector dispone de información previa sobre el mentiroso, su comportamiento, los sitios que frecuenta, las actividades que realiza, etc. Así, la

familiaridad dirige la atención del sujeto detector hacia unos indicadores u otros de la mentira.

El interés inicial por el efecto que la familiaridad entre los interlocutores produce en la detección de la mentira se centra en la idea del conocimiento del comportamiento sincero del emisor. Así, se supone que el detector que conoce al mentiroso lo descubre más rápida y correctamente que otro que no le conoce, ya que dispone de una línea base del comportamiento del emisor (Anderson, Ansfield y DePaulo, 1999; Brandt, Miller y Hocking, 1980; Fan, Wagner y Manstead, 1995; Feeley y de Turck, 1997).

Feeley, deTurck y Young (1995) desarrollan una investigación en la que ponen a prueba este planteamiento. En su estudio, cuantifican la familiaridad mediante el establecimiento de una línea base de conocimiento entre los interlocutores. Así, realizan grabaciones de los sujetos emisores de las mentiras o relatos verdaderos en una situación de entrevista. Posteriormente, los detectores ven dos relatos verdaderos y dos falsos, tras haber visto diferentes porciones de las grabaciones sobre el emisor en función de la condición experimental a la que estaban asignados. Los resultados muestran un incremento en la exactitud en la detección a medida que los detectores poseen más información previa sobre el mentiroso.

McCornack y Parks (1986) plantean una hipótesis sobre la detección del engaño que tiene implicaciones bastante distintas de las propuestas hasta este momento en relación con la familiaridad. Estos autores proponen que la relación entre la familiaridad (entendida como relaciones de pareja) y la exactitud en la detección de los mensajes verdaderos y falsos está mediatizada por dos variables: la confianza que tiene el detector en la exactitud de los juicios que emite y el sesgo en la atribución de la veracidad. Sobre la confianza en los juicios emitidos por los detectores ya hablamos anteriormente. El sesgo en la atribución de la veracidad hace referencia a la tendencia de los detectores a creer que los demás están diciendo la verdad aún cuando saben que algunos emisores están mintiendo. Así, los detectores realizan un procesamiento sesgado de los mensajes codificándolos y registrándolos como verdaderos, lo que supone un feedback coherente con su creencia (Burgoon, Buller y Guerrero, 1995; DePaulo y cols., 1997; DePaulo, Stone y Lassiter,

1985; Levine y McCornack, 1991; Millar y Millar, 1997; Stiff, Kim y Ramesh, 1992; Zuckerman, DePaulo y Rosenthal, 1981).

Según la hipótesis de McCornack y Parks (1986) cuando el grado de familiaridad entre los interlocutores aumenta, también se incrementa la confianza en la habilidad para detectar la mentira. El aumento de la confianza hace que el detector crea que su interlocutor nunca le miente. Este sesgo en la atribución de la veracidad tiene un efecto negativo sobre la exactitud en la detección de la mentira, porque el detector está tan seguro de que el emisor no le está mintiendo que no busca claves indicadoras de la mentira. A su vez esta falta de pruebas del engaño le confirma que, efectivamente, su interlocutor no le está mintiendo.

Aunque McCornack y Parks (1986) encuentran resultados que confirman su hipótesis reciben algunas críticas por el tipo de análisis estadístico utilizado (correlaciones) y por no considerar la suspicacia o sospecha del detector como una variable que podría influir en la relación familiaridad-exactitud. Levine y McCornack (1992) realizan otra investigación en la que evalúan el modelo utilizando la misma metodología que McCornack y Parks (1986), pero subsanando estas deficiencias.

Levine y McCornack (1992) trabajan con 90 parejas que mantienen una relación sentimental. Un miembro de cada pareja es asignado aleatoriamente al grupo de emisor-confederado y el otro al grupo de receptor-detector. El emisor prepara con los experimentadores una cinta de vídeo en la que narra una serie de sucesos verdaderos y falsos. El receptor primero responde a un cuestionario sobre el nivel de intimidad y cariño existente en la relación, y posteriormente valora la veracidad/falsedad de los relatos de su pareja, así como la confianza que tiene en su juicio. Antes de emitir los juicios de veracidad/falsedad al receptor se le advierte, en función de su condición experimental, que su pareja ha mentido en varias ocasiones (nivel de sospecha alto), que su pareja no ha sido completamente sincera (nivel de sospecha moderado) o no se le dice nada (nivel de sospecha bajo). Los resultados confirman la hipótesis propuesta, la relación entre la familiaridad y la exactitud está mediatizada por la confianza en los juicios y el sesgo de atribución de veracidad. Así, a mayor intimidad en la relación mayor es el sesgo de atribución de veracidad basado en la confianza en la habilidad para detectar el engaño.

Cuando el individuo sobreestima su capacidad para detectar el engaño no evalúa correctamente la conducta del emisor, realizando juicios heurísticos basados en el sesgo de atribución de veracidad. Sin embargo, cuando el individuo tiene menos confianza en sus juicios procesa la información de forma más activa y menos heurística. Por tanto, y según esta hipótesis, el que el detector de mentiras dirija su atención hacia unos indicadores u otros del engaño va a depender de su relación con el emisor del mensaje.

Por otra parte, no se encuentra un efecto modulador sobre la relación propuesta en esta hipótesis del nivel de sospecha que tuviera el detector. Según los autores, esto es una evidencia de que la hipótesis de la familiaridad es generalizable a otras situaciones.

No obstante, Burgoon y cols. (1994) afirman que si el detector está más atento será más exacto en su tarea de detección. Algunos autores sí han encontrado efecto de la sospecha sobre el sesgo de atribución de veracidad, bien haciendo que el detector preste más atención a las características situacionales del relato (Stiff, Kim y Ramesh, 1992), bien haciendo que el detector asuma que debe hacer pocos juicios verdaderos (Burgoon y cols., 1995; Granhag y Strömwall, en imprenta; Millar y Millar, 1997). Además, Millar y Millar (1998) sugieren que cuando el detector sospecha de su interlocutor activa sus esquemas sobre la mentira, de modo que dirige su atención a aquellos aspectos del mentiroso que según su creencia son indicadores de mentira, utiliza la mentira como explicación del comportamiento del mentiroso y recuerda selectivamente aquellos comportamientos coherentes con una situación de engaño.

En nuestra opinión, el estudio de Levine y McCornack (1992) sigue teniendo deficiencias metodológicas importantes como el no manipular la familiaridad como una variable independiente añadiendo un grupo de control en el que los sujetos no mantuvieran ninguna relación. Además, consideramos que la falta de resultados en la variable “suspiciacia” puede deberse a la débil manipulación que se hace de la misma. Por otra parte, consideramos que sería interesante ampliar la hipótesis más allá de la familiaridad entendida como relaciones sentimentales entre parejas, pudiendo incluirse relaciones de amistad en distintos grados.

No obstante, pensamos que la propuesta de McCornack y Parks (1986) es muy sugerente. La inclusión de las estrategias cognitivas en el procesamiento de la información

como elemento mediador entre la conducta del mentiroso y la interpretación que el receptor hace de la misma nos parece realmente interesante.

2. La detección de la mentira desde las creencias del hombre de la calle.

Han sido numerosos los autores que han planteado que los procesos para la detección de la mentira están influidos por una serie de teorías ingenuas, patrones culturales o creencias (DePaulo y cols., 1997; DePaulo y DePaulo, 1989; Fiedler, 1989; Fiedler y Walka, 1993; Friedman y Tucker, 1990; Köhnken, 1989; Stiff y cols., 1989; Zuckerman, DePaulo y Rosenthal, 1981). En algunos casos se ha sugerido que estas teorías dirigen la atención del sujeto hacia unas claves u otras para su posterior descodificación (v.g.: DePaulo y DePaulo, 1989; Köhnken, 1989), y en otros, que las teorías hacen que el sujeto tome decisiones generales sin basarse en claves concretas (v.g.: Fiedler y Walka, 1993). En los siguientes apartados comentamos estas alternativas.

2.1. El procesamiento heurístico de la información en la detección de la mentira.

Los heurísticos son procedimientos simples que dirigen la atención hacia los datos relevantes de una situación, ayudando así a reducir el tiempo y las capacidades cognitivas necesarias para el análisis de toda la información disponible (Arcuri, 1988).

Desde la psicología social se ha planteado la existencia de dos normas generales o heurísticos que los observadores utilizan para valorar la sinceridad del emisor: la norma del motivo oculto y la norma de la controlabilidad. La primera es una modificación de la norma de la discontinuidad de Kelley, que afirma que si se produce una “discontinuidad” o modificación en la conducta de una persona es porque existe algún interés subyacente. Aplicando esta norma a la detección de la mentira se afirma que un comportamiento o información es considerada menos creíble si existe alguna razón por la que esta conducta o mensaje beneficia al autor (Kelley, 1967, citado en Kraut, 1978). La segunda norma, la de

la controlabilidad, consiste en que el observador debe darle mayor importancia y credibilidad a aquellos aspectos del comportamiento del individuo que son menos controlables por él, ya que si no puede controlarlos deliberadamente, no puede falsearlos (Goffman, 1959, citado en Kraut, 1978).

Por su parte, Fiedler (1989) realiza una serie de experimentos dirigidos a descubrir las claves de contenido subjetivas que utilizan los sujetos a la hora de detectar mentiras. En primer lugar, elabora una lista preliminar de indicios de la mentira, según él, derivadas del sentido común. Estos indicadores son: la deseabilidad, la infrecuencia, la intimidad, la riqueza en detalles, las características sospechosas del emisor, las conductas no verbales y la verificabilidad. En la tabla 8 se recogen las creencias que subyacen a estos indicadores.

Tabla 8: Relación entre indicadores y creencias subyacentes.

INDICADORES	CREENCIAS SUBYACENTES
Deseabilidad	Las mentiras intentan hacer que el emisor parezca una persona socialmente deseable.
Infrecuencia	Los episodios infrecuentes e inusuales son menos creíbles
Intimidad	Los mentirosos tratan de evitar la intimidad y la revelación de sus verdaderas reacciones
Riqueza de detalles	Los relatos reales incluyen detalles concretos
Características sospechosas	Los individuos poseen características físicas y conductuales que les hacen parecer honestos o falsos
Conductas no verbales	La mentira se refleja en manifestaciones no verbales
Verificabilidad	Las declaraciones abiertas y definidas pueden ser verificadas o falseadas

En la primera investigación, 64 sujetos emiten relatos verdaderos y falsos (según la condición experimental) que son grabados en vídeo. Estas grabaciones son presentadas a otro grupo de sujetos que evalúan el valor de verdad de los mismos y la confianza subjetiva en su juicio. Por último, ven de nuevo las grabaciones y analizan el contenido del relato en función de las claves expuestas en la tabla 8. Por último, y con el fin de comprobar el conocimiento que los sujetos tienen sobre las claves que utilizan para detectar, los sujetos deben ordenar las claves según la importancia que ellos consideran que tienen a la hora de detectar la mentira. Los resultados muestran que la infrecuencia de los sucesos es la clave que los sujetos utilizan con más frecuencia y que los relatos sobre

hechos poco usuales son percibidos como menos creíbles que los habituales. La segunda clave más utilizada es la intimidad, de modo que los mensajes con información íntima y personal se consideran más creíbles. El resto de las variables se alejan bastante en su frecuencia de uso respecto a las dos primeras y siguen el siguiente orden de mayor a menor frecuencia de uso: verificabilidad, características sospechosas, deseabilidad y conductas no verbales.

Además, se comprueba que los sujetos utilizan estas claves subjetivas independientemente de su validez real como indicios de engaño, lo que hace pensar al autor que la detección de la mentira se basa en creencias populares. Por último, se encuentra que los sujetos tienen un conocimiento escaso y erróneo sobre la utilización que hacen de las claves.

En la siguiente investigación, Fiedler (1989) hace que un grupo de sujetos narre episodios peligrosos o de aventuras en los que supuestamente han participado. Un segundo grupo recibe estos relatos por escrito y deben evaluar su credibilidad. Los mismos sujetos deben revisar los relatos y hacer las modificaciones que consideren necesarias para que parezcan más creíbles. Además, los sujetos evalúan el contenido de los textos originales y las modificaciones en función de las variables deseabilidad, infrecuencia, intimidad, riqueza de detalles y verificabilidad. Por último, un tercer grupo de sujetos recibe tanto los textos originales como los modificados y deben distinguir los relatos verdaderos de los falsos.

En líneas generales, los resultados de esta segunda investigación muestran que los sujetos utilizan las claves subjetivas o derivadas de las creencias populares tanto para evaluar los relatos como para corregirlos. Además, las correcciones realizadas por los sujetos del segundo grupo son útiles, los sujetos del tercer grupo consideran más creíbles los textos modificados que los originales.

Los resultados de estos primeros estudios de Fiedler son la base de su planteamiento posterior sobre la utilización de heurísticos en la detección de la mentira. Así, Fiedler y Walka (1993) proponen que la detección de la mentira puede ser un proceso heurístico y no un proceso de descodificación de claves como se ha considerado durante mucho tiempo. Este proceso heurístico no implica una detección de los mentirosos basada

en estereotipos o normas de poca utilidad, por el contrario los heurísticos son útiles y pueden ser un acercamiento viable la detección de la mentira. Además, los procesos heurísticos en la fase de detección de la mentira no tienen por qué ser similares con los procesos implicados en la producción de la mentira, hecho que hasta ahora se asume como cierto (se codifican claves, por tanto deben descodificarse claves). Por último, los autores consideran que la detección de la mentira basada en claves y en heurísticos no son dos mecanismos excluyentes, sino que probablemente funcionan de forma simultánea. No obstante, consideran que es poco probable que las personas basen sus juicios en claves de forma espontánea.

Basándose en sus estudios previos, Fiedler y Walka (1993) plantean la existencia de tres heurísticos en la detección de la mentira: el heurístico de infrecuencia, el heurístico de falsabilidad y el heurístico de saliencia conductual. El heurístico de infrecuencia hace referencia a la baja frecuencia de aparición del suceso narrado o a la probabilidad de que ocurra, considerándose menos creíbles aquellos sucesos más inusuales. El heurístico de falsabilidad se refiere a la cantidad de información que aparece en los mensajes sobre hechos o acciones que pueden ser contrastados o no con la realidad de forma objetiva. Se consideran más creíbles aquellos relatos que contienen más información no contrastable. Por último, el heurístico de saliencia conductual complementa a los anteriores y es una valoración global de la conducta del mentiroso. Este heurístico es menos fiable ya que la mentira, en ocasiones, está acompañada por mucha actividad no verbal, y en otras, por poca.

Para comprobar la existencia y utilización de estos heurísticos, Fiedler y Walka (1993) desarrollan la siguiente investigación. En primer lugar se elabora el material que debe ser evaluado por los receptores. Para ello, 10 sujetos narran cuatro mensajes cada uno, dos verdaderos y dos falsos. Además, se manipula otra variable en los mensajes, la falsabilidad. Así, uno de los mensajes verdaderos y uno de los falsos es narrado en términos objetivos, mientras los otros se cuentan en términos subjetivos. Posteriormente, otro grupo compuesto por 72 sujetos son distribuidos aleatoriamente en tres condiciones de detección: sin información, con información y con información y feedback. Todos los sujetos ven en vídeo las grabaciones de 40 relatos verdaderos/falsos-objetivos/subjetivos, y

deben realizar tres valoraciones: un juicio global de veracidad/falsedad, un juicio del nivel de credibilidad atribuido (en una escala de 5 puntos) y la confianza en su juicio (en una escala de 5 puntos). En la condición sin información los sujetos sólo reciben instrucciones de evaluar el material. En la condición con información se les explica que cuando una persona miente pueden aparecer cambios conductuales y se les daba una lista y descripción de los mismos. Por último, en la condición con información y feedback los sujetos reciben la misma información que en la condición anterior, pero además tras los 16 primeros relatos el experimentador dice si cada uno era verdadero o falso.

Los resultados de los juicios de veracidad/falsedad muestran que los sujetos clasifican más correctamente los mensajes verdaderos que los falsos, que consideran menos creíbles los mensajes objetivos frente a los subjetivos y que los dos grupos con información discriminan mejor los mensajes verdaderos y falsos que el grupo no informado.

Los juicios sobre el grado de credibilidad atribuido a los relatos muestran los mismos efectos en la manipulación de la veracidad y falsabilidad de los mensajes. Sin embargo, no se encuentra ningún efecto significativo entre las condiciones de detección.

Respecto al nivel de confianza en los juicios, se comprueba que, al igual que en estudios anteriores, los sujetos sobreestiman su exactitud. Además, los detectores están más seguros de la exactitud de sus juicios en los mensajes subjetivos que en los objetivos. Por último, la confianza en los juicios decrece a medida que aumenta la información de la que dispone el sujeto para hacer su valoración.

También se comprueba que existe un efecto de aprendizaje en todas las condiciones de detección. Se compara la exactitud en la detección en los 16 primeros relatos con la exactitud en los 24 restantes. El mayor efecto de aprendizaje se da en la condición con feedback, seguido por la condición con información, y el grupo no informado.

Por último se demuestra que, aunque la exactitud en la detección en el grupo sin información sobre claves conductuales es mayor que el azar, no utilizan de forma espontánea estas claves para basar sus juicios de veracidad/falsedad. En cambio en las condiciones en las que se recibe información sobre estas claves los sujetos las utilizan

rápidamente. Según los autores, este resultado indica que en ausencia de información válida sobre claves específicas para detectar la mentira, los sujetos utilizan normas universales que reflejan patrones culturales o teorías ingenuas sobre la mentira. Para comprobarlo, cuatro jueces independientes y “ciegos” valoran la frecuencia, falsabilidad y saliencia conductual de los 40 relatos y se hacen análisis de correlación con los juicios de veracidad/falsedad. Los resultados muestran que existen altas correlaciones entre los juicios sobre el valor de verdad y estos heurísticos en todas las condiciones de detección, pero especialmente en el grupo sin información.

Fiedler y Walka (1993) concluyen que sus resultados demuestran que las personas son sensibles a la utilización de claves para detectar la mentira, pero que en ausencia de información sobre las mismas se guían por heurísticos globales. Estos heurísticos son el de infrecuencia, falsabilidad y saliencia conductual, siendo los más fiables los dos primeros. Así, los relatos sobre hechos poco usuales y narrados de forma objetiva o con posibilidad de contrastación son percibidos como menos creíbles.

El planteamiento de Fiedler (Fiedler, 1989; Fiedler y Walka, 1993) es innovador en la medida que presenta una hipótesis alternativa al modelo del descodificador de claves que se ha mantenido hasta ahora en el estudio de la detección de la mentira. Los resultados de sus investigaciones apoyan la existencia de dos heurísticos, el de infrecuencia y falsabilidad, si bien ambos no son igualmente intuitivos. Parece intuitivamente correcto que un individuo sospeche de un episodio que ocurre con baja o ninguna frecuencia, sin embargo, no resulta tan evidente que desconfíe de una información que es fácilmente contrastable. Por otra parte, pensamos que estas investigaciones adolecen de dos deficiencias. La primera se refiere al hecho de que se consideren las claves conductuales como los únicos indicadores posibles de la mentira (aparte de los heurísticos), cuando existe gran cantidad de investigación que apoya la existencia de otros indicios (fisiológicos, paraverbales y del mensaje). La segunda hace referencia a la falta de control del conocimiento previo que tienen los sujetos sobre la existencia de cualquiera de estas claves y que pudo influir en los niveles de exactitud de sus juicios. No obstante, es una línea de trabajo que, junto con las otras expuestas en este capítulo, puede contribuir a explicar los procesos implicados en la detección de la mentira.

2.2. El papel de las teorías ingenuas o implícitas en la detección de la mentira.

Las teorías implícitas constituyen representaciones individuales complejas referentes a un dominio concreto de la realidad. Estas representaciones constan de numerosas proposiciones que se construyen a partir de las experiencias del individuo. Las teorías implícitas serían así redes de experiencias, que se activan para comprender las diferentes situaciones a las que se enfrenta el individuo en su vida diaria. La activación del cúmulo de experiencias no tiene por qué ser total, sino que se recuperan sólo aquellas partes de la teoría que son necesarias para entender adecuadamente cada situación, lo que representa el carácter flexible de las teorías (Rodrigo, 1985; 1993).

Esta organización interna del conocimiento tiene gran importancia desde un punto de vista adaptativo y de economía cognitiva. El ser humano es capaz de desenvolverse adecuadamente en su entorno, interpreta las situaciones, planifica sus acciones, predice las conductas de los demás, etc. Además, realiza estas actividades con gran rapidez y basándose, generalmente, en escasa información. En este sentido, las teorías juegan un importante papel, ofreciendo una organización interna del conocimiento y las creencias que compensa la carencia de datos y permite tomar decisiones en períodos de tiempo cortos (Triana y Rodrigo, 1985).

En el desarrollo de las teorías se distinguen dos niveles de representación del mundo: el nivel de conocimiento y el nivel de creencia. El sujeto utiliza la teoría a nivel de conocimiento cuando existe una demanda a nivel teórico (reconocer o discriminar ideas, hablar o reflexionar sobre el dominio de la teoría), mientras que cuando aparece una demanda pragmática el sujeto utiliza la teoría a nivel de creencia (interpretar situaciones, realizar inferencias o predicciones, y para planificar su conducta). Así, las personas pueden reconocer diferentes manifestaciones de las teorías (v.g.: detección de la mentira según claves fisiológicas o según claves conductuales) manifestándose de este modo una síntesis de conocimiento. Sin embargo, sólo asumirán como propias o atribuirán a los demás una de esas manifestaciones (nivel de creencia) (Triana, 1991).

Las teorías implícitas no sólo sirven como marcos de referencia que facilitan la interpretación del mundo, sino que también influyen en el procesamiento de la

información, mediatizando los procesos de codificación y recuperación de la información y la emisión de juicios, así como determinando la información a la que se presta atención (Triana, 1987; Triana, 1993). En estos aspectos influye, principalmente, el carácter implícito de las creencias y el valor de verdad que se les atribuye, impidiendo que el sujeto tome consciencia de los posibles sesgos existentes en su teoría. En este sentido, White (1984) afirma que la falta de objetividad no supone un problema para el hombre de la calle, ya que su meta no es ser objetivo, sino pragmático.

El modelo teórico de las teorías implícitas ha sido aplicado a diversos dominios de la realidad. Así, se han estudiado las teorías implícitas existentes sobre las concepciones de la infancia (Triana y Rodrigo, 1985; Triana, 1991; 1993), sobre la mujer en el mundo laboral (González, 1993), sobre la publicidad (Alonso-Quecuty y Quiles, 1985), sobre el medio ambiente (Correa y Rodrigo, 1991; Hernández, Suárez, Hess y Torvisco, en imprenta) y sobre los testigos infantiles (Alonso-Quecuty, 1998).

En el contexto de la psicología del testimonio se han realizado dos investigaciones sobre teorías, una sobre la memoria de testigos (Mira y Diges, 1991) y otra sobre los testigos infantiles (Alonso-Quecuty, 1998).

Mira y Diges (1991) realizan una investigación que evalúa las teorías existentes sobre la memoria y que influyen en la atribución de credibilidad al testigo. El punto de partida de esta investigación es la idea de que el testimonio se valora no en función de la exactitud real del testigo, sino en función de la exactitud percibida o credibilidad. Entre las variables que afectan a esta percepción se incluye el conocimiento que el evaluador tiene sobre las capacidades mnémicas. El objetivo de esta investigación es evaluar el efecto que la experiencia con testigos y los conocimientos sobre el funcionamiento de la memoria humana tiene sobre las respuestas a un cuestionario referido a situaciones de testimonio. Para ello se desarrollan dos investigaciones. En la primera, distintos grupos de sujetos (policías, psicólogos y estudiantes de diferentes niveles y especialidades) responden al cuestionario sobre las habilidades de los testigos. Los resultados muestran que los profesionales con experiencia con testigos no tienen un mayor conocimiento sobre la memoria de los mismos. Además, los datos muestran una tendencia, no significativa, a la

confirmación de que los conocimientos sobre memoria en general implican un aumento en los aciertos en el cuestionario sobre los testigos.

En el segundo estudio los autores dan una charla sobre la memoria de testigos a un grupo de 42 policías y les entregan un manual al respecto. Posteriormente, los sujetos rellenan el cuestionario sobre los testigos. Los resultados muestran que el recibir información específica sobre la memoria de testigos incrementa los aciertos en las respuestas al cuestionario.

En general, se comprueba que la teoría intuitiva general sobre los testigos incluye los siguientes aspectos: el estrés influye en la percepción y codificación de los sucesos, los hombres son más exactos en sus testimonios sobre delitos violentos que las mujeres y los policías son mejores testigos que los civiles. Además, se sobrevalora la capacidad de los testigos para declarar con exactitud, se distingue la confianza de la exactitud y el reconocimiento del recuerdo.

En definitiva, los resultados de esta investigación muestran que existe una teoría intuitiva sobre la memoria de los testigos que no se corresponde con los resultados de la investigación sobre este tema. Esto puede provocar que en ocasiones se le atribuya poca credibilidad a los relatos de los testigos.

La otra investigación que comentamos anteriormente es la de Alonso-Quecuty (1998) sobre la atribución de validez del testimonio infantil. En esta investigación el objetivo es analizar las teorías implícitas que poseen diferentes profesionales del sistema legal. Para ello se realiza una revisión de la literatura, a partir de la cual se encuentran diferentes modelos sobre la validez del testimonio infantil. Así, los niños son valorados a lo largo de dos continuos: uno representa las capacidades cognitivas de los niños que les hacen aparecer como testigos competentes o incompetentes, el otro refleja la credibilidad atribuida a los niños frente a los adultos (más sinceros o más fantasiosos). Los extremos de estos continuos se consideran como diferentes teorías sobre los niños testigos.

En la primera fase de la investigación, los resultados muestran que las cuatro teorías se agrupan en dos: una de aceptación del testimonio infantil (el niño es competente cognitivamente e incapaz de mentir), y otra de rechazo (el niño no posee capacidades cognitivas suficientes y no diferencia correctamente entre realidad y fantasía).

El cuestionario resultante se pasa a distintos profesionales que se relacionan con los testigos infantiles en el sistema legal. Los resultados muestran que todos los profesionales que respondieron al cuestionario, excepto los abogados, tienden a valorar positivamente a los niños testigos (teoría de aceptación).

En una fase posterior de esta investigación se elabora una versión del cuestionario sobre teorías implícitas sobre el testimonio infantil con el objeto de aplicarlo a niños con y sin experiencia en proceso legales. Los resultados muestran que todos los niños (con y sin experiencia) presentan una teoría de aceptación del testimonio infantil.

En nuestra opinión, las teorías implícitas que poseen los individuos sobre qué indicadores de la mentira son indicios fiables y válidos para discriminar entre los emisores sinceros y mentirosos es una variable importante, que puede estar modulando el tipo de análisis o procesamiento de la información que realiza el detector en situaciones de detección.

Aún existiendo este interés, y esta certeza de que las diferentes teorías sobre la detección de la mentira influyen en el detector, no se han realizado investigaciones con el fin de identificar las teorías sobre los indicios de la mentira. Los trabajos más cercanos a este planteamiento son los relacionados con la función de los heurísticos en los procesos de detección, que ya comentamos anteriormente.

Lo expuesto hasta ahora ofrece una visión global de los planteamientos teóricos y resultados empíricos sobre la detección de la mentira. Así, vemos que existen dos grandes líneas de investigación. Por un lado, la perspectiva científica, que parte de una concepción del detector de mentiras como procesador analítico y sistemático de las situaciones, realizando procesos de descodificación de claves para emitir su juicio de veracidad/falsedad. Por otro lado, el acercamiento al estudio de la detección de la mentira desde la perspectiva lega asume la definición del ser humano como procesador heurístico del mundo y evaluar del mismo a través de normas simples.

La perspectiva científica ha contribuido en gran medida a la comprensión de los procesos de detección de la mentira, aportando un volumen muy importante de datos

experimentales y aproximaciones teóricas. No obstante, desde esta línea de investigación no pueden explicarse todos los resultados obtenidos. La consideración de la perspectiva lega en la detección de la mentira pretende, sin rechazar los hallazgos sobre claves específicas de detección, incluir mecanismos complementarios de detección de la mentira que se ajustan más a la realidad cotidiana de los individuos que las estrategias de descodificación exhaustivas.

Desde nuestro punto de vista, la asunción de la perspectiva lega sobre el estudio de la detección de la mentira supone el inicio de líneas de investigación muy interesantes. Una de ellas es el estudio de las creencias que posee el hombre de la calle sobre las claves de detección de mentiras que son eficaces, y que, por tanto, utilizan como indicios del engaño.

En esta línea, el objetivo general de esta Tesis Doctoral es el análisis de las representaciones que tienen los sujetos legos de las claves de detección de la mentira, así como del uso que hacen de dichas claves. Para ello, hemos desarrollado las investigaciones que se exponen a continuación.

IV. Primera investigación: Estudio de las representaciones del conocimiento sobre la detección de la mentira.

La detección de mentiras es una actividad presente en la interacción social cotidiana (Zagorín, 1996). En una de las escasas investigaciones de campo realizadas sobre este tema por Bella DePaulo (DePaulo y cols., 1996) se ha demostrado cómo los sujetos mentían en el 30% de las interacciones que realizaban por semana, y que decían, al menos, una mentira diaria. Por tanto, parece lógico esperar que cualquiera de nosotros tenga cierta "intuición" a la hora de detectar las mentiras de los otros.

Esta capacidad de detección la adquirimos a lo largo de nuestra vida, en las interacciones sociales, a través de episodios concretos de exposición a las mentiras, por transmisión cultural, etc. Así, deberíamos tener un conocimiento más o menos extenso sobre qué indicios de la mentira debemos buscar como buenos detectores. Pero, ¿existen tales indicios?

Diversas investigaciones de laboratorio han aislado características de mentirosos y mentiras que parecen funcionar como claves de detección (Ekman, O'Sullivan y Frank, 1999; Lamb y cols., 1999; Ruby y Brigham, 1997; Zuckerman, DePaulo y Rosenthal, 1981). No obstante, aunque experimentalmente se ha comprobado la existencia de distintos grupos de indicios de la mentira, no se puede afirmar que éstos sean los que utiliza el hombre de la calle en la vida diaria (Friedman y Tucker, 1990).

Lo que sí puede afirmarse es que el hombre de la calle se considera un buen detector de mentiras. Así, afirman que hacen un juicio correcto en el 72,91 % de los casos, siendo el porcentaje real 57,29 (DePaulo y cols., 1997). Esta discrepancia entre la exactitud real y la percibida se debe, al menos en parte, al uso de normas simples para juzgar la conducta de los otros, facilitando la influencia de sesgos y heurísticos cognitivos (Arcuri, 1988). Todo ello hace que, al igual que ocurre en otros procesos cognitivos (v.g.: memoria), los sujetos sobreestimen su capacidad para emitir juicios exactos de veracidad/falsedad.

La capacidad de mentir y detectar mentiras es considerada una habilidad básica del ser humano; así es como Friedman y Tucker (1990) la describen en su modelo sobre

el engaño en la comunicación. En la misma línea, Humphrey (1983) y Cosmides (1989) plantean que la evolución genética ha preservado la existencia de determinados procesos cognitivos necesarios para la supervivencia, entre los que se encuentra la capacidad del ser humano para mentir y detectar mentiras en un entorno social.

En relación con este planteamiento, Reber (1989) y Reber, Walkenfeld y Hernstadt (1991) plantean la existencia de unos procesos cognitivos filogenéticamente antiguos y con carácter implícito, que se muestran con poca variación entre los individuos. De este modo, cabría la posibilidad de que la capacidad de descubrir mentiras fuera general y común a todas las personas. En esta línea, Rivière (1991) afirma que uno de los criterios para considerar a un sistema como cognitivo es su capacidad para cometer y descubrir engaños.

Esta capacidad general para descubrir mentiras podría estar influida por teorías ingenuas o creencias que organicen el conocimiento sobre cuáles son los indicios reales de la mentira (DePaulo y cols., 1997; DePaulo y DePaulo, 1989; Fiedler, 1989; Fiedler y Walka, 1993; Friedman y Tucker, 1990).

En algunos dominios de la vida cotidiana (v.g.: educación de los hijos), se ha comprobado que el conocimiento general se organiza a modo de teorías, de las cuales sólo algunas se asumen como propias, configurando así la creencia del individuo sobre ese aspecto concreto de su vida. Así, el sujeto reconocerá diversas manifestaciones de la teoría sobre un dominio (nivel de conocimiento), mientras que ante situaciones prácticas sólo utilizará la manifestación de la teoría en la que cree (nivel de creencia) (Triana, 1991).

Estas teorías se definen como teorías personales, generalmente implícitas y de sentido común, y no sólo se utilizan para interpretar lo que sucede a nuestro alrededor, sino que influyen en el procesamiento de la información mediatizando los procesos de codificación, recuperación, explicación, predicción y planificación de la conducta (Rodrigo, Rodríguez y Marrero, 1993). Las teorías implícitas se constituyen sobre la base de un tejido de experiencias cotidianas que se recuperan selectivamente en función de la demanda concreta a la que se enfrenta el individuo (Rodrigo, 1985; 1993).

La función adaptativa y de ahorro cognitivo que juegan las teorías implícitas

facilita la interacción del ser humano con su entorno, dotándole de una organización del conocimiento que permite tomar decisiones y actuar con gran rapidez (Triana y Rodrigo, 1985).

En el caso de la detección de la mentira, podría ser que las teorías sirvan para dirigir la atención hacia claves concretas (v.g.: DePaulo y DePaulo, 1989; Köhnken, 1989) o que, ante la ausencia de claves, faciliten la emisión de juicios en base a heurísticos globales (v.g.: Fiedler y Walka, 1993).

La pregunta ahora es si existe una organización del conocimiento sobre la detección de la mentira que permite distinguir diferentes teorías, o, por el contrario, existe un conocimiento general, común y compartido por todos los individuos. El objetivo de esta primera investigación fue responder a esta pregunta: ¿cómo se organiza el conocimiento sobre la detección de las mentiras? Para ello, se utiliza la metodología tradicional de exploración de las teorías implícitas. Así, mediante una tarea de lápiz y papel se solicita a los sujetos que valoren la representatividad de distintas claves de detección respecto a cada posible teoría de referencia. Nuestra hipótesis de partida es que se identificarán, al menos, dos grandes teorías. Por un lado, una teoría que agrupe los indicios del engaño asociados al comportamiento del emisor (fisiológicos, conductuales y paraverbales). Por otro lado, una teoría que hace referencia a los aspectos relacionados con el contenido de la mentira.

MÉTODO

Sujetos. La muestra estuvo compuesta por 72 alumnos del segundo curso de la Facultad de Psicología de la Universidad de La Laguna. Su participación en este estudio formaba parte de la obtención de sus créditos de prácticas. La media de edad fue de 21.40 años. Del total de sujetos, siete eran hombres y 65 mujeres.

Material y Procedimiento. En un primer momento de esta investigación se realizó una revisión bibliográfica de artículos y textos de psicología sobre el tema de la detección de la mentira. Sobre este material se efectuó un análisis de contenido, a partir del cual se recogieron 108 enunciados "científicos" referidos a la detección de la mentira.

Con la finalidad de incluir aspectos "no científicos" sobre la detección de la

mentira, pero que los estudiantes consideraran relevantes, elaboramos un cuestionario en el que se les pedía que respondieran a 11 preguntas referidas a distintos aspectos relacionados con la mentira (v.g.: ¿qué condiciones deben darse para decir que algo es mentira?, ¿qué habilidades debe tener un buen mentiroso?, etc.), entre ellos la detección (v.g.: ¿qué habilidades debe tener un buen detector de mentiras?, ¿en qué crees que deben fijarse las personas para saber si otro les está mintiendo?). Los sujetos recibían instrucciones de dar cinco respuestas a cada una de las preguntas. En el último apartado del cuestionario, se les solicitaba que citasen aquellos aspectos referidos a la detección de la mentira que, en su opinión, deberían haberse incluido en el cuestionario (ver Apéndice 1).

A partir de los análisis de contenido de la bibliografía científica revisada por la autora de esta Tesis Doctoral y los resultados obtenidos mediante el cuestionario conseguimos un total de 170 enunciados que se agrupaban en cuatro categorías relacionadas con la detección de mentiras (ver Apéndice 1):

- a) manifestaciones psicofisiológicas: correlatos psicofisiológicos que acompañan a la mentira (v.g.: los mentirosos tragan saliva constantemente)
- b) manifestaciones conductuales: cambios comportamentales que van asociados a la mentira (v.g.: los mentirosos se suelen frotar las manos)
- c) manifestaciones paraverbales: alteraciones que se producen en la forma de hablar cuando se miente (v.g.: los mentirosos suelen hablar más rápido de lo habitual)
- d) mensaje: características que tienen los mensajes falsos (v.g.: los mentirosos dan poca información concreta).

A continuación elaboramos cuatro historias. La estructura de cada historia era siempre la misma: un juez interrogaba a las personas implicadas en un caso muy complejo. En el último párrafo de la historia el juez formulaba lo que, en su opinión, permitía detectar las mentiras. En cada una de las historias el comentario del juez enfatizaba una de las categorías de claves de detección de la mentira, en que, de forma intuitiva, se habían agrupado los enunciados: fisiológicos, conductuales, paraverbales y del mensaje (ver Apéndice 1). A continuación se presenta la historia que reflejaba la creencia relacionada con las claves fisiológicas de detección de la mentira:

D. Ramón González es Juez en un Juzgado de Instrucción de Tenerife. Actualmente está instruyendo un sumario de un caso muy complejo. Lleva varios días interrogando a todas las personas implicadas en los hechos. Este juez cree que a los mentirosos los delata lo alterados que se ponen cuando mienten.

Con las cuatro historias se elaboraron cuatro cuadernillos. En cada uno de ellos se preguntaba a los sujetos sobre una de las cuatro historias a la que acompañaban los 170 enunciados obtenidos sobre la detección de la mentira. La mitad de los enunciados aparecían formulados en positivo (v.g.: los mentirosos tragan saliva constantemente, los buenos mentirosos miran a los ojos de su víctima) y la otra mitad en negativo (v.g.: los mentirosos no suelen ponerse colorados, los mentirosos procuran dar una mala imagen). Los enunciados correspondientes a las cuatro categorías se presentaban aleatorizados.

En las instrucciones que acompañaban los cuadernillos, se solicitaba a los sujetos que puntuaran la adecuación de cada enunciado a la categoría de detección de la mentira defendida por el juez al final de la historia. La valoración se hacía en una escala tipo Lykert de 7 puntos, donde el cero representaba la ausencia de adecuación y el siete la máxima adecuación del enunciado a la categoría de detección de la mentira (ver Apéndice 1).

Se distribuyó a la muestra aleatoriamente en cuatro grupos. Los sujetos de cada grupo recibían sólo uno de los cuatro cuadernillos. La aplicación se realizó en grupo y en una sola sesión.

RESULTADOS

Se calculó, en primer lugar, la medida promedio en tipicidad de los enunciados para cada una de las cuatro posibles categorías de detección. A continuación se calculó la polaridad de cada enunciado, es decir, en qué medida un enunciado típico de una categoría lo era o no respecto a las otras (ver Apéndice 1). Para ello se empleó el Índice de Polaridad utilizado previamente por Alonso y De Vega (1985) con el propósito de

detectar los atributos compartidos por miembros de categorías independientes. Este índice ha sido el utilizado en los estudios previos sobre teorías implícitas (ver Rodrigo, Rodríguez y Marrero, 1993).

El Índice de Polaridad (IP) se define mediante una diferencia de puntuaciones promedio de tipicidad de las distintas proposiciones o enunciados respecto a cada una de las teorías, dividida por la amplitud de la escala de similitud.

$$IPi(a) = \frac{Xi(a) - [xXi(b,c,d,...)]/n}{K}$$

I.P.= Índice de polaridad del enunciado "i" en la teoría crítica (teoría que se toma de contraste).

$Xi(a)$ = Tipicidad del enunciado "i" en la teoría crítica.

$xXi(b,c,d,...)$: sumatorio de las tipicidades obtenidas por el enunciado "i" en las teorías restantes.

n: N° de teorías - 1 (en nuestro caso, $n=3$)

K: Amplitud (valor máximo - valor mínimo) de la escala de similitud (en nuestro caso, $K=7$)

Este índice toma valores que oscilan entre -1 y +1. Cuando la polaridad se aproxima al valor -1 indica que el enunciado está polarizado respecto a cualquier otra teoría diferente a la teoría crítica. Mientras que, si se aproxima al +1 el enunciado está polarizado hacia la teoría crítica. El valor 0 indica que el enunciado es igual de representativo de la teoría crítica como de cualquiera de las otras.

En nuestro caso los valores de los índices de polaridad se distribuyen en valores muy próximos al cero (ver tabla 9). Los resultados muestran como la casi totalidad de los enunciados se encuentran en el intervalo ± 0.25 , es decir que no están polarizados hacia ninguna de las posibles teorías sobre la detección de la mentira.

Si los índices se hubieran distribuido acercándose a los valores extremos (± 1) se hubiese continuado con la siguiente fase del procedimiento clásico en el estudio de las

teorías implícitas, cuyo fin es obtener la síntesis de creencias sobre el dominio objeto de estudio. Así, se hubiera construido otro cuestionario con los ítems más típicos y polarizados de cada teoría, en el que los sujetos deberían valorar su acuerdo o desacuerdo con los enunciados. Posteriormente, se hubieran eliminado aquellos enunciados que sólo se puntuaran en un extremo de la escala, y aquellos sujetos que presentaran puntuaciones extremas respecto al grupo. Con las puntuaciones de los ítems restantes se hubiera realizado un análisis de componentes principales para explorar la estructura de la síntesis de creencias. Así, se obtendría un modelo general en el que cada componente o factor representaría a una teoría, que estaría compuesta por aquellos enunciados asignados según los pesos factoriales. Por último, se habría realizado una nueva recogida de datos con el cuestionario resultante con el fin de comprobar, mediante el mismo procedimiento, el modelo de creencias obtenido (Correa y Camacho, 1993).

Tabla 9: Frecuencias de distribución de los valores de los índices de polaridad de los enunciados.

Índices de polaridad	Frecuencias de enunciados
-1 a -0.75	0
-0.75 a -0.50	0
-0.50 a -0.25	6
-0.25 a 0	308
0 a +0.25	360
+0.25 a +0.50	6
+0.50 a +0.75	0
+0.75 a +1	0

DISCUSIÓN

Nuestra interacción con el entorno se realiza desde una óptica donde la pragmática y la eficacia son los objetivos principales, para ello nuestro conocimiento del mundo se organiza de distintas maneras (v.g.: teorías, creencias, heurísticos, sesgos) que favorecen tanto el fácil acceso y recuperación de la información como la rapidez en la toma de decisiones (White, 1984).

La detección de la mentira es una situación frecuente en nuestra vida cotidiana.

En ocasiones, la eficacia o ineficacia en esta tarea puede tener consecuencias importantes sobre la calidad de vida del encargado de realizarla.

El objetivo de esta primera investigación fue estudiar cómo se organiza el conocimiento que poseemos sobre la detección de la mentira y comprobar si esta organización supone la existencia de teorías o creencias sobre los indicios eficaces para detectar mentiras.

Los resultados obtenidos en estudios de laboratorio, diferencian entre cuatro categorías de claves (fisiológicas, conductuales, paraverbales y del mensaje) que funcionarían como ayudas para la detección de la mentira. Por lo tanto, parecía lógico esperar que estas claves se reflejaran en el conocimiento del hombre de la calle sobre la detección. Sin embargo, los resultados que hemos obtenido aplicando la metodología de estudio clásica en teorías implícitas, no confirman esta idea: lo enunciados fueron considerados tan típicos de su categoría de procedencia como de cualquiera de las otras tres categorías de claves de detección alternativas.

Existen, al menos, dos explicaciones posibles a este resultado: que haya un conocimiento general sobre la detección de la mentira, o que la metodología empleada no fuera sensible a la organización del conocimiento en este ámbito.

La primera alternativa plantea la posibilidad de que el conocimiento sobre la detección de la mentira se organice a modo de una única teoría compartida por todos los individuos. Así, la habilidad para detectar engaños constituiría una estructura implícita, sofisticada e invariante, que funciona sobre la base de un conocimiento común a todos los individuos, en la línea del planteamiento de Humphrey (1983), Cosmides (1989), Reber (1989; Reber y cols., 1991) respecto a otros procesos cognitivos. Estaríamos hablando de la existencia de una única teoría general sobre la detección del engaño.

La segunda explicación está relacionada con la metodología empleada en la presente investigación. Las teorías implícitas, como estructuras inconscientes sofisticadas que son, tienen un acceso a la consciencia limitado (Rodrigo, 1993). Así, aunque este procedimiento de estudio ha sido utilizado en otros dominios de la vida con buenos resultados (Alonso-Quecuty, 1998; Alonso-Quecuty y Quiles, 1985; Correa y Rodrigo, 1991; González, 1993; Triana y Rodrigo, 1985; Triana, 1991; 1993), podría ocurrir que

el conocimiento sobre la detección de la mentira no sea accesible mediante tareas verbales, como la que hemos empleado en nuestra investigación. Por lo que, la ausencia de polarización de los enunciados puede deberse a una dificultad de acceso a estas representaciones del conocimiento (Broadbent, FitzGerald y Broadbent, 1986).

Por tanto, antes de aceptar la existencia de una teoría general sobre la detección del engaño, se hace necesario realizar un acercamiento al funcionamiento de la detección de mentiras en sujetos enfrentados a tareas de detección más reales, en las que pueden surgir espontáneamente las creencias de cada individuo. Este ha sido el objetivo de las restantes investigaciones de esta Tesis Doctoral.

V. Segunda investigación: Estudio del conocimiento y la experiencia sobre la mentira.

Dado que el acceso consciente a las teorías implícitas es limitado (Rodrigo, 1993) y que existen conocimientos que no son accesibles al sujeto de forma verbal (Broadbent, Fitzgerald y Broadbent, 1986), consideramos que la tarea de papel y lápiz realizada por los sujetos en el primer estudio era demasiado compleja y abstracta, y nos planteábamos la posibilidad de que un estudio de la detección de mentiras en situaciones con mayor similitud con la vida real, podría ser la clave para acceder a las creencias sobre la mentira y su detección.

El desarrollo de la primera investigación de esta Tesis Doctoral supuso generar un conjunto de ítems representativos de las posibles teorías sobre la detección de la mentira. La realización de las siguientes investigaciones desde esta perspectiva realista requiere la elaboración de un material que permita enfrentar a los sujetos experimentales a tareas de detección de la mentira. Por ello, hemos destinado el presente estudio al análisis descriptivo del uso de la mentira en la población estudiantil universitaria, con el fin de crear un material lo más realista posible.

La bibliografía consultada respecto a las características de las mentiras reales hace referencia a una serie de estudios, cuyo objetivo principal ha sido la identificación de los diferentes tipos o categorías de mentiras empleadas en la vida cotidiana (Castelfranchi, 1993; Castilla del Pino, 1988; Ekman, 1991; Metts, 1989). Existen dos formas de abordar la clasificación de las mentiras: taxonomías convencionales y taxonomías a partir de la manipulación del contenido. En las primeras se genera la clasificación basándose en revisiones bibliográficas, en el propio conocimiento del autor y en las mentiras recordadas por una población concreta. La taxonomía a partir de la manipulación del contenido se basa en la Teoría de la Manipulación de la Información de McCornack (1992). Este autor basándose en la idea del Principio Cooperativo de Grice (1989) afirma que existen diferentes tipos de mentiras dependiendo de que la manipulación del mensaje esté en la cantidad, la calidad, la relevancia o la forma de presentar la información.

Ambos tipos de taxonomía han ignorado algo tan importante como la cuestión de la existencia de equivalencia entre las distintas categorías de mentira que agrupan las taxonomías. Así, los investigadores “eligen” una u otra categoría de mentira para sus investigaciones y generalizan sus resultados a las restantes. Asimismo, se ha obviado el problema de la validez que las taxonomías propuestas por los distintos autores posee para la población -generalmente estudiantes de psicología- que componen las muestras de dichos estudios.

Por otra parte, la creación de un material real sobre mentiras que sea significativo para la población objeto de estudio requiere conocer las características de las mentiras que utilizan. La hipótesis de la familiaridad situacional propuesta por Stiff y cols. (1989) apoya esta idea. Según esta hipótesis, el conocimiento previo que tiene el detector sobre el contexto en el que se desarrolla el suceso influye en el tipo de claves de detección a los que el sujeto dirige su atención. Así, cuando el contexto es familiar, el detector basará su juicio en el contenido verbal del mensaje. Por el contrario, cuando el detector no posee información previa sobre el contexto emite su juicio en base a patrones sociales respecto a cómo se comporta una persona cuando miente.

En esta segunda investigación se consideran las críticas a los estudios sobre las clasificaciones de mentiras y la necesidad de conocer las características de las mentiras usadas por la población a estudiar, con el fin de elaborar el material realista. Así, planteamos los siguientes objetivos:

- 1) Elaboración de una taxonomía de mentiras que: a) evite los solapamientos existentes entre las disponibles en la literatura especializada, y b) incluya nuevas categorías propuestas por los propios sujetos experimentales.
- 2) Obtención de una muestra de mentiras reales recordadas por los sujetos experimentales y análisis descriptivo del uso de la mentira.
- 3) Estudio exploratorio de posibles diferencias existentes entre las mentiras reales citadas para cada una de las distintas categorías de mentiras, con el fin de que las mentiras seleccionadas no presenten sesgos que produzcan artefactos en los resultados.

Para alcanzar estos objetivos, este estudio se divide en cuatro fases. En primer lugar, se elabora una taxonomía de mentiras integrando la información obtenida tanto a través de la revisión bibliográfica como en sesiones de brainstorming con sujetos legos y expertos. En la segunda fase, se solicita a los sujetos mediante una tarea de lápiz y papel que narren mentiras que hayan utilizado realmente y que describan las características de dichas mentiras. En la tercera fase, se comprueba si existen diferencias significativas en el contenido de cada uno de los tipos de mentiras. En la última fase, se seleccionan seis de las mentiras reales narradas por los sujetos, transformándolas en seis relatos cuyo contenido está manipulado. Se evalúa la coherencia interna y la plausibilidad de dichos relatos. Por último, utilizando estos relatos se elaboran los estímulos experimentales de las siguientes investigaciones de esta Tesis Doctoral.

Fase I: Análisis descriptivo sobre los tipos de mentira

Sujetos: la muestra estuvo compuesta por 20 estudiantes universitarios. Diez de éstos, pertenecían a diferentes facultades de la Universidad de La Laguna, sin incluir la Facultad de Psicología (sujetos legos). Los otros diez eran estudiantes de la Facultad de Psicología de la Universidad de La Laguna, que pertenecían al grupo de Psicología Forense Experimental (sujetos expertos).

Procedimiento: Se realizaron sesiones de grupo (brainstorming) con sujetos legos y expertos en las que se pedía que dijese todos los tipos de mentiras que conociesen sin importar que se repitiesen o que fueran poco usuales. Ninguno de los participantes podía hacer evaluaciones sobre las ideas aportadas por los otros. A partir de esta información se obtuvieron 22 tipos de mentiras.

Por otra parte, se obtuvieron 41 tipos de mentiras más a partir de la bibliografía revisada por la autora de esta Tesis Doctoral, lo que hacía un total de 63 tipos de mentiras (ver Apéndice 2).

Mediante un sistema de jueces (con sujetos legos y expertos) se agruparon los 63 tipos de mentiras en once. La inclusión de alguno de los tipos de mentiras iniciales en una de las categorías posteriores se hacía por unanimidad.

Posteriormente, se clasificaron los once tipos de mentiras en dos grandes grupos según estuvieran focalizadas en la estructura empleada (cómo se miente) o en su objetivo (para qué se miente). La clasificación final de las mentiras es la siguiente:

1.- Clasificación de mentiras en función de su estructura:

- ocultación: negarse a dar toda la información que se tiene, o dar parte de la información verdadera y retener la parte que consideramos relevante para el oyente.

Ej.: Un estudiante pregunta a otro cuándo es el examen. El segundo, que realmente conoce la hora del examen, responde que es mañana, pero que no sabe la hora.

- falsamente correctas: decir algo con la intención de engañar pero dar una información correcta.

Ej.: Una mujer es sorprendida por su marido hablando por teléfono con su amante. El marido pregunta ¿con quién hablas? La mujer responde que con su amante.

- exageración: mentiras por dar una versión exagerada de alguna información cierta.

Ej.: Un señor cuenta que su negocio le reporta unos beneficios de muchos millones, cuando la realidad es que los ingresos son moderados.

- información ambigua: dar una información que tiene dos posibles interpretaciones, donde una de ellas es falsa y nuestra intención es hacerla creíble.

Ej.: Dos estudiantes tienen un examen al día siguiente. Uno le dice al otro: Esta tarde vengo por lo del examen. El primero puede interpretar que viene a estudiar, o que viene porque el examen lo han cambiado para esa tarde.

- falsación: retener información verdadera y dar información falsa.

Ej.: Una persona le pregunta a otra: ¿dónde es la fiesta mañana? La persona responde la fiesta es en casa de Pedro. Realmente la fiesta es en casa de Antonio.

2.- Clasificación de mentiras en función de su objetivo:

- blancas o piadosas: mentir por el interés legítimo de los demás, sin obtener nada en nuestro propio beneficio.

Ej.: María acompaña a Beatriz a comprarse un vestido. Después de probarse varios que no le iban bien, Beatriz está muy desanimada y le pregunta a María si el último le gusta. María responde que le va muy bien, aunque realmente no lo cree así.

- ideológicas: mentir con el objetivo de proteger o realzar una postura ideológica, a la vez que se intenta manipular a otros.

Ej.: Los políticos pueden mentir durante las campañas electorales con el fin de realzar su ideología.

- coacción: mentir bajo coacción o porque otros nos inducen a ello.

Ej.: Juan convence a Luis para que mienta a sus padres y poder salir el sábado por la noche.

- bromas: mentir con el objetivo de jugar o burlarse durante un tiempo de la credulidad del otro, y donde parte de la broma es descubrir el engaño.

Ej.: Ana le dice a Laura que suspendió el último examen. Cuando Laura se dirige a hablar con el profesor Ana le dice que es mentira, ha aprobado.

- evitación: mentir para evitar un castigo.

Ej.: Silvia llegó tarde a su casa. Sus padres la estaban esperando muy enfadados. Ella contó que se pinchó una rueda del coche. Realmente estaba charlando con sus amigos.

- recompensa: mentir para conseguir algún tipo de recompensa.

Ej.: Se ha encontrado en la clase una cartera con 3000 pesetas y sin documentación. David afirma que la cartera es suya sin serlo.

Así, estamos en condiciones de abordar la obtención de ejemplos de mentiras reales para cada uno de los tipos de mentiras.

Fase II: Estudio cuasi-experimental de mentiras realistas.

Sujetos: La muestra estuvo compuesta por 25 estudiantes de la Facultad de Psicología de la Universidad de La Laguna. La participación en este estudio formaba parte de sus créditos de prácticas. La media de edad fue de 21.6 años. Del total de sujetos cinco eran varones y veinte mujeres. Se controló que los sujetos no hubieran participado en la primera investigación de esta Tesis Doctoral.

Material: se elaboró un cuadernillo que contenía la descripción de los 11 tipos de mentiras obtenidos en la fase anterior de la investigación, cada uno encabezando una página independiente (ver Apéndice 2). Los sujetos recibían instrucciones de narrar en cada página una mentira real de esa categoría, si es que en alguna ocasión la habían dicho. Tras el relato de cada mentira, se les pedía que respondieran a una serie de preguntas sobre el episodio (v.g.: ¿quién fue la víctima?, ¿cuál fue tu motivo para mentir?, ¿te creyeron o no?, ¿qué consecuencias tuvo?, ¿cuánto tiempo hace que sucedió?, ¿tuviste tiempo para pensar la mentira o tuviste que decirla de forma espontánea? y ¿has sido víctima de este tipo de mentira?). Además, los sujetos debían marcar en una escala de cinco puntos en qué medida solía emplear ese tipo de mentira, y en qué medida creía que lo utilizaban los demás.

Se realizaron cuatro versiones diferentes del mismo cuadernillo, variando únicamente el orden de presentación de los once tipos de mentiras.

Procedimiento: se realizó una tarea de lápiz y papel. Las diferentes versiones del cuadernillo fueron distribuidas al azar entre los sujetos. La aplicación se realizó en grupo y en una sola sesión.

RESULTADOS

A partir de las respuestas de los sujetos se obtuvieron un total de 205 relatos de mentiras reales. Las respuestas a las preguntas abiertas que acompañaban a cada descripción de mentira se agruparon en categorías y posteriormente se llevaron a cabo diversos análisis de "Ji" cuadrado. Los resultados más interesantes fruto de esta categorización se exponen a continuación.

Así, el tipo de mentira que los sujetos utilizan más frecuentemente, son las mentiras para evitar un castigo, seguidas por las mentiras por falsación, las mentiras

para obtener una recompensa, las bromas, la ocultación y las mentiras piadosas (ver Tabla 10 y 11).

En lo que se refiere a otras categorías de respuesta, vemos como: (a) la víctima de la mentira suelen ser los padres, (b) la intención de los sujetos en la mayoría de las ocasiones es el beneficio propio, (c) los sujetos afirman haber tenido éxito en el 80% de las mentiras, (d) sólo el 39% de las mentiras habían sido elaboradas previamente y (e) la experiencia como víctima se da mayoritariamente en las mentiras por broma (76%), exageraciones (60%), falsación (52%) y en aquellas destinadas a evitar un castigo (52%).

Tabla 10: Porcentaje de sujetos que admiten haber utilizado alguna vez las mentiras incluidas en la categoría de tipos de estructura de la mentira.

	Frecuencia	Porcentaje
OCULTACIÓN	21	84%
FALSAMENTE CORRECTAS	12	48%
EXAGERACIONES	20	80%
AMBIGÜEDAD	15	60%
FALSACIÓN	22	88%

Tabla 11: Porcentajes de sujetos que admiten haber utilizado alguna vez las mentiras incluidas en la categoría de tipos de objetivo de la mentira.

	Frecuencia	Porcentaje
PIADOSAS	21	84%
IDEOLÓGICAS	12	48%
COACCIÓN	17	68%
BROMEAR	21	84%
EVITAR UN CASTIGO	23	92%
OBTENER RECOMPENSA	21	84%

Las atribuciones sobre la frecuencia de uso de las mentiras sobre ellos mismos y sobre los demás varían considerablemente. Así, los sujetos consideran que en todos los casos, excepto en las mentiras dichas a modo de bromas, son los demás

los que mienten con mayor frecuencia, quedando ellos como menos mentirosos (ver Tabla 12 y 13).

Tabla 12: Medias del uso de las mentiras según el tipo de estructura atribuido a sí mismos y a los demás (escala tipo Lykert 1-5).

	Sobre sí mismos	Sobre los otros
OCULTACIÓN	2.86	3.76
FALSAMENTE CORRECTAS	2	3
EXAGERACIONES	2.5	3.8
AMBIGÜEDAD	2.8	3.07
FALSACIÓN	2.68	3.41

Tabla 13: Medias del uso de las mentiras según el tipo de objetivo atribuido a sí mismos y a los demás (escala tipo Lykert 1-5).

	Sobre sí mismos	Sobre los otros
PIADOSAS	2.48	2.95
IDEOLÓGICAS	2	2.92
COACCIÓN	2.24	3.65
BROMEAR	3.24	3.14
EVITAR UN CASTIGO	2.96	4
OBTENER RECOMPENSA	2.38	3.38

Posteriormente, se realizaron pruebas de "Ji" cuadrado entre las frecuencias de aquellas variables relacionadas con las distintas mentiras que consideramos con significado para los posteriores diseños experimentales. Así, analizamos las posibles diferencias significativas que existirían entre:

- La eficacia de la mentira y: (a) el hecho de que los sujetos hubieran o no elaborado la mentira, o (b) la experiencia previa del mentiroso como víctima de ese tipo de mentira.

- La causa de la mentira y el tipo de víctima elegido.

Los resultados más interesantes se exponen a continuación.

Eficacia de la mentira y Elaboración o no por los sujetos de esa mentira

Al analizar la tipología de mentiras basada en el objetivo de la misma (v.g.: evitar un castigo), sólo encontramos diferencias significativas en las mentiras realizadas para obtener una recompensa [$X^2(1)= 7.03$; $p < .01$]. Las mentiras elaboradas eran las más eficaces.

Respecto a la tipología de mentiras en función de su estructura (v.g.: ocultación), no encontramos diferencias significativas.

Eficacia de la mentira con la Experiencia previa del mentiroso como víctima de ese tipo de mentira.

