

Comunicación no verbal

La ceja de Rajoy: El control de la expresión facial en las entrevistas y comparecencias públicas

Non-verbal communication

Rajoy's eyebrow: The control of facial expressions in interviews and press conferences



José María Martínez Selva
Facultad de Psicología,
Universidad de Murcia
jmselva@um.es

Resumen

Hace unos años, periodistas españoles observaron que el entonces presidente de gobierno, Mariano Rajoy, mostraba una contracción involuntaria de su ceja izquierda al ser preguntado por temas incómodos. Este trabajo revisa los datos acerca del papel de la expresión facial emocional y otras señales no verbales en entrevistas y, en particular, cuál es la explicación científica más plausible acerca de la señal no verbal observada. La expresividad emocional espontánea es mayor en la parte superior del rostro que en la inferior. Así mismo, el hemisferio derecho está más implicado en desencadenar cambios faciales emocionales que se manifiestan con mayor intensidad y, en algunos casos, con mayor rapidez en el lado izquierdo del rostro. La señal no verbal del presidente indica una reacción emocional espontánea de malestar, no necesariamente de engaño, que puede guiar al periodista hacia temas en los que se encuentra incómodo o en los que oculta algo, y sobre los que conviene indagar más.

Palabras clave

Asimetría hemisférica; comunicación no verbal; detección del engaño; emoción; entrevistas; expresión facial; ruedas de prensa.

Abstract

Some years ago, Spanish journalists noticed that the then Prime Minister, Mariano Rajoy, displayed an involuntary contraction of his left eyebrow when taking difficult questions. This paper reviews the data on the role of emotional facial expression and other non-verbal responses in interviews and, particularly, on the most plausible scientific explanation for this non-verbal reaction of the Spanish politician. Spontaneous emotional expressions are more robust on the upper region of the face. The right brain hemisphere is more involved in those emotional expressions taking place on the left side of the face, that are also more pronounced and swift than those observed on the right side. The non-verbal reaction of the Spanish premier was indicative of a spontaneous reaction of unease, but not necessarily of deception. Uncomfortable questions may evoke non-verbal emotional signals that might be useful for journalists in order to address those subjects that are sensitive, or even those leading to deception or dissimulation, and ultimately worth of further questioning.

Keywords

Emotion; facial expression; hemispheric asymmetry; interviews; lie detection; nonverbal communication; press conferences.

El diario español *El Economista* aseguraba en 2014 que los periodistas se habían dado cuenta de que

*«el presidente del Gobierno, Mariano Rajoy, en sus comparecencias públicas guiña el ojo izquierdo cuando no es totalmente sincero. Consciente de la importancia que se está dando a este tic, cuida mucho su posición frente al público en sus intervenciones. De hecho, durante su entrevista del pasado lunes en Antena 3, las cámaras de la cadena evitaron sacar su lado izquierdo. La cámara enfocó en todo momento su perfil derecho para evitar que su ojo izquierdo, su propio polígrafo personal, le pudiera jugar una mala pasada, cuando le preguntaron por asuntos espinosos como el aborto o sus promesas incumplidas sobre los impuestos».*¹

Las señales no verbales, como la expresión facial, postura, ademanes y voz, entre otras, son muy importantes en la comunicación interpersonal y, en consecuencia, reciben la debida atención de los asesores de imagen y sus clientes. Periodistas y público en general también observan, con mayor o menor detalle estos elementos en comparecencias y entrevistas. En el caso del presidente de Gobierno español cabe preguntarse qué relevancia tiene la expresión facial, en concreto ese movimiento de cejas asociado a momentos difíciles y, en particular, por qué la ceja y por qué la del lado izquierdo de su rostro. Este trabajo revisa los datos acerca del papel de la expresión facial emocional y otras señales no verbales en entrevistas y, en particular, cuál es la explicación científica más plausible acerca de la señal no verbal observada por los periodistas en el mandatario español.

