



CREDIBILITY ASSESSMENT INTELLIGENCE

INTERVENCION HUMANA EN POLIGRAFIA, UNA APROXIMACIÓN CIENTÍFICA

PRESENTA: MTRO. ERIK MORALES GARCÍA

MAESTRÍA EN INTELIGENCIA PARA LA SEGURIDAD NACIONAL
(CNI-EISN).

MAESTRÍA EN INVESTIGACIÓN PSICOANALÍTICA (AMPIEP-ISF).

ESPECIALIDAD EN POLIGRAFÍA (CISEN).

LIC. EN PSICOLOGÍA (UNAM).



www.caievaluacion.com.mx

CONGRESO INTERNACIONAL AIPP-OCTUBRE 2025

INTERVENCIÓN HUMANA EN POLIGRAFÍA, UNA APROXIMACIÓN CIENTÍFICA.



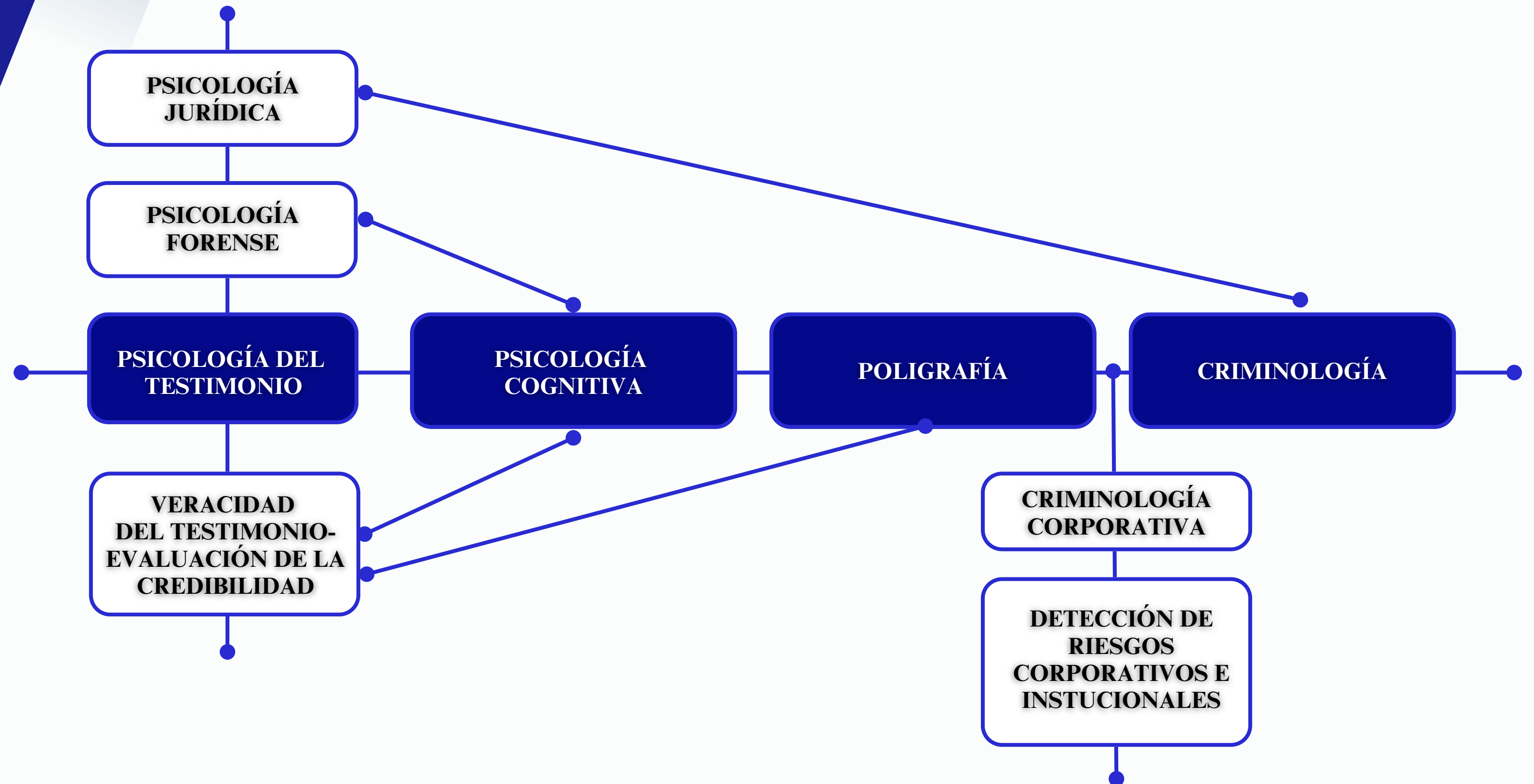
PSICOLOGÍA



CREDIBILIDAD DEL TESTIMONIO Y PSICOLOGÍA FORENSE