En lo que se refiere a la clasificación de mentiras en función de su estructura, encontramos diferencias significativas, entre eficacia y experiencia como víctima, en las mentiras por exageración de la realidad [$X^2(1)= 4.34$; $p < .05$] y en las mentiras ambiguas [$X^2(1)= 5.21$; $p < .05$]. Mientras en las exageraciones la experiencia hace al sujeto un mentiroso más eficaz, en las mentiras ambiguas es el no haber sido una víctima de ellas lo que hace que el sujeto sea un buen usuario de este tipo de mentiras.

Cuando analizamos la clasificación de mentiras según el objetivo de la misma, encontramos diferencias significativas entre estas variables en las mentiras realizadas para manipular ideológicamente [$X^2(1)= 9.56$; $p < .01$] y en las bromas [$X^2(1)= 7.25$; $p < .01$]. En las mentiras ideológicas los sujetos que no han sido nunca víctimas son los menos eficaces y en las bromas las víctimas se vuelven los más eficaces.

Causa de la mentira y Tipo de víctima elegido

Al considerar la tipología de mentiras en función de su estructura, encontramos diferencias significativas, entre la Causa de la mentira y el Tipo de víctima, en la ocultación [$X^2(15)= 37.02$; $p < .01$] (tienen como causa beneficiar a

otros y como víctima a los amigos), las falsamente correctas [$X^2(20)= 52.47$; $p < .01$] (no tienen una causa típica y como víctima a los padres) y las ambiguas [$X^2(16)= 37.35$; $p < .01$] (tienen como causa beneficiarse y como víctima de nuevo a los padres).

Cuando analizamos la clasificación de mentiras según su objetivo, encontramos diferencias significativas entre estas variables en todos los tipos de mentiras:

- piadosas [$X^2(15)= 45.45$; $p < .01$]: tienen como objetivo beneficiar a otra persona y como víctima a los padres,

- ideológicas [$X^2(6)= 28.04$; $p < .01$]: tienen como objetivo beneficiarse ellos mismos y como víctima a los amigos,

- coacción [$X^2(20)= 34.45$; $p < .05$]: tienen como objetivo beneficiar a otra persona y como víctima a una persona distinta del beneficiado,

- bromas [$X^2(15)= 36.26$; $p < .01$]: tienen como objetivo bromear y como víctima a los amigos,

- evitar castigo [$X^2(3)= 25.00$; $p < .01$]: tienen como objetivo beneficiarse ellos mismos y como víctima a los padres,

- obtener recompensa [$X^2(10)= 27.39$; $p < .01$]: tienen como objetivo beneficiarse ellos mismos y como víctima a los superiores.

En esta fase hemos obtenido un material verdaderamente importante para nuestra investigación: mentiras reales que nos permitan, junto con los resultados de los análisis realizados, construir un material auténtico con el que realizar las siguientes investigaciones de esta Tesis Doctoral. Sin embargo, pensamos que aún existe una pregunta sin responder, ¿existen diferencias significativas en el contenido de los diferentes tipos de mentira? En la siguiente fase de este estudio abordamos esta cuestión.

Fase III: Análisis de contenido de una selección de mentiras realistas.

En esta fase hemos realizado un análisis de contenido de algunas de las mentiras realistas que obtuvimos en la fase anterior, con el fin de comprobar si existían diferencias significativas en el contenido de la mentira entre las diferentes categorías.

Diseño: se utilizó un diseño de investigación con tres variables clasificatorias:

1.- Categorías de mentira: esta variable tenía dos niveles: según su estructura (cómo se miente) y según su objetivo (para qué se miente).

2.- Tipo de mentira: esta variable tenía once niveles: mentiras por ocultación, mentiras falsamente correctas, exageraciones, ambigüedad, mentiras por falsación, mentiras piadosas, manipulación ideológica, mentiras por coacción, bromas, evitación del castigo, obtención de una recompensa.

3.- Frecuencia de uso de las mentiras: esta variable tenía dos niveles: frecuente y no frecuente.

En investigaciones previas, se ha comprobado que los mensajes verdaderos y falsos se diferencian en el tipo de información que contienen (Alonso-Quecuty, 1996; Alonso-Quecuty y Hernández-Fernaud, 1997; Alonso-Quecuty, Hernández-Fernaud y Campos, 1997; Hernández-Fernaud y Alonso-Quecuty, 1997). Con el fin de comprobar si los distintos tipos de mentiras se diferencian en su contenido, se consideraron las siguientes variables dependientes:

1.- Información contextual: detalles referidos a espacio y tiempo (v.g.: sucedió en la habitación, eran las doce) (Johnson y Raye, 1981).

2.- Información sensorial: detalles sobre información de tipo auditiva, visual, táctil, olfativa o funcional (v.g.: colores, olores, tonos) (Johnson y Raye, 1981).

3.- Información interna: detalles sobre información de tipo cognitivo, procesos reflexivos, opiniones, sentimientos (v.g.: pensé que..., creí...) (Johnson y Raye, 1981).

4.- Explicaciones: cantidad de justificaciones que aparecían en la mentira.

Procedimiento: en primer lugar se seleccionó un grupo de 35 mentiras del total de 205 que se habían obtenido en las fases previas de este estudio. El criterio de

selección se basó en el número de palabras que contenía cada narración de la mentira. Se halló la media y desviación típica del número de palabras para cada uno de los once tipos de mentiras (ocultación, falsamente correctas, exageraciones, ambigüedad, falsación, piadosas, manipulación ideológica, coacción, bromas, evitación del castigo, obtención de una recompensa). Se seleccionaron aquellas mentiras cuyo número de palabras era superior a la media de su grupo más una desviación típica (ver Tabla 14).

Por último, se realizó un análisis de contenido de las mentiras seleccionadas.

Tabla 14: Número de mentiras seleccionadas en cada uno de los once tipos de mentiras.

	Nº de mentiras seleccionadas
OCULTACIÓN	3
FALSAMENTE CORRECTAS	2
EXAGERACIONES	3
AMBIGUAS	2
FALSACIÓN	4
PIADOSAS	6
IDEOLÓGICAS	3
COACCIÓN	1
BROMAS	4
EVITAR UN CASTIGO	4
OBTENER UNA RECOMPENSA	3
TOTAL	35

RESULTADOS

A partir de los datos proporcionados por el análisis de contenidos de las mentiras se realizaron una serie de ANOVAS (Camacho, 1995). A continuación se muestran los resultados más interesantes.

Diferencias entre las dos categorías de mentiras: en función de su estructura y en función de su objetivo

No encontramos diferencias significativas entre las dos categorías de mentiras en ninguna de las variables dependientes (ver anovas en Apéndice 2).

Diferencias entre los once tipos de mentiras

Encontramos diferencias significativas entre los once tipos de mentiras en las variables información contextual [$F(10,24)= 9.40$; $p < .001$] e información interna [$F(10,24)= 4.95$; $p < .001$]. En ambos casos, el análisis a posteriori realizado mediante la t de Tukey demostró que las diferencias estaban entre las mentiras por coacción y el resto de la tipología de mentiras, siendo siempre la media de la primera superior a las restantes.

No encontramos diferencias significativas entre los diferentes tipos de mentiras en la cantidad de información sensorial y las explicaciones (ver anovas en Apéndice 2).

Diferencias entre las mentiras frecuentes y no frecuentes

No encontramos diferencias significativas entre las mentiras en función de su frecuencia de uso en ninguna de las variables dependientes (ver anovas en Apéndice 2).

Hemos podido comprobar que no existen diferencias significativas en el contenido de las mentiras en función de las dos categorías de mentiras y en función de su frecuencia. Cuando consideramos cada tipo de mentira independientemente vemos que sólo existen diferencias entre un tipo de mentira (por coacción) y las demás. Esta diferencia puede deberse a que sólo un sujeto relató una mentira por coacción y además de forma extensa, por lo que la desviación típica es cero y puede no ser representativa del uso habitual de este tipo de mentira.

Fase IV: Elaboración de los relatos experimentales.

Tras el análisis de los contenidos de las diferentes categorías de mentiras generadas por los sujetos en las fases previas, estamos en condiciones de elaborar el material experimental a utilizar en las posteriores investigaciones de esta Tesis Doctoral. Para ello, dado que no se han encontrado diferencias significativas entre

los distintos tipos de mentiras, hemos optado por seleccionar como base para la creación del material experimental, las seis mentiras de los alumnos que contenían mayor número de detalles. A continuación se describe el procedimiento seguido para la elaboración de los relatos que compondrán nuestro material experimental.

Sujetos: La muestra estuvo compuesta por 26 alumnos de la Universidad de La Laguna, pertenecientes a varias facultades, excepto la de Psicología, ya que éstos participarían en las siguientes investigaciones. La media de edad fue de 21.26 años. Seis eran varones y veinte mujeres.

Material: a) seis episodios elaborados a partir de seis mentiras reales de las obtenidas en la segunda fase de esta investigación. Cada episodio poseía introducción, nudo y desenlace (Hastie, 1996). Cada una de estas tres partes tenía la misma longitud (200 palabras). De los seis episodios, cuatro contenían mayor cantidad de detalles característicos de un mensaje verdadero (información contextual y sensorial). Los otros dos, tenían mayor cantidad de detalles asociados a un mensaje falso (información interna). Se controló que en los seis episodios existiese el mismo número de explicaciones; b) un cuadernillo de evaluación de la Coherencia Interna de los episodios, y; c) un cuadernillo para la evaluación de la Plausibilidad de los episodios (ver Apéndice 2).

Procedimiento: para evaluar la coherencia interna y la plausibilidad de los episodios los sujetos realizaron dos tareas de lápiz y papel. En el cuadernillo de evaluación de la coherencia interna se presentaban cada uno de los seis episodios dividido en tres partes (introducción, nudo y desenlace). La tarea de los sujetos consistía en evaluar la relación existente entre las distintas partes del episodio (introducción-nudo, introducción-desenlace, nudo-desenlace). Para ello, debían valorar la coherencia de cada par en una escala de 0 a 10 puntos, donde el 0 representaba ninguna coherencia y el 10 la máxima coherencia.

En el cuadernillo para evaluar la plausibilidad de los episodios se presentaban cada uno de los episodios completos. La tarea del sujeto consistía en evaluar la posibilidad de que ese episodio hubiese sucedido realmente en una escala de 0 a 10 puntos, donde el 0 representaba la mínima plausibilidad y el 10 la máxima.

Posteriormente, el sujeto debía señalar las partes del episodio que le resultaban extraños y que podrían restar plausibilidad al mismo.

La mitad de la muestra respondió al cuadernillo de evaluación de la coherencia interna y la otra mitad al de plausibilidad. La aplicación se realizó en pequeños grupos.

RESULTADOS

A partir de las puntuaciones en coherencia interna y plausibilidad dadas por los sujetos a los diferentes episodios se obtuvieron las puntuaciones medias en cada una de las dos variables para cada uno de los seis episodios. Los resultados obtenidos se exponen a continuación.

Coherencia interna de las historias

Calculamos la media de las tres evaluaciones hechas por cada episodio: una por cada par comparado (introducción-nudo, introducción-desenlace, nudo-desenlace). Para todos los episodios la coherencia interna fue superior a 7 puntos en cualquiera de las comparaciones de pares (ver Tabla 15).

Tabla 15: Medias de la coherencia interna para cada episodio.

	Episodio 1	Episodio 2	Episodio 3	Episodio 4	Episodio 5	Episodio 6
Coherencia interna	7.8	8.3	7.9	7.6	7.4	7.2

Plausibilidad de las historias

También en este caso, la evaluación fue superior a 7 puntos en cada uno de los episodios (ver Tabla 16).

Tabla 16: Medias de la evaluación de la plausibilidad de los episodios.

	Episodio 1	Episodio 2	Episodio 3	Episodio 4	Episodio 5	Episodio 6
Plausibilidad	8.62	8.54	9.77	7.00	7.85	8.15

Posteriormente, tomamos en consideración los comentarios realizados por los sujetos sobre aquellos aspectos que resultaban incongruentes en cada episodio, modificando aquellos que los sujetos señalaron como extraños. Por ejemplo, en el episodio 1 se realizaba la compra de un coche nuevo y se entregaba el viejo. Por éste último el concesionario había pagado 100.000 pesetas. A los sujetos les resultaba extraño que el concesionario pagara tanto por un coche viejo. La cantidad se redujo a 25.000 pesetas.

Una vez comprobadas la coherencia interna y la plausibilidad de los seis episodios pasamos a elaborar el material para las siguientes investigaciones. Para ello, cada episodio fue interpretado por una actriz. A esta actriz se le dieron instrucciones de incluir, en momentos concretos de la interpretación de algunos de los relatos, las claves comportamentales, fisiológicas y/o paraverbales tradicionalmente asociadas a la mentira. Posteriormente, la interpretación de estos episodios realizada por la actriz fue grabada en vídeo. La duración de las grabaciones de cada episodio oscilaba entre 3' 38'' y 4' 6''.

Las seis grabaciones resultantes reunían las siguientes características:

◆ Episodios puros:

1.- verdadero ideal: contenía un mensaje con características de un relato verdadero (información contextual y sensorial) que era interpretado sin correlatos fisiológicos, conductuales ni paraverbales de los tradicionalmente asociados al mentiroso.

2.- falso ideal: contenía un mensaje que poseía las características de un relato falso (información interna), y su interpretación iba acompañada de correlatos fisiológicos, conductuales y paraverbales.

◆ Episodios contaminados:

3.- verdadero-psicofisiológico: contenía un mensaje con características de un relato verdadero (contextual y sensorial) que iba acompañado de una interpretación con correlatos fisiológicos.

4.- verdadero-conductual: contenía un mensaje con características verdaderas (información contextual y sensorial) interpretado con correlatos conductuales.

5.- verdadero-paraverbal: contenía un mensaje con características de un relato verdadero (información contextual y sensorial) y se interpretaba con correlatos paraverbales.

6.- falso sin correlatos: contenía un mensaje con características de un relato falso (información interna) y era interpretado sin ningún tipo de correlatos de los tradicionalmente asociados al mentiroso (ver Apéndice 2).

DISCUSIÓN

Aunque diversos autores han planteado la existencia de diferentes taxonomías de mentiras (Castelfranchi, 1993; Castilla del Pino, 1988; Ekman, 1985; McCornack, 1992; Metts, 1989), desde nuestro punto de vista, no es correcto asumir las taxonomías propuestas por otros autores fundamentalmente por dos razones: la primera es que, aunque algunos de los tipos de mentiras están presentes en todas las clasificaciones, no existe un acuerdo total entre ellas; el segundo motivo es que en las taxonomías existentes no se considera el punto de vista del hombre de la calle para su elaboración. Así, era necesario establecer nuestra propia clasificación de mentiras. La primera fase de esta investigación estuvo dirigida a este objetivo, y como resultado obtuvimos una clasificación de las mentiras que agrupa las taxonomías obtenidas desde la literatura y la obtenida desde los estudiantes universitarios.

La fase II de esta investigación nos ha permitido, en primer lugar, obtener una muestra de mentiras reales para cada una de las categorías de mentira de nuestra clasificación. Estas mentiras servirán como material base para la elaboración de los estímulos para las siguientes investigaciones.

Además, los datos recogidos en esta fase, nos ofrecen una visión general sobre el uso y la percepción que de la mentira tienen los estudiantes universitarios. Conocer estas características descriptivas sobre las mentiras habituales de los estudiantes nos permiten elaborar unos materiales más realistas y coherentes para esta población. Este control es importante desde el punto de vista de la hipótesis de la familiaridad situacional que comentamos al comienzo de esta investigación, y según la cual cuando no conocemos el contexto en el que se desarrolla un suceso no disponemos de

información para emitir un juicio de veracidad/falsedad del mismo, por lo que recurrimos a patrones sociales para evaluar el relato. Sin embargo, cuando nos enfrentamos a un contexto familiar tenemos un conocimiento previo que sirve para juzgar el relato (Stiff y cols., 1989).

Por otra parte, las características sobre las mentiras encontradas son coherentes con las halladas en investigaciones previas (DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer y Epstein, 1996). Los resultados mostraron que los sujetos consideran que mienten con menos frecuencia que los demás y que suelen tener éxito en sus mentiras. También se encontró que las mentiras más frecuentes estaban relacionadas con el propio mentiroso más que con otras personas.

En la tercera fase de esta investigación, hemos visto que no existen diferencias significativas en el contenido de los tipos de mentiras. La comprobación de la similitud entre los diferentes tipos de mentiras respecto a su contenido es importante para la elaboración del material experimental a utilizar en las siguientes investigaciones de esta Tesis Doctoral.

La cuarta y última fase de esta investigación se ha centrado en la evaluación de la coherencia interna y la plausibilidad de seis de los relatos reales narrados por los sujetos. Posteriormente, se realiza la grabación de los seis episodios con diferentes valores de veracidad/falsedad, que servirán de estímulos en las investigaciones posteriores.

Ahora sí estamos en condiciones de abordar el estudio de las creencias sobre la detección de la mentira a través de tareas de detección con materiales realistas.

VI. Tercera investigación: Estudio de las representaciones del conocimiento sobre la detección de la mentira en tareas de detección.

La tarea de detección de la mentira se ha considerado, tradicionalmente, como un proceso de descodificación de claves. Así, con la intención de descubrir cómo las personas detectamos las mentiras, los investigadores han centrado sus esfuerzos en la búsqueda de los indicios que se asocian al mentiroso y a su mentira, y son aquellos a los que deberíamos prestar atención para decidir sobre la veracidad o falsedad de la información recibida (Friedman y Tucker, 1990).

Desde esta perspectiva, se han investigado cuatro grandes grupos de indicadores: fisiológicos (Bashore y Rapp, 1993; Ben-Shakhar y Furedy, 1990), conductuales y paraverbales (Burgoon, Birk y Pfau, 1990; Ekman, 1991; Zuckerman, DePaulo y Rosenthal, 1981) y del contenido del mensaje (Alonso-Quecuty, 1990; Honts y Devitt, 1993; Raskin y Esplin, 1991^a; Undeutsch, 1989).

Una vez se identifican los indicadores de la mentira, el siguiente objetivo que se plantea es la comprobación de que el hombre de la calle utiliza eficazmente estas claves. Las investigaciones dirigidas a evaluar la exactitud en la detección de mentiras muestran que los niveles de acierto están ligeramente por encima o por debajo de lo esperado por azar (DePaulo y DePaulo, 1989; DePaulo, Stone y Lassiter, 1985; Desforges y Lee, 1995).

Por otra parte, diferentes estudios analizan la relación entre las claves de detección que están realmente asociadas a la misma y los juicios emitidos por los detectores. Los resultados muestran que las personas interpretamos como claves para la detección algunas conductas que no están asociadas a la mentira (DePaulo y DePaulo, 1989; Stiff y Miller, 1986; Zuckerman, DePaulo y Rosenthal, 1981).

Por tanto, parece que el modelo de descodificación de claves no es tan sencillo como parece en principio, sino que existen numerosos factores que influyen o modulan este proceso. Friedman y Tucker (1990) elaboran un modelo de engaño, en el que agrupan estos factores en dos categorías: factores de producción y factores de detección. Los primeros hacen referencia a las variables que modulan la acción del mentiroso (v.g.: habilidades de comunicación, experiencia como detector,

autocontrol, etc.). Los segundos incluyen aspectos del detector que influyen en la tarea de detección (v.g.: motivación, habilidades cognitivas, creencias y estereotipos, etc.).

Entre los factores que incluyen Friedman y Tucker (1990) en su modelo, nos parecen de especial relevancia las creencias que tiene el hombre de la calle sobre cuáles son las claves de detección eficaces. Como han señalado diversos autores puede ser que la tarea de detectar mentiras esté mediatizada por la existencia de teorías ingenuas o creencias, que dirijan nuestra atención hacia un tipo de clave u otro (DePaulo y cols.; 1997; Köhnken, 1989; Stiff y cols., 1989).

Las creencias sobre la detección de las mentiras podrían estar organizadas con cierto grado de consistencia interna, dando lugar a teorías. Las personas damos valor de verdad a estas teorías ingenuas, ya que, al no ser formuladas de forma explícita, sino funcionar a nivel inconsciente, no son contrastadas. Las teorías implícitas o ingenuas están constituidas por redes de experiencias y conocimientos que son de utilidad para interpretar las diferentes situaciones de la vida cotidiana (Rodrigo, 1985; 1993).

Rodrigo (1985; Rodrigo, Rodríguez y Marrero, 1993) diferencia, en las teorías implícitas, dos niveles de funcionamiento: el nivel de conocimiento y el nivel de creencia. El nivel de conocimiento hace referencia al uso de las teorías de modo impersonal para reconocer, producir o reflexionar sobre las ideas de la teoría. El nivel de creencia, por el contrario, funciona en la interpretación y predicción de situaciones.

En la primera investigación de esta Tesis Doctoral centramos nuestra atención en el nivel de conocimiento de las teorías implícitas sobre la detección de la mentira. Así, utilizando la metodología clásica de estudio de estas teorías, se pretendió descubrir cómo organizamos dicho conocimiento, para posteriormente acceder al nivel de creencias. Los resultados de esta primera investigación muestran que el conocimiento sobre la detección de la mentira no se agrupa dando lugar a teorías diferenciadas sobre este dominio de la vida cotidiana, por lo que no se diferencian las posibles creencias al respecto. Como comentamos anteriormente, estos resultados pueden tener al menos dos explicaciones. En primer lugar, puede que el conocimiento sobre la detección de la mentira se estructure a modo de una teoría

única compartida por todas las personas. En segundo lugar, puede que el tipo de tarea empleado (lápiz y papel) no facilite el acceso a las posibles teorías sobre la detección del engaño, bien por el acceso limitado a la conciencia de las teorías (Rodrigo, 1993), bien por la dificultad de acceder al conocimiento mediante tareas verbales (Broadbent, FitzGerald y Broadbent, 1986).

Ante esta dificultad de acceso al nivel de creencias de las teorías implícitas sobre la detección de la mentira, optamos por una nueva estrategia de abordaje enfrentando a los sujetos a la interpretación y predicción de situaciones de detección de mentiras. Así, esperamos que ante una tarea de interpretación de una situación de engaño, con la consiguiente emisión de un juicio de credibilidad sobre el episodio, podrían surgir las creencias de los sujetos, si es que existen creencias diferenciadas sobre la detección de la mentira. En caso contrario, habríamos obtenido una medida convergente de la existencia de una teoría sobre la detección del engaño en la línea de los trabajos ya comentados de Humphrey (1983), Cosmides (1989), Reber (1989) y Reber y cols. (1991). En esta investigación los sujetos deben evaluar la credibilidad de seis episodios en los que se han manipulado las claves de detección del engaño que aparecen asociadas al emisor o al mensaje. Asimismo, deben informar sobre el tipo de clave que han considerado para emitir su juicio de veracidad/falsedad.

Nuestras predicciones apuntan hacia la existencia de al menos dos grandes teorías: la primera centrada en el mentiroso con un análisis de la situación de engaño desde las claves fisiológicas, conductuales y paraverbales. La segunda teoría esperamos que focalice en la mentira otorgando una mayor relevancia a los contenidos del mensaje.

MÉTODO

Sujetos: la muestra estuvo compuesta por 130 alumnos de la Facultad de Psicología de la Universidad de La Laguna. Su participación en el experimento era parte de sus créditos de prácticas. La media de edad fue de 21.23 años. Del total de sujetos, 21 eran varones y 109 mujeres. Se controló que ninguno de los sujetos hubiese participado en las investigaciones anteriores de esta Tesis Doctoral.

Material: a) Grabaciones de los seis relatos: verdadero ideal, falso ideal, verdadero-fisiológico, verdadero-conductual, verdadero-paraverbal y falso sin correlatos.

b) Cuadernillo de Emisión de Juicios de Credibilidad: en este cuadernillo los sujetos cada uno de los seis episodios en una serie de aspectos relativos a su veracidad/falsedad. Los cuadernillos constaban de siete páginas; en la primera se recogían los datos de identificación del sujeto, y se le daban las instrucciones sobre la tarea que debía realizar. Las seis páginas restantes estaban dedicadas a cada uno de los seis episodios (ver apéndice 3). Sobre cada uno de ellos, el sujeto debía realizar las siguientes valoraciones:

- veracidad: valoración de la veracidad del episodio en una escala tipo Lykert de ocho puntos, donde el cero era nada creíble y el siete totalmente creíble;

- alusiones espontáneas a correlatos fisiológicos: referencias a aspectos fisiológicos asociados a la mentira dados de forma espontánea por el sujeto, en respuesta a la pregunta de por qué consideraba el episodio verdadero o falso.

- alusiones espontáneas a correlatos conductuales: referencias a aspectos conductuales asociados a la mentira dados de forma espontánea por el sujeto, en respuesta a la pregunta de por qué consideraba el episodio verdadero o falso.

- alusiones espontáneas a correlatos paraverbales: referencias a aspectos paraverbales asociados a la mentira dados de forma espontánea por el sujeto, en respuesta a la pregunta de por qué consideraba el episodio verdadero o falso.

- alusiones espontáneas a correlatos sobre el mensaje: referencias a aspectos del mensaje asociados a la mentira dados de forma espontánea por el sujeto, en respuesta a la pregunta de por qué consideraba el episodio verdadero o falso.

- importancia atribuida a los correlatos fisiológicos: importancia concedida por el sujeto a cada elemento de un listado de siete correlatos fisiológicos.

- importancia atribuida a los correlatos conductuales: importancia concedida por el sujeto a cada elemento de un listado de seis correlatos conductuales.

- importancia atribuida a los correlatos paraverbales: importancia concedida por el sujeto a cada elemento de un listado de cuatro correlatos paraverbales.

- importancia atribuida a los correlatos sobre el mensaje: importancia concedida por el sujeto a cada elemento de un listado de cinco aspectos sobre el contenido del mensaje.

Las respuestas sobre la importancia atribuida a los diferentes correlatos se realizaban también en una escala tipo Lykert de ocho puntos, donde el cero era nada importante y el siete muy importante.

Por último, señalar entre el material, el empleo de un televisor de 25” pulgadas, estéreo y de un reproductor de vídeo.

Diseño: se utilizó un diseño unifactorial, con una variable independiente: - tipo de episodio: esta variable era intrasujeto y tenía seis niveles: verdadero ideal (mensaje verdadero sin correlatos asociados al mentiroso), falso ideal (mensaje falso con correlatos fisiológicos, conductuales y paraverbales asociados al mentiroso), verdadero-fisiológico (mensaje verdadero y correlatos fisiológicos asociados al mentiroso), verdadero-conductual (mensaje verdadero y correlatos conductuales asociados al mentiroso), verdadero-paraverbal (mensaje verdadero y correlatos paraverbales asociados al mentiroso) y falso sin correlatos (mensaje falso sin correlatos asociados al mentiroso).

Como variables dependientes, se utilizaron las respuestas al cuadernillo de Emisión de Juicios de Credibilidad anteriormente descrito.

El orden de presentación de los episodios fue controlado. La mitad de la muestra veía primero el episodio verdadero ideal y el falso ideal el último. A la otra mitad, se le presentaba primero el falso ideal y el verdadero ideal el último. Los episodios contaminados se mantenían en medio en el siguiente orden obtenido al azar: verdadero-fisiológico, verdadero-paraverbal, falso sin correlatos y verdadero-conductual.

Procedimiento: las grabaciones de los episodios se presentaron a grupos de diez personas variando el orden de presentación en función del orden que les había correspondido por azar. Después de ver cada episodio se detenía la cinta el tiempo necesario para que los sujetos valoraran, individualmente, ese episodio en el cuadernillo de Emisión de Juicios de Credibilidad.

RESULTADOS

El cuadernillo de Emisión de Juicios de Credibilidad permitía obtener datos cuantitativos, cuyos valores podían incluirse directamente en la matriz de datos, y cualitativos, que debían transformarse en una variable cuantitativa para poder ser incorporados a los análisis estadísticos.

La transformación de la pregunta abierta incluida en el cuadernillo (¿por qué consideras el episodio creíble o no creíble?) en datos cuantitativos se realizó agrupando y contabilizando las respuestas en las cuatro categorías de claves (fisiológicas, conductuales, paraverbales y del mensaje). Así, se obtuvieron cuatro nuevas variables dependientes referidas a las alusiones espontáneas a cada uno de los correlatos.

Una vez realizada esta transformación, se realizaron una serie de análisis de varianza utilizando el paquete estadístico SPSS (Camacho, 1995).

En primer lugar, se realizó un análisis de varianza considerando los seis niveles de la variable intragrupo Episodio. Los resultados más interesantes obtenidos sobre cada una de las variables dependientes se exponen a continuación (ver análisis a posteriori detallados en Apéndice 3).

Veracidad: encontramos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la veracidad atribuida a cada uno de ellos [$F(5,645)= 48.15$; $p < .001$; $MCE= 3.62$].

Alusiones espontáneas a correlatos fisiológicos: obtuvimos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la cantidad de alusiones a correlatos fisiológicos de la mentira dadas de forma espontánea por los sujetos [$F(5,645)= 15.96$; $p < .001$; $MCE= .35$].

Alusiones espontáneas a correlatos conductuales: hallamos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la cantidad de alusiones a correlatos conductuales de la mentira dadas de forma espontánea por los sujetos [$F(5,645)= 8.27$; $p < .001$; $MCE= .37$].

Alusiones espontáneas a correlatos paraverbales: obtuvimos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la cantidad de alusiones a correlatos paraverbales de la mentira dadas de forma espontánea por los sujetos [$F(5,645)= 4.54$; $p < .001$; $MCE= .49$].

Alusiones espontáneas a correlatos sobre el mensaje: encontramos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la cantidad de alusiones a correlatos del mensaje relacionados con la mentira dadas de forma espontánea por los sujetos [$F(5,645)= 20.15$; $p < .001$; $MCE= .55$].

Importancia atribuida a los correlatos fisiológicos: hallamos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la importancia atribuida a los aspectos fisiológicos relacionados con la mentira [$F(5,645)= 266.37$; $p < .001$; $MCE= 1.23$].

Importancia atribuida a los correlatos conductuales: encontramos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la importancia atribuida a los aspectos conductuales relacionados con la mentira [$F(5,645)= 224.18$; $p < .001$; $MCE= 1.02$].

Importancia atribuida a los correlatos paraverbales: encontramos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la importancia atribuida a los aspectos paraverbales relacionados con la mentira [$F(5,645)= 67.26$; $p < .001$; $MCE= 1.45$].

Importancia atribuida a los correlatos sobre el mensaje: obtuvimos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la importancia atribuida a los aspectos del mensaje [$F(5,645)= 13.14$; $p < .001$; $MCE= 1.72$].

Con el fin de simplificar la exposición de los principales efectos significativos obtenidos en los análisis a posteriori realizados sobre este primer ANOVA (ver

Apéndice 3), se realizaron nuevos análisis de varianza considerando sólo los contrastes conceptualmente relevantes:

- a) los episodios puros, verdadero y falso ideal
- b) los episodios verdaderos, ideal, con correlatos fisiológicos, conductuales y paraverbales
- c) los episodios falsos, ideal y sin correlatos.

A continuación presentamos los resultados de estos análisis.

a) Contraste entre los dos episodios puros: verdadero y falso ideal.

Veracidad: encontramos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la veracidad atribuida a cada uno de ellos [$F(1,129)= 154.69$; $p < .001$; $MCE= 3.68$]. El episodio verdadero ideal era considerado más creíble ($x = 5.20$) que el episodio falso ideal ($x = 2.24$) (ver figura 1).

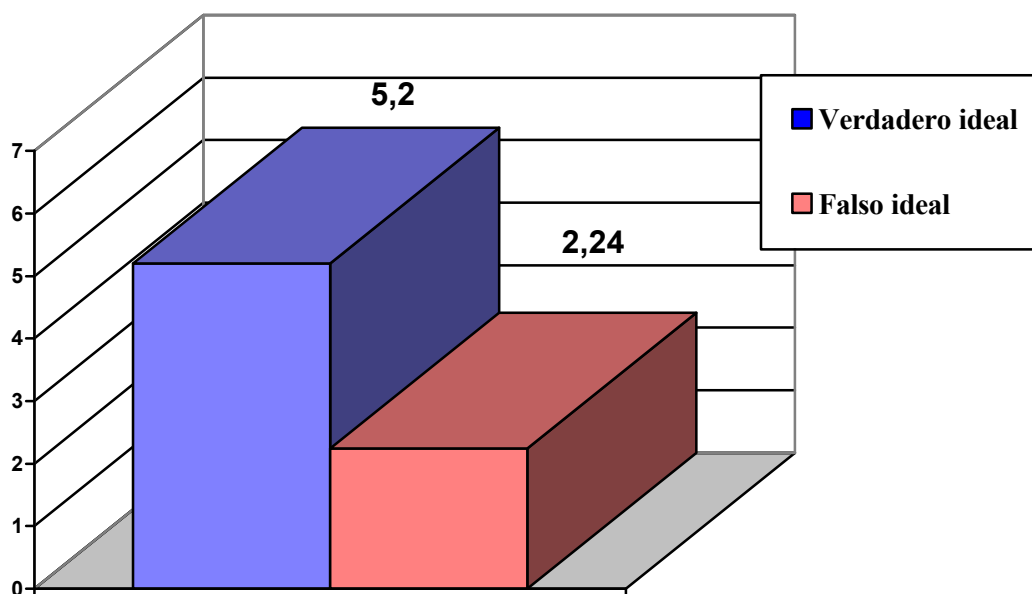


Figura 1: Medias de la veracidad atribuida a los episodios verdadero y falso ideal.

Alusiones espontáneas a correlatos fisiológicos: obtuvimos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la cantidad de alusiones a correlatos fisiológicos de la mentira dadas de forma espontánea por los sujetos [$F(1,129)= 18.14$; $p < .001$; $MCE = .44$]. En el episodio falso ideal ($x = .62$) se hacían más alusiones espontáneas a correlatos fisiológicos que en el verdadero ideal ($x = .27$) (ver figura 2).

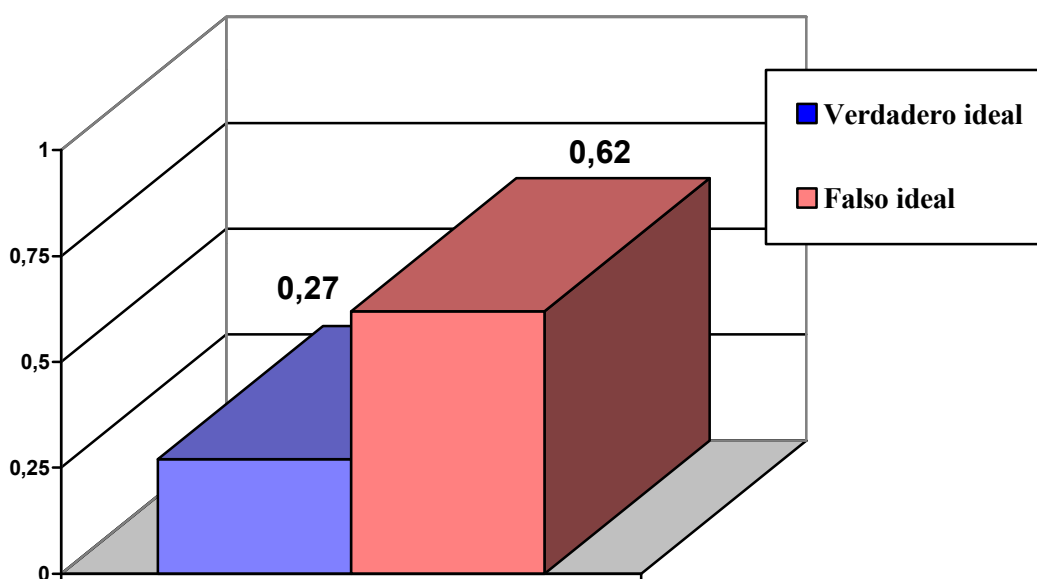


Figura 2: Medias de la variable alusiones espontáneas a correlatos fisiológicos en los episodios verdadero y falso ideal.

Alusiones espontáneas a correlatos conductuales: hallamos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la cantidad de alusiones a correlatos conductuales de la mentira dadas de forma espontánea por los sujetos [$F(1,129)= 9.57$; $p < .01$; $MCE = .41$]. Los sujetos hacían más alusiones a correlatos conductuales en el episodio falso ideal ($x = .52$) que en el verdadero ideal ($x = .27$) (ver figura 3).

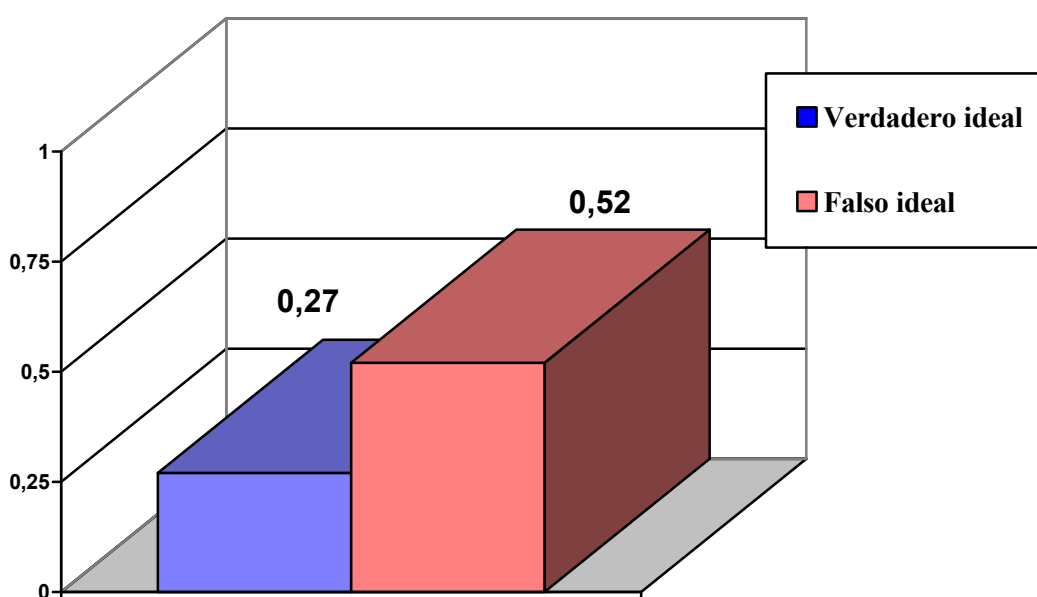


Figura 3: Medias de la variable alusiones espontáneas a correlatos conductuales en los episodios verdadero y falso ideal.

Alusiones espontáneas a correlatos paraverbales: no obtuvimos efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la cantidad de alusiones a correlatos paraverbales de la mentira dadas de forma espontánea por los sujetos [$F(1,129) = .37$; $p > .05$; $MCE = .49$].

Alusiones espontáneas a correlatos sobre el mensaje: encontramos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la cantidad de alusiones a correlatos del mensaje relacionados con la mentira dadas de forma espontánea por los sujetos [$F(1,129) = 5.18$; $p < .05$; $MCE = .58$]. En el episodio verdadero ideal ($x = .80$) se realizaban más alusiones a correlatos sobre el mensaje que en el episodio falso ideal ($x = .58$) (ver figura 4).

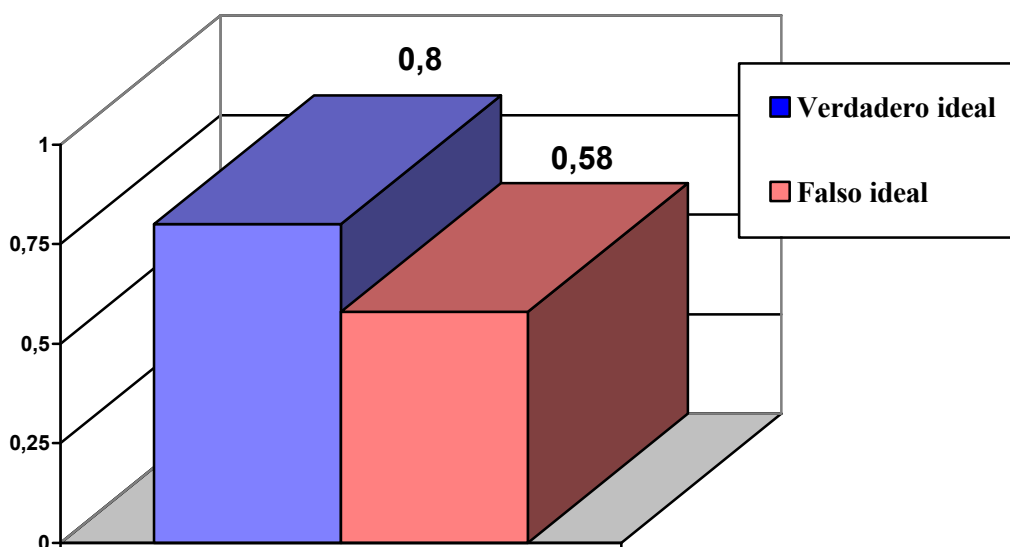


Figura 4: Medias de la variable alusiones espontáneas a correlatos sobre el mensaje en los episodios verdadero y falso ideal.

Importancia atribuida a los correlatos fisiológicos: hallamos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la importancia atribuida a los aspectos fisiológicos relacionados con la mentira [$F(1,129) = 362.47$; $p < .001$; $MCE = 1.68$]. Los sujetos le daban más importancia a los correlatos fisiológicos en el episodio falso ideal ($x = 3.61$) que en el verdadero ideal ($x = .55$) (ver figura 5).

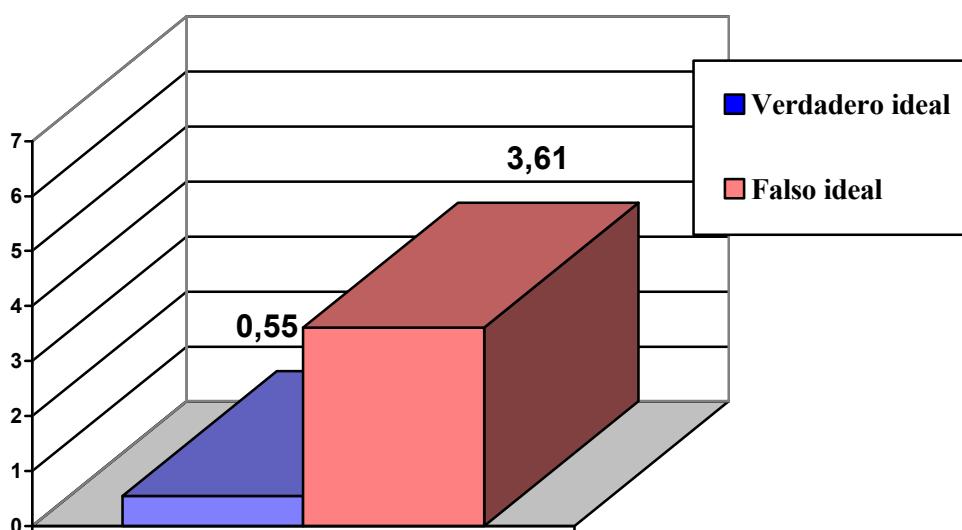


Figura 5: Medias de la variable importancia atribuida a correlatos fisiológicos en los episodios verdadero y falso ideal.

Importancia atribuida a los correlatos conductuales: encontramos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la importancia atribuida a los aspectos conductuales relacionados con la mentira [$F(1,129)= 408.93$; $p < .001$; $MCE= 1.36$]. En el episodio falso ideal ($x = 3.72$) se le concedía mayor a los correlatos conductuales que en el episodio verdadero ideal ($x = .79$) (ver figura 6).

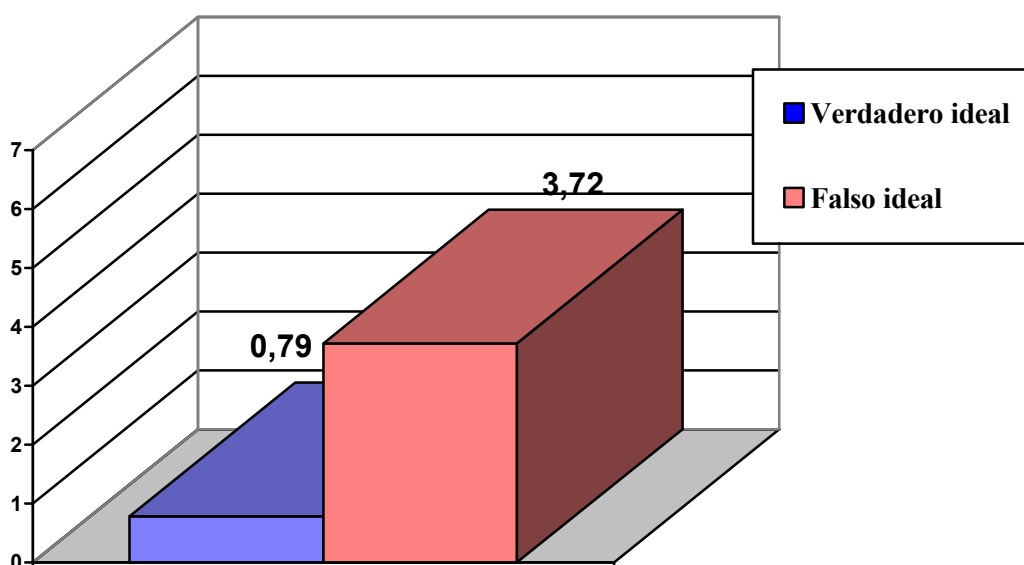


Figura 6: Medias de la variable importancia atribuida a los correlatos conductuales en los episodios verdadero y falso ideal.

Importancia atribuida a los correlatos paraverbales: encontramos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la importancia atribuida a los aspectos paraverbales relacionados con la mentira [$F(1,129)= 161.50$; $p < .001$; $MCE= 1.66$]. Los sujetos atribuían mayor importancia a los aspectos paraverbales en el episodio falso ideal ($x = 3.98$) que en el verdadero ideal ($x = 1.95$) (ver figura 7).

Importancia atribuida a los correlatos sobre el mensaje: obtuvimos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la importancia atribuida a los aspectos del mensaje [$F(1,129)= 19.37$; $p < .001$; $MCE= 2.01$]. En el episodio

verdadero ideal ($x = 4.73$) se le concedía mayor importancia a los aspectos sobre el mensaje que en el episodio falso ideal ($x = 3.96$) (ver figura 8).

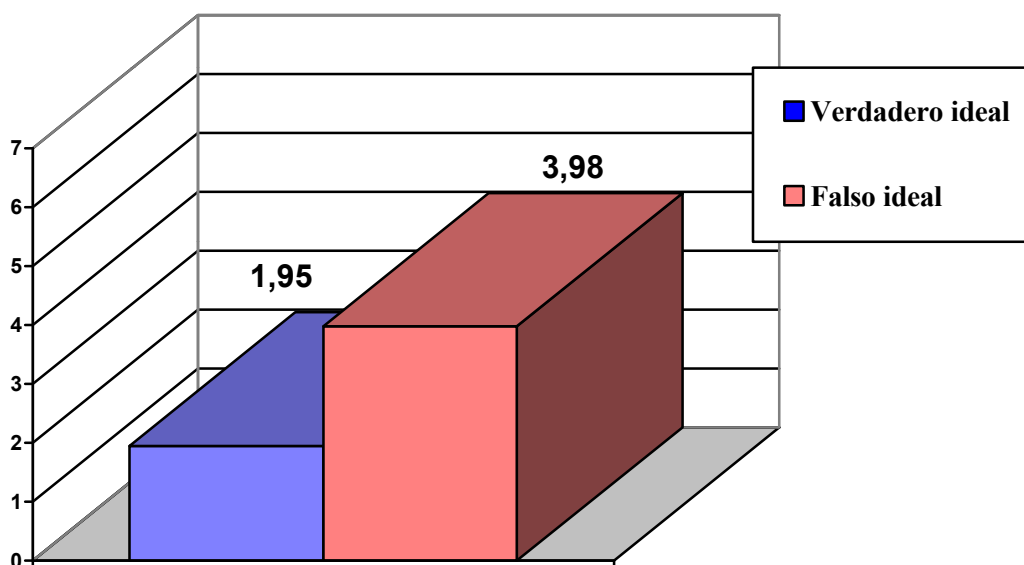


Figura 7: Medias de la variable importancia atribuida a los correlatos paraverbales en los episodios verdadero y falso ideal.

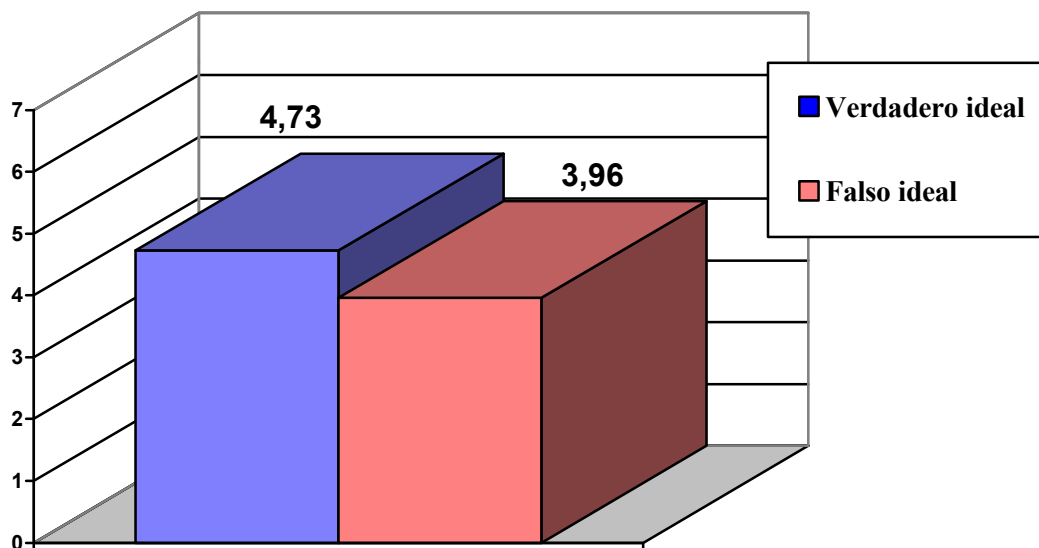


Figura 8: Medias de la variable importancia atribuida a los correlatos sobre el mensaje en los episodios verdadero y falso ideal.

En resumen, hemos obtenido que el episodio verdadero ideal se considera más creíble que el falso. Los sujetos aluden y le dan más importancia a las características del mensaje para emitir su juicio de veracidad en el episodio verdadero ideal. Para valorar la credibilidad del episodio falso, los sujetos aluden a los correlatos fisiológicos y conductuales y le conceden mayor importancia a los correlatos fisiológicos, conductuales y paraverbales.

b) Contraste entre los cuatro episodios verdaderos: el puro y los tres contaminados con correlatos fisiológicos, conductuales y paraverbales.

Veracidad: encontramos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la veracidad atribuida a cada uno de ellos [$F(3,387)= 56.71$; $p < .001$; $MCE= 3.30$]. El análisis a posteriori realizado mediante la t de Tukey mostró que a los episodios verdaderos con correlatos fisiológicos y conductuales asociados se le atribuía de forma significativa menor veracidad que a los episodios verdadero ideal y verdadero con correlatos paraverbales ($p < .01$) (ver figura 9).

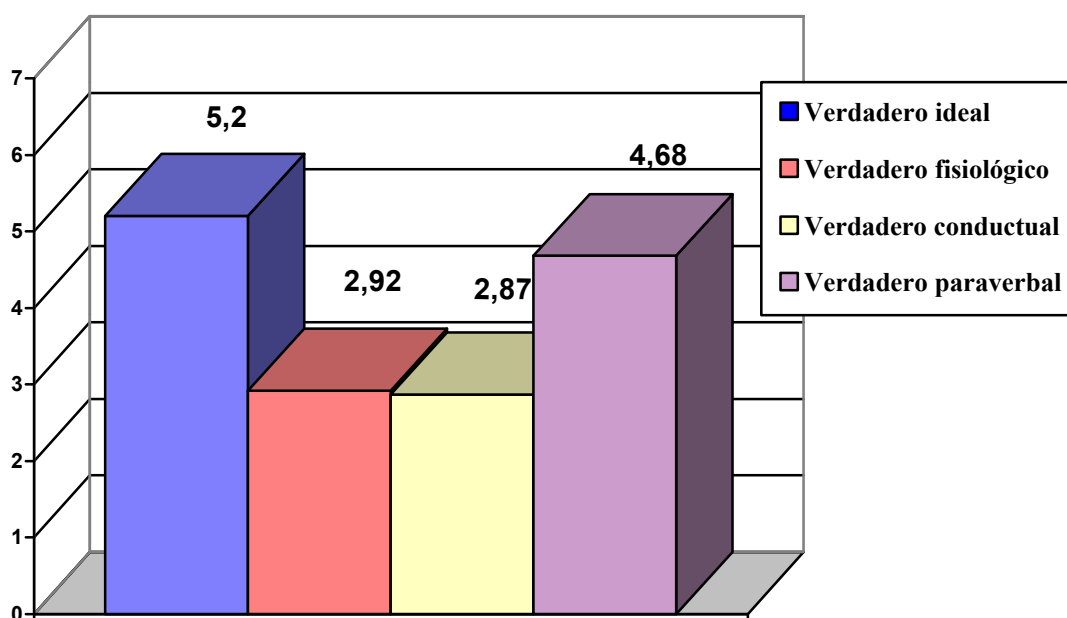


Figura 9: Medias de la veracidad atribuida a los episodios verdadero ideal y contaminados con correlatos fisiológicos, conductuales o paraverbales.

Alusiones espontáneas a correlatos fisiológicos: obtuvimos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la cantidad de alusiones a correlatos fisiológicos de la mentira dadas de forma espontánea por los sujetos [$F(3,387)= 16.42$; $p < .001$; $MCE = .33$]. El análisis a posteriori realizado mediante la t de Tukey mostró que en el episodio verdadero con correlatos fisiológicos se hacían más alusiones a correlatos fisiológicos que en el resto de los episodios verdaderos ($p < .01$) (ver figura 10).

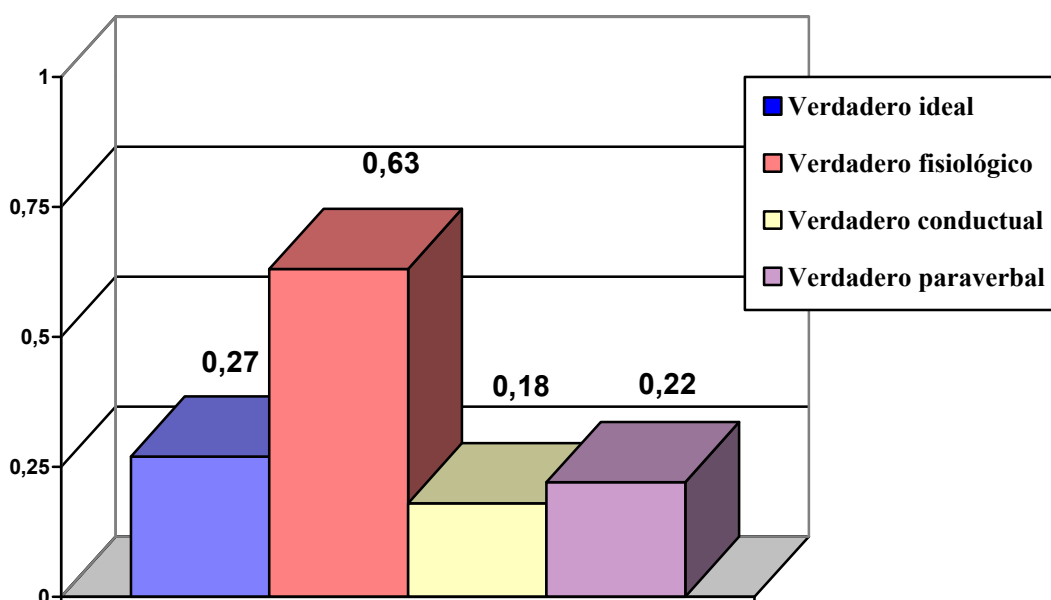


Figura 10: Medias de la variable alusiones espontáneas a correlatos fisiológicos en los episodios verdadero ideal y verdaderos contaminados con correlatos fisiológicos, conductuales y paraverbales.

Alusiones espontáneas a correlatos conductuales: hallamos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la cantidad de alusiones a correlatos conductuales de la mentira dadas de forma espontánea por los sujetos [$F(3,387)= 5.43$; $p < .001$; $MCE = .37$]. El análisis a posteriori realizado mediante la t de Tukey mostró que en el episodio verdadero con correlatos conductuales se realizaban significativamente más

alusiones a correlatos conductuales que en los episodios verdadero ideal y verdadero con correlatos paraverbales ($p < .05$) (ver figura 11).

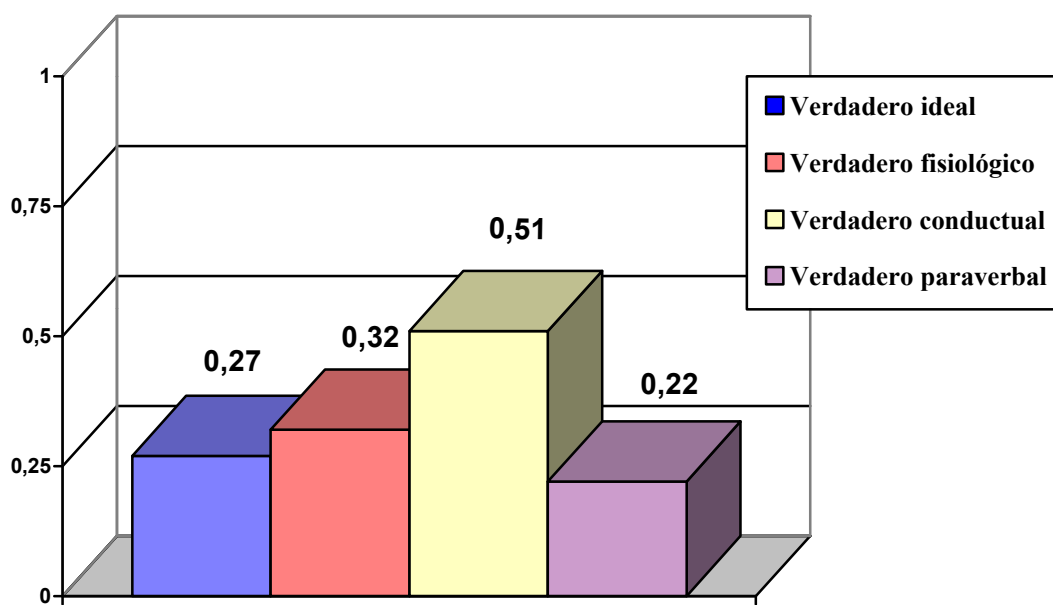


Figura 11: Medias de la variable alusiones espontáneas a correlatos conductuales en los episodios verdadero ideal y verdaderos contaminados con correlatos fisiológicos, conductuales y paraverbales.

Alusiones espontáneas a correlatos paraverbales: obtuvimos un efecto principal significativo de la variable Tipo de episodio en la cantidad de alusiones a correlatos paraverbales de la mentira dadas de forma espontánea por los sujetos [$F(3,387) = .758$ $p > .001$; $MCE = .46$]. El análisis a posteriori realizado mediante la t de Tukey mostró que en el episodio verdadero paraverbal se realizaban más alusiones a correlatos paraverbales que en el resto de los episodios verdaderos ($p < .01$) (ver figura 12)

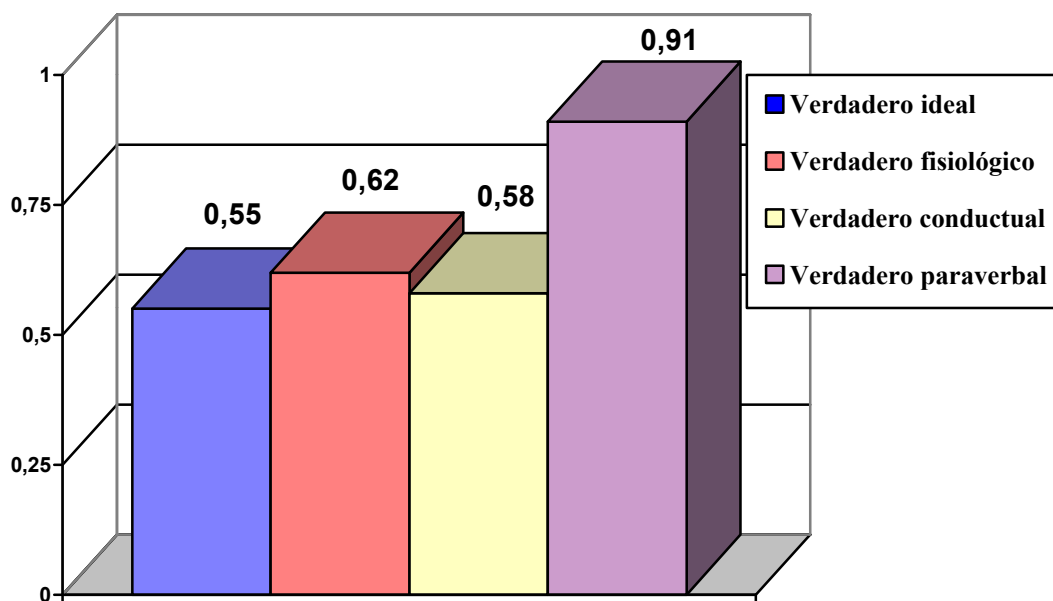


Figura 12: Medias de la variable alusiones espontáneas a correlatos paraverbales en los episodios verdadero ideal y verdaderos contaminados con correlatos fisiológicas, conductuales y paraverbales.

