



¿Cómo detectar mentiras en los testigos?

El abogado debe estar preparado para reconocer las señales verbales o corporales que evidencian la mentira: un titubeo, una sonrisa nerviosa, un simple movimiento de ojos, un «no me acuerdo»... pueden delatar que un testigo miente.

En un juicio se entrelazan las verdades y las mentiras de los testigos, clientes y peritos. Es difícil distinguir dónde empiezan unas y acaban las otras. El objetivo del presente artículo es dotar al abogado de las herramientas que le permitan detectar cuándo se miente en un interrogatorio, conociendo, en primer lugar, qué razones llevan a un interrogado a mentir y, en segundo lugar, cómo se manifiestan esas mentiras en un juicio. De esta manera, el abogado estará en disposición de actuar para contrarrestar la mentira o utilizarla a su favor.

POR QUÉ MIENTE UN TESTIGO

En síntesis, todas las razones por las que un testigo puede mentir en un juicio pueden incluirse en uno de estos tres grupos: porque no recuerde bien los hechos, para autoprotgerse y para favorecer a una de las partes.

Fallos de la memoria

Las mentiras relacionadas con el recuerdo de los hechos son las llamadas «involuntarias». Los interrogados no tienen ninguna motivación para mentir pero el paso del tiempo ha causado un deterioro en los circuitos de la memoria y el recuerdo de los hechos es sesgado o reinterpretado por el testigo.

Es habitual que dos personas que presencien un mismo hecho le den interpretaciones distintas y que, al explicarlo, sus versiones difieran totalmente. Estas distintas interpretaciones tienen su origen en las creencias y valores que hemos ido almacenando a lo largo de nuestra vida y que actúan como aquellos espejos de los parques de atracciones que reflejan nuestra imagen deformada.

Cuando presenciamos un hecho, por ejemplo, un accidente de tráfico, nuestra memoria lo recoge y lo filtra por el tamiz de nuestras experiencias anteriores, de tal forma que, en un juicio, el accidente que recordaremos ya

no será el que sucedió sino una reelaboración de nuestra mente.

Siguiendo con este ejemplo, supongamos que el conductor de uno de los vehículos fuera joven, llevara las ventanillas bajadas y a través de ella se escapara una música a todo volumen del género «bacalao». Supongamos también que nosotros no comulgamos en absoluto con este tipo de música y que tenemos un hijo que sufrió una agresión por un joven de características físicas parecidas al que conducía el vehículo en nuestro ejemplo. Pues bien, se ha comprobado en numerosos experimentos que estas experiencias anteriores condicionarán nuestra percepción del accidente hasta el punto de que atribuiremos un plus de culpa mayor a este joven que al conductor del otro vehículo.

Mentiras de autoprotección

En una situación de estrés como es el acto de interrogatorio en un juicio, la primera persona a la que tenderá a proteger el testigo es a él mismo. Esta tendencia queda clara en el caso de un acusado o demandado. Pero también es predicable de cualquier persona que declare en un juicio, sea testigo, parte o perito.

Como bien apunta el catedrático de psicología José M. Martínez Selva, la autoprotección que lleva a un testigo o a un imputado a mentir o a no confesar se debe al miedo que experimenta a las sanciones legales, al descrédito de su reputación familiar o profesional o a las posibles represalias de otros implicados.

Conocer los motivos de autoprotección que empujan a una persona a mentir en juicio puede resultarnos muy útil para dirigir el interrogatorio y obtener lo que queremos del testigo. Una de las técnicas más eficaces para conseguir conectar con los motivos del interrogado es realizar afirmaciones «amables» o «comprensivas» de los motivos que pueden estar llevándolo a mentir para ganarnos su confianza.

Después de formularle una pregunta ante la cual vemos que duda o tarda en contestar, podríamos decirle «No se preocupe, entiendo que es un tema delicado» o «Quizás hay cosas que no puede explicar». El hecho de sentir que le comprendemos le relajará y le hará bajar la guardia ante las preguntas siguientes.

Mentiras para proteger a otros

Por último, una persona puede verse impelida a mentir en un juicio para proteger a otra con la que mantiene algún tipo de relación. Puede tratarse de un familiar, un amigo, un jefe, una pareja sentimental o alguien al que le deba algún favor. El caso más común es el de un cliente que, por sí mismo o aconsejado por su abogado, pide a alguna persona que declare a su favor apoyándose en la relación que les une.