CREDIBILIDAD DEL TESTIMONIO Y PSICOLOGÍA FORENSE



PSICOLOGÍA JURÍDICA



PSICOLOGÍA DEL TESTIMONIO

1. EXACTITUD

Factores que influyen en la exactitud de las declaraciones y las identificaciones de los testigos presenciales.

- PERCEPCIÓN
- ATENCIÓN
- MEMORIA

Discriminación del origen de la información.

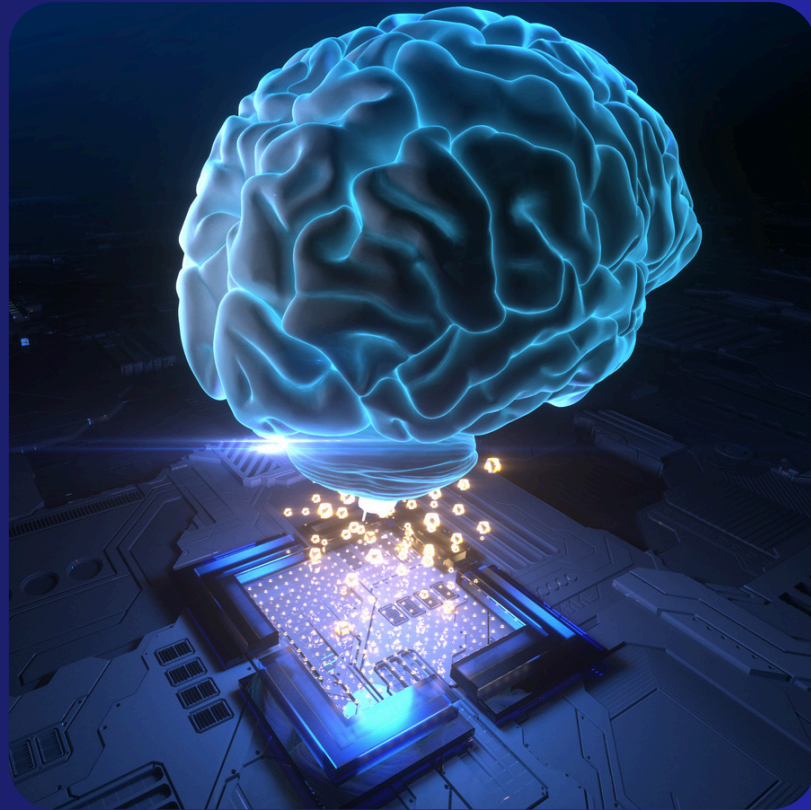
- Psicología Cognitiva, Psicología Social y Psicología Clínica.
- Aproximaciones al estudio de la mentira desde la Neurociencia, la Psicofisiología, y la Psicología del Lenguaje y la Comunicación.