Alusiones espontáneas a correlatos sobre el mensaje: no encontramos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la cantidad de alusiones a correlatos del mensaje relacionados con la mentira dadas de forma espontánea por los sujetos [$F(3,387)= 2.42$; $p > .05$; $MCE= .53$].

Importancia atribuida a los correlatos fisiológicos: hallamos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la importancia atribuida a los aspectos fisiológicos relacionados con la mentira [$F(3,387)= 178.96$; $p < .001$; $MCE= 1.27$]. El análisis a posteriori realizado mediante la t de Tukey mostró que en el episodio verdadero con correlatos fisiológicos se le concedía mayor importancia a los correlatos fisiológicos que en el resto de los episodios verdaderos ($p < .01$). Además, en el episodio verdadero con correlatos conductuales se le concedía significativamente más importancia a los aspectos fisiológicos que en el episodio verdadero ideal ($p < .01$) (ver figura 13).

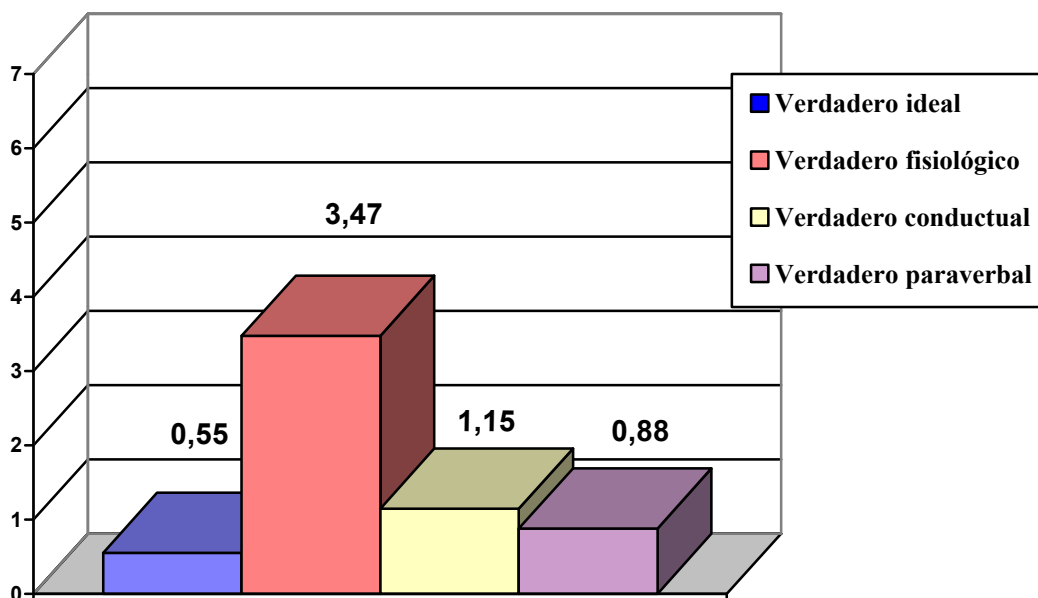


Figura 13: Medias de la variable importancia atribuida a los correlatos fisiológicos en los episodios verdadero ideal y verdaderos contaminados con correlatos fisiológicos, conductuales y paraverbales.

Importancia atribuida a los correlatos conductuales: encontramos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la importancia atribuida a los aspectos conductuales relacionados con la mentira [$F(3,387)= 160.79$; $p < .001$; $MCE= 1.07$]. El análisis a posteriori realizado mediante la t de Tukey mostró que en los episodios verdaderos con correlatos fisiológicos y conductuales se les atribuía mayor importancia a los aspectos conductuales que en el resto de los episodios verdaderos ($p < .01$) (ver figura 14).

Importancia atribuida a los correlatos paraverbales: encontramos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la importancia atribuida a los aspectos paraverbales relacionados con la mentira [$F(3,387)= 56.57$; $p < .001$; $MCE= 1.30$]. El análisis a posteriori realizado mediante la t de Tukey mostró que en los episodios verdaderos con correlatos fisiológicos y paraverbales se les concedía mayor importancia a los aspectos paraverbales que en el resto de los episodios verdaderos ($p < .01$) (ver figura 15).

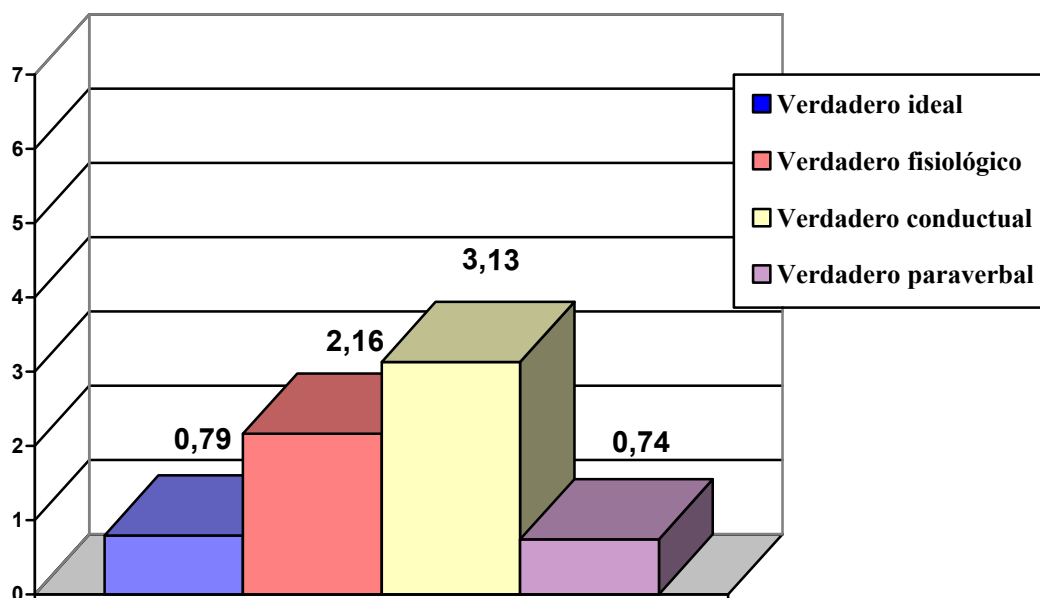


Figura 14: Medias de la variable importancia atribuida a los correlatos conductuales en los episodios verdadero ideal y verdaderos contaminados con correlatos fisiológicos, conductuales y paraverbales.

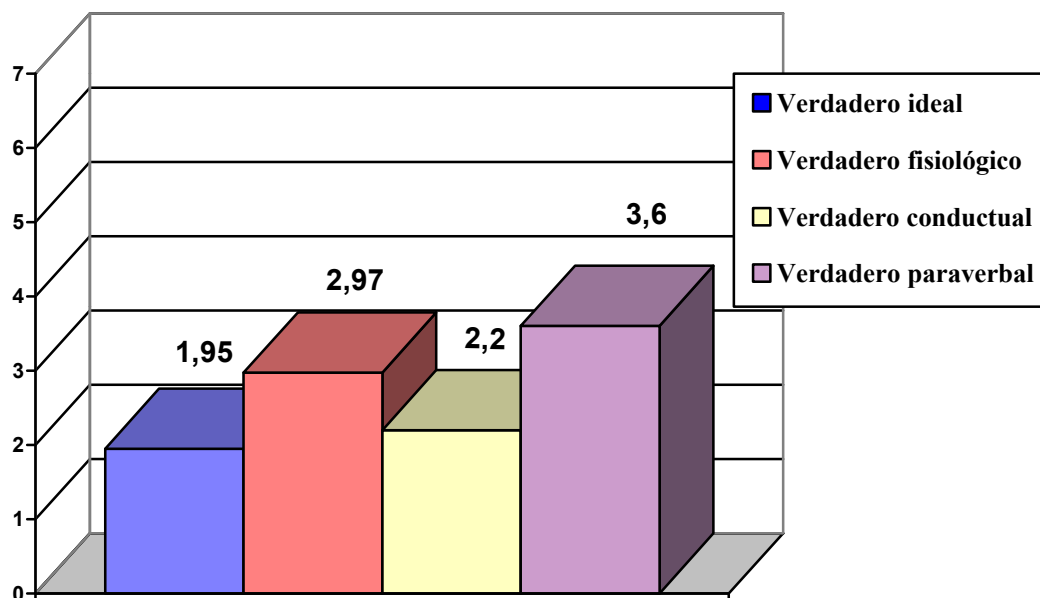


Figura 15: Medias de la variable importancia atribuida a los correlatos paraverbales en los episodios verdadero ideal y verdaderos contaminados con correlatos fisiológicos, conductuales y paraverbales.

Importancia atribuida a los correlatos sobre el mensaje: obtuvimos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la importancia atribuida a los aspectos del mensaje [$F(3,387)= 14.52$; $p< .001$; $MCE= 1.77$]. El análisis a posteriori realizado mediante la t de Tukey mostró que en los episodios verdaderos ideal y con correlatos paraverbales se les atribuía mayor importancia a los aspectos del mensaje que en el resto de los episodios verdaderos ($p< .05$) (ver figura 16).

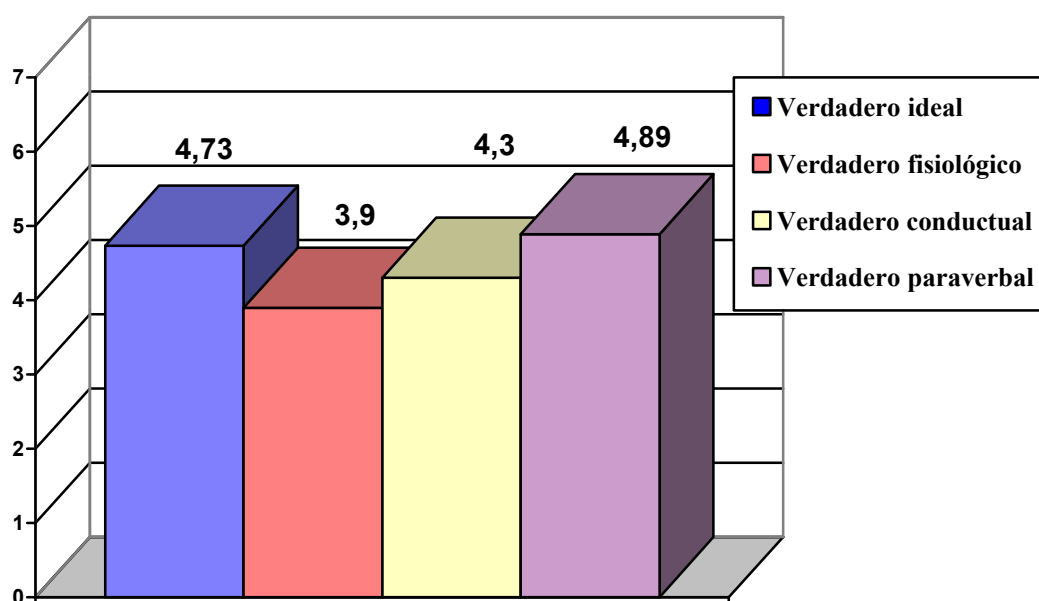


Figura 16: Medias de la variable importancia atribuida a los correlatos sobre el mensaje en los episodios verdadero ideal y verdaderos contaminados con correlatos fisiológicos, conductuales y paraverbales.

En resumen, los resultados muestran que los episodios verdadero ideal y con correlatos paraverbales son considerados más creíbles que los episodios con correlatos fisiológicos y conductuales. Cuando los sujetos se enfrentan a un episodio verdadero que lleva asociado algún tipo de correlato (fisiológico, conductual o paraverbal) hacen más alusiones y le conceden más importancia a ese correlato específico como clave para la detección. Los aspectos sobre el mensaje son considerados más importantes en los episodios verdadero ideal y con correlatos paraverbales, en los que no aparecen correlatos especilamente evidentes para los sujetos (fisiológicos y conductuales).

c) Contraste entre los dos episodios falsos: el puro y sin correlatos asociados

Veracidad: encontramos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la veracidad atribuida a cada uno de ellos [$F(1,129)= 50.00$; $p < .001$; $MCE= 3.96$]. El episodio falso sin correlatos asociados ($x = 3.98$) era considerado más creíble que el episodio falso ideal ($x = 2.24$) (ver figura 17).

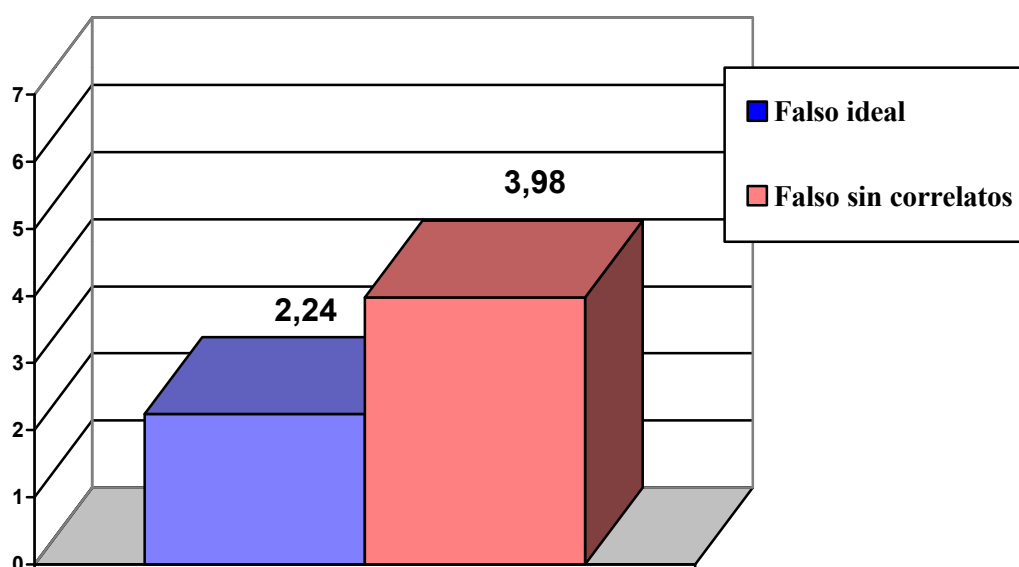


Figura 17: Medias de la veracidad atribuida a los episodios falso ideal y falso sin correlatos asociados.

Alusiones espontáneas a correlatos fisiológicos: obtuvimos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la cantidad de alusiones a correlatos fisiológicos de la mentira dadas de forma espontánea por los sujetos [$F(1,129)= 22.44$; $p < .001$; $MCE= .44$]. En el episodio falso ideal ($x = .62$) se hacían más alusiones espontáneas a correlatos fisiológicos que en el falso sin correlatos ($x = .23$) (ver figura 18).

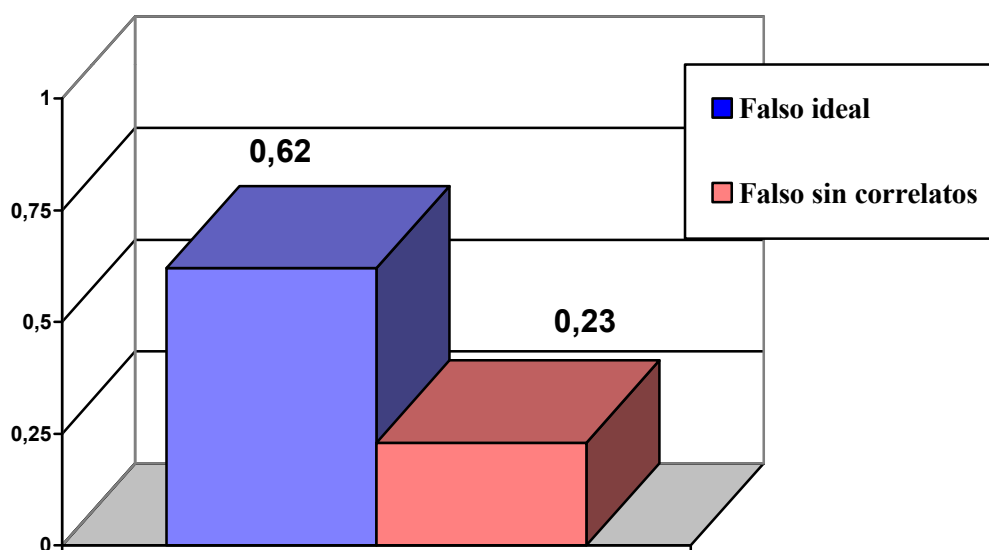


Figura 18: Medias de la variable alusiones espontáneas a correlatos fisiológicos en los episodios falso ideal y falso sin correlatos asociados.

Alusiones espontáneas a correlatos conductuales: hallamos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la cantidad de alusiones a correlatos conductuales de la mentira dadas de forma espontánea por los sujetos [$F(1,129) = 22.79$; $p < .001$; $MCE = .40$]. Los sujetos hacían más alusiones a correlatos conductuales en el episodio falso ideal ($x = .52$) que en el falso sin correlatos ($x = .14$) (ver figura 19).

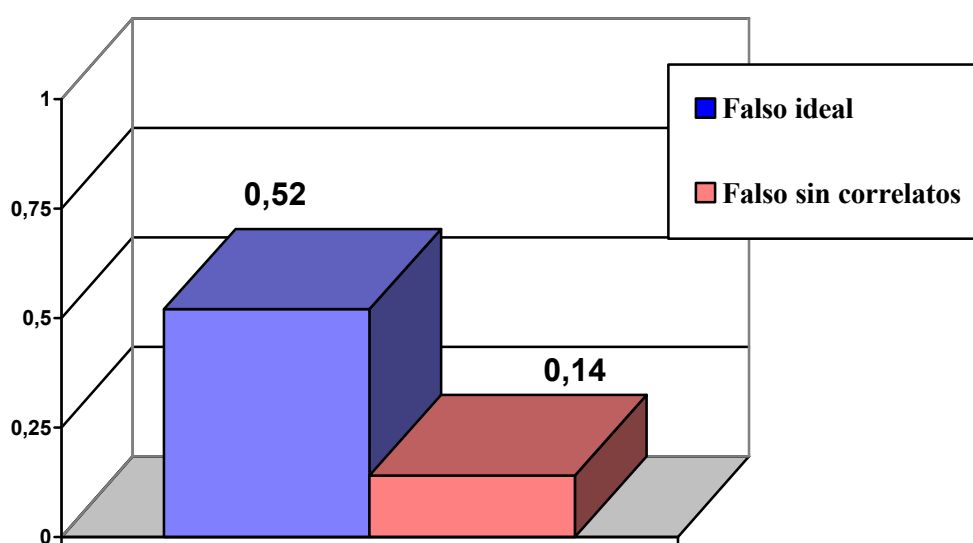


Figura 19: Medias de la variable alusiones espontáneas a correlatos conductuales en los episodios falso ideal y falso sin correlatos.

Alusiones espontáneas a correlatos paraverbales: no obtuvimos efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la cantidad de alusiones a correlatos paraverbales de la mentira dadas de forma espontánea por los sujetos [$F(1,129) = .02$; $p > .05$; $MCE = .52$].

Alusiones espontáneas a correlatos sobre el mensaje: encontramos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la cantidad de alusiones a correlatos del mensaje relacionados con la mentira dadas de forma espontánea por los sujetos [$F(1,129) = 11.53$; $p < .001$; $MCE = .73$]. En el episodio falso sin correlatos ($x = .95$) se realizaban más alusiones a correlatos sobre el mensaje que en el episodio falso ideal ($x = .58$) (ver figura 20).

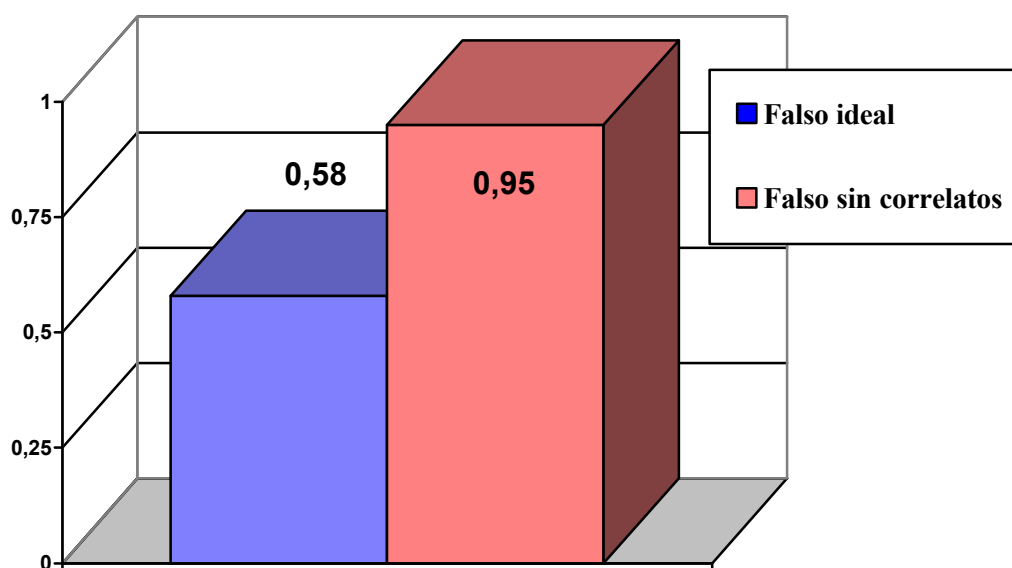


Figura 20: Medias de la variable alusiones espontáneas a correlatos sobre el mensaje en los episodios falso ideal y falso sin correlatos asociados.

Importancia atribuida a los correlatos fisiológicos: hallamos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la importancia atribuida a los aspectos fisiológicos relacionados con la mentira [$F(1,129) = 390.10$; $p < .001$; $MCE = 1.48$]. Los sujetos le

daban más importancia a los correlatos fisiológicos en el episodio falso ideal ($x = 3.61$) que en el falso sin correlatos ($x = .63$) (ver figura 21).

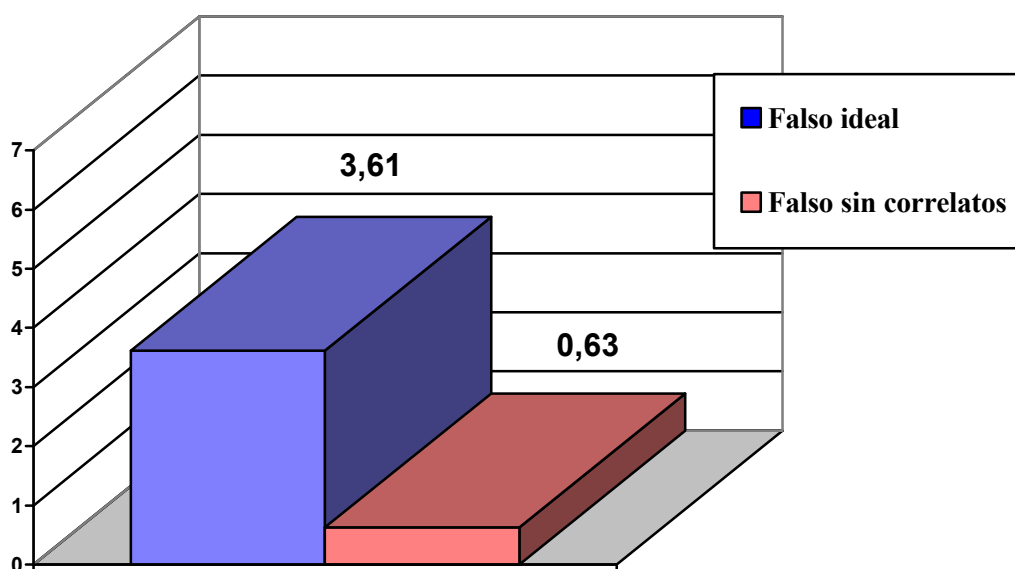


Figura 21: Medias de la variable importancia atribuida a correlatos fisiológicos en los episodios falso ideal y falso sin correlatos asociados.

Importancia atribuida a los correlatos conductuales: encontramos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la importancia atribuida a los aspectos conductuales relacionados con la mentira [$F(1,129) = 450.88$; $p < .001$; $MCe = 1.29$]. En el episodio falso ideal ($x = 3.72$) se le concedía mayor a los correlatos conductuales que en el episodio falso sin correlatos asociados ($x = .73$) (ver figura 22).

Importancia atribuida a los correlatos paraverbales: encontramos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la importancia atribuida a los aspectos paraverbales relacionados con la mentira [$F(1,129) = 146.16$; $p < .001$; $MCe = 1.72$]. Los sujetos atribuían mayor importancia a los aspectos paraverbales en el episodio falso ideal ($x = 3.98$) que en el falso sin correlatos ($x = 2.02$) (ver figura 23).

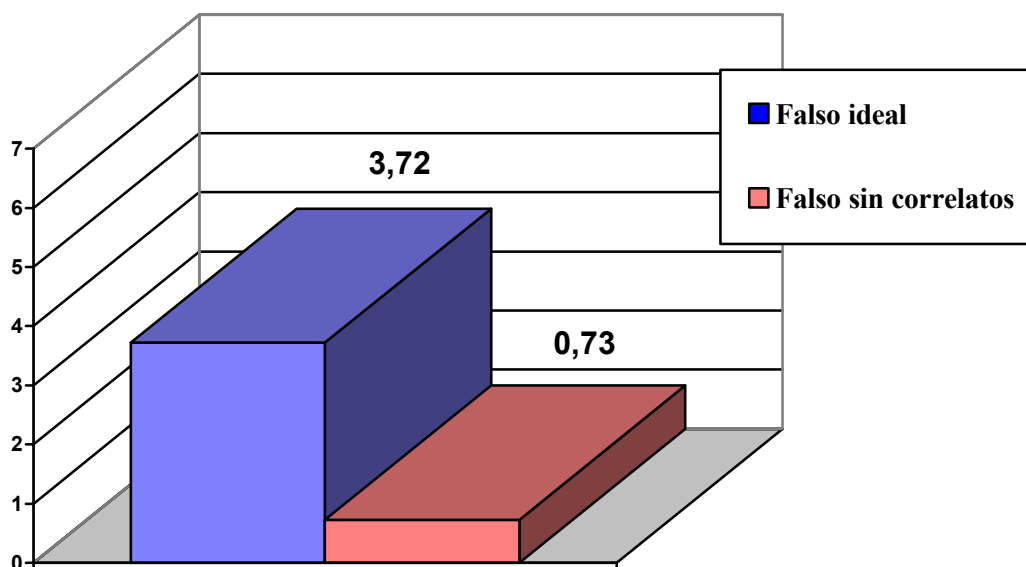


Figura 22: Medias de la variable importancia atribuida a los correlatos conductuales en los episodios falso ideal y falso sin correlatos.

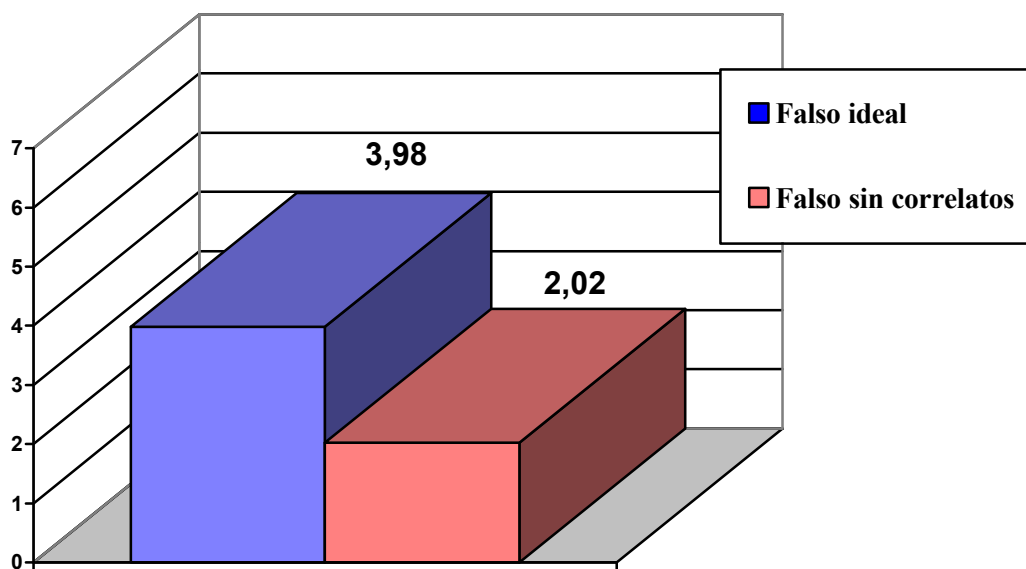


Figura 23: Medias de la variable importancia atribuida a los correlatos paraverbales en los episodios falso ideal y falso sin correlatos asociados.

Importancia atribuida a los correlatos sobre el mensaje: obtuvimos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la importancia atribuida a los aspectos del mensaje [$F(1,129)= 17.86$; $p< .001$; $MCE= 1.89$]. En el episodio falso sin correlatos ($x = 4.68$) se le concedía mayor importancia a los aspectos sobre el mensaje que en el episodio falso ideal ($x = 3.96$) (ver figura 24).

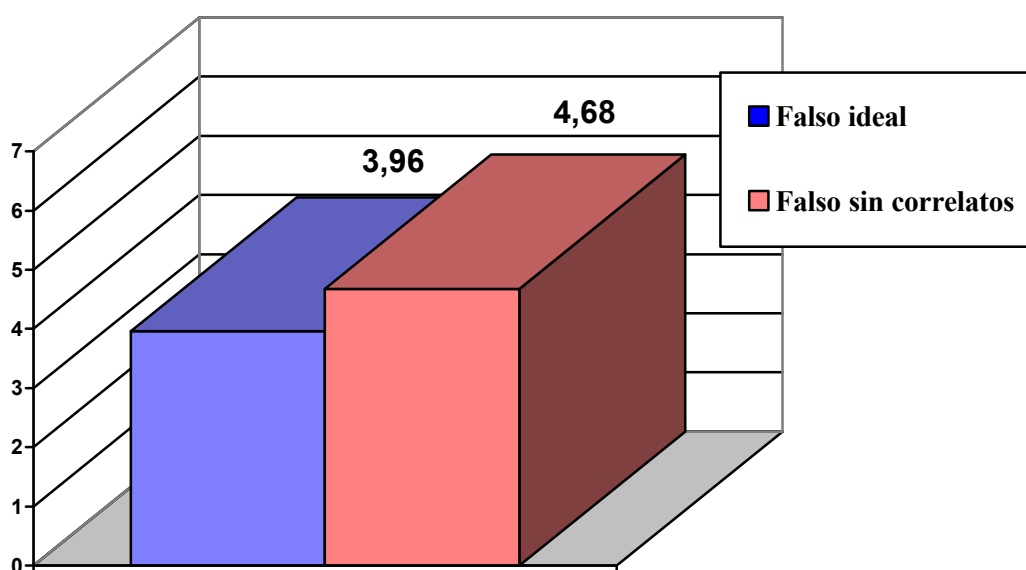


Figura 24: Medias de la variable importancia atribuida a los correlatos sobre el mensaje en los episodios falso ideal y falso sin correlatos.

En resumen, hemos obtenido que el episodio falso sin correlatos asociados se considera más creíble que el falso ideal. Los sujetos aluden y le dan más importancia a las características del mensaje para emitir su juicio de veracidad en el episodio falso sin correlatos asociados. Para valorar la credibilidad del episodio falso, los sujetos aluden a los correlatos fisiológicos y conductuales y le conceden mayor importancia a los correlatos fisiológicos, conductuales y paraverbales.

Además, se hallaron los porcentajes de exactitud en la detección. Para ello se consideró la valoración que hacían los sujetos de la credibilidad del relato. Esta valoración se realizó en una escala de siete puntos. Para hallar los porcentajes consideramos las puntuaciones de 0 a 2 como un juicio de falsedad y de 5 a 7 como un juicio de veracidad. Se calcularon los porcentajes de aciertos y errores para cada

uno de los episodios según el valor de verdad de los mismos, que venía establecido por el contenido del mensaje (ver tabla 17).

Tabla 17: Porcentajes de aciertos y errores en los juicios de veracidad/falsedad de los distintos episodios.

	Verdadero ideal	Falso ideal	Verdadero con correlatos fisiológicos	Verdadero con correlatos conductuales	Verdadero con correlatos paraverbales	Falso sin correlatos
Aciertos	72%	66%	10,8%	27,7%	58%	26%
Errores	14%	18%	63,1%	49,2%	18%	51%

Por último, se realizaron una serie de contrastes de proporciones para evaluar la exactitud en la detección de los mensajes verdaderos y falsos (Amón, 1982). No se encontraron diferencias significativas en la exactitud en la detección entre los episodios puros: verdadero ideal y falso ideal. Sí encontramos diferencias significativas en la exactitud en la detección entre el episodio verdadero ideal y los episodios verdaderos con correlatos fisiológicos y conductuales. Así, los sujetos obtenían significativamente más aciertos en el episodio verdadero ideal que en los episodios verdaderos con correlatos fisiológicos [$p(Z < -7.32) = .01$] y conductuales [$p(Z < -7.94) = .01$]. Entre los episodios verdaderos contaminados con correlatos, sólo existen diferencias significativas en la exactitud en la detección entre el episodio verdadero con correlatos paraverbales y los episodios con correlatos fisiológicos [$p(Z < 5.59) = .01$] y conductuales [$p(Z < -6.24) = .01$], obteniéndose más aciertos en el primero (ver figura 25). Por otro lado, existen diferencias significativas en la exactitud de detección entre el episodio falso ideal y el falso sin correlatos asociados [$p(Z < -6.83) = .01$], obteniéndose más aciertos en el episodio falso ideal (ver figura 26).

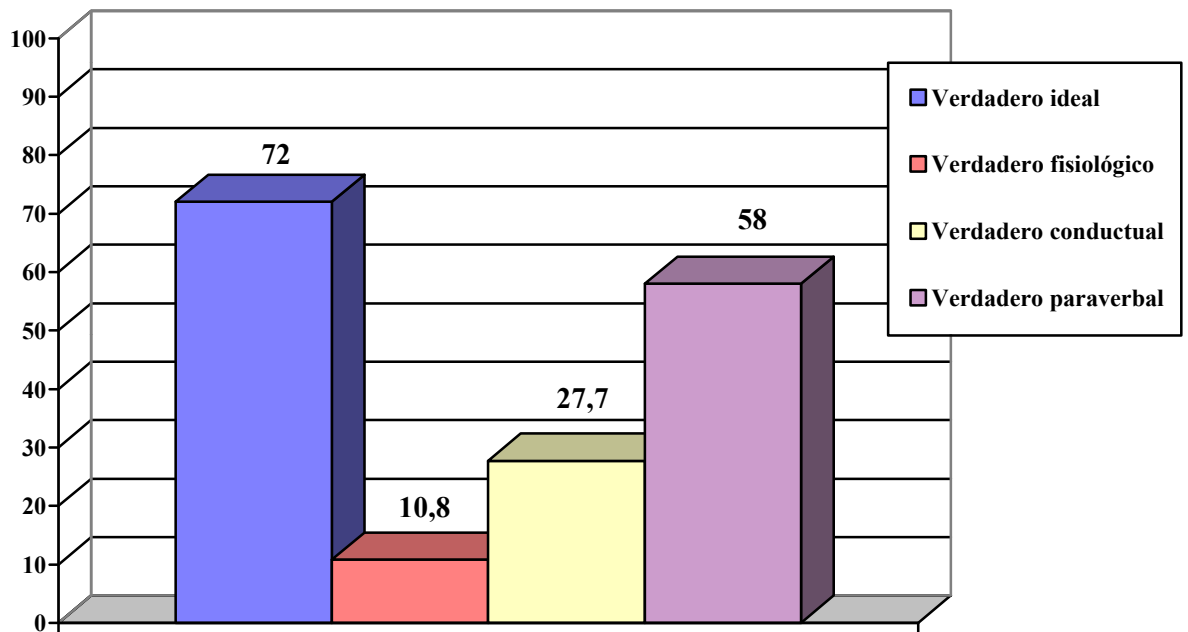


Figura 25: Porcentajes de aciertos en la detección para los episodios verdaderos ideal y contaminados con correlatos fisiológicos, conductuales y paraverbales

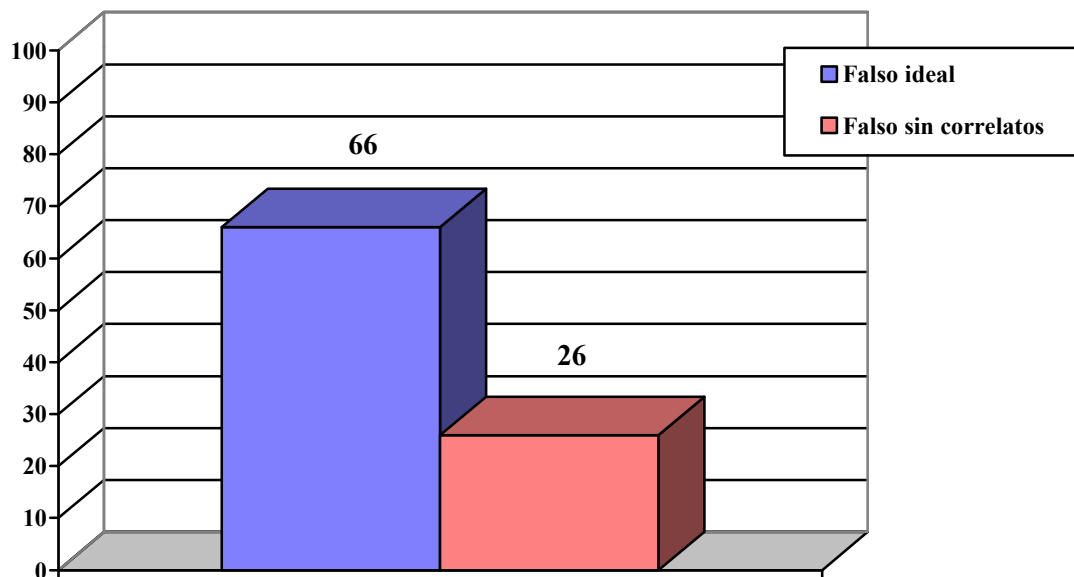


Figura 26: Porcentajes de aciertos en la detección para los episodios falso ideal y falso sin correlatos asociados.

DISCUSIÓN

El interés de esta Tesis Doctoral se centra en conocer las creencias que posee el hombre de la calle sobre los indicadores asociados al mentiroso y a la mentira, y que son eficaces para detectarla. El planteamiento inicial es que podrían existir cuatro creencias o teorías sobre la detección de la mentira, que estarían relacionadas con el tipo de correlatos que tradicionalmente se asocian a la mentira: fisiológicos, conductuales, paraverbales y del mensaje.

En la primera investigación de esta Tesis Doctoral se utiliza una tarea de lápiz y papel para detectar las posibles teorías sobre la detección de la mentira. Los resultados obtenidos con esta metodología parecen indicar que no existen teorías o creencias diferenciadas sobre la detección de la mentira. Si esto fuera así, los correlatos fisiológicos, conductuales, paraverbales y del mensaje constituirían una única teoría general sobre la detección de mentiras. Por otra parte, podría ocurrir que esta ausencia de diferenciación se debiera al tipo de tarea empleada.

Con objeto de comprobar que la falta de distinción entre las posibles teorías de detección no se debe al tipo de tarea se ha diseñado esta investigación, en la que los sujetos deben realizar una tarea de detección de mentiras basada en la presencia o ausencia de las claves que representan a cada una de las posibles teorías (fisiológica, conductual, paraverbal y del mensaje).

Los resultados obtenidos muestran que cuando el mensaje posee características de verdad (episodio verdadero ideal sin correlatos) los sujetos lo consideran creíble. No obstante, cuando el mensaje sólo posee características de falsedad (episodio falso sin correlatos) los sujetos también lo consideran creíble. En ambas historias, sólo se manipulan las características del mensaje y no aparecen ningún tipo de clave fisiológica, conductual o paraverbal. Así, la primera conclusión que se extrae de los resultados de esta investigación es que la ausencia de claves fisiológicas, conductuales y/o paraverbales asociadas al mentiroso hace que los sujetos siempre perciban la historia como creíble.

¿Qué ocurre cuándo las historias presentadas a los sujetos aparecen con correlatos fisiológicos, conductuales y paraverbales? En el episodio falso ideal se manipula tanto el mensaje, atribuyéndole características de falsedad, como las claves asociadas al mentiroso, apareciendo claves fisiológicas, conductuales y paraverbales.

En este caso, los sujetos consideran el episodio como poco creíble. El contraste entre el episodio falso sin correlatos y el episodio falso ideal muestra que sólo éste último es considerado falso. Así, la segunda conclusión que permiten extraer los resultados es que, aún cuando las características del mensaje indican falsedad del episodio, es la presencia de claves fisiológicas, conductuales y paraverbales la que determina un juicio de poca credibilidad de la historia.

Por tanto, hasta ahora se observa que en ausencia de claves asociadas al mentiroso (fisiológicas, conductuales y paraverbales), los sujetos aciertan al diagnosticar un mensaje verdadero como tal, pero fallan al interpretar un mensaje falso como verdadero. Es la presencia de correlatos asociados al mentiroso lo que produce una identificación correcta del mensaje falso.

¿Qué ocurre cuándo el mensaje tiene características verdaderas y se presenta con claves fisiológicas, conductuales y paraverbales asociadas? Los resultados obtenidos muestran que, aunque el mensaje sea verdadero, la presencia de claves fisiológicas, conductuales y paraverbales asociadas al emisor del mensaje contribuyen a un diagnóstico erróneo de este episodio verdadero como falso.

Así, se observa la misma tendencia en las dos condiciones extremas: cuando el mensaje es falso y se presenta en ausencia de claves fisiológicas, conductuales y paraverbales los sujetos emiten un juicio de credibilidad erróneo al considerar el episodio verdadero. Cuando el mensaje es verdadero y se presenta con claves fisiológicas, conductuales y paraverbales asociadas los sujetos producen otro juicio equivocado considerando el episodio como poco creíble.

Los sujetos dan mayor importancia a las claves asociadas al mentiroso (fisiológicas, conductuales y paraverbales) que a las claves del mensaje para emitir su juicio de credibilidad. Por ello, aciertan en la evaluación de los episodios puros (verdadero ideal y falso ideal), en los que la ausencia o presencia de las claves asociadas al mentiroso indican el mismo valor de verdad que el mensaje. Cuando los sujetos se enfrentan a episodios contaminados (verdadero con correlatos fisiológicos, verdadero con correlatos conductuales, verdadero con correlatos paraverbales y falso sin correlatos) su juicio de credibilidad es erróneo, ya que la presencia/ausencia de claves fisiológicas, conductuales y paraverbales altera la dirección de la creencia.

En resumen, los resultados de esta investigación van en la misma dirección de los obtenidos en el primer estudio respecto a la no diferenciación de teorías específicas sobre claves de detección. Los datos apuntan hacia la existencia de una creencia general sobre la detección de la mentira según la cual en aquellas situaciones en las que un emisor manifieste correlatos fisiológicos, conductuales y/o paraverbales asociados a la figura del mentiroso, la decisión sobre su credibilidad será siempre de carácter negativo: miente. En ausencia de estos correlatos el juicio presentará un sesgo positivo hacia el emisor: es sincero.

En la línea de lo señalado por Ekman y Friesen (1969), las personas actuamos en la detección de mentiras como evaluadores de la presencia/ausencia de determinadas claves de detección, contrastando los indicios que percibimos con los que conocemos y creemos de utilidad (fisiológicos, conductuales y paraverbales), para así tomar una decisión sobre el valor de verdad de los relatos.

Este mayor peso concedido a las claves fisiológicas, conductuales y paraverbales como indicadores de engaño frente a las claves del mensaje no es sorprendente. Así, la capacidad para detectar mentiras aparece como una capacidad inherente al ser humano, constituyendo una estructura implícita que se basa en un conocimiento adquirido mediante las experiencias personales y la transmisión cultural (Rivière, 1991; Reber, 1989; Reber, Walkenfeld y Hernstadt, 1991). Las interacciones cotidianas y el contexto cultural potencian, desde edades tempranas, la importancia de las claves de engaño que aparecen asociadas al comportamiento del mentiroso y no al contenido de la mentira. En las situaciones de detección de las mentiras infantiles por parte de los adultos aparecen con frecuencia comentarios como “está muy nervioso, seguro que miente”, “mírame a los ojos para saber si dices la verdad” o “cuando miente se le traba la lengua”. De este modo, se transmite la creencia sobre la importancia de la presencia/ausencia de claves fisiológicas, conductuales y paraverbales para detectar mentiras. A su vez, los menores interiorizan fácilmente esta estrategia de detección, ya que resulta más sencilla de aplicar que la detección a través de los contenidos del mensaje, que requiere un nivel de desarrollo del lenguaje que no poseen.

También la divulgación de resultados empíricos ha contribuido a fortalecer la creencia sobre la relevancia de los correlatos fisiológicos, conductuales y

paraverbales a la hora de detectar mentiras. Los resultados de numerosas investigaciones han llevado al desarrollo de métodos de detección de mentiras aplicados en contextos de la vida cotidiana (v.g.: análisis de la conducta de Saddam Hussein en sus declaraciones durante la Guerra del Golfo, con el fin de determinar la veracidad de la información sobre el armamento del que disponía) y cuyo fundamento ha pasado a formar parte del conocimiento del hombre de la calle.

¿Qué ocurriría si las claves de detección basadas en el mensaje también fueran conocidas por el hombre de la calle? ¿Influiría este conocimiento en la detección de las mentiras? ¿Afectaría este conocimiento al empleo de las claves fisiológicas, conductuales y paraverbales como indicadores de engaño? La cuarta investigación de este Tesis Doctoral trata de responder a estas últimas preguntas contrastando el efecto del entrenamiento en la utilización de las diferentes claves de detección.

VII. Cuarta investigación: El efecto del entrenamiento en claves de detección en tareas de detección de mentiras.

Ekman y Friesen (1969) defienden que el proceso de detección de mentiras se limita a un mecanismo de descodificación de claves. El mecanismo de descodificación de claves se basa en la idea de que a la mentira va asociado un cierto nivel de estrés cognitivo o afectivo que produce un “filtrado” de claves “auténticas” que pueden ser utilizadas como detectores.

Frente a este planteamiento, Fiedler y Walka (1993) proponen que existen una serie de heurísticos que ayudan al individuo en la detección de mentiras. La estrategia de utilización de los heurísticos proporcionaría un mecanismo complementario de detección de mentiras en aquellas situaciones donde las claves “auténticas” de detección no aparecen de forma clara. Los heurísticos parten del concepto de verdad y mentira como una construcción basada en convenciones socioculturales, heurísticos cognitivos y teorías legas. Así, cuando el individuo se enfrenta a situaciones en las que no aparecen claves “auténticas” o aparecen de forma ambigua, se ponen en práctica los principios heurísticos.

La formulación de Fiedler y Walka (1993) sobre la detección de la mentira basada en heurísticos va en la misma línea que las ideas planteadas por otros autores sobre la existencia de creencias o teorías ingenuas sobre la detección (DePaulo y cols., 1997; Köhnken, 1989; Stiff y cols., 1989). Así, se hipotetiza la existencia de determinados mecanismos cognitivos que simplifican el proceso de toma de decisiones sobre la credibilidad de un episodio.

Desde nuestro punto de vista, la investigación realizada por Fiedler y Walka aporta algo más a la investigación sobre la detección de la mentira que la posibilidad de que los heurísticos funcionen como estrategia de detección, y es la consideración de que la detección basada en claves puede ser entrenada.

El objetivo de esta investigación es comprobar el efecto que el entrenamiento en las distintas claves indicadoras de engaño (fisiológicas, conductuales, paraverbales y del mensaje) tiene en tareas de detección. El paradigma experimental

que emplearemos tuvo como punto de partida el estudio de Fiedler y Walka (1993), si bien hemos realizado algunas modificaciones.

Así, en una primer fase los sujetos reciben el entrenamiento en claves de detección. En este sentido, la investigación de Fiedler y Walka está basada en un planteamiento conductual de la detección del engaño, por ello la información que recibían los sujetos sobre las claves “auténticas” era conductual. Nosotras hemos incluido varias categorías de claves “auténticas”: fisiológicas, conductuales, paraverbales y del mensaje.

En la segunda fase, los sujetos deben evaluar la credibilidad de los episodios descritos en las investigaciones anteriores, así como explicar en qué tipo de clave basa su juicio. Fiedler y Walka asumen que los sujetos desconocen la existencia de claves de detección de mentiras, por lo que no controlaron el nivel de conocimiento previo sobre las claves “auténticas” que tenían los sujetos de todas las condiciones experimentales. En nuestro estudio se incluye el control de ese conocimiento previo de las posibles claves “auténticas”.

Nuestra hipótesis general es que el entrenamiento en la utilización de claves específicas de detección de la mentira incrementará la importancia concedida al tipo de clave entrenada. Más concretamente, el entrenamiento en claves fisiológicas, conductuales y paraverbales potenciará la utilización de la teoría esbozada en la tercera investigación respecto a la presencia/ausencia de claves del mentiroso como indicadores de engaño. Por otra parte, el entrenamiento en claves del mensaje aumentará la importancia concedida a estas claves.

MÉTODO

FASE I: Entrenamiento de los sujetos experimentales.

Sujetos: la muestra estuvo compuesta por 126 estudiantes de la Facultad de Psicología de la Universidad de La Laguna. Su participación en el experimento formaba parte de sus créditos de prácticas. La media de edad fue de 20.81 años. Del total de sujetos 25 eran varones y 101 mujeres. Se comprobó que ninguno de los sujetos hubiera participado en las investigaciones anteriores de esta Tesis Doctoral.

Material: se elaboraron cuatro cuadernillos de conocimiento específico y uno de conocimiento general sobre la detección de la mentira (ver Apéndice 4). Los cuatro cuadernillos de conocimiento específicos estaban formados por diez ítems cada uno según la versión del cuadernillo estuviera dirigida al conocimiento fisiológico (v.g.: los mentirosos tragan saliva constantemente), al conductual (v.g.: los mentirosos se suelen frotar las manos), al paraverbal (v.g.: los mentirosos suelen hablar más rápido de lo habitual) o sobre el mensaje (v.g.: en las mentiras aparece poca información con contenido emocional). Los sujetos debían responder si consideraban los ítems verdaderos o falsos. El cuadernillo de conocimiento general estaba formado por los cuarenta ítems de los cuadernillos específicos.

Diseño y Procedimiento: la muestra fue dividida al azar en 6 grupos. Cuatro de estos grupos recibió un entrenamiento específico para detectar mentiras: por claves fisiológicas, por claves conductuales, por claves paraverbales o por claves del mensaje. Un quinto grupo fue entrenado en el conjunto de todas las claves (fisiológicas, conductuales, paraverbales y del mensaje). El sexto grupo no recibió ningún tipo de entrenamiento.

El entrenamiento se llevó a cabo en cinco sesiones, una por cada grupo, de una hora de duración en el caso de los entrenamientos específicos (fisiológico, conductual, paraverbal y del mensaje), y una hora y media en el grupo de entrenamiento general. El entrenamiento consistió en una breve explicación de la base teórica de cada uno de los aspectos a detectar, exposición de los aspectos más característicos y ejemplos de cada uno, y por último una fase de discusión y solución de posibles dudas. El entrenamiento de todos los grupos fue llevado a cabo por el mismo experimentador.

En todos los casos, antes de comenzar el entrenamiento, cada sujeto debía responder al cuadernillo de conocimiento previo sobre la mentira, que le correspondía según el grupo en que estuviera (p.e.: una persona que iba a ser entrenada en detección fisiológica debía rellenar el cuestionario de conocimiento fisiológico). Al final de la sesión, cada sujeto volvía a rellenar el mismo cuestionario, que se corregía en voz alta, explicando los posibles errores.

Todos los sujetos fueron citados una semana después para realizar la segunda fase del experimento.

FASE II: Estudio sobre el efecto del entrenamiento en la detección de mentira.

Sujetos: la muestra estuvo compuesta por los mismos sujetos de la fase anterior de esta investigación. De los 105 sujetos que estaban asignados a las diferentes condiciones de entrenamiento, fueron eliminados 30 por no superar el nivel de conocimiento específico o general sobre la detección de mentira que era exigido (8 ítems correctos en los específicos, y 32 ítems correctos repartidos en las cuatro líneas de conocimiento, para el grupo de entrenamiento general). Así, en los análisis estadísticos sólo se consideraron 96 sujetos (75 de los diferentes grupos de entrenamiento y 21 del grupo sin entrenamiento).

Material: a) grabación de los episodios obtenidos en la segunda investigación; b) Cuadernillo de emisión de juicios de credibilidad: este cuadernillo era similar al de la tercera investigación. Así, se presentaban una serie de preguntas sobre cada uno de los episodios, obteniéndose la siguiente información:

- veracidad: valoración de la veracidad del episodio en una escala tipo Lykert de ocho puntos, donde el cero era nada creíble y el siete totalmente creíble;

- alusiones espontáneas a correlatos fisiológicos: referencias a aspectos fisiológicos asociados a la mentira dados de forma espontánea por el sujeto, en respuesta a la pregunta de por qué considera el episodio verdadero o falso.

- alusiones espontáneas a correlatos conductuales: referencias a aspectos conductuales asociados a la mentira dados de forma espontánea por el sujeto, en respuesta a la pregunta de por qué considera el episodio verdadero o falso.

- alusiones espontáneas a correlatos paraverbales: referencias a aspectos paraverbales asociados a la mentira dados de forma espontánea por el sujeto, en respuesta a la pregunta de por qué considera el episodio verdadero o falso.

- alusiones espontáneas a correlatos sobre el mensaje: referencias a aspectos del mensaje asociados a la mentira dados de forma espontánea por el sujeto, en respuesta a la pregunta de por qué considera el episodio verdadero o falso.

- importancia atribuida a los correlatos fisiológicos: media de la importancia concedida a los siete elementos sobre correlatos fisiológicos que se le presentaban al sujeto.

- importancia atribuida a los correlatos conductuales: media de la importancia concedida a los seis elementos sobre correlatos conductuales que se le presentaban al sujeto.

- importancia atribuida a los correlatos paraverbales: media de la importancia concedida a los cuatro elementos sobre correlatos paraverbales que se le presentaban al sujeto.

- importancia atribuida a los correlatos sobre el mensaje: media de la importancia concedida a los cinco elementos sobre aspectos del mensaje que se le presentaban al sujeto.

Las respuestas sobre la importancia atribuida a los diferentes correlatos se realizaban también en una escala tipo Lykert de ocho puntos, donde el cero era nada importante y el siete muy importante.

Además, se utilizaron: c) un televisor; y d) un reproductor de vídeo.

Diseño: se utilizó un diseño factorial 6 x 6, con las siguientes variables independientes: - tipo de episodio: esta variable era intrasujeto y tenía seis niveles: verdadero ideal (mensaje verdadero sin correlatos asociados al mentiroso), falso ideal (mensaje falso con correlatos fisiológicos, conductuales y paraverbales asociados al mentiroso), verdadero-fisiológico (mensaje verdadero y correlatos fisiológicos asociados al mentiroso), verdadero-conductual (mensaje verdadero y correlatos conductuales asociados al mentiroso), verdadero-paraverbal (mensaje verdadero y correlatos paraverbales asociados al mentiroso) y falso sin correlatos (mensaje falso sin correlatos asociados al mentiroso). Todos los episodios fueron valorados en la segunda investigación de esta Tesis Doctoral como plausibles, por lo que se consideran frecuentes para la población universitaria. Además en ninguno de los episodios había posibilidad de contrastar la información ofrecida. Por tanto, se consideran constantes las características de frecuencia y falsabilidad de los relatos, que representan los dos heurísticos definidos por Fiedler y Walka (1993). ; - tipo de entrenamiento: esta variable era intersujeto y tenía seis niveles: fisiológico, conductual, paraverbal, mensaje, general y sin entrenamiento.

Como variables dependientes, se utilizaron las distintas medidas recogidas en el Cuadernillo de Emisión de Juicios de Credibilidad anteriormente descrito.

Por último, y al igual que en la tercera investigación, se utilizó como variable de control el orden de presentación de los episodios. La mitad de la muestra vio el episodio verdadero ideal al principio y el falso ideal al final, y la otra mitad al contrario. Los episodios contaminados se mantuvieron en el centro en el orden indicado en la tercera investigación.

Procedimiento: la investigación se desarrolló en tres etapas. En primer lugar, los sujetos debían responder otra vez al cuestionario de conocimiento específico o general que le correspondía en función del grupo de entrenamiento al que perteneciera. El grupo sin entrenamiento no respondía a ningún cuestionario. En segundo lugar, se presentaban las grabaciones de los episodios a cada grupo de entrenamiento por separado. Al igual que en la investigación anterior, después de ver cada episodio se dejaba un tiempo para que respondieran en su cuadernillo sin hacer comentarios en voz alta. Por último, todos los sujetos debían responder al cuestionario de conocimiento general sobre la detección de mentiras.

RESULTADOS

Antes de realizar los análisis de varianza para contrastar los grupos experimentales, consideramos necesario comprobar si efectivamente en los grupos de entrenamiento se había producido un aprendizaje sobre las claves en las que habían sido entrenados. Así, como medida de control analizamos el nivel de conocimiento general sobre la detección de la mentira que existía en cada uno de los grupos de entrenamiento. Para ello, utilizamos las respuestas dadas al cuestionario de conocimiento general que respondían todos los sujetos al finalizar el experimento. Las respuestas dadas a este cuadernillo se dividían en cuatro bloques de conocimiento: fisiológico, conductual, paraverbal y mensaje.

Conocimiento fisiológico

Encontramos un efecto principal significativo del tipo de entrenamiento sobre el nivel de conocimiento fisiológico [$F(5,90)=13.45$; $p < .001$; $MCE= 4.70$]. Los análisis a posteriori realizados con la t de Tukey mostraron que existían diferencias significativas en el nivel de conocimiento fisiológico entre los grupos con

entrenamiento general y fisiológico y los grupos sin entrenamiento, con entrenamiento en mensaje y con entrenamiento paraverbal ($p < .05$)(ver figura 27).

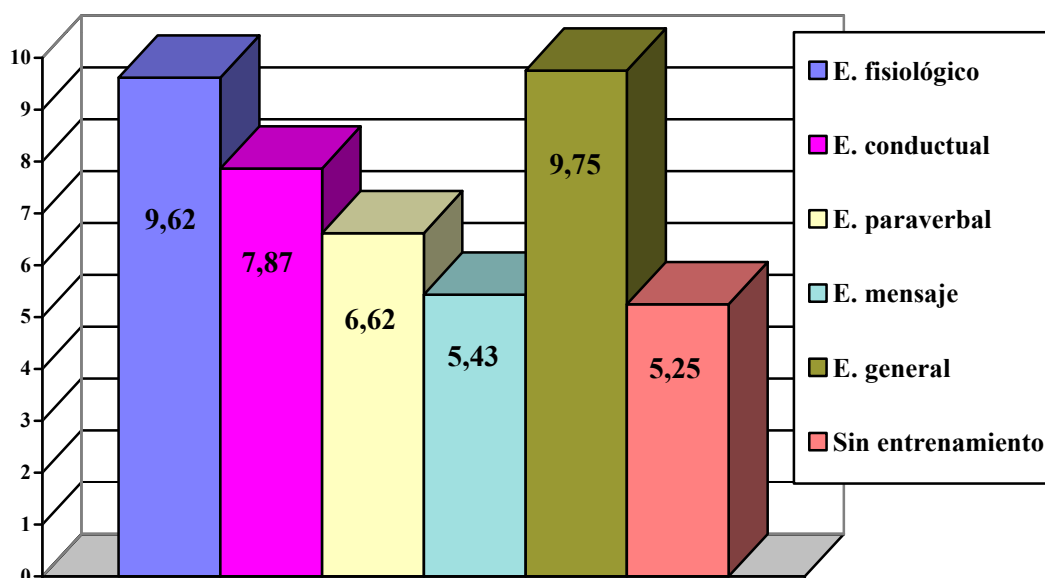


Figura 27: Efecto del entrenamiento sobre el conocimiento fisiológico de la detección de la mentira.

