



MECANISMOS PSICOLÓGICOS DE DEFENSA QUE OPERAN EN LA OBTENCIÓN DEL TESTIMONIO

PSYCHOLOGICAL DEFENSE MECHANISMS WITHIN TESTIMONY ACQUISITION

Eduardo Pérez-Campos Mayoral
Fac. Medic., Univ. Autón.
Benito Juárez, Oaxaca (México)
epcm@live.com.mx

Carlos Perezcampos Mayoral
Fac. Dcho. y CC. Sociales,
Univ. Autón. Benito
Juárez, Oaxaca (México)

Rocío Martínez Helmes
Fac. Dcho. y CC. Sociales,
Univ. Autón. Benito
Juárez, Oaxaca (México)

PALABRAS CLAVE / KEY WORDS

Mecanismos / Psicológicos / Defensa / Obtención / Testimonio.

Mechanisms / Psychological / Defense / Acquisition / Testimony.

RESUMEN / ABSTRACT

La psicología ha aportado descubrimientos al mundo legal sobre los procesos psicológicos que intervienen en la comunicación. Estudios de la personalidad han encontrado evidencia de mecanismos de defensa que operan en procesos de comunicación. Entender estos procesos facilita la obtención de información en una entrevista de investigación mediante técnicas específicas, evitando así la activación de defensas psicológicas que merman la obtención de información. Este trabajo analiza cómo operan estos mecanismos cuando se obtiene un testimonio.

Psychology has brought discoveries to the legal world about the psychological processes involved in communication. Research on personality have found evidence of defense mechanisms that operate in communication processes. Understanding these processes makes it easier to obtain information in an investigative interview through specific techniques, avoiding the activation of psychological defenses that decrease the amount of information obtained. This work analyzes how these defense mechanisms operate when a testimony is obtained.



PSICOLOGÍA DEL TESTIMONIO

Durante las últimas décadas, criminólogos y psicólogos han realizado importantes descubrimientos que han aplicado al sistema legal de innumerables formas, por ejemplo, el impacto del testimonio en juicio, su credibilidad, mecanismos de defensa utilizados en un contexto de entrevista de investigación y procesos de comunicación efectiva. La comunicación se lleva a cabo al menos con dos tipos de lenguajes, el verbal, que se expresa a través de la palabra en un 41 %, y el no verbal, que se comunica por medio de las expresiones físicas del cuerpo con un 59 % (Tiferes, *et al.* 2018). La comunicación no verbal regula las relaciones y puede apoyar o incluso reemplazar las comunicaciones verbales en muchas situaciones.

Diferentes géneros y culturas usan la comunicación no verbal de manera distinta, estas diferencias pueden afectar a la naturaleza de la comunicación interpersonal. La comunicación no verbal puede convertirse en una barrera o derribar barreras para establecer una comunicación eficaz. Las reglas no verbales pueden diferir según la situación y cada situación determina su conjunto de reglas, en este caso explicaremos la utilidad en un contexto de entrevista de investigación. La comunicación no verbal implica múltiples canales, es continua y de naturaleza ambigua, a menudo, contradice la palabra hablada.

Cuando las comunicaciones verbales y no verbales entran en conflicto, los individuos tienden a depender de pistas no verbales como un medio para interpretar el verdadero significado de una comunicación. El análisis del lenguaje no verbal se emplea de forma cotidiana durante procesos de entrevistas de investigación, es decir, aquella que se realiza para obtener evidencia o información de una persona, en su carácter de testigo, víctima, o sospechoso.

Las entrevistas de investigación realizadas por la policía pueden variar mucho en cuanto a propósito, alcance y contenido, por ejemplo, el análisis del lenguaje no verbal ayuda a analizar la conducta del entrevistado con el objeto de identificar los temas que le resultan inquietantes, al respecto, es importante aclarar que no existe un solo gesto, palabra o actitud que por sí sola indique engaño, es decir, no existe el *efecto Pinocho* (Luke, 2019).

