The background of the page features a large, faint watermark of the seal of the University of San Carlos of Guatemala. The seal is circular and contains a central figure of a knight on a horse, surrounded by various heraldic symbols like castles, lions, and columns. The Latin motto "CÆTERAS ORBIS CONSPICUA CAROLINA ACCADEMIA COACTEMATELSENSIS INTER" is inscribed around the perimeter of the seal.

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**

**ESCUELA DE CIENCIAS PSICOLÓGICAS**

**UNIDAD DE GRADUACIÓN**

**CENTRO DE INVESTIGACIONES EN PSICOLOGÍA –CIEPs-**

**“MAYRA GUTIÉRREZ”**

**“FILTRACIONES DEL INCONSCIENTE MANIFESTADOS MEDIANTE  
MOVIMIENTOS NO VERBALES INVOLUNTARIOS QUE REVELAN INTENTOS DE  
ENGAÑO”**

**EVELYN MELINA GIRÓN SAGASTUME**

**JIMMY JAROL BARRIOS**

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**

**ESCUELA DE CIENCIAS PSICOLÓGICAS**

**UNIDAD DE GRADUACIÓN**

**CENTRO DE INVESTIGACIONES EN PSICOLOGÍA –CIEPs-**

**“MAYRA GUTIÉRREZ”**

**“FILTRACIONES DEL INCONSCIENTE MANIFESTADOS MEDIANTE  
MOVIMIENTOS NO VERBALES INVOLUNTARIOS QUE REVELAN INTENTOS DE  
ENGAÑO”**

**INFORME FINAL DE INVESTIGACIÓN PRESENTADO AL HONORABLE  
CONSEJO DIRECTIVO**

**DE LA ESCUELA DE CIENCIAS PSICOLÓGICAS**

**POR**

**JIMMY JAROL BARRIOS**

**EVELYN MELINA GIRÓN SAGASTUME**

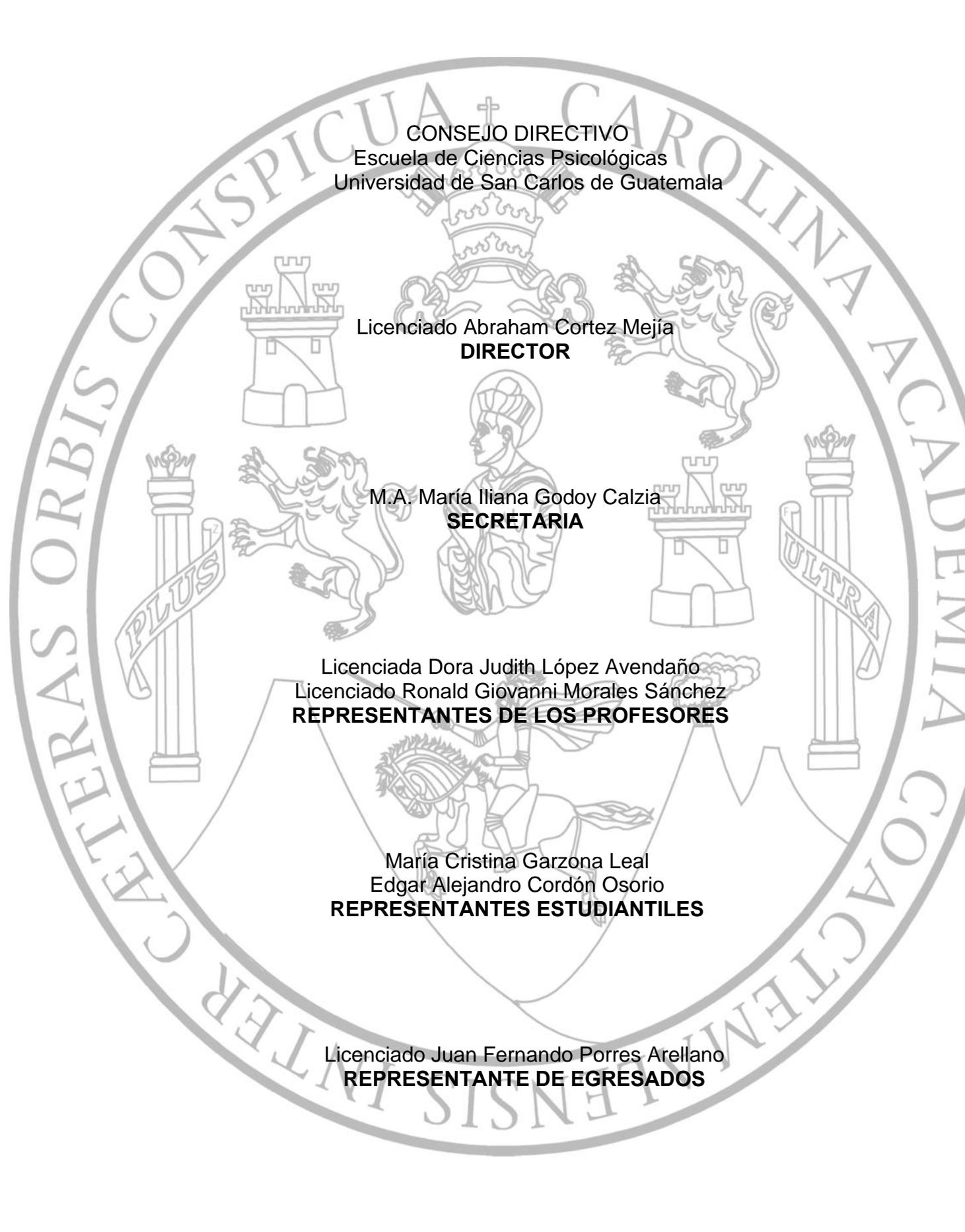
**PREVIO A OPTAR AL TÍTULO DE**

**PSICÓLOGOS**

**EN EL GRADO ACADÉMICO DE**

**LICENCIADOS**

**GUATEMALA, NOVIEMBRE DE 2013**

The seal of the University of San Carlos of Guatemala is a large, circular emblem. It features a central shield with a figure on horseback, surrounded by various heraldic symbols including castles, lions, and columns. The shield is topped with a crown. The circular border of the seal contains the Latin motto "LETTERAS ORBIS CONSPICUA CAROLINA ACCADEMIA COACTEM" in capital letters.

CONSEJO DIRECTIVO  
Escuela de Ciencias Psicológicas  
Universidad de San Carlos de Guatemala

Licenciado Abraham Cortez Mejía  
**DIRECTOR**

M.A. María Iliana Godoy Calzia  
**SECRETARIA**

Licenciada Dora Judith López Avendaño  
Licenciado Ronald Giovanni Morales Sánchez  
**REPRESENTANTES DE LOS PROFESORES**

María Cristina Garzona Leal  
Edgar Alejandro Córdon Osorio  
**REPRESENTANTES ESTUDIANTILES**

Licenciado Juan Fernando Porres Arellano  
**REPRESENTANTE DE EGRESADOS**

c.c. Control Académico  
CIEPs.  
Reg. 264-2012  
CODIPs. 1936-2013

De Orden de Impresión Informe Final de Investigación

06 de noviembre de 2013

Estudiantes  
Jimmy Jarol Barrios  
Evelyn Melina Girón Sagastume  
Escuela de Ciencias Psicológicas  
Edificio

Estudiantes:

Para su conocimiento y efectos consiguientes, transcribo a ustedes el Punto DÉCIMO OCTAVO (18º.) del Acta CINCUENTA GUIÓN DOS MIL TRECE (50-2013), de la sesión celebrada por el Consejo Directivo el 05 de noviembre de 2013, que copiado literalmente dice:

**DÉCIMO OCTAVO:** El Consejo Directivo conoció el expediente que contiene el informe Final de Investigación, titulado: **“FILTRACIONES DEL INCONSCIENTE MANIFESTADOS MEDIANTE MOVIMIENTOS NO VERBALES INVOLUNTARIOS QUE REVELAN INTENTOS DE ENGAÑO”**, de la carrera de Licenciatura en Psicología, realizado por:

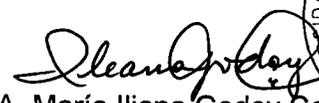
**Jimmy Jarol Barrios**  
**Evelyn Melina Girón Sagastume**

**CARNÉ No. 2001-13544**  
**CARNÉ No. 2007-13606**

El presente trabajo fue asesorado durante su desarrollo por la Licenciada Sally Aleli Alcántara, y revisado por el Licenciado Marco Antonio García Enríquez. Con base en lo anterior, el Consejo Directivo **AUTORIZA LA IMPRESIÓN** del Informe Final para los Trámites correspondientes de graduación, los que deberán estar de acuerdo con el Instructivo para Elaboración de Investigación de Tesis, con fines de graduación profesional.

Atentamente,

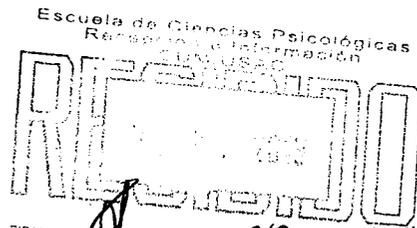
“ID Y ENSEÑAD A TODOS”

  
M.A. María Iliana Godoy Calzia  
SECRETARIA



/gaby

**CIEPs 985-2013**  
**REG: 264-2012**  
**REG: 082-2013**



**INFORME FINAL**

FIRMA:  HORA: 16:30 Registro: 264-12

Guatemala, 31 de octubre de 2013

**SEÑORES**  
**CONSEJO DIRECTIVO**  
**ESCUELA DE CIENCIAS PSICOLÓGICAS**  
**CENTRO UNIVERSITARIO METROPOLITANO**

Me dirijo a ustedes para informarles que el Licenciado Marco Antonio García Enríquez, ha procedido a la revisión y aprobación del **INFORME FINAL DE INVESTIGACIÓN** titulado:

**“FILTRACIONES DEL INCONSCIENTE MANIFESTADOS MEDIANTE MOVIMIENTOS NO VERBALES INVOLUNTARIOS QUE REVELAN INTENTOS DE ENGAÑO”**

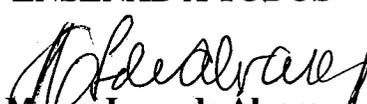
**ESTUDIANTE:**  
**Jimmy Jarol Barrios**  
**Evelyn Melina Girón Sagastume**

**CARNÉ No.**  
**2001-13544**  
**2007-13606**

**CARRERA: Licenciatura en Psicología**

El cual fue aprobado por la Coordinación de este Centro el 29 de octubre de 2013 y se recibieron documentos originales completos el 31 de octubre de 2013, por lo que se solicita continuar con los trámites correspondientes para obtener **ORDEN DE IMPRESIÓN**.

**“ID Y ENSEÑAD A TODOS”**

  
**M.A. Mayra Luna de Alvarez**  
**COORDINADORA**  
**Unidad de Graduación**

**Centro de Investigaciones en Psicología CIEPs. Mayra Gutiérrez**



c.c archivo  
Velveth S.

CIEPs. 986-2013  
REG 264-2012  
REG 082-2013

Guatemala, 31 de octubre de 2013

**Licenciado Mayra Luna de Álvarez**  
**Centro de Investigaciones en Psicología**  
**-CIEPs.-“Mayra Gutiérrez”**  
**Unidad de Graduación**  
**Escuela de Ciencias Psicológicas**

**Licenciada Luna:**

De manera atenta me dirijo a usted para informarle que he procedido a la revisión del INFORME FINAL DE INVESTIGACIÓN, titulado:

**“FILTRACIONES DEL INCONSCIENTE MANIFESTADOS MEDIANTE  
MOVIMIENTOS NO VERBALES INVOLUNTARIOS QUE REVELAN  
INTENTOS DE ENGAÑO”**

**ESTUDIANTE:**  
**Jimmy Jarol Barrios**  
**Evelyn Melina Girón Sagastume**

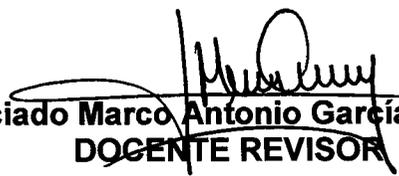
**CARNÉ No.**  
**2001-13544**  
**2007-13606**

**CARRERA: Licenciatura en Psicología**

Por considerar que el trabajo cumple con los requisitos establecidos por el Centro de Investigaciones en Psicología, emito **DICTAMEN FAVORABLE** el 22 de octubre de 2013, por lo que se solicita continuar con los trámites respectivos.

Atentamente,

**“ID Y ENSEÑAD A TODOS”**

  
**Licenciado Marco Antonio García Enríquez**  
**DOCENTE REVISOR**



Guatemala, 23 de agosto de 2013

Licenciada  
Mayra Luna de Alvarez  
Coordinadora de la Unidad de Graduación  
Centro de investigaciones en  
Psicología –CIEPs- “ Myra Gutierrez”  
CUM

Estimada Licenciada Alvarez:

Por este medio me permito informarle que he tenido bajo mi cargo la asesoría de contenido del Informe Final de investigación titulado “Filtraciones del inconsciente manifestados mediante movimientos no verbales involuntarios que revelan intentos de engaño” realizado por los estudiantes JIMMY JAROL BARRIOS, CARNÉ 200113544 Y EVELYN MELINA GIRÓN SAGASTUME, CARNÉ 200713606.

El trabajo fue realizado a partir DEL 4 DE JUNIO DE 2012 HASTA EL 23 DE AGOSTO DE 2013.

Esta investigación cumple con los requisitos establecidos por el CIEPs por lo que emito DICTAMEN FAVORABLE y solicito se proceda la revisión y aprobación correspondiente.

Sin otro particular, me suscribo,

Atentamente,

  
~~Licenciada Sally Atefi Alcántara~~

Colegiado No. 11160

Asesora de contenido

MG/mg

cc. Archivo

Guatemala, 23 de agosto de 2013

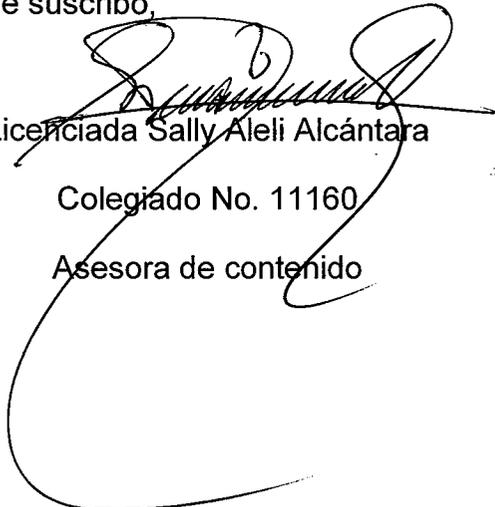
Licenciada  
Mayra Luna de Alvarez  
Coordinadora de la Unidad de Graduación  
Centro de investigaciones en  
Psicología –CIEPs- “ Myra Gutierrez”  
CUM

Estimada Licenciada Alvarez:

Deseándole éxito al frente de sus labores, por este medio le informo que los estudiantes Jimmy Jarol Barrios, carné 200113544 y Evelyn Melina Girón Sagastume, carné 200713606. Realizaron en esta institución 40 entrevistas a estudiantes de primer semestre y quinto año de Psicología, como parte del trabajo de Investigación titulado: “Filtraciones del inconsciente manifestados mediante movimientos no verbales involuntarios que revelan intentos de engaño” en el período comprendido del 16 de julio al 22 de agosto del presente año, en horario de 18:00 pm a 20:00 pm horas.

