
IDENTIFICANDO EL ENGAÑO EN PSICOTERAPIA A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL

IDENTIFYING DECEPTION IN PSYCHOTHERAPY AS OF NON-VERBAL COMMUNICATION ANALYSIS

Recibido: 16/11/2012

Aceptado: 23/01/2013

CHAMARRITA FARKAS

PAULINA SALLÉS

NATALIA URIBE

Escuela de Psicología, Pontificia Universidad Católica de Chile

Resumen

El espacio terapéutico se caracteriza por ser un espacio personal e íntimo, al cual recurre el paciente en búsqueda de ayuda a sus problemas. Por tanto, no se esperaría encontrar situaciones de engaño en este contexto. Contrariamente, la investigación ha demostrado que ello sí ocurre. En el presente artículo se revisan los principales indicadores no verbales del engaño o la mentira propuestos principalmente por Ekman y otros autores, con el objetivo de que los psicólogos cuenten con herramientas para distinguir, por medio de la observación en el ámbito de la psicoterapia, los posibles indicadores del engaño y utilizarlos adecuadamente en función de optimizar las herramientas de trabajo en este campo.

Palabras clave: Engaño, psicoterapia, indicadores no verbales, relación terapeuta-paciente

Abstract

The therapeutic context is characterized for being a personal and private space, where the patient comes seeking for help to his or her problems. Therefore, it is not expected to find situations of deception in this context. Contrarily, researches have demonstrated that this situation happens. In this article, the main non-verbal indicators of deception proposed by Ekman and other authors are reviewed; so that psychologists can count on tools to distinguish, through observation in the psychotherapy field, possible indicators of deception and use them properly and accordingly to optimize the working tools in this field.

Keywords: Deception, psychotherapy, non-verbal indicators, therapist-patient relationship

“*Cuando mientes sientes como que has engañado al destino - el tuyo y el de todos los demás*” (Ekman, & O’Sullivan, 1989 citado en Hernández, 2000, p. 263).

El Engaño en la Psicoterapia

El uso de las apariencias en el mundo animal es algo común, el camaleón por ejemplo se mimetiza con su entorno de modo de poder sobrevivir, pero el ser humano es el único animal que trata con el engaño de manera reflexiva, es decir, es el único capaz de usar el engaño en relación a su persona, a su identidad. En el mundo moderno, el engaño es un elemento de interacción social absolutamente extendido, que va desde aspectos económicos y políticos a las áreas más íntimas (Porcel, & González, 2005).

Debido a lo anterior, existe un interés socialmente compartido por identificar cuándo las personas que nos rodean mienten. El afán popular por descubrir a los mentirosos, ha sido correspondido por el interés de los científicos sociales de conocer los procesos que facilitan la detección de la mentira. En esta línea se han indagado aspectos fundamentales, como por ejemplo: ¿qué conocimientos tienen las personas acerca de la mentira?, ¿cómo está organizado ese conocimiento? Y, principalmente, ¿cómo influye ese conocimiento al momento de decidir si una persona desconocida está mintiendo? Las principales conclusiones de estos estudios proponen que las personas organizan su conocimiento sobre la mentira en torno a dos criterios fundamentales que

se superponen: la *situación social* en que aparece la mentira (con quién, dónde, cuándo se produce la mentira; p.e., mentir en casa cuando se llega tarde) y el *objetivo* que cumple la mentira (p.e, evitar un castigo de los padres) (Sánchez, 1992; Sánchez, Becerra, Caballero, & Amate, 1995). A su vez, una mentira puede tener distintas variantes; Puede ser inocente, humorística, puede ser perversa, e incluso puede ser bondadosa y útil (Porcel, & González, 2005).

Existen múltiples situaciones en las que se encuentran involucrados los psicólogos, donde las personas tienden a mentir o a ocultar información. Claro es el caso, por ejemplo, de las evaluaciones psicolaborales, en que las personas quieren parecer adecuadas para el cargo al que postulan e intentan ocultar cualquier cualidad o atisbo de alguna característica que pudiese jugarles en contra. Asimismo, en las evaluaciones realizadas por psicólogos en el ámbito jurídico o penal, las personas intentan ocultar su responsabilidad o demostrar y exacerbar cualidades que puedan dar a entender al profesional que el evaluado tiene alguna patología que le quita responsabilidad legal por el delito en que haya incurrido.

Sin embargo, resulta difícil entender por qué las personas engañan en el contexto de una psicoterapia, tomando en cuenta que el objetivo de esta instancia es ayudar al consultante a evaluar, afrontar, resignificar, reorganizar o solucionar conflictos o cualidades de sí mismos que lo hacen padecer dolor. Puede comprenderse, por ejemplo, que un niño o un adolescente que

es llevado a psicoterapia en contra de su voluntad mienta al psicólogo en relación a ciertos temas por temor a que sus padres se enteren o, simplemente, porque no tiene interés en la psicoterapia. Otro caso, en el que es común la mentira en psicoterapia, es el de las personas adictas que, ocultan su consumo o sus recaídas por temor, por ejemplo, a que el psicólogo utilice otro tipo de sistemas o derive a tratamientos más invasivos.

Sin embargo, incluso en aquellos casos en que las personas van a psicoterapia de manera voluntaria puede darse la mentira, en la forma de un engaño hacia el terapeuta. Las razones pueden ser muchas y responden probablemente a deseabilidad social, problemáticas particulares y/o características de la personalidad y del trastorno de cada individuo. Así, en el espacio terapéutico, podemos observar el engaño, que ocurre de manera consciente e intencionada en el paciente en su relación con el terapeuta, pero también formas de auto-engaño, el cual es inconsciente y que suele tener a la base el ocultar elementos sustanciales de un conflicto personal no resuelto (Fuentes Ortega, 1994).

