

EXPRESIONES CORPORALES PARA DETECTAR MENTIRAS

A través de los años, en la criminalística se han mantenido dos técnicas conocidas y aceptadas generalmente para el manejo de entrevistas e interrogatorios: Kinésica y Reid.

Las dos comparten algunos elementos en común, pero también cada una tiene visiones diferentes, maneras de observar las conductas, características de las personas que se comportan engañosamente y enfoque sobre cuál es el método de manejo de interrogatorio que trabaja mejor para provocar que se revele la verdad o culpabilidad de sujeto.

Una persona común no conoce, como aplicar elementos de estas dos técnicas: Kinésica y Reid e identificar cuál de todas estas herramientas le acomoda mejor y desarrollar un propio estilo combinando todas las técnicas desde una perspectiva ecléctica.

Hoy escribiremos de esta Técnica muy de moda kinésica. La entrevista kinésica reconoce e interpreta un amplio rango de conductas conscientes e inconscientes, verbales y no verbales que exhiben típicamente las personas cuando son sometidas a charlas comunes o interrogatorios.

Mientras más definido sea el patrón de conducta que se observa en una persona, mayor seguridad podrá tener un individuo respecto a si dicha persona se está conduciendo evasivamente o con falsedad.

Es importante destacar que un principio básico de la técnica kinésica establece que ningún síntoma o signo conductual por si solo indica una prueba absoluta de que alguien está mintiendo.

Es el conjunto de síntomas -un síndrome- lo que puede permitir a una persona interpretar con mayor certeza si un sujeto dice la verdad o está mintiendo.

Un interrogador podría inferir frecuentemente situaciones de engaño poniendo atención a los elementos que se leerán a continuación.

Conducta verbal. La conducta verbal incluye no solo cómo las palabras son utilizadas en la dicción, sino también la forma de hablar, por ejemplo la vacilación, el quedarse callado repentinamente, el exceso de camaradería en el discurso y el entusiasmo en una conversación. Incluye también la naturaleza de la comunicación, tal es el caso de responder una pregunta con otra pregunta, responder repitiendo la misma pregunta recibida, o tratando de mostrar credibilidad invocando a Dios o a la religión ("Lo juro por Dios"). También los lapsos reales o de aparente pérdida de memoria durante una conversación quedan comprendidos dentro de la conducta verbal.

Las respuestas dadas en una conversación ya sea por personas mentirosas o por personas no mentirosas entran en dos distintos tipos de patrones conductuales. Cuando se pregunta por ejemplo, "¿saliste el fin de semana amor?" la persona inocente probablemente diría algo parecido a, "no amor para qué". Una persona culpable, por el otro lado, probablemente ofrecería algún tipo de excusa por haber salido de casa, como por ejemplo, "si pasaron por mi pero solo dimos una vuelta y les dije me dejaron en casa de nuevo ya que me sentía mal".

Una persona podría también preguntar, "¿si le pregunto a tus amigos qué crees que me digan?"

La persona inocente respondería normalmente algo como, "Bien, adelante no hay problema, preguntales". Una persona culpable podría tratar de explicar porqué él o ella no confía en que sus amigos le digan la verdad, mencionando que además se pone nerviosa. O tal vez, alegraría y cuestionaría la amistad diciendo, pero me peleé con él, tal vez no quiera decirte.

Por supuesto, contestaciones como "Soy muy nerviosa" o cuestionamientos respecto de la confianza de la persona no necesariamente indican que una persona sea culpable. Una persona inocente podría explicar razonadamente sus puntos de vista del porqué piensan que está mintiendo.

Conducta no verbal. Tomando en cuenta el amplio espectro del lenguaje corporal, la conducta no verbal usualmente se manifiesta por sí misma como una reacción hacia una dificultad o a una pregunta directa que pretende extraer la verdad. Las personas que buscan las mentiras siempre deben poner mucha atención al lenguaje corporal.