Los estudiantes en mención cumplieron con lo estipulado en su proyecto de Investigación, por lo que agradecemos la participación en beneficio de nuestra institución.

Sin otro particular, me suscribo,



Licenciada Sally Aleli Alcántara

Colegiado No. 11160

Asesora de contenido

*Sally Aleli Alcántara*  
Asesora de Contenido

NS/ml

Archivo

## PADRINOS DE GRADUACIÓN

Por Jimmy Barrios

Pedro Joaquín García Pinto

Médico Cirujano

Colegiado 3529

Edgard Dardon Gallardo

Médico Cirujano

Colegiado 11874

Por Melina Girón

Rubén Antonio Caal Matz

Psicólogo

Colegiado 2398

Arturo Abril

Médico cirujano

Colegiado 6303

## DEDICATORIAS

- A Dios  
Le dedico este trabajo principalmente, por haberme dado la oportunidad de realizarlo, por haberme dado la vida, los recursos y a las personas importantes en mi vida
- A mis padres  
Evelyn y Cris Girón por ser los pilares más importantes en mi formación, por su amor y apoyo brindado.
- A mis hermanos  
Gerson y Dámaris por ser mis amigos más cercanos.
- A mi mejor amigo y novio  
Josué Díaz por ser mi apoyo en todo tiempo, aliado y ayuda en este proceso.
- A mis tíos y tías, primos y primas  
Que confiaron siempre en mí y me desearon siempre lo mejor en mi carrera.
- A mis catedráticos  
En los 5 años de formación en la gloriosa universidad de San Carlos de Guatemala por su formación y consejos.
- A la Escuela de Ciencias Psicológicas  
Que fue mi segundo hogar por tanto tiempo y testiga de mi formación.
- A mis amigos  
César Luna, Erick, Pao, Dulce, Blanca, Gladis, Eldris, Thelma, Violeta, Luis, Estéfany, Mercy, Jimmy, Astrid y muchos otros, que sin ellos esta casa de estudios no habría sido lo mismo. A la familia Villagran, Luis Padilla, Reina Arenas, Any Suarez y Wendy por su apoyo y ánimo en el proceso de mi carrera.

## **ACTO QUE DEDICO**

- A Dios
- Por iluminar mi camino y darme fortaleza y sabiduría para entender que la grandeza se alcanza, no cuando todo va bien, sino cuando la vida te pone a prueba, cuando tienes un gran tropiezo, cuando te decepcionan, cuando la tristeza te invade. Porque solamente estando en lo más profundo del valle, puede saberse lo magnífico que es estar en la cima de una montaña.
- A mi madre
- Elizabeth Barrios con todo mi amor afecto, agradeciéndole que haya formado en mí, un hombre de bien con principios y valores, por haber estado conmigo a lo largo de mi vida encaminando mis pasos al éxito. Que Dios la bendiga.
- A mis hermanos
- Sherly, Lenny, Camilo, Jonathan, por su cariño y amor incondicional.
- A mis tíos
- Walter, Tere, Carol, Armando, por su cariño y amor que nunca me dejó, gracias por su apoyo moral y calor familiar que me brindan, en especial a mi tía Sandra por ser esa inspiración para seguir adelante en mi camino profesional.
- A mi esposa
- Marta Sipaque Alecio por ser la fortaleza en cada momento importante de mi vida, y ser esa persona que siempre me apoya en cada idea por realizar, por la comprensión y amor que me ha brindado
- A mi hija
- Por ser esa estrella que me inspira en cada momento para alcanzar cada meta que me propongo.
- A mis amigos
- En especial a la familia Dardón Galladrdo, familia García Pinto, Norma Zabala, Merly Klusma, y a todos mis compañeros de la universidad y amigos cercanos que siempre estuvieron para mí.

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradezco a Dios por haberme dado la oportunidad de la vida, de realizar mis estudios en Psicología y haber culminado mi carrera.

A mis padres, por su amor, por ser unos padres ejemplares que me han enseñado a no desfallecer ni rendirme ante nada, a ser auténtica no importando la presión social, y a perseverar a través de sus sabios consejos.

A mis hermanos Gerson y Damaris por su ayuda y amor. Por ser mis fieles admiradores.

A Josué Díaz por ser mi mejor amigo, apoyo incondicional en todo tiempo, por acompañarme en el camino de mi formación y en este estudio.

Al Lic. Estuardo Bauer, primer asesor de tesis, por su confianza en nosotros, su valiosa guía y asesoramiento a la realización de la misma.

Al Lic. Marco Antonio García, nuestro revisor de tesis, por su gran apoyo y revisión exhaustiva en la misma.

Gracias a todas las personas que ayudaron directa e indirectamente en la realización de este proyecto.

## ÍNDICE

Resumen.....	3
Prólogo.....	4
CAPÍTULO I	
1. Introducción.....	5
1.1.2 Marco teórico.....	9
1.1.2.1 LENGUAJE CORPORAL .....	9
1.1.2.2 EL INCONSCIENTE .....	9
¿Qué es el inconsciente?.....	9
El Paralenguaje.....	10
La Proxémica .....	11
1.1.2.4 CATEGORÍAS DE CONDUCTA NO VERBAL.....	13
Emblemas.....	13
Ilustradores .....	14
Reguladores .....	15
Manipulaciones .....	16
Adaptadores .....	17
1.1.2.5 ANÁLISIS GESTUAL .....	18
La palma de la mano.....	21
Manos en ojiva o entrelazadas.....	22
Tomarse las manos, los brazos y las muñecas .....	22
Los gestos con el pulgar .....	22
Las manos en la cara.....	23
Tocarse la nariz .....	23
Frotarse el ojo.....	24
Rascarse el cuello.....	24
Los dedos en la boca.....	24
Los gestos de frotarse o palmarse la cabeza .....	25
Los gestos con los brazos cruzados .....	25
Expresión facial.....	26

Las señales con los ojos.....	26
Cruce de piernas.....	27
Cruce de tobillos .....	27
Las posiciones fundamentales de la cabeza .....	27
Las dos manos detrás de la cabeza.....	28
Gestos de agresión.....	28
1.1.2.6 MENTIRAS, Y SUS MANIFESTACIONES .....	28
¿Qué es mentira? .....	28
Tipos de mentirosos.....	30
1.1.2.7 ¿CÓMO DETECTAR EL ENGAÑO? A PARTIR DE:.....	31
Palabras.....	31
Voz .....	31
Cuerpo.....	33
Microexpresiones.....	34
1.1.2.8 EMOCIONES Y EL SISTEMA NERVIOSO AUTÓNOMO.....	35
1.1.2.9 TEORÍA DEL APRENDIZAJE POR OBSERVACIÓN Y SU RELACIÓN CON LAS MENTIRAS Y ENGAÑOS.....	36
Aprendizaje Social: .....	36
Atención.....	38
Retención. ....	38
Reproducción.....	38
Motivación. ....	38
CAPÍTULO II Técnicas e instrumentos .....	40
2.1.2 Técnica de muestreo.....	39
2.1.3 Técnicas de recolección de datos.....	40
CAPÍTULO III .....	41
3. PRESENTACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	42
CAPÍTULO IV	
4.1 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	54
ANEXOS.....	59

## **RESUMEN**

### **“FILTRACIONES DEL INCONSCIENTE MANIFESTADOS MEDIANTE MOVIMIENTOS NO VERBALES INVOLUNTARIOS QUE REVELAN INTENTOS DE ENGAÑO”**

**EVELYN MELINA GIRÓN SAGASTUME**

**JIMMY JAROL BARRIOS**

El objetivo general del trabajo fue explicar el intento deliberado, de ocultar, falsear o manipular información por medio de movimientos no verbales, con el fin de mantener en otras personas una creencia que el propio comunicador considera falsa. Nuestros objetivos específicos fueron: identificar los movimientos no-verbales que permiten detectar un engaño, por medio de observación e instrumentos de medición visual e identificar la repetición de movimientos no-verbales que significan engaño en el contexto guatemalteco, también por medio de observación e instrumentos de medición visual, cámara de video y así demostrar las diferentes reacciones culturales por medio de un experimento replicado de las investigaciones de Paul Eckman. Todos los instrumentos aplicados para la investigación, fueron diseñados a fin de comprender algunos de los problemas psicosociales encontrados en documentos relacionados con el tema, promoviendo medidas para aquellas necesidades que pueden solventarse. Entre ellos: entrevistas de una película vista durante el experimento y lista de cotejo sobre los movimientos no verbales que se realizan al mentir, y observación.

En éste proyecto de investigación se trabajó con adultos, entre las edades de 18 a 35 años, estudiantes de la Escuela de Psicología de la Universidad de San Carlos de Guatemala, del Centro Universitario Metropolitano CUM jornada nocturna. El total de personas estudiadas fue de 40, de primer semestre al 5to año de licenciatura de la escuela de Ciencias Psicológicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala durante dos sesiones de 90 minutos cada una. Entre las interrogantes que planteamos están, ¿Los movimientos no verbales repetitivos en el engaño son culturalmente universales? ¿Cuáles son los movimientos no-verbales repetitivos en el guatemalteco al momento de mentir? ¿Cuándo se miente disminuyen o aumentan los ilustradores y manipulaciones? ¿Al momento de mentir la persona tiende a mover los ojos hacia la derecha, por ser nuestro lado creativo de los hemisferios?

Se concluye que generalmente al momento de mentir disminuyen los ilustradores y aumentan las manipulaciones en la persona que intenta ocultar la verdad, el cuerpo delata la mentira y la mayoría de personas no es consciente de eso.

## PRÓLOGO

La presente investigación “Filtraciones del inconsciente manifestados mediante movimientos no verbales involuntarios que revelan intentos de engaño” tuvo como objetivo general, identificar la repetición de movimientos no-verbales que significan engaño en el contexto guatemalteco y como objetivos específicos, identificar la presencia o ausencia de ilustradores y manipulaciones al momento de mentir, detectar el movimiento de los ojos al momento de mentir en una persona, identificar los movimientos no-verbales que permiten detectar un engaño en el contexto guatemalteco, por medio de observación e instrumentos de medición visual, para luego comparar los resultados con los de las investigaciones de Paul Eckman y así conocer si los movimientos no verbales al momento de mentir son universales o no.

La investigación presentó no sólo la oportunidad de conocer el funcionamiento de las personas que engañan, sino también, el área en donde el conocimiento científico y psicológico se materializa en procesos útiles para la implementación de nuevas técnicas en la vida de los profesionales, lo que permite una innovación continua y progresiva a la que están invitados a participar creando y mejorando nuevas herramientas.

El trabajo de investigación se llevó a cabo en el Centro Universitario Metropolitano CUM de la Universidad de San Carlos de Guatemala, año 2013 con 40 estudiantes entre las edades de 18 a 35 años, de la Escuela de Psicología de la misma universidad, jornada nocturna.

La investigación se realizó con la finalidad de descubrir a las personas que mienten, para que las instituciones como: Ministerio Público, Criminología Científica, y la Escuela de Ciencias Psicológicas tengan una orientación al trabajar con personas antisociales, disociales que hayan cometido delitos en los cuales ésta investigación resulte eficiente, para que los estudiantes de psicología

reciban ésta orientación con fines de aprendizaje. También para los psicólogos clínicos que al dar de alta a un paciente que fue tratado con tendencia suicida, esté seguro que el paciente dice la verdad al evaluarlo para darle de alta.

Al estar en el campo de la investigación, fue toda una hazaña, no sabíamos cómo empezar, estábamos en un nerviosismo ya que era algo nuevo a lo cual nos estábamos adentrando. En la primera entrevista para recolectar indicadores de movimientos no verbales nos dimos cuenta que el cuerpo habla un idioma perceptible al ojo adiestrado, por la práctica que se realizó previamente con los ejercicios de reconocimiento de emociones y microexpresiones en el rostro humano de Pual Eckman.

Las entrevistas realizadas a los estudiantes de primer semestre fueron las primeras, luego realizamos lo mismo con estudiantes de último año; los estudiantes estaban receptivos y emocionados por participar en la investigación, escucharon atentamente las instrucciones y la mayoría no tuvo dudas. La película programada de contenido fuerte, con escenas sangrientas la proyectamos por siete minutos, las personas se mostraban tensas, nerviosas, otras manifestaban asco, mientras que unos pocos demostraban satisfacción. Luego se les pidió que salieran del salón para ir entrevistando uno por uno, dándoles las instrucciones finales previo a la entrevista. Observamos que como lo plantea Paul Eckman en sus trabajos, al momento de mentir, las personas con su cuerpo contradicen lo que dicen con sus palabras, confirmamos el conocimiento y nos sentimos satisfechos y realizados al culminar con el trabajo de campo de la presente investigación.

## **CAPÍTULO I**

### **1. INTRODUCCIÓN**

#### **1.1 Planteamiento del problema y marco teórico**

##### **1.1.1 Planteamiento del problema**

La comunicación no verbal siempre ha recibido una menor atención que el lenguaje verbal, ya que el lenguaje verbal era mucho más estructurado y tenía una interpretación mucho más sencilla que el lenguaje no verbal. Hasta 1950 casi no existían estudios sobre la comunicación no verbal, solo existían pequeñas observaciones en otros trabajos, como es el caso de Charles Darwin en su obra "The Emotions in Man and Animals" escrita en 1872.

En la vida cotidiana, constantemente se están enviando mensajes no verbales a otras personas. La mayor parte del comportamiento no verbal está codificado de forma distinta del lenguaje escrito o verbal, a través de gestos, expresiones faciales, movimientos de manos y de todo nuestro cuerpo, se habla sin palabras.

En términos generales se puede definir la comunicación no verbal como la comunicación mediante expresión o lenguaje corporal desprovisto de palabras, el comunicador los envía sin darse cuenta de ello, es decir; involuntarios, a través de filtraciones del inconsciente, entiéndase filtraciones como revelación de algo que debía mantenerse en secreto e inconsciente como el estado de la mente que se encuentra oculto, es una zona en la que se guardan todos los recuerdos y sensaciones. Entonces el poder detectar esas filtraciones del inconsciente mediante movimientos no verbales involuntarios que revelan engaño es producto de un esfuerzo metódico, riguroso. Se trata de leer en el cuerpo lo que no se dice con palabras.