Una forma de detectar la mentira de manera directa es a través de la comunicación no verbal. Existe un vasto campo de estudios en relación con esta temática y, si bien los resultados de las investigaciones indican que para poder identificar la mentira es necesario contar con amplios conocimientos y con equipos que posibiliten el análisis, principalmente de los gestos faciales a través de instrumentos que permitan ver la interacción en cámara lenta, es posible establecer ciertas

nociones generales que permitan, al menos, identificar indicadores que permitan sospechar la presencia de una mentira y, desde ahí, generar preguntas o intervenciones que nos permitan indagar más allá.

A su vez, no es objetivo de este artículo profundizar en las causas del engaño, sino reconocerlo como un fenómeno que ocurre en el espacio terapéutico y aportar al clínico con herramientas para identificar cómo y cuándo el paciente miente en psicoterapia, y así poder abordar dichos temas en este contexto. Ello posibilitaría, por ejemplo, el acceso a experiencias claves en las que es necesario indagar e intervenir en el momento exacto en el que éstas surgen, de manera más directa y contingente, no dejando fuera temas relevantes.

Existe poca bibliografía directamente relacionada con el tema de la detección del engaño en psicoterapia, por lo que esta revisión se plantea como objetivo hacer una aproximación a las claves no verbales a las que el psicólogo debe prestar atención para identificar un posible engaño.

Antecedentes y Premisas Generales sobre el Estudio del Engaño

Platón (427-347 a.C.) fue 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.) desarrolló el tema de la mentira en su escrito *De mendacio (Sobre la mentira)*. Para él solo existe mentira

cuando “el decir de otro modo” se acompaña de la intención de engañar. La definición de mentira de San Agustín introduce una condición que hoy se considera fundamental para la consideración de algo como 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 (Hernández, 2000). Hoy afirmar que un mensaje es mentira supone atribuir al emisor intencionalidad y conciencia en la elaboración del mismo (Barnes, 1994).

El estudio del engaño desde la Psicología, aparece recién a finales del siglo diecinueve y, en un primer momento, se centra en el análisis del engaño del que ilusionistas y médiums hacían “víctimas” a su público (Hyman, 1989). Uno de los primeros autores en estudiar este campo fue Jastrow (1900), quien tomó 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. No obstante, si bien en situaciones normales, el uso de estas inferencias puede ser de mucha utilidad, bajo condiciones especiales pueden llevarnos por mal camino. En definitiva, Jastrow y otros

autores como Dessoir, Binet y Triplett se adelantan en el estudio de la mentira desde lo que hoy denominamos psicología cognitiva (Hernández, 2000).

Pero, esta incipiente Psicología del engaño fue olvidada más tarde por la llegada de las corrientes más puras del conductismo. Al igual que ocurre con otros procesos y estructuras que implican características mentalistas del ser humano, la mentira fue excluida de este modelo por suponer hablar de falsas creencias, intenciones o representaciones internas, constructos difíciles de “comprobar”. Este énfasis del conductismo en reducir el campo de investigación a aquellas conductas objetivas y observables, hizo que la investigación sobre la mentira dirigiera al estudio de los correlatos “cuantificables” asociados al engaño (Hernández, 2000).

Desde un enfoque cognitivo-interpretativo, la mentira consiste en un tipo especial de comunicación intencional en que el emisor transgrede uno de los principios pragmáticos básicos obteniendo un beneficio de él: la presunción de sinceridad de la información que transmite por parte del receptor. Mentir intencionadamente es una de las características más reiteradas de nuestra especie. Dicha capacidad sería el resultado de un módulo cognitivo complejo en el que están incluidos, entre otras habilidades, el principio de relevancia (Sperber, & Wilson, 1995), la habilidad de asignar estados mentales a otros recursivamente (Perner, & Wimmer, 1985) y el mecanismo de detección de tramposos (Camacho, 2005; Cosmides, & Toby, 2000).

El principio de relevancia plantea que cuando una persona conversa con otra, ocurren procesos de inferencia, codificación y decodificación, con el objetivo de poder comprender su discurso. En este proceso se plantea hipótesis y las contrasta de acuerdo a la información que el hablante entrega tanto en su discurso como en su comunicación no verbal, y de ellas elige aquella interpretación más saliente o más accesible, y que implique un menor esfuerzo de procesamiento (Gernsbacher, 1995; Sperber, & Wilson, 2002).

La habilidad de asignar estados mentales a otros se refiere a la capacidad de entender que el otro tiene una mente, donde piensa, siente, tiene expectativas, y a la cual no se puede acceder de manera directa. Es la capacidad de los individuos de atribuirles estados mentales a sí mismos así como a otras personas, de modo de poder interpretar y predecir sus acciones (Baron-Cohen, 1994). Esta habilidad es fundamental para poder reconocer el engaño, ya que implica poder atribuirle al otro la “intencionalidad” de querer mentir (Perner, & Wimmer, 1985).

El mecanismo de detección de tramposos por su parte (*Mechanisms for detecting deception*) es aquel que permite detectar si el emisor dice la verdad o no (Cosmides, & Tobby, 2000) el cual se complementa a su vez con el asignarle a otros estados mentales y usar las representaciones mentales, que ayudan a inferir el significado lingüístico en el contexto comunicativo (Camacho, 2005).