Si una persona se sienta en una posición erguida y relajada al principio de una entrevista, pero cruza sus brazos cada vez que se le hace una pregunta relevante o provocativa puede tratarse de un signo indicativo de engaño. O, si una mujer se frota la nariz cada vez que ella dice "No, yo no lo hice" y este gesto sucede solamente en el transcurso de la conversación y en preguntas incisivas, se trata entonces también de una persona que probablemente esté mintiendo.

La esencia para identificar signos reveladores de la conducta no verbal es observar el patrón de comportamiento de una persona, cómo ella responde y reacciona a las preguntas relevantes en comparación a cómo responde a preguntas normales o no amenazantes durante el transcurso de la conversación. Como contraste, un sujeto que se frota la nariz, raramente puede indicar que solo tiene comezón.

A continuación expresiones corporales deladoras de mentiras:

El dominio, la superioridad y la defensa del territorio son evidentes. Las dos manos detrás de la cabeza indican la actitud superior del "sabiondo", se suele usar cuando la persona está esperando un cuestionamiento a una mentira ya dicha y cree que lo atacaran por haber propagado esta.

Cualquier objeto computadora portátil, libreta, bolso, mochila, portafolio, es usada como barrera y el hombre tiene los brazos y las piernas cruzados porque está nervioso o a la defensiva. Si lo hace en plena conversación excusándose es mentira lo que dirá. Baja sus gafas, lentes, para ocultar cualquier señal ocular; en medio de una pregunta se anticipa a la mentira que dirá.

Si una mujer está exhibiendo los gestos clásicos de coquetería, si uno de sus pies apunta hacia el hombre más alejado (interés); la combinación de la mano en la cadera y el pulgar en el cinturón indican interés sexual; también si está mirando de reojo al hombre más alejado.

Si un hombre responde a la coquetería de la mujer estirando un pie hacia ella, si tiene la cabeza alta (interesado), o si este se encuentra apoyado en cualquier objeto, pared, escritorio, silla, mesa, pilar refiere una marcación territorial.

Tirar el humo del cigarrillo hacia arriba (confiado, positivo) lento, antes de una pregunta y mirar hacia arriba, es anticipación a una mentira.

Si el hombre y la mujer se imitan los gestos en posición de inclinación hacia adelante, están muy interesados el uno con el otro, y han puesto las manos de manera que sea visible una muñeca, además de tener las piernas cruzadas y se apuntan mutuamente con la rodilla esto significa que existe una tensión sexual entre ellos.

Cuando el hombre exhibe una sonrisa, con la boca cerrada, y parece estar interesado en lo que el otro dice, pero eso no es congruente con los demás gestos faciales y corporales; tiene la cabeza hacia abajo (desaprobación), sus cejas están también hacia abajo (enojo), y mira al otro de reojo; Además de tener los brazos y las piernas cruzados con fuerza (defensa); todo indica que su actitud es muy negativa. Por lo consiguiente se debe dudar de lo que una persona así puede decir.

Subir ligeramente el hombro en plena charla, si te escucha es señal de no creer lo que tú dices; si él habla es señal de lo que él dice es mentira.

Comezón en la frente, rascarse, es señal de lo que se dirá es mentira o se anticipa a ella; si está escuchando y hace este gesto, no cree lo que están diciendo.

Mover la cabeza en forma negativa si lo que se dice es si, es mentira lo que está diciendo; y mover la cabeza de forma positiva si lo que se dice es no, es mentira lo que se está diciendo.

Recuerden, existen dos formas fundamentales de mentir: ocultar y falsear. El mentiroso que oculta, retiene cierta información sin decir en realidad nada que falte a la verdad. El que falsea da un paso adicional: no solo retiene información verdadera, sino que presenta información falsa como si fuera cierta.



LUIS ENRIQUE ESTRADA COLLADO
INSTITUTO FORENSE DE INVESTIGACIONES
LATINOAMERICANAS A.C.
ifcriminalistas@gmail.com