A menudo el lenguaje verbal es acompañado de lenguaje no verbal, conducta y actitudes cooperadoras y no cooperadoras (Goodman-Delahunty, Martschuk, & Dhimi, 2014), estas actitudes obedecen a mecanismos de defensa psicológicos que los entrevistados utilizan consciente o inconscientemente (Cramer, 2000; Erdelyi, 2001) en una entrevista de investigación al ser cuestionados sobre un evento delictivo.

La comunicación no verbal puede convertirse en una barrera o derribar barreras para establecer una comunicación eficaz.



ENTREVISTA DE INVESTIGACIÓN

El objetivo de una entrevista de investigación es obtener información veraz, precisa y objetiva, por esta razón, es importante identificar todos los factores que ayuden al investigador a determinar qué información es confiable para tener un caso sólido. Una entrevista de investigación se aplica a las personas que se ven involucradas en hechos delictivos, ya sea como víctimas, sospechosos o testigos. El éxito de una entrevista radica en entablar una conversación profesional mediante el uso de principios básicos como la generación de empatía y *rapport*. Este último concepto no es sinónimo de ser amistoso, más bien se refiere a la creación de respeto mutuo, consentimiento informado y profesionalismo. La entrevista es vista como un «espacio de lucha», donde el acuerdo y el desacuerdo se negocian activamente y donde cada participante tiene objetivos diferentes y roles opuestos (Newbury, 2007). Es poco probable obtener información confiable empleando técnicas coercitivas o dóciles, en ambos casos el abordaje es erróneo. Por un lado, se utiliza violencia para obtener una respuesta y, por el otro, se corre el riesgo de que el entrevistador sea manipulado mediante estrategias como el llanto ficticio, por lo que ser demasiado amable no basta para tener éxito en una entrevista. Además, existen otras variables a tomar en cuenta, por ejemplo, la identificación y ma-

nejo de los mecanismos psicológicos de defensa que operan dentro de un contexto de entrevista de investigación.

MECANISMOS PSICOLÓGICOS DE DEFENSA

Los mecanismos psicológicos de defensa son comportamientos que las personas utilizan para separarse de eventos, acciones o pensamientos desagradables. Estas estrategias psicológicas ayudan a las personas a poner distancia entre ellas mismas y las amenazas o sentimientos no deseados, como la culpa o la vergüenza, ambos comunes en entrevistas de investigación.

La idea de los mecanismos de defensa proviene de la teoría psicoanalítica, una perspectiva psicológica de la personalidad que ve a la personalidad como la interacción entre tres componentes, el ello, el yo y el superyó. Fue propuesta por primera vez por Sigmund Freud y ha evolucionado con el tiempo, actualmente sostiene que los comportamientos, como los mecanismos de defensa, no están bajo el control consciente de una persona. De hecho, la mayoría de la gente los hace sin darse cuenta de la estrategia que están usando (*ibidem*).

Las personas sujetas a estrés derivado de la percepción de amenazas a su integridad física, psicológica o emocional que supone enfrentar una entrevista de investigación, suelen desestabilizar psicológicamente; de manera primitiva el ser humano emplea mecanismos de defensa, estos se definen como

Los mecanismos psicológicos de defensa son comportamientos que las personas utilizan para separarse de eventos, acciones o pensamientos desagradables.



funciones psíquicas reguladoras que protegen el equilibrio emocional, cognitivo y conductual, con el afán de evitar trastornos o perturbaciones producidas por el exceso de la excitación de sentimientos (Freud, & Carcamo, 1961). Anna Freud (1973) los definió como los medios psicológicos que el yo utiliza para solucionar los conflictos que surgen entre las exigencias

psicológica que impide al entrevistado compartir información con el investigador, por lo que se espera, por ejemplo, que los entrevistados usen recursos psicológicos como la negación para mantenerse protegidos mentalmente.