Ekman y Friesen (1969), en sus trabajos en comunicación no verbal aplicados a la psicoterapia, donde se recogen influencias de la obra de Darwin, Freud y Goffman, proponen que las situaciones de mentira se distinguen de otros tipos de interacciones sociales porque emisor y receptor son conscientes de la posibilidad de aparición de mensajes falsos, por la adopción de roles de “mentiroso” y “detector” durante la interacción y por la existencia de colaboración o antagonismo entre emisor y receptor. Los autores también otorgan importancia a la capacidad diferencial de emitir mensajes a través de gestos faciales y del cuerpo.

Este modelo (Ekman, & Friesen, 1969) propone que la emisión de la mentira va acompañada por expresiones de distinta naturaleza denominadas *indicadores de mentira*, los cuales transitan por distintos canales expresivos (faciales, corporales, verbales y para-verbales), constituyendo la detección del engaño un proceso de captación de dichos indicadores por parte del receptor. Además, en cuanto a la “confiabilidad” de dichos indicadores, se ha señalado que las expresiones faciales son más controlables por parte del sujeto que aquellos indicadores que aparecen a nivel corporal (Becerra & Sánchez, 1989), resultando por tanto estos últimos más confiables a la hora de reconocer el engaño.

Desde una perspectiva experimental, el estudio del engaño se ha desarrollado fundamentalmente en torno al “*modelo teórico de filtraje*”, tal como Buck (1984) lo denomina. Dicho modelo postula que la

emisión de indicadores está determinada por procesos cognitivos, emocionales y/o activadores en general que se disparan paralelamente a la emisión de la mentira y cuyo fracaso para controlarlos permite su expresión externa. Se ha considerado la posibilidad de que dichos procesos varíen en alguna dimensión según el tipo de mentira que se esté emitiendo (Becerra, & Sánchez, 1989).

Los desarrollos iniciales del modelo de filtraje, fijaron la atención sobre las características expresivas visuales (movimientos, gestos, etc.) que acompañan los mensajes. Distintos investigadores han trabajado sobre aspectos tales como el tono de voz (Scherer, Feldstein, Bond, & Rosenthal, 1985), latencias y longitudes de respuesta (Littlepage, & Pinealut, 1981), y expresiones negativas y errores sintácticos cometidos durante la emisión de mensajes falsos (Becerra & Sánchez, 1989).

Es así como las investigaciones han estado focalizadas en la búsqueda de indicadores que fueran asociados a la persona que engaña y a su mentira, con el fin de encontrar las claves que, supuestamente, decodifica 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 para-verbales que acompañan a la mentira, así como las claves que posee la mentira en sí misma (Hernández, 2000). Es así como la investigación se ha centrado en descubrir indicadores psicofisiológicos,

conductuales y/o para-verbales que puedan funcionar como “detectores de mentirosos”. Yuille (1989) distingue dos líneas generales de investigación sobre la detección de la mentira: a) la búsqueda de cambios psicofisiológicos y, b) la búsqueda de cambios en los movimientos corporales, expresión facial y voz. Es en esta última línea en la que se centrará esta revisión, puesto que en psicoterapia sólo se cuenta con la posibilidad de observar al otro, estando atentos tanto a las claves verbales como a las no verbales.

Importancia de la Comunicación No Verbal en la Identificación del Engaño

Las conductas no verbales son clave a la hora de identificar las actitudes y las emociones subyacentes al discurso de nuestros interlocutores. Se ha comprobado en numerosas investigaciones la relación entre los indicadores asociados al engaño y los juicios de veracidad-falsedad (DePaulo & DePaulo, 1989; Stiff, & Miller, 1986; Zuckerman, DePaulo, & Rosenthal, 1981, citados en Hernández, 2000).

Una importante defensora de esta línea de investigación es DePaulo (1992; 1994), quien propone que la conducta no verbal tiene características especiales, respecto a la verbal, que la convierten en un buen indicador del engaño. Una primera característica es que la conducta no verbal es irreprimible, incluso si el emisor de un mensaje intentase eliminar estas manifestaciones, su ausencia tendría algún significado para el receptor. Además, la conducta no verbal está

relacionada estrechamente con las emociones y, en determinadas circunstancias, se presenta como información más intensa y fiel de lo que piensa o siente el individuo, en contraste a la conducta verbal.

Por otra parte, la conducta no verbal es menos accesible al emisor del mensaje que al receptor, pues 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. Por el contrario, el contenido verbal de una frase, en principio, es percibido de igual modo por dos interlocutores que hablen el mismo idioma. Otra característica alude a que la conducta no verbal es más difícil de registrar para el emisor. Así, es más fácil repetir o describir una serie de palabras que una expresión facial, un movimiento de manos o un tono de voz. También cabe considerar que la conducta no verbal representa, en ocasiones, contenidos que no pueden expresarse verbalmente. Finalmente, 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 más susceptible de ser manipulado.

Cuando la persona miente o engaña, se produce la intervención de varios procesos como el intento de control, el arousal o activación, los estados afectivos y la complejidad cognitiva (Köhnken, 1989; Zuckerman, DePaulo y Rosenthal, 1981). Todos estos procesos funcionan de

forma interactiva y no aislada, por lo que no deben valorarse unos más correctos o menos correctos, sino considerarse complementarios.