Para empezar cabe decir que el presidente del Gobierno podría no estar mintiendo, sino simplemente manifestando su temor o su nerviosismo al responder a preguntas comprometidas. Cuando alguien pretende mentir para evitar ser descubierto y sufrir las consecuencias derivadas existen otras emociones relevantes a considerar, como las provocadas por el conflicto entre decir la verdad y mentir. La motivación intensa por salir airoso de la situación o la gravedad de las repercusiones de lo que se transmite facilitan la aparición de indicios de un posible engaño (De Paulo *et al.*, 2003). La principal dificultad para el observador es distinguir cuáles de estas señales no verbales están causadas por el temor o preocupación que inspira el tratar o ser preguntado por temas delicados o comprometedores, cuáles derivan de intentos deliberados de ocultar o mentir y cuáles, por último, surgen de la combinación de las circunstancias anteriores.

1. Señales no verbales de emoción en las entrevistas

Algunas señales no verbales no se pueden controlar a voluntad, tampoco las percibe el emisor pero sí son accesibles a quienes las contemplan. Buena parte de ellas se observan a simple vista y, en todo caso, se pueden

1. *El Economista*, 22 de enero de 2014.

examinar por medio de grabaciones y analizar posteriormente en relación con la narración verbal espontánea o con las respuestas a preguntas concretas. Un entrevistador intenta buscar indicios en el comportamiento del compareciente que delaten su convencimiento en relación con lo que manifiesta, los posibles intentos de ocultación o engaño, o las reacciones emocionales positivas o negativas que la situación le provoca. El hecho de descubrirlos hace más completa y fácil una valoración de lo que se transmite y ayuda a comunicar a la audiencia un relato más cercano a la verdad de lo que sucede. También, por estas razones se utilizan en la detección del engaño, actividad cuestionada no obstante por numerosos especialistas. Por lo apuntado, se ha de ser muy cauto a la hora de evaluar estos indicadores. En general, no somos buenos observadores, ni sabemos valorar adecuadamente las señales no verbales de los demás. La detección del engaño a través de la comunicación verbal y no verbal es bastante ineficaz e, incluso entre profesionales, raras veces supera lo esperable por el azar (Bond y DePaulo, 2006). De hecho, las técnicas de detección del engaño utilizadas por los profesionales de seguridad han basculado en los últimos años desde la preponderancia del análisis de reacciones emocionales, reveladoras de miedo, culpa o conflicto, hacia el empleo de procedimientos basados en conducta verbal y procesos cognitivos en entrevistas activas (Levine *et al.*, 2015).

Las señales no verbales se analizan según el contexto en el que se producen, las preguntas formuladas y lo que se sabe de la persona y de su comportamiento anterior en situaciones parecidas. Los indicadores verbales, no verbales y fisiológicos de emociones encubiertas, disimulos o engaños manifiestos se valoran también agrupados o en conjunto. Se tiene en cuenta así la **congruencia** entre mensajes verbales y no verbales, y la **coherencia** de los mensajes entre sí. Una incongruencia entre lo que se dice y la expresión facial, puede indicar temor, preocupación, engaño o disimulo. Como narra Marcel Proust (1919-1927/1971):

«Resultaba de este desacuerdo entre su mirada y sus palabras un no se qué de falso que no era simpático y por lo que él mismo parecía sentirse tan a disgusto como un invitado en traje de calle en una reunión en que todos visten de etiqueta, o como uno que, teniendo que responder a una Alteza, no sabe a ciencia cierta cómo ha de hablarse y soslaya la dificultad reduciendo sus frases a casi nada».

En las entrevistas, la iniciativa corresponde a quien pregunta que se halla en posición de ventaja para plantear asuntos incómodos. La cuestión molesta o la confrontación directa, sobre todo si es inesperada y repentina, puede provocar indicios no verbales que delaten a alguien que intenta engañar. Ocurre cuando se presentan evidencias de algo que se ha hecho o cuando se hacen preguntas que van al grano sobre el conocimiento o participación del afectado en una decisión o en un acontecimiento. Un ejemplo es lo que sucedió con Mark Felt, el confidente apodado *Garganta Profunda*, que fue decisivo para los periodistas que sacaron a la luz el caso *Watergate* y que llevó finalmente a la dimisión del presidente Nixon por obstrucción a la justicia. Felt compareció ante un tribunal acusado de haber ordenado allanamientos ilegales del FBI. Durante su interrogatorio, añadió como comentario voluntario que visitaba la Casa Blanca con tanta frecuencia que algunas personas

pensaban que él era *Garganta Profunda*. Durante el turno de preguntas del jurado, uno de sus miembros le preguntó inesperadamente:

—¿Lo era?