Conocimiento conductual

Obtuvimos un efecto principal significativo del tipo de entrenamiento sobre el nivel de conocimiento conductual [$F(5,90) = 15.64$; $p < .001$; $MCE = 2.90$]. Con los análisis a posteriori realizados con la t de Tukey obtuvimos que existían diferencias significativas en el nivel de conocimiento conductual entre los grupos de entrenamiento conductual y de entrenamiento general y los grupos de entrenamiento en mensaje, sin entrenamiento y con entrenamiento paraverbal ($p < .05$)(ver figura 28).

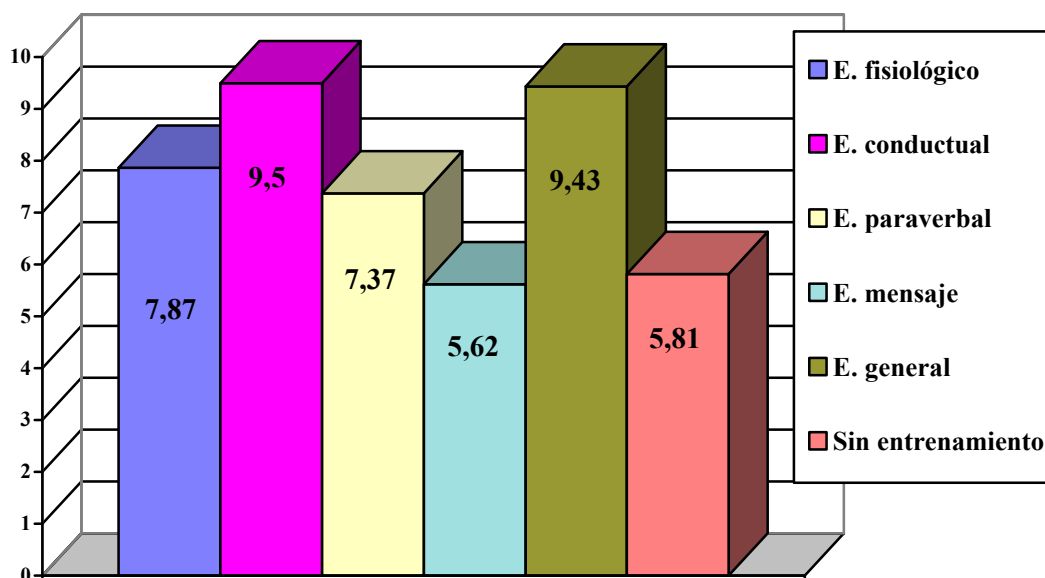


Figura 28: Efecto del entrenamiento sobre el conocimiento conductual de la detección de mentiras.

Conocimiento paraverbal

Encontramos un efecto principal significativo del tipo de entrenamiento sobre el nivel de conocimiento paraverbal [$F(5,90) = 12.30$; $p < .001$; $MCE = 3.49$]. Los análisis a posteriori realizados con la *t* de Tukey mostraron que existían diferencias significativas en el nivel de conocimiento paraverbal entre el grupo de entrenamiento paraverbal y el entrenamiento general y los grupos de entrenamiento en mensaje, sin entrenamiento y con entrenamiento conductual ($p < .05$)(ver figura 29).

Conocimiento sobre el mensaje

Hallamos un efecto principal significativo del tipo de entrenamiento sobre el nivel de conocimiento sobre el mensaje [$F(5,90) = 27.75$; $p < .001$; $MCE = 2.11$]. Con los análisis a posteriori realizados con la *t* de Tukey obtuvimos que existían diferencias significativas en el nivel de conocimiento sobre el mensaje entre los grupos de entrenamiento en mensaje y los grupos con entrenamiento fisiológico, sin entrenamiento, con entrenamiento conductual, con entrenamiento paraverbal y con entrenamiento general ($p < .05$)(ver figura 30).

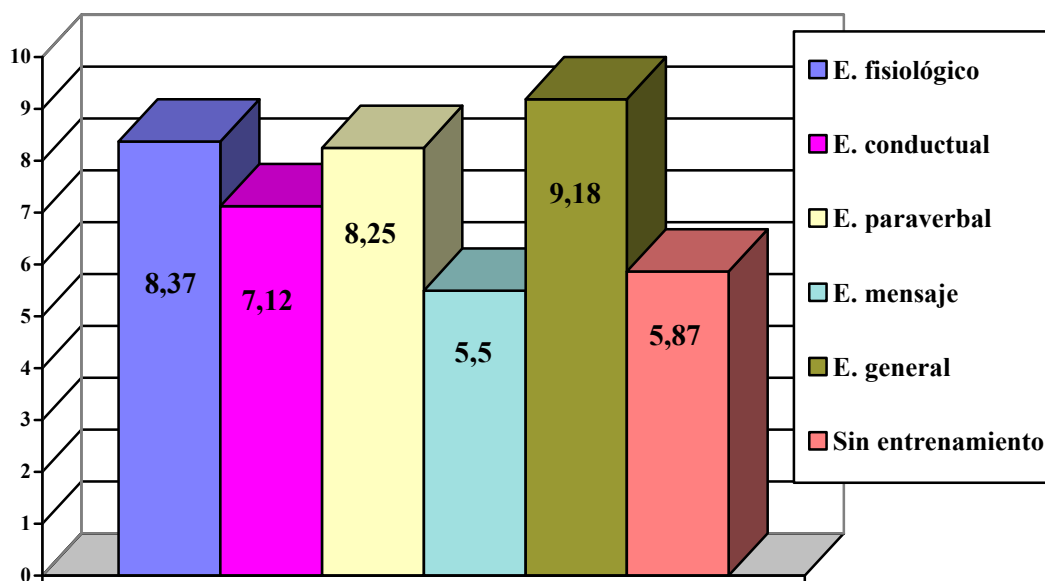


Figura 29: Efecto del entrenamiento sobre el conocimiento paraverbal de la detección de mentiras.

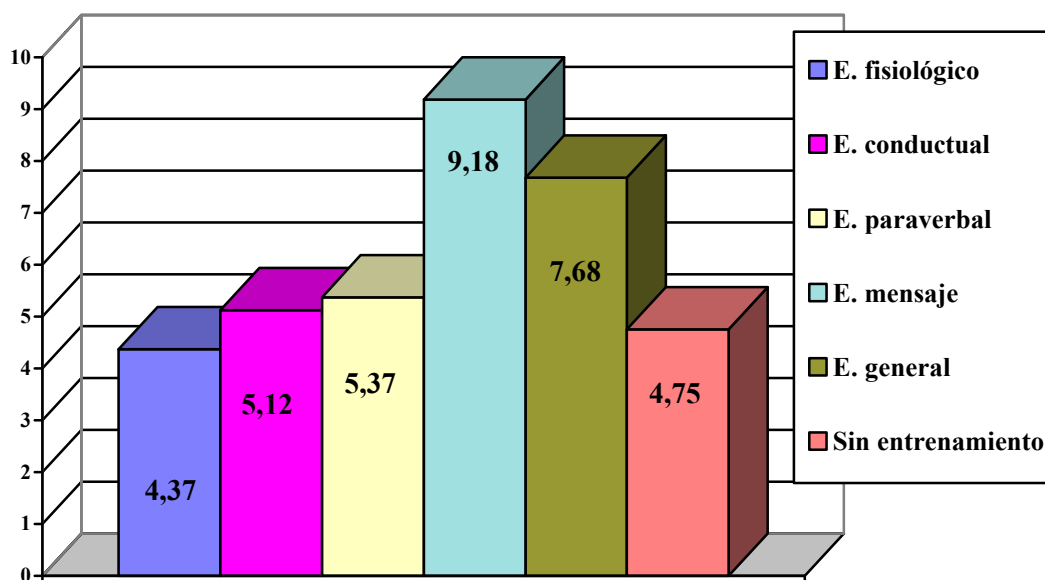


Figura 30: Efecto del entrenamiento sobre el conocimiento del mensaje en la detección de mentiras.

Estos resultados muestran que el conocimiento sobre los correlatos fisiológicos, conductuales y paraverbales es mayor en el grupo que recibe entrenamiento general sobre todas las claves de detección. Asimismo, el conocimiento sobre los correlatos fisiológicos, conductuales, paraverbales y del mensaje es mayor en el grupo de entrenamiento específico sobre cada uno de ellos (v.g.: el grupo entrenado en correlatos fisiológicos obtuvo mayor puntuación en el conocimiento fisiológico). Dados estos resultados consideramos que el entrenamiento influyó del modo propuesto en el conocimiento de los sujetos. Por ello, pasamos a realizar los siguientes análisis estadísticos.

Al igual que en la tercera investigación, los datos cualitativos obtenidos a través del Cuadernillo de Emisión de Juicios de Credibilidad se codificaron como datos cuantitativos. Posteriormente, se realizaron una serie de análisis de varianza utilizando el paquete estadístico SPSS (Camacho, 1995). En primer lugar, se realizó un análisis de varianza considerando los seis niveles de cada una de las variables independientes. Los contrastes a posteriori de este primer análisis se exponen en el Apéndice 4.

Veracidad: en primer lugar, obtuvimos un efecto principal significativo del Entrenamiento [$F(5,90)= 4.14$; $p < .01$; $MCe= 2.83$]. También encontramos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la veracidad atribuida a cada uno de ellos [$F(5,450)= 73.45$; $p < .001$; $MCe= 5.63$]. Por último, hallamos una interacción entre la variable Entrenamiento y el Tipo de episodio [$F(25,450)= 4.20$; $p < .001$; $MCe= 2.83$].

Alusiones espontáneas a correlatos fisiológicas: hallamos un efecto significativo del Entrenamiento en la cantidad de alusiones a correlatos fisiológicos dadas de forma espontánea por los sujetos [$F(5,90)= 2.64$; $p < .05$; $MCe= .32$]. También obtuvimos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la cantidad de alusiones a correlatos fisiológicos de la mentira dadas de forma espontánea por los sujetos

[F(5,450)= 19.21; $p < .001$; MCE= .58]. No obtuvimos interacción significativa entre la variable Entrenamiento y el Tipo de episodio [F(25,450)=1.23, $p > .05$; MCE= .32].

Alusiones espontáneas a correlatos conductuales: encontramos un efecto principal significativo de la variable Entrenamiento [F(5,90)= 13.15; $p < .001$; MCE= .52]. Además, hallamos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la cantidad de alusiones a correlatos conductuales de la mentira dadas de forma espontánea por los sujetos [F(5,640)= 9.46; $p < .001$; MCE= 1.47]. Por último, obtuvimos una interacción significativa entre la variable Entrenamiento y el Tipo de Episodio [F(25,450)=1.93, $p < .01$; MCE= .52].

Alusiones espontáneas a correlatos paraverbales: encontramos efecto significativo del Entrenamiento en la cantidad de alusiones a correlatos paraverbales [F(5,90)= 9.12; $p < .001$; MCE= .48]. Obtuvimos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la cantidad de alusiones a correlatos paraverbales de la mentira dadas de forma espontánea por los sujetos [F(5,450)= 2.85; $p < .05$; MCE= 1.45]. Por último, obtuvimos una interacción significativa de la variable Entrenamiento y el Tipo de episodio [F(25,450)= 1.80, $p < .01$; MCE= .48].

Alusiones espontáneas a correlatos sobre el mensaje: en primer lugar, obtuvimos un efecto significativo de la variable Entrenamiento en la cantidad de alusiones a características del mensaje dadas de forma espontánea por el sujeto [F(5,90)= 31.05; $p < .001$; MCE= .48]. Encontramos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la cantidad de alusiones a correlatos del mensaje relacionados con la mentira dadas de forma espontánea por los sujetos [F(5,450)= 7.98; $p < .001$; MCE= 2.28]. No obtuvimos interacción significativa entre las variables Entrenamiento y el Tipo de Episodio [F(25,450)= .80; $p > .05$; MCE= .48].

Importancia atribuida a los correlatos fisiológicos: encontramos un efecto significativo de la variable Entrenamiento en la importancia atribuida a los aspectos

fisiológicos relacionados con la mentira [$F(5,90)= 4.14$, $p < .01$; $MCe= 1.48$]. También hallamos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la importancia atribuida a los aspectos fisiológicos relacionados con la mentira [$F(5,450)= 114.88$; $p < .001$; $MCe= 9.89$]. Por último, encontramos una interacción significativa entre la variable Entrenamiento y el Tipo de episodio [$F(25,450)= 1.85$; $p < .01$; $MCe= 1.48$].

Importancia atribuida a los correlatos conductuales: obtuvimos un efecto significativo de la variable Entrenamiento en la importancia atribuida a los aspectos conductuales de la mentira ([$F(5,90)= 5.53$, $p < .001$; $MCe= 1.40$]. Encontramos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la importancia atribuida a los aspectos conductuales relacionados con la mentira [$F(5,450)= 90.82$; $p < .001$; $MCe= 8.78$]. Por último, encontramos una interacción significativa entre la variable Entrenamiento y el Tipo de episodio [$F(25,450)= 1.71$; $p < .05$; $MCe= 1.40$].

Importancia atribuida a los correlatos paraverbales: hallamos un efecto significativo de la variable Entrenamiento en la importancia atribuida a los aspectos paraverbales de la mentira [$F(5,90)= 2.51$, $p < .05$; $MCe= 1.27$]. Encontramos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la importancia atribuida a los aspectos paraverbales relacionados con la mentira [$F(5,450)= 66.64$; $p < .001$; $MCe= 9.07$]. No encontramos interacción significativa entre las variables Entrenamiento y Tipo de episodio [$F(25,450)= 1.42$; $p > .05$; $MCe= 1.27$].

Importancia atribuida a los correlatos sobre el mensaje: encontramos un efecto significativo de la variable Entrenamiento en la importancia atribuida a los aspectos sobre el mensaje relacionados con la mentira [$F(5,90)= 3.22$, $p < .01$; $MCe= 1.44$]. También obtuvimos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la importancia atribuida a los aspectos del mensaje [$F(5,450)= 13.99$; $p < .001$; $MCe= 6.80$]. No encontramos interacción significativa entre las variables Entrenamiento y Tipo de episodio [$F(25,450)= 1.02$; $p > .05$; $MCe= 1.44$].

Con el fin de simplificar la exposición de los efectos significativos se realizaron otros análisis de varianza considerando sólo los niveles de la variable intragrupo Tipo de Episodio relevantes conceptualmente. Así, al igual que en el experimento anterior, se consideraron los siguientes contrastes:

- a) episodio puros: verdadero ideal y falso ideal
- b) episodios verdaderos: ideal y con correlatos fisiológicos, conductuales y paraverbales
- c) falsos: ideal y sin correlatos. A continuación se exponen los resultados.

a) Contraste entre los dos episodios puros: verdadero y falso ideal.

Veracidad: en primer lugar, no obtuvimos efecto principal significativo del Entrenamiento [$F(5,90)= 1.50$; $p > .05$; $MCE= 3.03$]. Encontramos un efecto significativo de la variable Tipo de Episodio en la veracidad atribuida a cada uno de ellos [$F(1,90)= 291.86$; $p < .001$; $MCE= 2.37$]. Por último, hallamos una interacción entre la variable Tipo de Entrenamiento y el Tipo de episodio [$F(5,90)= 4.17$; $p < .01$; $MCE= 2.37$]. El análisis a posteriori realizado mediante la t de Tukey mostró que los sujetos entrenados en claves del mensaje consideraban más creíble el episodio verdadero ideal que los entrenados en claves paraverbales ($p < .05$) (ver figura 32).

Alusiones espontáneas a correlatos fisiológicas: no hallamos efecto significativo del Tipo de Entrenamiento en la cantidad de alusiones a correlatos fisiológicos dadas de forma espontánea por los sujetos [$F(5,90)= 1.79$; $p > .05$; $MCE= .37$]. Obtuvimos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la cantidad de alusiones a correlatos fisiológicos de la mentira dadas de forma espontánea por los sujetos [$F(1,90)= 7.07$; $p < .01$; $MCE= .39$]. Los sujetos hacían más alusiones a correlatos fisiológicos en el episodio falso ideal ($x= .47$) que en el verdadero ideal ($x= .22$). No obtuvimos interacción significativa entre la variable Entrenamiento y el Tipo de episodio [$F(5,90)=.99$, $p > .05$; $MCE= .39$].

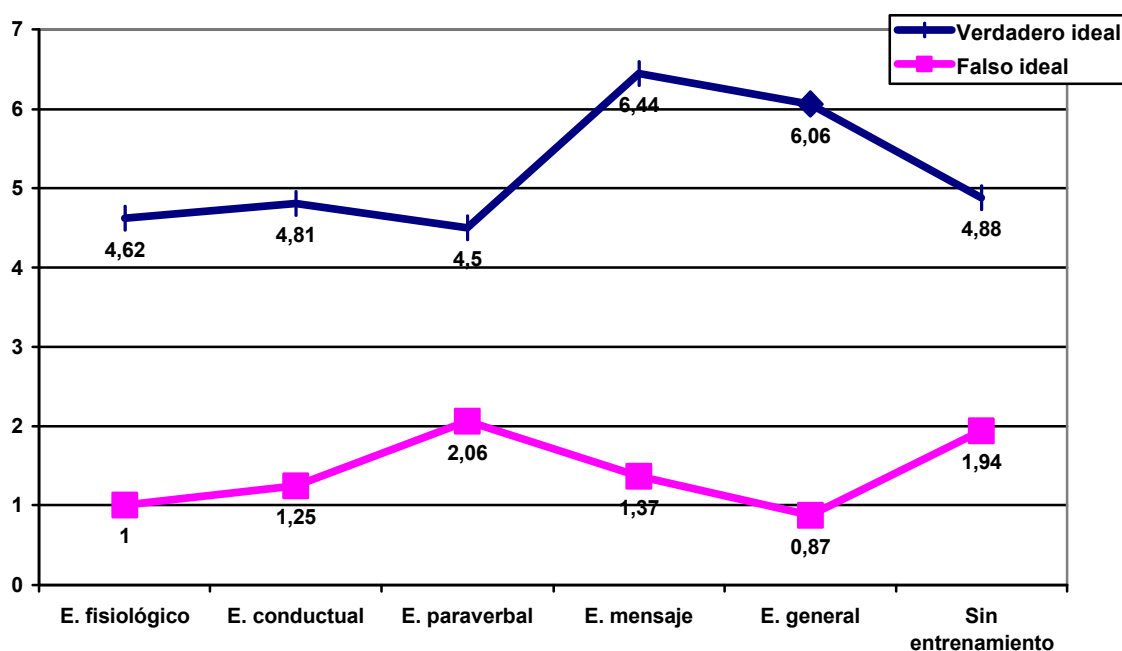


Figura 32: Interacción del Entrenamiento y el Tipo de Episodio en la variable veracidad.

Alusiones espontáneas a correlatos conductuales: encontramos un efecto principal significativo del Tipo de Entrenamiento [$F(5,90)= 11.09$; $p < .001$; $MCE= .84$]. La *t* de Tukey realizada mostró que los sujetos entrenados en claves conductuales hacían más alusión a este tipo de correlatos que el resto de los grupos en el episodio verdadero ideal. En el episodio falso ideal, los sujetos entrenados en claves conductuales y el grupo de entrenamiento general aludían más a éstas que los entrenados en claves del mensaje y el grupo sin entrenamiento ($p < .05$). Además, hallamos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la cantidad de alusiones a correlatos conductuales de la mentira dadas de forma espontánea por los sujetos [$F(1,90)= 5.88$; $p < .05$; $MCE= .64$]. Los sujetos aludían más a los correlatos conductuales en el episodio falso ideal ($x= .78$) que en el verdadero ideal ($x= .50$). No obtuvimos interacción significativa entre la variable Entrenamiento y el Tipo de Episodio [$F(5,90)=1.75$, $p > .05$; $MCE= .64$].

Alusiones espontáneas a correlatos paraverbales: encontramos efecto significativo del Entrenamiento en la cantidad de alusiones espontáneas a correlatos paraverbales [$F(5,90)= 8.19$; $p < .001$; $MCE= .75$]. Los análisis a posteriori realizados mediante la t de Tukey mostraron que en el episodio verdadero ideal, los sujetos entrenados en claves paraverbales aludían más a éstas que los entrenados en claves del mensaje. En el episodio falso ideal, el grupo de entrenamiento en claves paraverbales aludían más a estos correlatos que el resto de los grupos, salvo el de entrenamiento general ($p < .05$). No obtuvimos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la cantidad de alusiones a correlatos paraverbales de la mentira dadas de forma espontánea por los sujetos [$F(1,90)= .83$; $p > .05$; $MCE= .50$]. No obtuvimos una interacción significativa de la variable Entrenamiento y el Tipo de episodio [$F(5,90)= .71$, $p > .05$; $MCE= .50$].

Alusiones espontáneas a correlatos sobre el mensaje: en primer lugar, obtuvimos un efecto significativo de la variable Tipo de Entrenamiento en la cantidad de alusiones a características del mensaje dadas de forma espontánea por el sujeto [$F(5,90)= 22.28$; $p < .001$; $MCE= 1.03$]. La t de Tukey mostró que los sujetos entrenados en la detección de claves del mensaje hacían más alusiones a éstas que el resto de los grupos, tanto en el episodio verdadero ideal como en el falso. Además, en el episodio verdadero ideal, los sujetos de entrenamiento general aludían más a las claves del mensaje que el grupo sin entrenamiento ($p < .05$). Encontramos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la cantidad de alusiones a características del mensaje relacionados con la mentira dadas de forma espontánea por los sujetos [$F(1,90)= 22.96$; $p < .001$; $MCE= .63$]. En el episodio verdadero ideal ($x= 1.20$) los sujetos aludían más a las características del mensaje que en el episodio falso ideal ($x= .65$). No obtuvimos interacción significativa entre las variables Entrenamiento y el Tipo de Episodio [$F(5,90)= .47$; $p > .05$; $MCE= .63$].

Importancia atribuida a los correlatos fisiológicos: encontramos un efecto significativo del Tipo de Entrenamiento en la importancia atribuida a los aspectos fisiológicos relacionados con la mentira [$F(5,90)= 3.70$, $p < .01$; $MCE= 3.60$].

También hallamos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la importancia atribuida a los aspectos fisiológicos relacionados con la mentira [$F(1,90)= 179.28$; $p < .001$; $MCE= 1.86$]. Por último, encontramos una interacción significativa entre la variable Entrenamiento y el Tipo de episodio [$F(5,90)= 3.90$; $p < .01$; $MCE= 1.86$]. La t de Tukey mostró que en el episodio falso ideal, los sujetos entrenados en claves del mensaje le atribuían menos importancia a los correlatos fisiológicos que los grupos con entrenamiento fisiológico, conductual y general ($p < .05$) (ver figura 33).

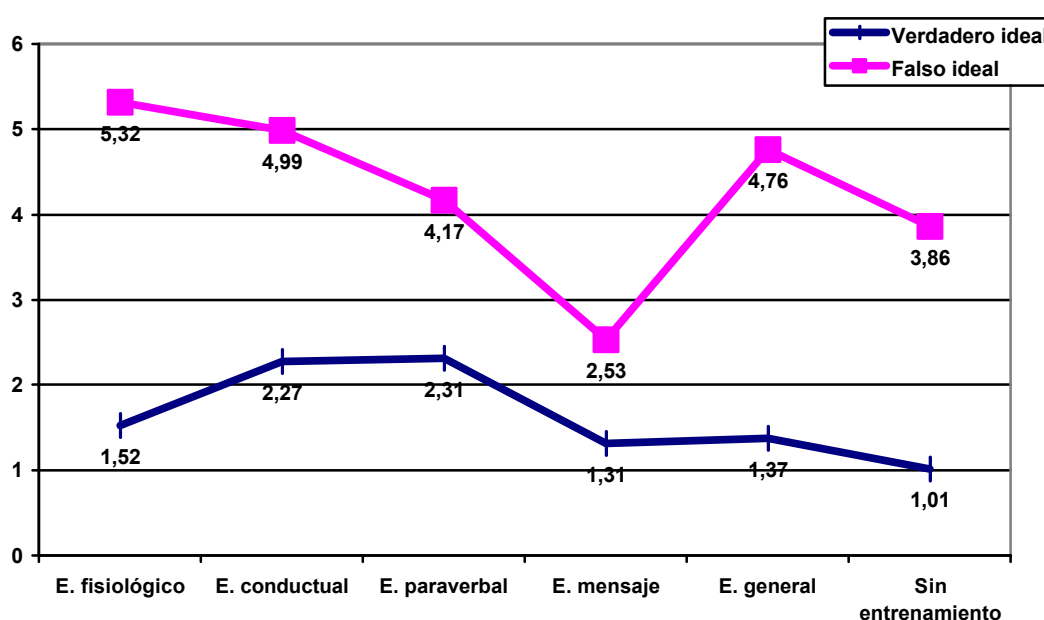


Figura 33: Interacción del Tipo de Entrenamiento y el Tipo de Episodio en la variable importancia atribuida a los correlatos fisiológicos.

Importancia atribuida a los correlatos conductuales: obtuvimos un efecto significativo de la variable Entrenamiento en la importancia atribuida a los aspectos conductuales de la mentira ($[F(5,90)= 4.53$, $p < .001$; $MCE= 3.71$]. Encontramos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la importancia atribuida a los aspectos conductuales relacionados con la mentira [$F(1,90)= 146.12$; $p < .001$; $MCE= 1.99$]. Por último, encontramos una interacción significativa entre la variable Entrenamiento y el Tipo de episodio [$F(5,90)= 2.40$; $p < .05$; $MCE= 1.99$]. El análisis

a posteriori realizado mediante la t de Tukey mostró que en el episodio falso ideal los sujetos de entrenamiento conductual y general le concedían más importancia a los correlatos conductuales que el grupo entrenado en claves del mensaje ($p < .05$) (ver figura 34).

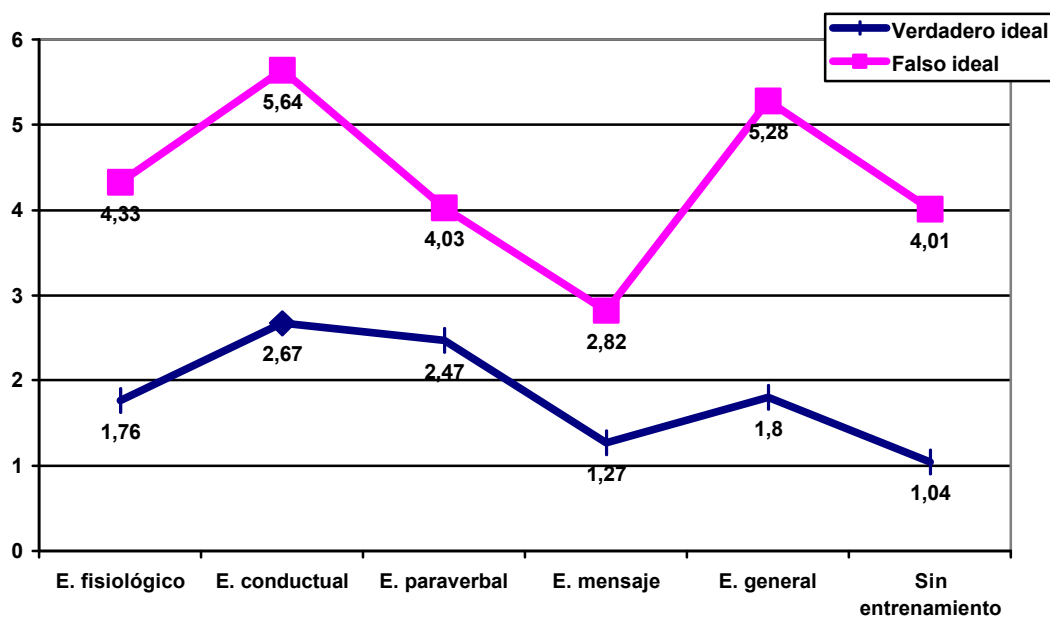


Figura 34: Interacción del Tipo de Entrenamiento y el Tipo de Episodio en la variable importancia atribuida a los correlatos conductuales.

Importancia atribuida a los correlatos paraverbales: hallamos un efecto significativo de la variable Entrenamiento en la importancia atribuida a los aspectos paraverbales de la mentira [$F(5,90) = 3.75$, $p < .01$; $MCE = 3.24$]. Encontramos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la importancia atribuida a los aspectos paraverbales relacionados con la mentira [$F(1,90) = 88.02$; $p < .001$; $MCE = 1.66$]. Además hallamos una interacción significativa entre las variables Entrenamiento y Tipo de episodio [$F(5,90) = 2.87$; $p < .05$; $MCE = 1.66$]. El análisis a posteriori realizado mediante la t de Tukey mostró que en el episodio falso ideal, los sujetos entrenados en la detección de claves del mensaje le atribuían menos importancia a los correlatos paraverbales que el resto de los grupos ($p < .05$) (ver figura 35).

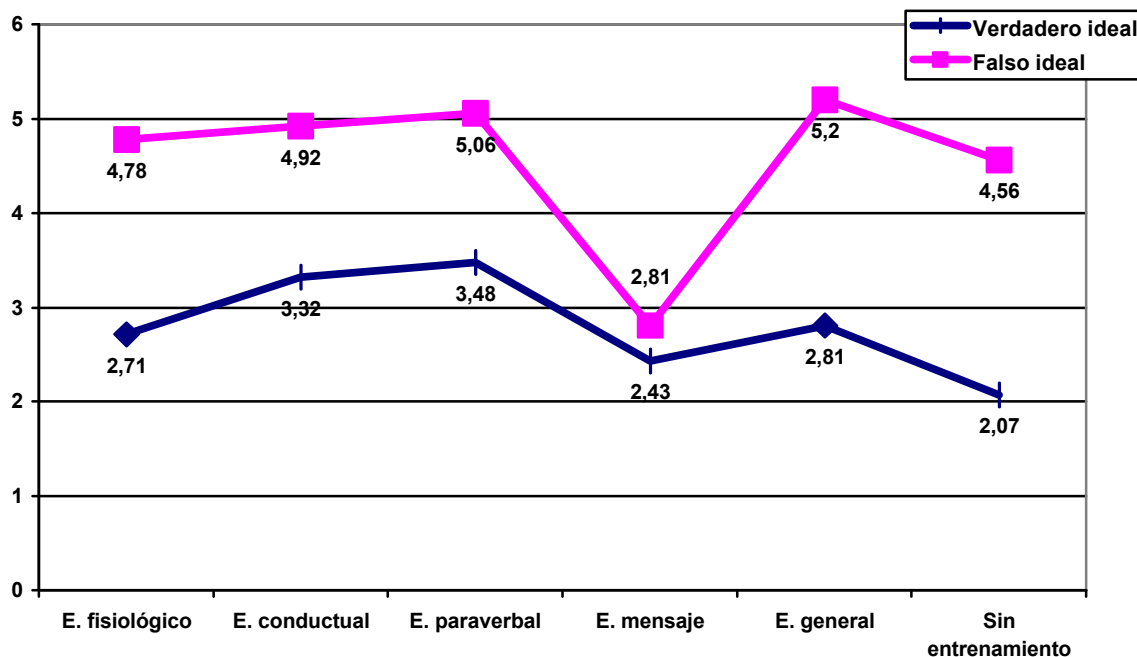


Figura 35: Interacción del Tipo de Entrenamiento y el Tipo de Episodio en la variable importancia atribuida a los correlatos paraverbales.

Importancia atribuida a los correlatos sobre el mensaje: encontramos un efecto significativo de la variable Tipo de Entrenamiento en la importancia atribuida a los aspectos sobre el mensaje relacionados con la mentira [$F(5,90)= 3.79$, $p < .01$; $MCE= 3.02$]. La *t* de Tukey realizada mostró que en el episodio verdadero ideal, los sujetos entrenados en la detección de claves del mensaje les atribuían mayor importancia a éstas que los sujetos entrenados en claves fisiológicas y sin entrenamiento ($p < .05$). También obtuvimos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la importancia atribuida a los aspectos del mensaje [$F(1,90)= 18.76$; $p < .001$; $MCE= 1.70$]. En el episodio verdadero ideal ($x= 5.08$) los sujetos atribuían mayor importancia a las características del mensaje que en el episodio falso ideal ($x= 4.27$). No encontramos interacción significativa entre las variables Entrenamiento y Tipo de episodio [$F(5,90)= .69$; $p > .05$; $MCE= 1.70$].

En resumen, hemos obtenido que el episodio verdadero ideal se considera más creíble que el falso independientemente del tipo de entrenamiento recibido. Al igual que en la tercera investigación, los sujetos aluden y le dan más importancia a las características del mensaje para emitir su juicio de veracidad en el episodio verdadero ideal. Para valorar la credibilidad del episodio falso, los sujetos aluden a los correlatos fisiológicos y conductuales y le conceden mayor importancia a los correlatos fisiológicos, conductuales y paraverbales. Respecto al tipo de entrenamiento, vemos que los grupos entrenados en correlatos conductuales y del mensaje hacen más alusiones a dichos correlatos respectivamente. Por otra parte, los sujetos entrenados en claves del mensaje le atribuían significativamente menos importancia a los correlatos fisiológicos, conductuales y paraverbales que la mayoría de los grupos restantes.

b) Contraste entre los cuatro episodios verdaderos: el puro y los tres contaminados con correlatos fisiológicos, conductuales y paraverbales.

Veracidad: obtuvimos un efecto principal significativo del Entrenamiento [$F(5,90)=11.31$; $p < .001$; $MCE= 4.93$]. La *t* de Tukey mostró que los sujetos entrenados en la detección de claves del mensaje consideran más creíbles los episodios que el resto de los grupos ($p < .01$). El grupo de entrenamiento general atribuye más credibilidad a los episodios verdaderos que el grupo entrenado en correlatos fisiológicos ($p < .05$). Además, encontramos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la veracidad atribuida a cada uno de ellos [$F(3,270)= 59.71$; $p < .001$; $MCE= 2.69$]. El análisis a posteriori realizado mediante la *t* de Tukey mostró que los sujetos atribuyen más credibilidad a los episodios verdadero ideal y con correlatos paraverbales que a los episodios verdaderos con correlatos fisiológicos y conductuales ($p < .01$). No hallamos interacción entre la variable Entrenamiento y el Tipo de episodio [$F(15,270)= 4.26$; $p > .05$; $MCE= 2.69$].

Alusiones espontáneas a correlatos fisiológicas: no hallamos efecto significativo del Entrenamiento en la cantidad de alusiones a correlatos fisiológicos dadas de forma espontánea por los sujetos [$F(5,90)= 1.71$; $p > .05$; $MCE= .43$]. Obtuvimos un efecto

significativo de la variable Tipo de episodio en la cantidad de alusiones a correlatos fisiológicos de la mentira dadas de forma espontánea por los sujetos [$F(3,270)=28.26$; $p < .001$; $MCE = .33$]. El análisis a posteriori realizado mediante la t de Tukey mostró que en el episodio verdadero con correlatos fisiológicos se hacían más alusiones a éstos que en el resto de los episodios ($p < .01$). No obtuvimos interacción significativa entre la variable Entrenamiento y el Tipo de episodio [$F(15,270)=1.42$, $p > .05$; $MCE = .33$].

Alusiones espontáneas a correlatos conductuales: encontramos un efecto principal significativo de la variable Entrenamiento [$F(5,90)=13.25$; $p < .001$; $MCE = 1.09$]. Además, hallamos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la cantidad de alusiones a correlatos conductuales de la mentira dadas de forma espontánea por los sujetos [$F(3,270)=9.92$; $p < .001$; $MCE = .58$]. Por último, obtuvimos una interacción significativa entre la variable Entrenamiento y el Tipo de Episodio [$F(15,270)=2.30$, $p < .01$; $MCE = .58$]. Los análisis a posteriori realizados mediante la t de Tukey mostraron que los sujetos de entrenamiento conductual y general hacían más alusiones a los correlatos conductuales que el resto de los grupos, apareciendo en mayor cantidad en el episodio verdadero con correlatos conductuales ($p < .01$) (ver figura 36).

Alusiones espontáneas a correlatos paraverbales: encontramos un efecto significativo del Tipo de Entrenamiento en la cantidad de alusiones espontáneas a correlatos paraverbales [$F(5,90)=6.96$; $p < .001$; $MCE = 1.16$]. Además, obtuvimos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la cantidad de alusiones a correlatos paraverbales de la mentira dadas de forma espontánea por los sujetos [$F(3,270)=3.35$; $p < .05$; $MCE = .49$]. Por último, encontramos una interacción significativa de la variable Entrenamiento y el Tipo de episodio [$F(15,270)=1.72$, $p < .05$; $MCE = .49$]. La t de Tukey mostró que los sujetos entrenados en claves paraverbales aludían a éstas más que el resto de los grupos ($p < .05$). Además, el grupo de entrenamiento general hacía más alusiones a correlatos paraverbales que el grupo de entrenamiento en mensaje. En el episodio verdadero con correlatos paraverbales se hacía más

alusiones a estos correlatos que en el episodio con correlatos conductuales ($p < .05$) (ver figura 37).

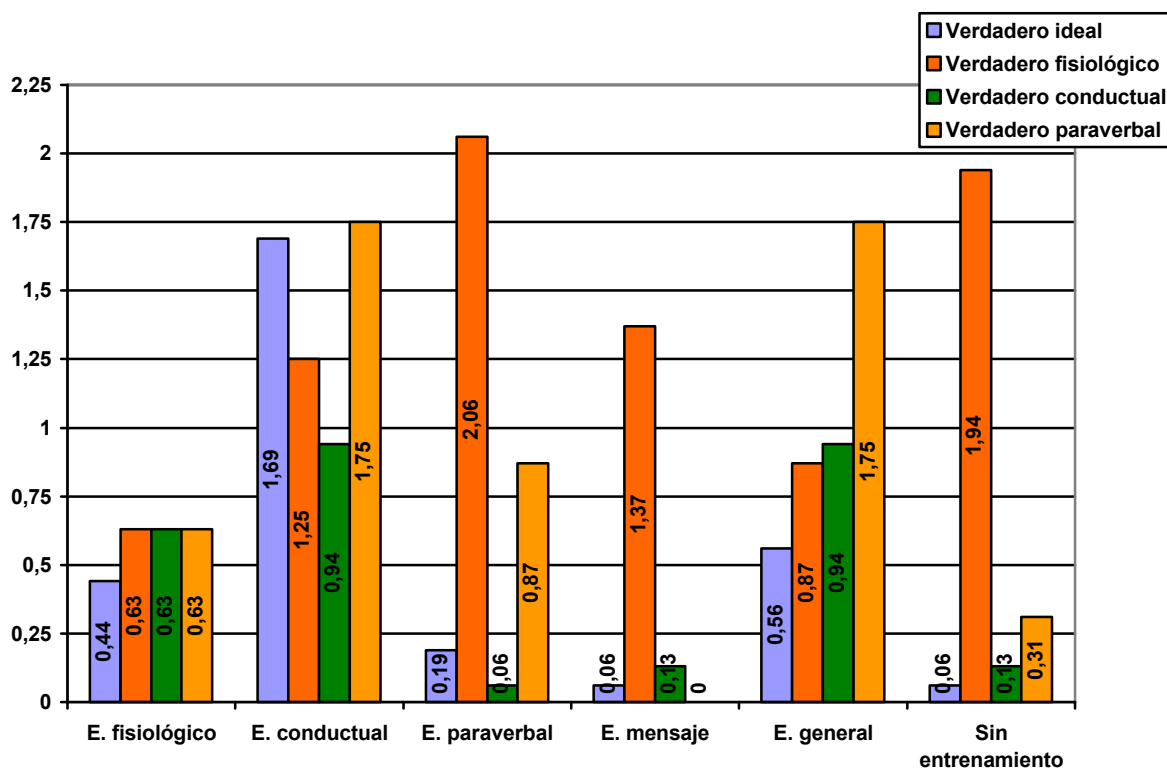


Figura 36: Interacción entre el Tipo de Entrenamiento y el Tipo de Episodio en la variable alusiones espontáneas a correlatos conductuales.

Alusiones espontáneas a correlatos sobre el mensaje: en primer lugar, obtuvimos un efecto significativo de la variable Entrenamiento en la cantidad de alusiones a correlatos del mensaje dadas de forma espontánea por el sujeto [$F(5,90) = 26.16$; $p < .001$; $MCE = 1.85$]. La t de Tukey mostró que los sujetos entrenados en la detección de claves del mensaje hacían más alusiones a este tipo de correlatos que el resto de los grupos ($p < .01$). Además, encontramos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la cantidad de alusiones a características del mensaje relacionados con la mentira dadas de forma espontánea por los sujetos [$F(3,270) = 5.27$; $p < .01$; $MCE = .49$]. El análisis a posteriori realizado con la t de Tukey mostró que en los episodios

verdadero ideal y verdadero con correlatos paraverbales se aludía más a las características del mensaje que en el episodio verdadero con correlatos fisiológicos ($p < .05$). No obtuvimos interacción significativa entre las variables Entrenamiento y el Tipo de Episodio [$F(15,270) = 1.18$; $p > .05$; $MCE = .49$].

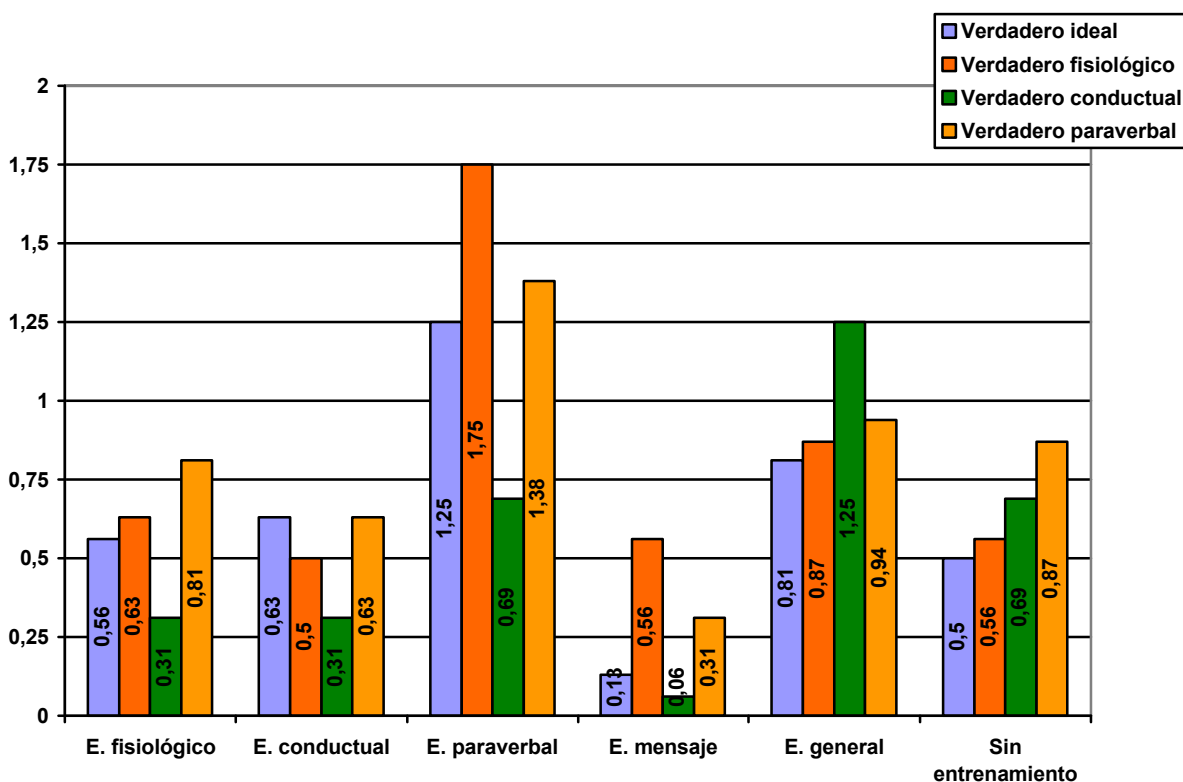


Figura 37: Interacción del Tipo de Entrenamiento y del Tipo de Episodio en la variable alusiones espontáneas a correlatos paraverbales.

Importancia atribuida a los correlatos fisiológicos: encontramos un efecto significativo de la variable Entrenamiento en la importancia atribuida a los aspectos fisiológicos relacionados con la mentira [$F(5,90) = 3.93$, $p < .01$; $MCE = 6.72$]. También hallamos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la importancia atribuida a los aspectos fisiológicos relacionados con la mentira [$F(3,270) = 102.42$; $p < .001$; $MCE = 1.44$]. Por último, encontramos una interacción significativa entre la variable Entrenamiento y el Tipo de episodio [$F(15,270) = 1.77$; $p < .05$; $MCE = 1.44$]. La *t* de Tukey mostró que los sujetos con entrenamiento

conductual atribuían mayor importancia a los correlatos fisiológicos que los grupos de entrenamiento en mensaje y sin entrenamiento ($p < .05$). En el episodio verdadero con correlatos fisiológicos se le daba mayor importancia a éstos que en el resto de los episodios ($p < .01$) (ver figura 38).

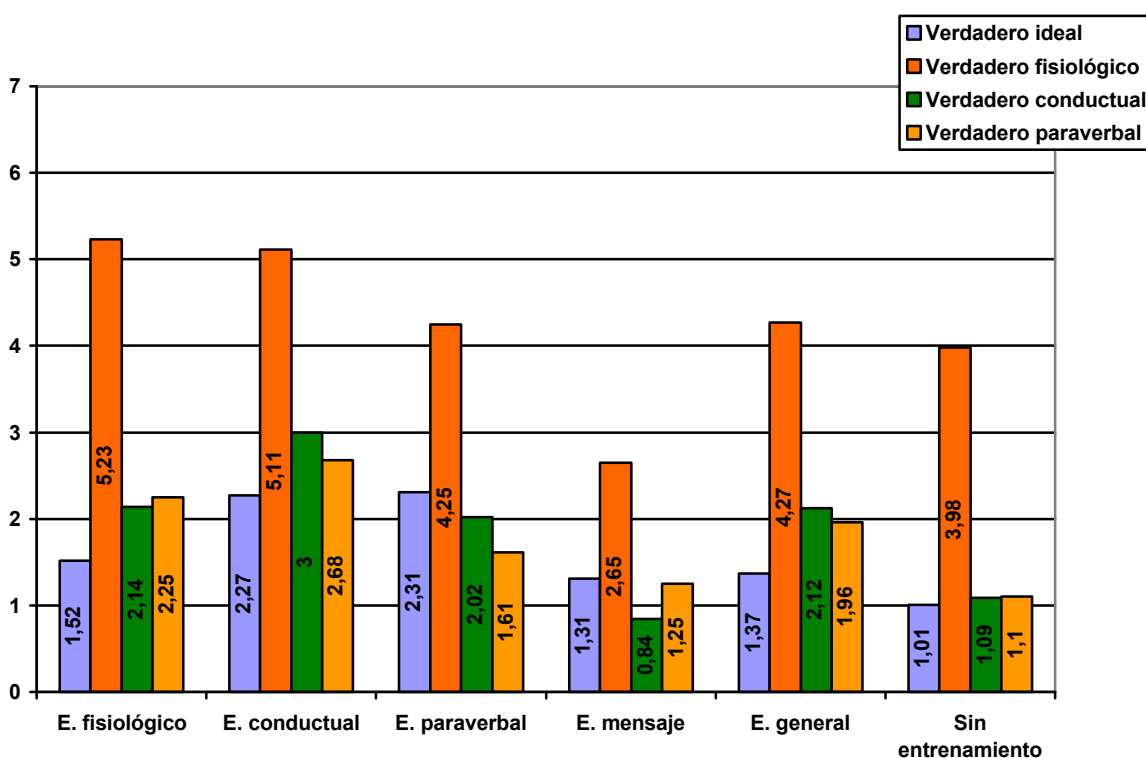


Figura 38: Interacción del Tipo de Entrenamiento y el Tipo de Episodio en la variable importancia atribuida a los correlatos fisiológicos.

Importancia atribuida a los correlatos conductuales: obtuvimos un efecto significativo de la variable Entrenamiento en la importancia atribuida a los aspectos conductuales de la mentira ($[F(5,90)= 5.15, p < .001; MCE= 6.14]$). Encontramos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la importancia atribuida a los aspectos conductuales relacionados con la mentira [$F(1,90)= 64.80; p < .001; MCE= 1.32]$. Por último, encontramos una interacción significativa entre la variable Entrenamiento y el Tipo de episodio [$F(15,270)= 2.04; p < .05; MCE= 1.32]$. Los análisis a posteriori realizados mediante la t de Tukey mostraron que los sujetos con entrenamiento conductual atribuían mayor importancia a los correlatos conductuales

que los entrenados en claves del mensaje y sin entrenamiento ($p < .01$). Los sujetos con entrenamiento general también concedían mayor importancia a estos correlatos que el grupo entrenado en claves del mensaje ($p < .05$). En el episodio verdadero con correlatos conductuales se le atribuía mayor importancia a éstos que en el resto de los episodios ($p < .01$). En el episodio verdadero con correlatos fisiológicos se le atribuía mayor importancia a los correlatos conductuales que en los episodios verdadero ideal y verdadero con correlatos paraverbales ($p < .01$) (ver figura 39).

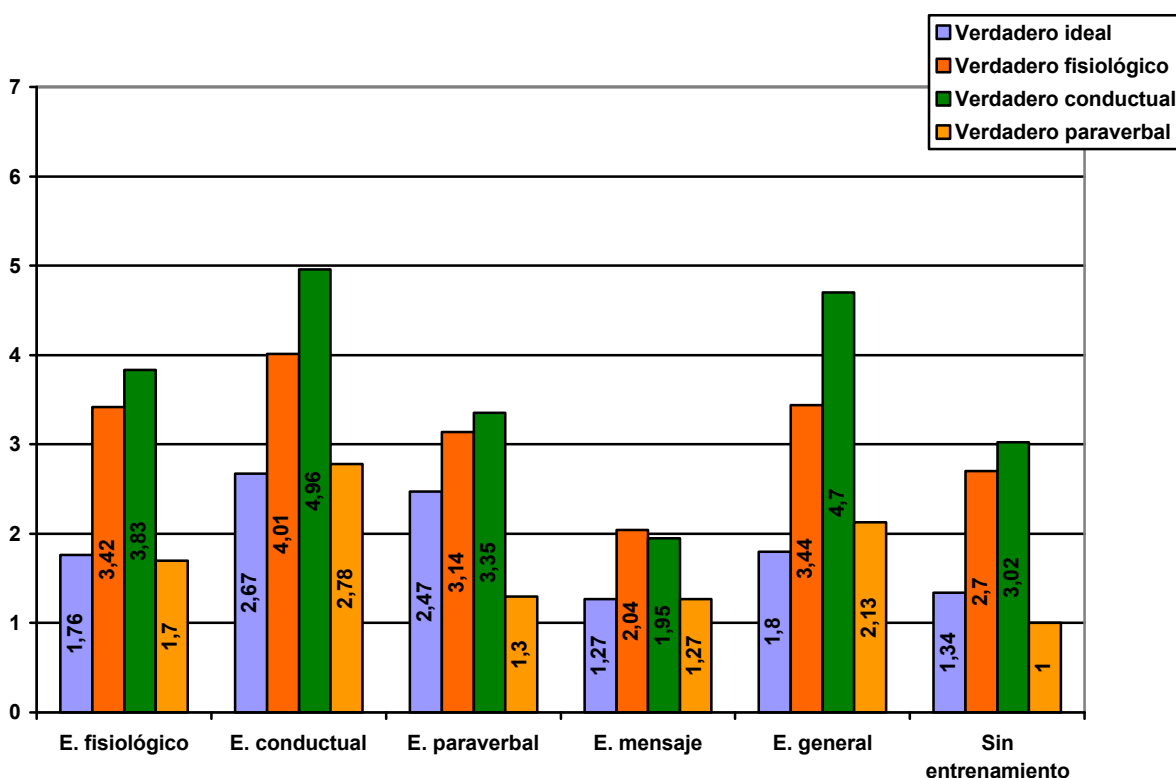


Figura 39: Interacción del Tipo de Entrenamiento y el Tipo de Episodio en la variable importancia atribuida a los correlatos conductuales.

Importancia atribuida a los correlatos paraverbales: no encontramos efecto significativo de la variable Entrenamiento en la importancia atribuida a los aspectos paraverbales de la mentira [$F(5,90) = 2.23$, $p > .05$; $MCE = 6.67$]. Encontramos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la importancia atribuida a los aspectos paraverbales relacionados con la mentira [$F(3,270) = 48.96$; $p < .001$; $MCE =$

1.09]. La *t* de Tukey mostró que en los episodios verdaderos con correlatos paraverbales y fisiológicos se le atribuía mayor importancia a los correlatos paraverbales que en los episodios verdadero ideal y verdadero con correlatos conductuales ($p < .01$). No hallamos interacción significativa entre las variables Entrenamiento y Tipo de episodio [$F(5,90) = 1.03$; $p > .05$; $MCE = 1.09$].

Importancia atribuida a los correlatos sobre el mensaje: encontramos un efecto significativo de la variable Entrenamiento en la importancia atribuida a los aspectos sobre el mensaje relacionados con la mentira [$F(5,90) = 3.25$, $p < .01$; $MCE = 4.48$]. La *t* de Tukey mostró que los sujetos entrenados en la detección de claves del mensaje le atribuían más importancia a las mismas que los grupos sin entrenamiento y con entrenamiento fisiológico ($p < .05$). También obtuvimos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la importancia atribuida a los aspectos del mensaje [$F(3,270) = 15.60$; $p < .001$; $MCE = 1.45$]. Los análisis a posteriori realizados mediante la *t* de Tukey mostraron que en los episodios verdaderos ideal y con correlatos paraverbales se le daba mayor importancia a los correlatos del mensaje que en los episodios verdaderos con correlatos fisiológicos y conductuales ($p < .01$). No encontramos interacción significativa entre las variables Entrenamiento y Tipo de episodio [$F(15,270) = 1.06$; $p > .05$; $MCE = 1.45$].

En resumen, como en la tercera investigación, los resultados muestran que los episodios verdadero ideal y con correlatos paraverbales son considerados más creíbles que los episodios con correlatos fisiológicos y conductuales. Cuando los sujetos se enfrentan a un episodio verdadero que lleva asociado algún tipo de correlato (fisiológico, conductual o paraverbal) hacen más alusiones y le conceden más importancia a ese correlato específico como clave para la detección. Los aspectos sobre el mensaje son considerados más importantes en los episodios verdadero ideal y con correlatos paraverbales.

Respecto al entrenamiento, vemos que los sujetos entrenados en claves del mensaje atribuyen más veracidad a los episodios que el resto de los grupos. Los grupos entrenados en correlatos conductuales y características del mensaje aluden y le dan más

importancia a los correlatos conductuales y del mensaje respectivamente que la mayoría de los grupos restantes.

c) Contraste entre los dos episodios falsos: el puro y sin correlatos asociados.

Veracidad: en primer lugar, no obtuvimos efecto principal significativo del Tipo de Entrenamiento [$F(5,90)= 1.50$; $p > .05$; $MCE= 3.68$]. Encontramos un efecto significativo del Tipo de Episodio en la veracidad atribuida a cada uno de ellos [$F(1,90)= 132.61$; $p < .001$; $MCE= 3.10$]. Por último, hallamos una interacción entre el Tipo de Entrenamiento y el Tipo de Episodio [$F(5,90)= 2.84$; $p < .05$; $MCE= 3.10$]. Los análisis a posteriori realizados mediante la t de Tukey los sujetos entrenados en las características del mensaje consideraron menos creíble el episodio falso sin correlatos que el grupo entrenado en correlatos fisiológicos ($p < .05$)(ver figura 40).

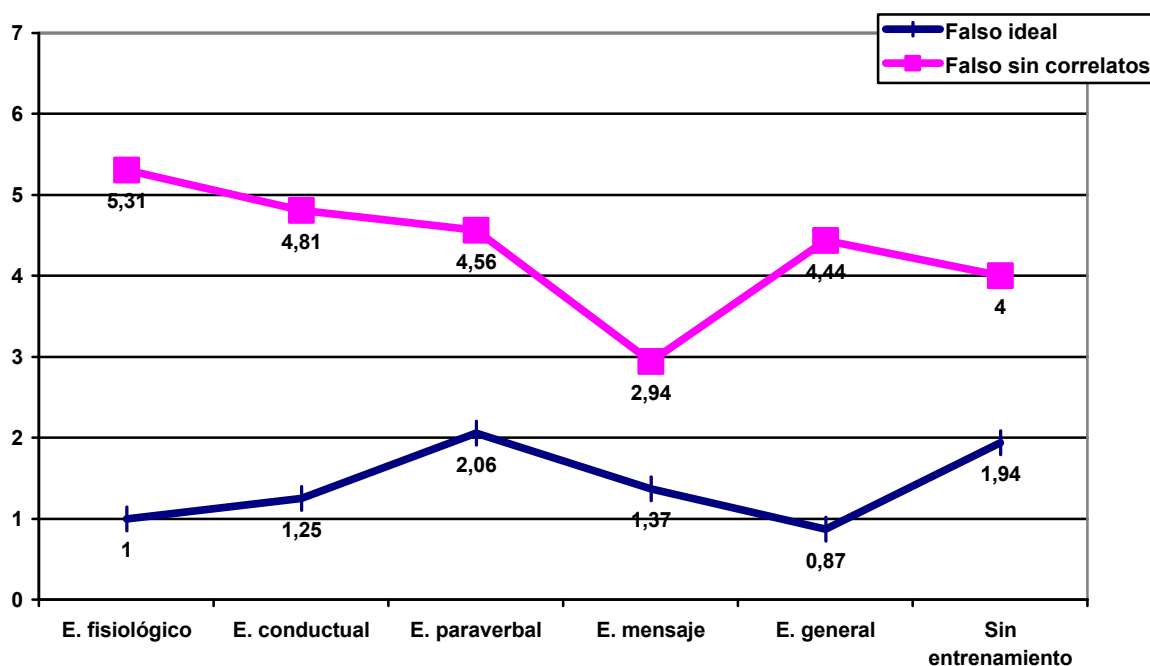


Figura 40: Interacción del Tipo de Entrenamiento y el Tipo de Episodio en la variable veracidad.

Alusiones espontáneas a correlatos fisiológicas: hallamos un efecto significativo del Entrenamiento en la cantidad de alusiones a correlatos fisiológicos dadas de forma espontánea por los sujetos [$F(5,90)= 3.15$; $p < .05$; $MCE= .38$]. El análisis a posteriori realizado mediante la t de Tukey mostró que los sujetos con entrenamiento fisiológico hacían más alusiones a estos correlatos que el resto de los grupos en el episodio falso ideal ($p < .05$). Obtuvimos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la cantidad de alusiones a correlatos fisiológicos de la mentira dadas de forma espontánea por los sujetos [$F(1,90)= 6.71$; $p < .05$; $MCE= .37$]. En el episodio falso ideal ($x= .47$) se hacían más alusiones a correlatos fisiológicos que en el falso sin correlatos ($x= .24$). No obtuvimos interacción significativa entre la variable Entrenamiento y el Tipo de episodio [$F(5,90)=.35$, $p > .05$; $MCE= .37$].

Alusiones espontáneas a correlatos conductuales: encontramos un efecto principal significativo de la variable Entrenamiento [$F(5,90)= 6.62$; $p < .001$; $MCE= .83$]. Los análisis a posteriori realizados mediante la t de Tukey mostraron que en ambos episodios los sujetos entrenados en correlatos conductuales hacen más alusiones a éstos que los entrenados en características del mensaje y sin entrenar ($p < .05$). En el episodio falso ideal, los sujetos con entrenamiento general hacen más alusiones a correlatos conductuales que el grupo entrenado en mensaje y sin entrenar ($p < .05$). También hallamos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la cantidad de alusiones a correlatos conductuales de la mentira dadas de forma espontánea por los sujetos [$F(1,90)= 16.87$; $p < .001$; $MCE= .42$]. En el episodio falso ideal ($x= .78$) se hacían más alusiones a correlatos conductuales que en el episodio falso sin correlatos ($x= .40$). No obtuvimos interacción significativa entre la variable Entrenamiento y el Tipo de Episodio [$F(5,90)=1.10$, $p > .05$; $MCE= .42$].

Alusiones espontáneas a correlatos paraverbales: encontramos efecto significativo del Entrenamiento en la cantidad de alusiones espontáneas a correlatos paraverbales [$F(5,90)= 8.27$; $p < .001$; $MCE= .73$]. Los análisis a posteriori realizados mediante la t de Tukey mostraron que en el episodio falso ideal los sujetos entrenados en correlatos paraverbales hacían alusión a éstos en mayor medida que los sujetos sin

entrenamiento y con entrenamiento fisiológico, conductual y del mensaje ($p < .05$). En el episodio falso sin correlatos, los sujetos con entrenamiento paraverbal hacían más alusiones a correlatos paraverbales que los entrenados en mensaje y sin entrenamiento ($p < .05$). No obtuvimos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la cantidad de alusiones a correlatos paraverbales de la mentira dadas de forma espontánea por los sujetos [$F(1,90) = 3.04$; $p > .05$; $MCE = .49$]. No obtuvimos interacción significativa de la variable Entrenamiento y el Tipo de episodio [$F(5,90) = 1.80$, $p > .05$; $MCE = .49$].