El Intento de Control

Cuando una persona miente, trata de controlar su conducta de modo que no se le descubra. De acuerdo a Zuckerman et al. (1981) este intento de control se convierte en un indicador de engaño por sí mismo, ya que la conducta pierde la espontaneidad y parece planificada. Además, es poco probable que una persona pueda controlar todas las manifestaciones conductuales y no verbales de modo que resulten coherentes entre sí y con el resto de la información emitida.

Al respecto, Ekman (1991) y Ekman y Friesen (1969; 1974) también afirman que las manifestaciones verbales del engaño pueden controlarse mejor que las no verbales. Además, las numerosas manifestaciones conductuales y para-verbales existentes pueden graduarse en un continuo de controlabilidad. Los autores sostienen que la cara es más controlable que el resto del cuerpo, ya que el emisor tiene mayor conciencia de sus expresiones faciales que de las corporales. Una excepción a esta regla son las micro-expresiones faciales, que son pequeños movimientos musculares que sólo pueden ser descubiertos si puede verse la expresión en 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).

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 detección psicofisiológica de la mentira. En situaciones de laboratorio se ha encontrado 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 (Köhnken, 1989).

Ello mismo ocurre con las respuestas fisiológicas, en que el nivel de activación 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 (e.g. un tono de voz más agudo), aumento en la cantidad de errores que tiene en su discurso, aumento en la cantidad de adaptadores que utiliza (ehh, umm, etc.), el número de pausas, una mayor frecuencia de parpadeo, los gestos, la sonrisa, dificultad para sostener la mirada, entre otros.

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” (p. 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. 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.

La intensidad 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 (Ekman, 1991; Ekman y Friesen, 1969).

La Complejidad Cognitiva

La idea que subyace a este aspecto es que la elaboración de una mentira es una tarea más difícil cognitivamente, 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, & O'Sullivan, 1991; Ekman, O'Sullivan, & Frank, 1999). Ello 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).

Además, 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.

Cómo Detectar el Engaño en Psicoterapia a Partir de la Comunicación No Verbal

Habiendo ya comprendido por qué el análisis de la comunicación no verbal puede ser de utilidad para identificar el surgimiento de una mentira, resulta interesante orientar el análisis hacia las claves a las que debemos dirigir nuestra atención durante la psicoterapia.

Al respecto, cabe indicar que la investigación realizada en torno a los indicadores de mentira ha permitido identificar la existencia de ciertas conductas principalmente de carácter no verbal que, de forma objetiva, estarían asociadas a la expresión de la mentira. Así, conductas como las alteraciones en el habla, cambios en el tono de voz, lentitud al hablar, aumento de

la latencia de respuesta y una disminución de los movimientos de las manos y brazos y de los pies y piernas son reconocidas como indicadores reales de mentira (Ekman, 2009; Zuckerman et al., 1981).

De acuerdo con la hipótesis inicial, estos indicadores permitirían la detección del engaño, pero a su vez los trabajos empíricos han mostrado que ello ocurre con una precisión que se aproxima a lo esperado por azar. Esta baja precisión en la detección del engaño se debe a que sistemáticamente aparecen errores en los juicios de veracidad.

Una de las explicaciones más lógicas de estos errores, es que los observadores, en lugar de tomar como referencia los indicadores asociados al engaño, consideran una serie de conductas que ellos, subjetivamente, consideran asociadas a la mentira. Así, conductas como ocultar la mirada al interlocutor, tocarse alguna parte del cuerpo, jugar con objetos (adaptadores) o cambiar de posición, no son indicadores comprobados o reales de mentira y, sin embargo, se convierten en indicadores subjetivos de mentira para los evaluadores que participan en la investigación y con una influencia decisiva sobre sus juicios (Ekman, 1991; DePaulo, 1994; Zuckerman et al., 1981). Así, la baja precisión de los juicios es la característica más común en las investigaciones empíricas sobre detección experimental de la mentira (Caballero, Sánchez, & Becerra, 2000).

Detectar el engaño no es simple, pues no existe ningún signo, además o gesto que por sí mismo signifique que la

persona está mintiendo. Sólo hay indicios de que su preparación para mentir ha sido deficiente, así como vislumbres de que ciertas emociones no se corresponden con el curso general de lo que la persona dice. Estos son las auto-develaciones y las pistas sobre el embuste y, el principal problema para identificarlos es el gran cúmulo de información existente; hay demasiadas cosas que tener en cuenta a la vez, muchísimas fuentes de información: palabras, pausas, sonido de la voz, expresiones, movimientos de la cabeza, ademanes, posturas, respiración, manifestaciones fisiológicas, entre otras (Ekman, 2009).

Por lo general, la persona que sabe que está engañando vigila y procura controlar sus manifestaciones, unir sus palabras y su semblante más que su voz y el resto del cuerpo, pues sabe que los demás centrarán su interés en ellos. Y en ese control, tendrá más éxito con las palabras que con el semblante; ya que como se ha planteado anteriormente, es más sencillo falsear las palabras que la expresión facial, precisamente porque las palabras pueden ensayarse mejor (Ekman, 2009).

Los Gestos Faciales.

El rostro puede constituir una fuente de información valiosa porque es capaz de mentir y decir la verdad, y a menudo hace ambas cosas a la vez. El rostro suele contener un doble mensaje: por un lado, lo que la persona quiere mostrar; por el otro, lo que quiere ocultar. De esta manera, la

cara es un sistema dual en el que aparecen expresiones elegidas deliberadamente y otras que surgen de forma espontánea, a veces sin que la persona se dé cuenta siquiera. Entre lo voluntario y lo involuntario hay un territorio intermedio ocupado por expresiones aprendidas en el pasado pero que han llegado a operar automáticamente, sin ser elegidas cada vez o incluso a pesar de cualquier elección, y en el caso típico sin que se tenga conciencia de ello (Ekman, 2009).

