

**UNIVERSIDAD METROPOLITANA DEL ECUADOR**



**FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES, HUMANIDADES Y EDUCACIÓN**  
**PROGRAMA DE MAESTRÍA EN PERFILACIÓN CRIMINAL Y DETECCIÓN DE LA**  
**MENTIRA**

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE**  
**MAGÍSTER EN PERFILACIÓN CRIMINAL Y DETECCIÓN DE LA MENTIRA**

**ESTUDIO DE CASO**  
**IMPORTANCIA DEL COMPORTAMIENTO NO VERBAL EN LA DETECCIÓN DE**  
**LA MENTIRA, CASO CHRIS WATTS, EL MONSTRUO DE DENVER**

**AUTOR: IVÁN DANILO CRUZ POVEDA**

**TUTOR: DR. OSVALDO P. BRITO FEBLES**

**Quito-2021**

## CERTIFICACIÓN DEL ASESOR

Yo, **DR. OSVALDO P. BRITO FEBLES**, en calidad de Asesor del Trabajo de Investigación designado por disposición de Cancillería de la Universidad Metropolitana del Ecuador "UMET", certifico que el señor **IVÁN DANILO CRUZ POVEDA**, titular de la C.I. **060352913-2**, ha culminado el trabajo de investigación con el tema "**IMPORTANCIA DEL COMPORTAMIENTO NO VERBAL EN LA DETECCIÓN DE LA MENTIRA: CASO CHRIS WATTS**" quien ha cumplido con todos los requisitos legales exigidos, por lo que se aprueba el trabajo de investigación.

Es todo en cuanto puedo decir en honor a la verdad, facultando al interesado hacer uso de la presente, así como también se autoriza la presentación para la evaluación por parte del jurado respectivo.

Atentamente

Dr. Osvaldo P. Brito Febles

## CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA DE TRABAJO DE TITULACIÓN

Yo, **IVÁN DANILO CRUZ POVEDA**, estudiante de la Universidad Metropolitana del Ecuador "UMET", **MAESTRÍA EN PERFILACIÓN CRIMINAL Y DETECCIÓN DE LA MENTIRA**, declaro en forma libre y voluntaria que el presente trabajo de investigación que versa sobre el tema "**IMPORTANCIA DEL COMPORTAMIENTO NO VERBAL EN LA DETECCIÓN DE LA MENTIRA: CASO CHRIS WATTS**" y las expresiones vertidas en la misma, son autoría del compareciente, las cuales se han realizado en base a recopilación bibliográfica, revistas, artículos, consultas de internet y consultas de campo.

En consecuencia, asumo la responsabilidad de la originalidad de la misma y el cuidado al referirme a las fuentes bibliográficas respectivas para fundamentar el contenido expuesto.

Atentamente:

IVÁN DANILO CRUZ POVEDA

C.I. 0603529132

AUTOR

## CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Yo, IVAN DANILO CRUZ POVEDA, en calidad de autor y titular de los derechos morales y patrimoniales del trabajo de titulación, **IMPORTANCIA DEL COMPORTAMIENTO NO VERBAL EN LA DETECCIÓN DE LA MENTIRA: CASO CHRIS WATTS**, modalidad (Estudio de Caso), de conformidad con el Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN, cedo a favor de la Universidad Metropolitana del Ecuador una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos. Conservo a mi favor todos los derechos de autor sobre la obra, establecidos en la normativa citada.

Así mismo, autorizo a la Universidad Metropolitana del Ecuador para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de titulación en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

El autor declara que la obra objeto de la presente autorización es original en su forma de expresión y no infringe el derecho de autor de terceros, asumiendo la responsabilidad por cualquier reclamación que pudiera presentarse por esta causa y liberando a la Universidad de toda responsabilidad.

-----  
Iván Danilo Cruz Poveda

CI: 0603529132

## **Dedicatoria**

Dedico este trabajo a mis padres, ejemplo de lucha y superación que me han dado todo lo que soy como persona, los valores, principios y sobre todo ese amor incondicional, que con su comprensión me han permitido salir adelante a pesar de las adversidades.

Para mi hija, Amalia, a quien amo con todo mi corazón y por quien mi esfuerzo de superación se inspira para lograr hasta lo inimaginable.

Para todos aquellos investigadores de la Unidad de Delitos contra la vida, que con su esfuerzo, sacrificio y dedicación aportan a la seguridad de la sociedad Ecuatoriana.

## **Agradecimiento**

Mi más sincero agradecimiento a la Universidad Metropolitana, por permitirme alcanzar este objetivo personal de superación profesional y a cada uno de los docentes por inculcar sus conocimientos y sobre todo que a través de su experiencia y paciencia nos han permitido llegar a la culminación de este proceso.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

|   |    |
|---|----|
| CERTIFICACIÓN DEL ASESOR .....  | 2  |
| CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA DE TRABAJO DE TITULACIÓN .....               | 3  |
| CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR .....                                     | 4  |
| Dedicatoria .....   | 5  |
| Agradecimiento .....  | 6  |
| ÍNDICE DE CONTENIDOS.....   | 7  |
| ÍNDICE DE TABLAS .....  | 8  |
| RESUMEN .....   | 9  |
| ABSTRACT .....  | 10 |
| INTRODUCCIÓN.....   | 11 |
| Justificación .....   | 16 |
| Situación Problemática.....   | 19 |
| Formulación del Problema Científico .....                             | 21 |
| Objetivo General .....  | 21 |
| Objetivos específicos.....  | 21 |
| DESARROLLO .....  | 21 |
| MARCO TEÓRICO.....  | 21 |
| Detección de la mentira .....   | 21 |
| La mentira.....   | 23 |
| Tipos de mentiras .....   | 24 |
| Indicios del engaño.....  | 25 |
| Análisis Interconductual del comportamiento mentiroso. ....           | 26 |
| Psicología del mentiroso .....  | 26 |
| Actitud del mentiroso.....  | 27 |
| Detección de la mentira como morfología de la conducta .....          | 27 |
| Indicios no verbales de la mentira .....                              | 27 |
| Comportamiento no verbal.....   | 28 |
| Indicadores de Expresiones y micro expresiones faciales.....          | 30 |
| Señales no verbales de sinceridad .....                               | 32 |
| Principales signos de nerviosismo .....                               | 32 |
| Canales expresivos .....  | 33 |
| Evaluación de la credibilidad y la validez de las declaraciones. .... | 37 |

|   |    |
|---|----|
| Entrevista Cognitiva.....   | 37 |
| Marco metodológico .....  | 38 |
| Métodos utilizados en la investigación .....  | 38 |
| Técnicas e instrumentos de investigación utilizados .....                           | 39 |
| Análisis integrativo de los resultados, aprendizajes, regularidades, hallazgos..... | 46 |
| CONCLUSIONES .....  | 49 |
| RECOMENDACIONES .....   | 51 |
| Bibliografía.....   | 52 |
| ANEXOS .....  | 54 |

## ÍNDICE DE TABLAS

|  |                                      |
|--|--------------------------------------|
| Tabla 1 Nivel 0.Linea Base.....                  | <b>¡Error! Marcador no definido.</b> |
| Tabla 2 Nivel 1.Datos .....                      | 42                                   |
| Tabla 3 Nivel 2.Inferencias .....                | 45                                   |
| Tabla 4 Nivel 3.Hipótesis .....                  | 45                                   |
| Tabla 5 Nivel 4.Propuestas de Intervención ..... | 46                                   |

## RESUMEN

En el presente escrito se realizó inicialmente un recorrido de los orígenes del comportamiento no verbal, el objetivo principal es reconocer la importancia de poder analizar, entender e interpretar el comportamiento no verbal ya que esto a su vez se relaciona íntimamente en la detección de la mentira. Sin embargo, este trabajo contiene temas básicos y generalizados ya que el comportamiento no verbal abarca temas sumamente extensos, por lo que se priorizo los más influyentes en la detección de la mentira.

Además, se argumentó una clasificación más detallada sobre el comportamiento no verbal, misma que a continuación fue analizada en relación a los tipos de mecanismos y elementos que componen la ciencia no verbal y sobre todo en qué tipo de situaciones se las utilizan.

Se detalla además el método utilizado en el cual apoyamos el presente trabajo, la base principal es la teoría de Albert, mediante la cual podemos establecer cifras referenciales de como el ser humano se comunica o como brinda información al resto de personas, esto tanto en expresiones no verbales como verbales.

Del mismo modo tenemos la interpretación de las deducciones o resultados obtenidos, en los cuales tenemos cuatro segmentos significativos y concisos, finalmente se exponen las conclusiones con una breve explicación a cada resultado mostrado y de la misma manera en estas conclusiones se colocan patrones que podríamos tener durante una entrevista o testimonio. El estudio de caso del presente trabajo se basa en el caso de Chris Watts, mediante el cual se imparten diferentes análisis de su comportamiento y como influyó el mismo para tomar las decisiones finales en dicho caso.

**PALABRAS CLAVES:** Comportamiento no verbal, detección de la mentira, paralenguaje, análisis, interpretación.

## **ABSTRACT**

In this writing, a tour of the origins of non-verbal behavior was initially carried out, The main objective is to recognize the importance of being able to analyze, understand and interpret non-verbal behavior since this in turn is directly related to the detection of lies.

However, this work contains basic and generalized topics since non-verbal behavior covers extremely extensive topics, therefore, the most influential in the detection of lies were prioritized. In addition, a more detailed classification of non-verbal behavior was argued, It was analyzed below in relation to the types of mechanisms and elements that make up non-verbal science and especially in what types of situations they are used.

The method used in which we support this work is also detailed, the main basis is Albert's theory by means of which we can establish referential figures of how the human being communicates or how he provides information to other people, this in both non-verbal and verbal expressions.

In the same way we have the interpretation of the deductions or results obtained, in which we have four significant and concise segments, finally the conclusions are presented with a brief explanation of each result shown and in the same way in these conclusions patterns are placed that we could have during an interview or testimony. The case study of the present work is based on the case of Chris Watts, through which different analyzes of their behavior and how it influenced to make the final decisions in said case are imparted.

### **KEYWORD**

Non-verbal behavior, lie detection, paralanguage, analysis, interpretation.

## INTRODUCCIÓN

Para entablar el tema planteado, primero debemos tener en claro que existen varias formas de comunicación entre los seres humanos, como lo es la comunicación verbal, y es precisamente este tipo de comunicación la que tiene estudios más extensos, no es hasta el siglo XIX que se implanta la Comunicación no Verbal como ciencia estricta, tuvo su inicio con la obra de Charles Darwin “La expresión de las emociones en los animales y en el hombre”, en dicha obra se analiza tres principios fundamentales de las emociones que componen al ser humano: hábitos útiles asociados, antítesis y acción directa del sistema nervioso, al respecto (Chóliz, 1995).

Si bien es cierto que a lo largo de toda su obra se puede entresacar su concepción acerca de los aspectos psicológicos, es en La expresión de las emociones en los animales y en el hombre donde desarrolla sus ideas psicológicas con mayor claridad y exhaustividad. Se trata de un libro olvidado durante décadas, pero que a partir de la mitad de este siglo se convierte en punto de referencia obligado en psicología de la emoción.

Los tres apartados tienen como objetivo primero definir que el ser humano está compuesto por una cadena de movimientos innatos. También que una vez arraigado el hábito la respuesta que se produce a este estímulo es totalmente contraria y finalmente señala que los movimientos expresivos del ser humano se deben a una respuesta nerviosa en situaciones de excitación. Una vez conocido los inicios del comportamiento no verbal y su estudio pasaremos a realizar un análisis directo del mismo.

Una vez que tenemos en cuenta estos campos podemos señalar que esta información es trascendental, ya que proporciona la apertura para conocer la importancia de la comunicación no verbal, se puede decir entonces que la comunicación no verbal nos permite obtener o recibir información ya sea con interacción o incluso sin ella, (Corrales Navarro , 2011) menciona que:

En nuestra vida cotidiana, los mamíferos, especialmente los humanos, constantemente enviamos mensajes no verbales a otras personas con nuestro rostro,

manos, brazos, pies, etc. Muchas veces este mensaje es más fuerte que el verbal, pues, incluso, nos puede delatar en una mentira. (p.47)

Entenderíamos entonces que, con el simple hecho de observar a las cosas o personas, podemos obtener una gran cantidad de información e intenciones diferentes gracias a este tipo de comunicación, ahora esto a su vez tiene una influencia directa en la detección de la mentira. Es por ello que conocer, dominar e interpretar la comunicación no verbal es necesario, siendo un excelente recurso para la detección de la mentira.