2. CREDIBILIDAD

- CAMBIOS FISIOLÓGICOS ASOCIADOS A LA MENTIRA
- MOVIMIENTOS Y EXPRESIONES FACIALES A NIVEL NO VERBAL
- EL ANÁLISIS DEL CONTENIDO DENTRO DE UN DISCURSO



ENTREVISTADOR ACTIVO*




CREDIBILIDAD DEL TESTIMONIO Y PSICOLOGÍA FORENSE

DISEÑO DE MODALIDADES ACTIVAS DE ENTREVISTA ORIENTADAS A GENERAR Y/O MAXIMIZAR DIFERENCIAS CONDUCTUALES ENTRE PERSONAS SINCERAS Y MENTIROsas

- ✓ Se basa en la idea de que, si las diferencias conductuales entre verdades y mentiras son inexistentes o nimias, hay que hacer algo para generarlas o incrementarlas.
- ✓ Para que éstas se manifiesten ***el entrevistador debe adoptar un rol activo, manejando estratégicamente la interacción.****
- ✓ Hay que partir de modelos teóricos sólidos y coherentes, que pueden fundamentarse en la ***Psicología Cognitiva.***
- ✓ Hay evidencias de que mentir requiere más esfuerzo mental que decir la verdad, lo que ha propiciado el desarrollo de:

- A. Modelos cognitivos de la producción de mentiras**
- B. Estrategias activas de entrevista de base cognitiva.**



MENTIR REALMENTE REQUIERE
UN MAYOR ESFUERZO MENTAL
QUE DECIR LA VERDAD

INTERVENCIÓN HUMANA EN POLIGRAFÍA, UNA APROXIMACIÓN CIENTÍFICA.

Inhibir la respuesta
automática-la verdad.

Inventar verdad
alternativa-inventar
una historia falsa.

Que la narración no contradiga
evidencias y
conocimientos (destinatario).

Evitar comportaros
de manera sospechosa: atender
a las reacciones del interlocutor
y ajustar conducta.

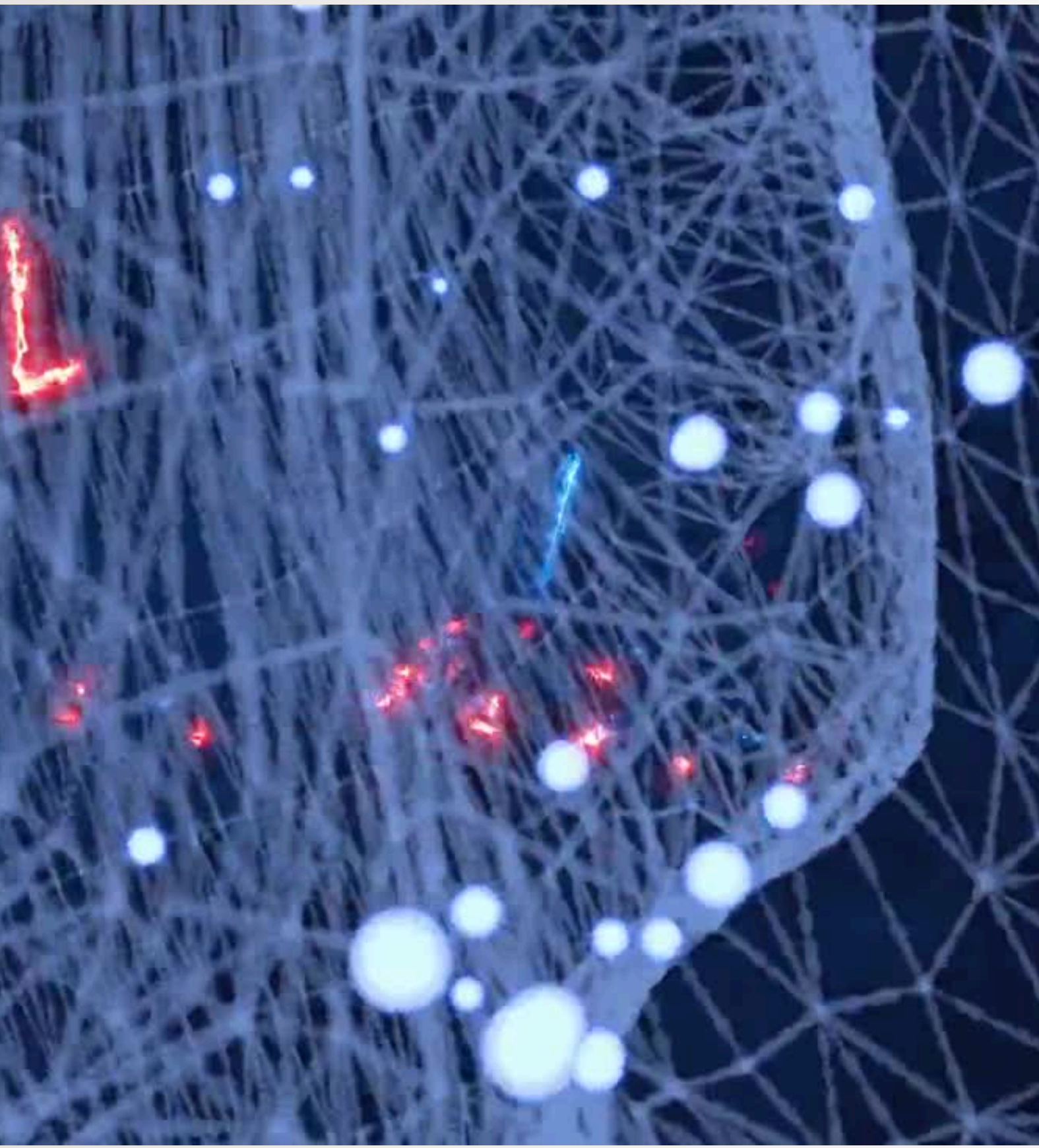
Memorizar los detalles
de la historia que estamos
inventando: futuro y
contradicción.