Respecto a los signos faciales del engaño es importante mencionar las “*micro-expresiones*” y las “*expresiones abortadas*”. Las micro-expresiones son expresiones emocionales que abarcan todo el rostro y duran apenas una fracción de lo que duraría la misma en condiciones normales, como si se la hubiese comprimido en el tiempo; son tan veloces que por lo general no se las ve bajo condiciones normales. La “*expresión abortada*” suele durar más que la micro-expresión, pero no es tan completa. Aunque la primera está comprimida en el tiempo, se despliega plenamente, sólo que en forma condensada; la expresión abortada, en cambio, no llega a desplegarse, pero por otro lado dura más y la propia interrupción puede ser llamativa. En todo caso cabe mencionarse que la ausencia de dichas expresiones no es indicio de veracidad (Ekman, 2009).

Otro aspecto a considerar es que no todos los músculos que producen las expresiones faciales son igualmente fáciles de controlar: algunos son más fidedignos que otros. Los músculos *fidedignos* son aquellos de los que no puede hacerse uso para las

expresiones falsas: el mentiroso no los tiene a su disposición, y como tampoco puede inhibirlos o abortarlos inmediatamente, le cuesta ocultar la acción de esos músculos al tratar de disimular una emoción real. Es así que de acuerdo a Ekman (2009), los gestos faciales de engaño se detectan por la *asimetría*, la *secuencia temporal* y la *sincronización* o inserción dentro del flujo de la conversación.

Asimetría.

En una expresión facial *asimétrica* se ven las mismas acciones en ambos lados de la cara, pero son más intensas o marcadas en un lado que en el otro. No debe confundírsela con una expresión facial *unilateral*, que sólo aparece en un lado; las expresiones faciales unilaterales no son signos de emoción, salvo las expresiones de desdén en las que se alza el labio superior o se aprieta la comisura del labio en un solo extremo. Las expresiones asimétricas son más sutiles, mucho más frecuentes e interesantes que las unilaterales.

Ekman descubrió que la asimetría puede ser un indicio del engaño. Las expresiones retorcidas en que la acción es levemente más intensa en un lado del rostro que en el otro son la clave de que el sentimiento exhibido no es real. Si muchas expresiones faciales son asimétricas, es probable que no sean auténticas; pero la asimetría no constituye una prueba cierta de que la expresión es falsa. Algunas expresiones auténticas son asimétricas; lo que ocurre es que la mayoría no lo son. Análogamente,

la simetría no implica que la expresión sea auténtica.

Secuencia temporal.

Otro indicador que ofrece pistas acerca de que la expresión utilizada es falsa, es la secuencia temporal o tiempo de ejecución. El tiempo de ejecución incluye la duración total de una expresión facial, así como lo que tarda en aparecer (tiempo de arranque) y en desaparecer (tiempo de descarga). Las expresiones de larga duración (sin duda las que se extienden por más de diez segundos, y normalmente también si duran más de cinco segundos) son probablemente falsas. En su mayoría, las expresiones auténticas no duran tanto. Salvo que el individuo esté experimentando una experiencia culminante o límite y se halle en la cumbre del éxtasis, en el momento de furia más violenta o en el fondo de una depresión, las expresiones emocionales genuinas no permanecen en el rostro por más de unos segundos. Ni siquiera en esos casos extremos las expresiones duran tanto; por el contrario, hay muchas expresiones que son más breves. Las largas suelen ser expresiones fingidas.

Respecto del tiempo de arranque y de descarga, no hay reglas seguras que conduzcan a algunas pistas sobre el embuste, salvo en lo tocante a la sorpresa. Para que una manifestación de sorpresa sea genuina, tanto su aparición como su duración y su desaparición tienen que ser breves (habitualmente, menos de un segundo). Si duran más, la sorpresa es fingida pero no apunta a engañar (la persona

se hace la sorprendida), o bien se trata de un emblema de sorpresa (la persona quiere comunicar que está sorprendida), o de una sorpresa falsa (la persona trata de parecer sorprendida aunque no lo está, para engañar). La sorpresa es siempre una emoción muy breve, que sólo dura hasta que el individuo se ha enterado del hecho imprevisto. La mayoría sabe cómo fingir sorpresa pero pocos lo hacen de forma convincente, con el rápido arranque y la rápida descarga que tiene un sentimiento natural de sorpresa.

Sincronización.

Otra fuente de falsedad es la *sincronización* con respecto al hilo del discurso, los cambios en la voz y los movimientos corporales. Si la expresión de ira aparece en el rostro con posterioridad a las palabras, es más probable que sea falsa que si aparece en el mismo momento en que se lanza la exclamación, o incluso segundos antes. No hay tanto margen de maniobras, quizá, para situar la expresión facial respecto de los movimientos corporales. Las expresiones faciales no sincronizadas con los movimientos corporales son con mucha probabilidad pistas fehacientes. Ningún análisis de los signos faciales del engaño sería completo si no considerara una de las expresiones faciales más frecuentes: la sonrisa. Un rasgo que la caracteriza, frente a todas las demás expresiones faciales, es que para mostrar contento o bienestar basta *con* mover un solo músculo, mientras que todas las restantes emociones requieren la acción

concertada de tres a cinco músculos. Esa sonrisa simple de bienestar o satisfacción es la expresión más reconocible de todas.