Felt respondió: ¿Si era qué?

—*Garganta Profunda*.

Según Stanley Pottinger, ayudante del fiscal y uno de los interrogadores, *Felt* se quedó anonadado y lívido.

Felt respondió: No.

Pottinger, sorprendido por la reacción de *Felt*, se dirigió a éste y le recordó que estaba bajo juramento y debía decir la verdad, pero que la pregunta caía fuera del ámbito que se investigaba y le ofreció retirar la pregunta. *Felt* rápidamente y con cierto sonrojo le dijo:

—Retire la pregunta.

Pottinger quedó convencido de que *Felt* era *Garganta Profunda* (Woodward, 2005).

Debe distinguirse el comportamiento no verbal del afectado cuando éste no sabe qué se le va a preguntar y se le pilla por sorpresa, del que corresponde a quien se prepara deliberadamente para ser entrevistado o interrogado. En el primer caso, las señales no verbales surgen con mayor rapidez e intensidad y en ello se basa la táctica de la pregunta impertinente o inesperada, empleada por muchos entrevistadores para valorar el contraste entre la reacción obtenida y las que se manifestaron a preguntas inocuas, usuales o esperadas. Ante la confrontación con un hecho o ante la pregunta incisiva o inoportuna, el comportamiento no verbal difiere notablemente del que se muestra ante otras menos comprometedoras.

En el cara a cara individual el planteamiento suele ser el de acercarse poco a poco a las preguntas temidas o comprometidas, comenzando con cuestiones más fáciles de responder, que creen cierta fluidez, comodidad y confianza en la relación. El contraste con la pregunta inesperada será así mayor. En una comparecencia pública ante los medios puede que se disponga de una sola ocasión para preguntar, lo que complica esta labor. En tal caso, se suele empezar con un breve y amable preámbulo que compense la falta de ese «calentamiento» previo del que goza la entrevista individual. El problema sigue siendo identificar emociones y actitudes, y distinguir así la sorpresa, por ejemplo, de la ira, el temor o el disimulo.

Las expresiones emocionales dependen de la experiencia previa, del contexto y normas sociales. A pesar de ello conservan a menudo, y pueden manifestar, su carácter automático e involuntario; pueden enmascarse pero no siempre. El entrevistador aprovecha esta circunstancia cuando provoca emociones o aumenta la intensidad de las mismas en la persona de interés

para que lleven a escapes o «filtraciones» de información, o a errores que hagan patente la verdad de hechos, actitudes e intenciones. Por ejemplo, cuanto mayor es la emoción que se suscita suele ser más difícil disimular o engañar. Sin embargo, se puede intentar enmascarar una emoción con la sonrisa, que es la expresión facial más practicada, o arrugando la frente y frunciendo las cejas, simulando estar enfadado (Ekman, 2009).

En esta misma línea, los interrogadores en los ámbitos judicial y policial provocan primero una situación cómoda, a través de preguntas aparentemente inocuas, antes de formular la pregunta clave o la acusación directa para pillar desprevenido al sospechoso. Prestan atención a indicadores no verbales de nerviosismo y a los intentos de controlar el comportamiento, entre los que destacan:

- Señales de malestar o ansiedad, como cambios en la dirección de la mirada o si ésta se torna esquiva o huidiza, tragar saliva, suspiros y falta de aire, boca seca y aclararse la garganta, tartamudeo o sudor en la frente, en el labio superior o en las manos.
- Aumento de las «automanipulaciones», como tocarse o rascarse la nariz, la boca, la cabeza, el cuello o la nuca o quitarse pelusa falsa de la ropa. El sudor causa picor y la reacción inmediata es el rascado. Aumenta la frecuencia de parpadeo y la del guiño reflejo, reacciones cercanas al caso que nos ocupa.
- Sonrisa nerviosa o falsa sonrisa, que a menudo no va acompañada de cambios en los ojos, en concreto la contracción simétrica del músculo orbicular de los ojos, y puede parecerse a una mueca. La sonrisa transmite amabilidad y busca posiblemente enmascarar otras emociones.
- Baja el volumen de voz, que se vuelve más aguda y disminuye el rango vocal, o capacidad de modular la voz y vocalizar bien.
- Otras señales más sutiles son las «microexpresiones» faciales descritas por Ekman (2009). Son intrusiones fugaces de una emoción verdadera en el contexto de una emoción fingida y, para este autor, serían uno de los principales indicadores del intento de engaño.