A continuación, se mencionan los mecanismos de defensa más comunes según Gonzáles



instintivas y la necesidad de adaptarse al mundo de la realidad bajo determinadas influencias del ambiente familiar y social. En la actualidad, se han identificado diferentes mecanismos de defensa, algunos se observan con más frecuencia que otros al realizar una entrevista, ya que sirven como medio de protección para bajar la tensión ante situaciones incómodas, no gratas o que van en contra de lo moralmente establecido en la sociedad. Esta situación de incomodidad provoca en una entrevista una barre-

(2012): represión, supresión, formación reactiva, sublimación, racionalización, sobrecompensación, conversión, regresión, desplazamiento, introyección, negación y neutralización. Y se describen los más utilizados en una entrevista de investigación:

- Negación: toda persona puede renunciar de manera racional a sus conocimientos y construir imágenes del mundo de acuerdo a sus propios deseos, en contraste con el pensamiento lógico y realista, (*ibidem*). Es el más frecuente al ini-



cio de la entrevista, es empleado por veraces y no veraces. Puede ser minimizado empleando técnicas que generen empatía con el entrevistado.

- **Represión:** es un proceso automático inconsciente para alejar situaciones perturbadoras que pueden causar angustia, culpabilidad o vergüenza fuera de la conciencia y archivar en el inconsciente (Cueli, *et al.* 2002). Puede ser abordado generando un ambiente de confianza y de conciencia con la persona para hacerle notar que no es la única persona que ha vivido una situación similar, es decir, que su vivencia es algo «común». Este abordaje aplica en víctimas, testigos y sospechosos. La mejor manera de trabajar con entrevistados que utilizan esta defensa es la paciencia, generar *rapport*, empatía e informar al entrevistado todo el proceso de entrevista con el afán de disminuir su ansiedad y generar confianza.

- **Regresión:** mecanismo de defensa manifestado especialmente con sensación de frustración o conflicto. La persona que lo emplea es susceptible de adoptar actitudes y formas de conducta asociadas a experiencias previas de mayor satisfacción y de menor responsabilidad, recibiendo así, la atención y el afecto que los hacía sentir seguros y felices (*ibidem*). El entrevistado ejecuta conductas de placer o comodidad para salir del hecho que está viviendo, por ejemplo, comienza a chuparse el dedo o a morderse las uñas para bajar el

estrés. Se sugiere facilitar unos minutos de silencio y hacer de su conocimiento que su conducta no ayudará con el proceso de entrevista.

- **Proyección:** es cuando la persona no admite conductas que le avergüencen, pero sí observa las conductas ajenas. Este comportamiento lo encontramos en personas que en un inicio no aceptan el tema que se investiga, por ejemplo, un acoso sexual. Durante el desarrollo de la entrevista, el sujeto comienza a justificar la conducta de otros que han cometido acciones similares, basándose en la necesidad que debían tener al momento de cometer el delito, es decir, el impulso irresistible que debieron sentir para cometer el acto; se sugiere simular comprensión para que la persona considere su acto como «algo normal», y así se sienta comprendido y no juzgado.

- **Racionalización:** es el proceso mental durante el cual el entrevistado escoge deliberadamente motivos que le son aceptables, razonables y defendibles de su conducta, y compatibles con la imagen que tiene de sí mismo para exhibirse ante los demás (Klein, 2016). Es decir, la persona busca una explicación razonable para evitar ser juzgado por la conducta cometida.

Es común ver esta situación en personas que tienen un prestigio social alto, así como un coeficiente intelectual mayor que el promedio. Se sugiere



promover el *rapport* respetando los títulos o grados académicos del entrevistado, esto puede realizarse mediante preguntas exploratorias como por ejemplo ¿cómo gusta que le llame? Respuesta probable: General Juan Pérez.