Hay varios indicios para distinguir las sonrisas falsas de las sonrisas auténticas que simulan ser: Las sonrisas falsas son más asimétricas que las auténticas. Una sonrisa falsa no estará acompañada nunca de la acción de los músculos orbiculares de los párpados. Por ende, en una sonrisa falsa leve o moderada no se alzarán las mejillas, ni habrá hondonadas debajo de los ojos, ni patas de gallo, ni el leve descenso de las cejas que se presentan en la sonrisa auténtica leve a moderada. En cambio, si la sonrisa falsa es más pronunciada, la propia acción de sonreír (o sea, la acción del músculo cigomático mayor) alzará las mejillas, cavará la cuenca de los ojos y producirá arrugas en las comisuras de éstos. Pero no bajará las cejas. Si alguien, mirándose en un espejo, sonríe en forma cada vez más marcada, notará que a medida que la sonrisa se amplía las mejillas se levantan y aparecen las patas de gallo; pero las cejas no descenderán a menos que también actúe el músculo palpebral. La falta de participación de las cejas es un indicio sutil pero decisivo para diferenciar las sonrisas auténticas de las sonrisas falsas cuando la mueca es pronunciada. El tiempo de desaparición de la sonrisa parecerá notablemente inapropiado, es decir puede esfumarse demasiado abruptamente, o tal vez de forma escalonada. Usada como máscara, la sonrisa falsa no abarca más que movimientos en la parte inferior del rostro y en el párpado inferior. Seguirán siendo visibles los movimientos de

los músculos faciales fidedignos de la frente, que señalan el temor o la angustia. Y aun en la parte inferior de la cara, la sonrisa falsa quizá no logre disimular por completo los signos de la emoción que se pretende ocultar, y haya una mezcla de elementos de tal manera que se perciban huellas, como en una fusión de emociones (Ekman, 2009).

Los Movimientos Corporales y la Postura.

El cuerpo es otra buena fuente de auto-revelaciones y de pistas sobre el embuste. A diferencia de lo que ocurre con el rostro o la voz, la mayoría de los movimientos del cuerpo no están conectados en forma directa con las regiones del cerebro ligadas a las emociones. Por otra parte, su auto-inspección no tiene por qué plantear dificultades. Una persona puede sentir lo que hace su cuerpo, y a menudo verlo. Ocultar los movimientos del cuerpo podría ser mucho más sencillo que ocultar las expresiones faciales o las alteraciones en la voz debidas a una emoción. Pero lo cierto es que la mayoría de la gente no se cuida de ello. El cuerpo delata porque no se le da importancia, todo el mundo está muy preocupado en observar el rostro y en evaluar las palabras pronunciadas (Ekman, 2009).

En el engaño, los *emblemas*, entendidos como movimientos que sustituyen a las palabras (por ejemplo, el gesto de OK o negar con la cabeza), pueden producirse como deslices. Otro tipo de movimiento corporal que puede ofrecer pistas sobre el embuste son las *ilustraciones* (por ejemplo,

mano hacia adelante palma hacia arriba, que indica ofrecimiento o explicación). Las ilustraciones son gestos que van unidos a la comunicación verbal y que se utilizan para explicar mejor ciertas ideas que no pueden transmitirse fácilmente con palabras. Las ilustraciones se emplean, además, cuando alguien no encuentra una palabra.

A menudo se confunden las ilustraciones con los emblemas, pero importa distinguirlos porque estas dos clases de movimientos corporales pueden alterarse en sentidos opuestos cuando se miente: los deslices emblemáticos aumentarán, mientras que las ilustraciones normalmente disminuirán.

Otro aspecto corporal, la postura, ha sido estudiado por diversos investigadores, pero no han podido encontrar datos fehacientes de auto-delación o de pistas sobre el engaño ya que ésta parecería estar bien controlada y manejada durante un engaño (Ekman, 2009).

La Cualidad de la Voz.

Los aspectos vinculados a la cualidad de la voz también son relevantes a la hora de detectar el engaño. Los indicios vocales más comunes de éste son las pausas demasiado largas o frecuentes, la vacilación al empezar a hablar, en particular cuando se debe responder a una pregunta, así *como* otras pausas menores durante el discurso si son frecuentes. Otras pistas las dan ciertos errores que no llegan a formar palabras, como algunas interjecciones ("¡Ah!", "¡oooh!", "esteee..."), repeticiones ("Yo, yo, yo quiero decir en realidad que...")

y palabras parciales ("En rea-realidad me gusta") (Ekman, 2009).

También el sonido de la voz puede dejar traslucir el engaño. En general creemos que el sonido de la voz nos revela la emoción que en ese momento siente quien la emite, pero los científicos que han investigado este tema no están tan seguros. Si bien han descubierto varias maneras de distinguir las voces "agradables" de las "desagradables", todavía no saben si el sonido difiere para cada una de las principales emociones desagradables: rabia, temor, congoja, disgusto profundo, desdén.