La persona sincera también
puede implicarse
en alguna de estas tareas

Ej. le interesa sonar verosímil y
que no pongan
su sinceridad en duda

No las hará con tanta
intensidad
como el mentiroso.

CARGA COGNITIVA Y ENTREVISTA



CARGA COGNITIVA EN ENTREVISTA

Carga Cognitiva Inducida (Vrij et al., 2008; Vrij, Leal, Mann y Fisher, 2012).

Este enfoque indica que mentir es cognitivamente más complejo que decir la verdad. Propone que si hacemos algo para aumentar de manera artificial la carga cognitiva del entrevistado (carga cognitiva inducida-ejemplo orden inverso de los hechos), si el entrevistado está mintiendo, lo que se espera es que esta carga cognitiva inducida se suma a la carga cognitiva derivada de la propia actividad de mentir. Lo anterior, concuerda con el papel activo del entrevistador, ya que hace más para magnificar las diferencias conductuales entre sinceros y mentirosos.



EVALUACIÓN COGNITIVA DE LA CREDIBILIDAD

La evaluación cognitiva de la credibilidad implica 3 elementos:

01

Imponer carga cognitiva.

02

Hacer preguntas inesperadas.

03

Tratar de que los entrevistados digan más.

*Pérez-Campos E. Et al. (2024)

INTERVENCIÓN HUMANA EN POLIGRAFÍA, UNA APROXIMACIÓN CIENTÍFICA.

IMPONER CARGA COGNITIVA:

Decir la verdad requiere menos esfuerzo cognitivo que mentir.

*Los investigadores pueden valerse de esto agregando una tarea secundaria (sospechoso recuerde un número durante la entrevista). **Esta carga cognitiva afecta a los mentirosos porque además deben mantener el esfuerzo de mentir.***

De acuerdo con Debey et al. (2012), los individuos que mienten experimentan un deterioro notable en su habilidad para contar historias.



EVALUACIÓN COGNITIVA DE LA CREDIBILIDAD

La evaluación cognitiva de la credibilidad implica 3 elementos:

01

Imponer carga cognitiva.

02

Hacer preguntas inesperadas.

03

Tratar de que los entrevistados digan más.