Una de las técnicas más eficaces para conectar con el interrogado es realizar afirmaciones «amables»

A pesar de que las mentiras producidas por este tipo de testigos –preparados– son las más fáciles de percibir por el abogado interrogador, no siempre resulta igual de sencillo desmontarlas en el acto del juicio y conseguir que el testigo confiese que miente. Recuerdo un juicio celebrado en Igualada (Barcelona), en el que instamos la impugnación de un síndico de una quiebra y donde comparecieron a declarar cerca de 40 testigos. A pesar de que los cinco abogados que intervinimos como actores percibimos desde el primer momento que las declaraciones de los testigos habían sido coordinadas y preparadas, sólo conseguimos que tres de ellos se desmoronaran y confesaran que les había llamado la otra parte para aleccionarlos.

Como explico en mi libro *El abogado eficaz*, en estos casos donde intuimos que el testigo ha sido aleccionado, lo mejor es efectuar preguntas mediante la combinación de un interrogatorio abierto y cerrado, intentando llevar al testigo a una zona de incomodidad o estrés.

Para ello, debemos fijarnos un objetivo de interrogatorio con el método «The End» y lanzarle preguntas rápidas y de detalle buscando la contradicción con sus propias declaraciones. No olvidemos que nuestra experiencia diaria nos enseña que casi nunca conseguimos que el interrogado diga lo que queremos oír, por lo que nuestra intención siempre debe dirigirse a encontrar contradicciones.

CÓMO DETECTAR MENTIRAS EN UN JUICIO

Al comunicarnos con alguien siempre emitimos señales verbales y no verbales que indican los procesos cerebrales que está siguiendo nuestra mente. Las palabras y gestos que utilizamos para expresarnos son el reflejo de nuestro *estado* en un momento determinado, y dado que este estado no es más que el conjunto de nuestras representaciones internas en ese momento (interpretaciones que damos a la realidad basadas en nuestras experiencias), es posible conocer si lo que dice una persona está acorde con lo que piensa o si, por el contrario, nos está mintiendo.

PNL

Cada una de nuestras conductas (palabra o gesto) está asociada a una o varias representaciones internas, de tal manera que siempre que realizamos una misma conducta podemos concluir que obedece a unas mismas representaciones internas o estado. Partiendo de esta base, la Programación Neuro-Lingüística (PNL) ha clasificado una serie de modelos verbales y no verbales para determinar si la persona miente o dice la verdad.

Observando con atención las palabras y gestos de los testigos en un juicio,



sabremos si nos están mintiendo. La conclusión de si miente debe deducirse de la combinación de los signos verbales y no verbales y del grado de coherencia entre ambos grupos de señales, aunque muchas veces es suficiente uno solo de ellos para percibir la mentira.

SIGNOS VERBALES PARA DETECTAR LA MENTIRA

Generalizaciones

■ **Cuantificadores universales.** Ante preguntas concretas, la utilización por el testigo de palabras que indiquen universalidad o generalización, como «todos», «siempre», «nunca» o «ninguno», indica que intenta alejarse de los hechos cometidos o justificar su conducta.

En el caso de que al preguntar a un testigo «¿Dónde estaba usted el 8 de octubre?», responda «Ese día, como *siempre*, después de trabajar me fui un rato al bar», estaríamos ante una señal de que quiere desplazar la atención de la pregunta (qué ocurrió ese día concreto) hacia lo que hace habitualmente (generalización).

■ **Autolimitaciones.** El empleo de términos como «podría», «debería», «era necesario», «tenía», «imposible» implica una autolimitación del interrogado que, en el contexto de algunas preguntas, denota exageración o bien la justificación de sus actos.

Por ejemplo, a la pregunta de «¿Por qué no disolvió usted la sociedad?», respuestas como «No era *necesario* hacerlo» o «En aquellos momentos era *imposible*» indican una justificación

exagerada. Por lo tanto, cabe deducir que existen otras causas por las que no disolvió la sociedad y que no revela, así que nosotros deberíamos insistir con más preguntas en esta línea.