Estos signos aparecen en personas que no se han preparado y a quienes las preguntas pillan desprevenidas, pero no en aquellas que intentan disimular deliberadamente. Un político con experiencia puede estar preparado para reaccionar con calma y disimular muy bien sus emociones. Es fácil, pues, que un mentiroso mire a los ojos más de lo normal para que no piensen que está mintiendo. En el entorno judicial se puede detectar a menudo la preparación porque el mentiroso despliega un comportamiento anómalo en alguien que declara por primera vez ante un tribunal en un escenario que impone: muestra una tranquilidad excesiva, verborrea, exceso de palabras y adornos verbales; a veces se adelanta y comienza a responder a las preguntas del fiscal, acusadores o defensa sin dejarles que terminen de enunciarlas. La diferencia con el testigo impresionado por la situación suele ser obvia para el tribunal, el fiscal y ambas partes (Martínez Selva, 2008).

Otro de los indicios no verbales de disimulo o engaño proviene de señales de esfuerzo mental y fatiga al responder a una pregunta. Se manifiesta especialmente en la mentira de falsificación o construcción, en la que se elabora información falsa que se transmite frecuentemente mezclada con información veraz. En estas situaciones el interrogado tiene que hacer un esfuerzo en construir una historia falsa, que cuesta siempre más que exponer simplemente la realidad. El relato tiene que ser compatible y consistente con los datos que se conocen, y en su exposición se presta mucha atención a las señales del oyente para valorar su impacto, posibles contradicciones y realizar cambios, rectificaciones o añadidos. Como las tareas complejas llevan más tiempo que las sencillas, los mentirosos tardan más tiempo en responder, hablan más despacio, y utilizan menos muletillas. La concentración en lo que se dice lleva a reducir los movimientos del cuerpo y a mostrar una calma aparente. Surgen pausas, silencios largos para preparar sus respuestas y una mirada perdida. El esfuerzo mental puede manifestarse a través de otros indicios como las arrugas en la frente. También puede aparecer dilatación pupilar, indicadora de aumento de la actividad mental, pero sólo se puede valorar de forma fiable a través de instrumentación adecuada. Por último, el estrés y la emoción elevada al mentir, incluyendo el miedo a ser descubierto, se manifiesta en un aumento de la actividad fisiológica general, que puede manifestarse a través de las elevaciones en la presión arterial, en la frecuencia cardíaca y respiratoria y en la sudoración (Martínez Selva, 2005).

2. Control excesivo como reacción ante situaciones difíciles

Curiosamente, y aunque el nerviosismo lleva a un aumento de movimientos corporales en especial de manos, piernas y pies, puede darse la inmovilidad y un control excesivo de gestos y postura. Son intentos de fingir naturalidad y evitar escapes o filtraciones, actitud a la que también aludía Proust en la cita anterior. Se regulan las reacciones para disimular el nerviosismo y que se «fugue» información que delate al emisor. Se gesticula menos y se habla más despacio, se intenta disminuir el número de gestos demostradores o «ilustradores», tales como señalar con el dedo o mover las manos para aclarar algo. Esto mismo sucede en muchas situaciones formales y también cuando se espera ser observado o evaluado. Cuando se habla con cuidado se gesticula menos. Las señales no verbales indican en estos últimos casos lo que es más bien incomodidad o tensión, pero no necesariamente engaño.

La facilidad de salir airoso de una entrevista comprometida o de un interrogatorio depende, entre otras cosas, del tiempo del que se dispone para preparar el encuentro y, por tanto, de la capacidad para anticipar preguntas y preparar las respuestas, de la experiencia previa en ser interrogado y del conocimiento del lugar o contexto. Un aspecto importante es la habilidad del entrevistador o interrogador, que puede ser conocida de antemano por la persona de interés. Cuando se sabe que el interlocutor es duro o exitoso, hay más temor y es más probable que aparezcan señales que lo manifiesten. Un periodista incisivo que tenga fama de ir al grano y poner en problemas al político generará con facilidad reacciones de temor y, posiblemente, escapes de información. También conseguirá que se le evite o esquive y que se preparen bien las entrevistas en las que participe.