Existen varios estudios e investigaciones en este campo, se pueden mencionar a Ernest Haggard y Kenneth Isaacs, ellos vieron que, pasando a cámara lenta las películas de un rostro, se percibían expresiones que volvían a desaparecer inmediatamente, en una fracción de segundo. Éstas expresiones fugaces no eran casuales, sino que ocurrían cuando las personas estaban en conflicto, es decir, mostraban un sentimiento que contradecía lo que ésta persona estaba expresando verbalmente.

Paul Ekman en 1953, empezó a buscar una forma de evaluar lo que sucede durante una sesión de terapia de grupo. Se convenció de que lo que se dice durante ella no proporciona ninguna respuesta real, así que comenzó a investigar el comportamiento no-verbal. Esto lo llevó a realizar un experimento en el cual estudiantes de enfermería eran filmadas mientras hablaban sobre una película. Habían hecho dos sesiones previas en el laboratorio, durante las que le habían mostrado películas bastante inocuas y hasta alegres y se le dijo que las describieran tal como las veían. Luego se les mostró una película dramática y sangrienta la cual debían describir como una película agradable con flores o niños, mintiendo sobre ella. De ésta manera, podrían comparar los movimientos de su cuerpo en ambas sesiones; en la que se dijo la verdad y en la que se les pidió lo contrario, para ver si de alguna manera demostraban que estaban mintiendo. Mientras Ekman trabajaba con Wallace Friesen y el psicólogo Silvan Tomkins, desarrollaron una especie de atlas del rostro llamado FAST (Facial Affect Scoring Technique). FAST cataloga las expresiones faciales usando fotografías en vez de descripciones verbales, dividiendo el rostro en tres áreas: la frente y las cejas; los ojos; y el resto de la cara: nariz, mejilla, boca y mentón. También llamó a estas expresiones “microexpresiones”.

En un futuro cercano el psicólogo puede llegar a tener mayor participación en los tribunales, en el área de la psicología forense y criminología su función ya no solo sería la aplicación de test como lo hace en la actualidad y el tratamiento psicológico de víctimas por ejemplo, sino también en el análisis del

discurso y su relación con los movimientos corporales que un acusado pueda estar emitiendo. Esto con la finalidad de develar la verdad oculta que el mismo acusado pueda estar manifestando inconscientemente.

La intención fue develar las formas más generales en que un engaño o intento de engaño pueda ser “detectado”, no obstante abordando en ello aspectos morales, pero principalmente tomando en cuenta los movimientos no verbales que se emitieron con mayor frecuencia al momento de mentir, que fue el foco de atención en esta investigación. Y como ya se mencionó, la finalidad es brindar apoyo empírico-teórico a las ciencias jurídicas en Guatemala por medio de esta investigación, utilizando entrevistas, videos para analizar cada respuesta verbal y no verbal basándose en los principios teóricos de varios autores estudiosos del lenguaje corporal pero dando énfasis en el trabajo de Paul Ekman<sup>1</sup> como principal respaldo científico de cómo detectar mentiras.

Las interrogantes a investigar fueron: ¿Los movimientos no verbales repetitivos en el engaño son culturalmente universales? ¿Cuáles son los movimientos no-verbales repetitivos en el guatemalteco al momento de mentir? ¿Cuándo se miente disminuyen o aumentan los ilustradores y manipulaciones? ¿Al momento de mentir la persona tiende a mover los ojos hacia la derecha, por ser nuestro lado creativo de los hemisferios?

Ésta investigación se caracterizó por ser el primer esfuerzo en la Escuela de Psicología, y podría decirse que también en Guatemala en adentrarse en el tema, replicando los experimentos del ya mencionado Paul Ekman para una mejor comprensión en nuestro ámbito cultural.

---

<sup>1</sup> Paul Ekman, Cómo detectar mentiras, Una guía para utilizar en el trabajo, la política y la pareja. Ediciones Paidós Ibérica, sello editorial de Espasa Libros S.L.U. Barcelona, España, Año 2005 Páginas 399

## 1.1.2. Marco Teórico

### 1.1.2.1 LENGUAJE CORPORAL

El lenguaje corporal es tan vasto y extenso como las arenas del mar, por ende también hay tantas definiciones para él; las divisiones realizadas casi siempre incluyen los mismos elementos: expresión facial, configuración física, aditamentos y adornos, posturas corporales, movimientos del tronco, gestos con las manos, comportamiento táctil, contacto corporal, proximidad física, comportamiento olfativo, orientación, dirección de la mirada, movimientos oculares, dilatación de las pupilas, aspectos paralingüísticos, etc. En esta investigación daremos más importancia al lenguaje no verbal.

### 1.1.2.2 EL INCONSCIENTE

¿Qué es el inconsciente?

Se designa al inconsciente como todo contenido mental que se encuentra fuera de la conciencia y que no se puede acceder a él fácilmente. En el inconsciente se encuentran los deseos, instintos y recuerdos que la persona reprime por resultarle inaceptables, algunas veces a causa de sus propias valoraciones morales; es la capa más profunda de la mente y se identifica en gran medida con el ello.

Sigmund Freud<sup>2</sup> concibió el inconsciente sólo como inconsciente individual, en el que se encuentran las vivencias reprimidas del sujeto individual, pero Carl Jung supuso, además del inconsciente individual, el inconsciente colectivo, en el que habría que situar las vivencias comunes a toda la humanidad o arquetipos y que se transmiten hereditariamente. En este estudio sobre las filtraciones del inconsciente manifestados mediante movimientos no verbales involuntarios que revelan intentos de engaño se

---

<sup>2</sup> <http://psicoanalisiscv.com/wp-content/uploads/2012/03/Introducci%C3%B3n-al-Psicoan%C3%A1lisis.-pdf.-Obras-Completas-S.-Freud.pdf>

tendrá énfasis en explicar el intento deliberado , de ocultar, falsear o manipular información por medio de movimientos no verbales, que el mismo emisor es inconsciente al momento de realizarlos cuando intenta mentir, Puede decirse que son filtraciones de sentimientos verdaderos en realidad, que pueden servir como una válvula de escape que permite a una persona expresarse, aunque sea muy brevemente, sus impulsos o sentimientos considerados inaceptables, mentir es una característica tan central de la vida que una mejor comprensión de ella resulta pertinente para casi todos los asuntos humanos, cabe mencionar que no todas las mentiras deben ser puestas a luz, dado que algunas son para conservar un equilibrio social en la relación con otras personas en la vida cotidiana.

### **1.1.2.3 COMPONENTES DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL:**

Según Ray Birdwhistell<sup>3</sup> en términos generales: “Se puede definir la comunicación no verbal como la comunicación mediante expresión o lenguaje corporal desprovisto de palabras”.

En términos más concretos se definirá como un conjunto de signos (movimientos, olores, expresiones del rostro.) mucho más complejos que el lenguaje humano y con mayor contenido en cuanto a lo que se expresa tanto voluntaria como involuntariamente, es decir, todo lo que hace referencia al "cómo se dice": gestos, expresiones faciales, movimientos corporales, el espacio que separa a una persona de otra. Comunicación a través de la forma en que se viste, en cómo se muestra alegría o tristeza, en cómo se siente, si se mira o no a la cara, si se habla despacio o deprisa, todo ello son signos que permiten a la persona que escucha hacerse una idea de quién se es y cómo es.

## **El Paralenguaje**

---

<sup>3</sup> Birdwhistell, Ray L. *“El lenguaje de la expresión corporal”*. Barcelona: Gustavo Gilli, 1979. Pág. 37

Es el conjunto de características de las cualidades no verbales de la voz, tales como las vocalizaciones; ciertos sonidos no lingüísticos, como la risa, el bostezo, el llanto, el gruñido; ciertas distorsiones e imperfecciones del habla, como pausas repentinas y repeticiones y, silencios momentáneos, que se utiliza consciente o inconscientemente para apoyar o contradecir los signos verbales, kinésia, proxémica, etc.

Las características de la voz humana pueden ser: timbre, intensidad o volumen, velocidad, tono, campo entonativo, duración silábica y ritmo. Al mismo tiempo se comentará que también estas características se encontrarán influenciadas por factores biológicos, psicológicos, fisiológicos, socioculturales y ocupacionales.

#### La Proxémica

Es el estudio de la forma en que las personas utilizan el espacio personal y social para comunicarse. Por espacio se entiende el aspecto físico del lugar o la distancia para hablar.

El antropólogo norteamericano Edwar T. Hall<sup>4</sup> fue uno de los pioneros en el estudio de las necesidades espaciales del hombre. Hall, apoyándose en el hecho que todos los animales tienen un territorio o espacio apropiado a su estructura específica y a su modo de vida observa que los hombres tienen igualmente un espacio apropiado, que en este caso se diversifica a causa de la variaciones de la organización cultural de cada sociedad. Por eso se distingue en todo hombre un espacio de la organización fija (el determinado por el modo social de satisfacer necesidades materiales, como comer, beber y dormir), un espacio de organización es el determinado por el agrupamiento de individuos, como ocurre en las salas de espera, en las terrazas de los

---

<sup>4</sup> HALL, E.T., "La dimensión oculta", Madrid IEAL, 1973. Pág. 177

cafés, etc.). Un espacio "informal" que comprende las distancias en que se vive inconscientemente con los demás:

**Distancia íntima:** Es un espacio menor que un metro (desde 15 cm a 50 cm), se define por la percepción del calor, del olor y de la respiración del cuerpo de otra persona (la distancia del acto sexual y de la lucha). Se dirá que es la más importante y es la que una persona cuida como de su propiedad. Sólo se permite la entrada a los que están emocionalmente muy cerca de la persona en cuestión: el amante, los padres, el cónyuge, los hijos, los amigos íntimos y los parientes. Hay una subzona que llega hasta unos 15 cm del cuerpo y a la que otra persona puede llegar sólo mediante el contacto físico: es la zona íntima privada.

**Distancia personal:** Es un espacio de 50 cm a 75 cm, que designa la distancia fija que separa a los individuos que no tienen contacto entre sí, especie de protección que un cuerpo crea inconscientemente para aislarse de los demás.

Se puede decir que es la distancia que separa a las personas en una reunión social, o en la oficina y en las fiestas.

**Distancia social:** Es un espacio de 1 a 2 metros y medio, que marca el límite del poder que ejercemos sobre los demás, es decir, el límite a partir del cual la otra persona no se siente afectada por nuestra presencia. Esta es la distancia que separa a los extraños: el técnico que llega a instalar el internet, el presentador en un evento, etc.

**Distancia pública:** Es un espacio que va más allá de los 2 metros y medio, y que se considera impersonal. Es la que está fuera del círculo en el que el individuo se encuentra directamente afectado. Esta distancia es bien conocida por los actores y los políticos. Estas cuatro distancias que constituyen el nivel cultural de la dimensión proxémica, "la dimensión oculta"

de cada sociedad, varían pues, según las modalidades culturales de cada sociedad: el contacto sexual, la esfera personal o privada, la distancia de los intercambios verbales y del respecto jerárquico son diferentes en cada país. En Guatemala tenemos distancias para cada relación interpersonal, con algunos será distante pero con otros será más cercano.

Hall cree que el ser humano no tiene solo un sentimiento arraigado, que proviene de los animales con respecto al suelo que necesita, sino una necesidad biológica y real.

#### **1.1.2.4 CATEGORÍAS DE CONDUCTA NO VERBAL**

Ekman<sup>5</sup> y Friesen distinguen cinco categorías, según el uso, origen y codificación. Se confiesan sucesores del trabajo pionero de David Efron y reconocen las contribuciones de G.F. Mahl.

##### **Emblemas**

Son los ademanes que tienen una traducción verbal directa, que consiste en una palabra o dos, o tal vez una frase. Son bien entendidos dentro de una cultura o grupo. Se suelen hacer conscientemente y con intención de comunicar un mensaje. Se adquieren por aprendizaje.

Los emblemas se utilizan, sobre todo, cuando el ruido, las circunstancias exteriores, la distancia, el acuerdo o el defecto físico impiden o dificultan excesivamente una relación verbal adecuada. Los emblemas también se emplean en la comunicación verbal. Según la investigación que Ekman y Friesen<sup>6</sup> realizaron en diferentes culturas, existen mínimas unidades

---

<sup>5</sup> Paul Ekman, *Cómo detectar mentiras, Una guía para utilizar en el trabajo, la política y la pareja*. Ediciones Paidós Ibérica, sello editorial de Espasa Libros S.L.U. Barcelona, España, Año 2005 Págs. 105 - 115

<sup>6</sup> Paul Ekman, *Cómo detectar mentiras, Una guía para utilizar en el trabajo, la política y la pareja*. Ediciones Paidós Ibérica, sello editorial de Espasa Libros S.L.U. Barcelona, España, Año 2005 Páginas 154

emblemáticas, frases emblemáticas, frases emblemáticas y sintaxis. Los emblemas casi siempre se ejecutan deliberadamente.

La persona que lo hace, sabe lo que hace: ha resuelto transmitir un mensaje. Pero hay excepciones. Del mismo modo que existen deslices verbales, existen deslices corporales, emblemas que autodelatan información que el individuo quiere ocultar.

Hay dos formas de determinar si un emblema es un desliz que revela información oculta, y no un mensaje deliberado. Una es que sólo se ejecuta un fragmento del emblema, no la acción completa. Por ejemplo, “el encogimiento de hombros” es un emblema que puede realizarse de varias maneras: levantando ambos hombros a la vez, o volcando hacia arriba las palmas de las manos, o con un gesto que consiste en levantar las cejas al mismo tiempo que se deja caer el párpado superior y se tuercen los labios en forma de U, con una combinación de todas estas acciones y, a veces, agregando una pequeña inclinación de la cabeza a un costado. Pero si el emblema no es deliberado sino una autodelación, sólo aparecerá uno de estos elementos, y en ocasiones ni siquiera completo: se alzará un solo hombro, apenas unos milímetros; o se llevará hacia arriba el labio inferior solamente, cubriendo un poco al labio superior; o las palmas de las manos girarán sobre sí misma mínimamente.

La segunda pista de que el emblema es un desliz y no una acción voluntaria es que se ejecuta fuera de la posición de presentación del individuo ante el otro.

### Ilustradores

Se les llama así porque ilustran o ejemplifican lo que se dice. Hay muchos modos de hacerlo: hacer énfasis en una palabra o una frase, como si la acentuara al enunciarla o si se la subrayara al escribirla. Habitualmente las

ilustraciones se realizan con las manos, aunque también participan, para dar énfasis, las cejas y los parpados superiores y todo el tronco o hasta el cuerpo entero puede aportar algo.

Efron<sup>7</sup> demostró que el estilo de las ilustraciones corporales es adquirido, no innato, personas que pertenecen a distintas culturas no sólo utilizan diferentes tipos de ilustraciones, sino poco. Y aun dentro de una misma cultura, los individuos difieren entre si, en lo tocante a la cantidad de ilustraciones que emplean típicamente.