■ **Explicaciones excesivas.** Si interrogamos a un testigo con una pregunta concreta y responde con la conocida frase «¿Me permite que se lo explique?», hemos de empezar a dudar de su credibilidad. La necesidad de explicar o situar en el contexto una pregunta concreta significa que el testigo está buscando internamente desplazar la atención hacia ese contexto para justificar su comportamiento.

Eliminaciones

■ **Negaciones y omisiones.** Suele ser frecuente en un juicio que el testigo conteste «No sé» o «No me acuerdo». La primera respuesta es una negación en toda regla y la segunda, una omisión. Este tipo de respuestas puede delatar una mentira cuando por la condición profesional o personal del interrogado debería conocer la respuesta o cuando el hecho sobre el que se le pregunta es esencial dentro de lo acontecido.

Por ejemplo, si en un juicio celebrado en el 2006, se le pregunta al administrador de una empresa «¿Qué resultado arrojaba la contabilidad de la empresa en 2004-2005?» y su respuesta es «No sé» o «No me acuerdo», hemos de pensar que seguramente miente.

■ **Falta de referencia.** Acontece cuando el interrogado alude a una persona, lugar o cosa sin declararla o referenciarla concretamente. Sería el caso, por ejemplo, de que ante una pregunta del tipo «¿Con quién estaba cuando le agredieron?», nos respondieran «Había algunas personas conmigo».

Esa falta de concreción indica la inseguridad de pensamiento que experimenta el testigo ante la pregunta, causada posiblemente porque no existe ninguna persona que presenciara los hechos o, en el caso de que existan, no son testigos favorables.

SEÑALES NO VERBALES DE LA MENTIRA

Los ojos

Los ojos ofrecen información muy relevante sobre los procesos de pensamiento que sigue una persona en una situación determinada.

Le ruego que haga el siguiente ejercicio: imagine un gato amarillo con cinco patas. Lo más seguro es que para representarse a este gato sus ojos se hayan dirigido arriba a la derecha. Ahora piense en el último juicio que celebró. ¿El juez era un hombre una mujer? ¿De qué color era su pelo? En esta ocasión, sus ojos se habrán dirigido arriba pero a la izquierda.

Cuando recordamos algo, los ojos se desplazan a la izquierda y cuando lo imaginamos o creamos, se dirigen a la derecha

En PNL se ha comprobado que cuando recordamos algo, los ojos se desplazan a la izquierda y cuando imaginamos o creamos ese algo se dirigen a la derecha. Haga estas mismas preguntas a algún compañero y verifique usted mismo hacia dónde dirige sus ojos.

Esta disposición natural a mover los ojos puede ser de gran ayuda

para detectar mentiras en los interrogados. La próxima vez que pregunte algún hecho pasado a un testigo, observe atentamente adónde dirige sus ojos. Si los desplaza a la derecha es un signo inequívoco de que está creando o inventando la respuesta.

Otras señales

Para interpretar otras señales que delaten engaño en el interrogado, hemos de distinguir entre los testigos que se han preparado el interrogatorio de aquellos otros a quienes les coge por sorpresa.

Los primeros exponen a menudo una historia o información falsa que requiere ser elaborada por el cerebro, a diferencia de los hechos verdaderos que se encuentran almacenados desde el principio en la memoria. El esfuerzo de invención se manifiesta entonces en el mentiroso en que piensa más las respuestas, tarda más tiempo en responder y habla más despacio. La concentración en lo que dice hace que sus funciones corporales disminuyan; por lo general, se muestra calmado y lento en los movimientos.

En cambio, el testigo que no se ha preparado expresa el engaño mirando con frecuencia a su abogado (el que va preparado, también lo está para no mirarle). El estrés y la emoción de que pueda ser descubierto en la mentira hacen que su actividad fisiológica aumente. Se incrementa su ritmo cardíaco y aumenta la respiración y la sudoración, por lo que tiende a parpadear con frecuencia, a sonreír nerviosamente, a morderse el labio, a rascarse y a mover en exceso las manos, piernas y pies.

Bibliografía

- **Martínez Selva, J.M.:** *Manual de comunicación persuasiva para juristas.* Madrid: La Ley, Madrid, 1999.
- **Estalella del Pino, J.:** *El abogado eficaz. Cómo convencer, persuadir e influir en los juicios.* Madrid: La Ley, 2005.