Un ejemplo de control excesivo se observó en el juicio al jugador de fútbol norteamericano O. J. Simpson, acusado del asesinato de su esposa, cuya contención a lo largo del largo juicio llamaba la atención. Curiosamente protestaba con gestos ante sucesos banales, como cuando un testigo dijo algo falso acerca de dónde se encontraba su gorro de lana en el escenario del crimen. Por el contrario, cuando oía declaraciones en las que se le acusaba directamente de ser el asesino, permanecía callado sin mover un músculo.

No se pueden suprimir, sin embargo, todos los signos de la emoción o del engaño. La conducta no verbal es más difícil de controlar que la verbal y, en general, la emoción intensa dificulta el control voluntario de esta última para crear en los demás una impresión de sinceridad. El control excesivo facilita filtraciones no verbales (Walczyc *et al.*, 2013). Por ejemplo:

- Movimiento sin cesar de las manos. Pueden aparecer signos de nerviosismo como las automanipulaciones antes descritas. El nerviosismo altera la suavidad y precisión de los movimientos de las manos. Según aseguran los expertos, en los jugadores de póker se distingue la calidad de una «mano» no tanto por la inexpresividad, o «cara de póker», sino por la forma más o menos suave o con mayor o menor confianza con la que las manos ponen las fichas para apostar.
- Aumenta la dilatación pupilar, fruto del esfuerzo, y disminuye la frecuencia de parpadeo.
- Limitación del rango vocal y tono de voz más agudo, ya apuntados antes.
- Pausas repetidas, que encajan con la lentitud resultante del control.
- Incongruencia entre los mensajes y señales verbales y no verbales.

En general deben buscarse indicios múltiples en la detección del nerviosismo y del engaño y, con independencia del empleo de técnicas específicas, se tienen que valorar en función de los aspectos descritos: coherencia y congruencia verbal y no verbal, conocimiento previo de la persona, comparación con sus reacciones en situaciones neutras o menos incómodas y contexto de la entrevista. En el caso que nos ocupa, no había un control exitoso del guiño reflejo por parte del presidente Rajoy.

3. Musculatura facial: control voluntario y diferencias hemisféricas

El rostro es el lugar del cuerpo en el que las emociones están más claramente diferenciadas. Las expresiones faciales son fundamentalmente el resultado de contracciones estereotipadas de unos cuarenta músculos, de movimientos de la piel y tejido conectivo en ciertas combinaciones, que crean dobleces, arrugas y líneas, y afectan a lugares diferentes de la cara, tales como las cejas y las comisuras de los labios. En algunas expresiones contribuyen otros cambios, como el rubor, la palidez o la sudoración (Rinn, 1984). Parte del repertorio de respuestas emocionales es innato y de él disponen también los

ciegos de nacimiento. Cada persona tiene sus propios hábitos de despliegue de expresión emocional en los que interviene la educación y la cultura. Hay regiones del planeta donde se da mayor expresividad emocional en público y otras en las que su manifestación delante de los demás, y en especial de desconocidos, no se fomenta o se valora negativamente.

La expresión facial voluntaria e involuntaria se lleva a cabo a través de los mismos músculos, pero las regiones cerebrales que los regulan son diferentes. La mayoría de las expresiones faciales emocionales son espontáneas e involuntarias, su despliegue es rápido, y en varios aspectos están muy influenciadas por las regiones cerebrales implicadas en las emociones. La musculatura facial que revela una emoción negativa es principalmente involuntaria como ocurre, por ejemplo, en la tristeza, pero no siempre en la ira (Ekman, 2009).