Cuando se miente los deslices emblemáticos aumentarán mientras que las ilustraciones normalmente disminuirán. Tienden a ilustrar más de lo acostumbrado cuando se está furioso, horrorizado, muy agitado, angustiado o entusiasmado.

## Reguladores

Son actos que mantienen y gobiernan la plática y la escucha de los comunicantes. Al que habla que continúe, que repita, que se apure, que elabore, sea más interesante, o de al otro la oportunidad de hablar, etc. Al que escucha que preste atención especial, espere un minuto más, hable etc.

Se relacionan con la conversación en el sentido de que indican quién lleva el control de la conversación.

Parecen estar en la periferia de la conciencia. El sujeto puede realizarlos inconscientemente, pero puede recordarlos voluntariamente si se le pide.

Parece que son inconscientes también para el que escucha; sin embargo, se nota mucho su ausencia.

---

<sup>7</sup> Paul Ekman, Cómo detectar mentiras, Una guía para utilizar en el trabajo, la política y la pareja. Ediciones Paidós Ibérica, sello editorial de Espasa Libros S.L.U. Barcelona, España, Año 2005 Páginas 156

La frecuencia y tipo de las conductas reguladoras varían con el “rol”, ambiente y características demográficas de la persona.

Los reguladores concretos y su frecuencia están relacionados con la etnia, clase social y cultura. Su mal uso o mala interpretación constituyen los factores cruciales de los malentendidos entre los miembros de diferentes grupos. Se diferencian de los ilustradores en que estos se centran sobre aspectos momentáneos del discurso, mientras que los reguladores abarcan la síntesis de la plática o diálogo.

### Manipulaciones

Son todos aquellos movimientos en los que una parte del cuerpo manipula de algún otro modo a otra parte del cuerpo. Las manipulaciones pueden ser de muy corta duración o extenderse durante varios minutos. Las más breves parecen dotadas de algún propósito: ordenarse el cabello, sacarse un poco de cera de dentro de la oreja, rascarse algún lugar del cuerpo. Otras, en especial las que duran mucho, no parecen tener finalidad alguna: enrollar y desenrollar infinitamente un haz de cabellos, frotarse un dedo contra el otro, dar golpes rítmicos con el pie contra el piso en forma indefinida. La mano es la manipuladora típica; pero puede ser receptora de la manipulación, como cualquier otra zona del cuerpo. Las partes del cuerpo más susceptibles a manipulaciones son el pelo, las orejas, la nariz, la entrepierna. También pueden llevarse a cabo manipulaciones en una parte del rostro actuando contra otra (lengua contra mejilla, dientes que muerden levemente el labio) o una pierna contra otra pierna. Hay objetos que pueden formar parte del acto manipulador: lápices, llaveos, celular o cualquier cosa que se tenga en la mano. Cada persona tiene su manipulación favorita, como una máscara registrada. El hallazgo más general es que las manipulaciones aumentan cuando el sujeto se siente molesto, pero también

pueden indicar los dos estados opuestos, la incomodidad y la relajación. De ahí que las manipulaciones no son signos válidos del engaño.

### Adaptadores

Se trata de movimientos que fueron aprendidos primariamente como parte de esfuerzos para: satisfacer necesidades del yo, llevar a cabo acciones corporales, o manejar emociones, o desarrollar o mantener contactos interpersonales, o aprender actividades instrumentales. Con el paso del tiempo se han vuelto integrantes del repertorio de hábitos del individuo, Pueden producirse en la vida adulta, de forma abreviada, muy separados del contexto original en que fueron aprendidos.

Existen adaptadores del yo; los más fáciles de descifrar son los que tocan la cara. Tales adaptadores son una fuente de información, en parte porque la cara contiene órganos diferenciados y adónde vaya la mano o qué haga a un rasgo facial pueden proporcionar información. Pero, además, la cara simboliza el yo, es el espejo del alma. Cuando una persona toca su propia cara, la acción puede concebirse como lo que la persona se ha hecho, desea hacerse o va a hacerse. Actividades como rascarse o arañarse pueden ser formas de ataque a sí mismo; sostener la cara puede significar darse apoyo; frotarse puede ser una forma de tranquilizarse, la interpretación de estos adaptadores del yo es difícil y a menudo incierta. Los adaptadores dirigidos a otro o heteroadaptadores incluyen movimientos para dar o tomar de otra persona; movimientos relevantes para atacar o protegerse del ataque; movimientos necesarios para establecer afecto e intimidad o distanciamiento, etc. Este tipo de adaptadores suele implicar el empleo de las manos, y a veces es difícil distinguirlos de los ilustradores y realmente pueden ser completamente redundantes. En cuanto al nivel de conciencia, se ejecutan sin darse cuenta el individuo y sin intención de comunicar.

Un adaptador de objetos es un movimiento aprendido originariamente en la realización de alguna tarea instrumental: conducir un coche, fumar, manejar una herramienta, etc. Dicho movimiento será repetido, de nuevo sólo en parte, durante conversaciones si se provoca el componente emocional o actitudinal asociado con el adaptador. El adaptador de objetos se aprende estando la vida ya adelantada; se ejecutan conscientemente y algunas veces con intención de comunicar.

#### 1.1.2.5 ANÁLISIS GESTUAL

Allan Pease<sup>8</sup> hace una clasificación de la interpretación del lenguaje corporal que también servirá para discriminar cada movimiento no verbal y conocer su significado. Para un psicoanalista la postura de un paciente muchas veces constituye una clave de primer orden sobre la naturaleza de sus problemas.

La postura es la clave no verbal más fácil de descubrir, y observarla puede resultar muy entretenido, con mucha frecuencia, las personas imitan las actitudes corporales de los demás. Se denomina a este fenómeno posturas congruentes. Se cree que dos personas que comparten un mismo punto de vista, suelen compartir también una misma postura.

Se ha observado que las personas que no se conocen evitan cuidadosamente adoptar las mismas posiciones. La importancia de la imitación puede llegar a ser una de las lecciones más significativas que se puede aprender, pues es la forma en que las personas expresan que coinciden con otros o que les caen bien.

---

<sup>8</sup> Pease, Allan (1992). " *El lenguaje del cuerpo*", Bogotá: Editorial Planeta. Págs. 135-139

Allan Pease<sup>9</sup> menciona sobre el lenguaje del cuerpo:

El hombre que habitualmente zapatee con fuerza al caminar dará la impresión de ser un individuo decidido. Si camina ligero, le podrá parecer impaciente o agresivo, aunque si con el mismo impulso lo hace más lentamente, de manera más homogénea, le hará pensar que se trata de una persona paciente y perseverante. Otra lo hará con muy poco impulso, como si cruzando un trozo de césped tratara de no arruinarlo y le dará una idea de falta de seguridad.

El hecho de levantar las caderas exageradamente da impresión de confianza en sí mismo, esto representa el “cómo” del movimiento corporal, en contraste con el qué: no el acto de caminar sino la manera en que se hace; no el acto de estrechar la mano, sino la forma de hacerlo. La proporción entre gesto y postura es una forma de evaluar el grado de participación de un individuo en una situación dada. Un hombre que sacude enérgicamente los brazos no parecerá convincente si sus movimientos no se extienden al resto del cuerpo.

Lo que importa es la proporción existente entre los movimientos posturales y los gestuales, más que el mero número de movimientos posturales. Un hombre puede estar sentado muy quieto, escuchando, pero si al moverse lo hace con todo su cuerpo, parecerá estar prestando mucha atención; mucha más que si estuviera continuamente en movimiento, jugueteando tal vez constantemente con alguna parte de su cuerpo.

Las actitudes corporales reflejan las actitudes y orientaciones persistentes en el individuo. Una persona puede estar inmóvil o sentada hacia adelante de manera activa, o hundida en sí misma, y así sucesivamente. Estas posiciones o posturas, y sus variaciones o la falta de

---

<sup>9</sup> Pease, Allan (1992).” *El lenguaje del cuerpo*”, Bogotá: Editorial Planeta. Pág. 141

ellas, representan la forma en que uno se relaciona y orienta hacia los demás.

Hay algo muy importante que Pease<sup>10</sup> menciona y es que uno de los errores más graves que puede cometer un novato en el lenguaje del cuerpo es interpretar un gesto aislado de otros y de las circunstancias. Rascarse la cabeza, por ejemplo, puede significar muchas cosas: caspa, piojos, sudor, inseguridad, olvido o mentira, en función de los demás gestos que se hagan simultáneamente. Para que se llegue a conclusiones acertadas, se debe observar los gestos en su conjunto.

Como cualquier otro lenguaje, el del cuerpo tiene también palabras, frases y puntuación. Cada gesto es como una sola palabra y una palabra puede tener varios significados. Sólo cuando la palabra forma parte de una frase, puede saberse su significado correcto.

Los gestos se presentan en frases y siempre dicen la verdad sobre los sentimientos y actitudes de quien los hace. La persona perceptiva es la que lee bien las frases no verbales y las compara con las expresadas verbalmente.

Sobre la velocidad, Pease<sup>11</sup> afirma que la velocidad de algunos gestos y el modo en que resultan obvios para los demás, están relacionados con la edad de los individuos. Si una niña de cinco años dice una mentira a sus padres, se tapará inmediatamente la boca con una o las dos manos. El gesto indica a los padres que la niña mintió y ese gesto continúa usándose toda la vida, variando solamente su velocidad. Cuando la adolescente dice una mentira, también lleva la mano a la boca como la niña de cinco años, pero, en lugar de taparla bruscamente, sus dedos apenas rozan su boca. El gesto de taparse la boca se vuelve más refinado en la edad adulta. Cuando el adulto dice una mentira, el cerebro ordena a la mano que tape la boca para bloquear la salida

---

<sup>10</sup> Pease, Allan (1992).” *El lenguaje del cuerpo*”, Bogotá: Editorial Planeta. Pág. 143

<sup>11</sup> Pease, Allan (1992).” *El lenguaje del cuerpo*”, Bogotá: Editorial Planeta. Pág. 145

de las palabras falsas, como ocurría con la niña y la adolescente, pero en el último momento aparta la mano de la boca y el resultado es un gesto tocándose la nariz. Ese gesto no es más que la versión refinada, adulta, del gesto de taparse la boca que se usó en la niñez. Esto sirve de ejemplo para mostrar que cuando un individuo se hace mayor, muchos de sus gestos se vuelven más elaborados y menos obvios. Es más difícil interpretar los gestos de una persona de cincuenta años que los de un individuo mucho más joven. A continuación se verá el posible significado de cada movimiento no verbal.

### La palma de la mano

El gesto de exhibir las palmas de las manos se ha asociado siempre con la verdad, la honestidad, la lealtad y la deferencia. Muchos juramentos se efectúan colocando la palma de la mano sobre el corazón; la mano se levanta con la palma hacia afuera cuando alguien declara en un tribunal; ante los miembros del tribunal la Biblia se sostiene con la mano izquierda y se levanta la palma derecha.

En la vida cotidiana, la gente usa dos posiciones fundamentales de las palmas: una es la de las palmas hacia arriba en la posición del mendigo que pide dinero o comida, y la otra es la de las palmas hacia abajo como si se tratara de contener, de mantener algo. Cuando alguien desea ser franco y honesto, levanta una o ambas palmas hacia la otra persona y dice algo así como: "Voy a serle sincero".

Cuando alguien empieza a confiar en otro, le expondrá las palmas o partes de ellas, es un gesto inconsciente como casi todos los del lenguaje del cuerpo, un gesto que proporciona al que lo ve la sensación o el presentimiento de que están diciéndole la verdad.

Hay tres gestos principales de mando con las palmas: la palma hacia arriba (ya comentada), hacia abajo y la palma cerrada con un dedo apuntando en una dirección, La palma hacia arriba es un gesto no amenazador que denota sumisión.

Cuando alguien coloca la palma hacia abajo adquiere inmediatamente autoridad. La persona receptora siente que se le está dando una orden, La palma cerrada en un puño, con el dedo señalando la dirección, es el plano simbólico con el que se golpea al que le escucha para hacer que le obedezca.

#### Manos en ojiva o entrelazadas

La persona que recuesta los codos en la mesa con las manos hacia arriba entrelazadas tiene confianza, siente que es superior, o el que usa mínima gesticulación, con frecuencia hace este gesto, y con él expresa su actitud de seguridad. También es un gesto común entre los contadores, abogados, gerentes y otros profesionales. La ojiva hacia arriba se usa cuando la persona esta opinando, cuando es el que habla, hacia abajo se usa más cuando se está escuchando.

#### Tomarse las manos, los brazos y las muñecas

El caminar con la cabeza levantada, el mentón hacia delante y las manos tomadas detrás de la espalda son gestos comunes en los policías que recorren las calles, el director de la escuela, de los militares y de todas las personas que tengan autoridad, es un gesto de superioridad y seguridad. Pero no debe confundirse este gesto, con tomarse de la muñeca o del brazo, ya que estos últimos muestran frustración y el intento de auto controlarse.

#### Los gestos con el pulgar

En quiromancia, los pulgares señalan la fuerza del carácter y el ego. El uso de los pulgares en la expresión no verbal confirma lo anterior. Se usan para expresar dominio, superioridad e incluso agresión; los gestos con los pulgares son secundarios, forman parte de un grupo de gestos. Con frecuencia los pulgares salen de los bolsillos, a veces de los bolsillos posteriores, como para disimular la actitud dominante de la persona. Las

mujeres agresivas o dominantes usan también este gesto, otra posición conocida es la de los brazos cruzados con los pulgares hacia arriba, una señal doble pues los brazos indican una actitud defensiva o negativa, mientras que los pulgares representan una actitud de superioridad. La persona que usa este gesto doble suele gesticular con los pulgares y, cuando está parada, balancearse sobre los pies. El pulgar puede usarse también como un gesto de ridículo cuando señala a otra persona, de este modo resulta irritante a la mayoría de las mujeres, especialmente cuando el gesto lo hace un hombre. El gesto de agitar el pulgar es mucho menos habitual en las mujeres, aunque a veces señalan así a sus maridos o a las personas que no les agradan.

#### Las manos en la cara

Las posiciones de las manos en la cara son la base de los gestos humanos para engañar. En otras palabras, cuando se ve, se dice o se escucha una mentira, a menudo se intenta taparse los ojos, la boca o los oídos con las manos. Cuando alguien hace un gesto de llevarse las manos a la cara no siempre significa que está mintiendo, pero indica que esta persona puede estar engañando.

#### Tocarse la nariz

El gesto de tocarse la nariz es, esencialmente, una versión disimulada de tocarse la boca, puede consistir en varios roces suaves debajo de la nariz o puede ser un toque rápido y casi imperceptible.

Una explicación del origen del gesto de tocarse la nariz es que cuando la mente tiene el pensamiento negativo, el subconsciente ordena a la mano que tape la boca, pero, en el último instante, para que no sea un gesto tan obvio, la mano se retira de la boca y toca rápidamente la nariz.