Para lograr todo lo mencionado es necesario además establecer que existen ciertos factores asociados a la comunicación no verbal como los que se encuentran asociados al lenguaje verbal que es la paralingüística como por ejemplo el tono de voz o los silencios al responder una pregunta, también están los asociados al comportamiento, la kinesia que son las expresiones posturas o gestos y la proxémica que es el espacio personal.

Ahora bien, en una entrevista, por ejemplo, debemos reconocer que el tono de voz, el volumen, los silencios o el ritmo del entrevistado no deben confundirse con la comunicación verbal ya que de hecho son elementos que dependen de las emociones o intenciones del entrevistado, debemos aprender a interpretar estas señales ya que tiene mayor significado que las propias palabras

A pesar de todo lo mencionado anteriormente no podemos afirmar que existe un método exacto para reconocer una mentira en un testimonio, ya que esto dependerá de varios factores que deberán irse evaluando a lo largo de la entrevista, la comunicación no verbal forma parte de un todo para poder llegar a una conclusión. Ortiz, L (2016) comenta que:

El comportamiento no verbal es uno de los temas más controvertidos, hasta enigmáticos, con los que trabajan los profesionales de las ciencias del comportamiento. Todos hemos tenido ocasión de escuchar afirmaciones del tipo: si cruza las piernas, se está protegiendo; si mira arriba a la derecha, miente. (p.59)

Si bien es cierto que todas las mentiras disparan una respuesta psicofisiológica también debemos comprender que todo proceso de análisis previa evaluación del

entrevistado, se podría decir también que no existe una señal universal de mentir, podemos guiarnos con las señales más frecuentes como indicadores de que la persona miente, pero tendremos presente los llamados puntos de conflicto que son señales comúnmente señaladas como hitos de la mentira, como por ejemplo rascarse la nariz, la cabeza, tocarse la barbilla.

Estas señales no son precisamente sinónimos de que la persona miente, pero sí de que existe cierto nivel de conflicto. Estas son el tipo de pautas que debemos tener en cuenta, también está claro que debemos analizar el tipo de interacción, los contextos y la intención cuando nos estamos comunicando ya que la regla de Albert Mehrabian anteriormente mencionada, pretende aplicarse más a las emociones que a datos en concreto.

Por otra parte, para el estudio de caso, nos basamos en el caso Chris Watts, el cual nos brinda las herramientas necesarias para analizar el comportamiento del implicado, como los oficiales de policía hacer sus primeras inferencias en la detección de la mentira, poder analizar el comportamiento de Cris Watts y saber cuándo miente o dice la verdad y el momento en el que confiesa el crimen.

Para ello entraremos en el contexto del caso explicando brevemente como sucedieron los hechos. La narración de la historia se basa en el documental realizado por Netflix, obteniendo recopilación de entrevistas públicas, material proporcionado por la Policía, amigos y familiares cercanos que colaboraron para la producción de este documental, y su duración es de una hora y veinte tres minutos. Respecto a esta noticia este fue uno de los encabezados por parte de la revista CNN, escrito por Chávez N, McLean S, Díaz A, (2019).

Watts, de 33 años, asesinó a su esposa embarazada, Shanann, de 34 años, y a sus dos hijas, Bella, de 4 y Celeste, de 3, en agosto, antes de deshacerse de sus cuerpos en un aislado campo petrolero donde trabajaba. Los fiscales de Colorado dijeron que estranguló a su esposa con sus propias manos, asfixió a las niñas, las subió a su vehículo y se fue para esconder los restos. (p.1)

Los sucesos se dieron en la ciudad de Denver, capital de Colorado. Christopher Watts, trabajaba en una empresa de petróleo, formó una familia aparentemente perfecta con su esposa Shanann Watts en periodo de gestación de 15 semanas y

padre de dos niñas Bella y Celeste de cuatro y tres años respectivamente asesino a su familia el 13 de agosto del 2018.

La desaparición de la familia fue reportada en primera instancia por su amiga Nicol, quien conocía que Shanann tenía cita media esa mañana y al no recibir respuesta decide ir al domicilio. Una vez en el lugar no encontró contestación alguna, por lo que después de haber descartado que la familia estuviese en el medico decide reportar a las autoridades.

Una vez realizado el reporte. La policía llega al domicilio y al no obtener contestación ni por parte de la familia ni de los vecinos cercanos, se comunican con su esposo Chris Watts quien indica estar en el trabajo y que acudirá inmediatamente al domicilio impidiendo así que la policía pueda ingresar a la casa en su ausencia.

Momentos después en el domicilio se encuentran tanto las autoridades, el esposo, la amiga, y vecinos cercanos. Ingresan para investigar si la familia se encuentra dentro de la casa, todo esto mientras hacen preguntas breves a Chris Watts quien a pesar de la situación se muestra muy tranquilo y contesta con serenidad. Una vez confirmado que el domicilio está vacío las autoridades solicitan mayor información, por ejemplo, los motivos por los que podrían desaparecer o problemas de pareja.

Durante el proceso de este caso Chris Watts realiza varias declaraciones públicas a la prensa, en estas entrevistas se muestra con la misma tranquilidad del inicio. En estas entrevistas menciona que “Espero que este a salvo en algún lugar con las niñas”, “Shanann, Bella. Celeste, si están ahí, solo vuelvan. Si alguien las tiene, solo tráelas de vuelta”. Estas son las frases que Chris Watts menciona en una entrevista pública. “Watts apareció en un noticiero local de Colorado como un padre preocupado, suplicando por el regreso de su familia una semana antes de que lo procesaran en la corte por múltiples cargos de homicidio.” (Chávez, McLean, & Díaz, 2019)

Es así como inicia la investigación en la desaparición de Shanann, Bella y Celeste. Teniendo desde un inicio como primer sospechoso a Chris Watts. Se realiza una primera entrevista para obtener información y analizar sus reacciones y comportamiento, además niega el tener una amante diciendo “Nunca engañe a mi esposa”. Para el segundo interrogatorio se somete a una prueba del Polígrafo en la

cual falla casi todas las preguntas y son más opciones admite su primera mentira, confesando así que tenía una amante Nichol Kessinger.

En este caso se usan varias técnicas para así poder llegar a una conclusión. En el polígrafo por ejemplo Chris Watts falla en preguntas como: ¿sabes dónde están tu esposa e hijas?, ¿Tienes algo que ver con esta desaparición? A pesar de que un polígrafo no es una prueba suficiente para poder condenar a una persona, al respecto Gómez, C y Farfán, F (2014) menciona lo siguiente:

El polígrafo o detector de mentiras es una técnica auxiliar para la averiguación de la verdad, que le otorga al juez criterios para corroborar la veracidad o la credibilidad de un testimonio o la versión del investigado. Pese a que la jurisprudencia de la Sala Penal de la Corte Suprema de Justicia considera que el polígrafo no es un método admisible para la investigación de los delitos (p.131)

Teniendo en cuenta entonces que el polígrafo mide los niveles de ansiedad del testigo y varios factores más, ninguno de ellos determina claramente la culpabilidad del delito, pero si sirve para tratar de casar más información y una guía para más adelante sacar una confesión. Es necesario recalcar que el análisis del comportamiento de Chris Watts es analizado en todo momento.

Chris Watts finalmente confiesa de forma personal a su padre, que efectivamente el mato a su esposa después de saber que ella ahorco a sus dos hijas. A consecuencia de este hecho Chris Watts mato a su esposa para luego llevar los cuerpos e intentar desaparecerlos. En su lugar de trabajo coloca a sus hijas en diferentes tanques de petróleos, y enterrar a su esposa embarazada cerca de los mismos tanques.

Una vez conocidos los hechos preliminares se obtuvo confesiones directas sin embargo no se obtuvo el motivo. La Policía mantuvo la teoría de que Chris Watts mato a su familia para iniciar así hacer su vida con su amante. Como se menciona esta es únicamente la teoría oficial ya que Chris Watts nunca declaro el motivo por el cual cometi6o familicidio. Finalmente, Chris Watts fue condenado a triple prisión perpetua por su delito, a esto se sumó 48 años por interrumpir el un embarazo y 36 años por la manipulación de los cadáveres.

Una vez conocido el caso a lo largo del trabajo analizaremos el comportamiento de Chris Watts tanto en las grabaciones en el domicilio como frente a las cámaras públicas y en los interrogatorios. Explicaremos cada señal y comportamiento no verbal relevantes que les dieron los indicios necesarios a más de las evidencias para que las autoridades puedan procesar a Chris Watts. Se preñe profundizar mucho más en el comportamiento no verbal mediante el cual se puede reconocer que el sospechoso mentía.

### **Justificación**

En todos los aspectos de la vida cotidiana debemos lidiar con las mentiras y sus diferentes tipos, desde las mentiras “piadosas” que decimos para no hacer sentir mal a alguien como las mentiras que ocultan una gran historia detrás. Y desde este punto parte también la necesidad de quienes se encuentran en la balanza de la verdad y por ende se quiere descubrir la mentira y encarar a quienes mienten. En este punto Martínez, J. (2005) menciona que:

Saber la verdad y descubrir el engaño son objetivos compartidos por numerosas instituciones, entre las que destacaríamos la Justicia y la Hacienda Pública, pero también por la mayoría de las personas que, en sus relaciones familiares, sociales y profesionales, están muy interesadas en saber cuándo alguien engaña o intenta engañar. (p.5)

El poder reconocer desde la mentira, hasta el motivo de la misma es demostrar que nuestra integridad está en busca de la verdad, poder conocer el contexto de los hechos. Y sobre todo que comportamientos nos ofrecen información o indicios de que una persona miente.

Es por ello que la labor de todo profesional en cualquier ámbito es mantenerse en un constante cambio y aprendizaje, es por ello que este trabajo pretende poder ampliar y reforzar los conocimientos tanto en tema del comportamiento no verbal como también en la detección de la mentira.

De igual manera en el presente trabajo se pretende analizar y comprender de mejor manera el comportamiento de cada individuo frente a ciertas situaciones y como mediante este comportamiento podemos reconocer si miente o no. Para ello nos

basaremos en el caso Chris Watts, analizando así el contexto del caso, al respecto en el escrito “El comportamiento no verbal: más allá de la comunicación y el lenguaje” por Ortiz, L. (2016), comenta que:

Toda interpretación de una conducta no verbal debe ser valorada en su contexto. En ocasiones, el contexto puede estar anclado en una serie de señales codificadas y compartidas. En otras, activa una serie de respuestas independientes de un sistema codificado (lenguaje) o codificado y compartido (comunicación). (p.59)

Teniendo en cuenta entonces que cada caso es distinto se estudiara también los comportamientos más comunes que indican que una persona miente. Teniendo en cuenta que todo análisis debe ser basado en el contexto de cada caso, evaluar los puntos a favor y en contra del análisis del comportamiento no verbal y que técnicas nos ayudaran a obtener resultados más fiables.

Es necesario como profesionales poder reconocer los comportamientos que interesan para este análisis. Teniendo en cuenta por ejemplo que, si una persona repite cierto comportamiento o gesto, es simplemente porque esta es su actitud o respuesta a la situación. Sin embargo, si esta persona muestra cambios en su actitud, en su respuesta incluso con ligeros movimientos, son justamente esos cambios los que nos interesa analizar, en este sentido Corrales, E. (2011) menciona.

Es evidente que, en general, la CNV se mejora cuando se es diestro en entender una forma de mirar, una entonación o un gesto. Por eso en la actualidad, los empresarios requieren esta habilidad al contratar a sus funcionarios y diversas ramas de la tecnología pretenden alcanzar la mayor interacción amigable entre humanos y máquinas. (p.50)

Es por ese motivo que tomaremos en cuenta los comportamientos que nos permite hacer inferencias al final del caso. Reconocer que pudo provocar este cambio, si fue por cuestiones internas o es una reacción al entorno. Este trabajo nos permite tener claros los objetivos de la detección de la mentira y mediante este análisis, reconocer si esta persona miente o no.