Los cambios en la voz producidos por una emoción no son fácilmente ocultables. Si lo que quiere disimularse es una emoción sentida en el momento mismo en que se siente, hay muchas probabilidades de que el mentiroso se auto-delate. Si el objetivo era ocultar la ira o el temor, su voz sonará más aguda y fuerte, y el ritmo de su habla se incrementará; una pauta opuesta de cambios en la voz podría delatar sentimientos de tristeza que quieren esconderse. El sonido de la voz puede traslucir asimismo mentiras que no se han dicho, para ocultar una emoción que estaba en juego. El recelo a ser descubierto producirá sonidos semejantes a los del temor; el sentimiento de culpa por engañar alterará la voz en el mismo sentido que la tristeza (Ekman, 2009).

Conclusiones

Dentro de un proceso terapéutico, es fundamental que el terapeuta tenga

herramientas para detectar un posible engaño por parte del paciente, y así poder incluir dicha información dentro del proceso. Pero la detección del engaño no es un tema fácil, las investigaciones desarrolladas nos dan indicios pero no indicadores claros sobre su detección, sin mencionar que no es un tema que se considere en la profundidad requerida en la formación de los terapeutas, al igual que la lectura de la comunicación no verbal del otro.

Como se ha visto a partir de lo descrito en el texto, la detección de la mentira, tanto en psicoterapia como en cualquier ámbito, es una tarea que puede resultar compleja y, en muchos casos, incierta, dudosa o discutible. A partir de todos sus estudios, Eckman (2009) plantea claramente que no existe ningún signo, gesto o expresión facial del engaño en sí mismo que signifique que la persona está mintiendo, aclarando que sólo existen indicios que podrían llevarnos a sospechar de una posible mentira.

A su vez, algunos autores han avanzado en este tema, planteando la existencia de ciertos "indicadores de la mentira" (Ekman, & Friesen, 1969) así como la existencia de ciertas claves fisiológicas, claves conductuales y claves para-verbales que acompañan a la mentira, así como claves que posee la mentira en sí misma (Hernández, 2000).

Consideramos que futuros estudios en el tema ayudarán a dilucidar con mayor certeza cuáles son estos indicadores, de modo que el terapeuta pueda incluirlos en su trabajo. Además, respecto a la

“confiabilidad” de dichos indicadores, se ha señalado previamente en la revisión que las expresiones faciales son más controlables por parte del sujeto que aquellos indicadores que aparecen a nivel corporal (Becerra & Sánchez, 1989), resultando estos últimos más confiables a la hora de reconocer el engaño.

Nuestra tendencia, ya sea como investigadores o como clínicos, es a focalizarnos en el rostro del otro y observar allí la presencia de gestos o micro-gestos que nos lleven a plantear un posible engaño. Pero una serie de aspectos influyen en la confiabilidad de los gestos faciales, y se han focalizado cada vez más en la consideración de los gestos corporales, muchas veces olvidados en los estudios. Para el paciente mismo, su rostro es la forma de comunicarnos lo que está pensando o sintiendo, su foco de atención está puesto en éste, y generalmente el cuerpo es “olvidado” lo cual hace que las expresiones manifestadas con éste sean más inconscientes para el sujeto y más claras para nosotros en cuanto al engaño. Indicadores observados en el proceso terapéutico como una mayor tensión corporal, o ciertas posiciones de las manos sobre el rostro, deben ser incluidos en estudios futuros en el tema.

Sabemos que en psicoterapia existen múltiples factores que debemos tener en cuenta al llevar a cabo una intervención y que, debemos estar absolutamente atentos y presentes para poder detectar cualquier indicio de emocionalidad, malestar o interés; por tanto, estar atentos a las claves que podrían estar indicando un engaño es uno

más de los factores a los que debemos prestar atención. Sin embargo, es importante que seamos cuidadosos al momento de abordarla, pues no podemos dar por hecho que se trata de una mentira ya que como hemos planteado anteriormente, no hay claridad absoluta aún sobre gestos específicos ni individuales que nos indiquen que la persona está tratando de engañarnos, lo cual nos puede llevar a suposiciones erróneas, afectando el proceso terapéutico. Debemos considerar las señales en su globalidad, así como el contexto en que ellas se producen.

Otro aspecto fundamental a tomar en cuenta es si ese momento es o no el momento adecuado para abordar la temática en la que hemos identificado un posible engaño, considerando si tras éste hay intencionalidad, o si corresponde más bien a un auto-engaño y es parte de la problemática del paciente. Podemos entonces identificar la mentira y registrarla, indagando un poco más allá en la temática si resulta prudente, para poder comprender cuál es el motivo que lleva al paciente a mentir.

En casos particulares, podemos ser un poco más frontales, preguntando si aquello que se nos manifiesta es cierto o si existe algún motivo para cambiar u ocultar los datos. Cada terapeuta, de acuerdo a la línea teórica desde la cual trabaje, a su estilo terapéutico y al vínculo establecido con el paciente, si está absolutamente alerta sabrá cómo conducirse en el caso de que emerja un engaño en terapia para utilizarla como un recurso que le permita avanzar en el proceso terapéutico obteniendo buenos resultados.