**Pérez-Campos E. Et al. (2024)*

INTERVENCIÓN HUMANA EN POLIGRAFÍA, UNA APROXIMACIÓN CIENTÍFICA.

HACER PREGUNTAS INESPERADAS:

Los individuos **mentirosos pueden prepararse anticipadamente** con ciertas preguntas y respuestas.

Los investigadores podrían **preguntar aquellas que podrían ser anticipadas o aquellas que no esperan**, esta aproximación:

Revela una clave: los veraces manejan los dos tipos de preguntas con relativa facilidad. Mientras los **mentirosos se les dificultan las preguntas sorpresa, lo cual se observa en la calidad de sus respuestas.**



CONGRESO AIPP 2025

EVALUACIÓN COGNITIVA DE LA CREDIBILIDAD

La evaluación cognitiva de la credibilidad implica 3 elementos:

01

Imponer carga cognitiva.

02

Hacer preguntas inesperadas.

03

Tratar de que los entrevistados digan más.

**Pérez-Campos E. Et al. (2024)*

INTERVENCIÓN HUMANA EN POLIGRAFÍA, UNA APROXIMACIÓN CIENTÍFICA.

TRATAR DE QUE LOS ENTREVISTADOS DIGAN MÁS:

Durante las entrevistas los individuos no siempre revelan toda la información que el investigador espera.

Se les puede **pedir que detallen la información, se puede usar un modelo de declaración que busque mayor detalle.** Esto hace que tanto veraces como mentirosos den más información.

La diferencia de la calidad de la información es muy importante: los veraces incluyen detalles más complicados y realistas. Los mentirosos proveen menos detalles y por ende menos complejidad.



CONGRESO AIPP 2025

ENFOQUE DE VERIFICABILIDAD

INTERVENCIÓN HUMANA EN POLIGRAFÍA, UNA APROXIMACIÓN CIENTÍFICA.

SE CENTRA EN QUE LOS NO VERACES PROVEEN DETALLES SUFICIENTES QUE LOS HAGAN CREÍBLES:

Sin embargo, evitan dar detalles que podrían ser revisados fácilmente y descartados en su caso.

Consecuentemente los no veraces dan menos detalles verificables que los veraces.

Detalles verificables. nombres de individuos, eventos que pudieran ser grabados por cámaras o acciones que dejan huellas digitales o físicas.

Cuando un protocolo de información es usado, el pedir estos detalles verificables hace una diferencia importante entre veraces y no veraces.

La aproximación de análisis y la revisión de las declaraciones es una buena herramienta para indicar detección de mentira.

NUEVAS APROXIMACIONES EN DETECCIÓN DE MENTIRAS

Históricamente la investigación en torno a la detección de mentiras se ha basado en la premisa de que la persona muestra ciertos indicadores conductuales reveladores al mentir, de manera automática y difíciles de controlar.

Sin embargo, la investigación meta-analítica reciente ha evidenciado que esta premisa es errónea:

Los indicadores conductuales de la mentira son escasos, poco diagnósticos y cambiantes (índices de acierto bajos al juzgar veracidad).

CAMBIO DE RUMBO A LA INVESTIGACIÓN EN DETECCIÓN DE MENTIRAS – DOS DIRECCIONES DISTINTAS:

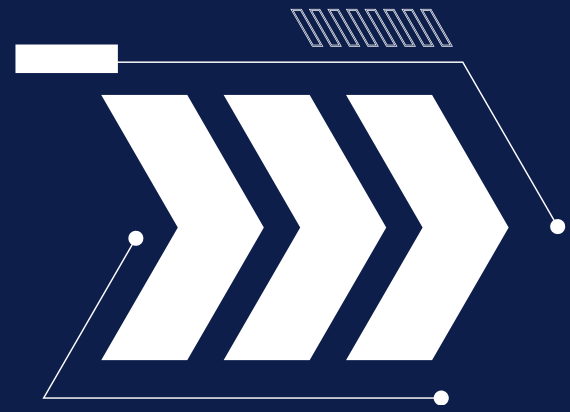
01

Diseño de modalidades activas de entrevista orientadas a generar y/o maximizar diferencias conductuales entre personas sinceras y mentirosas

02

Reconocer la importancia de la información contextual para juzgar la veracidad.