### Frotarse el ojo

El gesto representa el intento del cerebro de bloquear la visión del engaño o de evitar tener que mirar a la cara de la persona a quien se le está mintiendo.

Lo mismo sucede con rascarse la oreja, es el intento del que escucha de “no oír lo malo”, de bloquear las palabras del que miente, la versión adulta del gesto de los niños de taparse los oídos con las dos manos para no oír una reprimenda.

### Rascarse el cuello

En este caso el índice de la mano derecha rasca debajo del lóbulo de la oreja o rasca el costado del cuello. Las observaciones de este gesto revelan algo interesante: la persona se rasca unas cinco veces, es raro que lo haga más o menos veces, el gesto indica duda, incertidumbre, y es característico de la persona que dice: “No sé si estoy de acuerdo”, muy notorio cuando el lenguaje verbal contradice el gesto; por ejemplo, cuando la persona dice: “Entiendo cómo se siente”.

Algunas personas cuando dicen una mentira y sospechan que se los ha descubierto realizan el gesto de tirar del cuello de la camisa. Cuando descubra esto puede preguntarle a la persona que repita o explique nuevamente lo que ha dicho.

### Los dedos en la boca

El gesto de la persona que se pone los dedos en la boca cuando se siente presionada es el intento inconsciente de la persona de volver a la seguridad del recién nacido que succiona el pecho materno. Un niño reemplaza el pecho de la madre por el pulgar, y el adulto no sólo se pone los dedos en la boca sino que inserta en ella cosas como cigarrillos, lapiceros, etc.

Si bien casi todos los gestos hechos con las manos en la cara expresan mentira o desilusión, meterse los dedos en la boca es una manifestación de la necesidad de seguridad.

Cuando una persona se pone en la boca un cualquier objeto cuando se le pide que tome una decisión, estos gestos indican que no está seguro sobre la decisión a adoptar y que va a ser necesario darle más seguridad porque el objeto que tiene en la boca le hace ganar tiempo.

#### Los gestos de frotarse o palmarse la cabeza

La versión exagerada de tirar del cuello de la camisa es frotarse la nuca con la palma de la mano. La persona que hace ese gesto cuando miente, por lo general evita la mirada directa y mira hacia abajo. Ese gesto expresa también enojo o frustración. Si al señalarle un error a alguien esa persona reconoce el olvido cometido y se golpea la frente, es que no se ha sentido intimidada por su observación. Si, de lo contrario, se da la palmada en la nuca, refleja que usted es para él un dolor de nuca por haberle señalado el error. Los que habitualmente se frotan la nuca tienen tendencia a ser negativos y a criticar, mientras que los que suelen frotarse la frente para no verbalizar un error son personas más abiertas y con las que se trabaja más fácilmente.

#### Los gestos con los brazos cruzados

Escondarse detrás de una barrera es una respuesta humana normal que se aprende a edad temprana para protegerse. Al cruzar uno o los dos brazos sobre el pecho se forma una barrera que, es el intento de dejar fuera de nosotros la amenaza pendiente o las circunstancias indeseables. Cuando una persona tiene una actitud defensiva, negativa o nerviosa, cruza los brazos y muestra así que se siente amenazada.

## Expresión facial

Los signos faciales juegan un papel clave en la comunicación.

Estas expresiones son, también, los indicios más precisos del estado emocional de una persona. Así se interpreta la alegría, la tristeza, el miedo, la rabia, la sorpresa, el asco o el afecto, por la simple observación de los movimientos de la cara del interlocutor. Probablemente, el punto más importante de la comunicación facial se encuentra en los ojos, el focus más expresivo de la cara. El contacto ocular es una señal clave en la comunicación con los demás, así, la longitud de la mirada, es decir, la duración del contacto ininterrumpido entre los ojos, sugiere una unión de mensajes. La comunicación ocular es, quizás, la más sutil de las formas de expresión corporal.

## Las señales con los ojos

En las mismas condiciones de luminosidad las pupilas se dilatan o se contraen según la actitud de la persona. Cuando alguien se entusiasma las pupilas se dilatan hasta tener cuatro veces el tamaño normal. Pero cuando alguien está de mal humor, enojado o tiene una actitud negativa, las pupilas se contraen. Los ojos se usan mucho en la conquista amorosa. Aristóteles Onasis usaba anteojos negros para sus tratos comerciales a fin que sus ojos no revelaran sus pensamientos.

Cuando una persona es deshonesta o trata de ocultar algo su mirada enfrenta a la nuestra menos de la tercera parte del tiempo. Ahora, cuando alguien sostiene la mirada más de las dos terceras partes del tiempo o encuentra al interlocutor atractivo o siente hostilidad y está enviando un mensaje no verbal de desafío. Para que se entable una buena relación con otra persona se la debe mirar el 60 o 70% del tiempo, así la persona comenzara a sentir simpatía por el otro.

### Cruce de piernas

Las piernas cruzadas, como los brazos cruzados, indican la posible existencia de una actitud negativa o defensiva. En un principio, el propósito de cruzar los brazos sobre el pecho era defender el corazón y la región superior del cuerpo. Cruzar las piernas es el intento de defender la zona genital. El cruce de brazos señala una actitud más negativa que cruzar las piernas, y resulta más evidente. Se tiene que tener cuidado cuando se interpretan los gestos de cruzar las piernas de una mujer, pues a muchas les han enseñado que “así se sientan las mujeres”. Hay dos maneras fundamentales de cruzar las piernas estando sentado: el cruce estándar y el cruce en que las piernas dibujan un 4. Este cruce de piernas en cuatro indica que existe una actitud de competencia o discusión.

### Cruce de tobillos

Tanto el cruzarse de brazos como de piernas señala la existencia de una actitud negativa o defensiva, y el cruce de tobillos indica lo mismo. La versión masculina del cruce de tobillos se combina a menudo con los puños apoyados sobre las rodillas o con las manos cogiendo con fuerza los brazos del sillón. La versión femenina es apenas distinta: se mantienen las rodillas juntas; los pies pueden estar hacia un costado, y las manos descansan una al lado de la otra o una sobre la otra, apoyadas en los muslos. En una entrevista de venta cuando el entrevistado cruza los tobillos está «mordiéndose los labios» mentalmente. El gesto señala el disimulo de una actitud o emoción negativa: nerviosismo o temor.

### Las posiciones fundamentales de la cabeza

Hay tres posiciones básicas de la cabeza. La cabeza hacia arriba es la que adopta la persona que tiene actitud neutral respecto a lo que está escuchando. Cuando la cabeza se inclina hacia un costado significa una

demostración de interés. Cuando la cabeza esta inclinada hacia abajo señala que la actitud es negativa y hasta opuesta.

#### Las dos manos detrás de la cabeza

Este gesto es típico de los contadores, abogados gerentes de ventas o personas en general que sienten confianza en sí mismas, o son dominantes, o se sienten superiores en algún aspecto. Como si para adentro dijeran “tal vez algún día llegues a ser tan inteligente como yo”. Esto irrita a mucha gente.

#### Gestos de agresión

Con las manos en las caderas se busca parecer más grandes cuando se está peleando. El saco abierto y echado hacia atrás señala una actitud de agresión directa, ya que el individuo expone el corazón y la garganta en un despliegue no verbal de valor. El gesto característico de las manos en las caderas, y los pulgares enganchados en el cinturón, y no estando ubicados enfrentados sino ubicados cada uno en ángulo con el otro, señalan estar evaluándose inconscientemente, la conversación puede ser cordial, pero mientras no saquen las manos de las caderas el ambiente no será relajado.

### **1.1.2.6 MENTIRAS, Y SUS MANIFESTACIONES**

#### ¿Qué es mentira?

Cuando se define una mentira no sólo se tiene que tener en cuenta al mentiroso sino también a su destinatario. Existe mentira cuando el destinatario de ella no ha pedido ser engañado, y cuando el que la dice no le ha dado ninguna notificación previa de su intención de mentir. No podría llamar mentiroso a los actores de cine o teatro; sus espectadores han

aceptado ser engañados por un tiempo. En su definición Ekman<sup>12</sup> define mentira o engaño como: el propósito deliberado de engañar a otra persona, sin notificarla previamente de dicho propósito ni haber sido requerida explícitamente a ponerlo en práctica por el destinatario. La mentira puede o no estar justificada en opinión del que la dice o de la comunidad a la que pertenece. El mentiroso puede ser una buena o una mala persona. Pero lo importante es que la persona que miente está en condiciones de elegir entre mentir y decir la verdad, y conoce la diferencia.<sup>13</sup>

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. Hay excepciones: casos en que el ocultamiento no es mentira, porque hubo una notificación previa o se logró el permiso del destinatario para que lo engañasen. Si una pareja de esposos concuerdan en practicar un "matrimonio abierto" en que cada uno le ocultará sus amoríos al otro a menos que sea interrogado directamente, no sería una mentira que alguno de ellos callase su encuentro con un amante.

Cuando un mentiroso está en condiciones de mentir, por lo general preferirá ocultar y no falsear. En primer lugar, suele ser más fácil: la gente se siente más cómoda moralmente ocultando que falseando. Hay mentiras que de entrada obligan al falseamiento, y para las cuales el ocultamiento no bastará. Un paciente que quiere ser dado de alta para luego suicidarse,

---

<sup>12</sup> Los mentirosos patológicos, que saben que están faltando a la verdad pero no pueden controlar su conducta, no cumplen con los requisitos. Tampoco aquellos que son víctimas de autoengaño. Ekman, Paul "Cómo detectar mentiras" Ediciones Paidós Ibérica, sello editorial de Espasa Barcelona España. Pág. 26

deberá ocultar su angustia y sus planes de suicidio, sino también simular sentirse mejor y pasar el fin de semana con su familia.

También se apela al falseamiento, por más que la mentira no lo requiera en forma directa, cuando el mentiroso quiere encubrir las pruebas de lo que oculta. Este uso del falseamiento para enmascarar lo ocultado es particularmente necesario cuando lo que se deben ocultar son emociones. Hay “mentiritas blancas” las cuales son dichas por las personas para un beneficio propio “sin dañar a nadie” según se cree. Llamaremos mentiras blancas en este trabajo de investigación a aquellas mentiras que se dicen para no lastimar a alguien que hace preguntas como: ¿Me veo bien? ¿Salió bien la presentación? ¿Te gustó el regalo?

#### Tipos de mentirosos

El mentiroso socialmente normal, miente no todo el tiempo y no es considerado por los que le rodean como “mentiroso”. En cambio el mentiroso compulsivo sufre de mitomanía esto ocurre cuando un sujeto siente un impulso por mentir que no puede controlar. Todo surge por un profundo deseo de construir una mejor imagen de ellos para los demás satisfaciendo así su necesidad de aceptación ajena y también por la necesidad de crear una imagen soportable para sí mismos. Esta conducta patológica hace que el sujeto en algún punto termine creyendo sus propias mentiras, viviendo en un mundo de fantasías.

La conducta del mentiroso compulsivo tiene su raíz en los vínculos más primarios; es decir, aquellos que lo han formado como sujeto. En la niñez se forma su personalidad según la educación y el contexto en el que se vive. Está en constante asimetría con los adultos, por lo que se vale de mentiras inocentes para intentar igualarse.

### 1.1.2.7 ¿CÓMO DETECTAR EL ENGAÑO? A PARTIR DE:

#### Palabras

En su libro *Psicopatología de la vida cotidiana*, Sigmund Freud<sup>14</sup> denomina "desliz verbal" al acto fallido de expresar aquello que no se quería decir. Freud mostró que los actos fallidos de la vida diaria, como los deslizos verbales, el olvido de nombres propios conocidos, los errores en la lectura o en la escritura- no eran accidentales sino que eran sucesos plenos de significado, que revelaban conflictos psicológicos internos. Un acto fallido de este tipo expresa "aquello que no se quería decir; se vuelve un medio de traicionarse a sí mismo". No cualquier desliz puede ser una mentira, se debe ser cauteloso. El contexto en que el desliz se produce puede ayudarlo a analizar si esconde o no un engaño. Asimismo, debe evitar el error de considerar veraz a alguien por el solo hecho de que no comete ningún desliz verbal. Hasta la fecha ningún estudio ha determinado por qué sólo ciertas mentiras, y otras no, se traicionan con deslizos.

#### Voz

La voz es todo lo que incluye el habla aparte de las palabras mismas. Los indicios vocales más comunes de un engaño son las pausas demasiado largas o frecuentes. La inseguridad al empezar a hablar, cuando se debe responder a una pregunta, puede suscitar sospechas, así como otras pausas pequeñas durante el discurso si son frecuentes. Otras pistas las dan ciertos errores que no llegan a formar palabras, como algunas interjecciones ("¡Ah!", "¡oooh!", "esteee..."), repeticiones ("Yo, yo, yo quiero decir en realidad que.") Y palabras incompletas ("En rea-realidad me gusta"). Estos errores y pausas que denotan engaño pueden deberse a dos razones vinculadas entre sí. Quizás el mentiroso no ha elaborado su plan de antemano; si no suponía que iba a tener que mentir, o si lo suponía pero una determinada pregunta lo

---

<sup>14</sup> Sigmund Freud, "Psicopatología de la vida cotidiana", 1901 obras completas. Pág. 133

sorprenden de repente, puede incurrir en tales vacilaciones o errores vocales. Sin embargo, éstos pueden producirse incluso cuando hay un plan previo bien elaborado. Un gran miedo a ser detectado puede complicar los errores de por sí cometidos por el mentiroso que no se ha preparado bien. Una mujer que escuchándose advierte lo mal que suena lo que dice tendrá mucho temor de que la descubran, lo cual no hará sino agrandar sus errores vocales y exagerar sus pausas. También el sonido de la voz puede dejar traslucir el engaño.

En general se cree que el sonido de la voz revela la emoción que en ese momento siente quien la emite, pero los científicos que han investigado este tema no están tan seguros. Si bien han descubierto varias maneras de distinguir las voces "agradables" de las "desagradables", todavía no saben si el sonido difiere para cada una de las principales emociones desagradables: rabia, temor, angustia, disgusto profundo, desprecio. Con el tiempo se averiguarán dichas diferencias. El signo vocal de la emoción que está más documentado es el tono de la voz. El tono se eleva cuando las personas están bajo una emoción fuerte. Probablemente esto sea más válido cuando dicha perturbación es un sentimiento de ira o de temor, ya que algunos datos, aunque no definitivos, muestran que el tono baja con la tristeza o el pesar. Otros signos de la emoción, no tan bien demostrados pero sí prometedores, son la mayor velocidad y volumen de la voz cuando se siente ira o temor, y la menor velocidad y volumen cuando se siente tristeza. Los cambios en la voz producidos por una emoción son difíciles de ocultar. Si lo que quiere disimularse es una emoción sentida en el momento mismo en que se miente, hay muchas probabilidades de que el mentiroso se autodelate.