Alusiones espontáneas a correlatos sobre el mensaje: en primer lugar, obtuvimos un efecto significativo de la variable Entrenamiento en la cantidad de alusiones a características del mensaje dadas de forma espontánea por el sujeto [$F(5,90) = 27.40$; $p < .001$; $MCE = .82$]. La *t* de Tukey mostró que en ambos episodios los sujetos entrenados en la detección de las características del mensaje aludían a éstas en mayor medida que el resto de los grupos ($p < .05$). Encontramos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la cantidad de alusiones a correlatos del mensaje relacionados con la mentira dadas de forma espontánea por los sujetos [$F(1,90) = 4.61$; $p < .05$; $MCE = .54$]. En el episodio falso ideal ($x = .65$) se aludía en menor medida a las características del mensaje que en el episodio falso sin correlatos ($x = .87$). No obtuvimos interacción significativa entre las variables Entrenamiento y el Tipo de Episodio [$F(5,90) = .13$; $p > .05$; $MCE = .54$].

Importancia atribuida a los correlatos fisiológicos: encontramos un efecto significativo de la variable Entrenamiento en la importancia atribuida a los aspectos fisiológicos relacionados con la mentira [$F(5,90) = 3.82$, $p < .01$; $MCE = 4.09$]. La *t* de Tukey mostró que en el episodio falso ideal los sujetos entrenados en las características del mensaje le conceden menor importancia a los correlatos fisiológicos que los grupos con entrenamiento fisiológico, conductual y general ($p < .05$). También hallamos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la importancia atribuida a los aspectos fisiológicos relacionados con la mentira [$F(1,90) = 176.18$; $p < .001$; $MCE = 2.16$]. En el episodio falso ideal ($x = 4.27$) se le

concede mayor importancia a los correlatos fisiológicos que en el falso sin correlatos ($x = 1.45$). No encontramos una interacción significativa entre la variable Entrenamiento y el Tipo de episodio [$F(5,90) = 2.26$; $p > .05$; $MCE = 2.16$].

Importancia atribuida a los correlatos conductuales: obtuvimos un efecto significativo de la variable Entrenamiento en la importancia atribuida a los aspectos conductuales de la mentira ([$F(5,90) = 4.90$, $p < .001$; $MCE = 3.59$]. La *t* de Tukey mostró que en el episodio falso ideal los sujetos entrenados en las características del mensaje le conceden menor importancia a los correlatos conductuales que los de entrenamiento conductual y general ($p < .05$). Encontramos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la importancia atribuida a los aspectos conductuales relacionados con la mentira [$F(1,90) = 171.18$; $p < .001$; $MCE = 2.12$]. En el episodio falso ideal ($x = 4.35$) se le concede mayor importancia a los correlatos conductuales que en el episodio falso sin correlatos ($x = 1.60$). No encontramos una interacción significativa entre la variable Entrenamiento y el Tipo de episodio [$F(5,90) = 1.59$; $p > .05$; $MCE = 2.12$].

Importancia atribuida a los correlatos paraverbales: hallamos un efecto significativo de la variable Entrenamiento en la importancia atribuida a los aspectos paraverbales de la mentira [$F(5,90) = 2.60$, $p < .05$; $MCE = 3.43$]. Los análisis a posteriori realizados mediante la *t* de Tukey mostraron que en el episodio falso ideal los sujetos entrenados en las características del mensaje atribuyeron menor importancia a los correlatos paraverbales que el resto de los grupos ($p < .05$). Encontramos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la importancia atribuida a los aspectos paraverbales relacionados con la mentira [$F(1,90) = 128.28$; $p < .001$; $MCE = 2.03$]. En el episodio falso ideal ($x = 4.55$) se le concedía mayor importancia a los correlatos paraverbales que en el episodio falso sin correlatos ($x = 2.22$). No hallamos una interacción significativa entre las variables Entrenamiento y Tipo de episodio [$F(5,90) = 2.26$; $p > .05$; $MCE = 2.03$].

Importancia atribuida a los correlatos sobre el mensaje: no encontramos un efecto significativo de la variable Entrenamiento en la importancia atribuida a los aspectos sobre el mensaje relacionados con la mentira [$F(5,90)= 2.42, p > .05; MCE= 3.65$]. No obtuvimos un efecto significativo de la variable Tipo de episodio en la importancia atribuida a los aspectos del mensaje [$F(1,90)= .04; p > .05; MCE= 1.53$]. No encontramos interacción significativa entre las variables Entrenamiento y Tipo de episodio [$F(5,90)= .79; p > .05; MCE= 1.53$].

En resumen, hemos obtenido que el episodio falso sin correlatos asociados se considera más creíble que el falso ideal. Los sujetos aluden y le dan más importancia a los correlatos fisiológicos, conductuales y paraverbales en el episodio falso ideal que en el falso sin correlatos asociados. En el episodio falso sin correlatos se alude más a los aspectos del mensaje para emitir el juicio de veracidad.

Respecto al tipo de entrenamiento, vemos que los diferentes grupos de entrenamiento específico (fisiológico, conductual, paraverbal y del mensaje) aluden principalmente al correlato en el que han sido entrenados para justificar su juicio de veracidad. Además, el grupo entrenado en claves del mensaje le concede menor importancia a los correlatos fisiológicos, conductuales y paraverbales que la mayoría de los grupos restantes.

También, se halló la proporción de aciertos y errores a la hora de detectar las mentiras para cada uno de los grupos de entrenamiento para los episodios verdaderos (ver tabla 18) y falsos (ver tabla 19).

Con estos datos se realizaron una serie de contrastes de proporciones entre la exactitud en la detección considerando el tipo de entrenamiento y el tipo de episodio por separado (Amón, 1982).

Tabla 18: Porcentajes de aciertos y errores en los juicios de veracidad/falsedad de los distintos grupos de entrenamiento para los episodios verdaderos (ideal y contaminados con correlatos fisiológicos, conductuales y paraverbales).

	Entrenamiento fisiológico			Entrenamiento conductual				Entrenamiento paraverbal				Entrenamiento mensaje				Entrenamiento general				Sin entrenamiento				
	VI	V F	VC	V P	V I	V F	V C	V P	V I	V F	VC	V P	V I	V F	VC	V P	VI	V F	VC	V P	V I	V F	VC	VP
Aciertos	63	25	12.5	50	69	13	0	50	56	13	25	56	94	63	81.3	94	94	25	25	75	56	19	25	81
Errores	31	63	62.5	44	25	75	75	31	25	81	68.6	31	0	31	12.5	0	6.3	50	56.3	6	19	75	68.8	6.3

- VI: episodio verdadero ideal
- VF: episodio verdadero con correlatos fisiológicos
- VC: episodio verdadero con correlatos conductuales
- VP: episodio verdadero con correlatos paraverbales

Tabla 19: Porcentajes de aciertos y errores en los juicios de veracidad/falsedad de los distintos grupos de entrenamiento para los episodios falsos (ideal y sin correlatos).

	Entrenamiento fisiológico		Entrenamiento conductual		Entrenamiento paraverbal		Entrenamiento mensaje		Entrenamiento general		Sin entrenamiento	
	Falso ideal	Falso sin correlatos	Falso ideal	Falso sin correlatos	Falso ideal	Falso sin correlatos	Falso ideal	Falso sin correlatos	Falso ideal	Falso sin correlatos	Falso ideal	Falso sin correlatos
Aciertos	94	19	94	19	69	31	88	63	100	38	88	38
Errores	0	69	0	69	19	63	0	25	0	56	6.3	44

Respecto al tipo de entrenamiento no se encontraron diferencias significativas en la exactitud en la detección entre ninguno de los grupos.

En los contrastes realizados con la variable Tipo de Episodio, no se encontraron diferencias significativas en la exactitud en la detección entre los episodios puros: verdadero ideal y falso ideal. Sí encontramos diferencias significativas en la exactitud en la detección entre el episodio verdadero ideal y el verdadero con correlatos fisiológicos y conductuales. Así, los sujetos obtenían significativamente más aciertos en el episodio verdadero ideal que en los episodios verdaderos con correlatos fisiológicos [$p(Z < -6.35) = .01$] y conductuales [$p(Z < -6.06) = .01$]. Además existen diferencias significativas en la exactitud en la detección entre el episodio con correlatos

paraverbales y los episodios con correlatos fisiológicos [$p(Z < -5.78) = .01$] y conductuales [$p(Z < -5.49) = .01$], obteniéndose más aciertos en el primero (ver figura 41). Por otro lado, en el episodio falso ideal (88.54%) se producen significativamente más aciertos que en el falso sin correlatos asociados (26.04%) [$p(Z < -7.71) = .01$].

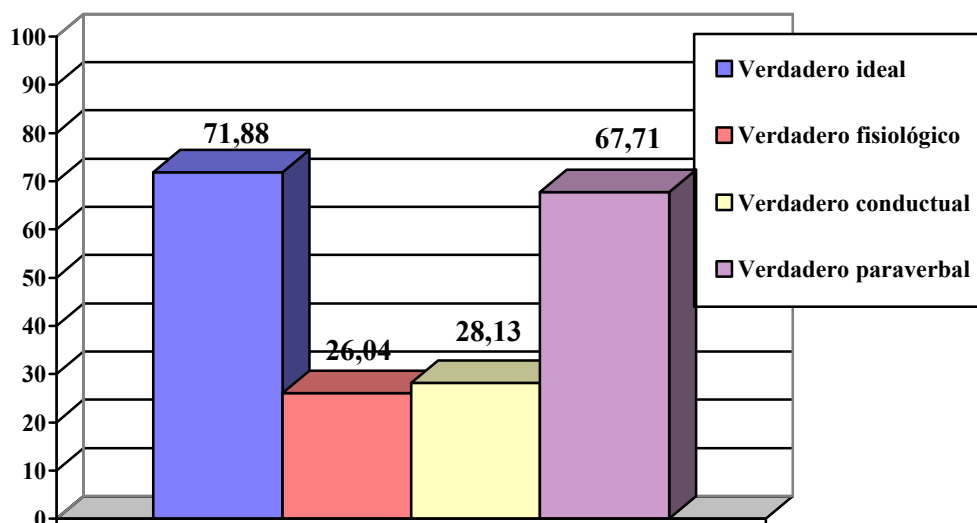


Figura 41: Porcentajes de aciertos en la detección para los episodios verdaderos ideal y contaminados con correlatos fisiológicos, conductuales y paraverbales.

DISCUSIÓN

Esta cuarta investigación ha estado dirigida a responder a la siguiente pregunta: ¿Podría verse afectada la importancia concedida a las diferentes claves si se entrena a los sujetos en la detección de cada uno de los correlatos: fisiológicos, conductuales, paraverbales y del mensaje?

Nuestros resultados muestran que el grupo que no recibe entrenamiento en ninguna de las claves basa su juicio de credibilidad en la presencia/ausencia de los indicadores fisiológicos, conductuales y paraverbales asociados al emisor, tal y como ocurría en la tercera investigación.

Cuando los sujetos son entrenados en la detección de las claves asociadas al mentiroso y a la mentira (fisiológicas, conductuales, paraverbales y del mensaje) se

produce un incremento de la importancia concedida a la clave entrenada para emitir el juicio de credibilidad.

Un sujeto entrenado en claves fisiológicas, conductuales o paraverbales aludirá y dará mayor importancia a éstas para justificar su valoración del episodio. Ocurre lo mismo cuando el sujeto es entrenado en la detección de las claves del mensaje: le concede mayor importancia a estos indicios para realizar su diagnóstico sobre el grado de veracidad del episodio.

Sin embargo, aún cuando los sujetos reciben entrenamiento en las claves del mensaje, siguen considerando importantes las claves fisiológicas, conductuales y paraverbales asociadas a la situación de engaño. Los sujetos entrenados en la detección de la mentira a través de claves del mensaje le conceden mayor importancia a éstas en aquellos episodios en los que no aparecen correlatos fisiológicos, conductuales y paraverbales (v.g.: episodios verdadero ideal y falso sin correlatos). Cuando los episodios incluyen algún tipo de correlato asociado al emisor (fisiológico, conductual o paraverbal) los sujetos disminuyen la importancia del mensaje, para centrarse de nuevo en los indicios del engaño manifiestos en el comportamiento del mentiroso.

¿Hemos respondido con esta investigación a la pregunta formulada al finalizar la tercera investigación de esta Tesis Doctoral? ¿Se ve afectada la detección por el entrenamiento en las distintas claves asociadas al mentiroso y a la mentira?

Si el entrenamiento dirige la atención del sujeto a la detección de claves del mensaje, y por tanto, contradice la creencia de que son las claves fisiológicas, conductuales y paraverbales las que indican la veracidad/falsedad del episodio, los sujetos son capaces de utilizar este nuevo conocimiento para valorar los relatos en los que no aparecen correlatos fisiológicos, conductuales y paraverbales. Cuando los episodios incluyen correlatos fisiológicos, conductuales y/o paraverbales utilizan su creencia inicial para valorarlos.

Si el entrenamiento se refiere a la detección de mentiras utilizando los indicadores fisiológicos, conductuales o paraverbales del engaño, se potencia la creencia del sujeto, ya que el entrenamiento va en la misma dirección. Así, el efecto del entrenamiento se traduce en un incremento de la importancia concedida a la clave entrenada.

En definitiva, se observa que el entrenamiento en las diferentes claves de detección asociadas al comportamiento del mentiroso afecta a la intensidad con la que se consideran las claves fisiológicas, conductuales y paraverbales asociadas al emisor. El entrenamiento en las claves del mensaje afecta a la detección de la mentira, en la medida que los sujetos son capaces de incorporar este nuevo conocimiento cuando la situación a evaluar lo facilita, pero no modifica la importancia concedida a las claves fisiológicas, conductuales y paraverbales como indicadores de engaño.

VIII. DISCUSIÓN GENERAL.

La detección de la mentira juega un papel importante en el ámbito de las interacciones sociales, por lo que ha suscitado el interés tanto de los científicos como del hombre de la calle.

Como señalamos al comienzo de esta Tesis Doctoral, son numerosas las investigaciones dirigidas a la obtención de los indicadores adecuados para la detección eficaz del engaño. Estas investigaciones se han desarrollado desde dos perspectivas que hemos denominado científica y lega.

La perspectiva científica se ha centrado en la búsqueda de los correlatos que aparecen con más frecuencia asociados al mentiroso y a su mentira. Así, se plantean modelos probabilísticos de detección de la mentira, donde el detector es un decodificador de aquellas claves que aparecen con mayor probabilidad cuando una persona miente. Inicialmente, la mayor parte de los trabajos realizados desde esta línea se han interesado por las claves fisiológicas, conductuales y paraverbales asociadas al mentiroso (Ben-Shakhar y Furedy, 1990; Burgoon, Birk y Pfau, 1990; Ekman, 1991; Zuckerman, DePaulo y Rosenthal, 1981). Posteriormente, se ha desarrollado otra línea de investigación orientada al conocimiento de las claves de la mentira presentes en el mensaje (Alonso-Quecuty y Hernández-Fernaud, 1997; Honts y Devitt, 1993; Raskin y Esplin, 1991b; Undeutsch, 1989).

Desde la perspectiva lega, no por ello menos científica, se ha tratado de explicar tanto la baja exactitud en la detección como la poca utilización de las claves “científicas” por parte de los detectores legos. Con este fin, se ha ido más allá de los correlatos, que según las líneas de investigación anteriores se asocian al mentiroso y a su mentira, planteando modelos alternativos sobre el funcionamiento del detector lego (DePaulo y cols., 1997; Desforges y Lee, 1995; Friedman y Tucker, 1990; Kalbfleisch, 1994). Desde esta perspectiva del hombre de la calle, se afirma que la detección de mentiras está condicionada por la existencia de teorías ingenuas o creencias sobre qué indicios de la mentira son eficaces para descubrirla (DePaulo y DePaulo, 1989; Fiedler y Walka, 1993; Köhnken, 1989, Stiff y cols., 1989).

El objetivo principal de esta Tesis Doctoral ha sido el análisis de la representación del conocimiento y las creencias que poseemos sobre la detección de la mentira. ¿Conoce el hombre de la calle las claves “científicas” de detección de la mentira? ¿Cree el hombre de la calle en la eficacia de estas claves y, por tanto, las utiliza? Para responder a estas preguntas se han desarrollado las cuatro investigaciones que componen este trabajo.

En la primera investigación se utiliza la perspectiva teórica y metodológica de análisis de las teorías implícitas. Las teorías implícitas son representaciones del conocimiento sobre distintos aspectos de la vida cotidiana. Los individuos basándose, fundamentalmente, en sus experiencias sociales, organizan su conocimiento del mundo en forma de teorías, de las que sólo algunas asumen como propias. Las teorías implícitas suponen tanto un eje de referencia para interpretar el mundo, como “filtros” que influyen en la codificación y recuperación de la información o en la explicación, planificación y predicción del comportamiento (Rodrigo, 1993).

Empleando una metodología tradicional de papel y lápiz hemos buscado las teorías implícitas sobre la detección de mentiras. La utilización de esta metodología ha mostrado la ausencia de organización del conocimiento a modo de teorías diferenciadas entre sí. Este resultado puede tener, al menos, dos explicaciones. En primer lugar, puede que el conocimiento sobre la detección de la mentira se organice a modo de una única teoría general. En segundo lugar, puede que el tipo de tarea empleado dificulte el acceso al conocimiento y produzca como artefacto esa misma teoría general (Broadbent, FitzGerald y Broadbent, 1986; Rodrigo, 1993).

Aceptar o rechazar sin más este primer resultado habría dejado sin respuesta nuestra curiosidad inicial, ¿cómo se organiza el conocimiento y las creencias sobre la detección de la mentira? Por ello, optamos por realizar nuevas investigaciones que, con metodología alternativa, pudieran facilitar el acceso a las creencias sobre los indicadores eficaces en la detección de la mentira.

Para ello, el punto de partida ha estado en la obtención de un material de mentiras reales que sirviera de base para la elaboración de los episodios experimentales. En la segunda investigación se ha desarrollado una clasificación de los tipos de mentiras para, posteriormente, recoger una muestra de mentiras reales utilizadas por la población universitaria. Además, se ha realizado un análisis

descriptivo sobre las características de las mentiras utilizadas con mayor frecuencia por los estudiantes. Por último, se seleccionaron seis de las mentiras reales y se manipuló su contenido dándole características de verdad o falsedad. Una actriz interpretó estos relatos manifestando correlatos fisiológicos, conductuales y/o paraverbales. Así, se ha elaborado el material experimental necesario para el desarrollo de las siguientes investigaciones.

En la tercera investigación se ha diseñado una metodología que enfrenta al sujeto a tareas de detección. Los resultados obtenidos muestran que cuando en un episodio aparecen claves asociadas al mensaje y no aparecen claves asociadas al mentiroso (fisiológicas, conductuales y paraverbales) los sujetos aciertan en la detección de los episodios verdaderos y fracasan en la detección de las mentiras. Cuando en los episodios aparecen claves asociadas al mentiroso (fisiológicas, conductuales y/o paraverbales) los sujetos los identifican siempre como falsos, aunque sean verdaderos. Estos resultados confirman los obtenidos en la primera investigación en la medida que apoyan la ausencia de teorías diferenciadas sobre la detección de mentiras. A su vez, avanzan en el conocimiento sobre la detección de la mentira y la verdad, ya que nos permiten extraer conclusiones acerca de la existencia de una teoría o creencia sobre la detección basada en la presencia/ausencia de claves asociadas al comportamiento del emisor (fisiológicas, conductuales y paraverbales). La cuestión ahora sería ¿puede modificarse esta tendencia a realizar los juicios de veracidad en función de la presencia/ausencia de claves asociadas al mentiroso?

En la cuarta y última investigación de esta Tesis Doctoral se contrasta el efecto del entrenamiento en claves fisiológicas, conductuales, paraverbales y/o del mensaje sobre los juicios de credibilidad. Los resultados muestran que los sujetos le conceden mayor importancia a la hora de emitir su juicio a la clave en la que han sido entrenados. Esto es así, tanto con las claves asociadas al mentiroso (fisiológicas, conductuales y paraverbales) como con las claves del mensaje.

No obstante, cuando el sujeto recibe entrenamiento en claves del mensaje, aunque las toma en consideración, sigue concediendo gran importancia, para emitir su juicio, a las claves fisiológicas, conductuales y paraverbales. Más concretamente, si el episodio a evaluar no aparece con correlatos fisiológicos, conductuales y/o paraverbales asociados al emisor, los sujetos conceden mayor importancia a las

claves sobre el mensaje en las que han sido entrenados. Cuando el emisor manifiesta correlatos fisiológicos, conductuales y/o paraverbales los sujetos consideran menos importante las claves del mensaje, para basar su juicio en las claves asociadas al mentiroso.

La consideración conjunta de los resultados obtenidos en las investigaciones que componen esta Tesis Doctoral muestra que los sujetos utilizan la presencia/ausencia de correlatos fisiológicos, conductuales y/o paraverbales como indicadores de la falsedad/veracidad del episodio. Así, los sujetos aciertan en sus juicios de credibilidad para los episodios puros (verdadero y falso ideal), ya que las características del mensaje ofrecen la misma información que la presencia/ausencia de correlatos asociados al emisor (fisiológicos, conductuales y paraverbales). Cuando el sujeto evalúa episodios contaminados (verdadero con correlatos fisiológicos, conductuales o paraverbales, y falso sin correlatos) realiza un juicio erróneo, ya que la información presentada contradice su creencia.

En definitiva, podemos hablar de la existencia de una creencia sobre la detección de la mentira que se basa en la presencia o ausencia de claves fisiológicas, conductuales y paraverbales, y que se ha constituido como representación implícita de lo adquirido a través de las experiencias personales y la transmisión cultural (Rivière, 1991; Reber, 1989; Reber y cols., 1991; Rodrigo y cols., 1993). Esta creencia se ve afectada, pero no modificada, por la adquisición de nuevo conocimiento sobre las diferentes claves de detección. Así, la creencia se ve reforzada cuando el sujeto es entrenado en claves fisiológicas, conductuales y paraverbales. Cuando el sujeto recibe entrenamiento en claves del mensaje es capaz de hacer uso de esta nueva información, especialmente en ausencia de claves fisiológicas, conductuales y paraverbales.

Obviamente, la investigación sobre la detección de la mentira no concluye con esta Tesis Doctoral. Por el contrario, los resultados de estas investigaciones favorecen la formulación de nuevos interrogantes. Por ejemplo, ¿qué ocurriría si la tendencia cultural a considerar más importantes las claves asociadas al mentiroso que las asociadas al mensaje, se viera reforzada por la imposibilidad de acceder al mensaje? Investigaciones en marcha en el Hospital General Massachusetts en Boston han abordado esta cuestión estudiando la eficacia en la detección de mentiras

en personas con lesión cerebral en el hemisferio izquierdo del cerebro, produciendo un trastorno del lenguaje, la afasia. Los resultados muestran que los afásicos detectan eficazmente hasta un 73% de las mentiras, frente al 50% de las personas que sí comprenden el contenido del mensaje. ¿Quiere esto decir que considerar las claves del mensaje distrae la atención de las claves realmente eficaces?, o ¿es la imposibilidad de acceder a la información disponible en el mensaje lo que hace desarrollar habilidades especiales para el análisis del comportamiento del emisor?

Evidentemente, se dejan muchas cuestiones sin resolver y quedan abiertas vías a nuevas investigaciones que, nos permitan en un futuro, esperamos que lejano, alcanzar un último objetivo formulado en 1900 por Jastrow, que el avance del conocimiento sobre la detección de la mentira disminuya las probabilidades de éxito del engaño en la vida cotidiana.

IX. CONCLUSIONES.

Las investigaciones desarrolladas en esta Tesis Doctoral permiten extraer las siguientes conclusiones:

1ª La utilización de una metodología tradicional para la obtención de las teorías implícitas sobre la detección de la mentira no permite distinguir diferentes teorías o creencias sobre las claves eficaces en la detección.

2ª La utilización de procedimientos de detección de mentiras permite diferenciar una creencia sobre las claves eficaces para detectar las mentiras: la presencia o ausencia de las claves asociadas al comportamiento del emisor (fisiológicas, conductuales y/o paraverbales) condiciona los juicios de falsedad o veracidad.

3ª El entrenamiento en las distintas claves de detección afecta, pero no modifica, la creencia basada en la presencia/ausencia de claves asociadas al mentiroso: en ausencia de claves asociadas al mentiroso, los sujetos son capaces de utilizar el conocimiento nuevo sobre las claves del mensaje; este conocimiento no es tenido en cuenta cuando el emisor manifiesta algún tipo de indicio fisiológico, conductual y/o paraverbal.

X. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

Allen, J.J.B. y Iacono, W.G. (1997). A comparison of methods for the analysis of event-related potentials in deception detection. Psychophysiology, *34*, (2), 234-240.

Alonso, M. L. y de Vega, M. (1985). Similitud no-literal: Un análisis microestructural de la metáfora. Estudios de Psicología, *19-20*, 17-33.

Alonso-Quecuty, M.L. (1990). Recuerdo de la realidad percibida vs. imaginada: buscando la mentira. Boletín de Psicología, *29*, 73-86.

Alonso-Quecuty, M.L. (1992). Deception detection and reality monitoring: a new answer to an old question?. En F. Lösel, D. Bender y T. Bliesener (eds.), Psychology and Law: International Perspectives, (pp 328-334). Berlín: De Gruyter.

Alonso-Quecuty, M.L. (1993). Psicología Forense Experimental: el testigo deshonesto. En M. Diges y M.L. Alonso-Quecuty (eds.), Psicología Forense Experimental, (pp 99-115). Valencia: Promolibro.

Alonso-Quecuty, M.L. (1995). Detecting fact from fallacy in child and adult witness accounts. En G.M. Davies, S. Lloyd-Bostock, M. McMurray y C. Wilson (eds.), Psychology and Law: Advances in Research, (pp 74-80). Berlín: de Gruyter.

Alonso-Quecuty, M.L. (1998). Creencias erróneas sobre testigos y testimonios. Sus repercusiones en la práctica legal. Cuadernos de Derecho Judicial: Delitos contra la libertad sexual, vol. II, 407-450.

Alonso-Quecuty, M.L. y Hernández-Fernaud, E. (1997). Tócala otra vez Sam: repitiendo las mentiras. Estudios de Psicología, *57*, 29-37.

Alonso-Quecuty, M.L.; Hernández-Fernaud, E. y Campos, L. (1997). Child witnesses: Lying about something heard. En S. Redondo, V. Garrido, J. Pérez y R. Barberet (eds.), Advances in Psychology and Law, (pp 129-135). Berlín: de Gruyter.

Alonso-Quecuty, M.L. y Quiles, M.N. (1985). Teorías implícitas y publicidad: más allá de los estudios de mercado. V Congreso de Psicología Social, Granada.

Amón, J. (1982). Estadística para psicólogos 2. Madrid: Pirámide.

Anderson, D.E.; Ansfield, M.E. y DePaulo, B.M. (1999). Love's best habit: Deception in the context of relationships. En P. Philippot y R.S. Feldman (eds.), The social context of nonverbal behavior. Studies in emotion and social interaction, (pp. 372-409). Nueva York: Cambridge University Press.

- Arcuri, L. (1988). Conocimiento social y procesos psicológicos. Barcelona: Herder. (Traducido del original en italiano Conoscenza sociale e processi psicologici. Bolonia: Società editrice il Mulino, 1985).
- Barnes, J.A. (1994). A pack of lies. Cambridge: Cambridge University Press.
- Baron, R.A. y Byrne, D. (1998). Psicología social (8ª ed.). Madrid: Prentice Hall.
- Bashore, T.R. y Rapp, P.E. (1993). Are There Alternatives to Traditional Polygraph Procedures?. Psychological Bulletin, 113, (1), 3-22.
- Beardsley, T. (1999). Truth or consequences. Scientific American, 281, (4), 21-23.
- Becerra, A.; Sánchez, F. y Carrera, P. (1989). Indicadores aislados versus patrón general expresivo en la detección de la mentira. Estudios de Psicología, 38, 21-29.
- Ben-Shakhar, G. (1977). A further study of the dichotomization theory in detection of information. Psychophysiology, 14, 408-413.
- Ben-Shakhar, G. y Furedy, J.J. (1990). Theories and Application in the Detection of Deception. Nueva York: Springer-Verlag.
- Berlyne, D.E. (1960). Conflict Arousal and Curiosity. Nueva York: McGraw-Hill.
- Binet, A. (1896). Psychology of prestidigitation. Annual Report of the Board of Regents of the Smithsonian Institution, (pp. 555-71). Washington: GPO.
- Bink, M.L.; Marsh, R.L. y Hicks, J.L. (1999). An alternative conceptualization to memory "strength" in reality monitoring. Journal of Experimental Psychology, 25, (3), 804-809.
- Bowers, J.W.; Elliot, N.D. y Desmond, R.J. (1977). Exploiting pragmatic rules: Devious messages. Human Communication Research, 3, 235-242.
- Bradley, M.T. y Rettinger, J. (1992). Awareness of crime-relevant information and the guilty knowledge test. Journal of Applied Psychology, 77, (1), 55-59.
- Bradley, M.T. y Warfield, J.F. (1984). Innocence, information, and the Guilty Knowledge Test in the detection of deception. Psychophysiology, 21, 683-689.
- Brandt, D.R.; Miller, G.R. y Hocking, J.E. (1980). The truth-deception attribution: effects of familiarity on the ability of observers to detect deception". Human Communication Research, 6, 99-110.
- Broadbent, D.E.; FitzGerald, P. y Broadbent, M.H.P. (1986). Implicit and explicit knowledge in the control complex systems. British Journal of Psychology, 77, 33-50.

- Bruce, V. (1996). Reality and imagination. En V. Bruce (ed.), Unsolved mysteries of the mind: Tutorial essays in cognition, (pp. 59-92). Inglaterra: Erlbaum Publishers.
- Burgoon, J.K.; Birk, T. y Pfau, M. (1990). Nonverbal Behaviors, Persuasion and Credibility. Human Communication Research, 17, (1), 140-169.
- Burgoon, J.K.; Buller, D.B.; Dillman, L. y Walther, J.B. (1995). Interpersonal Deception IV. Effects of suspicion on perceived communication and nonverbal behavior dynamics. Human Communication Research, 22, 163-199.
- Burgoon, J.K.; Buller, D.B.; Ebesu, A.S. y Rockwell, P (1994). Interpersonal deception V. Accuracy of deception detection. Communication Monographs, 61, 303-325.
- Burgoon, J.K.; Buller, D.B. y Guerrero, L.K. (1995). Interpersonal Deception IX. Effects of Social Skill and Nonverbal Communication on Deception Success and Detection Accuracy. Journal of Language and Social Psychology, 14, (3), 289-311.
- Camacho, J. (1995). Manual de uso del programa estadístico SPSS/PC+. Barcelona: PPU.
- Carpintero, H. y Rechea, C. (1995). La Psicología Jurídica en España: su evolución. En M. Clemente (ed.), Fundamentos de Psicología Jurídica (pp 65-98). Madrid: Pirámide.
- Castelfranchi, V. (1993). Lying as pretending to give information. Manuscrito no publicado.
- Castilla del Pino, C. (1988). El discurso de la mentira. Madrid: Alianza Editorial.
- Chaiken, S. (1987). The heuristic model of persuasion. En M.P. Zanna, J.M. Olson y C.P. Herman (eds.), Social influence: The Ontario Symposium, vol. 5, (pp 3-39). Nueva York: Erlbaum.
- Chandler, M.J. y Afifi, J. (1996). On making a virtue out of telling lies. Social Research, 63, 3, 731-762.
- Clifton, C. (1991). Deception detection: winning the polygraph game. Colorado: Paladin Press.
- Corral, S.; Otero, J.; Barrenetxea, A. y Landeta, O. (1998). Información y test de conocimiento culpable en la detección del engaño. Psicológica, 19, (3), 187-199.
- Correa, A.D. y Camacho, J. (1993). Diseño de una metodología para el estudio de las teorías implícitas. En M.J. Rodrigo, A. Rodríguez y J. Marrero (eds.), Las teorías implícitas. Una aproximación al conocimiento cotidiano, (pp 123-163). Madrid: Visor.

- Correa, A.D. y Rodrigo, M.J. (1991). Conocimiento y creencias sobre el medio ambiente. En R. De Castro (comp.), Psicología Ambiental: Intervención y evaluación del entorno, (pp 555-564). Madrid: Arquetipo.
- Cosmides, L. (1989). The logic of social change: Has natural selection shaped how humans reason?. Studies with the Wason Selection task. Cognition, *31*, 187-276.
- Davidson, P.O. (1968). Validity of the guilty knowledge technique: the effects of motivation. Journal of Applied Psychology, *52*, 62-65.
- Davies, G.M. (1994). Statement Validity Analysis: An art or a science?. Commentary on Bradford. Child Abuse Review, *3*, (2), 104-106.
- Dennett, D.C. (1978). Brainstorms: Philosophical Essays on Mind and Psychology. Montgomy: Bradford Books.
- DePaulo, B.M. (1992). Nonverbal Behavior and Self-Presentation. Psychological Bulletin, *111*, (2), 203-243.
- DePaulo, B.M. (1994). Spotting lies: Can humans learn to do better?. Current Directions in Psychology Science, *3*, (3), 83-86.
- 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.; Kashy, D. A.; Kirkendol, S. E.; Wyer, M. M. y Epstein, J. A. (1996). Lying in everyday life. Journal of Personality and Social Psychology, *70*, (5), 979-995.
- DePaulo, B.M.; Stone, J.I. y Lassiter, G.D. (1985). Deceiving and detecting deceit. En B.R. Schlenker (ed.), The self and social life, (pp 323-370). Nueva York: McGraw-Hill.
- DePaulo, P.J. y DePaulo, B.M. (1989). Can deception by salespersons and customers be detected through nonverbal behavioral cues?. Journal of Applied Social Psychology, *19*, (18), 1552-1577.
- Desforges, D.M. y Lee, T.C. (1995). Detecting deception is not as easy as it looks. Teaching of Psychology, *22*, (2), 128-130.
- Dessoir, M. (1893). Th psychology of legerdemain. The Open Court, *7*, 3599-3602, 3608-11, 3616-19, 3626-27, 3633-34.
- DeTurk, M.A. y Miller, G.R. (1985). Deception and arousal: Isolating the behavioral correlates of deception. Human Communication Research, *12*, (2), 181-201.

- DeTurck, M.A. y Miller, G.R. (1990). Training observers to detect deception: Effects of self-monitoring and rehearsal. Human Communication Research, 16, 4, 603-620.
- Devitt, M.K., Honts, Ch.R. y Vondergeest, L. (1997). Truth or Just Bias: The Treatment of the Psychophysiological Detection of Deception in Introductory Psychology Textbooks. The Journal of Credibility Assessment and Witness Psychology, 1, (1), 9-32.
- Ekman, P. (1991). Como detectar mentiras. Barcelona: Paidós. (Traducción del inglés, Telling lies. Nueva York: Norton, 1985).
- Ekman, P. y Friesen, W.V. (1969). The repertoire of nonverbal behavior: Categories, origins, usage and coding. Semiotica, 1, 49-98.
- Ekman, P. y Friesen, W.V. (1974). Detecting deception from the body or face. Journal of Personality and Social Psychology, 29, 288-298.
- Ekman, P. y O'Sullivan, M. (1989). Hazards in Detecting Deceit. En D.C. Raskin (ed.), Psychological methods in criminal investigation and evidence, (pp 297-332). Nueva York: Springer.
- Ekman, P. y O'Sullivan, M. (1991). Who can catch a liar?. American Psychologist, 46, 913-920.
- Ekman, P.; O'Sullivan, M. y Frank, M.G. (1999). A few can catch a liar. Psychological Science, 10, (3), 263-266.
- Elaad, E. y Ben-Shakhar, G. (1989). Effects of motivation and verbal response type on psychophysiological detection of information. Psychophysiology, 26, (4), 442-451.
- Esplin, P.W.; Houed, T. y Raskin, D.C. (1988, Junio). Application of statement validity assessment. Comunicación presentada al NATO Advanced Study Institute on Credibility Assessment, Maratea, Italia.
- Fan, R.M.T.; Wagner, H.L. y Manstead, A.S.R. (1995). Anchoring, familiarity and confidence in the detection of deception. Basic and Applied Social Psychology, 17, (1-2), 83-96.
- Farwell, L.A. y Donchin, E. (1991). The truth will out: interrogative polygraphy ("Lie Detection") with event-related brain potentials. Psychophysiology, 28, (5), 531-547.
- Feeley, T.H. y deTurck, M.A. (1997). Case-relevant vs. case-irrelevant questioning in experimental lie detection. Communication Reports, 10, (1), 35-45.
- Feeley, T.H.; deTurck, M.A. y Young, M.J. (1995). Communication Research Reports, 12, (2), 160-169.

- Fiedler, K. (1989). Suggestion and credibility: lie detection based on content-related cues. En V.A. Gheorghiu, P. Netter, H.J. Eysenck y R. Rosenthal (eds.), Suggestion and suggestibility. Theory and Research, (pp 323-335). Alemania: Springer.
- Fiedler, K. y Walka, I. (1993). Training lie detectors to use nonverbal cues instead of global heuristics. Human Communication Research, 20, (2), 199-223.
- Forrest, J.A. y Feldman, R. (2000). Detecting deception and judge's involvement: Lowertask involvement leads to better lie detection. Personality and Social Psychology Bulletin, 26, (1), 118-126.
- Friedman, H.S. y Tucker, J.S. (1990). Language and deception. En H. Giles y W.P. Robinson (eds.), Handbook of language and social psychology, (pp 257-270). Londres: Wiley.
- Furedy, J.J. (1993). The "control" question "test" (CQT) polygrapher's dilemma: Logico-ethical considerations for psychophysiological practitioners and researchers. International Journal of Psychophysiology, 15, 263-267.
- Furedy, J.J. y Ben-Shakhar, G. (1991). The roles of deception, intention to deceive, and motivation to avoid detection in the psychophysiological detection of guilty knowledge. Psychophysiology, 28, (2), 163-171.
- Goffman, E. (1959). The presentation of self in everyday life. Nueva York: Doubleday Anchor.
- González, R. (1993). Las teorías implícitas sobre el trabajo femenino. En M.J. Rodrigo, A. Rodríguez y J. Marrero (eds.), Las teorías implícitas. Una aproximación al conocimiento cotidiano, (pp 277-307). Madrid: Visor.
- Granhag, P.A. y Strömwall, L.A. (en imprenta). Effects of preconceptions on deception detection and new answers to why lie-catchers often fail. Psychology, Crime and Law.
- Grice, P. (1989). Studies in the way of words. Cambridge: Harvard University Press.
- Henkel, L.A.; Johnson, M.K. y De Leonardis, D.M. (1998). Aging and source monitoring: Cognitive processes and neuropsychological correlates. Journal of Experimental Psychology: General, 127, (3), 251- 268.
- Hastie, R. (1996). Comment on the People v. O.J. Simpson. Manuscrito no publicado.
- Hernández, B.; Suárez, E.; Hess, S. y Torvisco, J. (en imprenta). The study of environmental beliefs by facet analysis: Research in the Canary Islands, Spain. Environment and Behavior.

Hernández-Fernaud, E. y Alonso-Quecuty, M.L. (1997^a). La conducta engañosa: el riesgo de identificarla con mentira en el contexto legal. En F. Fariña y R. Arce (comps.): Psicología e Investigación judicial, (pp. 39-62). Madrid: Fundación Universidad-Empresa.

Hernández-Fernaud, E. y Alonso-Quecuty, M.L. (1997^b). The Cognitive Interview and Lie Detection: A new magnifying glass for Sherlock Holmes. Applied Cognitive Psychology, 11, 55-68.

Hocking, J.E.; Bauchner, J.E.; Kaminski, E.P. y Miller, G.R. (1979). Detecting deceptive communication from verbal, visual and paralinguistic cues. Human Communication Research, 6, 33-46.

Honts, C.R. y Devitt, M.K. (1993). Credibility Assessment of Verbatim Statements (CAVS). Manuscrito no publicado.

Honts, C.R.; Hodes, R.L. y Raskin, D.C. (1985). Effects of physical countermeasures on the physiological detection of deception. Journal of Applied Psychology, 70, 177-187.

Honts, C.R., Kircher, J.C. y Raskin, D.C. (1995). Polygrapher's dilemma or Psychologist's chimaera: A reply to Furedy's logico-ethical considerations for psychophysiological practitioners and researchers. International Journal of Psychophysiology, 20, 199-207.

Honts, C.R.; Raskin, D.C. y Kircher, J.C. (1987). Effects of physical countermeasures and their electromyographic detection during polygraph test for deception. Journal of Psychophysiology, 1, 241-247.

Honts, C.R.; Raskin, D.C. y Kircher, J.C. (1994). Mental and Physical Countermeasures Reduce the Accuracy of Polygraph Tests. Journal of Applied Psychology, 79, (2), 252-259.

Honts, C.H.; Raskin, D.C.; Kircher, J.C. y Hodes, R.L. (1988). Effects of spontaneous countermeasures on the physiological detection of deception. Journal of Police Science and Administration, 16, 91-94.

Horneman, C.J. y O'Gorman, J.G. (1985). Detectability in the card test as a function of the subject's verbal responses. Psychophysiology, 22, 330-333.

Horowitz, S.W. (1991). Empirical support for Statement Validity Assessment. Behavioral Assessment, 13, 293-313.

Horowitz, S.W.; Lamb, M.E.; Esplin, P.W.; Boychuk, T.D.; Krispin, O. y Reiter-Lavery, L. (1997). Reliability of criteria-based content analysis of child witness statements. Legal and Criminological Psychology, 2, 11-21.

- Horvath, F.S. (1978). An experimental comparison of the psychological stress evaluator and the galvanic response in detection of deception. Journal of Applied Psychology, 63, 338-344.
- Humphrey, N.K. (1983). Counciousness Regained, Oxford: Oxford University Press. (Traducido al español: La conquista de la conciencia. Méjico:FCE, 1987).
- Hyman, R. (1989). The psychology of deception. Annual Review Psychological, 40, 133-154.
- Iacono, W.G. (1995). Offender testimony: Detection of deception and guilty knowledge. En N. Brewer (ed.), Psychology and policing, (155-171). Nueva York: LEA.
- Iacono, W.G. y Lykken, D.T. (1997). The validity of the lie detector: Two surveys of scientific opinion. Journal of Applied Psychology, 82, (3), 426-433.
- Janisse, M.P. y Bradley, M.T. (1980). Deception, information and the pupillary response. Perceptual and Motor Skills, 50, 748-750.
- Jastrow, J. (1900). Fact and Fable in Psychology, Cambridge, MA: Riverside Press.
- Johnson, M.K. (1988a). Reality monitoring: an experimental phenomenological approach. Journal of Experimental Psychology: General, 117, (4), 390-394.
- Johnson, M.K. (1988b). Discriminating the origin of information. En T.F. Oltmanns y B.A. Maher (eds.), Delusional beliefs: Interdisciplinary perspectives, (pp 34-65). Nueva York: Wiley.
- Johnson, M.K.; Bush, J.G. y Mitchel, K.J. (1998). Interpersonal reality monitoring: Judging the sources of other people's memories. Social cognition, 16, (2), 199-224.
- Johnson, M.K.; Foley, M.A.; Suengas, A.G. y Raye, C.L. (1988). Phenomenal characteristics of memories for perceived and imagined autobiographical events. Journal of Experimental Psychology: General, 117, (4), 371-376.
- Johnson, M.K.; Hashtroudi, S. y Lindsay, D.S. (1993). Source Monitoring. Psychological Bulletin, 114, (1), 3-28.
- Johnson, M.K.; Kahan, T.L. y Raye, C.L. (1984). Dreams and reality monitoring. Journal of Experimental Psychology: General, 113, (3), 329-344.
- Johnson, M.K.; Kounios, J. Y Reeder, J.A. (1994). Time-course studies of reality monitoring and recognition. Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition, 20, (6), 1409-1419.

Johnson, M.K. y Raye, C.L. (1981). Reality monitoring. Psychological Review, 88, (1), 67-85.

Johnson, M.K.; Raye, C.L.; Wang, A.F. y Taylor, T.H. (1979). Fact and fantasy: the roles of accuracy and variability in confusing imaginations with perceptual experiences. Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory, 5, (3), 229-240.

Johnson, M.K. y Suengas, A. (1989). Reality monitoring judgements of other people's memories. Bulletin of the Psychonomic Society, 27, 107-110.

Johnson, M.M. y Rosenfeld, J.P. (1992). Oddball-evoked P300-based method of deception detection in the laboratory II: Utilization of non-selective activation of relevant knowledge. International Journal of Psychophysiology, 12, 289-306.

Kalbfleisch, P.J. (1994). The language of detecting deceit. Journal of Language and Social Psychology, 13, 469-497.

Kahan, T.; Mohsen, R.; Tandez, J. y McDonald, J. (1999). Discriminating memories for actual and imagined taste experiences: A reality monitoring approach. American Journal of Psychology, 112, (1), 97-112.

Kaster, J. (1991). Interviewing witnesses and statement analysis. Ottawa: Canadian Police College.

Kelley, H.H. (1967). Attribution theory in social psychology. En D. Levine (ed.), Nebraska Symposium on Motivation, vol.15. Lincoln: Universidad de Nebraska Press.

Kircher, J.C., Horowitz, S.W. y Raskin, D.C. (1988). Meta-analysis of mock crime studies of the control question polygraph technique. Law and Human Behavior, 12, 79-90.

Kleinmuntz, B. y Szucko, J.J. (1984). Lie detection in Ancient and Modern Times. American Psychologist, 39, (7), 766-776.

Köhnken, G. (1989). Behavioral Correlates of Statement Credibility: Theories, Paradigms and Results. En H. Wegener, F. Lösel y J. Haisch (eds.), Criminal Behavior and the Justice System. Psychological Perspectives (pp 271- 289). Nueva York: Springer.

Köhnken, G. y Wegener, H. (1982). Zur Glaubwürdigkeit von Zeugenaussagen: Experimentelle Überprüfung ausgewählter Glaubwürdigkeitskriterien. Zeitschrift fuer experimentelle und angewandte Psychologie, 29, 92-111.

Kraut, R.E. (1978). Verbal and nonverbal cues in the perception of lying. Journal of Personality and Social Psychology, 36, (4), 380-391.

Krebs, J.R. y Dawkins, R. (1984). Animal signals: mind-reading and manipulation. En J.R. Krebs y R. Dawkins (eds.), Behavioural Ecology: An evolutionary Approach, 2ª edición, (pp 380-401). Oxford: Blackwell.

- Lamb, M.E.; Sternberg, K.J.; Esplin, P.W.; Hershkowitz, I. y Orbach, Y. (1999). Assessing the Credibility of Children's Allegations of Sexual Abuses: A survey of recent research. En P.L. Ackerman, P.C. Kyllonen y R.D. Roberts (eds.), Learning and Individual Differences. Washington: American Psychological Association.
- Landry, K.L. y Brigham, J.C. (1992). The effect of training in Criteria-Based Content analysis on the ability to detect deception in adults. Law and Human Behavior, 16, (6), 663-676.
- Levine, T.R. y McCornack, S.A. (1991). The dark side of trust: Conceptualizing and measuring types of communicative suspicion. Communication Quarterly, 39, 325-340.
- Levine, T.R. y McCornack, S.A. (1992). Linking love and lies: a formal test of the McCornack and Parks model of deception detection. Journal of Social and Personal Relationships, 9, 143-154.
- Liebllich, I.; Kugelmass, S. y Ben-Shakhar, G. (1970). Efficiency of GSR detection of information as a function of stimulus set size. Psychophysiology, 6, 601-608.
- Loftus, E.F.; Donders, K.; Hoffman H.G. y Schooler, J.W. (1989). Creating new memories that are quickly accessed and confidently held. Memory and Cognition, 17, 607-616.
- Loftus, E.F.; Korf, N.L. y Schooler, J.W. (1989). Misguided memories: Sincere distortions of reality. En J.L. Yuille (comp.), Credibility Assessment (pp. 155-173). Londres: Kluwer Academic Publishers.
- Loftus, E.F.; Miller, D.G. y Burns, H.J. (1978). Semantic integration of verbal information into visual memory. Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition, 4, 19-31.
- Lykken, D.T. (1959). The GSR in the detection of guilty. Journal of Applied Psychology, 43, 385-388.
- Lykken, D.T. (1960). The validity of the guilty knowledge technique: The effects of faking. Journal of Applied Psychology, 44, 258-262.
- Lykken, D.T. (1987). The detection of deception. En L.S. Wrightsman, C.E. Willis y S.M. Kassin (eds.), On the witness stand, (pp 37-47). California: SAGE.
- Lykken, D.T. (1998). A tremor in the blood: Uses and abuses of the lie detector. Nueva York: Plenum Press.
- Maier, N.R.F. y Thurber, J.A. (1968). Accuracy of judgements of deception when an interview is watched, heard, and read. Personnel Psychology, 21, 23-30.

- Manzanero, A.L. y Diges, M. (1994). El papel de la preparación sobre el recuerdo de sucesos imaginados y percibidos. Cognitiva, 6, (1), 27-45.
- Marsh, R.L. y Hicks, J.L. (1998). Test formats change source-monitoring decision processes. Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition, 24, (5), 1137-1151.
- McCornack, S.A. (1992). Information Manipulation Theory. Communication Monographs, 59, 1-16.
- McCornack, S.A.; Levine, T.R.; Morrison, K. y Lapinski, M. (1996). Speaking of information manipulation: A critical rejoinder. Communication Monographs, 63, (1), 83-92.
- McCornack, S.A.; Levine, T.R.; Solowczuk, K.A.; Torres, H.I. y Campbell, D.M. (1992). When the alteration of information is viewed as deception: an empirical test of information manipulation theory. Communication Monographs, 59, 17-29.
- McCornack, S.A. y Parks, M.R. (1986). Deception detection and relationship development: the other side of trust. En M.L. McLaughlin (ed.), Communication Yearbook 9, (pp 377-389). California: SAGE.
- McGinnis, D. y Roberts, P. (1996). Qualitative characteristics of vivid memories attributed to real and imagined experiences. American Journal of Psychology, 109, (1), 59-77.
- Metts, S. (1989). An exploratory investigation of deception in close relationships. Journal of Social and Personal relationships, 6, 159-180.
- Millar, M.G. y Millar, K.U. (1997). The effects of cognitive capacity and suspicion on truth bias. Communication Research, 24, 556-570.
- Millar, M.G. y Millar, K.U. (1998). The effects of suspicion on the recall of cues to make veracity judgements. Communication Reports, 11, 57-65.
- Miller, G.R. y Burgoon, J.K. (1982). Factors affecting assessments of witness credibility. En N.L. Kerr y R.M. Bray (eds.), The Psychology of the Courtroom, (pp169-194). Londres: Academic Press.
- Mira, E. (1932). Manual de Psicología Jurídica. Barcelona: Salvat.
- Mira, J.J. y Diges, M (1991). Teorías intuitivas sobre memoria de testigos: un examen de metamemoria. Revista de Psicología Social, 6, (1), 47-60.
- Mitchell, R.W. (1986). A framework for discussing deception. En R.W. Mitchell y N.S. Thomson (eds): Deception: perspective on Human and Nonhuman Deceit, (pp 3-40). Nueva York: State University of Nueva York Press.

- Moya, M. (1999). Persuasión y cambio de actitudes. En J.F. Morales (coord.), Psicología Social (2ª ed.), (pp. 215-232). Madrid: McGraw Hill.
- Núñez, M. y Rivière, A. (1994). Engaño, intenciones y creencias en el desarrollo y evolución de una psicología natural. Estudios de Psicología, 52, 83-128.
- Patrick, C.J. y Iacono, W.G. (1991). A Comparison of Field and Laboratory Polygraphs in the Detection of Deception. Psychophysiology, 28, (6), 632-638.
- Petty, R.E. y Cacioppo, J.T. (1981). Attitudes and persuasion: Classic and Contemporary Approaches. Dubuque: William C. Brown.
- Petty, R.E. y Cacioppo, J.T. (1986). Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change. Nueva York: Springer-Verlag.
- Raskin, D.C. (1989). Psychological Methods in Criminal Investigation and Evidence. Nueva York: Springer.
- Raskin, D.C. y Esplin, P.W. (1991a). Assessment of children's statements of sexual abuse. En J. Doris (ed.), The suggestibility of children's recollections. Implications for eyewitness testimony, (pp 153-164). Washington: American Psychological Association.
- Raskin, D.C. y Esplin, P.W. (1991b). Statement Validity Assessment: Interview procedures and content analysis of children's statements of sexual abuse. Behavioral Assessment, 13, 265-291.
- Raskin, D.C. y Steller, M. (1989). Assessing credibility of allegations of child sexual abuse: polygraph examinations and statement analysis. En H. Wegener, F. Lösel y J. Haisch (eds.), Criminal Behavior and the Justice System. Psychological Perspectives, (pp 290- 302). Nueva York: Springer.
- Raskin, D.C. y Podlesny, J.A. (1987). Truth and Deception. A reply to Lykken. En L.S. Wrightsman, C.E. Willis y S.M. Kassin (eds.), On the witness stand, (pp 48-56). California: SAGE.
- Reber, A. S. (1989). Implicit learning and tacit knowledge. Journal of experimental Psychology: General, 18, (3), 219-235.
- Reber, A. S.; Walkenfeld, F. F. y Hernstadt, R. (1991). Implicit and Explicit Learning: Individual Differences and IQ. Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition, 17, (5), 888-896.
- Reid, J.E. (1947). A revised questioning technique in lie-detection tests. Journal of Criminal Law and Criminology, 37, 542-547.
- Rivière, A. (1991). Objetos con mente. Madrid: Alianza.

- Rodrigo, M.J. (1985). Las teorías implícitas en el conocimiento social. Infancia y Aprendizaje, 31-32, 145-156.
- Rodrigo, M.J. (1993). Representaciones y procesos en las teorías implícitas. En M.J. Rodrigo, A. Rodríguez y J. Marrero (eds.), Las teorías implícitas. Una aproximación al conocimiento cotidiano, (pp 95-122). Madrid: Visor.
- Rodrigo, M.J.; Rodríguez, A. y Marrero, J. (1993). Las teorías implícitas. Una aproximación al conocimiento cotidiano. Madrid: Visor.
- Rosenfeld, J.P. (1995). Alternative views of Bashore y Rapp's (1993) alternatives to traditional polygraphy: A critique. Psychological Bulletin, 117, (1), 159-166.
- Rosenfeld, J.P. (1997). On Furedy's (1993) Call for Abolition of Research and Practice with the Control Question Test. The Journal of Credibility Assessment and Witness Psychology, 1, (1), 4-8.
- Rosenfeld, J.P; Angell, A.; Johnson, M. y Qian, J. (1991). An ERP-Based, Control-Question lie detector analog: algorithms for discriminating effects within individuals' average waveforms. Psychophysiology, 28, (3), 319-335.
- Ruby, C.L. y Brigham, J.C. (1997). The usefulness of the Criteria-Based Content Analysis Technique in distinguishing between truthful and fabricated allegations: A critical review. Psychology, Public Policy and Law, 3, 705-737.
- Santilla, P.; Roppola, H. Y Niemi, P. (1999). Assessing the truthfulness of witness statements made by children (aged 7-8, 10-11 and 13-14) employing scales derived from Johnson y Raye's model of reality monitoring. Expert evidence, 6, 273-289.
- Saks, M.J. y Hastie, R. (1986). Social psychology in court. Florida: Krieger Publishing Co.
- Saxe, L.; Dougherty, D. y Cross, T. (1985). The Validity of Polygraph Testing: A scientific analysis and public controversy. American Psychologist, 40, (3), 355-366.
- Saxe, L.; Dougherty, D. y Cross, T. (1987). The validity of polygraph testing. En L.S. Wrightsman, C.E. Willis y S.M. Kassin (eds.), On the Witness Stand, (pp 14-36). California: SAGE.
- Sommer, V. (1995). Elogio de la mentira. Barcelona: Galaxia Gutenberg. (Traducido del original en alemán Lob der Lüge. Munich: C.H. Beck'sche Verlagsbuchhandlung, 1992).
- Sporer, S.L. (1997). The less travelled road to truth: verbal cues in deception detection in accounts of fabricated and self-experienced events. Applied Cognitive Psychology, 11, 373-397.

- Steller, M. (1989). Recent developments in statement analysis. En J.C. Yuille (ed.), Credibility Assessment, (pp 135-154). Londres: Kluwer Academic Publishers.
- Steller, M. y Könhken, G. (1989). Criteria-Based Statement Analysis. En D.C. Raskin (ed.), Psychological Methods in Criminal Investigation and Evidence, (pp 217-246). Nueva York: Springer.
- Steller, M.; Wellershaus, P. y Wolf, T. (1988, Junio). Empirical validation of criteria-based content analysis. Comunicación presentada al NATO Advanced Study Institute on Credibility Assessment, Maratea, Italia.
- Stern, W. (1902). Zur Psychologie der Aussage. Zeitschrift für die gesamte Strafrechtswissenschaft, 22.
- Stiff, J.B.; Kim, H.J. y Ramesh, C.N. (1992). Truth biases and aroused suspicion in relational deception. Communication Research, 19, 326-345.
- Stiff, J.B. y Miller, G.R. (1986). "Come to think of it ...". Interrogative probes, deceptive communication, and deception detection. Human Communication Research, 12, (3), 339-357.
- Stiff, J.B.; Miller, G.R.; Sleight, C.; Mongeau, P.; Garlick, R. y Rogan, R. (1989). Explanations for visual cue primacy in judgements of honesty and deceit. Journal of Personality and Social Psychology, 56, (4), 555-564.
- Suengas, A. (1991). El origen de los recuerdos. En J.M. Ruiz-Vargas (ed.), Psicología de la memoria, (pp 409-427). Madrid: Alianza.
- Suengas, A. y Johnson, M.K. (1988). Qualitative effects of rehearsal on memories for perceived and imagined complex events. Journal of Experimental Psychology: General, 117, (4), 377-389.
- Thackray, R.I. y Orme, M.T. (1968). Effects of the type of stimulus employed and the level of subject awareness on the detection of deception. Journal of Applied Psychology, 52, 234-239.
- Trankell, A. (1963). Vittnespsykologins arbetsmetoder. Estocolmo: Bokförlaget Liber (Traducción al inglés Reliability of Evidence. Estocolmo: Rotobekmann., 1972).
- Triana, B. (1987). Teorías implícitas de los padres sobre el desarrollo y la educación y su incidencia en los juicios sociales. Tesis Doctoral publicada por el Servicio de Publicaciones de la Universidad de la Laguna.
- Triana, B. (1991). Las concepciones de los padres sobre el desarrollo: teorías personales o teorías culturales. Infancia y Aprendizaje, 54, 19-39.

- Triana, B. (1993). Las teorías implícitas de los padres sobre la infancia y el desarrollo. En M.J. Rodrigo, A. Rodríguez y J. Marrero (eds.), Las teorías implícitas. Una aproximación al conocimiento cotidiano, (pp 203-241). Madrid: Visor.
- Triana, B. y Rodrigo, M.J. (1985). El concepto de infancia en nuestra sociedad: una investigación sobre teorías implícitas de los padres. Infancia y Aprendizaje, 31-32, 157-171.
- Triplett, N. (1900). The psychology of conjuring deceptions. American Journal of Psychology, 11, 439-510.
- Trovillo, P.V. (1939). A history of lie detection. Journal of Criminal Law and Criminology, 29, 848-881.
- Undeutsch, U. (1989). The development of statement reality analysis. En J.C. Yuille (ed.), Credibility Assessment, (pp 101-119). Londres: Kluwer Academic Publishers.
- Waid, W.M.; Orne, E.C.; Cook, M.R. y Orne, M.T. (1978). Effects of attention, as indexed by subsequent memory, on electrodermal detection of information. Journal of Applied Psychology, 63, 728-733.
- Waid, W.M. y Orne, M.T. (1981). Cognitive, social and personality processes in the physiological detection of deception. En L. Berkowitz (ed.), Advances in Experimental Social Psychology (pp 61-106). Nueva York: Academic Press.
- Wells, G.L. y Loftus, E.F. (1991). Commentary: Is this child fabricating?. Reactions to a new assessment technique. En J. Doris (ed.), The suggestibility of children's recollections. Implications for eyewitness testimony, (pp 168-171). Washington: American Psychological Association.
- White, P. (1984). A model of the Layperson as Pragmatic. Personality and Social Psychology Bulletin, 10, (3), 333-348.
- Whiten, A. y Byrne, R.W. (1988). Tactical deception in primates. Behavioral and Brain Sciences, 11, 233-273.
- Woodruff, G. y Premack, D. (1979). Intentional communication in the chimpanzee: The developmental of deception. Cognition, 7, 333-362.
- Wrightsmann, L.S. (1987). Psychology and legal system. California: Brooks Cole Publishing Co.
- Yuille, J.C. (1988, Junio). A simulation study of criterion based content analysis. Comunicación presentada al NATO Advanced Study Institute on Credibility Assessment, Maratea, Italia.