INTERVENCIÓN HUMANA EN POLIGRAFÍA, UNA APROXIMACIÓN CIENTÍFICA.

ENTREVISTADOR ACTIVO

- El entrevistador activo, lleva a cabo acciones para generar conductas y carga-estimulación cognitiva en el entrevistado.
- Hace uso de sus habilidades como entrevistador, lleva a cabo acciones para generar información, preguntas, escucha, recupera, confirma.
- Es ético, empático, observador, analítico y derivado de ello tiene resultados favorables.

Terrones y Morales (2025)





ENTREVISTADOR ACTIVO



- Tiene claros los procesos cognitivos que la evaluación genera en el examinado.
- Necesita ser un experto: conoce, además de su disciplina, de evaluación de credibilidad- psicología del testimonio y psicología cognitiva.
- Para observar el comportamiento del examinado para identificar conductas que nos den indicios de información, de ocultamiento, de inhibir la verdad e intervenir de forma oportuna para potenciar esas conductas y procesos cognitivos.

Terrones y Morales (2025).

LA ANTICIPACIÓN Y PROGRAMACIÓN: USO DE TÉCNICAS DE CONSTRUCCIÓN DE CONFIANZA Y CREDIBILIDAD

*BASE: ELICITACIÓN Y ABORDAJE COGNITIVO.