Si el objetivo era ocultar la ira o el temor, su voz sonará más aguda y fuerte, y el ritmo de su habla se incrementará; una pauta opuesta de cambios en la voz podría delatar sentimientos de tristeza que quieren esconderse. El sonido de la voz puede traslucir asimismo mentiras que no se han dicho, para

ocultar una emoción que estaba en juego. El miedo a ser descubierto producirá sonidos semejantes a los del temor; el sentimiento de culpa por engañar alterará la voz en el mismo sentido que la tristeza, aunque esto sólo es una conjetura; no se sabe con certeza si la satisfacción por embaucar puede identificarse y medirse en la voz.

## Cuerpo

Por lo general, los mentirosos no controlan, ni pueden esconder todas sus conductas; probablemente no lograrían hacerlo aunque quisiesen. Ejemplos de acciones que se llamarán emblemas para distinguirlos de todos los restantes ademanes a los que recurren las personas. Los emblemas tienen un significado preciso, conocido por todos dentro de un grupo cultural determinado. En Estados Unidos, todos saben que adelantar el dedo mayor con los demás dedos plegados equivale a una forma grosera de decirle a otro "¡Anda, que te zurrar!" y que encogerse de hombros equivale a decir "No lo sé" o "Nada puedo hacer" o "¿Qué importa?". En su mayor parte, los demás ademanes y gestos no poseen una definición igualmente precisa y su significado es más indefinido. No dicen mucho si no están acompañados de palabras. Los emblemas, en cambio, pueden ser empleados en lugar de las palabras, o cuando no pueden utilizarse éstas. Hay unos sesenta emblemas en uso actualmente en Estados Unidos (por supuesto, los vocabularios de emblemas difieren para cada país, y a menudo dentro de un país, para sus distintas regiones). Como ejemplo de otros emblemas bien conocidos se cita el vaivén vertical de la cabeza para decir que sí o su vaivén horizontal para decir que no; su inclinación, a veces acompañada por un giro de la mano, para decirle a alguien que se acerque hasta donde uno está o lo acompañe; la agitación de la mano en alto para decir adiós; la mano puesta detrás de la oreja para significar que no se escucha; el pulgar levantado con el rostro asía arriba y abajo de que si se escucha.

## Microexpresiones

El rostro puede mostrar muchos y muy diferentes indicios del engaño: microexpresiones, expresiones abortadas, autodelación de los músculos faciales fidedignos, parpadeo, dilatación de las pupilas, lagrimeo, rubor, empaldecimiento, asimetría, errores en la secuencia temporal o la sincronización, y sonrisas falsas.

Algunos de estos indicios delatan una información oculta; otros proporcionan pistas que indican que algo se está ocultando, aunque no nos dicen qué; y otros marcan que una expresión es falsa.

Estos signos faciales del engaño, al igual que los que suministran las palabras, la voz y el resto del cuerpo, varían en cuanto a la exactitud de la información transmitida. Algunos revelan con precisión cuál es la emoción que está experimentando el sujeto, por más que intente ocultarla; otros sólo dicen que la emoción ocultada es positiva o negativa, pero no cuál es exactamente; hay otros, en fin, más vagos aun, ya que sólo dicen que el mentiroso siente alguna emoción, sin que sepamos si es positiva o negativa. Pero quizá con esto baste. Saber que una persona siente una emoción, sea cual fuere, puede indicarnos que miente, si la situación es tal que, salvo que estuviera mintiendo, esa persona no tendría por qué sentir emoción alguna. En otras ocasiones, no se traicionará la mentira si no se dispone de información más acabada sobre la emoción que efectivamente se está ocultando. Todo depende de cuál sea la mentira, de la estrategia adoptada por el sospechoso, de la situación, y de las demás explicaciones alternativas, que fuera de la mentira pueden justificar que una cierta emoción no se manifieste abiertamente.

Para el cazador de mentiras es importante recordar cuáles son los indicios que revelan información específica y cuáles información de carácter más general.

### 1.1.2.8 EMOCIONES Y EL SISTEMA NERVIOSO AUTÓNOMO

Hasta ahora se han examinado las acciones corporales producidas por los músculos esqueléticos. También el sistema nervioso autónomo (SNA), o gran simpático, que regula las funciones vegetativas, da lugar a cambios notorios en el cuerpo cuando hay una activación emocional: en el ritmo respiratorio, en la frecuencia con que se traga saliva, en el sudor. (Los cambios producidos por el SNA que se registran en el rostro como el rubor, el empalidecimiento y la dilatación de las pupilas. Estas alteraciones se caracterizan por producirse involuntariamente cuando hay alguna emoción, son difíciles de inhibir y, por esto mismo, muy confiables como indicios del engaño. El detector eléctrico de mentiras o polígrafo mide estas alteraciones derivadas del SNA, pero muchas de ellas son visibles y no exigen el uso de ningún aparato especial. Si un mentiroso tiene miedo, rabia, culpa o vergüenza, o si se siente particularmente excitado o angustiado, se incrementará su ritmo respiratorio, se alzarán su caja torácica, tragará saliva con frecuencia y podrá verse u olerse su sudor. Durante décadas los psicólogos no han logrado ponerse de acuerdo sobre si a cada emoción le corresponde un conjunto bien definido de estos cambios corporales.

La mayoría piensa que no: creen que sea cual fuere la emoción suscitada, el sujeto respirará más rápido, sudará y tragará saliva. Sostienen que los cambios en el funcionamiento del SNA marcan la intensidad de una emoción pero no dice cuál es. Esta opinión contradice la experiencia de casi todos. Por ejemplo, las personas sienten sensaciones corporales distintas cuando están con miedo o cuando están con rabia. Según numerosos psicólogos, esto se debe a que interpretan en forma diferente el mismo conjunto de sensaciones corporales si tienen miedo o si tienen rabia, y no prueba que en sí misma varíe la actividad del SNA en uno u otro caso.

### **1.1.2.9 TEORÍA DEL APRENDIZAJE POR OBSERVACIÓN Y SU RELACIÓN CON LAS MENTIRAS Y ENGAÑOS.**

#### **Aprendizaje Social:**

También conocido como aprendizaje observacional, imitación, modelado o aprendizaje cognitivo social, este aprendizaje está basado en una situación social en la que al menos participan dos personas: el modelo, que realiza una conducta determinada y el sujeto que realiza la observación de dicha conducta; esta observación determina el aprendizaje, el que aprende lo hace por imitación de la conducta que recibe el refuerzo.

Albert Bandura, consideró que la teoría del conductismo con énfasis sobre los métodos experimentales la cual se focaliza sobre las variables que pueden observarse, medirse y manipular y que rechaza todo aquello que sea subjetivo, interno y no disponible, era un poco simple para el fenómeno que observaba (agresión adolescente) por lo que decide añadir un poco más a la formula.

Sugirió que el ambiente causa el comportamiento, pero que el comportamiento causa el ambiente también, esto lo definió con el nombre de determinismo reciproco. El mundo y el comportamiento de una persona se causan mutuamente; a partir de esto empezó a considerar a la personalidad como una interacción entre tres cosas: El ambiente, el comportamiento y los procesos psicológicos de la persona.

Estos procesos consisten en la habilidad que se tiene para que e guarde imágenes en la mente y lenguaje, todo esto es de especial relevancia, tanto para que se analice los efectos de los medios, como instrumentos observados, productores de imágenes ambientales, así como también conocer los mecanismos de modelado social a partir de los medios.

Bandura estudia el aprendizaje a través de la observación y del autocontrol y da una importancia relevante al papel que juegan los medios y observa el ejemplo de aquellos que tienen un carácter agresivo en el que aumenta la propensión a la agresividad e incluso conducen a que las personalidades violentas den la ficción audiovisual y puedan aparecer como modelos de referencia, efectos que se acentúan en etapas de observación cognitiva social, de allí Bandura acepta que los humanos adquieren destrezas y conductas de modo operante e instrumental rechazando así que nuestro aprendizaje se realicen según el modelo conductista; pone de relieve como la observación y la imitación intervienen en factores cognitivos que ayuden al sujeto a decidir si lo observado se imita o no, también mediante un modelo social significativo se adquiere una conducta empleado solamente el aprendizaje instrumental.

Los estudios del Muñeco Bobo; los hizo a partir de una película realizada en la que una persona le pegaba al muñeco, gritando ¡“estúpidoooooo”!. Le pegaba, se sentaba encima de él, le daba con un martillo y demás acciones gritando varias frases agresivas; Bandura enseñó la película a un grupo de niños de guardería que como se podrá suponer saltaron de alegría al verla, posterior a esto se les dejó jugar; en el salón de juegos, por supuesto, había varios observadores con bolígrafos y carpetas, un muñeco bobo nuevo y algunos pequeños martillos; se observó al grupo de niños golpeando al muñeco bobo, le pegaban gritando ¡“estúpidoooooo!”!, se sentaron sobre él, le pegaron con martillos y demás, es decir, imitaron a la persona de la película: esto podría parecer un experimento con poco de aportación en principio, pero consideremos un momento: los niños cambiaron su comportamiento sin que hubiese inicialmente un refuerzo dirigido a explotar dicho comportamiento.

Bandura llamo a este fenómeno de aprendizaje por la observación o modelado, y por eso esta teoría se conoce como la teoría social del

aprendizaje. El comportamiento depende del ambiente así como de los factores personales como: motivación, atención, retención y producción motora. Bandura menciona los siguientes elementos del aprendizaje observacional:

#### Atención.

Si se aprende algo, se necesita prestar atención. Igualmente ocurre si alguien está distraído por un estímulo competitivo. Alguna de las cosas que influye sobre la atención tiene que ver con las propiedades del modelo. Si el modelo es colorido y dramático, por ejemplo, se le presta más atención. Este tipo de variables encaminó a Bandura hacia el examen de la televisión y sus efectos sobre los niños.

#### Retención.

Se tiene que ser capaz de retener o recordar aquello a lo que se le ha prestado atención, se guarda lo que se ha visto hacer al modelo en forma de imágenes mentales o descripciones verbales. Una vez “archivados”, se puede hacer resurgir la imagen o descripción de manera que se pueda reproducir con el propio comportamiento.

#### Reproducción.

Se tiene que traducir las imágenes o descripciones al comportamiento actual. Por tanto, lo primero de lo que se debe ser capaz es de reproducir el comportamiento.

#### Motivación.

Con todo esto, todavía no se hace nada a menos que se esté motivado a imitar; es decir, a menos que se tenga buenas razones para hacerlo. Bandura menciona los siguientes motivos: Refuerzo pasado, como el conductismo tradicional o clásico. Refuerzos prometidos, que se pueda

imaginar. Refuerzo vicario, la posibilidad de percibir y recuperar el modelo como reforzador. El aprendizaje observacional en la enseñanza tiene cinco posibles resultados: Enseñar nuevas conductas y actitudes, promover la conducta actual (previamente aprendida), Modificar inhibiciones (Fortalecer/ Debilitar), Dirigir la atención, y despertar emociones.

Estos estudios sobre el aprendizaje observacional el cual ha demostrado que los seres humanos adquieren conductas nuevas sin refuerzo obvios y hasta cuando carecen de oportunidad para aplicar el conocimiento, el único requisito para el aprendizaje puede ser que la persona observe directamente a otro individuo, o modelo que le lleve a determinada conducta.

El aprendizaje vicario u observacional consiste en aprender observando a otros, de acuerdo con Bandura los efectos de los procesos vicarios pueden ser tan amplios y significativos como los efectos del aprendizaje directo, estos procesos simbólicos pueden generar la adquisición de respuestas nuevas.

## **1.2 Delimitación**

El trabajo de investigación se llevó a cabo en el año 2013 con 40 estudiantes universitarios entre las edades de 18 a 35 años, del Centro Metropolitano Universitario CUM de la Universidad de San Carlos de Guatemala, en el salón 314 de audiovisuales. El Centro Universitario Metropolitano –CUM- es una dependencia de la Universidad de San Carlos de Guatemala, conformada por Unidades de carácter académico-administrativo; posee su propia estructura organizativa y los recursos necesarios para el cumplimiento de las funciones de docencia, investigación, extensión y servicio.

## CAPÍTULO II

### 1. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

#### 2.1 TÉCNICA DE MUESTREO

**2.1.2 La técnica de muestreo:** muestreo mixto, fue probalístico y no probalístico, no todos los elementos de la población tuvieron la misma probabilidad de ser seleccionados en la muestra (por conveniencia), Las características de la población objeto de estudio con que se trabajó fueron 40 estudiantes de las edades de 18 a 35 años de edad de los semestres primero al décimo de la Escuela de Ciencias Psicológicas. No tomando en cuenta que al final había estudiantes de mayor edad que fueron parte de nuestra investigación.

#### 2.1.3 Técnica de recolección de datos

**Observación:** En este caso se observó cada movimiento en el sujeto de estudio en el momento de mentir y se anotó en una lista de cotejo cada observación obtenida de cada pregunta hecha al sujeto. Con ésta técnica se evaluaron los indicadores de indicio de mentira, que fueron los siguientes: ver a los ojos fijamente, ver al lado izquierdo, hacia arriba, ver al lado derecho hacia arriba, presencia de Ilustradores, sudoración excesiva, mover extremidades repetidamente, frotarse la nariz con mucha frecuencia, taparse la boca con la mano, frotarse el cuello con la mano, quedarse en silencio durante un largo tiempo, y movimiento de cejas no acorde a lo que dice, con el fin de resolver las interrogantes del proyecto de investigación.

#### 2.2 INSTRUMENTOS

**Entrevista abierta:** con el fin de obtener testimonios orales, en este caso se entrevistó para evaluar la mentira en cada pregunta y registrarlas en grabaciones de video.

**Lista de cotejo:** con este instrumento se llevó control de cada indicador de indicio de mentira de cada pregunta hecha al sujeto. Los indicadores tomados en cuenta para este estudio fueron: ver a los ojos fijamente, ver al lado izquierdo, hacia arriba, ver al lado derecho hacia arriba, presencia de Ilustradores, sudoración excesiva, mover extremidades repetidamente, frotarse la nariz con mucha frecuencia, taparse la boca con la mano, frotarse el cuello con la mano, quedarse en silencio durante un largo tiempo, y movimiento de cejas no acorde a lo que dice,

**Grabaciones de audio y video:** Con éste recurso se evaluaron detenidamente en cámara lenta las microexpresiones y cada movimiento corporal del entrevistado, para identificar los movimientos que definen una mentira.