El problema permanece en que los seres humanos no reconocemos que en la detección de la mentira existen muchas variables a tomar en cuenta, que las palabras

o un testimonio no será lo único a considerarse, en este caso es necesario comprender que la comunicación no verbal es un lenguaje complementario al de las palabras, el cual puede estar formado por gestos, posturas, miradas, movimientos o señales conocidos como canales expresivos.

Es así que estos canales expresivos se envían tanto de manera consiente como inconsciente y, por otra parte, Albert anuncio la famosa regla del 7%38%55%. Al respecto Corrales, E. (2011) menciona también que:

Mehrabian, actualmente profesor emérito en UCLA, llevó a cabo experimentos sobre actitudes y sentimientos y encontró que en ciertas situaciones en que la comunicación verbal es altamente ambigua, solo el 7% de la información se atribuye a las palabras, mientras que el 38% se atribuye a la voz (entonación, proyección, resonancia, tono, etc.) y el 55% al lenguaje corporal (gestos, posturas, movimiento de los ojos, respiración, etc.). (p.49)

Con esto se denota que solo se les atribuye a las palabras el 7% en la comunicación, el 38% al canal para verbal, siendo así que es el 55% corresponde al lenguaje corporal, esto afirma que gran parte de la transmisión de información se atribuye a la comunicación no verbal y es lo primero que debemos tomar en cuenta a la hora de detectar la mentira en un testimonio o una entrevista. El objetivo es poder identificar y analizar el comportamiento no verbal y determinar el nivel de influencia que posee en la detección de la mentira.

Teniendo en cuenta que usaremos la matriz NBAP, podremos tener un análisis más global del caso. Este trabajo pretende recolectar la mayor cantidad de datos y estrategias eficaces al momento de una entrevista. Con esto lograremos tener un rango de error más bajo.

Sin embargo, tengamos en cuenta que el análisis del comportamiento no verbal es únicamente una de las técnicas o métodos a usarse para el análisis. Recordemos que para obtener una conclusión final debemos basarnos en métodos adicionales como lo son las pruebas del Polígrafo.

## Situación Problemática

Como mencionamos anteriormente, el mundo busca constantemente respuestas que lleven a descubrir la verdad, es por ello que a lo largo de la historia y a nivel mundial, reconocidos escritores han pasado gran parte de sus años estudiando el comportamiento del ser humano para así poder facilitar herramientas que demuestren que una persona miente. Estos estudios se basan desde distintos puntos focales, tanto desde la Psicología como desde el ámbito Judicial y de Derecho. En este sentido, (Masip, Garrido, & Herrero, 2002) mencionan que:

La importancia del engaño y su detección en contextos legales está fuera de toda duda. Esto lo reconocen tanto los autores procedentes del ámbito del derecho (por ej., Bernal, 1992; Magaldi, 1987), conscientes de que el falso testimonio es susceptible de corromper el adecuado funcionamiento del sistema de administración de justicia (Bernal, 1992; Córdoba, Mourullo y del Toro, 1978; Torío, 1981) como quienes, desde los campos de la psicología y la comunicación, se dedican a la investigación en torno a la detección de la mentira (por ej., Kalbfleisch, 1992; Miller, Bauchner, Hocking, Fontes, Kaminski y Brandt, 1981; Miller y Burgoon, 1982; Pryor y Bucharan, 1984). (p.38)

Cada caso de interrogatorio o entrevista tiene su grado de complejidad por lo cual debemos reconocer que herramienta, método o procedimiento será más efectivo dada la situación. En Estados Unidos un reconocido detective usa múltiples métodos para la detección de la mentira. Joel Kenda veterano del Departamento de Policía de Colorado es entrevistado por la BBC. “Como atrapar a un mentiroso: los secretos de un experto en saber cuándo nos dicen la verdad” es el título en el que la revista (BBC Mundo, 2016) comenta que:

Cuando alguien miente y sabe que está mintiendo, siempre hay señales que lo delatan. Esas son las señales que buscan los detectives, como cuando se juega al póker. Ese juego de cartas se basa en quién puede engañar mejor, por eso los grandes jugadores se vuelven expertos en detectar las señales corporales de sus rivales para sacar información sobre las cartas que esconden: un pequeñísimo guiño, una pulsación imperceptible de la carótida, una mirada fugaz. Eso mismo observan los detectives durante un interrogatorio. (p.1)

Para el estudio de caso de Chris Watts, se aplicaron varios métodos y estrategias para lograr obtener la confesión verbal por parte del mencionado. Gran parte de la evidencia con la que contaba la Policía y el FBI estaba ya materializada. El análisis que se realizó del comportamiento no verbal por parte de Chris Watts fue un punto más a favor para obtener la confesión y con eso la verdad de los hechos. Al respecto en el sitio web oficial de noticias norteamericanas de (Infobae, 2019), mencionan que:

Después de la inquietante entrevista que ofreció Watts a los medios, los detectives decidieron que era hora de hacerle a Chris una entrevista. Para mantenerlo cooperativo y comunicativo, el agente del FBI Graham Coder pasó horas con el sospechoso para obtener una declaración oficial.

Frente a todo lo mencionado anteriormente podemos decir que en nuestro ámbito laboral tenemos un alto riesgo de tener conclusiones equivocadas, esto puede suceder por falta de herramientas o falta de conocimiento. Por lo cual este trabajo pretende eliminar al menos el segundo campo. Sin embargo, incluso con todos los conocimientos adquiridos a lo largo de los estudios realizados y la información recolectada, es posible tener un rango de error si basamos nuestro análisis únicamente en el comportamiento no verbal para la detección de la mentira. Masip J, et al (2002) mencionan que :

La capacidad humana para detectar la mentira “a simple vista” deja mucho que desear. Los diversos meta-análisis y revisiones teóricas coinciden en mostrar que la precisión al clasificar las declaraciones como verdaderas o falsas normalmente está por encima del nivel de azar, pero sólo ligeramente. (p.40)

A todo lo mencionado, sumamos la problemática que conlleva detectar correctamente la mentira basándonos en el comportamiento no verbal. Es por ello que en el presente trabajo se ha mencionado que el comportamiento no verbal tiene una gran influencia, pero requiere del acompañamiento de otros campos y cualidades. El no aplicar correctamente la matriz que usaremos en este escrito puede conllevar un sin número de dificultades, tanto para las conclusiones finales de una entrevista como para el proceso judicial en el que entrara posteriormente el caso (Masip, Garrido, & Herrero, 2002) menciona:

La precisión obtenida mediante el empleo de los indicadores no-verbales es muy pobre, (...) debido a tres razones: falta de entrenamiento de los sujetos de los estudios que se han realizado desde esta orientación, existencia de grandes diferencias entre la precisión al detectar declaraciones verdaderas y falsas, y notables influencias de variables de diversa naturaleza sobre la precisión.

### **Formulación del Problema Científico**

¿Es importante un correcto análisis del comportamiento no verbal para la detección de la mentira?

### **Objetivos**

#### **Objetivo General**

Analizar el correcto uso de las herramientas en el análisis del comportamiento no verbal identificando cada canal expresivo y un correcto manejo de la Matriz NBAP, que nos llevara a reconocer una mentira.

#### **Objetivos específicos**

- Establecer reglas que permitan el correcto análisis de los canales expresivos.
- Situar correctamente los canales expresivos.
- Reconocer y codificar correctamente los canales expresivos en la Matriz NBAP.
- Analizar el comportamiento no verbal de Chris Watts a través de la Matriz NBAP.

## **DESARROLLO MARCO TEÓRICO**

### **Detección de la mentira**

La detección de la mentira requiere mayores investigaciones, ya que anteriormente se conocía que las personas al mentir, mostraban ligeros índices conductuales que los delata. Durante una entrevista se debe priorizar el poder reconocer estos indicios

para así hacer un meta-análisis. Sin embargo, las técnicas anteriormente aplicadas pueden ser muy ambiguas, es por ello que podemos tomar dos enfoques distintos.

La detección de mentiras es tan antigua como el mismo ser humano, puesto que siempre y por simple necesidad básica humana se podría afirmar que es casi instintiva la necesidad de saber la verdad sobre todo lo que nos interesa y de esa manera saciar al mismo tiempo la necesidad del conocimiento, sin importar que éste sea transcendental para la comunidad o no. (Pinzón, 2014, pág. 6)

Lo primero es desarrollar una entrevista activa para poder detectar la mentira, con esto nos referimos a maximizar las diferencias conductuales que se dan entre una persona que miente y una que no lo hace. Y por otra parte podemos basarnos no únicamente en indicios conductuales sino también contextuales. Es decir que no es únicamente el tener en cuenta la conducta del entrevistado sino todo el contexto que esto conlleva. (Masip & Herrero , 2015) mencionan que:

Si las diferencias conductuales entre verdades y mentiras son inexistentes o nimias, entonces hay que hacer algo para generarlas o incrementarlas. Esta aproximación se diferencia de la postura tradicional en que aquí no se espera que el mentiroso muestre irremisiblemente indicadores de la mentira; por el contrario, para que éstas se manifiesten el entrevistador debe adoptar un rol activo, manejando estratégicamente la interacción.(p.96)

Entrando más en el contexto para la detección de la mentira podemos citar un ejemplo. Si una persona recibe un regalo que no es de su agrado, pero miente al decir que le gusta, con la única intención de no hacer sentir mal a la otra persona. En este caso difícilmente localizaremos señales conductuales de la mentira, por el simple hecho de ser una mentira leve y que no conlleva mayores consecuencias. Pero incluso en esta situación tiene gran influencia que tanto se conocen estas dos personas.

Ahora bien, para el segundo ejemplo tomaremos el caso a analizar en este trabajo, aquí el sospechoso niega conocer que sucedió con su familia. Podemos notar que el tiene mucho en juego, esto provoca mucha tensión y a su vez que muestre más señales de que miente.

## La mentira

La mentira se define en el Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española como la expresión o manifestación contraria a lo que se sabe, se piensa o se cree. Ahora bien, la mentira además proviene del latín mendacio, que significa falta a la verdad con intención de engañar.

La mentira podemos definirla ordinariamente como “engañar”, “fingir”, “calumniar”, “falacia”, “embuste”. Estos son los atributos más cercanos a la mentira. Debemos considerar además que la mentira es totalmente voluntario, lo que pretende el individuo que miente es ocultar la verdad, esto cubriendo ya sea información, hechos, recuerdos. Todo esto con la idea de sacar algún provecho personal o para no asumir responsabilidades.

Las mentiras «malas», o engaños, no están sugeridas ni autorizadas por una tercera persona, su destinatario o destinatarios no las esperan, no poseen una finalidad amistosa o altruista y pretenden causar un daño o perjuicio, del tipo que sea, a una víctima, evitar o aliviar un castigo a uno mismo o a otros, o proporcionar una ventaja o beneficio indebido a quien las formula. (Martínez, 2005, pág. 7)

No podemos confundir por ejemplo una mentira con un error, ya que este no es planificado o involuntario por parte de una persona, todo lo contrario, el individuo puede estar convencido de decir la verdad si esa es la información que su mente le proporciona. Esto nos lleva reconocer que la lo opuesto a la mentira no es necesariamente la verdad o la realidad.

Como mencionamos anteriormente si una persona cree por ejemplo haber visto a un conocido en una escena del crimen, estaría diciendo la verdad, ya que eso es lo que cree a ver visto, lo que piensa y lo que dice o expresa, entonces lo que buscamos no es que el individuo nos diga la verdad, sino la veracidad de esta información. Al respecto Martínez J (2005), nos dice en su libro La Psicología de la Mentira que:

Dado que la intencionalidad y el propósito deliberado son los elementos definitorios del engaño, las mentiras de las que nos ocupamos en este libro son las que tienen la finalidad de engañar. Como hemos dicho, la detección del engaño no es tanto comprobar la verdad o la falsedad de un acontecimiento como descubrir la

intencionalidad de ocultar información o de proporcionar información falsa de forma deliberada. (p.7)

## **Tipos de mentiras**

Tenemos dos principales tipos de mentira, la primera es la ocultación. En este tipo de mentiras de ocultación pretende omitir la información intencionadamente. La idea principal es no otorgar demasiados datos, esto sería evadiendo preguntas directas, contestando a medias, siempre con la intención de no revelar elementos clave para una investigación, por ejemplo. Al respecto Martínez J, (2005) menciona que.