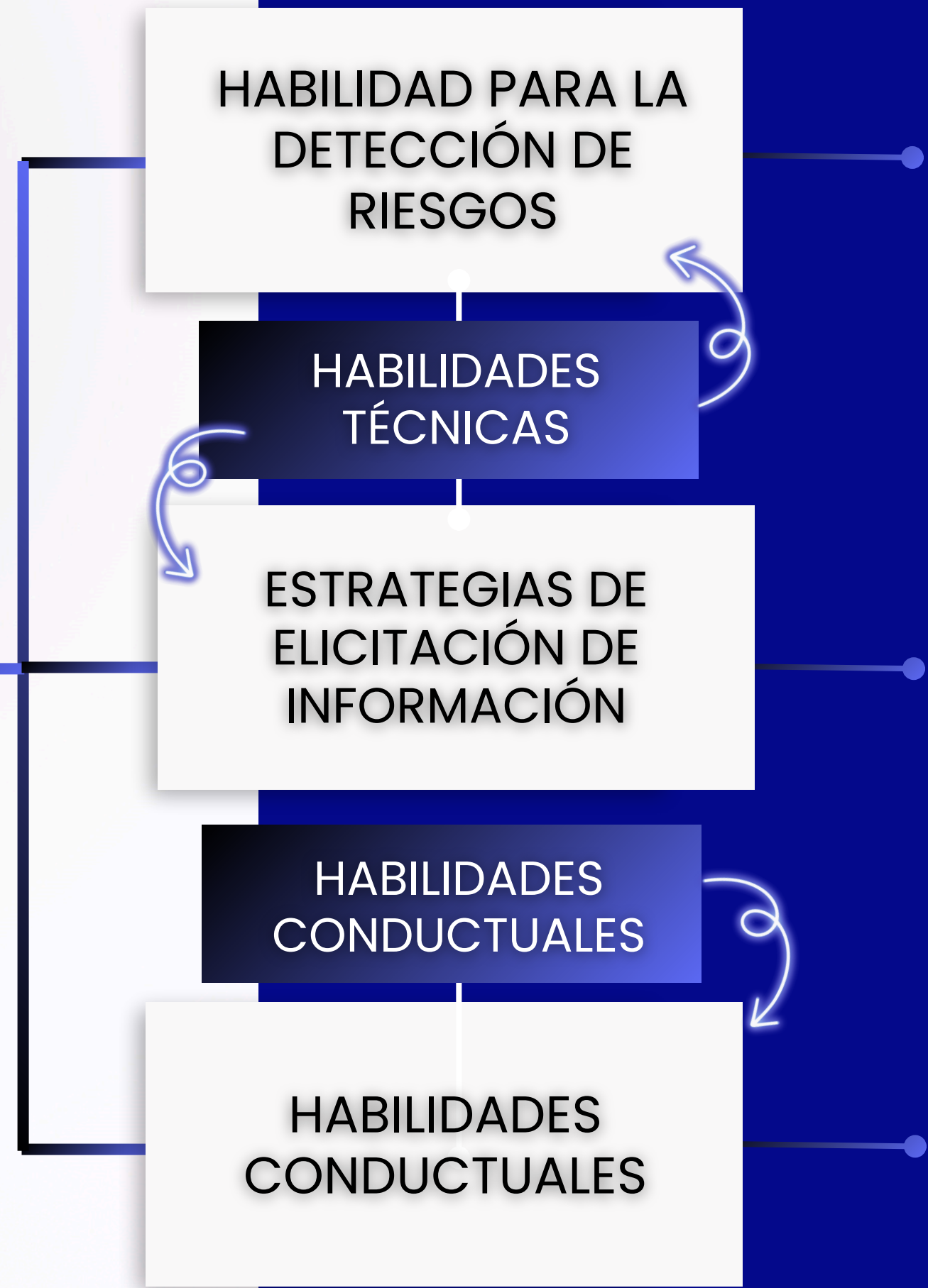


INTERVENCIÓN HUMANA EN POLIGRAFÍA, UNA APROXIMACIÓN CIENTÍFICA.



HABILIDADES DEL ENTREVISTADOR ACTIVO Y SUS COMPONENTES:

DESARROLLO DE HABILIDADES TÉCNICAS Y CONDUCTUALES DEL ENTREVISTADOR.



Conocer Riesgos Generales y Específicos.

Saber relacionarlos con conductas-preguntas.

Analizar e Integrar los insumos.

Hipótesis, Planeación y Revisión de Antecedentes.

Persuasión, Influencia, Rapport.

Estructura de Entrevista y Modelos.

Claridad en los elementos de información.

Habilidades y Características Personales.

Asimilación de Información (de capacitación y de los insumos de evaluación, autoformación) y Aplicación Práctica.

MIRANDO AL FUTURO TENDENCIAS EN ENTREVISTAS



ENTREVISTAS BASADAS EN PRINCIPIOS MÉNDEZ

- Basadas en el establecimiento de confianza, construcción de rapport y respeto a derechos humanos.
- Intenta evitar confesiones falsas.
- Para testigos y víctimas.
- Busca traer información basada en la memoria (fidedigna, recordar, busca hechos y líneas de investigación).
- Evita cualquier técnica que atente a la integridad de la persona.
- Busca ser científica y apegada a la ética.
- Sustento jurídico nacional e internacional.
- Capacitación constante.



ENTREVISTA CLÁSICA- INTERROGATORIO

- Busca la confesión como objetivo principal.
- Utiliza elementos que persuaden, pero pueden entenderse como coercitivos o que presionan.
- No es específica para testigos o víctimas aunque útil para lo mismo también.
- Sin el manejo adecuado puede generar confesiones falsas.
- Se puede caer en el sesgo de confirmación.
- Capacitación constante.
- **Susceptible de poder usar las buenas practicas de otras técnicas.**



MIRANDO AL FUTURO TENDENCIAS EN ENTREVISTAS



PRINCIPIOS MÉNDEZ

MODELOS DE ENTREVISTAS BASADOS EN MÉNDEZ:

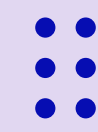
1. PEACE.
2. COGNITIVAS.
3. SCHARFF, MORAN.
4. OTRAS HÍBRIDAS.
5. SUE
6. ORBIT

- INVESTIGACIÓN COGNITIVA
- USO DE HERRAMIENTAS COMO MAPAS MENTALES (BUENOS RESULTADOS).
- TENER SIEMPRE COMO BASE LA INFORMACIÓN YA EXISTENTE.