Yuille, J.C. (1989). Credibility Assessment. Londres: Kluwer Academic Publishers.

Yuille, J.C. y Custshall, J. (1989). Analysis of the statement of victims, witnesses and suspects. En J.C. Yuille (ed.), Credibility Assessment, (pp 175-191). Londres: Kluwer Academic Publishers.

Zagorin, P. (1996). The historical significance of lying and dissimulation. Social Research, 63, 863-912.

Zaragoza, M.S. y Lane, S.M. (1994). Source misattributions and the suggestibility of eyewitness memory. Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition, 20, (4), 934-945.

Zimbardo, P.; Snyder, M; Thomas, J.; Gold, A. y Gurwitz, S. (1970). Modifying the impact of persuasive communications with external distraction. Journal of Personality and Social Psychology, 16, 669-680.

Zhou, L; Yang, W.; Liao, S. y Zou, H. (1999). Experimental study of lie detection with P300 in simulated crime. Chinese Journal of Clinical Psychology, 7, 1, 31-33.

Zuckerman, M.; DePaulo, B.M. y Rosenthal, R. (1981). Verbal and nonverbal communication of deception. En L. Berkowitz (ed.), Advances in Experimental Social Psychology, vol. 14, (pp 1-59). Nueva York: Academic Press.

Zuckerman, M.; Driver, R. y Koestner, R. (1982). Discrepancy as a cue to actual and perceived deception. Journal of Nonverbal Behavior, 7, 95-100.

APÉNDICE 1

INSTRUCCIONES

Este cuadernillo está compuesto por varias preguntas sobre las mentiras. Tu tarea consistirá en leer cuidadosamente estas preguntas para, a continuación, darnos cinco posibles respuestas.

GRACIAS POR TU COLABORACIÓN

¿QUÉ CONDICIONES DEBEN DARSE PARA PODER DECIR QUE ALGO ES MENTIRA?

- 1.- _____
- 2.- _____
- 3.- _____
- 4.- _____
- 5.- _____

¿EN QUÉ SITUACIONES CREES QUE SE SUELE MENTIR MÁS?

- 1.- _____
- 2.- _____
- 3.- _____
- 4.- _____
- 5.- _____

¿QUIÉNES SON LOS QUE MIENTEN MÁS FRECUENTEMENTE?

- 1.- _____
- 2.- _____
- 3.- _____
- 4.- _____
- 5.- _____

¿QUIÉNES SON LAS VÍCTIMAS MÁS FRECUENTES DE LAS MENTIRAS?

- 1.- _____
- 2.- _____
- 3.- _____
- 4.- _____
- 5.- _____

¿CUÁLES CREES TÚ QUE SON LAS HABILIDADES COGNITIVAS NECESARIAS PARA SER UN BUEN MENTIROSO?

1.- _____

2.- _____

3.- _____

4.- _____

5.- _____

¿CUÁLES CREES TÚ QUE SON LAS HABILIDADES COGNITIVAS NECESARIAS PARA SER UN BUEN DETECTOR DE MENTIRAS?

1.- _____

2.- _____

3.- _____

4.- _____

5.- _____

¿QUÉ CREES QUE DEBEN HACER LAS PERSONAS PARA QUE NO SE LES NOTE QUE ESTÁN MINTIENDO?

1.- _____

2.- _____

3.- _____

4.- _____

5.- _____

¿EN QUÉ CREES QUE SE DEBEN FIJAR LAS PERSONAS PARA DETECTAR SI OTRO LES ESTÁ MINTIENDO?

1.- _____

2.- _____

3.- _____

4.- _____

5.- _____

¿QUÉ TIPO DE INFORMACIÓN HAY QUE EVITAR MENCIONAR EN UNA MENTIRA PARA QUE TENGA ÉXITO?

1.- _____

2.- _____

3.- _____

4.- _____

5.- _____

¿QUÉ TIPO DE INFORMACIÓN HAY QUE INCLUIR EN UNA MENTIRA PARA QUE TENGA ÉXITO?

1.- _____

2.- _____

3.- _____

4.- _____

5.- _____

¿QUÉ TIPO DE INFORMACIÓN HAY QUE BUSCAR EN UNA MENTIRA PARA PODER DESCUBRIRLA?

1.- _____

2.- _____

3.- _____

4.- _____

5.- _____

SI CREES QUE EXISTE ALGÚN ASPECTO DE LA MENTIRA QUE NO HA QUEDADO RECOGIDO EN ESTAS PREGUNTAS, POR FAVOR, INDÍCANOSLO.

ITEMS SOBRE LA DETECCIÓN DE LA MENTIRA

Items sobre las claves psicofisiológicas asociadas al mentiroso

1. Los mentirosos tragan saliva constantemente.
2. Los mentirosos no suelen ponerse colorados.
3. Los mentirosos que mienten sobre algo muy importante para ellos son descubiertos más fácilmente por el polígrafo.
4. Los mentirosos no suelen respirar más agitadamente que los sinceros.
5. Los mentirosos tienen reacciones en la piel.
6. Los mentirosos no tienen un patrón de respuestas fisiológicas distinto del habitual.
7. A los mentirosos se les altera la actividad eléctrica del cerebro.
8. A los mentirosos no se les altera el ritmo cardíaco.
9. A los mentirosos se les altera la respiración.
10. Los mentirosos no sudan más de lo habitual.
11. Los mentirosos pueden ser detectados con el polígrafo o máquina de la verdad.
12. Los mentirosos no tienen alteraciones psicofisiológicas.
13. A los mentirosos se les contrae y se les dilata la pupila.
14. Los mentirosos sudan poco por la frente.
15. Los mentirosos que conocen las preguntas que se les van a hacer no son detectables por el polígrafo.
16. Las personas no saben valorar la eficacia real del polígrafo.
17. El polígrafo no puede confundir las reacciones del mentiroso con otras emociones.

Items sobre las claves conductuales asociadas al mentiroso

1. Los mentirosos se suelen frotar las manos.
2. Los mentirosos suelen mantener la cabeza bien erguida.
3. Las personas con buena apariencia suelen ser más creíbles.
4. Los buenos mentirosos procuran dar una mala imagen.
5. A los mentirosos les tiemblan las manos.
6. Los buenos mentirosos se comportan como si fueran poco extrovertidos.
7. Los buenos mentirosos tienen un buen control de la expresión de la cara.
8. Los mentirosos no suelen tener un comportamiento extraño.
9. Los buenos mentirosos procuran no hacer gestos exagerados.
10. Los buenos mentirosos se muestran risueños cuando mienten.
11. Los buenos mentirosos miran a los ojos de su víctima.
12. Los mentirosos muestran una expresión corporal consistente con lo que están diciendo.
13. Los mentirosos no sonríen con toda la boca y frunciendo los ojos.
14. Los mentirosos se tocan más a sí mismos que los sinceros.
15. Los mentirosos hacen menos movimientos con las manos y brazos que los sinceros.
16. Los mentirosos que sospechan que han sido descubiertos reducen su conducta y son más difíciles de detectar.
17. Los mentirosos que sospechan que han sido descubiertos intentan ocultar el engaño no poniéndose nerviosos.
18. Los mentirosos que ocultan información realizan muchos movimientos de manos, brazos, pies y piernas.
19. Los mentirosos que planifican sus mentiras pueden controlar su comportamiento mientras mienten.

20. Los mentirosos nunca intentan taparse disimuladamente la boca con la mano.
21. Los mentirosos utilizan mucho la cara para encubrir sus mentiras.
22. Los mentirosos no suelen tener tics en la cara.
23. Los mentirosos pestañean mucho.
24. Los buenos mentirosos suelen mostrar su cuerpo a su víctima para no ser descubiertos.
25. Los mentirosos suelen ocultar las palmas de las manos.
26. Los mentirosos no suelen llevarse las manos a la cara.
27. Los mentirosos disimulan el gesto de taparse la boca tosiendo ligeramente.
28. Los mentirosos no suelen tocarse la nariz.
29. Los mentirosos miran a la cara a sus víctimas.
30. Los hombres cuando mienten sobre algo poco importante se frotan vigorosamente los ojos.
31. Los hombres cuando dicen una mentira muy grande no desvían la vista.
32. Los mentirosos aprietan los dientes y muestran una sonrisa falsa.
33. Los mentirosos no evitan mirar a la cara a su víctima frotándose los ojos.
34. Los mentirosos sienten que el cuello de la camisa les ahoga y hacen el gesto de aflojarlo.
35. Los mentirosos no suelen comportarse de forma insistente.
36. Los mentirosos intentan dar pena para ser creídos.

Items sobre las claves paraverbales asociadas al mentiroso

1. Los buenos mentirosos procuran hablar con poco entusiasmo.
2. Los mentirosos suelen hablar más rápido de lo habitual.
3. Los mentirosos no suelen titubear.
4. Los buenos mentirosos evitan hacer pausas muy largas.
5. Los buenos mentirosos hablan con poca naturalidad.
6. Los buenos mentirosos tienen una voz fuerte y segura.
7. A los mentirosos no les suele temblar la voz.
8. Los mentirosos muestran seguridad en lo que dicen.
9. Los mentirosos suelen hablar de forma fluida.
10. A los mentirosos se les traba la lengua.
11. Los mentirosos tardan menos en responder a una pregunta que los sinceros.
12. Los mentirosos hablan más que los sinceros.
13. Los mentirosos hacen menos pausas que los sinceros.
14. Los mentirosos hablan más rápido que los sinceros.
15. Los mentirosos utilizan el mismo tono de voz que los sinceros.
16. A los mentirosos que preparan sus mentiras se les nota el estrés en la voz.
17. Los mentirosos no tienen cambios en su tono de voz.
18. Los mentirosos dudan mucho mientras hablan.
19. A las mujeres que mienten su tono de voz no las delata.
20. El tono de voz no facilita la discriminación entre la mentira y las exageraciones.
21. El tono de voz no facilita la discriminación entre la mentira y las minimizaciones.

Items sobre las claves del mensaje

1. Los buenos mentirosos dan detalles sobre sus pensamientos y no dan detalles sobre el medio externo.
2. Los mentirosos deben variar lo que cuentan dando diferentes versiones de los hechos.
3. Los mentirosos suelen dar la información de forma poco organizada.
4. Los buenos mentirosos dan poca información con contenido emocional.

5. Los buenos mentirosos dan información flexible poniendo muchos ejemplos.
6. Los buenos mentirosos intentan dar información que le reste importancia al tema sobre el que hablan.
7. Los buenos mentirosos dan información que hace parecer mentira lo que es verdad.
8. Los mentirosos justifican poco la información que dan.
9. Los mentirosos suelen irse por las ramas.
10. Los buenos mentirosos procuran dar información redundante o repetitiva.
11. Los buenos mentirosos dan información imprecisa.
12. Los mentirosos dan poca información concreta.
13. Los mentirosos son breves contando sus mentiras.
14. Los buenos mentirosos son muy precisos dando la información.
15. Los buenos mentirosos dan poca información.
16. Los buenos mentirosos evitan dar demasiadas explicaciones.
17. Los buenos mentirosos procuran demostrar sus deseos de ser creído.
18. Los buenos mentirosos no se equivocan.
19. Los buenos mentirosos procuran dar muchos detalles.
20. Los buenos mentirosos evitan utilizar un vocabulario muy complejo.
21. Los buenos mentirosos procuran dar información que sea demasiado complicada.
22. Los buenos mentirosos evitan dar información que tenga muchas interpretaciones posibles.
23. Los buenos mentirosos incluyen información que la otra persona no quiere oír.
24. Los buenos mentirosos hacen hincapié en que ellos han vivido esos hechos.
25. Los buenos mentirosos no incluyen en su mentira ninguna información que sea verdadera.
26. Los buenos mentirosos incluyen en su mentira información bien elaborada.
27. Los buenos mentirosos evitan dar en su mentira muchas explicaciones aclaratorias.
28. Los buenos mentirosos evitan que se conozcan sus intereses.
29. Los buenos mentirosos dan mucha información que no tiene nada que ver con la historia.
30. Los buenos mentirosos evitan dar información que de por sí es increíble.
31. Los buenos mentirosos hablan de cosas que suceden en contadas ocasiones.
32. Los buenos mentirosos evitan dar información que sea fácilmente comprobable.
33. Los buenos mentirosos dan información muy vaga e imprecisa.
34. Los buenos mentirosos incluyen en su mentira información cotidiana poco llamativa.
35. Los buenos mentirosos evitan dar información que provoque risa.
36. Los buenos mentirosos evitan que en su mentira hayan contradicciones.
37. Los buenos mentirosos dan información objetiva.
38. Los mentirosos no incluyen en su mentira información a favor y en contra de lo que dicen.
39. Los mentirosos no basan sus mentiras en la razón y las explicaciones.
40. Los mentirosos suelen presentar la información de forma confusa.
41. Los mentirosos cometen muchos errores verbales.
42. Los mentirosos tienden a creer que su mensaje es muy objetivo.
43. Los mentirosos no pueden ser descubiertos atendiendo al contenido de su mensaje.
44. Los mentirosos incluyen en sus relatos poca información sobre cosas que han oído.
45. Los mentirosos incluyen en sus relatos mucha información sobre cosas que han visto.
46. Los mentirosos incluyen en sus relatos poca información sobre cosas que han tocado.
47. Los mentirosos incluyen en sus relatos mucha información sobre cosas que han oído.
48. Los mentirosos incluyen en sus relatos poca información sobre la funcionalidad de las cosas.
49. Los mentirosos incluyen en sus relatos mucha información sobre la posición en el espacio de las personas y los objetos.
50. Los mentirosos incluyen en sus relatos poca información sobre el momento en que ocurrieron los hechos.

51. Los mentirosos incluyen en sus relatos mucha información sobre la duración de los hechos.
52. Los mentirosos incluyen en sus mentiras información sobre sus procesos cognitivos.
53. Los mentirosos incluyen en sus mentiras poca información sobre su razonamiento sobre los hechos.
54. Los mentirosos incluyen en sus mentiras información sobre su toma de decisiones durante los hechos.
55. Los mentirosos incluyen en sus mentiras poca información sobre posibles soluciones alternativas a los hechos.
56. Los mentirosos incluyen en sus mentiras información sobre lo que ven y oyen.
57. Los mentirosos incluyen en sus mentiras poca información sobre lo que perciben.
58. Los mentirosos incluyen en sus mentiras reflexiones sobre los hechos.
59. Los mentirosos incluyen en sus mentiras poca información sobre qué sintieron durante los hechos.
60. Los mentirosos incluyen en sus mentiras información sobre otras situaciones en que sintieron lo mismo.
61. Los mentirosos incluyen en sus mentiras poca información sobre sí mismos.
62. Los mentirosos incluyen en sus mentiras información sobre las dificultades que se encontraron durante los hechos.
63. Los mentirosos cuentan las cosas de forma flexible.
64. Los mentirosos no hacen referencia a las acciones que sucedieron durante los hechos.
65. Los mentirosos reproducen en su relato las conversaciones que se mantuvieron durante los hechos.
66. Los mentirosos no hacen referencia a las reacciones de las personas que participaron en los hechos.
67. Los mentirosos cuentan complicaciones inesperadas ocurridas durante los hechos.
68. Los mentirosos no incluyen en sus relatos detalles poco importantes.
69. Los mentirosos incluyen en sus relatos detalles poco frecuentes.
70. Los mentirosos se autocorrigen muy pocas veces.
71. Los mentirosos admiten que no recuerdan algunos detalles de los hechos.
72. Los mentirosos no plantean dudas sobre lo que dicen.
73. Los mentirosos modifican los tiempos de los verbos que usan.
74. Los mentirosos utilizan muchas palabras que sirven de enlace entre frases.
75. Los mentirosos responden perfectamente a las preguntas directas.
76. Los mentirosos tienen una forma de hablar poco consistente.
77. Los mentirosos utilizan los pronombres perfectamente.
78. Los mentirosos utilizan conceptos muy generales donde deberían emplearse conceptos específicos.
79. Los mentirosos utilizan los artículos indefinidos perfectamente.
80. Los mentirosos utilizan los artículos definidos de forma incorrecta.
81. Los mentirosos utilizan sinónimos para describir el mismo objeto.
82. Los mentirosos no utilizan sinónimos para describir la misma persona.
83. Los mentirosos no utilizan a otros para que avalen su sinceridad.
84. Las buenas mentiras no deben ser demasiado exageradas.
85. Los mensajes que creemos falsos los percibimos como más consistentes.
86. Las mentiras suelen contener información importante.
87. Las buenas mentiras se expresan en un lenguaje poco sofisticado.
88. Las mentiras se pueden distinguir de la verdad por el tipo de información que transmiten.
89. Las mentiras no suelen contener información ambigua.

90. Las mentiras sobre temas poco importantes para la víctima no le producen ninguna reacción emocional.
91. Las mentiras contienen poca información subjetiva.
92. Las mentiras pueden descubrirse con mayor o menor dificultad atendiendo al tema del mensaje.
93. Las mentiras suelen tener una estructura lógica.
94. En las mentiras se distinguen partes exageradamente largas o breves en el relato.
95. Las mentiras son difíciles de distinguir de las ironías.
96. Los buenos mentirosos no varían su forma de mentir para que no los descubran.

HISTORIAS QUE REPRESENTAN CADA TIPO DE CLAVES DE DETECCIÓN DE LA MENTIRA

Claves fisiológicas de la mentira: D. Ramón González es Juez en un Juzgado de Instrucción de Tenerife. Actualmente está instruyendo un sumario de un caso muy complejo. Lleva varios días interrogando a todas las personas implicadas en los hechos. Este juez cree que a los mentirosos los delata lo alterados que se ponen cuando mienten.

Claves conductuales de la mentira: D. Ramón González es Juez en un Juzgado de Instrucción de Tenerife. Actualmente está instruyendo un sumario de un caso muy complejo. Lleva varios días interrogando a todas las personas implicadas en los hechos. Este juez cree que a los mentirosos se les nota que mienten en su forma de comportarse.

Claves paraverbales de la mentira: D. Ramón González es Juez en un Juzgado de Instrucción de Tenerife. Actualmente está instruyendo un sumario de un caso muy complejo. Lleva varios días interrogando a todas las personas implicadas en los hechos. Este juez cree que a los mentirosos los delata su forma nerviosa de hablar.

Claves de mensaje: D. Ramón González es Juez en un Juzgado de Instrucción de Tenerife. Actualmente está instruyendo un sumario de un caso muy complejo. Lleva varios días interrogando a todas las personas implicadas en los hechos. Este juez cree es posible descubrir las mentiras basándose en las declaraciones de los mentirosos, porque las declaraciones falsas poseen unas características específicas.

CUESTIONARIO DE TEORÍAS IMPLÍCITAS SOBRE LA DETECCIÓN DE LA MENTIRA

NOMBRE:.....
EDAD:.....SEXO:..... CURSO:.....

El objeto de esta investigación es conocer lo que saben las personas acerca de lo que piensan los demás sobre como descubrir a los mentirosos. Para ello te presentaremos a un personaje que tiene una determinada opinión sobre lo que hacen y dicen los mentirosos. Lee atentamente esta descripción.

D. Ramón González es Juez en un Juzgado de Instrucción de Tenerife. Actualmente está instruyendo un sumario de un caso muy complejo. Lleva varios días interrogando a todas las personas implicadas en los hechos. Este juez cree que es posible descubrir a los mentirosos basándose en sus declaraciones, porque las mentiras son muy distintas de las declaraciones verdaderas.

A continuación te presentamos una serie de frases. Tu tarea consiste en indicarnos en qué medida cada una de estas frases representa la idea que este Juez de Instrucción tiene sobre los mentirosos.

De bajo de cada frase verás una escala de 7 puntos. Si una frase no representa en absoluto lo que este Juez piensa sobre los mentirosos, deberás marcar el 1. Si una frase representa perfectamente lo que este Juez piensa, deberás marcar el 7. Utiliza las puntuaciones intermedias para las frases que estén parcialmente de acuerdo o no con lo que piensa este Juez.

GRACIAS POR TU COLABORACIÓN

1 4 39 Los mentirosos no basan sus mentiras en la razón y las explicaciones.

1 2 3 4 5 6 7

(total desacuerdo) (total acuerdo)

2 5 1 Los mentirosos se suelen frotar las manos.

1 2 3 4 5 6 7

(total desacuerdo) (total acuerdo)

3 4 1 Los buenos mentirosos dan detalles sobre sus pensamientos y no dan detalles sobre el medio externo.

1 2 3 4 5 6 7

(total desacuerdo) (total acuerdo)

4 7 1 Los buenos mentirosos procuran hablar con poco entusiasmo.

1 2 3 4 5 6 7

(total desacuerdo) (total acuerdo)

5 4 40 Los mentirosos suelen presentar la información de forma confusa.

1 2 3 4 5 6 7

(total desacuerdo) (total acuerdo)

6 4 2 Los mentirosos deben variar lo que cuentan dando diferentes versiones de los hechos.

1 2 3 4 5 6 7

(total desacuerdo) (total acuerdo)

7 4 41 Los mentirosos cometen muchos errores verbales.

1 2 3 4 5 6 7

(total desacuerdo) (total acuerdo)

8 4 3 Los mentirosos suelen dar la información de forma poco organizada.

1 2 3 4 5 6 7

(total desacuerdo) (total acuerdo)

9 4 42 Los mentirosos tienden a creer que su mensaje es muy objetivo.

1 2 3 4 5 6 7

(total desacuerdo) (total acuerdo)

10 6 3 Los mentirosos que mienten sobre algo muy importante para ellos son descubiertos más fácilmente por el polígrafo.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

11 6 1 Los mentirosos tragan saliva constantemente.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

12 4 4 Los buenos mentirosos dan poca información con contenido emocional.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

13 4 43 Los mentirosos no pueden ser descubiertos atendiendo al contenido de su mensaje.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

14 6 4 Los mentirosos no suelen respirar más agitadamente que los sinceros.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

15 4 44 Los mentirosos incluyen en sus relatos poca información sobre cosas que han oído.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

16 4 45 Los mentirosos incluyen en sus relatos mucha información sobre cosas que han visto.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

17 7 2 Los mentirosos suelen hablar más rápido de lo habitual.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

18 4 70 Los mentirosos se autocorrigieron muy pocas veces.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

19 4 72 Los mentirosos no plantean dudas sobre lo que dicen.

1 2 3 4 5 6 7

(total desacuerdo) (total acuerdo)

20 4 46 Los mentirosos incluyen en sus relatos poca información sobre cosas que han tocado.

1 2 3 4 5 6 7

(total desacuerdo) (total acuerdo)

21 4 5 Los buenos mentirosos dan información flexible poniendo muchos ejemplos.

1 2 3 4 5 6 7

(total desacuerdo) (total acuerdo)

22 4 77 Los mentirosos utilizan los pronombres perfectamente.

1 2 3 4 5 6 7

(total desacuerdo) (total acuerdo)

23 6 2 Los mentirosos no suelen ponerse colorados.

1 2 3 4 5 6 7

(total desacuerdo) (total acuerdo)

24 4 47 Los mentirosos incluyen en sus relatos mucha información sobre cosas que han oído.

1 2 3 4 5 6 7

(total desacuerdo) (total acuerdo)

25 6 6 Los mentirosos no tienen un patrón de respuestas fisiológicas distinto del habitual.

1 2 3 4 5 6 7

(total desacuerdo) (total acuerdo)

26 4 84 Las buenas mentiras no debe ser demasiado exageradas.

1 2 3 4 5 6 7

(total desacuerdo) (total acuerdo)

27 5 6 Los buenos mentirosos se comportan como si fueran poco extrovertidos.

1 2 3 4 5 6 7

(total desacuerdo) (total acuerdo)

28 4 86 Las mentiras suelen contener información importante.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

29 5 2 Los mentirosos suelen mantener la cabeza bien erguida.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

30 4 48 Los mentirosos incluyen en sus relatos poca información sobre la funcionalidad de las cosas.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

31 4 89 Las mentiras no suelen contener información ambigua.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

32 4 6 Los buenos mentirosos intentan dar información que le reste importancia al tema sobre el que hablan.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

33 4 91 Las mentiras contienen poca información subjetiva.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

34 5 3 Las personas con buena apariencia suelen ser más creíbles.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

35 4 49 Los mentirosos incluyen en sus relatos mucha información sobre la posición en el espacio de las personas y los objetos.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

36 4 93 Las mentiras suelen tener una estructura lógica.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

37 7 3 Los mentirosos no suelen titubear.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

38 6 7 A los mentirosos se les altera la actividad eléctrica del cerebro.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

39 4 95 Las mentiras son difíciles de distinguir de las ironías.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

40 4 50 Los mentirosos incluyen en sus relatos poca información sobre el momento en que ocurrieron los hechos.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

41 4 7 Los buenos mentirosos dan información que hace parecer mentira lo que es verdad.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

42 4 51 Los mentirosos incluyen en sus relatos mucha información sobre la duración de los hechos.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

43 4 52 Los mentirosos incluyen en sus mentiras información sobre sus procesos cognitivos.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

44 5 7 Los buenos mentirosos tienen un buen control de la expresión de la cara.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

45 7 4 Los buenos mentirosos evitan hacer pausas muy largas.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

46 4 53 Los mentirosos incluyen en sus mentiras poca información sobre su razonamiento sobre los hechos.

1	2	3	4	5	6	7
(total desacuerdo)				(total acuerdo)		

47 4 54 Los mentirosos incluyen en sus mentiras información sobre su toma de decisiones durante los hechos.

1	2	3	4	5	6	7
(total desacuerdo)				(total acuerdo)		

48 5 4 Los buenos mentirosos procuran dar una mala imagen.

1	2	3	4	5	6	7
(total desacuerdo)				(total acuerdo)		

49 4 55 Los mentirosos incluyen en sus mentiras poca información sobre posibles soluciones alternativas a los hechos.

1	2	3	4	5	6	7
(total desacuerdo)				(total acuerdo)		

50 4 56 Los mentirosos incluyen en sus mentiras información sobre lo que ven y oyen.

1	2	3	4	5	6	7
(total desacuerdo)				(total acuerdo)		

51 4 10 Los buenos mentirosos procuran dar información redundante o repetitiva.

1	2	3	4	5	6	7
(total desacuerdo)				(total acuerdo)		

52 4 57 Los mentirosos incluyen en sus mentiras poca información sobre lo que perciben.

1	2	3	4	5	6	7
(total desacuerdo)				(total acuerdo)		

53 4 58 Los mentirosos incluyen en sus mentiras reflexiones sobre los hechos.

1	2	3	4	5	6	7
(total desacuerdo)				(total acuerdo)		

54 5 10 Los buenos mentirosos se muestran risueños cuando mienten.

1	2	3	4	5	6	7
(total desacuerdo)				(total acuerdo)		

55 4 59 Los mentirosos incluyen en sus mentiras poca información sobre qué sintieron durante los hechos.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

56 7 5 Los buenos mentirosos hablan con poca naturalidad.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

57 4 60 Los mentirosos incluyen en sus mentiras información sobre otras situaciones en que sintieron lo mismo.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

58 4 61 Los mentirosos incluyen en sus mentiras poca información sobre sí mismos.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

59 4 62 Los mentirosos incluyen en sus mentiras información sobre las dificultades que se encontraron durante los hechos.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

60 4 63 Los mentirosos cuentan las cosas de forma flexible.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

61 5 5 A los mentirosos les tiemblan las manos.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

62 4 64 Los mentirosos no hacen referencia a las acciones que sucedieron durante los hechos.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

63 4 65 Los mentirosos reproducen en su relato las conversaciones que se mantuvieron durante los hechos.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

64 6 5 Los mentirosos tienen reacciones en la piel.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

65 4 66 Los mentirosos no hacen referencia a las reacciones de las personas que participaron en los hechos.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

66 7 11 Los mentirosos tardan menos en responder a una pregunta que los sinceros.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

67 4 67 Los mentirosos cuentan complicaciones inesperadas ocurridas durante los hechos.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

68 4 68 Los mentirosos no incluyen en sus relatos detalles poco importantes.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

69 6 11 Los mentirosos pueden ser detectados con el polígrafo o máquina de la verdad.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

70 4 69 Los mentirosos incluyen en sus relatos detalles poco frecuentes.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

71 4 71 Los mentirosos admiten que no recuerdan algunos detalles de los hechos.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

72 4 73 Los mentirosos modifican los tiempos de los verbos que usan.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

73 7 6 Los buenos mentirosos tienen una voz fuerte y segura.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

74 4 74 Los mentirosos utilizan muchas palabras que sirven de enlace entre frases.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

75 4 75 Los mentirosos responden perfectamente a las preguntas directas.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

76 4 76 Los mentirosos tienen una forma de hablar poco consistente.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

77 5 12 Los mentirosos muestran una expresión corporal consistente con lo que están diciendo.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

78 4 78 Los mentirosos utilizan conceptos muy generales donde deberían emplearse conceptos específicos.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

79 6 13 A los mentirosos se les contrae y se les dilata la pupila.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

80 4 79 Los mentirosos utilizan los artículos indefinidos perfectamente.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

81 7 7 A los mentirosos no les suele temblar la voz.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

82 5 13 Los mentirosos no sonríen con toda la boca y frunciendo los ojos.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

83 4 80 Los mentirosos utilizan los artículos definidos de forma incorrecta.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

84 4 8 Los mentirosos justifican poco la información que dan.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

85 4 81 Los mentirosos utilizan sinónimos para describir el mismo objeto.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

86 5 8 Los mentirosos no suelen tener un comportamiento extraño.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

87 4 82 Los mentirosos no utilizan sinónimos para describir la misma persona.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

88 4 14 Los buenos mentirosos son muy precisos dando la información.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

89 7 8 Los mentirosos muestran seguridad en lo que dicen.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

90 4 83 Los mentirosos no utilizan a otros para que avalen su sinceridad.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

91 4 85 Los mensajes que creemos falsos los percibimos como más consistentes.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

92 5 15 Los mentirosos hacen menos movimientos con las manos y brazos que los sinceras.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

93 4 87 Las buenas mentiras se expresan en un lenguaje poco sofisticado.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

94 6 15 Los mentirosos que conocen las preguntas que se les van a hacer no son detectables por el polígrafo.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

95 4 88 Las mentiras se pueden distinguir de la verdad por el tipo de información que transmiten.

1 2 3 4 5 6 7

(total desacuerdo) (total acuerdo)

96 7 15 Los mentirosos utilizan el mismo tono de voz que los sinceros.

1 2 3 4 5 6 7

(total desacuerdo) (total acuerdo)

97 4 90 Las mentiras sobre temas poco importantes para la víctima no le producen ninguna reacción emocional.

1 2 3 4 5 6 7

(total desacuerdo) (total acuerdo)

98 6 8 A los mentirosos no se les altera el ritmo cardíaco.

1 2 3 4 5 6 7

(total desacuerdo) (total acuerdo)

99 5 16 Los mentirosos que sospechan que han sido descubiertos reducen su conducta y son más difíciles de detectar.

1 2 3 4 5 6 7

(total desacuerdo) (total acuerdo)

100 4 92 Las mentiras pueden descubrirse con mayor o menor dificultad atendiendo al tema del mensaje.

1 2 3 4 5 6 7

(total desacuerdo) (total acuerdo)

101 4 16 Los buenos mentirosos evitan dar demasiadas explicaciones.

1 2 3 4 5 6 7

(total desacuerdo) (total acuerdo)

102 4 9 Los mentirosos suelen irse por las ramas.

1 2 3 4 5 6 7

(total desacuerdo) (total acuerdo)

103 4 94 En las mentiras se distinguen partes exageradamente largas o breves en el relato.

1 2 3 4 5 6 7

(total desacuerdo) (total acuerdo)

104 6 16 Las personas no saben valorar la eficacia real del polígrafo.

1	2	3	4	5	6	7
(total desacuerdo)				(total acuerdo)		

105 6 9 A los mentirosos se les altera la respiración.

1	2	3	4	5	6	7
(total desacuerdo)				(total acuerdo)		

106 7 16 A los mentirosos que preparan sus mentiras se les nota el estrés en la voz.

1	2	3	4	5	6	7
(total desacuerdo)				(total acuerdo)		

107 4 96 Los buenos mentirosos no varían su forma de mentir para que no los descubran.

1	2	3	4	5	6	7
(total desacuerdo)				(total acuerdo)		

108 5 9 Los buenos mentirosos procuran no hacer gestos exagerados.

1	2	3	4	5	6	7
(total desacuerdo)				(total acuerdo)		

109 4 17 Los buenos mentirosos procuran demostrar sus deseos de ser creído.

1	2	3	4	5	6	7
(total desacuerdo)				(total acuerdo)		

110 6 17 El polígrafo no puede confundir las reacciones del mentiroso con otras emociones.

1	2	3	4	5	6	7
(total desacuerdo)				(total acuerdo)		

111 7 9 Los mentirosos suelen hablar de forma fluida.

1	2	3	4	5	6	7
(total desacuerdo)				(total acuerdo)		

112 5 17 Los mentirosos que sospechan que han sido descubiertos intentan ocultar el engaño no poniéndose nerviosos.

1	2	3	4	5	6	7
(total desacuerdo)				(total acuerdo)		

113 6 10 Los mentirosos no sudan más de lo habitual.

1	2	3	4	5	6	7
(total desacuerdo)				(total acuerdo)		

114 5 18 Los mentirosos que ocultan información realizan muchos movimientos de manos, brazos, pies y piernas.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

115 7 10 A los mentirosos se les traba la lengua.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

116 5 11 Los buenos mentirosos miran a los ojos de su víctima.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

117 4 11 Los buenos mentirosos dan información imprecisa.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

118 5 19 Los mentirosos que planifican sus mentiras pueden controlar su comportamiento mientras mienten.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

119 7 20 El tono de voz no facilita la discriminación entre la mentira y las exageraciones.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

120 4 20 Los buenos mentirosos evitan utilizar un vocabulario muy complejo.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

121 6 12 Los mentirosos no tienen alteraciones psicofisiológicas.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

122 5 20 Los mentirosos nunca intentan taparse disimuladamente la boca con la mano.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

123 4 12 Los mentirosos dan poca información concreta.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

124 7 12 Los mentirosos hablan más que los sinceros.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

125 7 21 El tono de voz no facilita la discriminación entre la mentira y las minimizaciones.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

126 5 21 Los mentirosos utilizan mucho la cara para encubrir sus mentiras.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

127 7 13 Los mentirosos hacen menos pausas que los sinceros.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

128 4 21 Los buenos mentirosos procuran dar información que sea demasiado complicada.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

129 4 13 Los mentirosos son breves contando sus mentiras.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

130 4 22 Los buenos mentirosos evitan dar información que tenga muchas interpretaciones posibles.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

131 7 14 Los mentirosos hablan más rápido que los sinceros.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

132 6 14 Los mentirosos sudan poco por la frente.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

133 4 23 Los buenos mentirosos incluyen información que la otra persona no quiere oír.

1 2 3 4 5 6 7

(total desacuerdo) (total acuerdo)

134 5 14 Los mentirosos se tocan más a sí mismos que los sinceros.

1 2 3 4 5 6 7

(total desacuerdo) (total acuerdo)

135 5 24 Los buenos mentirosos suelen mostrar su cuerpo a su víctima para no ser descubiertos.

1 2 3 4 5 6 7

(total desacuerdo) (total acuerdo)

136 4 24 Los buenos mentirosos hacen hincapié en que ellos han vivido esos hechos.

1 2 3 4 5 6 7

(total desacuerdo) (total acuerdo)

137 4 15 Los buenos mentirosos dan poca información.

1 2 3 4 5 6 7

(total desacuerdo) (total acuerdo)

138 4 25 Los buenos mentirosos no incluyen en su mentira ninguna información que sea verdadera.

1 2 3 4 5 6 7

(total desacuerdo) (total acuerdo)

139 4 26 Los buenos mentirosos incluyen en su mentira información bien elaborada.

1 2 3 4 5 6 7

(total desacuerdo) (total acuerdo)

140 4 27 Los buenos mentirosos evitan dar en su mentira muchas explicaciones aclaratorias.

1 2 3 4 5 6 7

(total desacuerdo) (total acuerdo)

141 7 17 Los mentirosos no tienen cambios en su tono de voz.

1 2 3 4 5 6 7

(total desacuerdo) (total acuerdo)

142 5 27 Los mentirosos disimulan el gesto de taparse la boca tosiendo ligeramente.

1 2 3 4 5 6 7

(total desacuerdo) (total acuerdo)

143 4 28 Los buenos mentirosos evitan que se conozcan sus intereses.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

144 4 18 Los buenos mentirosos no se equivocan.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

145 7 18 Los mentirosos dudan mucho mientras hablan.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

146 4 29 Los buenos mentirosos dan mucha información que no tiene nada que ver con la historia.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

147 7 19 A las mujeres que mienten su tono de voz no las delata.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

148 5 30 Los hombres cuando mienten sobre algo poco importante se frotran vigorosamente los ojos.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

149 4 30 Los buenos mentirosos evitan dar información que de por sí es increíble.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

150 4 19 Los buenos mentirosos procuran dar muchos detalles.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

151 4 31 Los buenos mentirosos hablan de cosas que suceden en contadas ocasiones.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

152 5 31 Los hombres cuando dicen una mentira muy grande no desvían la vista.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

153 5 22 Los mentirosos no suelen tener tics en la cara.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

154 4 32 Los buenos mentirosos evitan dar información que sea fácilmente comprobable.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

155 5 32 Los mentirosos aprietan los dientes y muestran una sonrisa falsa.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

156 5 23 Los mentirosos pestañean mucho.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

157 5 33 Los mentirosos no evitan mirar a la cara a su víctima frotándose los ojos.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

158 4 33 Los buenos mentirosos dan información muy vaga e imprecisa.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

159 5 34 Los mentirosos sienten que el cuello de la camisa les ahoga y hacen el gesto de aflojarlo.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

160 5 25 Los mentirosos suelen ocultar las palmas de las manos.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

161 4 34 Los buenos mentirosos incluyen en su mentira información cotidiana poco llamativa.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

162 5 26 Los mentirosos no suelen llevarse las manos a la cara.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

163 4 35 Los buenos mentirosos evitan dar información que provoque risa.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

164 4 36 Los buenos mentirosos evitan que en su mentira hayan contradicciones.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

165 5 28 Los mentirosos no suelen tocarse la nariz.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

166 4 37 Los buenos mentirosos dan información objetiva.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

167 5 29 Los mentirosos miran a la cara a sus víctimas.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

168 4 38 Los mentirosos no incluyen en su mentira información a favor y en contra de lo que dicen.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

169 5 35 Los mentirosos no suelen comportarse de forma insistente.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

170 5 36 Los mentirosos intentan dar pena para ser creídos.

1 2 3 4 5 6 7
(total desacuerdo) (total acuerdo)

**ÍNDICES DE TIPICIDAD Y POLARIDAD DE LOS ITEMS DEL
CUESTIONARIO DE TEORÍAS IMPLÍCITAS SOBRE LA
DETECCIÓN DE LA MENTIRA**

Nº ITEM	Tipicidad Fisiológica	Polaridad Fisiológica	Tipicidad conductual	Polaridad conductual	Tipicidad paraverbal	Polaridad paraverbal	Tipicidad mensaje	Polaridad mensaje
1439	3,50	-0,18	3,64	-0,15	4,92	0,14	5,10	0,18
2501	6,30	0,11	5,73	-0,01	6,25	0,10	4,90	-0,20
3401	3,00	-0,26	3,73	-0,10	4,50	0,07	5,50	0,29
4701	4,00	-0,05	4,82	0,13	3,75	-0,11	4,40	0,04
5440	4,40	-0,21	5,00	-0,08	6,00	0,14	6,00	0,14
6402	4,10	-0,13	4,00	-0,15	5,75	0,24	4,90	0,05
7441	4,90	-0,15	4,82	-0,17	6,58	0,22	6,00	0,09
8403	4,30	-0,17	4,82	-0,05	5,92	0,19	5,20	0,03
9442	5,00	0,10	4,18	-0,08	4,33	-0,04	4,60	0,02
10603	5,40	0,09	4,82	-0,04	5,83	0,18	4,00	-0,22
11601	6,10	0,12	5,73	0,04	6,25	0,15	4,20	-0,30
12404	3,20	-0,16	3,73	-0,04	4,17	0,05	4,60	0,15
13443	3,20	0,02	5,00	0,42	3,08	-0,00	1,20	-0,43
14604	2,30	-0,05	2,91	0,09	1,92	-0,13	2,90	0,09
15444	3,30	-0,05	3,18	-0,08	3,75	0,05	3,90	0,08
16445	5,20	0,11	3,64	-0,24	5,17	0,10	4,90	0,04
17702	5,60	-0,01	6,09	0,10	6,00	0,08	4,90	-0,17
18470	2,20	-0,14	2,73	-0,03	3,08	0,05	3,40	0,12
19472	3,10	-0,11	2,91	-0,16	4,75	0,25	3,70	0,02
20446	3,70	-0,12	4,00	-0,05	4,58	0,07	4,70	0,10
21405	3,60	-0,15	4,27	-0,00	4,58	0,06	4,70	0,09
22477	3,10	-0,05	3,82	0,11	3,00	-0,07	3,30	-0,00
23602	2,10	-0,15	4,09	0,30	2,25	-0,11	2,60	-0,04
24447	2,40	-0,20	2,82	-0,11	4,25	0,21	3,70	0,09
25606	1,40	-0,22	3,27	0,19	1,92	-0,11	3,00	0,13
26484	5,70	0,06	5,91	0,11	5,33	-0,02	4,70	-0,16
27506	3,30	-0,17	5,18	0,25	3,83	-0,06	4,00	-0,02
28486	3,80	-0,07	3,09	-0,23	4,58	0,10	5,00	0,20
29502	2,90	-0,12	3,73	0,07	3,08	-0,08	4,00	0,13
30448	3,90	-0,03	3,45	-0,13	4,08	0,01	4,70	0,15
31489	2,70	-0,04	2,82	-0,00	3,42	0,12	2,50	-0,08
32406	5,00	0,06	4,36	-0,08	5,58	0,19	4,00	-0,16
33491	3,50	0,08	2,18	-0,22	3,33	0,04	3,60	0,10
34503	5,90	0,08	6,27	0,16	5,50	-0,00	4,50	-0,23
35449	4,70	0,15	3,00	-0,23	4,58	0,12	3,90	-0,03
36493	3,70	0,03	2,91	-0,15	3,17	-0,09	4,50	0,21
37703	1,90	-0,07	2,64	0,10	1,67	-0,12	2,60	0,09
38607	5,80	0,12	5,00	-0,06	5,42	0,03	4,90	-0,08
39495	3,30	0,01	3,55	0,07	3,00	-0,05	3,10	-0,03
40450	4,20	0,01	4,36	0,05	3,42	-0,16	4,60	0,10

41407	4,40	-0,05	4,64	-0,00	4,92	0,06	4,60	-0,00
42451	4,00	0,12	3,00	-0,11	4,00	0,12	2,90	-0,13
43452	3,00	-0,13	2,82	-0,17	4,58	0,22	3,90	0,07
44507	4,80	0,02	5,91	0,27	4,25	-0,10	3,80	-0,20
45704	5,70	0,14	5,27	0,05	4,42	-0,14	4,80	-0,06
46453	4,30	0,10	3,82	-0,00	3,67	-0,04	3,60	-0,05
47454	4,40	0,05	3,27	-0,20	4,42	0,05	4,60	0,09
48504	1,40	-0,12	2,27	0,07	1,75	-0,05	2,40	0,10
49455	3,50	-0,08	3,73	-0,03	4,17	0,07	4,00	0,03
50456	4,30	0,08	3,00	-0,20	5,08	0,26	3,30	-0,14
51410	3,10	-0,18	3,36	-0,12	5,50	0,35	3,70	-0,05
52457	3,10	-0,23	4,45	0,07	3,92	-0,04	5,00	0,20
53458	3,40	-0,13	3,64	-0,08	4,67	0,15	4,20	0,05
54510	3,90	-0,08	4,55	0,06	4,58	0,07	4,10	-0,04
55459	3,50	-0,05	3,45	-0,06	3,58	-0,03	4,40	0,15
56705	3,30	-0,07	3,09	-0,11	4,00	0,09	4,00	0,09
57460	5,20	0,09	3,73	-0,24	5,08	0,06	5,20	0,09
58461	3,20	-0,06	3,82	0,08	3,50	0,01	3,30	-0,03
59462	4,00	-0,03	4,00	-0,03	4,17	0,01	4,30	0,04
60463	3,40	-0,00	3,09	-0,08	3,33	-0,02	3,90	0,10
61505	5,90	0,04	6,09	0,08	6,25	0,11	4,70	-0,23
62464	3,80	0,00	3,55	-0,05	3,92	0,03	3,90	0,02
63465	3,20	-0,06	3,36	-0,03	4,25	0,17	3,10	-0,08
64605	5,50	0,05	5,73	0,10	6,00	0,16	3,90	-0,31
65466	3,20	-0,16	4,45	0,12	3,75	-0,03	4,20	0,07
66711	3,10	-0,15	4,36	0,13	3,42	-0,08	4,20	0,10
67467	4,90	0,18	2,73	-0,30	4,75	0,15	3,90	-0,04
68468	3,70	0,00	3,18	-0,11	3,33	-0,08	4,50	0,18
69611	5,90	0,15	4,91	-0,07	6,08	0,19	4,00	-0,27
70469	3,90	-0,09	2,91	-0,31	5,25	0,21	5,20	0,20
71471	5,00	0,09	4,64	0,00	4,83	0,05	3,90	-0,15
72473	4,80	-0,07	4,73	-0,09	5,92	0,17	5,10	-0,00
73706	4,60	-0,00	5,45	0,18	3,58	-0,23	4,90	0,06
74474	4,00	-0,09	4,09	-0,07	4,50	0,02	5,00	0,13
75475	3,70	0,02	4,09	0,11	3,08	-0,12	3,60	-0,00
76476	4,70	-0,09	4,36	-0,16	6,00	0,20	5,30	0,05
77512	3,30	-0,04	3,36	-0,02	3,42	-0,01	3,80	0,07
78478	5,00	-0,03	4,82	-0,07	5,25	0,02	5,50	0,08
79613	5,70	0,04	5,91	0,08	5,83	0,07	4,70	-0,19
80479	4,50	0,15	2,64	-0,26	3,50	-0,07	4,60	0,18
81707	3,50	0,05	3,82	0,12	1,75	-0,34	4,00	0,16
82513	4,60	-0,10	5,82	0,17	4,67	-0,09	5,20	0,03
83480	3,70	-0,11	3,91	-0,06	4,17	-0,00	5,00	0,18
84408	4,10	-0,05	3,36	-0,21	5,08	0,17	4,70	0,09
85481	5,60	0,26	2,73	-0,38	4,42	-0,00	5,00	0,13
86508	2,10	-0,16	3,45	0,14	1,58	-0,28	4,20	0,30
87482	2,40	-0,26	4,09	0,12	3,75	0,04	4,00	0,10
88414	5,00	0,09	4,91	0,07	4,33	-0,06	4,20	-0,09

89708	3,50	-0,03	4,55	0,20	2,50	-0,25	4,00	0,08
90483	3,90	0,07	3,18	-0,08	3,17	-0,09	4,00	0,10
91485	3,60	0,10	3,00	-0,03	3,25	0,03	2,70	-0,10
92515	2,60	-0,10	4,27	0,27	2,17	-0,19	3,10	0,01
93487	4,40	0,02	3,82	-0,11	4,33	0,00	4,70	0,09
94615	2,40	-0,21	4,00	0,14	2,42	-0,21	4,60	0,28
95488	3,70	-0,10	2,27	-0,42	4,33	0,04	6,30	0,48
96715	1,40	-0,16	2,73	0,14	1,33	-0,17	3,00	0,20
97490	4,50	0,03	4,36	0,00	3,67	-0,15	4,90	0,12
98608	2,00	-0,08	2,00	-0,08	1,83	-0,12	3,60	0,28
99516	2,70	-0,18	4,64	0,25	2,92	-0,13	3,80	0,06
100492	3,70	-0,14	3,00	-0,30	4,50	0,03	6,20	0,41
101416	4,30	-0,04	5,00	0,12	3,83	-0,15	4,80	0,07
102409	5,40	0,01	4,55	-0,18	6,17	0,18	5,30	-0,01
103494	5,20	0,01	4,18	-0,21	5,75	0,14	5,40	0,06
104616	5,80	0,20	5,00	0,02	4,75	-0,04	4,10	-0,18
105609	6,00	0,05	5,55	-0,05	6,50	0,16	5,10	-0,15
106716	5,20	-0,05	5,55	0,03	6,50	0,24	4,40	-0,22
107496	4,60	-0,08	5,09	0,03	5,25	0,06	4,90	-0,01
108509	5,50	0,04	5,73	0,09	5,00	-0,07	5,00	-0,07
109417	4,60	0,10	2,91	-0,28	5,17	0,22	4,00	-0,04
110617	4,00	-0,06	5,09	0,18	3,92	-0,08	4,10	-0,04
111709	3,10	0,07	3,09	0,07	1,67	-0,25	3,30	0,11
112517	4,60	0,01	4,73	0,04	4,17	-0,08	4,70	0,03
113610	1,70	-0,15	2,64	0,06	1,58	-0,17	3,50	0,25
114518	5,90	0,10	5,09	-0,07	5,92	0,11	4,80	-0,14
115710	5,60	0,00	5,45	-0,03	6,50	0,20	4,80	-0,18
116511	4,40	-0,05	4,91	0,07	4,33	-0,06	4,80	0,04
117411	3,10	-0,13	4,18	0,11	3,83	0,03	3,60	-0,02
118519	4,00	-0,06	4,18	-0,02	4,33	0,02	4,50	0,05
119720	3,20	0,03	3,18	0,02	2,00	-0,24	3,90	0,18
120420	4,30	0,08	3,00	-0,20	4,17	0,06	4,20	0,06
121612	1,30	-0,13	1,45	-0,10	1,83	-0,01	3,00	0,25
122520	3,20	0,02	3,45	0,08	2,25	-0,19	3,50	0,09
123412	5,00	0,05	4,27	-0,12	4,50	-0,07	5,40	0,13
124712	5,20	-0,00	5,18	-0,00	5,42	0,04	5,10	-0,03
125721	1,90	-0,23	3,73	0,17	2,00	-0,21	4,20	0,28
126521	4,50	0,03	4,64	0,06	4,17	-0,04	4,10	-0,06
127713	3,90	0,14	3,00	-0,06	2,42	-0,19	3,70	0,10
128421	3,50	-0,08	2,73	-0,25	4,75	0,20	4,40	0,12
129413	2,90	-0,04	4,00	0,21	2,25	-0,18	3,10	0,00
130422	4,30	0,00	4,27	-0,00	4,67	0,09	3,90	-0,09
131714	5,20	0,12	4,00	-0,14	4,50	-0,03	4,90	0,06
132614	2,50	-0,11	3,36	0,08	2,67	-0,08	3,50	0,11
133423	2,50	-0,24	3,18	-0,09	5,08	0,33	3,60	0,00
134514	5,60	0,06	5,36	0,00	5,92	0,13	4,40	-0,20
135524	4,40	0,15	3,36	-0,08	4,00	0,06	3,20	-0,12
136424	5,50	0,14	3,55	-0,30	5,25	0,08	5,20	0,07

137415	3,10	-0,05	4,27	0,21	2,75	-0,12	3,10	-0,05
138425	2,50	-0,04	2,55	-0,03	2,33	-0,08	3,40	0,16
139426	5,00	-0,00	4,27	-0,16	5,08	0,01	5,70	0,15
140427	4,40	0,05	4,45	0,06	3,83	-0,08	4,00	-0,04
141717	1,40	-0,15	2,55	0,10	1,17	-0,20	3,20	0,25
142527	5,70	0,05	5,64	0,04	5,67	0,04	4,90	-0,13
143428	5,60	0,00	5,27	-0,07	5,33	-0,05	6,10	0,12
144418	3,10	-0,05	3,27	-0,01	3,42	0,02	3,50	0,04
145718	4,80	-0,06	5,45	0,09	5,25	0,04	4,70	-0,08
146429	4,10	-0,05	4,09	-0,05	4,92	0,13	4,20	-0,03
147719	2,30	-0,02	2,91	0,11	1,42	-0,22	3,00	0,13
148530	3,20	-0,19	4,64	0,13	4,25	0,05	4,10	0,01
149430	4,80	-0,04	4,45	-0,11	4,92	-0,01	5,70	0,16
150419	5,40	0,18	3,27	-0,30	4,75	0,03	5,00	0,09
151431	3,80	0,04	3,00	-0,13	4,42	0,18	3,20	-0,09
152531	2,90	-0,04	4,00	0,21	2,08	-0,22	3,33	0,06
153522	2,40	-0,03	2,82	0,06	2,00	-0,12	3,00	0,10
154432	6,00	0,16	4,55	-0,17	5,25	-0,01	5,40	0,02
155532	5,00	-0,07	5,82	0,12	5,67	0,08	4,70	-0,13
156523	5,00	-0,06	5,45	0,04	5,83	0,12	4,80	-0,10
157533	3,00	-0,14	4,45	0,18	3,42	-0,05	3,70	0,01
158433	4,20	0,12	2,55	-0,25	3,67	0,00	4,20	0,12
159534	5,80	0,08	5,82	0,08	5,58	0,03	4,60	-0,19
160525	5,10	-0,01	5,36	0,04	5,50	0,07	4,70	-0,10
161434	5,00	0,05	3,91	-0,19	4,75	-0,00	5,40	0,14
162526	2,60	-0,08	4,09	0,26	2,17	-0,17	2,90	-0,00
163435	4,60	0,10	3,27	-0,20	4,25	0,02	4,50	0,08
164436	5,10	-0,07	5,18	-0,05	5,42	-0,00	6,00	0,13
165528	3,20	0,05	3,91	0,21	1,92	-0,23	2,80	-0,03
166437	4,40	0,04	3,55	-0,15	4,67	0,10	4,20	-0,00
167529	3,40	0,05	3,64	0,10	2,33	-0,19	3,30	0,03
168438	3,20	-0,10	3,82	0,04	3,42	-0,05	4,20	0,12
169535	3,10	-0,07	4,00	0,13	3,08	-0,07	3,40	0,00
170536	5,10	0,00	4,82	-0,06	5,50	0,09	4,90	-0,04

APÉNDICE 2

TIPOS DE MENTIRAS ENCONTRADOS MEDIANTE EL ANALISIS DE CONTENIDO DE LA BIBLIOGRAFIA Y LAS SESIONES DE BRAINSTORMING (63 tipos).

1. Mentiras ideológicas: su objetivo es proteger o realzar una ideología.
2. Mentira para manipular a otros.
3. Mentiras por exageración de la realidad.
4. Mentiras para ganar algún tipo de recompensa.
5. Mentiras para escapar del castigo.
6. Mentiras piadosas: mentir por el interés legítimo de los demás.
7. Mentiras para proteger a otras personas.
8. Mentir por complacer a otras personas.
9. Mentiras por presión social.
10. Mentiras bajo coacción.
11. Mentir porque otros nos inducen a ello.
12. Mentirijilla: el objetivo es jugar o burlarse durante un tiempo de la credulidad del otro.
13. Actuar o bromear: fingir alguna acción.
14. Evasiva por inferencia incorrecta: decir palabras que al otro le hacen inferir un significado sin haberlo dicho.
15. Inferencias falsas: dar una información que hace que el oyente infiera algo falso (mentira indirecta).
16. Presuposición falsa: dar una información que hace que el oyente presuponga algo falso.
17. Respuestas ambiguas o evasivas.
18. Ambigüedad deliberada: dar una información con dos posibles interpretaciones en ese contexto, para el hablante una es cierta y otra no. El objetivo es que el oyente crea la falsa.
19. Falso testimonio: hacer inferir cosas que no son verdaderas.
20. Fabricación: esfuerzo deliberado de manejar una actividad, induciendo a otros a tener una creencia falsa de lo que sucede.
21. Insinuación: acto comunicativo cuya meta es dar a entender una asunción que implica un juicio de valor negativo sobre el referente relevante. Estas insinuaciones son calumnias.
22. Falsas precondiciones o presuposiciones. hacer alguna declaración que podría requerir ciertas precondiciones para su uso adecuado. Cuando estas condiciones no son reales, la meta del hablante es que el oyente se los crea.
23. Decir la verdad con un lenguaje rebuscado o complejo con la intención de engañar al oyente, dado que no comprende el mensaje.
24. Ofuscación: el hablante asume que el oyente no podrá entender la importancia total de su declaración.
25. Reticencias: el hablante permite que el oyente entienda que se está guardando bastante información sobre algo, dejando claro que lo esconde con una meta. El oyente puede saber qué es lo que se oculta por el contexto.
26. Mentir por no advertir al oyente de algo.
27. Negarse a decir lo que se sabe.
28. Medias verdades: el hablante da parte de la información pero oculta aquello que cree es más relevante para el oyente.

29. Omisión: no dar información al oyente que pensamos es relevante para él.
30. Decir la verdad de forma parcial (no decir lo relevante).
31. Ocultar: retener información verdadera sin decir nada que falte a la verdad.
32. Encubrir pruebas de lo que se está ocultando.
33. Ocultación y falsación: decir que no recuerda nada pero sí recuerda la información.
34. Falsear la causa de una emoción, pero reconocer que ésta existe.
35. Ocultar emociones sin fingir otras.
36. Encubrimiento: ocultar alguna información y dar otra que es verdadera pero no relevante para el oyente.
37. Decir algo con la intención de engañar, pero dar una información correcta.
38. Fingiendo mentir: el hablante dice que él cree estar diciendo la verdad, con la intención de que el oyente crea que está siendo engañado.
39. Fingimiento: acto engañoso realizado a través de la falsificación y proyectado para que el oyente lo asuma como real.
40. Falsear: retener información verdadera y dar información falsa.
41. Dar una información incorrecta con la intención de engañar.
42. Información no veraz: información falsa referida al conocimiento del mundo.
43. Información no sincera: información falsa sobre el pensamiento, creencias o metas del hablante.
44. Falsificación: dar información al oyente que sabemos que es falsa.
45. Mentiras espontáneas: sin elaboración y premeditación previa.
46. Mentiras elaboradas o premeditadas.
47. Mentiras reales: se dan en una relación unilateral, donde el mentiroso tiene más poder que el engañado.
48. Mentiras fantasiosas: su contenido escapa de lo que es verosímil, es prácticamente increíble.
49. Mentiras exculpatorias: son las que dice el individuo para quitarse alguna culpa.
50. Mentiras con actos, sin palabras.
51. Mentiras por simulación.
52. Mentir para parecer lo que no se es.
53. Mentir disfrutando por hacerlo.
54. Participar en una mentira pero no ser el autor de la misma.
55. Inducir a otros a dar un falso testimonio.
56. Mentiras sociales: su objetivo es "escapar" de una situación concreta de forma socialmente correcta.
57. Co-mentiras: son mentiras convenidas, donde el mentiroso y el engañado son conscientes de la mentira.
58. Mentiras consensuadas: fórmulas de cortesía.
59. Mentiras indirectas: acto engañoso cuya primera meta puede ser verdadera o engañosa, pero por lo menos uno de sus objetivos últimos es engañoso.
60. Mentir ocultándose a sí mismo que la intención es engañar.
61. Sarcasmo: afirmar algo en un tono que quiere decir todo lo contrario de lo que realmente decimos.
62. Mentiras paradójicas: frases que por su propio contenido niegan su significado.
63. Mentiras irónicas. decir la verdad de forma retorcida con la intención de engañar.

CUADERNILLO PARA LA RECOGIDA DE MENTIRAS REALES DE DIFERENTES TIPOS

DATOS DE IDENTIFICACION

NOMBRE Y APELLIDOS:

EDAD:

SEXO:

CURSO:

INSTRUCCIONES

El objeto de esta investigación es conocer cuales son las mentiras que todos nosotros empleamos en nuestra vida cotidiana. Este cuadernillo está compuesto por varias páginas, una por cada tipo de mentira conocida en psicología. En cada página verás un encabezado que contiene una pequeña descripción de uno de estos tipos de mentira. Tu tarea consistirá en leer cuidadosamente esta descripción para, a continuación, contarnos en el espacio en blanco reservado al efecto, alguna mentira de este tipo que tú hayas empleado. Por último, te pediremos alguna información específica sobre tu mentira.

GRACIAS POR TU COLABORACIÓN

DESCRIPCIÓN: mentir por el interés legítimo de los demás, sin obtener nada en nuestro propio beneficio.

RELATO:

1.- ¿Quién fue la víctima?

2.- ¿Cuál fue tu motivo para mentir?

3.- ¿Cuál era tu intención o tu objetivo?

4.- ¿Cuál fue el resultado, te creyeron o no?

5.- ¿Qué consecuencias tuvo?