Es una mentira difícil de reconocer y de admitir, y por ello es la más corriente y la más ventajosa desde el punto de vista del mentiroso, ya que siempre hay para él una vía de escape. Si se le descubre puede atribuir lo que dijo a un olvido, a su mala memoria, a que no se le preguntó precisamente eso, a que no entendió las palabras que se utilizaron, a que creía que querían saber otra cosa o a que malinterpretó la pregunta. (p.22)

Por otro lado, tenemos las mentiras de falsificación, también conocidas como mentiras de fabulación. Este tipo de mentira se centra mucho más en la invención de información cambiando datos importantes a conveniencia. Aquí se puede aumentar, inventar o rellenar cualquier tipo de fundamento. Este tipo de mentira cuesta más trabajo que la de ocultación, ya que es necesario revivir el momento o el recuerdo para después modificarlo y que esta nueva historia tenga sentido o validez. Sin embargo, Camacho V, (2005) menciona también:

Han sido varios los intentos de clasificar los comportamientos manipuladores en las especies, aunque uno de los más referidos es el de Mitchell (1986). Este autor diferencia cuatro niveles de engaño de acuerdo con las exigencias que demanda al sujeto y las consecuencias en los engañados. Basándonos en su clasificación caracterizaremos los comportamientos de engaño en las especies atendiendo a su descripción y las implicaciones cognitivas del comportamiento (p.53)

El mentiroso proporciona narraciones, datos, detalles o explicaciones como si fueran ciertos. Necesita para ello poseer buena memoria, anticipación y no perder la compostura. Si la mentira no consigue su objetivo de engañar a los demás debe volver a la falsificación, inventando más cosas, o admitir parte o toda la verdad.

Al contrario de lo que ocurre en la ocultación, el descubrimiento, en este caso, es inadmisibles para los engañados e inaceptable para el mentiroso, ya que no tiene escapatoria. Por ello, los mentirosos escogen cuando pueden, la mentira de ocultación y evitan la de falsificación ya que la primera ofrece siempre más vías de escape. (Martínez J, 2005, p.23)

### **Indicios del engaño**

Mentir es innato para cualquier ser humano ya sea con la intención de quedar bien ante otras personas, encajar en la sociedad y ser aceptado lo que puede requerir de mentiras pequeñas y hasta justificadas. Como también podemos mentir para ocultar información real que nos perjudica de muchas maneras, por ejemplo, algún acto ilícito que escondemos.

Detrás de cada mentira tenemos una razón de por medio y desde el punto de vista de la persona que miente, está totalmente justificadas estas mentiras.

Por tanto, sabemos entonces que todas las personas, tiene indicios de engañar o mentir en algún momento. Unas con más frecuencia que otras, y con mentiras leves o muy graves. Al Respecto IblNews (2004) citado por (Martínez, 2005, pág. 25) menciona que:

Las personas mienten más cuando hablan con otras personas que cuando emplean otro medio de comunicación, como la escritura. Jeffrey Hancock, investigador de la Universidad de Cornell en Nueva York, asegura que las personas son más reacias a mentir cuando se conservan pruebas documentales y que mienten más en la conversación por teléfono y cara a cara que a través de otros medios, como el correo electrónico

## **Análisis Interconductual del comportamiento mentiroso.**

Todos los seres humanos sentimos en dado momento la necesidad de mentir por cualquier situación incomoda, este acto es considerado netamente del humano ya que al ser un ser consiente. Por lo cual entenderíamos que el mentir es parte de convivir en sociedad y aparentemente es un evento que con el tiempo lo hemos normalizado. Sin embargo esto no necesariamente quiere decir que sera aprobado por el resto de seres humanos. Al respecto (Ortega , 2010) comenta que:

El acto mentiroso debe ser entendido como un acto social, dado que siempre tiene una ocurrencia como conducta lingüística. El mentis es exclusivo de los humanos pues siempre ocurre en medio convencional y que en su dimencion psicologica se desarrolla desde el nivel funcional mas simple(funcion contextual) hasta el mas complejo (funcion sustitutivo no referencial). (p.87)

## **Psicología del mentiroso**

La psicología es un contenido enlazado a la detección de la mentira, ya que nos permite analizar las reacciones de la otra persona, como podría pensar o responder a ciertas situaciones, incluso debemos ponernos en el lugar de esta persona para suponer alguna reacción del momento. Al respecto (Masip, Garrido, & Herrero, 2002), mencionan que:

Queremos saber no sólo si los humanos pueden detectar mentiras sino también quién es hábil y quién no lo es tanto al detectar. Además, nos interesa no sólo la precisión o el producto final de la detección de la mentira por humanos, sino también el proceso. (p.43)

Esto puede resultar muy sencillo si se trata de una persona a la que conocemos de mucho tiempo, una pajera o un familiar por ejemplo será relativamente fácil analizarlo. Sin embargo, para nuestro ámbito laboral no contamos con esta ventaja de conocer al entrevistado o testigo. En estos procesos tendremos escasos minutos para poder hacer una introducción en la cual podremos analizar al individuo y contrastar sus reacciones.

Incluso debemos tener en cuenta que existen personas a quienes les puede resultar muy sencillo ocultar una mentira y controlar sus expresiones corporales, aquí

tenemos a los actores, los vendedores, políticos y publicistas. Estas personas podrían decirse que tiene dotes naturales para procesar de mejor manera la mentira. Con estas pautas se puede señalar que “Con la práctica, hay gente tan experta en mentir que es difícil que se detecten sus mentiras, incluso cuando son expertos quienes les examinan.” (Martínez J, 2005,p.29)

### **Actitud del mentiroso**

En la entrevista, el mentiroso proporciona menos información útil, muestra una preocupación exagerada al ser considerado sospechoso («¿Me está usted acusando de este delito?»), carece de espontaneidad en la respuesta y no parece sincero. Utiliza respuestas verbales cautelosas y elaboradas, lo que requiere pausas y esfuerzo mental. Intenta tanto suprimir las señales no verbales como parecer muy sincero. Intenta no enfadar al entrevistador, sino más bien comportarse con reciprocidad, adoptando su humor y sus modos. (Martínez J, 2005, p.32)

### **Detección de la mentira como morfología de la conducta**

Sabemos que el ser humano es evolucionado ya que tiene la capacidad de adaptarse a los cambios para la supervivencia. Partiendo desde este punto, de igual manera sucede con las mentiras, el ser humano ira cambiando la forma y las mentiras a conveniencia, incluso podría decirse que es un proceso social. Y con este cambio claro, siempre viene la evolución de investigaciones sobre cómo detectar la mentira, al respecto Ekman, (2005) citado por (Ortega , 2010, pág. 86) comenta que:

Una de las Consecuencias en las posturas dualistas es que gran parte de la investigación empírica realizada durante los últimos años se ha limitado solo a la detección de la mentira y no su origen y desarrollo. Las investigaciones que se han realizado han sido bajo la suposición de que es posible detectar la mentira mediante la emisión de indicadores corporales y verbales.

### **Indicios no verbales de la mentira**

Como se mencionó en reiteradas ocasiones los indicios de que una persona nos está mintiendo pueden ser muchos y dependerán de su contexto. Es de la misma manera que estos indicios no verbales no serían la excepción, ya que existen una

persona nos puede revelar que está mintiendo con determinadas expresiones y al realizar determinadas preguntas.

Hay tres razones principales por las que la conducta no verbal puede revelar el engaño:

- Mentir provoca estrés, miedo, esfuerzo o activación psicológica que se traducen en expresiones y gestos observables. Los indicios no verbales expresan, en su mayoría, emociones de miedo o de que no se ha preparado bien la mentira o de que el mentiroso ha sido sorprendido por una o más preguntas relevantes en la entrevista.
- El intento excesivo de controlar la información que se va proporcionando durante el interrogatorio produce actuaciones artificiales, demasiado pulidas, con poca emoción, pocos gestos y movimientos, que revelan una incongruencia entre el lenguaje verbal y el no verbal. Este control excesivo y estas incongruencias aparecen cuando el individuo se ha preparado para el interrogatorio o para responder a determinadas preguntas.
- Los procesos cognitivos complejos que acompañan al acto de mentir pueden sobrecargar la actividad mental, llevando a conductas no verbales involuntarias. (Martínez J , 2005, p.70)

### **Comportamiento no verbal**

El estudio del comportamiento no verbal tiene varios enfoques, los cuales son llevados a cabo por distintas ciencias como la lingüística, la psiquiatría, la sociología, la etología, la antropología y la psicología.

El comportamiento es mucho más amplio que el lenguaje o la comunicación, ya que éste es todo lo que una persona expresa frente a ciertas situaciones. Aquí no es necesario que intervenga el lenguaje, por ejemplo, ya que se podrá interpretar incluso las gesticulaciones, canales expresiones. Sin embargo, esto será un elemento que para poder interpretarlo dependerá de muchos factores como el contexto, la situación el lugar. En este punto Ortiz L (2016) menciona que:

Quizás por ello, antes de cualquier otra manifestación, los autores advierten que el enfoque del análisis de las conductas no verbales debe ser responsable. Responsable

en cuanto la respuesta a la frecuente pregunta: ¿qué significa esta conducta no verbal? debe ser siempre “depende”; ya que, sin contemplar los diferentes factores de análisis en conjunto, es impropio hacer cualquier tipo de inferencia (p.59)

Los seres humanos tenemos tendencia a realizar un análisis casi inconscientemente del resto de personas, esto no quiere decir que el análisis del comportamiento no verbal sea una tarea sencilla. De hecho, todo lo contrario, podemos llegar a confundirnos cuando tratamos de contrastar nuestros conocimientos con la intuición.

Sabemos que todos tenemos esa pequeña parte interior que nos deja percibir ciertos detalles de otra persona, para lo cual debemos aprender a tomar en cuenta cada contexto a la hora de analizar el comportamiento no verbal.

Antes que nada, debemos diferenciar entre el comportamiento, comunicación y lenguaje. Es así que el lenguaje es el conjunto de sonidos articulados mediante los cuales el ser humano puede manifestar tanto sus pensamientos como sus sentimientos. Además de ello el lenguaje puede tener variedades como el lenguaje escrito, señas o el lenguaje oral, pero cada uno de ellos conlleva a transmitir un mensaje. Respecto a esto Jakobson R. (1960) citado por (Guardia , 2009, pág. 11) menciona lo siguiente:

El hablante, según sean sus intenciones, para lograr una finalidad, se vale de las funciones del lenguaje. Tomando en consideración este principio, las funciones del lenguaje se han clasificado en: expresiva, apelativa o conativa, representativa o referencial, metalingüística, fática y poética, clasificación que estableció basándose en los seis elementos de la comunicación: el emisor, receptor, mensaje, canal, código y contexto.

Por otra parte, la comunicación es la acción o efecto de comunicarse, para que exista comunicación es necesario la presencia de al menos dos participantes. De igual manera para que se pueda entablar una correcta comunicación ambos deben manejar el mismo código caso contrario no sería posible establecer la comunicación

Mientras que el comportamiento es la forma en la que reaccionan las personas frente a ciertas situaciones, es su conducta o manera de actuar.

Como podemos notar, tienen características distintas, la comunicación no puede existir sin el lenguaje, mientras que el lenguaje y el comportamiento pueden hallarse sin que necesariamente exista la comunicación. Sin embargo, para este trabajo tomaremos cada punto argumento con su contenido para así poder tener una visión más amplia en el comportamiento no verbal.

### **Indicadores de Expresiones y micro expresiones faciales**

Podemos decir que las micro expresiones, aparecen cuando una persona trata de ocultar la verdad, es por ello que intenta controlar cada movimiento expresión o detalle, todo esto con la intención que parezca que dice la verdad. Sin embargo, lo que no toma en cuenta, es que en momentos de inhibición muestra estos pequeños rasgos que implican que miente, por tanto, las micro expresiones ocurren fuera de la conciencia de la persona.