- TRABAJAR DESDE EL ENTREVISTADOR (RAPPORT).
- CONOCIMIENTO PERSONAL.
- ADMINISTRACIÓN EFECTIVA DE LA CONVERSACIÓN.
- CONSENTIMIENTO E INVOLUCRAMIENTO DEL ENTREVISTADO.



TÉCNICA	OBJETIVO PRINCIPAL	PRINCIPIOS ÉTICOS	ESTRUCTURA / FASES PRINCIPALES	APLICACIÓN DESTACADA
ENTREVISTA COGNITIVA	Recuperación de memoria en testigos y víctimas. Parte de que en la memoria se quedan sucesos reales, se busca información verídica.	No sugestiva, no métodos coercitivos, se trabaja desde la alianza.	Rapport, narración libre, cambio de perspectiva, reinstalación del contexto, preguntas abiertas, retroalimentación.	Investigación criminal, psicología forense, víctimas y testigos, líneas de investigación.
PEACE	Modelo británico, estructurado, enfocado a obtener información fidedigna y precisa sin coerción. Ray Bull, participación en establecimiento de principios Méndez.	Bases científicas, respeto al entrevistado, entrenamiento, usar la información previa, tener estructura.	Preparación y Planeación, Explicar e Involucrar, Recuento, Aclaración, Desafío y Cierre Evaluación.	Reino Unido, formación policial y judicial, aplicación a víctimas y testigos principalmente. Aplica principios Méndez.
ORBIT	Basada en las técnicas de psicoterapia humanista, Construcción de rapport, alianza. Análisis de comportamiento después de miles de entrevistas en terapia y con perfiles criminales de alto riesgo. Evaluar credibilidad y comportamiento en entrevistas sensibles.	Empatía, observación conductual, no confrontación, confianza, rapport.	Observación de comportamiento, rapport análisis de consistencia conductual, técnicas interpersonales, objetivos centrales.	Terrorismo, inteligencia, abusadores sexuales, entrevistas de alto riesgo
SUE	Uso de la evidencia. El no veraz siempre establece una estrategia, Verificar Confrontar estratégicamente sin revelar evidencia. Consistencia entre pruebas encontradas y discurso del entrevistado habla de la veracidad de la información.	Control de información, no intimidación, solo análisis del discurso.	Planificación, recuerdo libre, preguntas comprobación, contrastación de pruebas y discurso.	Interrogatorios policiales, entrevistas investigativas.
SCHARFF	Obtener información sin que el entrevistado perciba el objetivo.	Conversación informal, evitar presión, construcción rapport y confianza.	Creación de falsa percepción de conocimiento, uso de afirmaciones en lugar de preguntas, basada en información de inteligencia.	Inteligencia militar, contraespionaje.
MORAN	Guiar entrevistas con enfoque ético y estructurado.	Respeto, claridad, adaptabilidad.	Modelo flexible basado en objetivos, rapport, exploración, cierre	Formación en derechos humanos, entrevistas en justicia.



BASE: PROCESO DE INTELIGENCIA CONTÍNUO.

PREPARACIÓN, PLANIFICACIÓN Y ESTRATEGIAS PARA LA ENTREVISTA -EVALUACIÓN POLIGRÁFICA.





CREDIBILITY ASSESSMENT INTELLIGENCE

**GRACIAS
POR SU
ATENCIÓN**



www.caievaluacion.com.mx

**INTERVENCIÓN HUMANA EN POLIGRAFÍA,
UNA APROXIMACIÓN CIENTÍFICA.**

Terrones y Morales (2025).



CAI

CREDIBILITY ASSESSMENT INTELLIGENCE

EVALUACIÓN DE CREDIBILIDAD Y SEGURIDAD



www.caievaluacion.com.mx



WhatsApp 55 7385 1478



Síguenos en Facebook y LinkedIn.