- **Compensación:** algunos entrevistados se expresan de una manera desafiante y destructiva, emplean esta conducta para negar algunos sentimientos de dependencia e insignificancia del propio ser (*ibidem*). Por lo general es una característica de personas agresivas. Puede manifestarse en el desarrollo de la entrevista. Demuestran falta de interés en lo que se piense o exprese, suelen mencionar que mientras ellos se sientan bien

conigo mismos no harán nada al respecto para convencer a los demás de lo contrario, es posible que estas personas demuestren su temor a ser descubiertos insultando, esta situación es motivada porque es la única forma que conocen para afrontar los problemas. Se sugiere mostrar amabilidad ante ellos, comprensión y culpar a las circunstancias o al sistema de justicia de las acciones de la persona.

RECOMENDACIONES GENERALES PARA DISMINUIR LOS MECANISMOS PSICOLÓGICOS DE DEFENSA

- 1) Genere y mantenga *rapport* y empatía desde el inicio de la entrevista hasta el final, 2) trate al entrevistado con respeto, 3) respete sus derechos fundamentales, 4) intente identificar el motivo que tuvo para cometer la conducta bajo investigación, 5) seleccione excusas y razones que le ayudarán a justificar psicológicamente sus acciones, 6) minimice la gravedad de la conducta bajo investigación, 7) desarrolle temas en tercera persona, por ejemplo: «Juan, muchas veces hacemos cosas que regularmente no haríamos, el hecho de estar con los amigos hace que sintamos la necesidad de replicar o corresponder a sus demandas, por ejemplo ¿por qué crees que tomé por primera vez?,...» «Porque estaba con amigos que tomaban, y en una ocasión me invitaron y les seguí el juego para no sentirme fuera del equipo»... (Inbau, et al. 2013). ■



BIBLIOGRAFÍA

- Cramer, P. (2000). Defense mechanisms in psychology today: Further processes for adaptation. *American Psychologist*, 55(6), 637.
- Cueli, J. Reidi, L. Martí C. Lartigue T. Michaca P. (2002). *Teorías de la personalidad*. (pp. 45 – 47). Séptima reimpresión. Editorial Trillas.
- Erdelyi, M. H. (2001). Defense processes can be conscious or unconscious. *American Psychologist*, 56(9), 761–762. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.56.9.761>
- Freud, A. (1973). *El Yo y los mecanismos de defensa*. Paidós.
- Freud, A., & Carcamo, C. E. (1961). *El yo y los mecanismos de defensa*. Paidós.
- Goodman-Delahunty, J., Martschuk, N., & Dhami, M. K. (2014). Interviewing high value detainees: Securing cooperation and disclosures. *Applied cognitive psychology*, 28(6), 883-897.
- González P. J. F., (2012). *La perfilación Criminal Técnica criminológica en el sistema acusatorio*. (pp. 65 – 67). Flores editor y distribuidor.
- Inbau, F. E., Reid, J. E., Buckley, J. P., & Jayne, B. C. (2013). *Essentials of the Reid technique: Criminal interrogation and confessions*. Jones & Bartlett Publishers.
- Klein, N. (2016). Forensic Psychology and the Reid Technique of Interrogation: How an Innocent Can Be Psychologically Coerced into Confession. *Crim. LQ*, 63, 504.
- Luke, T. J. (2019). Lessons from Pinocchio: Cues to deception may be highly exaggerated. *Perspectives on Psychological Science*, 14(4), 646-671.
- Newbury, P., & Johnson, A. (2007). Suspects' resistance to constraining and coercive questioning strategies in the police interview. *International Journal of Speech Language and the Law* 13(2), (213 – 240).
- Tiferes, J., Hussein, A. A., Bisantz, A., Higginbotham, D. J., Sharif, M., Kozlowski, J., Ahmad, B., O'Hara, R., Wawrzyniak, N., & Guru, K. (2018). *Are gestures worth a thousand words? Verbal and nonverbal communication during robot-assisted surgery*. *Applied Ergonomics*.

CSEC
CENTRO SUPERIOR DE ESTUDIOS CRIMINOLÓGICOS

Estudio Criminológico del Asesino Múltiple

FEBRERO 2021

SECCIF