Las micro expresiones faciales son movimientos muy rápidos que aparecen en la conversación, abarcan todo el rostro y están intercalados entre expresiones faciales normales y habituales. Son totalmente inesperadas y aparecen en un contexto de poca expresividad o de control facial mientras se habla. Debido a su corta duración, ya que tardan menos de una vigésima de segundo en producirse, son muy difíciles de percibir a simple vista, aunque el entrevistador puede entrenarse en su detección. (Martínez J, 2005, p.73)

Una persona al encontrarse frente a un interrogatorio, su cuerpo puede generar distintas reacciones. Dependiendo de su situación, pero incluso una persona que dice la verdad puede estar nerviosa, sentir estrés o incluso temor. Y son justamente estas emociones las que provocan las expresiones o micro expresiones faciales.

Pese a que en su gran mayoría las expresiones fáciles son expuestas de forma consiente y voluntaria, aparecen de forma muy breve las micro expresiones que son involuntarias y dura incluso menos de un segundo. Ya sean expresiones micro expresiones, éstas se observan con la intención de analizar o conocer el estado emocional de una persona. "Al respecto Ekman afirma que podrían ser «emblemas» con contenido simbólico, que aparecen en estados emocionales muy fuertes y que sirven para comunicar la intensidad de una emoción". (Citado en Martínez J, 2005, p.72).

Sonrisa: la sonrisa es una de las expresiones faciales más reconocidas como señal de alegría, felicidad. La podemos demostrar ante situaciones que nos causen este tipo de sentimientos o emociones. Todos tenemos práctica en utilizar la sonrisa para acompañar estas situaciones. Sin embargo, como cualquier otra expresión facial puede ser fingida por lo que debemos aprender a distinguir una sonrisa falsa de una verdadera. Al respecto Guardia N, (2009) menciona además que:

Los signos de demostración de afecto son aquellos que por medio de movimientos faciales reflejan un estado de ánimo. La sonrisa, por ejemplo, puede apoyar la expresión "estoy contento". Se puede dar el caso en que el signo de afecto "traicione" la palabra hablada o viceversa. Un ejemplo es cuando un interlocutor está lastimando verbalmente al otro interlocutor y está sonriendo. (p.73)

Ritmo del habla: al comunicarnos verbalmente con el resto de personas, debemos hacerlo con las expresiones y la fluidez correcta para asegurar la comprensión del mensaje. Además de ello el ritmo del habla es la proporción y armonía de la distribución de las pausas, los sonidos, incluso del acento. Al respecto Martínez J, (2005) menciona lo siguiente:

El habla posee un patrón consistente, repetitivo y casi rítmico. Cuando un individuo se pone nervioso, como casi siempre que se miente, este patrón se vuelve más lento, inconsistente, quebrado y con errores en el habla, debidos al nerviosismo y al esfuerzo mental que necesita para controlar lo que va diciendo. (p.74)

#### Gestos y ademanes:

Existen muchos gestos que se pueden asociar con la mentira, teniendo en cuenta que las personas al expresarnos usamos constantemente las manos para acompañar esta comunicación. Reconocemos entonces que estos movimientos o gestos dicen igual o más de lo que expresamos verbalmente, es por ello que tendemos más tratar de controlar este tipo de gestos. Al respecto McEntee (1996) citado por (Corrales Navarro , 2011, pág. 47) dice que: "Por medio de los gestos, de las expresiones faciales y de la tensión o relajamiento corporal que se describen, se nos comunica cierta información acerca de la relación entre dos personajes"

## Señales no verbales de sinceridad

Pese a que el presente trabajo está enfocado en la detección de la mentira, se debe considerar también el conocer cuando una persona nos muestra signos de ser sincero o decir la verdad. Esto con la intención de poder tomar un punto de vista diferente frente a un testimonio o una entrevista.

No hay tartamudeos o dudas en la elección de palabras. No aparecen señales de nerviosismo: tics, tragar saliva, suspiros o cualquier otro signo visible de emoción, salvo cuando se llega a las partes de mensaje con un contenido emocional. La emoción que se transmite es proporcional a dicho contenido. (Martínez J, 2005, p.79)

## Principales signos de nerviosismo

Falta de control de las extremidades: se escapa una patada seca contra otra silla, se mueven los pies incesantemente o se manipulan objetos como sujeta papeles, bolígrafos o gafas.

Auto manipulaciones: tocar con las manos la cara, las orejas y el cabello, frotarse la nariz; retirar hilos reales o imaginarios de la ropa, sacudirse el polvo o la caspa, ajustarse las gafas, jugar con el pelo, estirar, acariciar o retorcer collares, pendientes o joyas. Son indicios de mentira cuando aparecen sistemáticamente asociados a respuestas específicas sobre el tema que se investiga.

Cambios asociados a la sudoración: Sudor en el labio superior; rascarse la nariz ante preguntas dificultosas. Se conoce como efecto pinocho, cuando al mentir se hincha la nariz debido a la dilatación de los vasos sanguíneos.

Sequedad en la garganta: Esto es por la inhibición de la secreción salival la cual acompaña al estrés y por ende a la sequedad de garganta.

Signos de preocupación y esfuerzo mental intensos: arrugar la frente y el entrecejo o apretar los labios.

Parpadear con más frecuencia: En este caso tenemos las contracciones involuntarias de párpados y cejas. Como símbolo de un desconcierto ante la situación y no saber cómo reaccionar.

Errores en la articulación de palabras: Se muestra cierto nivel de vacilación al hablar, las personas al mentir suelen parafrasear la pregunta antes de dar una respuesta, esto le da tiempo al cerebro de buscar la respuesta correcta.

### **Canales expresivos**

- Kinésica

Empecemos mencionando que el estudio del comportamiento kinésico está basado en el cuerpo humano y su movimiento, con ello nos referimos a que está comprendido por los gestos faciales y corporales, la postura corporal y las maneras. El término kinesis fue inicialmente empleado por Birdwhistell (1952) de esta manera hacía referencia al estudio del comportamiento corporal, dentro de lo cual se incluye los movimientos de las extremidades y de la cabeza, los gestos y las posturas además de las expresiones faciales.

Es fácil darse cuenta de la importancia que tienen, en la transmisión de un mensaje, elementos que no sean tan solo el significado intrínseco de las palabras; como ejemplo podemos citar las veces que nos hemos quedado perplejos al oír hablar a alguien que apenas mueve los labios, no gesticula, no tiene ninguna entonación. Es como si estuviésemos ante un comentario aséptico, inexpresivo. (Aguado , pág. 46)

- Paralenguaje

Debemos en la paralingüística, tener muy en cuenta los cambios de tono de voz, la rapidez de expresiones, reconocer cuando una persona usa tonos más interiores como si esa expresión estuviera consumiendo gran parte de lo que realmente quiere decir.

Poyatos en 1994, vol.II Las cualidades no verbales de la voz y sus modificadores y las emisiones independientes cuasiléxicas, producidas o condicionadas en las zonas comprendidas en las cavidades supraglóticas (desde los labios y nares hasta la faringe), la cavidad laríngea y las cavidades infraglóticas (pulmones y esófago) hasta los músculos abdominales, así como los silencios momentáneos, que utilizamos consciente o inconscientemente para apoyar o contradecir los signos verbales, kinésicos, proxémicos, químicos, dérmicos y térmicos, simultáneamente o alternando con ellos, tanto en la interacción como en la no-interacción (Blanco, L, 2007, p.89)

- Comunicación paralingüística

Se dice que la paralingüística es el “estudio de la expresión de los mensajes no verbales producidos por la voz”. Con esto no referimos a los pequeños cambios en el timbre, hablar más rápido, más pausado, titubear, quiebre de voz, entre otros factores cada una de ellas son anomalías que se presentan en una conversación, testimonio o entrevista, y claro debemos poner atención en ello ya que todo tiene un significado. Además de ello podemos considerar que existen dos componentes principales en la paralingüística. Al respecto Hernández A (s.f) nos indica que:

Cualidades de la voz: involucran la amplitud y el control del tono, ritmo y articulación, así como la resonancia del labio vocal.

Vocalizaciones: reír, llorar, gemir, bostezar, eructar, tragar, inhalar o exhalar profundamente, toser, hipar, quejarse, gritar, silbar, atarear, suspirar, carcajearse, sollozar, murmurar, chiflar, carraspear, jadear, susurrar, estornudar, etc. (caracterizaciones vocales). Volumen de muy alto a muy bajo y velocidad de muy lenta a muy rápidos (calificativos vocal). Vocalizaciones como uh, um, mm, oh, etc. (segregados vocales). (Hernandez, A, s.f, p.16)

- Proxémica -Comunicación no verbal espacial

El estudio de la Proxémica nos permite tener una visión más amplia de como el ser humano hace uso del espacio que lo rodea, es decir, como las personas perciben y hace uso del espacio personal o de la estructura. Las personas interactuamos con nuestro espacio casi tanto como con las personas, y esto como en cualquier caso de expresión, nos otorga información adicional para analizar y traducir.

La proxémica es la disciplina que estudia el espacio en las culturas y los procedimientos de delimitacion territorial de la narutaleza comuncativa, que son la mayoría. La preocupacion por el estudio del espacio comunicacional ´procede de la Etología, en donde se han desarrollado las investigaciones mas importantes sobre la territorialidad. (Muñoz Carrión , pág. 4)

- Las Posturas y Los movimientos.

La postura al igual que la imagen de una persona nos proporciona una primera percepción de ella, es por ello que debemos mantener siempre una postura erguidos y con movimientos naturales. La postura se relaciona además con la condición mental incluso con el estado de ánimo de una persona. Es así que mediante la postura y los movimientos podemos sacar ciertas conjeturas en cada contexto.

Las personas adoptamos ciertos movimientos para cada situación. Estas posturas o movimientos pueden mostrar signos de nerviosismo, excitación, depresión, incluso enojo. Sin embargo, al igual que muchos de los temas estudiados, dependen de su contexto, al respecto el Dr. Birdwhistell menciona que “Ninguna posición o movimiento del cuerpo por sí mismo tiene un significado preciso” (Aguado A, p.151)

- Los Gestos de la cara

Los seres humanos somos seres expresivos por naturaleza, en menor o mayor medida. Es por ello que los estudios que se basan en los gestos de la cara tienen una gran importancia en el comportamiento no verbal, se pueden distinguir expresiones básicas que se relacionan con cierto sentimiento o actitud de una persona.

Esto nos ayuda a poder reconocer tanto los sentimientos de una persona con expresiones básicas, como a poder analizar las expresiones más pequeñas y su significado. Al respecto Aguado A, (s.f) comenta lo siguiente.

La cabeza con su capacidad casi infinita de producir gestos, es uno de los elementos primordiales para comunicar. Cada musculo de la cara ayuda en la elaboración de gestos, pero sin duda son los ojos, y aquello que nos rodea, lo que más énfasis da a la comunicación. La dilatación y contracción de las pupilas, el movimiento del globo ocular, el movimiento de los parpados y cejas. No podemos olvidarnos de los labios y sus comisuras los cuales dan a la cara matices tan dispares como alegría, tristeza, miedo, nerviosismo etc. dependiendo de si sus comisuras suben o bajan si se fruncen en el centro se abren o tiemblan. (p.152)

- Apariencia

En la apariencia lo que se pretende analizar es la imagen personal que proyecta la persona, y la expresión "imagen personal", va más allá de del concepto de vestimenta ya que hace referencia también al conjunto de rasgos físicos, puede incluso expresar un estado de ánimo. Debemos tomar en cuenta estas características dependiendo de las circunstancias que se presenten. La apariencia tiene todo lo relativo al aspecto físico de la otra persona, siendo así una manifestación directamente asequible a la percepción que esta o estamos proporcionando al resto.

Aquí tenemos como lo mencionamos dependiendo el contexto, el análisis de la apariencia. Por ejemplo, una persona es libre de vestir como prefiera, y estaría en todo su derecho, sin embargo, cuando ingresamos a un trabajo u organización, debemos respetar las políticas internas de ser el caso. Por otro lado, si estamos en un contexto más imprevisto, esto varía en la vestimenta o apariencia que lleva la otra persona.