**Procedimiento estadístico:** luego de recolectar los datos a través de la observación de los videos, se realizó el análisis de los mismos llenando las listas de cotejo que fue nuestro instrumento principal para cuantificar los indicadores generales propuestos. Algunos indicadores se repetían más de una vez en un mismo entrevistado, por lo tanto se graficó por indicadores. Lo cual dio como resultado general que: 19 personas vieron a los ojos fijamente mientras eran entrevistados, 12 personas vieron hacia el lado izquierdo durante la entrevista, 38 vieron hacia el lado derecho, 3 presentaron ilustradores, 1 persona presentó sudoración excesiva, 34 personas movían extremidades repetidamente; manos, pies o piernas, en 15 personas se frotaron la nariz, 9 personas se tocaron la boca como tapándola inconscientemente, 18 personas se frotaron el cuello, 14 se quedaron el silencio por un momento antes de responder a alguna pregunta, 23 presentaron movimiento de cejas al responder, 36 sonrieron al mentir; risa nerviosa, para ocultar la emoción que les causaba el mentir y micro risa. 32 personas presentaron manipuladores; del cabello, cuello, objetos que tenían en las manos, labios, cejas, 6 personas deglutieron, o tragaron saliva antes de responder a alguna pregunta, 4 personas estaban rígidas durante la entrevista. Por último se interpretaron los resultados para cada interrogante planteada.

## ***CAPÍTULO III***

### **3. PRESENTACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

#### **3.1 Características del lugar y de la población**

##### **3.1.1 Características del lugar**

El Centro Universitario Metropolitano –CUM- es una dependencia de la Universidad de San Carlos de Guatemala, conformada por Unidades de carácter académico-administrativo; posee su propia estructura organizativa y los recursos necesarios para el cumplimiento de las funciones de docencia, investigación, extensión y servicio.

El Centro Universitario Metropolitano está integrado de la manera siguiente: Facultad de Ciencias Médicas, Escuela de Ciencias Psicológicas, consejo de administración, control de seguridad, mantenimiento y suministros de los edificios. El Centro Universitario Metropolitano tiene como propósito apoyar las políticas de descentralización y desconcentración de la educación superior en la Universidad de San Carlos de Guatemala, mediante la dotación de espacio físico, mobiliario adecuado y equipo de tecnología moderna para ser utilizados eficientemente en la docencia, investigación, extensión y servicio. Se encuentra ubicado en Edificio “A” cuenta con sala de profesores, aula de audiovisuales, auditorium, aulas con ambiente agradable, Centro Universitario Metropolitano – CUM- con dirección 9ª. Ave. 9-45 zona 11 Guatemala. Teléfono 24187530

##### **3.1.2 Características de la población**

La población de estudiantes con la que trabajamos estaba comprendida por mujeres y hombres entre las edades de 18 a 55 años de edad haciendo un total de 40 personas, estudiantes de la Universidad de San Carlos de Guatemala de la Escuela de Ciencias Psicológicas, 15 de primer semestre y 25 de 5to año. 25 de sexo femenino y 15 participantes de sexo masculino.

### 3.2 Presentación de Resultados

¿Cuáles son los movimientos no-verbales repetitivos en el guatemalteco al momento de mentir?

Gráfica 1



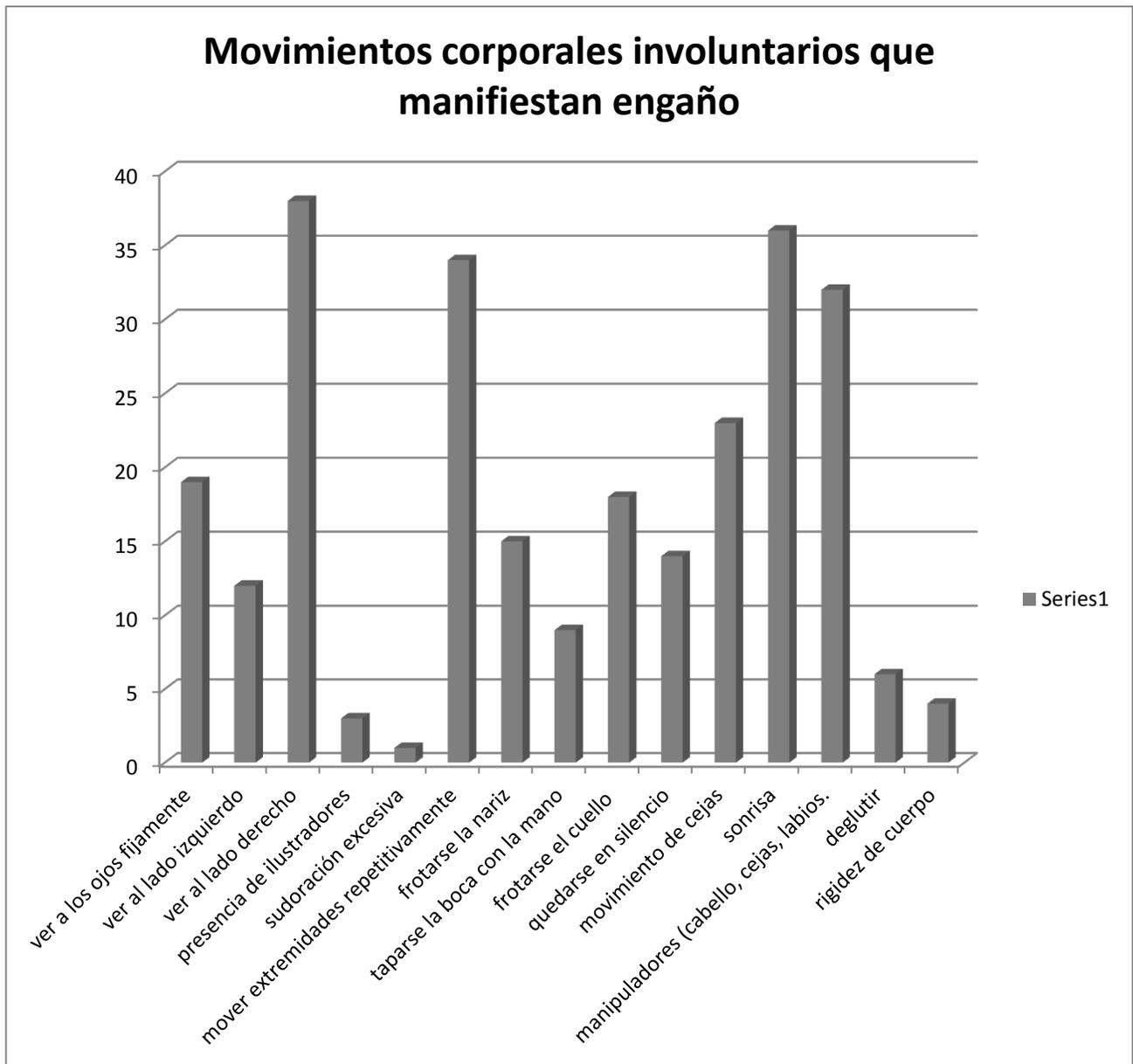
*Datos obtenidos del análisis de los movimientos no verbales del guatemalteco al momento de mentir. A los estudiantes de primer semestre y quinto año de la Escuela de Ciencias Psicológicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala.*

En nuestra investigación los estudiantes presentaron los siguientes movimientos corporales:

19 personas vieron a los ojos fijamente mientras eran entrevistados, 12 personas vieron hacia el lado izquierdo durante la entrevista, 38 vieron hacia el lado derecho, 3 presentaron ilustradores, 1 persona presentó sudoración excesiva, 34 personas movían extremidades repetidamente; manos, pies o piernas, en 15 personas se frotaron la nariz, 9 personas se tocaron la boca como tapándola inconscientemente, 18 personas se frotaron el cuello, 14 se quedaron el silencio por un momento antes de responder a alguna pregunta, 23 presentaron movimiento de cejas al responder, 36 sonrieron al mentir; risa nerviosa, para ocultar la emoción que les causaba el mentir y micro risa. 32 personas presentaron manipuladores; del cabello, cuello, objetos que tenían en las manos, labios, cejas, 6 personas deglutieron, o tragaron saliva antes de responder a alguna pregunta, 4 personas estaban rígidas durante la entrevista. Los movimientos corporales repetitivos en el guatemalteco fueron: ver al lado derecho, movimientos de extremidades, sonrisa y manipulaciones. Marcados en rojo en la gráfica.

¿Cuándo se miente disminuyen o aumentan los ilustradores y manipulaciones?

**Gráfica 2**



*Datos obtenidos del análisis de los movimientos no verbales del guatemalteco al momento de mentir. A los estudiantes de primer semestre y quinto año de la Escuela de Ciencias Psicológicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala.*

En ésta investigación las personas disminuyeron los ilustradores porque el cuerpo no está diseñado para mentir y en lugar de ilustradores se manifiestan las manipulaciones por el nerviosismo o el temor a ser descubiertos en la mentira.

A los ilustradores se les llama así porque ilustran o ejemplifican lo que se dice. Hay muchos modos de hacerlo: hacer énfasis en una palabra o una frase, como si la acentuara al enunciarla como si se la subrayara al escribirla. Habitualmente las ilustraciones se realizan con las manos, aunque también participan, para dar énfasis, las cejas y los parpados superiores y todo el tronco o hasta el cuerpo entero puede aportar algo. Por eso al momento de mentir el cuerpo mismo no se cree lo que está diciendo y por eso no lo confirma.

Las manipulaciones son todos aquellos movimientos en los que una parte del cuerpo manipula de algún otro modo a otra parte del cuerpo, pueden ser de muy corta duración o extenderse durante varios minutos. Las más breves parecen dotadas de algún propósito: ordenarse el cabello, sacarse un poco de cera de dentro de la oreja, rascarse algún lugar del cuerpo. Otras, en especial las que duran mucho, no parecen tener finalidad alguna: enrollar y desenrollar infinitamente un haz de cabellos, frotarse un dedo contra el otro, dar golpes rítmicos con el pie contra el piso en forma indefinida. La mano es la manipuladora típica; pero puede ser receptora de la manipulación, como cualquier otra zona del cuerpo. Las partes del cuerpo más susceptibles a manipulaciones son el pelo, las orejas, la nariz, la entrepierna.

¿Al momento de mentir la persona tiende a mover los ojos hacia la derecha, por ser nuestro lado creativo de los hemisferios?

**Gráfica 3**

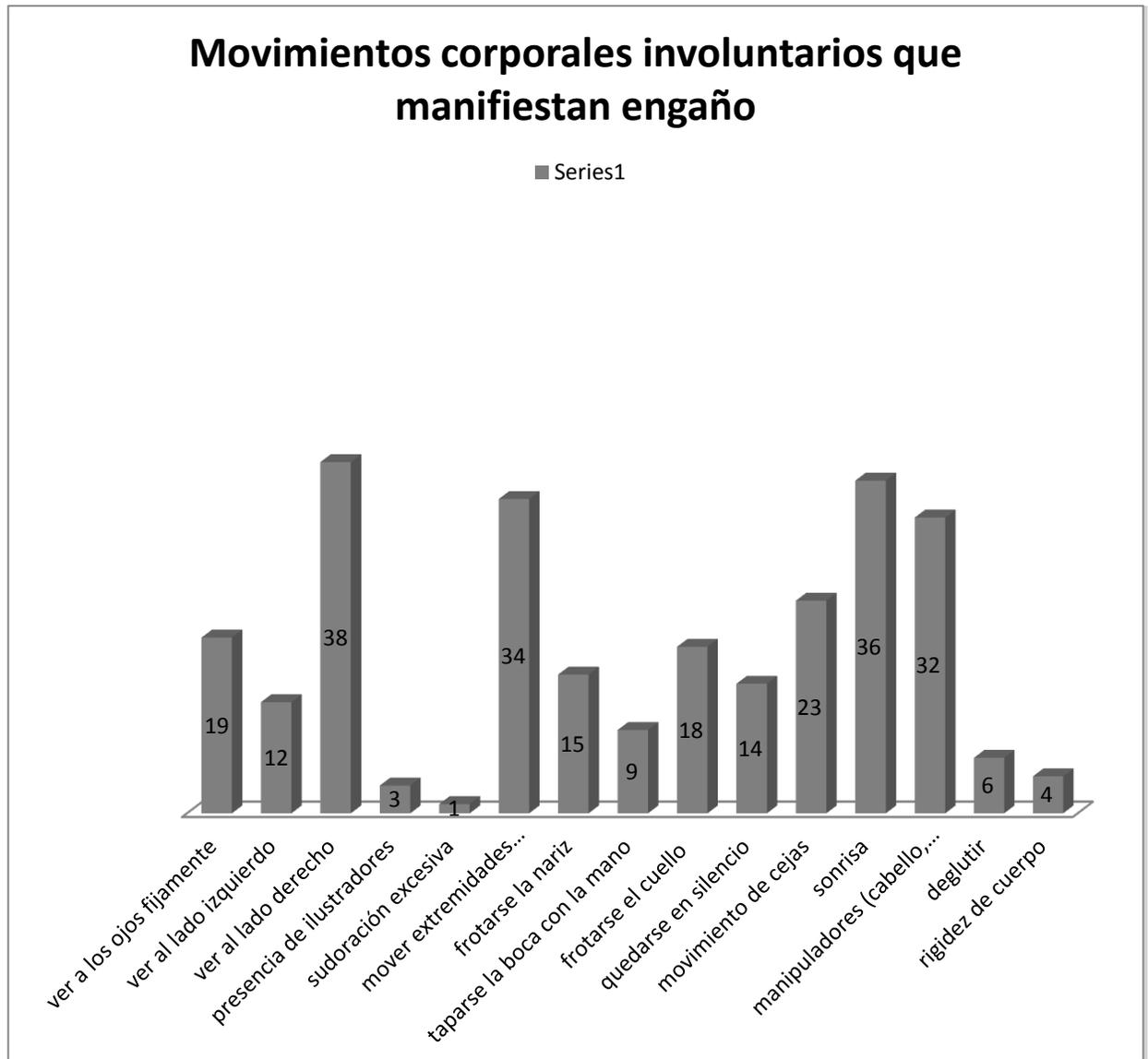


*Datos obtenidos del análisis de los movimientos no verbales del guatemalteco al momento de mentir. A los estudiantes de primer semestre y quinto año de la Escuela de Ciencias Psicológicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala.*

Al momento de mentir 12 personas desviaron la mirada hacia el lado izquierdo y 38 hacia el lado derecho. Las personas al mentir, ya sea que estén inventando la mentira en el momento, desvían la mirada hacia el lado derecho porque es nuestro hemisferio creativo y porque existe en el ser humano emociones básicas o evolutivas, bien definidas que pueden ser identificables por la expresión facial y la activación cerebral. Si las personas recuerdan la mentira que elaboraron con anterioridad ven hacia el lado izquierdo. Estos movimientos ofrecen la posibilidad de indagar como se altera el funcionamiento normal de los sistemas emocionales básicos que sostienen las conductas de sobrevivencia y convivencia entre los seres humanos. Al pedirle a una persona que trate de mentir, el inconsciente trabaja para manifestar la verdad. En páginas anteriores se muestra como el ser humano no está diseñado para mentir, por eso son las manifestaciones de nuestro cuerpo dándonos las señales para detectar en un individuo si miente o no. Entre más preguntas se elaboran más serán las manifestaciones de la mentira.