6.- ¿Cuánto tiempo hace que sucedió?

7.- ¿Tuviste tiempo para pensar la mentira o tuviste que decirla de forma espontánea?

8.- Marca en esta escala en qué medida sueles emplear este tipo de mentira:

Rara vez				Muy frecuentemente
1	2	3	4	5

9.- Marca en esta escala en qué medida la gente suele emplear este tipo de mentira:

Rara vez				Muy frecuentemente
1	2	3	4	5

10.- ¿Has sido víctima de este tipo de mentira? ¿Quién te mintió?

DESCRIPCION: mentir bajo coacción o porque otros nos inducen a ello.

RELATO:

1.- ¿Quién fue la víctima?

2.- ¿Cuál fue tu motivo para mentir?

3.- ¿Cuál era tu intención o tu objetivo?

4.- ¿Cuál fue el resultado, te creyeron o no?

5.- ¿Qué consecuencias tuvo?

6.- ¿Cuánto tiempo hace que sucedió?

7.- ¿Tuviste tiempo para pensar la mentira o tuviste que decirla de forma espontánea?

8.- Marca en esta escala en qué medida sueles emplear este tipo de mentira:

Rara vez					Muy frecuentemente
1	2	3	4	5	

9.- Marca en esta escala en qué medida la gente suele emplear este tipo de mentira:

Rara vez					Muy frecuentemente
1	2	3	4	5	

10.- ¿Has sido víctima de este tipo de mentira? ¿Quién te mintió?

DESCRIPCION: mentir con el objetivo de jugar o burlarse durante un tiempo de la credulidad del otro, y donde parte de la broma es descubrir el engaño.

RELATO:

1.- ¿Quién fue la víctima?

2.- ¿Cuál fue tu motivo para mentir?

3.- ¿Cuál era tu intención o tu objetivo?

4.- ¿Cuál fue el resultado, te creyeron o no?

5.- ¿Qué consecuencias tuvo?

6.- ¿Cuánto tiempo hace que sucedió?

7.- ¿Tuviste tiempo para pensar la mentira o tuviste que decirla de forma espontánea?

8.- Marca en esta escala en qué medida sueles emplear este tipo de mentira:

Rara vez					Muy frecuentemente
1	2	3	4	5	

9.- Marca en esta escala en qué medida la gente suele emplear este tipo de mentira:

Rara vez					Muy frecuentemente
1	2	3	4	5	

10.- ¿Has sido víctima de este tipo de mentira? ¿Quién te mintió?

DESCRIPCION: dar una información que tiene dos posibles interpretaciones, donde una de ellas es falsa y nuestra intención es hacerla creíble; o dar información que hace asumir a los otros una condición falsa.

RELATO:

1.- ¿Quién fue la víctima?

2.- ¿Cuál fue tu motivo para mentir?

3.- ¿Cuál era tu intención o tu objetivo?

4.- ¿Cuál fue el resultado, te creyeron o no?

5.- ¿Qué consecuencias tuvo?

6.- ¿Cuánto tiempo hace que sucedió?

7.- ¿Tuviste tiempo para pensar la mentira o tuviste que decirla de forma espontánea?

8.- Marca en esta escala en qué medida sueles emplear este tipo de mentira:

Rara vez					Muy frecuentemente
1	2	3	4	5	

9.- Marca en esta escala en qué medida la gente suele emplear este tipo de mentira:

Rara vez					Muy frecuentemente
1	2	3	4	5	

10.- ¿Has sido víctima de este tipo de mentira? ¿Quién te mintió?

DESCRIPCION: retener información verdadera y dar información falsa.

RELATO:

1.- ¿Quién fue la víctima?

2.- ¿Cuál fue tu motivo para mentir?

3.- ¿Cuál era tu intención o tu objetivo?

4.- ¿Cuál fue el resultado, te creyeron o no?

5.- ¿Qué consecuencias tuvo?

6.- ¿Cuánto tiempo hace que sucedió?

7.- ¿Tuviste tiempo para pensar la mentira o tuviste que decirla de forma espontánea?

8.- Marca en esta escala en qué medida sueles emplear este tipo de mentira:

Rara vez				Muy frecuentemente
1	2	3	4	5

9.- Marca en esta escala en qué medida la gente suele emplear este tipo de mentira:

Rara vez				Muy frecuentemente
1	2	3	4	5

10.- ¿Has sido víctima de este tipo de mentira? ¿Quién te mintió?

DESCRIPCION: decir algo con la intención de engañar pero dar una información correcta.

RELATO:

1.- ¿Quién fue la víctima?

2.- ¿Cuál fue tu motivo para mentir?

3.- ¿Cuál era tu intención o tu objetivo?

4.- ¿Cuál fue el resultado, te creyeron o no?

5.- ¿Qué consecuencias tuvo?

6.- ¿Cuánto tiempo hace que sucedió?

7.- ¿Tuviste tiempo para pensar la mentira o tuviste que decirla de forma espontánea?

8.- Marca en esta escala en qué medida sueles emplear este tipo de mentira:

Rara vez					Muy frecuentemente
1	2	3	4	5	

9.- Marca en esta escala en qué medida la gente suele emplear este tipo de mentira:

Rara vez					Muy frecuentemente
1	2	3	4	5	

10.- ¿Has sido víctima de este tipo de mentira? ¿Quién te mintió?

DESCRIPCION: mentir para evitar un castigo.

RELATO:

1.- ¿Quién fue la víctima?

2.- ¿Cuál fue tu motivo para mentir?

3.- ¿Cuál era tu intención o tu objetivo?

4.- ¿Cuál fue el resultado, te creyeron o no?

5.- ¿Qué consecuencias tuvo?

6.- ¿Cuánto tiempo hace que sucedió?

7.- ¿Tuviste tiempo para pensar la mentira o tuviste que decirla de forma espontánea?

8.- Marca en esta escala en qué medida sueles emplear este tipo de mentira:

Rara vez				Muy frecuentemente
1	2	3	4	5

9.- Marca en esta escala en qué medida la gente suele emplear este tipo de mentira:

Rara vez				Muy frecuentemente
1	2	3	4	5

10.- ¿Has sido víctima de este tipo de mentira? ¿Quién te mintió?

DESCRIPCION: mentir para conseguir algún tipo de recompensa.

RELATO:

1.- ¿Quién fue la víctima?

2.- ¿Cuál fue tu motivo para mentir?

3.- ¿Cuál era tu intención o tu objetivo?

4.- ¿Cuál fue el resultado, te creyeron o no?

5.- ¿Qué consecuencias tuvo?

6.- ¿Cuánto tiempo hace que sucedió?

7.- ¿Tuviste tiempo para pensar la mentira o tuviste que decirla de forma espontánea?

8.- Marca en esta escala en qué medida sueles emplear este tipo de mentira:

Rara vez					Muy frecuentemente
1	2	3	4	5	

9.- Marca en esta escala en qué medida la gente suele emplear este tipo de mentira:

Rara vez					Muy frecuentemente
1	2	3	4	5	

10.- ¿Has sido víctima de este tipo de mentira? ¿Quién te mintió?

DESCRIPCION: mentiras por exageración de la realidad.

RELATO:

1.- ¿Quién fue la víctima?

2.- ¿Cuál fue tu motivo para mentir?

3.- ¿Cuál era tu intención o tu objetivo?

4.- ¿Cuál fue el resultado, te creyeron o no?

5.- ¿Qué consecuencias tuvo?

6.- ¿Cuánto tiempo hace que sucedió?

7.- ¿Tuviste tiempo para pensar la mentira o tuviste que decirla de forma espontánea?

8.- Marca en esta escala en qué medida sueles emplear este tipo de mentira:

Rara vez					Muy frecuentemente
1	2	3	4	5	

9.- Marca en esta escala en qué medida la gente suele emplear este tipo de mentira:

Rara vez					Muy frecuentemente
1	2	3	4	5	

10.- ¿Has sido víctima de este tipo de mentira? ¿Quién te mintió?

DESCRIPCION: mentir con el objetivo de proteger o realzar una postura ideológica, a la vez que se intenta manipular a otros.

RELATO:

1.- ¿Quién fue la víctima?

2.- ¿Cuál fue tu motivo para mentir?

3.- ¿Cuál era tu intención o tu objetivo?

4.- ¿Cuál fue el resultado, te creyeron o no?

5.- ¿Qué consecuencias tuvo?

6.- ¿Cuánto tiempo hace que sucedió?

7.- ¿Tuviste tiempo para pensar la mentira o tuviste que decirla de forma espontánea?

8.- Marca en esta escala en qué medida sueles emplear este tipo de mentira:

Rara vez					Muy frecuentemente
1	2	3	4	5	

9.- Marca en esta escala en qué medida la gente suele emplear este tipo de mentira:

Rara vez					Muy frecuentemente
1	2	3	4	5	

10.- ¿Has sido víctima de este tipo de mentira? ¿Quién te mintió?

VALORES DE F EN LOS ANÁLISIS DE VARIANZA DE LA III FASE DE LA 2ª INVESTIGACIÓN

Diferencias entre las dos categorías de mentiras: en función de su estructura y en función de su objetivo

Información contextual: [F(1,33)= .804, p> .05; MCE=24.25]

Detalles sensoriales: [F(1,33)= .057, p> .05; MCE= .08]

Información interna [F(1,33)= .05, p> .05; MCE= 9.81]

Longitud: [F(1,33)= 4.11, p> .05; MCE= 1128.54]

Explicaciones [F(1,33)= 1.41, p> .05; MCE= .97]

Diferencias entre los once tipos de mentiras

Información contextual: [F(10,24)= 9.40; p< .001; MCE= 10.67]

Detalles sensoriales: [F(10,24)= 2.16; p> .05; MCE= .05]

Información interna: [F(10,24)= 4.95; p< .001; MCE= 6.63]

Longitud: [F(10,24)= 8.72; p< .001; MCE= 530.03]

Explicaciones: [F(10,24)= 0.96; p> .05; MCE= .97]

Diferencias entre las mentiras frecuentes y no frecuentes

Información contextual F(1,33)= .002, p>.05; MCE= 24.84]

Detalles sensoriales [F(1,33)= .943, p> .05; MCE= .08]

Información interna F(1,33)= .472, p> .05; MCE= 9.70]

Longitud [F(1,33)= .365, p> .05; MCE=1255.50]

Explicaciones [F(1,33)= .042, p> .05; MCE=1.01]

CUESTIONARIO PARA LA EVALUACIÓN DE LA COHERENCIA INTERNA DE LOS EPISODIOS

A continuación te vamos a presentar varios episodios diferentes, divididos cada uno de ellos en tres partes. Tu tarea consiste en leer cada una de las partes detenidamente y evaluar, en una escala de 0 a 10 puntos, la coherencia que, en tu opinión, existe entre ellas. Para esto, compararemos las partes de cada episodio de dos en dos. A continuación te presentamos un ejemplo:

EPISODIO 1

PARTE 1: Hacía un día precioso y pensé que podía ir a la playa.

PARTE 2: Cuando iba a salir el coche no arrancó, se había quedado sin batería.

PARTE 3: Pensé que lo mejor era ir a la playa en guagua, y luego arreglaría el coche.

COMPARACIONES

1ª ¿Son coherentes la **PARTE 1** y la **PARTE 2**?

nada coherente totalmente coherente
.....
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Si crees que la **PARTE 1** y la **PARTE 2** son muy coherentes entre sí, deberás marcar el 10. Si por el contrario, opinas que no tienen nada que ver entre sí, deberás marcar el 0.

Tu tarea consiste en ir evaluando los diferentes pares que te vamos proponiendo. Por favor, lee detenidamente cada una de las partes antes de contestar.

MUCHAS GRACIAS POR TU COLABORACIÓN

EPISODIO 1

PARTE 1: El año pasado por Reyes, mi padre le regaló a mi madre un coche. Lo organizamos para no decírselo a ella y darle una sorpresa. En diciembre fuimos al concesionario de la renault, el que está al lado de la autopista y tiene un letrero amarillo y negro. Cuando llegamos una señora con una voz tan pitona que daba dolor de cabeza nos dio los precios de las versiones del renault clio, antes se me había olvidado decir la marca del coche. Estuvimos mirando los catálogos y los precios, y al final nos decidimos por la versión que tiene un motor 1400 y algunos extras. Cuando estábamos en casa hablando de cualquier cosa y mi madre hacía algún comentario de lo viejo que estaba su coche, nosotros nos mirábamos de reojo, e intentábamos disimular, y al quedarnos solos nos moríamos de risa. Esto no viene a cuento. Volvimos al concesionario para encargar el coche y que lo fueran matriculando, ah, por cierto, lo elegimos de color verde oscuro, ese tono que se ve mucho en los renault clio, que es metalizado. Ah, nos dieron 100.000 ptas. por el coche viejo, y además nos regalaron las alfombras y una alarma.

PARTE 2: Cuando lo tuvieron matriculado tuvimos que ir a pagarlo. Entonces mantuvieron el coche unos diez días en el garaje, hasta el día cinco de enero que lo fuimos a recoger al medio día. Fuimos en el coche de mi padre. Entonces yo llevé el de mi padre a casa, y mi padre llevó el coche nuevo a casa de un vecino que nos dejó meterlo en su garaje hasta la noche. El plan que teníamos era que yo saldría con mi novio esa noche, y a las doce tenía que pasar el coche desde el garaje de mi vecino al de mi casa y así le dábamos la sorpresa a mi madre por la mañana. Mi padre también había salido con mi madre para que no oyera el ruido del coche. A las doce, mi novio me acompañó a cambiar el coche de garaje. Cuando lo fui a meter en el garaje de mi casa, ni novio me estaba haciendo cosquillas y bromeando, se me resbaló el volante y le hice un rayón pequeño en la puerta del conductor, encima de la manecilla. Cuando oímos el ruido del roce se nos pusieron todos los pelos de punta, y frené bruscamente.

PARTE 3: Entonces mi novio bajó del coche y miró lo que había pasado. Lo que hicimos fue darle hacia atrás al coche muy despacio para poder ver mejor. Luego, esperamos a que mis padres volvieran de cenar, tardaron bastante rato, y cuando mi madre salió de la sala y fue, creo que a la cocina, le conté a mi padre lo que nos había pasado. Le dije que íbamos bromeando, que se me resbaló el volante y me desvié hacia la izquierda y le hice un pequeño roce al coche. Mi padre me dijo que debía haber tenido más cuidado, y que luego, cuando mi madre se acostara, iríamos al garaje a ver si el arañazo era muy profundo o era superficial. Yo le dije que yo ahorraría el dinero para pagar el arreglo. Mi padre me dijo que ya veríamos, que no le estuviese dando más vueltas al asunto, porque si no era muy profundo un amigo suyo, tal vez, se lo podía arreglar. Esto fue todo lo que me pasó la noche de Reyes del año pasado. Al final todo se quedó en el susto porque se pudo arreglar fácilmente dándole un poco de pulimento o una pasta parecida.

COMPARACIONES PARA EL EPISODIO 1

1ª ¿Son coherentes la **PARTE 1** y la **PARTE 2**?

nada coherente totalmente coherente
.....
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

2ª ¿Son coherentes la **PARTE 1** y la **PARTE 3**?

nada coherente totalmente coherente
.....
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

3ª ¿Son coherentes la **PARTE 2** y la **PARTE 3**?

nada coherente totalmente coherente
.....
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

EPISODIO 2

PARTE 1: Mis padres eran muy estrictos con las horas de volver a casa por la noche. Hace tres años, iba a ir con unas amigas al concierto de Michael Jackson en Santa Cruz. Se lo dije a mis padres y estuvieron varios días sin decirme nada. Al final, les dije que dijeran si o no porque tenía que comprar la entrada. Dijeron que sí, pero me preguntaron a que hora era el concierto. Les dije que empezaba a las diez de la noche. Preguntaron a que hora volvería, les contesté que era difícil decirlo, porque la duración de un concierto es imprevisible. Entonces surgió el problema. Ellos decían que tenían que saber una hora. Al final mi padre dijo que o volvía a las doce o no iba al concierto. Le expliqué que volver a esa hora iba a ser prácticamente imposible, y me dijo que entonces no fuera. Decidí ir aunque tuviera que volver tan temprano. Esa misma tarde me reuní con mis amigas y fuimos a comprar las entradas, tardamos bastante tiempo en hacer la cola y comprarlas. Bueno, al fin tenía mi entrada. El concierto era dentro de una semana y tres días. La semana pasó bastante rápido.

PARTE 2: El sábado del concierto, quedé con mis amigas a las cuatro de la tarde. Me acuerdo de todos los detalles, hasta como iba vestida. Fui con un vaquero azul desteñido, una camiseta de deporte blanca y un suéter. De lo que no me acuerdo es de los zapatos que llevé. Bueno eso no es importante. Salimos desde mi casa y fuimos a la Plaza de España. Cuando llegamos había muchísima gente, y nos encontramos con un montón de amigos y gente conocida, hasta que formamos un grupo de al menos veinte personas. Hacía mucho calor y todo el mundo intentaba buscar un sitio con sombra. Encontramos un sitio en uno de los banquillos de la plaza que tienen enredaderas y hacen sombra, y nos íbamos turnando, porque no cabíamos todos. Me acabo de acordar que llevaba puestos unos tenis de mi hermano. Fue pasando el tiempo. Abrieron las puertas y la gente fue pasando al recinto. Nosotros conseguimos ponernos bastante cerca del escenario. La iluminación era impresionante y el sonido perfecto. El tiempo se pasó rapidísimo y cuando miré el reloj era la una de la madrugada, y yo les había dicho a mis padres que volvía a las doce.

PARTE 3: Entonces le comenté a mis amigos a gritos, porque había mucho ruido, que tenía que irme, me despedí de todos ellos y empecé a caminar intentando llegar a la puerta que me quedaba más cerca. Tardé alrededor de 40 minutos para conseguir atravesar toda la masa de gente. Me costaba mucho avanzar, todo el mundo estaba muy apretado, unos saltando, otros gritando y cantando. Cuando, por fin, conseguí salir estaba sudando y me dolían los pies de los pisotones que me dieron. Tuve que buscar un taxi para ir a La Laguna, menos mal que hay una parada al lado del cabildo. Pasaron unos 15 minutos hasta que llegó un taxi que estuviera libre. Al llegar a casa mis padres estaban levantados esperándome, eran las dos y media de la madrugada. Tenían un enfado tremendo, sobre todo mi padre, yo traté de explicarles lo que había pasado, les dije la verdad, que había pasado el tiempo muy rápido y que me costó mucho salir de la explanada donde era el concierto, porque había mucha gente. Aunque se lo expliqué varias veces, no hubo forma de que lo entendieran, al final me castigaron sin salir para el próximo fin de semana.

COMPARACIONES PARA EL EPISODIO 2

1ª ¿Son coherentes la **PARTE 1** y la **PARTE 2**?

nada coherente totalmente coherente
.....
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

2ª ¿Son coherentes la **PARTE 1** y la **PARTE 3**?

nada coherente totalmente coherente
.....
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

3ª ¿Son coherentes la **PARTE 2** y la **PARTE 3**?

nada coherente totalmente coherente
.....
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

EPISODIO 3

PARTE 1: De pequeños mi hermano y yo siempre estábamos jugando y peleándonos. Mi abuela que vivía con nosotros en La Laguna, decía un refrán, como era, los juegos de manos son juegos de villanos. Cuando tendríamos 13 y 12 años, un día estábamos jugando con un balón de color blanco, azul y rojo. Estábamos en la azotea durante el ratito que teníamos después de comer y antes de regresar al colegio. En la casa sólo estaba mi abuela. Ella nos advirtió que le íbamos a dar a una ventana. Nosotros dijimos que tendríamos cuidado y seguimos jugando. De pronto, mi hermano tiró el balón muy fuerte, yo me desvié, rebotó en la pared detrás de mi y fue a dar a la ventana que estaba a la izquierda de mi hermano. El cristal dio un estallido y se rompió. Mi abuela no oyó el ruido desde la planta baja. Lo que hicimos entonces fue poner la bicicleta de forma que pareciese que el cristal se había roto porque el viento hizo caer la bicicleta. Estuvimos un rato más en la azotea y luego bajamos. Le dimos un beso a mi abuela que estaba en la sala y nos fuimos al colegio.

PARTE 2: Cuando volvimos del colegio por la tarde, mi hermano me preguntó que si ya se habrían dado cuenta de lo del cristal. Yo le contesté que probablemente sí, porque mi padre subía todas las tardes, después de almorzar, a la azotea a hacer gimnasia. Cuando entramos en casa todo estaba normal, mi padre acababa de salir de la ducha y mi madre y mi abuela estaban sentadas en la sala. Mi padre nos comentó lo que había pasado con el cristal, que el viento había empujado la bicicleta y había roto el cristal del cuarto de lavar. Nosotros comentamos que había sido mala suerte y nada más. Mi padre dijo que no había dejado la bicicleta ahí, y que seguro que alguien la había cambiado de sitio. Nosotros fuimos a merendar a la cocina, y mi hermano, que era muy miedoso me comentó si no sería mejor decir lo que había pasado antes de que lo descubrieran ellos, yo le decía que no, que nadie se iba a enterar de lo que había pasado realmente. En eso, mi padre nos llamó y nos preguntó si cuando nosotros estuvimos en la azotea jugando a la pelota ya estaba roto el cristal.

PARTE 3: Cuando yo estaba abriendo la boca para decir que no, mi hermano se llevó las manos a la cara, empezó a llorar y a contarle todo de forma desordenada y gimiendo, dijo que habíamos sido nosotros dos y que lo habíamos ocultado para que no nos castigaran. Yo que estaba sentada al lado de mi hermano, de frente a mis padres, y todavía seguía con la boca abierta, no tuve otra opción que admitir nuestra participación en lo ocurrido y narrar los hechos tal y como habían sucedido. De pronto, mis padres y mi abuela se pusieron a reír y a hacer chistes entre ellos. La verdad fue que mi abuela había visto lo que habíamos hecho al mediodía. Ella había subido para poner la lavadora y al romperse le cristal, se escondió, y pudo ver nuestra estrategia para disimular el desastre y evitar el castigo. Y claro mi abuela se lo había contado todo, con pelos y señales a mis padres. Así, que al final resultó mejor confesar lo que habíamos hecho. De todas formas, mis padres nos pusieron un castigo por haber mentido, que aunque no recuerdo exactamente lo que fue, fue menos duro de lo que esperaba.

COMPARACIONES PARA EL EPISODIO 3

1ª ¿Son coherentes la **PARTE 1** y la **PARTE 2**?

nada coherente	totalmente coherente									
.....										
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

2ª ¿Son coherentes la **PARTE 1** y la **PARTE 3**?

nada coherente	totalmente coherente									
.....										
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

3ª ¿Son coherentes la **PARTE 2** y la **PARTE 3**?

nada coherente	totalmente coherente									
.....										
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

EPISODIO 4

PARTE 1: El 27 de septiembre de 1995 era el cumpleaños de mi padre. Mi hermano y yo estábamos organizándole una fiesta sorpresa. Antes se lo habíamos dicho a mi madre, y dijo que era una buena idea, pero que no le dejásemos todo el trabajo para ella. Dijimos que nos haríamos cargo de todo. Íbamos a hacer una paella en el parque de La Libertad. Teníamos que avisar a mis tíos y a algunos amigos. Yo hice las llamadas y quedé con todos a las 11 de la mañana en el parque. Nosotros llegaríamos con mi padre sobre las 11'30. Teníamos que comprar los ingredientes de la paella, las bebidas, encargar la tarta...y teníamos que ir a diferentes sitios para cada una de las cosas. Entonces, nos repartimos las tareas. Mi hermano se encargaba de comprar el vino en la bodega Viña Norte, que está cerca del campo de Golf. Y también compraría los platos de papel, vasos y cubiertos de plástico. Yo me ocupaba de comprar los ingredientes de la paella. Además tenía que encargar la tarta en Echeto. La tarta la pude encargar por teléfono y luego la recogería el sábado día 27 a las 9 de la mañana.

PARTE 2: El problema surgió cuando yo tenía toda mi parte hecha y mi hermano no había ni empezado a hacer lo suyo. Como era verano mi hermano se dedicaba a salir con sus amigos a la playa. Entonces, el viernes por la mañana, un día antes del cumpleaños, cuando mi padre ya había salido para el trabajo, tuve una fuerte discusión con mi hermano, yo le decía que era un egoísta y que no se preocupaba por nadie más, y él me decía que era una maruja y una mandona, y que le intentaba gobernar su vida, claro todo esto era a gritos. Mi madre al oírnos discutir de aquella forma, nos dijo que ya estaba bien, que si seguíamos gritando y peleando, no se hacía ninguna fiesta y se acabó. En ese preciso momento, llamó mi padre por teléfono, porque se le habían quedado unos papeles importantes para el trabajo y necesitaba que alguno de nosotros se los llevara. Mi padre trabaja en una asesoría que está bastante cerca de mi casa. Nosotros vivimos en La Laguna y la asesoría está en la bajada de La Cuesta, un poco por debajo de Luz-Hogar Tenerife y el Museo de La Ciencia.

PARTE 3: Mi madre había cogido el teléfono y le dijo a mi padre que no se preocupara que mi hermano iba en seguida con el coche a llevarle los papeles a la asesoría. Mi hermano aceptó sin protestar y dijo que así aprovechaba e iba luego a la bodega a comprar el vino y al regresar entraría en Alcampo y compraba los platos y demás cosas. Bueno, al final, la discusión quedó ahí y todo se solucionó. Al día siguiente le dijimos a mi padre que nos apetecía ir de excursión hacia el Norte y celebrara su cumpleaños por ahí. Cuando estábamos cerca del parque de la libertad, mi hermano le dijo que entrara para ver como estaba, porque hacía tiempo que no íbamos. Cuando llegamos, ya estaban allí todos mis tíos, primos y algunos amigos. Mi padre nos dijo que fue una gran sorpresa y que no se lo esperaba. La paella quedó muy buena, todo salió perfecto excepto porque hizo un día muy caluroso. Aunque no pasamos mucho calor porque al terminar de comer hicimos una guerra de globos de agua y quedamos empapados. Luego nos secamos al sol rápidamente. También estuvimos jugando al fútbol y a las cartas.

COMPARACIONES PARA EL EPISODIO 4

1ª ¿Son coherentes la **PARTE 1** y la **PARTE 2**?

nada coherente totalmente coherente
.....
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

2ª ¿Son coherentes la **PARTE 1** y la **PARTE 3**?

nada coherente totalmente coherente
.....
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

3ª ¿Son coherentes la **PARTE 2** y la **PARTE 3**?

nada coherente totalmente coherente
.....
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

EPISODIO 5

PARTE 1: Esto pasó hace poco tiempo, aunque la verdad es que casi nadie se enteró. La cosa fue que yo salí con un amigo. Era un chico que conocía solo hacía un par de días y mis padres no lo conocían, tampoco sabían que tenía una moto, porque si no no me hubieran dejado salir. Bueno, pues este chico me gustaba mucho, me gustaba lo de la moto y eso, tenía el pelo largo, y eso también me gustaba, en definitiva, era diferente al resto de la gente que conocía, iba a sitios distintos. Pensábamos ir a un sitio nuevo, donde no hubiésemos estado, y así salir de la monotonía. Ah, a mis padres no les gustan nada las actividades arriesgadas, y dentro de ese grupo, para ellos están las motos. Bueno, nos fuimos los dos solos, y nos lo estábamos pasando muy bien, paramos en un par de sitios, tomamos algo, y seguimos con la moto. Tampoco estábamos pendientes de la hora que era ni nada de eso. Bueno, todo iba super bien, pero tuvimos muy mala suerte, porque claro, esto sólo fue cuestión de mala suerte. Lo pienso y creo que fue azar, lo mismo podía no habernos ocurrido.

PARTE 2: A un coche se le había derramado aceite, y nos patinó una rueda de la moto y nos caímos. Yo me raspé la mano y mi amigo la cara. No tuvo mucha importancia, pero me asusté, y él estaba muy preocupado por mí. No fue culpa nuestra, no íbamos rápido, incluso la gente reconocieron que fue mala suerte. La gente nos ayudó porque parecía que nos habíamos matado. Todo el mudo se quedó muy impresionado. Incluso, un niño lloró del susto que se llevó. La moto tenía algunos arañazos, pero no eran demasiado importantes. Lo importante era que nos sentíamos bien. Bueno, no íbamos a permitir que un patinazo nos fuera a estropear el día, y continuamos nuestro recorrido. La verdad es que nos llevamos un buen susto, porque si hubiese pasado un camión o un coche nos aplasta. Lo bueno es que era una carretera poco transitada. Paseamos y hablamos sobre muchas cosas distintas, la verdad es que era un chico interesante, con el que se podía hablar sobre muchos temas. Bueno, me sentía bien, pensaba que con él me sentía a gusto, y que valía la pena esforzarme por él. Tomamos algo y quedamos en vernos otra día.

PARTE 3: Mis padres me habían visto y empezaron a darme la lata haciendo preguntas. Yo no les hacía ni caso. Me lo había pasado tan bien, que no me importaba lo que dijeren. De todas formas me castigaron y no pude salir. Por eso no pude ver al muchacho con el que salí, y no le he vuelto a ver, ha sido como si hubiera desaparecido. Me ha dado mucha pena no volverle a ver, porque era un chico que me gustaba mucho. Me parecía super interesante y más maduro y con más experiencia que los chicos que yo había conocido. Espero que me lo vuelva a encontrar, y podamos quedar, porque el problema está en que no le di mi número de teléfono. La verdad que nuestra relación ha estado llena de mala suerte, nos caímos con la moto, me castigan y no puedo salir, y no lo veo más. Nada ha sido culpa nuestra, parece que el destino nos impide tener una relación normal. Pero yo estoy segura de que esto va a cambiar, y nos vamos a volver a ver, porque dos personas que encajan tan bien no pueden terminar así, la verdad es que sería una pena.

COMPARACIONES PARA EL EPISODIO 5

1ª ¿Son coherentes la **PARTE 1** y la **PARTE 2**?

nada coherente	totalmente coherente									
.....									
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

2ª ¿Son coherentes la **PARTE 1** y la **PARTE 3**?

nada coherente	totalmente coherente									
.....									
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

3ª ¿Son coherentes la **PARTE 2** y la **PARTE 3**?

nada coherente	totalmente coherente									
.....									
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

EPISODIO 6

PARTE 1: Hace tiempo, iba a ir a una fiesta con unas amigas. Queríamos ir porque iban unos chicos que nos gustaban. Mis amigas iban a ir superarregladas, porque querían causar buena impresión. Y yo no podía ser menos. La verdad que no sabía que ponerme. Pensé que podía pedirle a mi madre un traje, y unos pendientes y una gargantilla. Pero debía convencerla. La podría convencer sobre lo del traje, pero de lo otro era difícil. Mi madre les tenía mucho cariño. No se me ocurría como abordar el tema. Se me había metido en la cabeza y quería conseguirlo. Así que se lo dije y me dejó coger el traje, pero lo otro no. Yo pensaba para mí que no me iba a rendir, la tenía que convencer. Insistí, tenía a mi madre histérica. A ella le preocupaba mucho que perdiera alguna de las joyas, porque eran muy importantes para ella. La convencí y me lo prestó, pero se quedó muy disgustada. Sabía que mi madre no iba a dormir pensando en las dichas joyas, pero creía que no tenía importancia en comparación con lo bien que lo iba a pasar, y además seguro que no iba a pasar nada.

PARTE 2: Fui con mis amigas a la fiesta y lo estábamos pasando muy bien, pensaba que todo estaba saliendo perfecto, estuvimos con los chicos, creíamos que eran estupendos, excepto uno, que nos caía a todas muy mal, era un pesado. Hablamos sobre muchas cosas y nosotras, como bobas, estábamos encandiladas. Lo recuerdo y creo que éramos muy infantiles, pero bueno es normal pasar por estas situaciones. Estábamos muy tranquilas cuando una amiga mía se dio cuenta de que me faltaba un pendiente. Yo pensé que me moría del susto, porque después de haberle jurado a mi madre que yo iba a ser responsable y que no iba a pasar nada, que se me perdiera uno de los pendientes. Estaba muy angustiada y el resto de la fiesta no me pareció lo mismo. Además preocupé al resto de la gente, tenía una cara que me llegaba al suelo, de verdad no podía evitar preocuparme. Pero es que realmente me sentí muy mal y no hacía sino pensar en mi madre. Mis amigas intentaban animarme, pero no había forma, estaba horrorizada pensando en el disgusto que se iba a llevar mi madre, y pensaba en como decírselo para que no se enfadara conmigo.

PARTE 3: Al regresar a casa no me podía dormir, estaba muy inquieta, y no paraba de pensar en mi madre, lo que iba a decirle, la cara que iba a poner y lo mal que me iba a sentir, si era posible sentirse peor. Todavía lo recuerdo y me siento mal, creo que no lo había pasado tan mal en mi vida, porque tenía la sensación de haber defraudado a mi madre, y realmente había sido una cuestión de mala suerte. No fue culpa mía, pero aún así pensaba que no debía habérselo pedido, ni haberla prácticamente obligado a prestarme algo que era tan importante para ella. Pensaba que le había hecho chantaje emocional puro y duro, y que me había aprovechado de sus buenos sentimientos. Lo gracioso del caso fue que como me sentía tan mal ni siquiera me había quitado la ropa, y cuando me cambié, me encontré el pendiente enganchado por dentro del traje. Me llevé una alegría enorme, sentí un gran alivio, por lo menos mi madre no se enteraría, y el mal trago sólo lo pasé yo. La verdad es que aunque lo pasé mal, reconozco que me lo merecía y que me sirvió de lección.

COMPARACIONES PARA EL EPISODIO 6

1ª ¿Son coherentes la **PARTE 1** y la **PARTE 2**?

nada coherente totalmente coherente
.....
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

2ª ¿Son coherentes la **PARTE 1** y la **PARTE 3**?

nada coherente totalmente coherente
.....
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

3ª ¿Son coherentes la **PARTE 2** y la **PARTE 3**?

nada coherente totalmente coherente
.....
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

CUESTIONARIO PARA LA EVALUACIÓN DE LA PLAUSIBILIDAD DE LOS EPISODIOS

A continuación te vamos a presentar seis episodios diferentes. Tu tarea consiste en leer cada uno de estos episodios y evaluar, en una escala de 0 a 10, su plausibilidad, es decir, en qué medida crees que pueden haber sucedido realmente o son situaciones que es imposible que hayan sucedido. Además, deberás responder si encuentras algo extraño en cada uno de los episodios. A continuación te presentamos unos ejemplos:

EPISODIO 1

Hacía un día precioso y pensé que podía ir a la playa. Cuando iba a salir el coche no arrancó, se había quedado sin batería. Pensé que lo mejor era ir a la playa en guagua, y luego arreglaría el coche.

1º ¿Crees que este episodio puede haber sucedido realmente?

nada plausible totalmente plausible
.....
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Si crees que el episodio puede haber sucedido realmente, deberás marcar el 10. Si por el contrario, opinas que es imposible que haya sucedido en la realidad, deberás marcar el 0. Utiliza los valores intermedios cuando no estés seguro de si puede haber ocurrido o no.

2º ¿Encuentras algo extraño en este episodio? NO SI

EPISODIO 2

Hacía un día de lluvia horroroso y pensé que podía ir a la playa. Salí de casa en bañador y me dirigí a la playa caminando. Hacía frío y el pelo me escurría agua, pero seguí adelante. Al final llegué a playa y tomé el sol durante un rato.

1º ¿Crees que este episodio puede haber sucedido realmente?

nada plausible totalmente plausible
.....
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Si crees que el episodio puede haber sucedido realmente, deberás marcar el 10. Si por el contrario, opinas que es imposible que haya sucedido en la realidad, deberás marcar el 0. Utiliza los valores intermedios cuando no estés seguro de si puede haber ocurrido o no.

2º ¿Encuentras algo extraño en este episodio? NO SI

MUCHAS GRACIAS POR TU COLABORACIÓN

EPISODIO 1

El año pasado por Reyes, mi padre le regaló a mi madre un coche. Lo organizamos para no decírselo a ella y darle una sorpresa. En diciembre fuimos al concesionario de la renault, el que está al lado de la autopista y tiene un letrero amarillo y negro. Cuando llegamos una señora con una voz tan pitona que daba dolor de cabeza nos dio los precios de las versiones del renault clio, antes se me había olvidado decir la marca del coche. Estuvimos mirando los catálogos y los precios, y al final nos decidimos por la versión que tiene un motor 1400 y algunos extras. Cuando estábamos en casa hablando de cualquier cosa y mi madre hacía algún comentario de lo viejo que estaba su coche, nosotros nos mirábamos de reojo, e intentábamos disimular, y al quedarnos solos nos moríamos de risa. Esto no viene a cuento. Volvimos al concesionario para encargar el coche y que lo fueran matriculando, ah, por cierto, lo elegimos de color verde oscuro, ese tono que se ve mucho en los renault clio, que es metalizado. Ah, nos dieron 100.000 ptas. por el coche viejo, y además nos regalaron las alfombras y una alarma. Cuando lo tuvieron matriculado tuvimos que ir a pagarlo. Entonces mantuvieron el coche unos diez días en el garaje, hasta el día cinco de enero que lo fuimos a recoger al medio día. Fuimos en el coche de mi padre. Entonces yo llevé el de mi padre a casa, y mi padre llevó el coche nuevo a casa de un vecino que nos dejó meterlo en su garaje hasta la noche. El plan que teníamos era que yo saldría con mi novio esa noche, y a las doce tenía que pasar el coche desde el garaje de mi vecino al de mi casa y así le dábamos la sorpresa a mi madre por la mañana. Mi padre también había salido con mi madre para que no oyera el ruido del coche. A las doce, mi novio me acompañó a cambiar el coche de garaje. Cuando lo fui a meter en el garaje de mi casa, mi novio me estaba haciendo cosquillas y bromeando, se me resbaló el volante y le hice un rayón pequeño en la puerta del conductor, encima de la manecilla. Cuando oímos el ruido del roce se nos pusieron todos los pelos de punta, y frené bruscamente. Entonces mi novio bajó del coche y miró lo que había pasado. Lo que hicimos fue darle hacia atrás al coche muy despacio para poder ver mejor. Luego, esperamos a que mis padres volvieran de cenar, tardaron bastante rato, y cuando mi madre salió de la sala y fue, creo que a la cocina, le conté a mi padre lo que nos había pasado. Le dije que íbamos bromeando, que se me resbaló el volante y me desvié hacia la izquierda y le hice un pequeño roce al coche. Mi padre me dijo que debía haber tenido más cuidado, y que luego, cuando mi madre se acostara, iríamos al garaje a ver si el arañazo era muy profundo o era superficial. Yo le dije que yo ahorraría el dinero para pagar el arreglo. Mi padre me dijo que ya veríamos, que no le estuviese dando más vueltas al asunto, porque si no era muy profundo un amigo suyo, tal vez, se lo podía arreglar. Esto fue todo lo que me pasó la noche de Reyes del año pasado. Al final todo se quedó en el susto porque se pudo arreglar fácilmente dándole un poco de pulimento o una pasta parecida.

1º ¿Crees que este episodio puede haber sucedido realmente?

nada plausible

totalmente plausible

.....
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

2º ¿Encuentras algo extraño en este episodio?

NO • SI •

Si tu respuesta es que sí encuentras algo extraño en el episodio, por favor, subraya las partes que te parezcan extrañas.

EPISODIO 2

Mis padres eran muy estrictos con las horas de volver a casa por la noche. Hace tres años, iba a ir con unas amigas al concierto de Michael Jackson en Santa Cruz. Se lo dije a mis padres y estuvieron varios días sin decirme nada. Al final, les dije que dijeran si o no porque tenía que comprar la entrada. Dijeron que sí, pero me preguntaron a que hora era el concierto. Les dije que empezaba a las diez de la noche. Preguntaron a que hora volvería, les contesté que era difícil decirlo, porque la duración de un concierto es imprevisible. Entonces surgió el problema. Ellos decían que tenían que saber una hora. Al final mi padre dijo que o volvía a las doce o no iba al concierto. Le expliqué que volver a esa hora iba a ser prácticamente imposible, y me dijo que entonces no fuera. Decidí ir aunque tuviera que volver tan temprano. Esa misma tarde me reuní con mis amigas y fuimos a comprar las entradas, tardamos bastante tiempo en hacer la cola y comprarlas. Bueno, al fin tenía mi entrada. El concierto era dentro de una semana y tres días. La semana pasó bastante rápido. El sábado del concierto, quedé con mis amigas a las cuatro de la tarde. Me acuerdo de todos los detalles, hasta como iba vestida. Fui con un vaquero azul desteñido, una camiseta de deporte blanca y un suéter. De lo que no me acuerdo es de los zapatos que llevé. Bueno eso no es importante. Salimos desde mi casa y fuimos a la Plaza de España. Cuando llegamos había muchísima gente, y nos encontramos con un montón de amigos y gente conocida, hasta que formamos un grupo de al menos veinte personas. Hacía mucho calor y todo el mundo intentaba buscar un sitio con sombra. Encontramos un sitio en uno de los banquillos de la plaza que tienen enredaderas y hacen sombra, y nos íbamos turnando, porque no cabíamos todos. Me acabo de acordar que llevaba puestos unos tenis de mi hermano. Fue pasando el tiempo. Abrieron las puertas y la gente fue pasando al recinto. Nosotros conseguimos ponernos bastante cerca del escenario. La iluminación era impresionante y el sonido perfecto. El tiempo se pasó rapidísimo y cuando miré el reloj era la una de la madrugada, y yo les había dicho a mis padres que volvía a las doce. Entonces le comenté a mis amigos a gritos, porque había mucho ruido, que tenía que irme, me despedí de todos ellos y empecé a caminar intentando llegar a la puerta que me quedaba más cerca. Tardé alrededor de 40 minutos para conseguir atravesar toda la masa de gente. Me costaba mucho avanzar, todo el mundo estaba muy apretado, unos saltando, otros gritando y cantando. Cuando, por fin, conseguí salir estaba sudando y me dolían los pies de los pisotones que me dieron. Tuve que buscar un taxi para ir a La Laguna, menos mal que hay una parada al lado del cabildo. Pasaron unos 15 minutos hasta que llegó un taxi que estuviera libre. Al llegar a casa mis padres estaban levantados esperándome, eran las dos y media de la madrugada. Tenían un enfado tremendo, sobre todo mi padre, yo traté de explicarles lo que había pasado, les dije la verdad, que había pasado el tiempo muy rápido y que me costó mucho salir de la explanada donde era el concierto, porque había mucha gente. Aunque se lo expliqué varias veces, no hubo forma de que lo entendieran, al final me castigaron sin salir para el próximo fin de semana.

1º ¿Crees que este episodio puede haber sucedido realmente?

nada plausible

totalmente plausible

.....
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

2º ¿Encuentras algo extraño en este episodio?

NO • SI •

Si tu respuesta es que sí encuentras algo extraño en el episodio, por favor, subraya las partes que te parezcan extrañas.

EPISODIO 3

De pequeños mi hermano y yo siempre estábamos jugando y peleándonos. Mi abuela que vivía con nosotros en La Laguna, decía un refrán, como era, los juegos de manos son juegos de villanos. Cuando tendríamos 13 y 12 años, un día estábamos jugando con un balón de color blanco, azul y rojo. Estábamos en la azotea durante el ratito que teníamos después de comer y antes de regresar al colegio. En la casa sólo estaba mi abuela. Ella nos advirtió que le íbamos a dar a una ventana. Nosotros dijimos que tendríamos cuidado y seguimos jugando. De pronto, mi hermano tiró el balón muy fuerte, yo me desvié, rebotó en la pared detrás de mí y fue a dar a la ventana que estaba a la izquierda de mi hermano. El cristal dio un estallido y se rompió. Mi abuela no oyó el ruido desde la planta baja. Lo que hicimos entonces fue poner la bicicleta de forma que pareciera que el cristal se había roto porque el viento hizo caer la bicicleta. Estuvimos un rato más en la azotea y luego bajamos. Le dimos un beso a mi abuela que estaba en la sala y nos fuimos al colegio. Cuando volvimos del colegio por la tarde, mi hermano me preguntó que si ya se habrían dado cuenta de lo del cristal. Yo le contesté que probablemente sí, porque mi padre subía todas las tardes, después de almorzar, a la azotea a hacer gimnasia. Cuando entramos en casa todo estaba normal, mi padre acababa de salir de la ducha y mi madre y mi abuela estaban sentadas en la sala. Mi padre nos comentó lo que había pasado con el cristal, que el viento había empujado la bicicleta y había roto el cristal del cuarto de lavar. Nosotros comentamos que había sido mala suerte y nada más. Mi padre dijo que no había dejado la bicicleta ahí, y que seguro que alguien la había cambiado de sitio. Nosotros fuimos a merendar a la cocina, y mi hermano, que era muy miedoso me comentó si no sería mejor decir lo que había pasado antes de que lo descubrieran ellos, yo le decía que no, que nadie se iba a enterar de lo que había pasado realmente. En eso, mi padre nos llamó y nos preguntó si cuando nosotros estuvimos en la azotea jugando a la pelota ya estaba roto el cristal. Cuando yo estaba abriendo la boca para decir que no, mi hermano se llevó las manos a la cara, empezó a llorar y a contarle todo de forma desordenada y gimiendo, dijo que habíamos sido nosotros dos y que lo habíamos ocultado para que no nos castigarán. Yo que estaba sentada al lado de mi hermano, de frente a mis padres, y todavía seguía con la boca abierta, no tuve otra opción que admitir nuestra participación en lo ocurrido y narrar los hechos tal y como habían sucedido. De pronto, mis padres y mi abuela se pusieron a reír y a hacer chistes entre ellos. La verdad fue que mi abuela había visto lo que habíamos hecho al mediodía. Ella había subido para poner la lavadora y al romperse le cristal, se escondió, y pudo ver nuestra estrategia para disimular el desastre y evitar el castigo. Y claro mi abuela se lo había contado todo, con pelos y señales a mis padres. Así, que al final resultó mejor confesar lo que habíamos hecho. De todas formas, mis padres nos pusieron un castigo por haber mentado, que aunque no recuerdo exactamente lo que fue, fue menos duro de lo que esperaba.

1º ¿Crees que este episodio puede haber sucedido realmente?

nada plausible totalmente plausible
.....
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

2º ¿Encuentras algo extraño en este episodio?

NO • SI •

Si tu respuesta es que sí encuentras algo extraño en el episodio, por favor, subraya las partes que te parezcan extrañas.

EPISODIO 4

El 27 de septiembre de 1995 era el cumpleaños de mi padre. Mi hermano y yo estábamos organizándole una fiesta sorpresa. Antes se lo habíamos dicho a mi madre, y dijo que era una buena idea, pero que no le dejásemos todo el trabajo para ella. Dijimos que nos haríamos cargo de todo. Íbamos a hacer una paella en el parque de La Libertad. Teníamos que avisar a mis tíos y a algunos amigos. Yo hice las llamadas y quedé con todos a las 11 de la mañana en el parque. Nosotros llegaríamos con mi padre sobre las 11'30. Teníamos que comprar los ingredientes de la paella, las bebidas, encargar la tarta...y teníamos que ir a diferentes sitios para cada una de las cosas. Entonces, nos repartimos las tareas. Mi hermano se encargaba de comprar el vino en la bodega Viña Norte, que está cerca del campo de Golf. Y también compraría los platos de papel, vasos y cubiertos de plástico. Yo me ocupaba de comprar los ingredientes de la paella. Además tenía que encargar la tarta en Echeto. La tarta la pude encargar por teléfono y luego la recogería el sábado día 27 a las 9 de la mañana. El problema surgió cuando yo tenía toda mi parte hecha y mi hermano no había ni empezado a hacer lo suyo. Como era verano mi hermano se dedicaba a salir con sus amigos a la playa. Entonces, el viernes por la mañana, un día antes del cumpleaños, cuando mi padre ya había salido para el trabajo, tuve una fuerte discusión con mi hermano, yo le decía que era un egoísta y que no se preocupaba por nadie más, y él me decía que era una maruja y una mandona, y que le intentaba gobernar su vida, claro todo esto era a gritos. Mi madre al oírnos discutir de aquella forma, nos dijo que ya estaba bien, que si seguíamos gritando y peleando, no se hacía ninguna fiesta y se acabó. En ese preciso momento, llamó mi padre por teléfono, porque se le habían quedado unos papeles importantes para el trabajo y necesitaba que alguno de nosotros se los llevara. Mi padre trabaja en una asesoría que está bastante cerca de mi casa. Nosotros vivimos en La Laguna y la asesoría está en la bajada de La Cuesta, un poco por debajo de Luz-Hogar Tenerife y el Museo de La Ciencia. Mi madre había cogido el teléfono y le dijo a mi padre que no se preocupara que mi hermano iba en seguida con el coche a llevarle los papeles a la asesoría. Mi hermano aceptó sin protestar y dijo que así aprovechaba e iba luego a la bodega a comprar el vino y al regresar entraría en Alcampo y compraba los platos y demás cosas. Bueno, al final, la discusión quedó ahí y todo se solucionó. Al día siguiente le dijimos a mi padre que nos apetecía ir de excursión hacia el Norte y celebrara su cumpleaños por ahí. Cuando estábamos cerca del parque de la libertad, mi hermano le dijo que entrara para ver como estaba, porque hacía tiempo que no íbamos. Cuando llegamos, ya estaban allí todos mis tíos, primos y algunos amigos. Mi padre nos dijo que fue una gran sorpresa y que no se lo esperaba. La paella quedó muy buena, todo salió perfecto excepto porque hizo un día muy caluroso. Aunque no pasamos mucho calor porque al terminar de comer hicimos una guerra de globos de agua y quedamos empapados. Luego nos secamos al sol rápidamente. También estuvimos jugando al fútbol y a las cartas.

1º ¿Crees que este episodio puede haber sucedido realmente?

nada plausible

totalmente plausible

.....
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

2º ¿Encuentras algo extraño en este episodio?

NO • SI •

Si tu respuesta es que sí encuentras algo extraño en el episodio, por favor, subraya las partes que te parezcan extrañas.

EPISODIO 5

Esto pasó hace poco tiempo, aunque la verdad es que casi nadie se enteró. La cosa fue que yo salí con un amigo. Era un chico que conocía solo hacía un par de días y mis padres no lo conocían, tampoco sabían que tenía una moto, porque si no no me hubieran dejado salir. Bueno, pues este chico me gustaba mucho, me gustaba lo de la moto y eso, tenía el pelo largo, y eso también me gustaba, en definitiva, era diferente al resto de la gente que conocía, iba a sitios distintos. Pensábamos ir a un sitio nuevo, donde no hubiésemos estado, y así salir de la monotonía. Ah, a mis padres no les gustan nada las actividades arriesgadas, y dentro de ese grupo, para ellos están las motos. Bueno, nos fuimos los dos solos, y nos lo estábamos pasando muy bien, paramos en un par de sitios, tomamos algo, y seguimos con la moto. Tampoco estábamos pendientes de la hora que era ni nada de eso. Bueno, todo iba super bien, pero tuvimos muy mala suerte, porque claro, esto sólo fue cuestión de mala suerte. Lo pienso y creo que fue azar, lo mismo podía no habernos ocurrido. A un coche se le había derramado aceite, y nos patinó una rueda de la moto y nos caímos. Yo me raspé la mano y mi amigo la cara. No tuvo mucha importancia, pero me asusté, y él estaba muy preocupado por mí. No fue culpa nuestra, no íbamos rápido, incluso la gente reconocieron que fue mala suerte. La gente nos ayudó porque parecía que nos habíamos matado. Todo el mundo se quedó muy impresionado. Incluso, un niño lloró del susto que se llevó. La moto tenía algunos arañazos, pero no eran demasiado importantes. Lo importante era que nos sentíamos bien. Bueno, no íbamos a permitir que un patinazo nos fuera a estropear el día, y continuamos nuestro recorrido. La verdad es que nos llevamos un buen susto, porque si hubiese pasado un camión o un coche nos aplasta. Lo bueno es que era una carretera poco transitada. Paseamos y hablamos sobre muchas cosas distintas, la verdad es que era un chico interesante, con el que se podía hablar sobre muchos temas. Bueno, me sentía bien, pensaba que con él me sentía a gusto, y que valía la pena esforzarme por él. Tomamos algo y quedamos en vernos otra día. Mis padres me habían visto y empezaron a darme la lata haciendo preguntas. Yo no les hacía ni caso. Me lo había pasado tan bien, que no me importaba lo que dijese. De todas formas me castigaron y no pude salir. Por eso no pude ver al muchacho con el que salí, y no le he vuelto a ver, ha sido como si hubiera desaparecido. Me ha dado mucha pena no volverle a ver, porque era un chico que me gustaba mucho. Me parecía super interesante y más maduro y con más experiencia que los chicos que yo había conocido. Espero que me lo vuelva a encontrar, y podamos quedar, porque el problema está en que no le di mi número de teléfono. La verdad que nuestra relación ha estado llena de mala suerte, nos caímos con la moto, me castigan y no puedo salir, y no lo veo más. Nada ha sido culpa nuestra, parece que el destino nos impide tener una relación normal. Pero yo estoy segura de que esto va a cambiar, y nos vamos a volver a ver, porque dos personas que encajan tan bien no pueden terminar así, la verdad es que sería una pena.

1º ¿Crees que este episodio puede haber sucedido realmente?

nada plausible

totalmente plausible

.....
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

2º ¿Encuentras algo extraño en este episodio?

NO • SI •

Si tu respuesta es que sí encuentras algo extraño en el episodio, por favor, subraya las partes que te parezcan extrañas.

EPISODIO 6

Hace tiempo, iba a ir a una fiesta con unas amigas. Queríamos ir porque iban unos chicos que nos gustaban. Mis amigas iban a ir superarregladas, porque querían causar buena impresión. Y yo no podía ser menos. La verdad que no sabía que ponerme. Pensé que podía pedirle a mi madre un traje, y unos pendientes y una gargantilla. Pero debía convencerla. La podría convencer sobre lo del traje, pero de lo otro era difícil. Mi madre les tenía mucho cariño. No se me ocurría como abordar el tema. Se me había metido en la cabeza y quería conseguirlo. Así que se lo dije y me dejó coger el traje, pero lo otro no. Yo pensaba para mí que no me iba a rendir, la tenía que convencer. Insistí, tenía a mi madre histérica. A ella le preocupaba mucho que perdiera alguna de las joyas, porque eran muy importantes para ella. La convencí y me lo prestó, pero se quedó muy disgustada. Sabía que mi madre no iba a dormir pensando en las dichas joyas, pero creía que no tenía importancia en comparación con lo bien que lo iba a pasar, y además seguro que no iba a pasar nada. Fui con mis amigas a la fiesta y lo estábamos pasando muy bien, pensaba que todo estaba saliendo perfecto, estuvimos con los chicos, creíamos que eran estupendos, excepto uno, que nos caía a todas muy mal, era un pesado. Hablamos sobre muchas cosas y nosotras, como bobas, estábamos encandiladas. Lo recuerdo y creo que éramos muy infantiles, pero bueno es normal pasar por estas situaciones. Estábamos muy tranquilas cuando una amiga mía se dio cuenta de que me faltaba un pendiente. Yo pensé que me moría del susto, porque después de haberle jurado a mi madre que yo iba a ser responsable y que no iba a pasar nada, que se me perdiera uno de los pendientes. Estaba muy angustiada y el resto de la fiesta no me pareció lo mismo. Además preocupé al resto de la gente, tenía una cara que me llegaba al suelo, de verdad no podía evitar preocuparme. Pero es que realmente me sentí muy mal y no hacía sino pensar en mi madre. Mis amigas intentaban animarme, pero no había forma, estaba horrorizada pensando en el disgusto que se iba a llevar mi madre, y pensaba en como decírselo para que no se enfadar conmigo. Al regresar a casa no me podía dormir, estaba muy inquieta, y no paraba de pensar en mi madre, lo que iba a decirle, la cara que iba a poner y lo mal que me iba a sentir, si era posible sentirse peor. Todavía lo recuerdo y me siento mal, creo que no lo había pasado tan mal en mi vida, porque tenía la sensación de haber defraudado a mi madre, y realmente había sido una cuestión de mala suerte. No fue culpa mía, pero aún así pensaba que no debía habérselo pedido, ni haberla prácticamente obligado a prestarme algo que era tan importante para ella. Pensaba que le había hecho chantaje emocional puro y duro, y que me había aprovechado de sus buenos sentimientos. Lo gracioso del caso fue que como me sentía tan mal ni siquiera me había quitado la ropa, y cuando me cambié, me encontré el pendiente enganchado por dentro del traje. Me llevé una alegría enorme, sentí un gran alivio, por lo menos mi madre no se enteraría, y el mal trago sólo lo pasé yo. La verdad es que aunque lo pasé mal, reconozco que me lo merecía y que me sirvió de lección.

1º ¿Crees que este episodio puede haber sucedido realmente?

nada plausible

totalmente plausible

.....
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

2º ¿Encuentras algo extraño en este episodio?

NO • SI •

Si tu respuesta es que sí encuentras algo extraño en el episodio, por favor, subraya las partes que te parezcan extrañas.

CONTENIDO DE LOS EPISODIOS GRABADOS EN VÍDEO

Episodio 1: Verdadero ideal

El pasado año, mi padre le regaló a mi madre un coche. Lo organizamos para que ella no supiese nada y así darle una sorpresa. En diciembre fuimos al concesionario de la Renault, el que está por la autopista que tiene un letrero amarillo y negro. Cuando llegamos una señora con una voz tan pitona que daba dolor de cabeza nos dio los precios del renault clió, antes no había dicho la marca del coche. Estuvimos mirando los catálogos y los precios, y al final nos decidimos por la versión que tiene un motor 1400 y algunos extras. Cuando estábamos en casa y salía la conversación de alguna cosa y mi madre comentaba sobre lo viejo que estaba su coche, nosotros nos mirábamos de reojo, e intentábamos disimular, pero cuando estábamos solos nos partíamos de risa. Bueno a lo que iba.... Volvimos al concesionario de la renault para encargarnos el coche y que lo fueran matriculando, ah, lo encargamos de color verde oscuro, que es un tono que se ve mucho en el renault clió, que es metalizado. Ah, nos dieron 25.000 ptas. por el coche viejo, y además nos regalaron las alfombras y una alarma. Cuando estuvo matriculado tuvimos que ir a pagarlo. Entonces mantuvieron el coche unos diez días en el garaje, el día cinco de enero fuimos a recogerlo al medio día. Fuimos en el coche de mi padre. Entonces yo llevé el de mi padre a casa, y mi padre llevó el coche nuevo a casa de un vecino que nos lo dejó meter en su garaje hasta la noche. El plan que teníamos era que yo saldría esa noche con mi novio, para a las doce pasar el coche desde el garaje de mi vecino al de mi casa y así darle la sorpresa a mi madre. Mi padre también había salido con mi madre para que no oyera el ruido del coche. A las doce, mi novio me acompañó a cambiar el coche de garaje. Y cuando lo fuimos a meter en el garaje de mi casa, ni novio me estaba haciendo cosquillas y bromeando, y se me deslizó el volante y le hice un pequeño roce en la puerta del conductor, debajo de la manecilla. Al oír el ruido se nos pusieron todos los pelos de punta, y frené en seco. Entonces mi novio bajó del coche y miró lo que había pasado. Lo que hicimos fue darle un poco marcha atrás al coche muy despacio para poder ver mejor. Luego, estuvimos esperando a que mis padres llegaran de cenar, que tardaron bastante rato, y cuando mi madre salió de la sala para ir creo que a la cocina, le conté a mi padre lo que nos había pasado. Le dije que estábamos bromeando, que se me deslizó el volante, que me desvié hacia la izquierda y le había hecho un pequeño roce al coche. Mi padre me dijo que debía haber tenido más cuidado, y que bueno, cuando mi madre se acostara, pues iríamos al garaje a ver si el arañazo era muy profundo o poco profundo. Yo le dije bueno que yo ahorraría dinero para pagar el arreglo. Él me dijo que bueno que ya veríamos, que no le estuviese dando más vueltas al asunto, porque si no era muy profundo un amigo de él, podría arreglarlo, a lo mejor. Y eso fue lo que pasó la noche de Reyes del año pasado. Al final todo se quedó en el susto porque se pudo arreglar fácilmente dándole un poco de pulimento o una pasta parecida.