- Oculesia

La oculesia representa el lenguaje visual y no verbal, en la cual hacemos una inspección visual de la otra persona para así tener un entendimiento o comprensión más concreta. Tengamos en cuenta que a través de los ojos los seres humanos transmitimos información muy variada, para empezar el contacto visual con otra persona nos ayuda a entender que está poniendo atención a lo que decimos en una conversación, si una persona evita este contacto es muy complicado reconocer si está o no atenta.

Con un pequeño ejemplo podemos notar que, al mirar fijamente a una persona y mantener esta mirada por un largo tiempo, transmitimos o damos una señal de hostilidad. Mientras que, si bajamos la mirada ante una persona, esto proyecta una señal de sumisión o inseguridad.

- Háptica

Iniciemos con decir que la háptica hace relativamente poco tiempo fue considerada parte del comportamiento no verbal. Esto se debe a que a través del tacto recibimos información. Teniendo en cuenta que el sentido del tacto es uno de

los más grandes del cuerpo humano, Este funcionamiento inicia con una red de receptores repartidos distribuidos en todo el cuerpo y se activa al recibir un estímulo. Mediante el mismo podemos percibir estímulos como el calor frío, presión, movimiento entre otros. El tacto a su vez nos ayuda a sociabilizar, expresar nuestros sentimientos, incluso a construir nuestra personalidad.

### **Evaluación de la credibilidad y la validez de las declaraciones.**

Intentar descubrir si el testimonio de un individuo responde o no a la verdad, si es o no creíble, probablemente sea una cuestión inherente a las formas civilizadas, o al menos organizadas, de estructuración social humana. El denominado Juicio de Dios, procedimiento utilizado por los israelitas hace dos mil años y consistente en que el reo tocase con la lengua un hierro “al rojo vivo” –si no se quemaba, era entonces inocente porque decía la verdad–, puede representar un ejemplo clásico. (Querejeta, L,1999, p.158)

### **Entrevista Cognitiva**

Según Bekerian y Dennett, 1993, Debido a que la memoria está conformada por un conjunto de rasgos dispersos, el énfasis en la recuperación de todo tipo de detalles contribuye a que la persona logre recobrar la mayor cantidad de información posible, así, un pequeño detalle puede llevar a la persona a recordar más información. Además, muchos testigos suelen reportar sólo aquella información que consideran importante, y de la que están totalmente seguros, pero usualmente no saben exactamente qué información es relevante, de tal modo que esta instrucción evitaría que las personas omitan información importante. (Godoy & Higuera, 2005, pág. 44)

1. La reconstrucción cognitiva del contexto. La persona tiene que reconstruir mentalmente los contextos físicos (externos) y personales (internos) que tuvieron lugar en el momento del incidente.

2. Énfasis en la recuperación de todos los detalles. Se le pide a la persona que mencione todos los detalles que pueda recordar, aun aquellos que pueda

parecerle que tienen poca relevancia, y en el momento en que lo recuerda sin dejarlo para más adelante.

3. Recuerdo en diferente orden. La persona tiene que contar lo ocurrido desde diferentes puntos de partida, por ejemplo, comenzando por el final y

4. Cambio de perspectiva. Se le pide a la persona que narre el suceso ubicándose en la perspectiva de otros posibles testigos. (Godoy V, & Higuera L, 2005, p.43)

### **Marco metodológico**

El presente estudio se elaboró con instrumentos construido a partir de los hallazgos de literatura de distintos autores con una validación de contenido de cada uno, del mismo modo establecemos estos aportes de cada autor como una opinión fundamentada de personas con una alta trayectoria tanto en el campo de la detección de la mentira como en el comportamiento no verbal, es por ello que este trabajo se considera descriptivo. Cabe recalcar que esta táctica se ejecutó respetando los parámetros tanto éticos como moralistas de la psicología.

### **Métodos utilizados en la investigación**

Además de todo lo mencionado anteriormente el proceso investigativo se basa en una metodología cualitativa para el análisis de información, además de ello tiene un diseño de estudio documental bibliográfico ya que nos permite así obtener la compilación, indagación y evaluación crítica del tema tratado de una forma organizada y sistemática. Para ampliar el estudio usaremos el NBAP el cual es un protocolo para el análisis, el cual se compone de tres herramientas. Esto nos ofrece el poder realizar de manera individual y conjunta, obtener mayor información absoluta del caso Chris Watts.

Cada método usado en este trabajo nos permite obtener una visión general de todo el contenido, esto por su puesto por medio del conocimiento de investigaciones, estudios, hipótesis, resultados, y demás instrumentos.

## Técnicas e instrumentos de investigación utilizados

Para poder analizar en comportamiento no verbal debemos contar con material para elaborar el patrón base, en este caso tenemos el documental completo producido por Netflix, en el cual se basan en material recuperado de la policía, videos de internet y colaboración por parte de familiares y amigos de la familia. El caso en concreto es Chris Watts: El padre homicida

Para todo lo mencionado anteriormente utilizaremos como principal instrumento de análisis la Matriz NBAP. Esta matriz está formada por los canales expresivos. Ahora bien, en estos canales base expresivos, se incorporan el canal de expresión facial, de gestos ya sea conscientes o inconscientes, de posturas, el de paralenguaje, la proxémica, la háptica, la apariencia, la oculésica, y el canal verbal que lo analizamos para así poder considerar la relación no verbal con la verbal.

Para poder proceder con el análisis recordemos que el NBAP es el protocolo de análisis el cual se compone por tres herramientas. Estas son, el NBAM (Nonverbal Behavior Analysis Matrix), FEAP (Facial Expression Analysis Protocol) y el IPP (Indirect Profiling of Personality). Además de eso su utilización puede realizarse ya sea de manera individual o también de manera conjunta, lo cual nos ofrece una información íntegra sobre la persona o el objeto de análisis.

La diferencia en no usar la matriz básica en este análisis de caso, será que observaremos más canales asegurando así mayor eficacia en los resultados. Cada parámetro nos permite generar nuevas inferencias. La línea base de comportamiento por ejemplo no está incluida en la matriz anterior, al igual que en los canales expresivos aumentan considerablemente.

La diferencia principal son los niveles:

- Nivel 0. Matriz de línea basal
- Nivel 1. Matriz de Datos
- Nivel 2. Matriz de Inferencias
- Nivel 3. Hipótesis
- Nivel 4. Propuesta de intervención, pautas comportamiento futuro

**Tabla 1. Nivel 0. Línea Base**

|           | <b>Patrón básico 1</b>   | <b>Patrón básico 2</b>   |
|-----------|--|--|
| <b>EF</b> | Expresiones emocionales facial media. Medianamente expresivo en sus emociones faciales tanto en los momentos previos a los hechos como en las entrevistas post denuncia. | Presenta pocos movimientos de cejas que inician y siguen la comunicación verbal.   |
| <b>G</b>  | Realiza varios gestos como: llevarse ambas manos tras la cabeza esto no de manera habitual pero si en situaciones de tensión.  | Movimientos de manos que acompañan el lenguaje verbal. Por otro lado en la entrevista pública prefiere mantener sus brazos cruzados. |
| <b>P</b>  | Al contrario que en los momentos previos a los sucesos, en la entrevista publica prefiere mantener sus brazos cruzados. Controla de mayor manera su comportamiento.      |  |
| <b>PA</b> | En la mayor parte del documental mantiene casi el mismo tono de voz, bastante neutro. Sin embargo en el momento de toma de datos para                                    | Sin embargo en el momento de toma de datos para reconocimiento de las menores aparenta un quiebre en el tono de voz                  |

|           |   |  |
|-----------|---|--|
|           | reconocimiento de las menores aparenta un quiebre en el tono de voz   |  |
| <b>PR</b> | Tiene amplios movimientos para mostrar el domicilio y brindar información de la familia. Se mueve libremente por toda la casa.  |  |
| <b>H</b>  | Evita en gran su gran mayoría el contacto con las autoridades y allegados a la familia. Incluso con su padre no logra corresponder el contacto que el muestra a modo de compasión | Únicamente tiene contacto al momento de saludo y despedida con los policías. Incluso con su padre no logra corresponder el contacto que el muestra a modo de compasión |
| <b>A</b>  | El sujeto lleva varios atuendos. En primera instancia mantiene gafas sobre su frente, buso gris claro y pantalones negros.  | En las entrevistas realizadas, lleva ropa más ligera como camisa color negra y gris, y pantaloncillos negros, mismas gafas en misma posición.                          |
| <b>O</b>  | En su mayoría evita el contacto visual tanto con los policías como con las demás personas presentes.  | En concretas ocasiones opta por bajar la mirada a modo de estar desconcertado.   |
| <b>V</b>  | Las expresiones verbales en general son congruentes. Las respuestas son largas y con detalles.  | En su gran mayoría opta por colaborar con toda la información solicitada por los policías, tanto antes de su detención como posterior a esta.                          |

Elaborado por: Iván Danilo Cruz Poveda

Tabla 2 Nivel 1. Datos

| Dato      | Fotograma   | Verbalización asociada  | Conducta  |
|-----------|---|---|---|
| D-<br>EF1 |    | <p>Ahora están los investigadores y policías, están todos haciendo lo mejor posible</p> | <p>Rostro Neutral,<br/>Acentuación pliegue nasolabial</p>   |
| D-<br>EF2 |   | <p>Para averiguar a donde fueron</p>  | <p>Cierre de ojos (cerrados al menos 2 sg/ intensidad E/ cierre sin tensión), rastro de elevación exterior de ceja (relajacion)</p> |
| D-<br>EF3 |  |   | <p>Succión de labios hacia adentro (abatimiento tristeza )</p>  |
| D-<br>EF4 |  | <p>Pregunta por entrevistador: Cuando tu esposa llego a casa, cuéntame?</p>             | <p>Protuberancia de lengua, bulto</p>   |

|           |   |  |  |
|-----------|---|--|--|
| D-<br>EF5 |    | Yo salí a eso de las 5:15                                | Caída de la mandíbula (debe mostrarse espacio entre dientes superiores e inferiores), vistazo arriba (: en ira, miedo, asco) |
| D-<br>EF6 |    | La llamé como tres veces<br><br>Mensajeé como tres veces | Rasgo débil de arrugar la nariz, Levantamiento del labio superior (en asco o ira)  |
| D-<br>G1  |   | Nicol me llamó cuando estaba frente a la puerta          | Hace un pequeño levantamiento de su mano derecha. Al hacer referencia a su comentario.                                       |
| D-<br>P   |  | Su amiga Nicol apareció en la casa.                      | Empuja su cabeza hacia adelante con un tirón, mirada perdida, hacia la derecha.  |
| D-<br>PA  |  | Por favor tráelas de vuelta.                             | Leve quebrantamiento de voz, acompañado de afinamiento de labios sus labios se enrollan hacia dentro.                        |

|          |   |  |   |
|----------|---|--|---|
| D-<br>PR |   | No aplica  |   |
| D<br>H   |    | Probablemente todos la están llamando, había vuelto recién de Arizona. | Se toca la mejilla cerca a la nariz en la parte derecha del rostro y desliza el movimiento hacia abajo.   |
| D-<br>A  |   |  | Pese a tener distinto vestuario tanto en la entrevista post-denuncia como antes de ello, se puede notar que mantiene un estilo casual en ambos. |
| D-<br>O  |  | Si fueron caminando en un auto, o donde sea ...                        | Mirada a otro lado, desvío de mirada hacia arriba y a la izquierda, mirada perdida.   |
| D-<br>V  |   | Se refiere a sus hijas como “las niñas”,                               |   |

Elaborado por. Iván Danilo Cruz Poveda

**Tabla 3 Nivel 2. Inferencias**

|          | <b>Inferencias</b>   | <b>Nº de datos que sustentan la inferencia</b> | <b>Nº de Canales</b> | <b>Valor de la inferencia (datos x canales)</b> |
|----------|--|--|----------------------|---|
| <b>1</b> | I- No muestra señales de preocupación real, mantiene actitud serena. D-EF1, D-EF2, D-EF3, D-EF4, D-EF5, D-EF6, D-G1, D-P, D-PA, D-H, D-O | 11   | 6                    | 66  |
| <b>2</b> | I- Muestra señales breves de ira D-EF5, D-EF6  | 2  | 1                    | 2   |
| <b>3</b> | I- Desvía la mirada con la intención de evitar el contacto visual directo en señal de ansiedad o pensamiento perdido. D-P, D-O           | 2  | 2                    | 4   |
| <b>4</b> | I- Muestra señales muy leves de tristeza o preocupación D-EF3, D-PA  | 2  | 2                    | 4   |