Referencias

- Barnes, J.A. (1994). *A Pack of lies*. Cambridge: Cambridge University Press. doi:10.1017/CBO9780511520983
- Baron-Cohen, S. (1994). How to build a baby that can read minds: Cognitive mechanisms in mindreading. *Current Psychology of Cognition*, 5, 513.
- Becerra, A., & Sánchez, F. (1989). Análisis de las variables implicadas en la detección de la mentira. *Revista de Psicología Social*, 4, 167-176.
- Buck, R. (1984). *The communication of emotion*. New York: Guilford Press.
- Caballero, A., Sánchez, F., & Becerra, A. (2000). Conocimiento social de la mentira y credibilidad. *Psicothema*, 12, 236-240.
- Camacho, V. (2005). Mentiras, Relevancia y Teoría de la Mente. *Pragmalingüística*, 13, 51-64.
- Cosmides, L., & Tooby, J. (2000). Consider the source: The evolution of adaptations for decoupling and metarepresentations. En D. Sperber (Ed.), *Metarepresentations* (53-115). Oxford: Oxford University Press.
- DePaulo, B.M. (1992). Nonverbal behavior and self-presentation. *Psychological Bulletin*, 111, 203-243. doi:10.1037/0033-2909.111.2.203
- DePaulo, B.M. (1994). Sportting lies: Can humans learn to do better? *Current Directions in Psychology Science*, 3, 83-86. doi:10.1111/1467-8721.ep10770433
- DePaulo, P.J., & DePaulo, B.M. (1989). Can deception by salespersons and customers be detected through nonverbal behavioral cues? *Journal of Applied Social Psychology*, 19, 1552-1577. doi.org/10.1111/j.1559-1816.1989.tb01463.x
- Ekman, P. (1991). *Como detectar mentiras*. Barcelona: Paidós.
- Ekman, P. (2009). *Cómo detectar mentiras: Una guía para utilizar en el trabajo, la política y la pareja*. Paidós: España.
- Ekman, P., & Friesen, W.V. (1969). The repertoire of non-verbal behavior: Categories, origins, usage and coding. *Semiótica*, 1, 49-98.
- Ekman, P., & Friesen, W.V. (1974). Detecting deception from the body or face. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 288-298. doi:10.1037/h0036006
- Ekman, P., & O'Sullivan, M. (1991). Who can catch a liar? *American Psychologist*, 46, 913-920. doi:10.1037/0003-066X.46.9.913
- Ekman, P., O'Sullivan, M., & Frank, M.G. (1999). A few can catch a liar. *Psychological Science*, 10, 263-266. doi:10.1111/1467-9280.00147

- Fuentes Ortega, J.B. (1994). Introducción del “conflicto de normas irresuelto personalmente” como figura antropológica (específica) del campo psicológico. *Psicothema*, 6, 3, 421-446.
- Gernsbacher, M. (1995). *Handbook of Psycholinguistics*. New York: Academic Press.
- Hernández, E. (2000). *La detección de la mentira: Perspectiva científica versus perspectiva legal*. Tesis Doctoral Psicología. Universidad de la Laguna. España.
- Hyman, R. (1989). *The psychology of deception*. *Annual Review Psychological*, 40, 133-154. doi:10.1146/annurev.ps.40.020189.001025
- Jastrow, J. (1900). *Fact and fable in psychology*. Cambridge, M.A.: Riverside Press.
- Köhnken, G. (1989). Behavioral correlates of statement credibility; Theories, paradigms and results. En H. Wegener, F. Lösel & J. Haisch (eds.), *Criminal behavior and the justice system. Psychological perspectives* (271-289). New York: Springer.
- Littlepage, G.E., & Pinealut, M.A. (1981). Detection of truthful and deceptive interpersonal communications across information transmission modes. *Journal of Social Psychology*, 114, 57-68. doi:10.1080/00224545.1981.9922726
- Perner, J., & Wimmer, H. (1985). “John thinks that Mary thinks that...” Attribution of second-order beliefs by 5- to 10 year-old children. *Journal of Experimental Child Psychology*, 39, 437-471. doi:10.1016/0022-0965(85)90051-7
- Porcel, M., & Gonzalez, R. (2005). El engaño y la mentira en los trastornos psicológicos y sus tratamientos. *Papeles del Psicólogo*, 26, 109-114.
- Sánchez, F. (1992). *La influencia de la categorización social en los juicios de verdad y mentira*. Tesis Doctoral. UAM, Madrid.
- Sánchez, F., Becerra, A., Caballero, A., & Amate, M. (1995). Incidencia de la prototipicidad de los mensajes sobre la detección experimental de la mentira. *Revista de Psicología Social*, 10, 1, 31-41.
- Scherer, K.R., Feldtein, S., Bond, R.N., & Rosenthal, R. (1985). Vocal cues to deception: A comparative channel approach. *Journal of Psycholinguistic research*, 14, 4, 409-425. doi:10.1007/BF01067884
- Sommer, V. (1995). *Elogio de la mentira*. Barcelona: Galaxia Gutenberg.
- Sperber, D., & Wilson, D. (1995). *Relevance: Communication and cognition*. Oxford: Blackwell.
- Sperber, D., & Wilson, D. (2002). Pragmatics, modularity and Mind-reading. *Mind and Language*, 17, 3-23. doi:10.1111/1468-0017.00186
- Stiff, J.B., & Miller, G.R. (1986). “Come to think of it ...”. Interrogative probes, deceptive communication, and deception detection. *Human Communication Research*, 12, 339-357. doi.org/10.1111/j.1468-2958.1986.tb00081.x

Yuille, J.C. (1989). *Credibility assessment*. Mondon: Kluwer Academic Publishers.

Zuckerman, M., DePaulo, B.M., & Rosenthal, R. (1981). Verbal and nonverbal communication of deception. En L. Berkowitz (ed.), *Advances in experimental social psychology* (1-59). New York: Academic Press.

* Chamarrita Farkas, Escuela de Psicología, Pontificia Universidad Católica de Chile. Ave. Vicuña Mackenna 4860, Macul, Santiago, Chile. E-mail: chfarkas@uc.cl