¿Los movimientos no verbales repetitivos en el engaño son culturalmente universales?

**Gráfica 4**



*Datos obtenidos del análisis de los movimientos no verbales del guatemalteco al momento de mentir. A los estudiantes de primer semestre y quinto año de la Escuela de Ciencias Psicológicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala.*

Los movimientos corporales en Guatemala según los resultados de Paul Eckman y los nuestros muestran que culturalmente el ser humano y las reacciones de su cuerpo al momento de mentir ya sea americano, europeo o latinoamericano no difieren enormemente en su comunicación no verbal. El indicador más común en el guatemalteco según nuestros resultados diferente a otras culturas es la RISA. La risa como recurso para enmascarar cualquier otra emoción que se desea ocultar, en el guatemalteco se presentó muy evidente. Es también evidente y muy pronunciado en el lenguaje corporal el movimiento repetitivo de pies, piernas o manos, comunicando así su nerviosismo, desesperación o incomodidad.

La mayor parte de personas entrevistadas desvió la mirada hacia el lado derecho, movían las extremidades repetitivamente, ya sean las piernas o las manos, se sonreían nerviosamente o tenían sonrisas espontáneas para ocultar la emoción que sentían al mentir, también se presentó la presencia de manipuladores ya sea cabello, cejas, labios o algún objeto que tuvieran en la mano.

Por otro lado los ilustradores disminuyen al mentir porque como ya se mencionó anteriormente, el cuerpo no está diseñado para mentir y en su lugar se manifiestan las manipulaciones por el nerviosismo o el temor a ser descubiertos en la mentira.

También, las personas al mentir, si están inventando la mentira en el momento, desvían la mirada hacia el lado derecho porque es nuestro hemisferio creativo. Si las personas, recuerdan la mentira que elaboraron con anterioridad ven hacia el lado izquierdo.

## **ANÁLISIS GENERAL**

No hay ningún signo del engaño en sí, ningún ademán o gesto, expresión facial o torsión muscular que en y por sí mismo signifique que la persona está mintiendo. Sólo hay indicios de que su preparación para mentir ha sido deficiente, así como indicios de que ciertas emociones no se corresponden con el curso general de lo que dice, prácticamente revelamos inconscientemente con el cuerpo lo que no decimos con las palabras.

Los movimientos no verbales en el engaño culturalmente no son todos universales, nos dimos cuenta que en nuestra sociedad existen varios movimientos no verbales que están vinculados al entorno de cada persona. Pero generalmente si presentan un patrón de indicadores. El indicador común en el guatemalteco es la risa. La vista desviada hacia la derecha y las manipulaciones.

Los movimientos no-verbales repetitivos en el guatemalteco al momento de mentir los movimientos no-verbales repetitivos en el guatemalteco fueron: ver al lado derecho, mover extremidades repetitivamente, la sonrisa y los manipuladores de cabello, cejas, labios, o algún objeto que tuvieran en las manos. Estos cuatro indicadores predominaron de quince que se estudiaron en la presente investigación.

Cuando se miente generalmente disminuyen los ilustradores, porque el cuerpo mismo no se cree lo que se está diciendo y por eso no lo confirma, no está diseñado para mentir y en lugar de ilustradores se manifiestan las manipulaciones por el nerviosismo o el temor a ser descubiertos en la mentira.

La mayoría de personas generalmente desvían la mirada hacia el lado derecho de su cuerpo, si es que la mentira está siendo elaborada en ese momento, ya que el lado derecho es nuestro lado creativo de nuestro cerebro.

Algunos indicadores estudiados en la investigación fueron: los emblemas son ademanes que tienen una traducción verbal directa, que consiste en una palabra o dos, o tal vez una frase. Son bien entendidos dentro de una cultura o grupo. Se suelen hacer conscientemente y con intención de comunicar un mensaje. Se adquieren por aprendizaje. Los ilustradores se llama así porque ilustran o ejemplifican lo que se dice. Hay muchos modos de hacerlo: hacer énfasis en una palabra o una frase, como si la acentuara al enunciarla como si se la subrayara al escribirla. Habitualmente las ilustraciones se realizan con las manos, aunque también participan, para dar énfasis, las cejas y los parpados superiores y todo el tronco o hasta el cuerpo entero puede aportar algo. Por eso al momento de mentir el cuerpo mismo no se cree lo que está diciendo y por eso no lo confirma con el cuerpo. Las manipulaciones son todos aquellos movimientos en los que una parte del cuerpo manipula de algún otro modo a otra parte del cuerpo, pueden ser de muy corta duración o extenderse durante varios minutos. Las más breves parecen dotadas de algún propósito: ordenarse el cabello, sacarse un poco de cera de dentro de la oreja, rascarse algún lugar del cuerpo. Otras, en especial las que duran mucho, no parecen tener finalidad alguna: enrollar y desenrollar infinitamente un haz de cabellos, frotarse un dedo contra el otro, dar golpes rítmicos con el pie contra el piso en forma indefinida. La mano es la manipuladora típica; pero puede ser receptora de la manipulación, como cualquier otra zona del cuerpo. Las partes del cuerpo más susceptibles a manipulaciones son el pelo, las orejas, la nariz, la entrepierna.

También pueden llevarse a cabo manipulaciones en una parte del rostro actuando contra otra (lengua contra mejilla, dientes que muerden levemente el labio) o una pierna contra otra pierna. Hay objetos que pueden formar parte del acto manipulador: lápices, llaveos, celular o cualquier cosa que se tenga en la mano. Cada persona tiene su manipulación favorita, como una máscara registrada. El hallazgo más general es que las manipulaciones aumentan cuando el sujeto se siente molesto, pero también pueden indicar los dos estados opuestos, la incomodidad y la relajación. De ahí que las manipulaciones no son signos válidos del engaño en todas las personas.

Cada persona es diferente al mentir, pero los movimientos no-verbales repetitivos en el guatemalteco al momento de mentir en este estudio fueron: ver al lado derecho, mover extremidades repetitivamente, la sonrisa y los manipuladores de cabello, cejas, labios, o algún objeto que tuvieran en las manos. Estos cuatro indicadores predominaron de quince que se estudiaron en los estudiantes de Psicología de la Escuela de Ciencias Psicológicas.

## CAPÍTULO IV

### 4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 4.1. CONCLUSIONES

Los movimientos no verbales en el engaño culturalmente son infinitas como el número de personas que existen, pero generalmente la mayoría de personas presentaron un patrón de indicios. El indicador común en el guatemalteco es la risa. La vista desviada hacia la derecha y las manipulaciones, según nuestra investigación.

- Los movimientos no-verbales repetitivos en el guatemalteco al momento de mentir fueron: ver al lado derecho, mover extremidades repetitivamente, la sonrisa y los manipuladores de cabello, cejas, labios, o algún objeto que tuvieran en las manos. Estos cuatro indicadores predominaron de quince que se tomaron como los más representativos.
- Al momento de mentir observamos que generalmente disminuyen los ilustradores, porque el cuerpo mismo no se cree lo que se está diciendo y por eso no lo confirma, no está diseñado para mentir y en lugar de ilustradores se manifiestan las manipulaciones por el nerviosismo o el temor a ser descubiertos en la mentira.

- La mayoría de personas generalmente desvían la mirada hacia el lado derecho de su cuerpo, si es que la mentira está siendo elaborada en ese momento, ya que el lado derecho es nuestro lado creativo de nuestro cerebro. Por lo tanto si se desvía la mirada hacia la derecha al momento de mentir.

#### 4.2. RECOMENDACIONES:

- Se recomienda al psicólogo o al cazador de mentiras, al momento de evaluar y analizar si su interlocutor está mintiendo o no, deben hacer preguntas primero sobre datos del mismo. Como: cuál es su nombre, cuáles son sus pasatiempos o colores favoritos. Y luego pasar a las preguntas importantes donde evaluaremos indicios de engaño. Para saber cómo reacciona primero su cuerpo al decir verdades y luego al decir mentiras si las presentara.
- También es importante tomar en cuenta que los resultados obtenidos no se deben generalizar ni ser tan rígidos en cuanto al análisis del sujeto evaluado. Los resultados presentados son indicios generales, pero cada persona es distinta al momento de mentir.
- Es imprescindible saber que no todas las mentiras deben ser desenmascaradas, para mantener el equilibrio social y el bien común en círculos sociales. Por ejemplo: cuando alguna mujer le pregunta a su amiga: ¿Cómo me veo? La respuesta de su amiga aunque no sea verdad puede ser: ¡Te ves bien! a ese tipo de mentiras nos referimos en ésta recomendación.
- Es imprescindible para el profesional actualizarse día con día en cuanto a los avances en su rama o estudio. Para el psicólogo recomendamos adentrarse más en el estudio del lenguaje corporal y su relación con el inconsciente y el engaño.

## BIBLIOGRAFÍA

Birdwhistell, Ray L. El lenguaje de la expresión corporal. Barcelona: Gustavo Gilli, año 1979 Páginas 298.

Birkenbihl, Vera, Las señales del cuerpo Y lo que significan, Bilbao, Mempa, año 1983 Páginas 100.

CAMILLO, B: El lenguaje secreto del rostro. Ed.: Vechi. Barcelona, año 1997 páginas 128.

David J.Lieberman, PH.D., ¡Que no le vuelvan a decir mentiras!, Editorial Normal S.A. Nueva York, U.S.A., Año 1999 Páginas 188.

HALL, E.T., La dimensión oculta, Madrid IEAL, año 1973 páginas 255.

José María Martínez Selva, La Psicología de la mentira, Editorial Paidós Ibérica, SA., Barcelona España, Año 2005 Páginas 203.

Mario Tamayo y Tamayo, Metodología de la investigación científica. Bogotá, 4ª Edición: Editorial Limusa, año 2005. Páginas 440.

Paul Ekman, Cómo detectar mentiras, Una guía para utilizar en el trabajo, la política y la pareja. Ediciones Paidós Ibérica, sello editorial de Espasa Libros S.L.U. Barcelona, España, Año 2005 Páginas 399.

Paul Ekman, Wallace V. Friesen, Unmasking de face: A Guide to Recognizing Emotions from Facial, ediciones Malor Books, los Altos CA, año 2003 páginas 212

Pease, Allan y Barbara. El lenguaje del cuerpo, Bogotá: Editorial AMAT año 2006 páginas 408.

Paul Ekman,. Facial expression of emotion: New findings, new questions. Psychological Science, April 1993 • American Psychologist Vol. 48, No. 4, 384-392

Paul Ekman , Emotions revealed : recognizing faces and feelings to improve communication and emotional life , New York año 2003 páginas 285

# ANEXOS

### **CONSENTIMIENTO INFORMADO**

El propósito de ésta ficha es proveer a los participantes de esta investigación, una clara explicación de la naturaleza de la misma, así como su rol en ella como participantes.

El presente proyecto es conducido por los estudiantes de 5to. Año de la licenciatura en Psicología: Jimmy Jarol Barrios y Evelyn Melina Girón Sagastume de la Universidad de San Carlos de Guatemala. El objetivo ésta investigación es identificar los movimientos no verbales que permiten detectar un engaño por medio de observaciones e instrumentos de medición visual.

Si usted accede a participar en este estudio se le pedirá ser parte de un experimento, que tardará aproximadamente 45 minutos de su tiempo, donde no se dañará su integridad física, se grabará de modo que el investigador pueda analizar después las expresiones que usted haya realizado durante el experimento.

La participación de éste estudio es estrictamente voluntaria, la información que se recolecte será para beneficio de los estudiantes y profesionales, con fines de aprendizaje y científico.

Si tiene alguna duda sobre ésta investigación puede hacer preguntas en cualquier momento durante su participación en ella.

Gracias por acceder a ser parte de ésta investigación.

---

Acepto participar voluntariamente en ésta investigación, conducida por Jimmy Jarol Barrios y Evelyn Melina Girón Sagastume. He sido informado (a) que el objetivo de éste estudio es: identificar los movimientos no verbales que permiten detectar un engaño por medio de observaciones e instrumentos de medición visual.

Las instrucciones fueron que sería parte de un experimento sobre los movimientos no verbales que permiten detectar un engaño o mentira, que durará aproximadamente 45 minutos.

Reconozco que la participación que yo brinde en este experimento será para beneficio de los estudiantes y profesionales, con fines de aprendizaje y científicos.

Nombre del participante: \_\_\_\_\_

Firma del participante: \_\_\_\_\_



Anexo 1

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
 ESCUELA DE CIENCIAS PSICOLÓGICAS  
 LICENCIATURA EN PSICOLOGÍA GENERAL  
 PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

**No. de Entrevista:** \_\_\_\_\_

**FICHA DE DATOS**

**INSTRUCCIONES GENERALES:** Responda en la línea que se indica la respuesta a cada una de las interrogantes.

**Fecha de la entrevista:** \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

**Lugar de la entrevista:** \_\_\_\_\_

**Género:** M \_\_ F\_\_

**Estado civil:** \_\_\_\_\_

**Fecha de nacimiento:** \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

**Lugar de nacimiento:** \_\_\_\_\_

**Idioma materno:** \_\_\_\_\_

**Profesión/Oficio:** \_\_\_\_\_

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
ESCUELA DE CIENCIAS PSICOLÓGICAS  
LICENCIATURA EN PSICOLOGÍA GENERAL  
PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

**LISTA DE COTEJO  
En experimento 1 y 2  
(Para el investigador)**

**MOVIMIENTOS CORPORALES INVOLUNTARIOS QUE MANIFIESTAN  
ENGAÑO**

**Al momento de responder a las interrogantes el entrevistado realizó los siguientes movimientos:**

- ver a los ojos fijamente.
- Ver al lado izquierdo hacia arriba
- Ver al lado derecho hacia arriba
- Presencia de Ilustradores
- sudoración excesiva
- Mover extremidades repetidamente (ansiedad)
- Frotarse la nariz con mucha frecuencia
- Taparse la boca con la mano
- Frotarse el cuello con la mano
- Quedarse en silencio durante un tiempo
- Movimiento de cejas no acorde a lo que dice

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
ESCUELA DE CIENCIAS PSICOLÓGICAS  
LICENCIATURA EN PSICOLOGÍA GENERAL  
PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

**ENTREVISTA**

**(Oral Para el entrevistado)**

*Previo a la entrevista el entrevistado ha sido notificado que debe mentir sobre la película que vio al responder las preguntas y no debe ser detectado en su mentira.*

1. ¿Qué clasificación de película acaba de ver usted?
2. ¿La película que vio era agradable o desagradable?
3. ¿Le gustaría ver la película de nuevo?
4. ¿Qué parte de la película le gustó más?
5. ¿Cuál es la trama de la película?
6. ¿Quién era el actor o personaje principal?
7. ¿La película que vio es apta para todo público?
8. ¿Si podría modificar la película qué otro final le daría?
9. ¿Qué emociones le produjo la película?
10. ¿Qué reacciones físicas le produjo la película?