Elaborado por: Iván Danilo Cruz Poveda

**Tabla 4 Nivel 3. Hipótesis**

| <b>Nº</b> | <b>Hipótesis</b>  |
|-----------|---|
| <b>1</b>  | Muestra grandes señales de indolencia frente a la situación, su relajación y tranquilidad a lo largo de la entrevista denota desinterés por los hechos, y un total desapego emocional hacia su familia. |
| <b>2</b>  | En varios momentos de la entrevista aparenta cooperación, sin embargo tiene señales de no querer dar más declaraciones o de que le molesta tener que responder las preguntas realizadas en concreto.    |

|   |   |
|---|---|
| 3 | Se muestra además una falta de control sobre lo que está sintiendo, parece tener que aparentar a la fuerza su preocupación por conocer lo sucedido con su familia |
| 4 | Pese a mostrar señales de tristeza, son muy vagas a lo largo de la entrevista, fuerza demasiado su tristeza ante las cámaras.                                     |

Elaborado por: Iván Danilo Cruz Poveda

**Tabla 5 Nivel 4. Propuestas de Intervención**

| Nº | Propuestas de intervención  |
|----|---|
| 1  | Para este caso se recomienda usar familiares cercanos que pudieran crear mayor presión afectiva hacia el testigo.   |
| 2  | También se recomienda mantener un estado de actitud neutra, incluso algo empática con el testigo. De esta manera podría bajar la guardia y sentir que no está en peligro de cometer un error. |

Elaborado por: Iván Danilo Cruz Poveda

### **Análisis integrativo de los resultados, aprendizajes, regularidades, hallazgos**

Para el análisis comprendido en este trabajo tomamos como referencia principal la teoría ya mencionada por Alber Mehrabian ,7%38%55%.

Es así que la comunicación no verbal se puede analizar porcentualmente de la siguiente manera. Contacto visual y comunicación corporal representan un 55%. Tono de voz 38%. Contenido de las palabras sólo un 7%.

Las personas comunican menos de un 10% sus pensamientos o recuerdos de forma verbal. Gran parte de los testimonios no alcanzaran un nivel de un 90% entre lo pensado y comunicado. El testigo o entrevistado siempre buscara las palabras adecuadas y expresarlas a su interés.

Es necesario tener en cuenta que para un análisis de comportamiento no verbal debemos fijarnos en su gran mayoría en los cambios leves que tiene la otra persona, ya que estos cambios son los que se hace de forma inconsciente e involuntaria.

Este breve análisis nos muestra que en el caso Chris Watts se puede analizar una variedad de contenido no verbal para a través de este conocer si es o no sincero en sus declaraciones.

Ahora bien, la matriz aplicada en este caso nos muestra sobre todo el poco interés por parte de Chris Watts en su familia, muestra además un desapego emocional incluso hacia sus propias hijas puesto que se refiere a ellas como “las niñas” en vez de “mis hijas”. Pese a que al inicio del caso se muestra como Chris Watts ingresa a su domicilio y pretende colaborar para la localización de su familia, observamos todo lo contrario al momento del interrogatorio.

Existen muchas inconsistencias, por ejemplo; al ingresar a la vivienda tarda más de lo esperado en abrir la puerta y permitir el acceso al personal policial, así como a los allegados a la familia. Por otro lado, no se nota quebrantamiento de su voz al mencionar que no encuentra las cobijas de sus hijas, sabiendo que no van a ningún lado sin ellas, únicamente muestra ligeros rasgos de “preocupación” llevándose las manos hacia su nuca y balanceándose hacia adelante y atrás.

Por otra parte, Chris Watts, en la entrevista realizada al día siguiente de los hechos, mantiene la misma serenidad, evita contacto visual directo con los periodistas, muestra claros signos de no querer responder las preguntas, y un rechazo a tener que hacerlo. Esto se denota mucho más en los movimientos oculares, así como de las cejas a modo de fruncido leve.

Tenemos varios factores que intervienen para el análisis, en este caso la mayor parte de canales nos muestran que Chris Watts no siente remordimiento, preocupación, o mayor interés por lo sucedido. Sin embargo, trata de ocultar estos rasgos manteniendo un rostro controlado en la mayor parte de aspectos, sin mostrar mayores expresiones que pudiera evidenciar su culpabilidad en el caso, incluso se nota un quiebre de voz al solicitar que desee que regrese su familia junto a él. Sin

embargo, tiene más validez todas las señales, y breves detalles que denotan que oculta más de lo que dice.

De igual manera recordemos que el análisis de comportamiento no verbal y aplicar la Matriz MBAP, es únicamente una ayuda de todo un proceso y conjunto de métodos aplicados en este caso. Es relativamente importante este análisis ya que se une al resto, mejorando así las conclusiones finales que se llevaran ante el proceso judicial, con gran validez.

Únicamente como observación, se aplica en este caso como herramienta el polígrafo, en el cual Chris Watts falla prácticamente en todas las preguntas, siendo las más relevantes en relación a la desaparición de su familia las siguientes. ¿Causaste físicamente la desaparición de Shanann?, ¿Estas mintiendo sobre la última vez que viste a Shanann? Estas son las preguntas más importantes y en las cuales Chris Watts fallo durante la prueba del polígrafo. Esto desata la desconfianza de las autoridades quienes lo presionan para que confiese. Sin embargo, Chris Watts finalmente se quiebra frente a su padre y termina confesando su versión de los hechos. Indica así que tras haberle pedido la separación su esposa, ella agrede a las niñas asfixiándolas hasta matarlas. Por lo que Chris Watts en un momento de rabia y descontrol mata a su esposa, esta confesión la hace frente a su padre.

## CONCLUSIONES

El análisis indica que las personas al momento de una entrevista o testimonio, otorgara mayor información con la comunicación no verbal que con los términos verbales. En la comunicación interpersonal obtenemos la mayor parte de la información sobre las emociones de las personas a través de sus palabras.

Al conocer que no existe relación directa entre lo pensado y comunicado por un testimonio, nos referimos a que la información más relevante probablemente es encubierta voluntariamente. Cuando palabras y señales no verbales entran en conflicto, confiamos más en el canal no verbal. Teniendo como punto focal el análisis del comportamiento no verbal

Se entiende además que durante la entrevista el testigo tiene un alto índice a tergiversar la información real con la información entregada. Debemos hacer un análisis al testigo desde el primer momento para así poder contrastar su comportamiento tanto verbal como no verbal.

Tendremos que lidiar con testimonios en los cuales los testigos se abstienen de comunicar o entregar información efectiva. Si queremos convencer a alguien y ganar su confianza, atenderemos al lenguaje no verbal, pero siempre utilizando las palabras adecuadas.

Para el análisis nos hemos basado en la entrevista pública y los momentos previos al proceso de desaparición. Esto nos permitió analizar el comportamiento de Chris Watts antes durante y después de los hechos. Sin embargo, lo óptimo sería obtener un mejor estudio en el momento justo de la confesión, la entrevista con el detective y en la prueba del polígrafo. Lamentablemente el ángulo de la cámara no permite hacer este análisis.

Respecto al caso en concreto se concluye que Chris Watts, desde el inicio del caso trato de ocultar la verdad frente a las autoridades y a la prensa pública. Fingió además falsa preocupación y mostro colaboración con las autoridades con la intención de demostrar su interés por encontrar a su familia a salvo. En la matriz analizada se

muestran claros signos de disgusto e ira, esto puede deberse a la forma forzada en la que tiene que demostrar interés y preocupación frente a la situación.

Sin embargo, incluso en la entrevista con el FBI, sigue mostrando la misma actitud inicial, sin embargo, se observan ya signos de nerviosismo frente al interrogatorio y sobre todo al conocer que deberá exponerse a la prueba del polígrafo.

Se concluye además que el análisis de comportamiento permitió denotar aspectos importantes para el caso, siendo un punto más a favor del FBI y en contra de la declaración inicial de Chris Watts. Es por ello la necesidad de aplicar la Matriz MBAP para poder mediante ella tener datos más exactos. En cualquier caso, La exactitud de estos datos dependerá de la calidad de la aplicación, el conocimiento y la experiencia que se demuestre como profesionales.

## RECOMENDACIONES

A lo largo del trabajo se ha analizado dos temas principales, el comportamiento no verbal y la detección de la mentira, para lo cual este estudio se basó en diferentes fuentes bibliográficas. Empezare indicado que, así como este trabajo se basa en distintos autores, al realizar un análisis debemos basarnos en distintos métodos y técnicas. Esto nos ayudara a poder tener una vista más amplia del caso.

Como se mencionó a lo largo del presente trabajo, no es posible tener una fiabilidad mayor al 90% de la detección de la mentira basándose únicamente en el comportamiento no verbal del individuo. Sin embargo, es un factor importante a tomar en cuenta es por ello detallamos cada pauta para lograrlo.

Además de ello es necesario mantener siempre una actitud tranquila y positiva hacia los testigos o entrevistados ya que esto proyectara el profesionalismo y crea un ambiente de equilibrio para poder llevar correctamente el procedimiento. Al no tener estas pautas podemos caer en la hostilidad, y esto repercute en las tácticas que llevaremos a cabo a lo largo de la entrevista.

Fuera del lado de los procedimientos y técnicas que debemos aplicar también es necesario mantener siempre nuestras cualidades profesionales como lo son la tica el liderazgo, el compromiso, iniciativa per sobre todo el pensamiento crítico y analítico. Este último nos ayudara a mantener la máxima atención en los detalles más pequeños como indicios de la mentira. Por lo cual debemos reforzar nuestra capacidad de concentración, examinar la situación para saca si la conclusión o inferencias.

Sumado a todo lo anterior debemos mantener un alto nivel de confidencialidad, teniendo en cuenta que cada detalle que debe conocer los medios públicos debe ser únicamente los necesario, considerando que se disminuye la eficiencia de cualquier proceso al otorgar detalles o información relevante y se la expone públicamente. Finalmente debo aclara que es un reto el poder hacer inferencias o conclusiones sobre un caso, basándonos en el análisis del comportamiento no verbal para la detección de la mentira, sin embargo, siguiendo las pautas, apoyándonos en el resto de técnicas y cobre todo adquiriendo experiencia es como llegaremos a tener ser competitivos.