(594 palabras)

Episodio 2: Falso Ideal

(SE CUENTA CON POCO CONTACTO VISUAL CON LA CÁMARA)

(SE HABLA RÁPIDO Y CON MUCHO ENTUSIASMO)

(RESPIRACIÓN COMO UN SUSPIRO)(FROTARSE LAS MANOS) Hace tiempo, iba a ir a una fiesta con unas amigas. *(RESPIRACIÓN RÁPIDA Y FUERTE)* Queríamos ir (...MMMMM) porque iban unos chicos que nos gustaban. *(TOCARSE LA NARIZ)* Mis amigas iban a ir super arregladas, porque querían causar buena impresión. *(JUGAR CON LOS OBJETOS DE LA MESA)* Y yo no podía ser menos. *(BEBER AGUA)* La verdad es que no sabía que ponerme. *(SECARSE EL SUDOR DE LAS MANOS SACANDO UN PAÑUELO)* Pensé que podía pedirle a mi madre un traje, una gargantilla y unos pendientes. *(RESPIRACIÓN COMO UN SUSPIRO)* Pero debía convencerla. *(CARRASPEO)* La podría convencer sobre lo del traje, pero lo otro era difícil. *(TAPARSE LA BOCA) (TRAGA SALIVA CON DIFICULTAD)* Mi madre les tenía un gran aprecio. No sabía como entrar en el tema. Se me había metido en la cabeza y quería conseguirlo. Así que se lo pedí y me dejó el traje, pero lo otro no. *(SECARSE EL SUDOR DE LA FRENTE)* Yo pensé que no me podía rendir, la tenía que convencer. Insistí, *(RASCARSE)* tenía histérica a mi madre. (...EHHHH) A ella le preocupaba mucho que yo pudiera perder una de sus joyas, porque eran muy importantes para ella. *(SECARSE EL SUDOR DEL CUELLO)* La convencí y me lo prestó, pero ella se quedó muy disgustada. *(TOCARSE EL PELO)* Yo sabía que mi madre no iba a dormir esa noche pensando en las dichosas joyas, *(BEBER AGUA)* pero creía que no era tan importante pensando en lo bien que lo iba a pasar, *(RESPIRACIÓN RÁPIDA Y FUERTE)* y además

no iba a pasar nada. **(RESPIRACIÓN COMO UN SUSPIRO)** Fui a la fiesta con mis amigas y lo estábamos pasando muy bien, **(CARRASPEO)** pensaba que todo estaba saliendo muy bien, **(FROTARSE LAS MANOS)** estuvimos con los chicos, **(TOCARSE EL PELO)** nos parecían estupendos, excepto uno, que nos caía a todas muy mal, **(TRAGA SALIVA CON DIFICULTAD)** **(SECARSE EL SUDOR DE LA FRENTE)** era un pesado. **(RESPIRACIÓN RÁPIDA Y FUERTE)** Hablamos sobre muchas cosas y nosotras, como bobas, encandiladas. Lo pienso y creo que éramos muy infantiles, pero bueno son situaciones que se tienen que pasar. Estábamos muy tranquilas cuando una amiga mía va y me dice que me faltaba un pendiente. **(BEBER AGUA)** Yo pensé que me moría del susto, **(...MMMM)** porque después de haberle jurado a mi madre que no iba a pasar nada, que iba a ser responsable, **(SECARSE EL SUDOR DE LAS MANOS CON UN PAÑUELO)** **(JUEGA CON LOS OBJETOS DE LA MESA)** que le hubiera perdido un pendiente. Yo estaba muy disgustada y el resto de la fiesta no fue lo mismo. **(TAPARSE LA BOCA)** Además preocupé al resto de la gente, tenía una cara que me llegaba al suelo, y no podía evitarlo, estar preocupada. **(TRAGA SALIVA CON DIFICULTAD)** Porque realmente lo pasé mal y no hacía otra cosa que pensar en mi madre. **(RESPIRACIÓN COMO UN SUSPIRO)** Mis amigas querían animarme, **(SECARSE EL SUDOR DEL CUELLO)** pero que va, no lo conseguían, no había forma, **(RASCARSE)** yo estaba horrorizada pensando en el disgusto que se iba a llevar mi madre, y **(....EHHHHH)** pensaba en como decírselo para que no se enfadara conmigo. **(TOCARSE LA NARIZ)**. **(BEBER AGUA)** **(SECARSE EL SUDOR DE LAS MANOS CON UN PAÑUELO)** Al regresar a casa no me podía dormir, estaba muy intranquila, sólo estaba pensando en mi madre, **(...MMMM)** lo que iba a decirle, **(RESPIRACIÓN RÁPIDA Y FUERTE)** la cara que iba a poner y cómo me iba a sentir, **(FROTARSE LAS MANOS)** si es que me podía sentir peor. **(TOCARSE LA NARIZ)** Todavía lo recuerdo y me siento mal, creo que no lo había pasado tan mal en mi vida, además tenía la sensación de que había defraudado a mi madre, **(SECARSE EL SUDOR DEL CUELLO)** y realmente había sido una cuestión de mala suerte. **(RESPIRACIÓN COMO UN SUSPIRO)** No fue culpa mía, pero tenía la sensación de que no tenía que habérselo pedido, **(TRAGA SALIVA CON DIFICULTAD)** ni siquiera prácticamente haberla obligado a prestarme algo que para ella era tan importante. **(...EHHH)** **(TAPARSE LA BOCA)** Pensaba que le había hecho un chantaje puro y duro, y que me había aprovechado de sus propios sentimientos. **(JUEGA CON LOS OBJETOS DE LA MESA)** Lo curioso del caso fue que como me sentía tan mal ni siquiera me había quitado la ropa, **(RESPIRACIÓN RÁPIDA Y FUERTE)** y cuando me la quité, resulta que me encuentro el pendiente trabado en una costura del traje. Me llevé una alegría enorme, **(RASCARSE)** y me sentí aliviada, **(TOCARSE EL PELO)** sobre todo porque no se iba a enterar mi madre, y el disgusto sólo me lo había llevado yo. **(BEBER AGUA)** La verdad es que aunque reconozco que lo pasé mal, **(CARRASPEO)** yo creo que me lo merecía y para mí fue una gran lección. **(SECARSE EL SUDOR DE LA FRENTE)**

Episodio 3: verdadero con manifestaciones fisiológicas

Cuando éramos pequeños mi hermano y yo siempre estábamos jugando y peleándonos. **(RESPIRA RÁPIDO Y FUERTE)** Mi abuela que vivía con nosotros en La Laguna, decía un refrán ..., como era, juegos de manos juegos de villanos. **(BEBE AGUA)** Cuando tendríamos 12 o 13 años, estábamos jugando con un balón rojo, blanco y azul. **(RESPIRACIÓN PARECIDA A UN SUSPIRO)** Estábamos en la azotea en el ratito que, después de comer y antes de ir al colegio. En casa sólo estaba mi abuela. **(SECARSE EL SUDOR DE LA FRENTE)** Y ella nos advirtió que le fbanos a dar a una ventana. Nosotros le dijimos que tendríamos cuidado y seguimos jugando. **(TRAGA SALIVA CON DIFICULTAD)** De repente, mi hermano le dio muy fuerte al balón, yo me desvié, rebotó la pelota detrás de mi y fue a darle a la ventana que estaba a la izquierda de mi hermano. **(RESPIRA RÁPIDO Y FUERTE)** El cristal se estalló y se rompió. Mi abuela no pudo oír el ruido desde abajo. **(SECARSE EL SUDOR DE LAS MANOS SACANDO UN PAÑUELO)** Y lo que hicimos fue poner la bicicleta de manera que pareciese que el cristal se había roto porque el viento la había tirado. **(BEBE AGUA)** Estuvimos un rato más en la azotea y luego bajamos. Le dimos un beso a mi abuela como siempre antes de irnos y nos fuimos al colegio. **(SECARSE EL SUDOR DEL CUELLO)**. Cuando volvíamos del colegio por la tarde, mi hermano me preguntó que si ya se habrían dado cuenta de lo del cristal. **(TRAGA SALIVA CON DIFICULTAD)** Yo le dije que probablemente sí, porque mi padre subía todas las tardes, después de almorzar, a la azotea a hacer gimnasia. **(RESPIRACIÓN COMO UN SUSPIRO)** Cuando entramos en casa todo estaba normal, mi padre se acababa de duchar y mi madre y mi abuela estaban en la sala sentadas. **(SECARSE EL SUDOR DE LAS MANOS SACANDO UN PAÑUELO)** Y mi padre nos comentó lo del cristal, que el viento había empujado la bicicleta y eh el cristal del cuarto de lavar se había roto. **(RESPIRACIÓN RÁPIDA Y FUERTE)** Nosotros le dijimos que era una pena y nada más, que había sido mala suerte y nada más. Mi padre dijo que no había dejado la bicicleta allí, y **(BEBE AGUA)** que seguramente que alguien la había cambiado de sitio. Nosotros nos fuimos a merendar a la cocina, y mi hermano, **(SECARSE EL SUDOR DE LA FRENTE)** que es un miedoso comentó si no sería mejor que contáramos lo que había pasado antes de que ellos se

enteraran, yo le dije que no, **(TRAGA SALIVA CON DIFICULTAD)** que nadie se iba a enterar de lo que había sucedido realmente. **(RESPIRACIÓN COMO UN SUSPIRO)** En eso, mi padre nos llamó y nos preguntó si cuando nosotros estábamos en la azotea jugando a la pelota el cristal estaba roto. **(SECARSE EL SUDOR DEL CUELLO)**. Justo cuando iba a abrir la boca para decir que no, **(BEBE AGUA)** mi hermano se echó las manos a la cara, empieza a llorar y a contarle todo desordenadamente y gimiendo, **(SECARSE EL SUDOR DEL CUELLO)** dijo que habíamos sido nosotros dos y que lo habíamos ocultado para que no nos castigaran. **(RESPIRACIÓN RÁPIDA Y FUERTE)** Yo que estaba al lado de mi hermano, en frente de mis padres, y todavía con la boca abierta, **(RESPIRACIÓN COMO UN SUSPIRO)** no me quedó otra opción que admitir nuestra participación en lo ocurrido y narrar los hechos tal y como habían sucedido. **(TRAGA SALIVA CON DIFICULTAD)** Mis padres y mi abuela se echaron a reír y a hacer bromas entre ellos. **(SECARSE EL SUDOR DE LAS MANOS SACANDO UN PAÑUELO)** Y la verdad es que mi abuela había visto todo lo que habíamos hecho nosotros al mediodía. Ella había subido a la azotea a poner la lavadora, que estaba arriba, en el cuartito de lavar, y pudo ver toda nuestra estrategia para disimular el desastre y evitar el castigo. **(RESPIRACIÓN RÁPIDA Y FUERTE)** Y claro mi abuela se lo había contado todo, con pelos y señales a mis padres. **(BEBE AGUA)** Así, que al final lo mejor fue confesar lo que habíamos hecho. Aunque, mis padres nos pusieron un castigo por haber mentido, **(SECARSE EL SUDOR DE LA FRENTE)** aunque no recuerdo exactamente como fue, fue menos duro de lo que esperábamos. (599 palabras)

Episodio 4: verdadero con manifestaciones conductuales

(EN GENERAL SE CUENTA CON POCO CONTACTO VISUAL CON LA CÁMARA)

Mis padres eran muy estrictos con las horas de volver a casa por la noche. **(TAPARSE LA BOCA)**. Hace tres años, iba a ir a un concierto con unas amigas, al de Michael Jackson en Santa Cruz. Se lo dije a mis padres y estuvieron varios días sin decirme nada. **(FROTARSE LAS MANOS)** Al final, les dije, les pedí que dijeran que sí o no porque tenía que ir a comprar la entrada. Ellos estaban dudando y me preguntaron a qué hora era el concierto. Yo les dije que empezaba a las diez de la noche. Preguntaron a que hora volvería, yo les dije que era difícil saberlo, porque la duración de un concierto es imprevisible. **(RASCARSE)** Entonces ahí surgió el problema. Mis padres querían saber una hora. Y al final mi padre dijo que o volvía a las doce o no iba al concierto. Le expliqué que volver a esa hora iba a ser prácticamente imposible, y él me dijo que entonces que no fuera. **(JUGAR CON LOS OBJETOS DE LA MESA)** Decidí ir aunque tuviera que volver tan temprano. Y esa misma tarde quedé con mis amigas para ir a comprar las entradas, **(TOCARSE LA NARIZ)** tardamos bastante tiempo en hacer cola y comprar las entradas. Pero, al fin tenía mi entrada. Y el concierto era dentro de una semana y tres días. **(TOCARSE EL PELO)** La semana pasó bastante rápido. Y el sábado del concierto, quedé con mis amigas a las cuatro de la tarde. **(RASCARSE)** Me acuerdo perfectamente de todos los detalles, incluso de cómo iba vestida. **(TOCARSE LA NARIZ)** Llevaba un pantalón azul desteñido vaquero, una camiseta blanca de deporte, un suéter, y de lo que no me acuerdo es que zapatos llevé. **(FROTARSE LAS MANOS)** Bueno eso no es importante. Salimos de mi casa y fuimos a la Plaza de España. Cuando llegamos allí había muchísima gente, y nos encontramos con un montón de amigos y gente conocida, hasta que formamos un grupo de unas veinte personas. **(JUEGA CON LOS OBJETOS)** Hacía muchísimo calor y todo el mundo buscaba un sitio donde hubiera sombra. Encontramos uno en uno de los banquillos de la plaza que tienen enredaderas y dan sombra, **(TAPARSE LA BOCA)** nos íbamos turnando, porque no cabíamos todos. Ah ya me acuerdo llevaba puestos unos tenis de mi hermano. Fue pasando el tiempo. Abrieron las puertas y todo el mundo fue pasando al recinto. **(TOCARSE EL PELO)** Nosotros conseguimos ponernos bastante cerca del escenario. La luz era increíble y el sonido perfecto. El tiempo pasó rapidísimo y cuando miro el reloj era la una de la madrugada, y yo había quedado con mis padres que volvía a las doce. Entonces le comenté a mis amigos que ... a gritos, porque había mucho ruido, que me tenía que ir, **(FROTARSE LAS MANOS)** me despedí de todos ellos e intenté caminar buscando la puerta que me quedase más cerca. Tardé alrededor de 40 minutos para conseguir atravesar toda la masa de gente. **(TAPARSE LA BOCA)** Me costaba muchísimo avanzar, porque la gente estaba muy apretada, unos saltando, gritando y cantando. Y cuando, por fin, logré salir estaba sudando y me dolían los pies de los pisotones que me habían dado. Tuve que buscar un taxi para subir a La Laguna, y menos mal que hay una parada al lado del cabildo. **(TOCARSE LA NARIZ)** Pasaron unos 15 minutos hasta que llegó un taxi que estuviese libre. Y al llegar a casa mis padres estaban levantados esperándome, eran las dos y cuarto de la madrugada. Con un cabreo impresionante, **(TOCARSE EL PELO)** sobre todo mi padre, yo traté de explicarles lo que había pasado, les dije la verdad, que había pasado el tiempo muy rápido, que me había costado mucho salir del recinto donde era el concierto, y que, porque había mucha gente. **(JUEGA CON LOS OBJETOS DE LA MESA)** Aunque se lo expliqué varias veces, no lograban entenderlo, y al final me castigaron sin salir para el próximo fin de semana. **(RASCARSE)** (610 palabras)

Episodio 5: verdadero con manifestaciones paraverbales

(EN GENERAL, HABLAR RÁPIDO Y CON MUCHO ENTUSIASMO)

El 30 de septiembre de 1995 era el cumpleaños de mi padre. (*.....MMMMM*) Mi hermano y yo estábamos organizándole una fiesta sorpresa. Antes se lo habíamos dicho a mi madre, y dijo que era una buena idea, siempre que no le dejásemos todo el trabajo para ella. Dijimos que nos haríamos cargo de todo. Íbamos a hacerle una paella en el parque de La Libertad. Teníamos que hacer unas llamadas, o sea, avisar a mis tíos y a algunos amigos. Yo hice las llamadas y quedé con ellos sobre las 11 de la mañana en el parque. (*CARRASPEA*) Nosotros llegaríamos con mi padre sobre las 11'30. Teníamos que comprar los ingredientes de la paella, las bebidas, encargar la tarta...y como teníamos que ir a varios sitios para cada cosa, entonces, nos repartimos las tareas. Mi hermano se tenía que comprar el vino en la bodega Viña Norte, que está cerca del campo de Golf. Y también comprar los vasos de plástico, los platos de papel y los cubiertos. Yo me ocupaba de comprar los ingredientes de la paella. (*....EHHH*) Además tenía que encargar la tarta en Echeto, que la pude encargar por teléfono y luego la recogería el sábado día 30 a las 9 de la mañana. El problema surgió cuando yo había terminado todo y mi hermano no había ni empezado lo suyo. Al estar de vacaciones se dedicaba a ir todos los días a la playa con sus amigos. (*CARRASPEO*) Entonces, el viernes por la mañana, un día antes del cumpleaños de mi padre, mi padre ya se había ido para el trabajo, tuve una fuerte discusión con mi hermano, le dije que era un egoísta y que no se preocupaba por nadie más, él me dijo que yo era una maruja y una mandona, (*....MMMM*) y que le intentaba gobernar su vida, todo esto a gritos. Mi madre al oírnos discutir de esta manera, dijo que ya estaba bien, que si seguíamos discutiendo y peleando, no se hacía ninguna fiesta y se acabó. En eso que llamó mi padre por teléfono, porque se había dejado unos papeles muy importantes para la oficina y quería que uno de nosotros se los llevara. Mi padre trabaja en una asesoría que está bastante cerca de mi casa. (*....EHHHH*) Nosotros vivimos en La Laguna y la asesoría está bajando por La Cuesta, un poco por debajo de Luz-Hogar Tenerife y el Museo de La Ciencia. Mi madre había cogido el teléfono y le dijo a mi padre que no se preocupara porque mi hermano iba a ir en seguida con el coche a llevarle los papeles a la asesoría. (*....EHHHH*) Mi hermano aceptó sin rechistar y dijo que así aprovecharía e iba luego a la bodega a comprar el vino, que era más barato, y luego entraría en Alcampo y compraría los platos, los vasos y demás cosas. Bien, al final, la discusión quedó ahí y todo se solucionó. Al día siguiente le dijimos a mi padre que nos apetecía mucho ir de excursión a Punta de Teno y celebrar su cumpleaños por ahí. Cuando íbamos cerca del parque de la Libertad, (*....MMMMM*) mi hermano le dijo que entrara, porque nosotros nunca habíamos estado allí y así aprovechábamos y lo conocíamos. Cuando llegamos, ya estaban todos allí, mis tíos, mis primos y algunos amigos. Mi padre dijo que fue una gran sorpresa y que no se lo esperaba. La paella quedó muy buena, y todo salió perfecto excepto que hizo un día muy caluroso. Aunque no pasamos mucho calor porque después de comer hicimos una guerra de globos de agua y quedamos todos empapados. (*CARRASPEO*) Luego nos secamos al sol rápidamente. También estuvimos jugando al fútbol y a las cartas.

Episodio 6: falso sin manifestaciones

Bueno, esto pasó hace poco tiempo, aunque la verdad es que casi nadie se enteró. La cosa fue que yo salí con un amigo. Era un chico que conocía solo hacía un par de días, mis padres no lo conocían, y tampoco sabían que tenía una moto, porque si no no me hubieran dejado salir. Bueno, pues este chico me gustaba mucho, me gustaba lo de la moto y eso, tenía el pelo largo, y eso también me gustaba, en definitiva, era diferente al resto de la gente que yo conocía, iba a sitios diferentes. Pensábamos ir a un sitio nuevo, donde no hubiésemos estado, y así hacer algo nuevo para los dos. Ah, a mis padres no les gustan nada las actividades arriesgadas, y dentro de ese grupo, para ellos están las motos. Bueno, fuimos los dos solos, y lo estábamos pasando muy bien, paramos en un par de sitios, tomamos algo, y seguimos con la moto. Tampoco estábamos pendientes de la hora que era ni nada de eso. Bueno, todo iba muy bien, pero tuvimos muy mala suerte, porque claro, esto sólo fue cuestión de mala suerte. Lo pienso y lo mismo podía no habernos ocurrido. A un coche se le había derramado aceite, y nos resbalamos con la moto y nos caímos. Yo me raspé la mano y mi amigo la cara. No tuvo mucha importancia, pero me llevé un susto tremendo, y él estaba muy preocupado por mí. No tuvimos la culpa, porque tampoco íbamos muy deprisa, incluso la gente reconoció que había sido mala suerte. La gente nos ayudó porque parecía que nos habíamos matado. Y todo el mudo estaba muy impresionado. Incluso, un niño lloró del susto que se llevó. La moto tenía un par de arañazos, pero no eran demasiado importantes. Lo importante era que nosotros estábamos bien. Bueno, no íbamos a permitir que un patinazo nos fuera a estropear el día, y seguimos nuestro recorrido. La verdad es que nos llevamos un buen susto, porque si llega a aparecer un camión o un coche nos aplasta. Lo bueno fue que la carretera era poco transitada. Paseamos y hablamos sobre muchas cosas distintas, la verdad es que era un chico interesante, con el que se podía hablar sobre muchos temas. Yo lo estaba pasando

muy bien, me sentía bien, me sentía a gusto, y valía la pena intentar gustarle. Estuvimos tomando algo y pensamos en vernos otra día.

Mis padres me habían visto y empezaron a darme la lata haciendo preguntas. Pero yo no les hacía ni caso. Me lo había pasado tan bien, que no me importaba lo que dijese. De todas formas me castigaron y no pude salir. Por eso no pude ver al muchacho con el que salí, y no le he vuelto a ver, ha sido como si hubiese desaparecido. Me da mucha pena no volverlo a ver, porque era un chico que me gustaba mucho. Me parecía super interesante y más maduro y con más experiencia que los chicos que yo había conocido. La verdad que nuestra relación ha estado llena de mala suerte, nos caímos con la moto, me castigan, no puedo salir, y no lo veo más. Nada ha sido culpa nuestra, parece que el destino nos impide que llevemos una relación normal. Pero yo estoy segura de que esto va a cambiar, y nos vamos a volver a ver, porque dos personas que se gustan tanto no pueden terminar así, la verdad es que sería una pena.

APÉNDICE 3

CUADERNILLO DE EMISIÓN DE JUICIOS DE CREDIBILIDAD

NOMBRE: _____
CURSO: _____ SEXO: _____ EDAD: _____

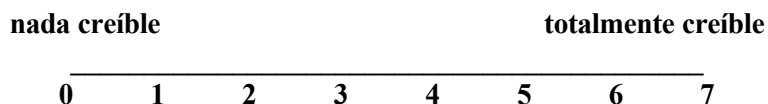
INSTRUCCIONES

A continuación vas a ver una grabación de vídeo en la que podrás ver a una persona que va a contar seis episodios distintos de su vida. Tu tarea consiste en valorar la veracidad o falsedad de cada uno de esos episodios. Después de cada episodio, haremos una pausa para que puedas responder, para ello deberás utilizar una escala de 0 a 7. Además, deberás explicar el por qué crees que ese episodio es verdadero o falso. Por último, deberás valorar en una escala de 0 a 7 la importancia que le has dado a determinados aspectos a la hora de emitir tu juicio de credibilidad.

A continuación podrás ver algunos ejemplos:

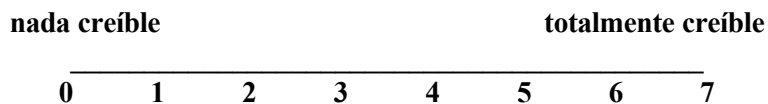
EJEMPLO 1: Juan es un amante de los animales. Un día de lluvia al salir de su casa se encontró un perrito y lo recogió.

1º ¿En qué medida crees que este episodio pudo haberle ocurrido realmente?



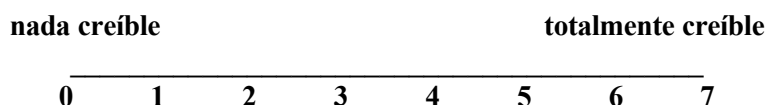
EJEMPLO 2: Juan es muy amante de los animales. Un día de lluvia al salir de su casa se encontró un perrito y lo ignoró.

1º ¿En qué medida crees que este episodio pudo haberle ocurrido realmente?



EJEMPLO 3: Juan es muy amante de los animales. Un día de lluvia al salir de su casa se encontró un perrito.

1º ¿En qué medida crees que este episodio pudo haberle ocurrido realmente?



Si crees que el episodio ejemplo es falso o nada creíble deberás marcar el 0. Si, por el contrario, crees que el episodio ejemplo es verdadero o totalmente creíble, deberás marcar el 7. Utiliza los valores intermedios cuando no estés seguro de la veracidad o falsedad del episodio.

Después de dar tu puntuación en la escala deberás responder a la siguiente pregunta para cada episodio:

¿Por qué?

Aquí debes responder el por qué crees que el episodio es verdadero o falso, qué aspectos del episodio te han llevado a pensar que es verdadero o falso, etc. Es importante que nombres cualquier elemento, aunque te parezca de poca importancia, que te haya influido a la hora de decidir si el episodio es verdadero o falso.

Por último, deberás valorar la importancia que has dado a determinados aspectos para emitir tu juicio. Por ejemplo:

ASPECTO	ESCALA							
	nada importante	muy importante						
Forma de vestirse	<hr/>							
	0	1	2	3	4	5	6	7
	nada importante						muy importante	
Tocarse el pelo	<hr/>							
	0	1	2	3	4	5	6	7

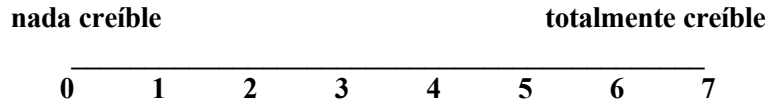
Si crees que ese elemento ha sido nada importante para emitir tu juicio deberás marcar el 0. Si, por el contrario, crees que ese elemento ha sido muy importante, deberás marcar el 7. Utiliza los valores intermedios cuando no estés seguro de la importancia del elemento.

Por favor, presta atención a las grabaciones y responde lo más detalladamente posible.

GRACIAS POR TU COLABORACIÓN

EPISODIO 1

1º ¿En qué medida crees que este episodio pudo haberle ocurrido realmente?



2º ¿Por qué?

3º A continuación vas a ver una lista de elementos, ¿en qué medida los has considerado para decidir si el episodio era verdadero o falso?

	nada importante	muy importante
Beber mucha agua	<u>0</u>	<u>7</u>
Se tocaba mucho la nariz	<u>0</u>	<u>7</u>
Se secaba mucho el sudor de la frente	<u>0</u>	<u>7</u>
Cantidad de detalles que daba sobre lugares y tiempos	<u>0</u>	<u>7</u>
Hablaba con mucho entusiasmo	<u>0</u>	<u>7</u>
Se frotaba mucho las manos	<u>0</u>	<u>7</u>
Cantidad de detalles que daba sobre lo que vio, oyó, etc.	<u>0</u>	<u>7</u>
Hacía muchas pausas	<u>0</u>	<u>7</u>

nada importante

muy importante

Respiraba de forma rápida y fuerte

0 1 2 3 4 5 6 7

Se rascaba mucho

0 1 2 3 4 5 6 7

Daba muchas explicaciones

0 1 2 3 4 5 6 7

Hablaba muy rápido

0 1 2 3 4 5 6 7

Se secaba el sudor de las manos muchas veces

0 1 2 3 4 5 6 7

Jugaba con las cosas de la mesa

0 1 2 3 4 5 6 7

Cantidad de detalles que daba sobre sus pensamientos, sentimientos, etc.

0 1 2 3 4 5 6 7

No miraba a la persona directamente

0 1 2 3 4 5 6 7

Carraspeaba mucho

0 1 2 3 4 5 6 7

Se secaba el sudor del cuello muchas veces

0 1 2 3 4 5 6 7

Tragaba saliva con dificultad

0 1 2 3 4 5 6 7

Se tocaba mucho el pelo

0 1 2 3 4 5 6 7

Respiraba como si suspirase

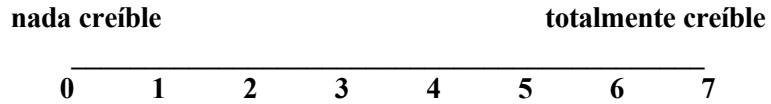
0 1 2 3 4 5 6 7

Daba muchos detalles sobre el coche

0 1 2 3 4 5 6 7

EPISODIO 2

1º ¿En qué medida crees que este episodio pudo haberle ocurrido realmente?



2º ¿Por qué?

3º A continuación vas a ver una lista de elementos, ¿en qué medida los has considerado para decidir si el episodio era verdadero o falso?

	nada importante	muy importante
Beber mucha agua	<hr/>	<hr/>
	0 1 2 3 4 5 6 7	
Se tocaba mucho la nariz	<hr/>	<hr/>
	0 1 2 3 4 5 6 7	
Se secaba mucho el sudor de la frente	<hr/>	<hr/>
	0 1 2 3 4 5 6 7	
Cantidad de detalles que daba sobre lugares y tiempos	<hr/>	<hr/>
	0 1 2 3 4 5 6 7	
Hablaba con mucho entusiasmo	<hr/>	<hr/>
	0 1 2 3 4 5 6 7	
Se frotaba mucho las manos	<hr/>	<hr/>
	0 1 2 3 4 5 6 7	
Cantidad de detalles que daba sobre lo que vio, oyó, etc.	<hr/>	<hr/>
	0 1 2 3 4 5 6 7	
Hacía muchas pausas	<hr/>	<hr/>
	0 1 2 3 4 5 6 7	

nada importante

muy importante

Respiraba de forma rápida y fuerte

0 1 2 3 4 5 6 7

Se rascaba mucho

0 1 2 3 4 5 6 7

Daba muchas explicaciones

0 1 2 3 4 5 6 7

Hablaba muy rápido

0 1 2 3 4 5 6 7

Se secaba el sudor de las manos muchas veces

0 1 2 3 4 5 6 7

Jugaba con las cosas de la mesa

0 1 2 3 4 5 6 7

Cantidad de detalles que daba sobre sus pensamientos, sentimientos, etc.

0 1 2 3 4 5 6 7

No miraba a la persona directamente

0 1 2 3 4 5 6 7

Carraspeaba mucho

0 1 2 3 4 5 6 7

Se secaba el sudor del cuello muchas veces

0 1 2 3 4 5 6 7

Tragaba saliva con dificultad

0 1 2 3 4 5 6 7

Se tocaba mucho el pelo

0 1 2 3 4 5 6 7

Respiraba como si suspirase

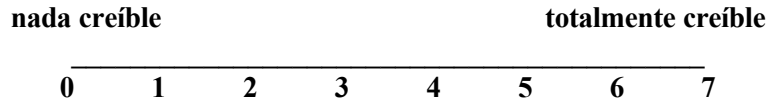
0 1 2 3 4 5 6 7

Daba muchos detalles sobre el juego

0 1 2 3 4 5 6 7

EPISODIO 3

1º ¿En qué medida crees que este episodio pudo haberle ocurrido realmente?



2º ¿Por qué?

3º A continuación vas a ver una lista de elementos, ¿en qué medida los has considerado para decidir si el episodio era verdadero o falso?

	nada importante	muy importante
Beber mucha agua	<hr/> 0 1 2 3 4 5 6 7	
Se tocaba mucho la nariz	<hr/> 0 1 2 3 4 5 6 7	
Se secaba mucho el sudor de la frente	<hr/> 0 1 2 3 4 5 6 7	
Cantidad de detalles que daba sobre lugares y tiempos	<hr/> 0 1 2 3 4 5 6 7	
Hablaba con mucho entusiasmo	<hr/> 0 1 2 3 4 5 6 7	
Se frotaba mucho las manos	<hr/> 0 1 2 3 4 5 6 7	
Cantidad de detalles que daba sobre lo que vio, oyó, etc.	<hr/> 0 1 2 3 4 5 6 7	
Hacía muchas pausas	<hr/> 0 1 2 3 4 5 6 7	

nada importante

muy importante

Respiraba de forma rápida y fuerte

0 1 2 3 4 5 6 7

Se rascaba mucho

0 1 2 3 4 5 6 7

Daba muchas explicaciones

0 1 2 3 4 5 6 7

Hablaba muy rápido

0 1 2 3 4 5 6 7

Se secaba el sudor de las manos muchas veces

0 1 2 3 4 5 6 7

Jugaba con las cosas de la mesa

0 1 2 3 4 5 6 7

Cantidad de detalles que daba sobre sus pensamientos, sentimientos, etc.

0 1 2 3 4 5 6 7

No miraba a la persona directamente

0 1 2 3 4 5 6 7

Carraspeaba mucho

0 1 2 3 4 5 6 7

Se secaba el sudor del cuello muchas veces

0 1 2 3 4 5 6 7

Tragaba saliva con dificultad

0 1 2 3 4 5 6 7

Se tocaba mucho el pelo

0 1 2 3 4 5 6 7

Respiraba como si suspirase

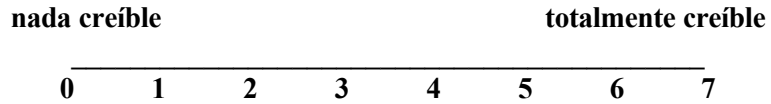
0 1 2 3 4 5 6 7

Daba muchos detalles sobre la fiesta sorpresa

0 1 2 3 4 5 6 7

EPISODIO 4

1º ¿En qué medida crees que este episodio pudo haberle ocurrido realmente?



2º ¿Por qué?

3º A continuación vas a ver una lista de elementos, ¿en qué medida los has considerado para decidir si el episodio era verdadero o falso?

	nada importante	muy importante
Beber mucha agua	<hr/>	<hr/>
	0 1 2 3 4 5 6 7	
Se tocaba mucho la nariz	<hr/>	<hr/>
	0 1 2 3 4 5 6 7	
Se secaba mucho el sudor de la frente	<hr/>	<hr/>
	0 1 2 3 4 5 6 7	
Cantidad de detalles que daba sobre lugares y tiempos	<hr/>	<hr/>
	0 1 2 3 4 5 6 7	
Hablaba con mucho entusiasmo	<hr/>	<hr/>
	0 1 2 3 4 5 6 7	
Se frotaba mucho las manos	<hr/>	<hr/>
	0 1 2 3 4 5 6 7	
Cantidad de detalles que daba sobre lo que vio, oyó, etc.	<hr/>	<hr/>
	0 1 2 3 4 5 6 7	
Hacía muchas pausas	<hr/>	<hr/>
	0 1 2 3 4 5 6 7	

nada importante

muy importante

Respiraba de forma rápida y fuerte

0 1 2 3 4 5 6 7

Se rascaba mucho

0 1 2 3 4 5 6 7

Daba muchas explicaciones

0 1 2 3 4 5 6 7

Hablaba muy rápido

0 1 2 3 4 5 6 7

Se secaba el sudor de las manos muchas veces

0 1 2 3 4 5 6 7

Jugaba con las cosas de la mesa

0 1 2 3 4 5 6 7

Cantidad de detalles que daba sobre sus pensamientos, sentimientos, etc.

0 1 2 3 4 5 6 7

No miraba a la persona directamente

0 1 2 3 4 5 6 7

Carraspeaba mucho

0 1 2 3 4 5 6 7

Se secaba el sudor del cuello muchas veces

0 1 2 3 4 5 6 7

Tragaba saliva con dificultad

0 1 2 3 4 5 6 7

Se tocaba mucho el pelo

0 1 2 3 4 5 6 7

Respiraba como si suspirase

0 1 2 3 4 5 6 7

Daba muchos detalles sobre el chico

0 1 2 3 4 5 6 7

EPISODIO 5

1º ¿En qué medida crees que este episodio pudo haberle ocurrido realmente?

nada creíble				totalmente creíble			
0	1	2	3	4	5	6	7

2º ¿Por qué?

3º A continuación vas a ver una lista de elementos, ¿en qué medida los has considerado para decidir si el episodio era verdadero o falso?

	nada importante	muy importante						
Beber mucha agua	0	1	2	3	4	5	6	7
Se tocaba mucho la nariz	0	1	2	3	4	5	6	7
Se secaba mucho el sudor de la frente	0	1	2	3	4	5	6	7
Cantidad de detalles que daba sobre lugares y tiempos	0	1	2	3	4	5	6	7
Hablaba con mucho entusiasmo	0	1	2	3	4	5	6	7
Se frotaba mucho las manos	0	1	2	3	4	5	6	7
Cantidad de detalles que daba sobre lo que vio, oyó, etc.	0	1	2	3	4	5	6	7
Hacía muchas pausas	0	1	2	3	4	5	6	7

nada importante

muy importante

Respiraba de forma rápida y fuerte

0 1 2 3 4 5 6 7

Se rascaba mucho

0 1 2 3 4 5 6 7

Daba muchas explicaciones

0 1 2 3 4 5 6 7

Hablaba muy rápido

0 1 2 3 4 5 6 7

Se secaba el sudor de las manos muchas veces

0 1 2 3 4 5 6 7

Jugaba con las cosas de la mesa

0 1 2 3 4 5 6 7

Cantidad de detalles que daba sobre sus pensamientos, sentimientos, etc.

0 1 2 3 4 5 6 7

No miraba a la persona directamente

0 1 2 3 4 5 6 7

Carraspeaba mucho

0 1 2 3 4 5 6 7

Se secaba el sudor del cuello muchas veces

0 1 2 3 4 5 6 7

Tragaba saliva con dificultad

0 1 2 3 4 5 6 7

Se tocaba mucho el pelo

0 1 2 3 4 5 6 7

Respiraba como si suspirase

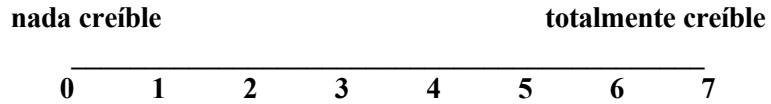
0 1 2 3 4 5 6 7

Daba muchos detalles sobre el concierto

0 1 2 3 4 5 6 7

EPISODIO 6

1º ¿En qué medida crees que este episodio pudo haberle ocurrido realmente?



2º ¿Por qué?

3º A continuación vas a ver una lista de elementos, ¿en qué medida los has considerado para decidir si el episodio era verdadero o falso?

	nada importante	muy importante
Beber mucha agua	<hr/>	<hr/>
	0 1 2 3 4 5 6 7	
Se tocaba mucho la nariz	<hr/>	<hr/>
	0 1 2 3 4 5 6 7	
Se secaba mucho el sudor de la frente	<hr/>	<hr/>
	0 1 2 3 4 5 6 7	
Cantidad de detalles que daba sobre lugares y tiempos	<hr/>	<hr/>
	0 1 2 3 4 5 6 7	
Hablaba con mucho entusiasmo	<hr/>	<hr/>
	0 1 2 3 4 5 6 7	
Se frotaba mucho las manos	<hr/>	<hr/>
	0 1 2 3 4 5 6 7	
Cantidad de detalles que daba sobre lo que vio, oyó, etc.	<hr/>	<hr/>
	0 1 2 3 4 5 6 7	
Hacía muchas pausas	<hr/>	<hr/>
	0 1 2 3 4 5 6 7	

nada importante

muy importante

Respiraba de forma rápida y fuerte

0 1 2 3 4 5 6 7

Se rascaba mucho

0 1 2 3 4 5 6 7

Daba muchas explicaciones

0 1 2 3 4 5 6 7

Hablaba muy rápido

0 1 2 3 4 5 6 7

Se secaba el sudor de las manos muchas veces

0 1 2 3 4 5 6 7

Jugaba con las cosas de la mesa

0 1 2 3 4 5 6 7

Cantidad de detalles que daba sobre sus pensamientos, sentimientos, etc.

0 1 2 3 4 5 6 7

No miraba a la persona directamente

0 1 2 3 4 5 6 7

Carraspeaba mucho

0 1 2 3 4 5 6 7

Se secaba el sudor del cuello muchas veces

0 1 2 3 4 5 6 7

Tragaba saliva con dificultad

0 1 2 3 4 5 6 7

Se tocaba mucho el pelo

0 1 2 3 4 5 6 7

Respiraba como si suspirase

0 1 2 3 4 5 6 7

Daba muchos detalles sobre la ropa

0 1 2 3 4 5 6 7

CONTRASTES A POSTERIORI REALIZADOS CON LA T DE TUKEY CONSIDERANDO LOS SEIS NIVELES DE LA VARIABLE EPISODIO

Veracidad

Existen diferencias significativas entre los episodios ($p < .01$):

Verdadero ideal ($x = 6.2$): falso ideal ($x = 2.23$)
verdadero-conductual ($x = 2.85$)
verdadero-fisiológico ($x = 2.81$)
falso sin correlatos ($x = 3.99$)

Verdadero-paraverbal ($x = 4.67$): falso ideal ($x = 2.23$)
verdadero-conductual ($x = 2.85$)
verdadero-fisiológico ($x = 2.81$)

Falso sin correlatos ($x = 3.99$): falso ideal ($x = 2.23$)
verdadero-conductual ($x = 2.85$)
verdadero-fisiológico ($x = 2.81$)

Alusiones espontáneas a claves fisiológicas

Existen diferencias significativas entre los episodios ($p < .01$):

Verdadero-fisiológico ($x = 0.63$): verdadero ideal ($x = 0.26$)
falso sin correlatos ($x = 0.23$)
verdadero-paraverbal ($x = 0.21$)
verdadero-conductual ($x = 0.18$)

Falso ideal ($x = 0.62$): verdadero ideal ($x = 0.26$)
falso sin correlatos ($x = 0.23$)
verdadero-paraverbal ($x = 0.21$)
verdadero-conductual ($x = 0.18$)

Alusiones espontáneas a claves conductuales

Existen diferencias significativas entre los episodios ($p < .05$):

Verdadero-conductual ($x = 0.18$): verdadero-paraverbal ($x = 0.22$)
verdadero ideal ($x = 0.26$)

Falso ideal ($x = 0.51$): verdadero-paraverbal ($x = 0.22$)
verdadero ideal ($x = 0.26$)

Alusiones espontáneas a claves paraverbales

Existen diferencias significativas entre los episodios ($p < .05$):

Verdadero-paraverbal ($x = 0.9$): verdadero ideal ($x = 0.55$)
verdadero conductual ($x = 0.67$)
falso sin correlatos ($x = 0.69$)
falso ideal ($x = 0.6$)
verdadero fisiológico ($x = 0.61$)

Alusiones espontáneas a claves sobre el mensaje

Existen diferencias significativas entre los episodios ($p < .05$):

Verdadero ideal ($x = 1.6$): verdadero-paraverbal ($x = 0.65$)
verdadero-fisiológico ($x = 0.8$)
falso ideal ($x = 0.82$)
falso sin correlatos ($x = 0.89$)
verdadero-conductual ($x = 0.94$)

Verdadero-conductual ($x = 0.94$): verdadero-paraverbal ($x = 0.65$)

Importancia atribuida a las claves fisiológicas

Existen diferencias significativas entre los episodios ($p < .01$):

Falso ideal ($x = 3.61$): verdadero ideal ($x = 0.65$)
falso sin correlatos ($x = 0.63$)
verdadero-paraverbal ($x = 0.89$)
verdadero-conductual ($x = 1.16$)

Verdadero-fisiológico ($x = 3.47$): verdadero ideal ($x = 0.65$)
falso sin correlatos ($x = 0.63$)
verdadero-paraverbal ($x = 0.89$)
verdadero-conductual ($x = 1.16$)

Verdadero-conductual ($x = 1.16$): verdadero ideal ($x = 0.65$)
falso sin correlatos ($x = 0.63$)

Importancia atribuida a las claves conductuales

Existen diferencias significativas entre los episodios ($p < .01$):

Falso ideal ($x = 3.72$): verdadero-conductual ($x = 3.13$)
verdadero-fisiológico ($x = 2.16$)
falso sin correlatos ($x = 0.73$)
verdadero-paraverbal ($x = 0.75$)
verdadero ideal ($x = 0.73$)

Verdadero-conductual (x= 3.13): verdadero-fisiológico (x= 2.16)
falso sin correlatos (x= 0.73)
verdadero-paraverbal (x= 0.75)
verdadero ideal (x= 0.73)

Verdadero-fisiológico (x= 2.16): falso sin correlatos (x= 0.73)
verdadero-paraverbal (x= 0.75)
verdadero ideal (x= 0.73)

Importancia atribuida a las claves paraverbales

Existen diferencias significativas entre los episodios ($p < .01$):

Falso ideal (x= 3.88): verdadero ideal (x= 1.95)
falso sin correlatos (x= 2.02)
verdadero-conductual (x= 2.2)
verdadero-fisiológico (x= 2.97)

Verdadero-paraverbal (x= 3.6): verdadero ideal (x= 1.95)
falso sin correlatos (x= 2.02)
verdadero-conductual (x= 2.2)
verdadero-fisiológico (x= 2.97)

Verdadero-fisiológico (x=2.97): verdadero ideal (x= 1.95)
falso sin correlatos (x= 2.02)
verdadero-conductual (x= 2.2)

Importancia atribuida a las claves sobre el mensaje

Existen diferencias significativas entre los episodios ($p < .01$):

Verdadero-paraverbal (x= 4.88): verdadero-fisiológico (x= 3.9)
falso ideal (x= 3.96)
verdadero-conductual (x= 4.3)

Verdadero ideal (x= 4.79): verdadero-fisiológico (x= 3.9)
falso ideal (x= 3.96)

Falso sin correlatos (x= 4.68): verdadero-fisiológico (x= 3.9)
falso ideal (x= 3.96)

APÉNDICE 4

CUESTIONARIOS SOBRE CONOCIMIENTO DE CLAVES DE DETECCIÓN DE LA MENTIRA

CON - FISIOLÓGICO

Nombre:
Curso: Edad: Fecha:.....

INSTRUCCIONES

A continuación te presentamos 10 afirmaciones sobre los mentirosos. Algunas de estas afirmaciones son verdaderas y otras falsas. Tu tarea consiste en decidir cuáles de estas afirmaciones son Verdaderas y cuáles Falsas. Cuando creas que la afirmación es Verdadera marca la V con una cruz, cuando creas que la afirmación es Falsa marca la F con una cruz.

1. Los mentirosos tragan saliva constantemente. _____ V F
 2. Los mentirosos no suelen ponerse colorados. _____ V F
 3. Los mentirosos no suelen respirar más agitadamente que los sinceros. _____ V F
 4. Los mentirosos tienen reacciones en la piel. _____ V F
 5. Los mentirosos no tienen un patrón de respuestas fisiológicas distinto del habitual. _____ V F
 6. A los mentirosos se les altera la actividad eléctrica del cerebro. _____ V F
 7. A los mentirosos no se les altera el ritmo cardíaco. _____ V F
 8. A los mentirosos se les altera la respiración. _____ V F
 9. Los mentirosos sudan más de lo habitual. _____ V F
 10. A los mentirosos se les contrae y se les dilata la pupila. _____ V F
-

¿Conoces algún otra característica de las mentiras o los mentirosos que facilite su detección?

CON - CONDUCTUAL

Nombre:
Curso:..... Edad: Fecha:.....

INSTRUCCIONES

A continuación te presentamos 10 afirmaciones sobre los mentirosos. Algunas de estas afirmaciones son verdaderas y otras falsas. Tu tarea consiste en decidir cuáles de estas afirmaciones son Verdaderas y cuáles Falsas. Cuando creas que la afirmación es Verdadera marca la V con una cruz, cuando creas que la afirmación es Falsa marca la F con una cruz.

1. Los mentirosos se suelen frotar las manos. _____ V F
 2. Los mentirosos no suelen tener un comportamiento extraño. _____ V F
 3. Los mentirosos miran a los ojos de su víctima. _____ V F
 4. Los mentirosos muestran una expresión corporal consistente con lo que están diciendo. _____ V F
 5. Los mentirosos no sonríen con toda la boca y frunciendo los ojos. _____ V F
 6. Los mentirosos se tocan más a sí mismos (el pelo, la cara, se rascan, ...) que los sinceros. _____ V F
 7. Los mentirosos hacen menos movimientos con las manos y brazos que los sinceros. _____ V F
 8. Los mentirosos nunca intentan taparse disimuladamente la boca con la mano. _____ V F
 9. Los mentirosos aprietan los dientes y muestran una sonrisa falsa. _____ V F
 10. Los mentirosos sienten que el cuello de la camisa les ahoga y hacen el gesto de aflojarlo. _____ V F
-

¿Conoces algún otra característica de las mentiras o los mentirosos que facilite su detección?

CON - PARAVERBAL

Nombre:
Curso:Edad:Fecha:.....

INSTRUCCIONES

A continuación te presentamos 10 afirmaciones sobre los mentirosos. Algunas de estas afirmaciones son verdaderas y otras falsas. Tu tarea consiste en decidir cuáles de estas afirmaciones son Verdaderas y cuáles Falsas. Cuando creas que la afirmación es Verdadera marca la V con una cruz, cuando creas que la afirmación es Falsa marca la F con una cruz.

1. Los mentirosos hablan con poco entusiasmo. _____ V F
 2. Los mentirosos suelen hablar más rápido de lo habitual. _____ V F
 3. Los mentirosos no suelen titubear. _____ V F
 4. Al mentir se hacen pausas muy largas. _____ V F
 5. A los mentirosos no les suele temblar la voz. _____ V F
 6. Los mentirosos muestran seguridad en lo que dicen. _____ V F
 7. Los mentirosos suelen hablar de forma fluida. _____ V F
 8. Los mentirosos utilizan el mismo tono de voz que los sinceros. _____ V F
 9. Los mentirosos no tienen cambios en su tono de voz. _____ V F
 10. Los mentirosos dudan mucho mientras hablan. _____ V F
-

¿Conoces algún otra característica de las mentiras o los mentirosos que facilite su detección?

CON – MENSAJE

Nombre:
Curso:..... Edad: Fecha:.....

INSTRUCCIONES

A continuación te presentamos 10 afirmaciones sobre las mentiras. Algunas de estas afirmaciones son verdaderas y otras falsas. Tu tarea consiste en decidir cuáles de estas afirmaciones son Verdaderas y cuáles Falsas. Cuando creas que la afirmación es Verdadera marca la V con una cruz, cuando creas que la afirmación es Falsa marca la F con una cruz.

1.- Los mentirosos reproducen en su relato las conversaciones que se mantuvieron durante los hechos. _____ V F

2.- Los mentirosos suelen dar la información de forma poco organizada. _____ V F

3.- En las mentiras aparece poca información con contenido emocional. _____ V F

4.- Los mentirosos dan poca información concreta. _____ V F

5.- Los mentirosos dan muchas explicaciones. _____ V F

6.- Los mentirosos cuentan complicaciones inesperadas ocurridas durante los hechos. _____ V F

7.- Los mentirosos dan poca información sobre cosas que han oído, visto, olido, etc.. _____ V F

8.- Las mentiras contienen mucha información sobre la posición en el espacio de las personas y los objetos. _____ V F

9.- Los mentirosos incluyen en sus mentiras información sobre las dificultades que se encontraron durante los hechos. _____ V F

10.- Los mentirosos incluyen en sus mentiras información sobre sus procesos cognitivos. _____ V F

¿Conoces algún otra característica de las mentiras o los mentirosos que facilite su detección?

CON - GENERAL

Nombre:
Curso:.....Edad:Fecha:.....

INSTRUCCIONES

A continuación te presentamos 40 afirmaciones sobre las mentiras y los mentirosos. Algunas de estas afirmaciones son verdaderas y otras falsas. Tu tarea consiste en decidir cuáles de estas afirmaciones son Verdaderas y cuáles Falsas. Cuando creas que la afirmación es Verdadera marca la V con una cruz, cuando creas que la afirmación es Falsa marca la F con una cruz.

C-1.1. Los mentirosos se suelen frotar las manos. _____ V F

P-1.2. Los mentirosos hablan con poco entusiasmo. _____ V F

F-1.3. Los mentirosos tragan saliva constantemente. _____ V F

P-2.4. Los mentirosos suelen hablar más rápido de lo habitual. _____ V F

F-2.5. Los mentirosos no suelen ponerse colorados. _____ V F

C-6.6. Los mentirosos se tocan más a sí mismos (el pelo, la cara, se rascan, ...) que los sinceros. _____ V F

M-9.7. Los mentirosos incluyen en sus mentiras información sobre las dificultades que se encontraron durante los hechos. _____ V F

C-2.8. Los mentirosos no suelen tener un comportamiento extraño. _____ V F

M-4.9. Los mentirosos dan poca información concreta. _____ V F

F-3.10. Los mentirosos no suelen respirar más agitadamente que los sinceros. _____ V F

P-3.11. Los mentirosos no suelen titubear. _____ V F

- M-3.12. En las mentiras aparece poca información con contenido emocional. _____ V F
- C-9.13. Los mentirosos aprietan los dientes y muestran una sonrisa falsa. _____ V F
- C-3.14. Los mentirosos miran a los ojos de su víctima. _____ V F
- F-4.15. Los mentirosos tienen reacciones en la piel. _____ V F
- P-4.16. Al mentir se hacen pausas muy largas. _____ V F
- F-5.17. Los mentirosos no tienen un patrón de respuestas fisiológicas distinto del habitual. _____ V F
- M-7.18. Los mentirosos dan poca información sobre cosas que han oído, visto, olido, etc.. _____ V F
- P-5.19. A los mentirosos no les suele temblar la voz. _____ V F
- M-5.20. Los mentirosos dan muchas explicaciones. _____ V F
- F-6.21. A los mentirosos se les altera la actividad eléctrica del cerebro. _____ V F
- C-4.22. Los mentirosos muestran una expresión corporal consistente con lo que están diciendo. _____ V F
- M-10.23. Los mentirosos incluyen en sus mentiras información sobre sus procesos cognitivos. _____ V F
- F-7.24. A los mentirosos no se les altera el ritmo cardíaco. _____ V F
- C-10.25. Los mentirosos sienten que el cuello de la camisa les ahoga y hacen el gesto de aflojarlo. _____ V F
- M-2.26. Los mentirosos suelen dar la información de forma poco organizada. _____ V F
- C-8.27. Los mentirosos nunca intentan taparse disimuladamente la boca con la mano. _____ V F
- P-6.28. Los mentirosos muestran seguridad en lo que dicen. _____ V F

M-1.29. Los mentirosos reproducen en su relato las conversaciones que se mantuvieron durante los hechos. _____ V F

C-5.30. Los mentirosos no sonrían con toda la boca y frunciendo los ojos. _____ V F

P-7.31. Los mentirosos suelen hablar de forma fluida. _____ V F

C-7.32. Los mentirosos hacen menos movimientos con las manos y brazos que los sinceras. _____ V F

P-8.33. Los mentirosos utilizan el mismo tono de voz que los sinceros. _____ V F

M-8.34. Las mentiras contienen mucha información sobre la posición en el espacio de las personas y los objetos. _____ V F

F-8.35. A los mentirosos se les altera la respiración. _____ V F

P-9.36. Los mentirosos no tienen cambios en su tono de voz. _____ V F

F-9.37. Los mentirosos sudan más de lo habitual. _____ V F

M-6.38. Los mentirosos cuentan complicaciones inesperadas ocurridas durante los hechos. _____ V F

P-10.39. Los mentirosos dudan mucho mientras hablan. _____ V F

F-10.40. A los mentirosos se les contrae y se les dilata la pupila. _____ V F

¿Conoces algún otra característica de las mentiras o los mentirosos que facilite su detección?

VALORES DE F DE LOS ANÁLISIS A POSTEIRORI DE LA II FASE DE LA 4ª INVESTIGACIÓN CONSIDERANDO LOS SEIS NIVELES DE LA VARIABLE EPISODIO

Veracidad

Efecto del entrenamiento en los episodios:

Verdadero ideal: [F(5,90)= 3.34; p< .01; MCe= 3.20]

Falso ideal: [F(5,90)= 1.72; p> .05; MCe= 2.20]

Con manifestaciones fisiológicas: [F(5,90)= 3.79; p< .01; MCe= 4.17]

Con manifestaciones conductuales [F(5,90)= 7.74; p< .001; MCe=3.13]

Con manifestaciones paraverbales [F(5,90)= 7.12; p< .001; MCe=2.50]

Sin manifestaciones [F(5,90)= 2.31; p< .05; MCe=4.58]

Efecto del tipo de episodio sobre el entrenamiento:

Fisiológico: [F(5,450)= 15.06; p< .001; MCe= 2.83]

Conductual: [F(5,450)= 14.63; p< .001; MCe= 2.83]

Paraverbal: [F(5,450)= 8.56; p< .001; MCe= 2.83]

Mensaje: [F(5,450)= 22.21; p< .001; MCe= 2.83]

General: [F(5,450)= 21.47; p< .001; MCe= 2.83]

Sin entrenamiento: [F(5,450)= 12.52; p< .001; MCe= 2.83]

Alusiones espontáneas a claves conductuales

Efecto del entrenamiento en los episodios:

Verdadero ideal: [F(5,90)= 9.89; p< .001; MCe= .61]

Falso ideal: [F(5,90)= 5.07; p< .001; MCe= .87]

Con manifestaciones fisiológicas: [F(5,90)= 5.65; p< .001; MCe= .49]

Con manifestaciones conductuales [F(5,90)= 5.62; p> .001; MCe= 1.52]

Con manifestaciones paraverbales [F(5,90)= 4.97; p< .001; MCe= .22]

Sin manifestaciones [F(5,90)= 4.09; p< .01; MCe= .38]

Efecto del tipo de episodio sobre el entrenamiento:

Fisiológico: [F(5,450)= 1.88; p> .05; MCe= .52]

Conductual: [F(5,450)= 6.37; p< .001; MCe= .52]

Paraverbal: [F(5,450)= 2.97; p< .01; MCe= .52]

Mensaje: [F(5,450)= .09; p> .05; MCe= .52]

General: [F(5,450)= 7.40; p< .001; MCe= .52]

Sin entrenamiento: [F(5,450)= .39; p> .05; MCe= .52]

Alusiones espontáneas a claves paraverbales

Efecto del entrenamiento en los episodios:

Verdadero ideal: [F(5,90)= 3.38; p< .01; MCe= .65]

Falso ideal: [F(5,90)= 7.17; p< .001; MCe= .60]

Con manifestaciones fisiológicas: [F(5,90)= 5.44; p< .001; MCe= .67]

Con manifestaciones conductuales: [F(5,90)= 6.37; p> .001; MCe= .44]

Con manifestaciones paraverbales: [F(5,90)= 2.23; p> .05; MCe= .89]

Sin manifestaciones: [F(5,90)= 4.23; p< .01; MCe= .62]

Efecto del tipo de episodio sobre el entrenamiento:

Fisiológico: [F(5,450)= .95; p> .05; MCe= .48]

Conductual: [F(5,450)= 1.23; p> .05; MCe= .48]

Paraverbal: [F(5,450)= 4.89; p< .001; MCe= .48]

Mensaje: [F(5,450)= 1.09; p> .05; MCe= .48]

General: [F(5,450)= 1.92; p> .05; MCe= .48]

Sin entrenamiento: [F(5,450)= 1.77; p> .05; MCe= .48]

Importancia atribuida a las claves fisiológicas

Efecto del entrenamiento en los episodios:

Verdadero ideal: [F(5,90)= 1.64; p> .05; MCe= 2.79]

Falso ideal: [F(5,90)= 5.96; p< .001; MCe= 2.70]

Con manifestaciones fisiológicas: [F(5,90)= 4.96; p< .001; MCe= 2.79]

Con manifestaciones conductuales: [F(5,90)= 4.00; p< .01; MCe= 2.46]

Con manifestaciones paraverbales: [F(5,90)= 1.94; p> .05; MCe= 3.01]

Sin manifestaciones: [F(5,90)= 1.23; p> .05; MCe= 3.55]

Efecto del tipo de episodio sobre el entrenamiento:

Fisiológico: [F(5,450)= 33.16; p< .001; MCe= 1.48]

Conductual: [F(5,450)= 19.33; p< .001; MCe= 1.48]

Paraverbal: [F(5,450)= 17.36; p< .001; MCe= 1.48]

Mensaje: [F(5,450)= 6.23; p< .001; MCe= 1.48]

General: [F(5,450)= 22.50; p< .001; MCe= 1.48]

Sin entrenamiento: [F(5,450)= 25.59; p< .001; MCe= 1.48]

Importancia atribuida a las claves conductuales

Efecto del entrenamiento en los episodios:

Verdadero ideal: [F(5,90)= 2.02; p> .05; MCe= 2.65]

Falso ideal: [F(5,90)= 5.32; p< .001; MCe= 3.06]

Con manifestaciones fisiológicas: [F(5,90)= 2.82; p< .05; MCe= 2.63]

Con manifestaciones conductuales: [F(5,90)= 7.77; p< .01; MCe= 2.56]

Con manifestaciones paraverbales: [F(5,90)= 3.10; p< .05; MCe= 2.25]

Sin manifestaciones: [F(5,90)= 1.76; p> .05; MCe= 2.64]

Efecto del tipo de episodio sobre el entrenamiento:

Fisiológico: [F(5,450)= 17.70; p< .001; MCe= 1.40]

Conductual: [F(5,450)= 20.80; p< .001; MCe= 1.40]

Paraverbal: [F(5,450)= 13.26; p< .001; MCe= 1.40]

Mensaje: [F(5,450)= 4.45; p< .001; MCe= 1.40]

General: [F(5,450)= 24.84; p< .001; MCe= 1.40]

Sin entrenamiento: [F(5,450)= 18.34; p< .001; MCe= 1.40]