## Bibliografía

- Aguado , A. (s.f.). *La Comunicacion no Verbal* . Vallalodil.
- América, I. (09 de Diciembre de 2019). *Infobae*. Recuperado el 22 de 03 de 2021, de <https://www.infobae.com/america/eeuu/2019/12/09/las-cinco-estrategias-que-utilizo-el-fbi-para-conseguir-que-el-monstruo-de-denver-confiese-el-asesinato-de-su-esposa-e-hijas/>
- BBC Mundo. (23 de Agosto de 2016). *Cómo atrapar a un mentiroso: los secretos de un experto en saber cuándo no se dice la verdad*. Obtenido de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-37157491>
- Blanco, L. (2007). *Aproximación al paralenguaje*. Vigo: Hesperia. Recuperado el 22 de 03 de 2021, de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2505623>
- Camacho , V. (2005). *Mentiras, Relevancia y Teoría de la Mente*. Pragmalingüística. Recuperado el 05 de Marzo de 2021, de <https://core.ac.uk/download/pdf/132460145.pdf>
- Chávez, N., McLean, S., & Díaz, A. (08 de Marzo de 2019). *Chris Watts mató a su esposa embarazada y a sus dos hijas: esto es lo que dijo en prisión*. Obtenido de <https://cnnespanol.cnn.com/2019/03/08/chris-watts-mato-a-su-esposa-embarazada-y-a-sus-dos-hijas-esto-es-lo-que-dijo-en-prision/>
- Chóliz, , M. (1995). La expresión de las emociones en la obra de Darwin. En F. Tortosa, C. Civera, & C. Calatalud, *Prácticas de Historia de la Psicología*. Valencia: Promolibro. Obtenido de <https://www.uv.es/=cholz/ExpresionEmocionesDarwin.pdf>
- Corrales Navarro , E. (2011). El lenguaje no verbal: un proceso cognitivo superior indispensable para el ser humano. *Revista Comunicación*, 20(1), 46 - 51. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/166/16620943007.pdf>
- Godoy , V., & Higuera, L. (2005). *Aplicación forense de la entrevista cognitiva: descripción, evolución y situación actual*. Madrid: Anuario de Psicología Jurídica. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/3150/315031849004.pdf>
- Gómez , C., & Farfán, F. (2014). *El polígrafo y su utilización como acto de investigación en el Derecho Sancionatorio*. Universidad. Bogotá: Revista Derecho Penal y Criminología. Recuperado el 04 de Marzo de 2021, de <file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Dialnet-EIPoligrafoYSuUtilizacionComoActoDeInvestigacionEn-5312174.pdf>
- Guardia , N. (2009). *Lenguaje y Comunicacion* (Vol. 25). San José: EDITORAMA. Recuperado el 06 de Marzo de 2021, de [https://ceccsica.info/sites/default/files/content/Volumen\\_25.pdf](https://ceccsica.info/sites/default/files/content/Volumen_25.pdf)
- Hernandez , A. (s.f). *Unidad temática I comunicación verbal y no verbal* (Vol. II). Izúcar de Matamoros: Unidad tecnológica de Izúcar de Matamoros. Recuperado el 15 de 03 de 2021, de <https://licangelahdez.files.wordpress.com/2014/01/unidad-i-com-verbal-y-no-verbal-oeii.pdf>
- Martínez, J. M. (2005). *La psicología de la mentira*. Barcelona: Espasa Libros, S. L. U. Recuperado el 18 de Febrero de 2021, de [file:///C:/Users/Usuario/Downloads/La\\_psicologia\\_de\\_la\\_mentira\\_Jose\\_Maria\\_M.pdf](file:///C:/Users/Usuario/Downloads/La_psicologia_de_la_mentira_Jose_Maria_M.pdf)

- Masip , J., & Herrero , C. (2015). Nuevas aproximaciones en detección de mentiras II. Estrategias activas de entrevista e información contextual. *Papeles del Psicólogo*, 96-106. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/778/77839628003.pdf>
- Masip, J., Garrido, E., & Herrero, C. (2002). *La detección del engaño sobre la base de sus correlatos conductuales: la precisión de los juicios*. Salamanca: Anuario de Psicología Jurídica. Obtenido de <https://journals.copmadrid.org/apj/archivos/80162.pdf>
- Muñoz Carrión , A. (s.f.). *Comunicación corporal -kinésica, proxémica-*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid. Obtenido de [https://webs.ucm.es/info/eurotheo/diccionario/C/comunicacion\\_corporal.pdf](https://webs.ucm.es/info/eurotheo/diccionario/C/comunicacion_corporal.pdf)
- Ortega , M. (2010). Comportamiento Mentiroso: Un analisis conceptual desde la perspectiva interconductual. *Revista de Psicología Iztacala*. Obtenido de <https://www.iztacala.unam.mx/carreras/psicologia/psiclin/vol13num1/Art5Vol13No1.pdf>
- Ortiz, L. (2016). Comportamiento no verbal: más allá de la comunicación y el lenguaje. Madrid: Piramide. Obtenido de file:///C:/Users/Usuario/Downloads/30-165-1-PB.pdf
- Pinzón, J. D. (2014). *Aspectos historicos, sociales y legales a considerar para el ingreso de la Ciencia de la Deteccion del Engaño al Sistema Judicial*. Bogota: Universidad militar Nueva Granada. Obtenido de <https://repository.unimilitar.edu.co/handle/10654/13447>
- Querejeta, L. (1999). *VALIDEZ Y CREDIBILIDAD DEL TESTIMONIO*. San Sebastián: EGUZKILORE. Recuperado el 28 de 04 de 2021, de <https://www.ehu.eus/documents/1736829/3343253/Eguzkimore+13-12.+Querejeta.pdf>

## ANEXOS

| Número de acción | Descripción  | Se muestra  |
|------------------|--|---|
| 0                | Rostro Neutral   |   |
| 1                | Elevación interior de ceja   | En tristeza/ temor /miedo / sorpresa  |
| 2                | Elevación exterior de ceja   | En sorpresa (A: miedo)  |
| 4                | Bajar cejas  | En ira/miedo/tristeza/asco<br>También en: concentración, atención, ejecución con esfuerzo, perplejidad. |
| 5                | Elevación del párpado superior   | En ira/sorpresa (A: miedo)  |
| 6                | Elevación de mejillas y reducción abertura palpebral (como si diera el sol, pero sin tensión en los párpados ni sonrisa) | En alegría / asco (A: tristeza)   |
| 7                | Elevación párpado inf y reducción abertura palpebral / (apretar, tensar parpados)  | En ira (A: sorpresa). Ver AU44  |
| 8                | Labios encimados uno de otro / labio hacia el otro   |   |

|                         |   |  |
|-------------------------|---|--|
| 9                       | Arrugar la nariz  | En asco.   |
| 10                      | Levantamiento del labio superior Si separa labios será UA10+25  | A: en ira/ asco.   |
| 11                      | Acentuación pliegue nasolabial  | A: en tristeza   |
| 12                      | Elevación comisura labios   | En alegría / miedo /   |
|                         |   |  |
| <b>Número de acción</b> | <b>Descripción</b>  | <b>Se muestra</b>  |
|                         |   | En desprecio (L/R)   |
| 13                      | Subida e inflamamiento de carrillos<br>Se forma un ángulo más agudo (forma de V) que en UA12 (forma de U) |  |
| 14                      | Hoyuelo facial  | En desprecio (L/R)   |
| 15                      | Descenso comisura de los labios   | En tristeza/ A: asco   |
| 16                      | Depresión labio inferior  | A: en asco   |
| 17                      | Elevación de barbilla   | En ira/asco  |
| 18                      | Contracción labios (ej al decir U, o al silbar, besar...)   |  |
| 19                      | Mostrar lengua  |  |
| 20                      | Estiramiento horizontal de labios   | En miedo   |
| 21                      | Apretamiento de cuello  | “Tensión”, “estrés”<br>En “repugnancia”, “miedo”, “esfuerzo” |

|                         |   |  |
|-------------------------|---|--|
| 22                      | Labios en forma de embudo (hacia fuera) Puede ser con el labio de arriba (T: top) o el de abajo (B: bottom).<br>Suele ir con UA25 | A: en ira                                |
| 23                      | Afinar labios (labios se enrollan hacia dentro)<br><br>Puede ser unilateral (T o B)   | En ira/                                  |
| 24                      | Presión Labial / apretar labios Nunca puede ser unilateral  | En ira/                                  |
| 25                      | Separar labios (al menos 2 mm)  | En alegría/<br>miedo/ A: en ira,<br>asco |
| 26                      | Caída de la mandíbula (debe mostrarse espacio entre dientes sup e inferiores)   | A: en ira, miedo, asco                   |
| 27                      | Descenso mandíbula abriendo boca  | En sorpresa / A: miedo                   |
| 28                      | Succión de labios hacia adentro   | Ej en "abatimiento" "tristeza"           |
| 29                      | Sacar mandíbula   | Ej en "rabia"                            |
| 30                      | Deslizamiento de mandíbula hacia los lados  |  |
| 31                      | Contracción mandibular / apretar mandíbula  |  |
| 32                      | Mordisco labial   |  |
| <b>Número de acción</b> | <b>Descripción</b>  | <b>Se muestra</b>                        |
| 33                      | Soplar  | "preocupación"/ "estrés"                 |

|    |  |  |
|----|--|--|
| 34 | Inflar, hinchar mejillas   | ídem   |
| 35 | Chupar   |  |
| 36 | Protuberancia de lengua, bulto   |  |
| 37 | Limpieza labial / repasar labios   |  |
| 38 | Dilatación fosas nasales   | En ira / También en “placer”<br>Indica excitación  |
| 39 | Compresión fosas nasales   |  |
| 41 | Bajada de párpados   | En “placer”/ También “sueño”,<br>“aislarse”, “decepción”   |
| 42 | Pequeña abertura en ojos   | “rechazo” / “desagrado”  |
| 43 | Cierre de ojos (cerrados al menos 2 sg/ intensidad E/ cierre sin tensión)  | “relajación”, “sueño”,<br>“concentración”, “deseo de desconexión”, “cansancio”,                              |
| 44 | Reducción apertura ojos (como si diera el sol) / párpados comprimidos (el ojo se estrecha más que en UA7/ una parte del iris no visible) | En asco//<br>También en “llanto”, “risa”,<br>“concentración”, “esfuerzo”,<br>“recordando”, “pensando”. Ver 7 |
| 45 | Parpadeo (cierre menos de 0,5 sg/ si es más poner UA43D (entre 0,5 y 2) o UA43E (> 2sg)  | “nerviosismo”, tensión (si es rápido)  |
| 46 | Guiño (si >2sg sería UAL43 o UAR43)  | Emblema “confía en mí”,<br>“sígueme el juego”  |

**Códigos motores de cabeza (movimientos/ cambios temporales) y códigos de posición de cabeza (cambios permanentes)**

|                  |  |  |
|------------------|--|--|
| <b>Número de</b> |  |  |
|------------------|--|--|

| <b>acción<br/>o<br/>movimient<br/>o</b>               | <b>Descrip<br/>ción</b>                              | <b>Posible lectura</b>     |
|---|--|----------------------------|
| 51  | Cabeza girada hacia la izquierda                     |                            |
| 52  | Cabeza girada hacia la derecha                       |                            |
| 53  | Cabeza hacia arriba                                  | Soberbia /<br>superioridad |
| 54  | Cabeza hacia abajo                                   | A: en tristeza             |
| 55  | Cabeza inclinada hacia la izquierda                  |                            |
| M55   | Cabeceo hacia la izquierda                           |                            |
| 56  | Cabeza inclinada hacia la derecha                    |                            |
| M56   | Cabeceo hacia la derecha                             |                            |
| 57  | Cabeza hacia adelante                                |                            |
| M57   | Empujar cabeza hacia adelante / tirón hacia adelante |                            |
| 58  | Cabeza hacia atrás                                   |                            |
| <b>Número<br/>de acción<br/>o<br/>movimient<br/>o</b> | <b>Descrip<br/>ción</b>                              | <b>Posible lectura</b>     |
| M58   | Empujar hacia atrás / tirón hacia atrás              |                            |
| M59   | Agitar cabeza hacia arriba y abajo (ver 85)          | afirmación (emblema)       |
| M60   | Agitar cabeza de lado a lado                         | negación (emblema)         |
| M83   | Inclinación diagonal                                 | Interés, escucha<br>activa |

### Códigos de movimiento y de posición ocular

| Número de acción o mov | Descripción  | Posible Lectura                    |
|------------------------|--|------------------------------------|
| 61                     | Ojos mirando a la izquierda                          |                                    |
| M61                    | Vistazo a la izquierda                               |                                    |
| 62                     | Ojos mirando a la derecha                            |                                    |
| M62                    | Vistazo a la derecha                                 |                                    |
| 63                     | Ojos arriba  |                                    |
| M63                    | Vistazo arriba                                       |                                    |
| 64                     | Ojos abajo   | A: en tristeza / culpa / verguenza |
| M64                    | Vistazo hacia abajo                                  |                                    |
| 65                     | Bizquear   |                                    |
| 66                     | Estrabismo / ojos cruzados                           |                                    |
| M68                    | Deslizamiento ocular / ojos hacia arriba y a un lado |                                    |
| 69                     | Mirada fija  |                                    |
| M69                    | Mirada a otro lado/ desvío de mirada                 |                                    |

**Códigos de visibilidad**

| <b>Número de acción</b> | <b>Descripción</b>                             |
|-------------------------|--|
| 70                      | Frente y cejas no visibles                     |
| 71                      | Ojos no visibles                               |
| 72                      | Región inferior de la cara (mentón) no visible |
| 73                      | La cara entera no se ve                        |
| 74                      | Indescifrable                                  |
|                         |  |