Hay diferencias importantes entre la expresión emocional de la parte superior e inferior de la cara, que son más pronunciadas que las existentes entre los lados derecho e izquierdo (Ross, Prodan y Monnot, 2007). La parte superior del rostro despliega las emociones espontáneas con mayor facilidad. Las áreas relevantes son la frente, los ojos y la parte superior de la nariz. Acciones o elementos significativos son las arrugas de la frente, la mayor o menor apertura de los ojos, la dirección de la mirada y la posición de las cejas (Lee y Anderson, 2017). Arrugar la frente y fruncir el entrecejo son reacciones típicas que acompañan a la atención activa, la carga o esfuerzo mental, la preocupación y la fatiga. Para que se produzcan estas acciones faciales no es necesario que se esté sujeto a una emoción desagradable, sino sólo que se dé un esfuerzo mental o físico. Durante una conversación el oyente las observa con facilidad. Un ejemplo es el levantamiento de las cejas, un acto involuntario de atención al interlocutor del que no suele ser consciente la persona que lo manifiesta. Filogenéticamente se relaciona con la elevación del pabellón auricular en otras especies (Rinn, 1984). En general, la mayor o menor apertura de los ojos transmite más información para la identificación de algunas emociones que otros elementos de la parte inferior del rostro (Lee y Anderson, 2017).

La parte superior de la cara está bajo menor control voluntario que la parte inferior. Así, mientras que las cejas se mueven hacia arriba, hacia abajo o hacia el centro, los labios pueden moverse casi en cualquier dirección. La parte inferior del rostro presenta también mayor actividad unilateral, lo que no ocurre tan fácilmente con las cejas y frente: hay personas que no pueden o a quienes cuesta mucho guiñar un ojo. En este mismo sentido, una persona puede no darse cuenta de que su frente está arrugada indicando fatiga o preocupación, circunstancia plenamente visible para quienes lo observan. Esta sería la explicación de por qué algunas expresiones faciales involuntarias se expresan y detectan en la parte superior del rostro, en nuestro caso en el guiño involuntario del presidente Rajoy.

Por el contrario, se tiene más práctica con la musculatura de la parte inferior del rostro: hablar, masticar y sonreír son actividades cotidianas frecuentes. Hay mayor control voluntario sobre ellas y esto explica, en parte, por qué la sonrisa es más fácil de fingir y se emplea a menudo para disimular una mentira. Su utilización frecuente en todo tipo de interacciones hace que sea

rápida y fácil de emitir, lo que refuerza su naturaleza de recurso inmediato para ocultar o enmascarar emociones.

4. Expresiones faciales voluntarias e involuntarias en ambos lados del rostro

Un movimiento involuntario unilateral en el lado izquierdo de la cara indica que ha sido desencadenado por la actividad del hemisferio contralateral, en este caso el hemisferio derecho. Sin embargo, la investigación nos dice que no existe una asimetría cerebral simple en la regulación de la conducta emocional. A diferencia de lo que ocurre en el resto del cuerpo, el rostro posee representación cerebral bilateral, es decir, en los dos hemisferios, por lo que cualquiera de los dos puede provocar en principio cambios expresivos faciales (Gazzaniga, 2010). Aunque ambos pueden producir espontáneamente movimientos faciales, sólo el hemisferio izquierdo es capaz de realizar expresiones emocionales voluntarias con soltura, por ejemplo cuando se pide a una persona que las imite o las reproduzca. Puede afirmarse por ello que la expresión facial voluntaria o fingida depende principalmente del hemisferio izquierdo (Krippel *et al.*, 2015; Ross *et al.*, 2007). Estas expresiones faciales no espontáneas tienden a ser más frecuentes, más pronunciadas y más asimétricas en la parte inferior del rostro, donde la musculatura recibe influencias más intensas del hemisferio contralateral (Kriegstein y Brust, 2013). Al estar más sujetas a control voluntario se emplean más fácilmente en las interacciones con los demás para el disimulo y para expresar emociones complejas, como las llamadas emociones sociales: ironía, sarcasmo o desconfianza, por ejemplo (Ross *et al.*, 2007).

El hemisferio izquierdo está también más asociado a la expresión y experiencia de emociones positivas y a comportamientos de aproximación. En la mayor parte de la población este hemisferio es el dominante para el lenguaje, y en especial para el contenido de lo que se dice.

Por su parte, el hemisferio derecho está más involucrado en la expresión y experiencia de emociones primarias, especialmente negativas, y en el alejamiento o huida de situaciones desagradables. El tono de voz y otros aspectos prosódicos, como la entonación, más relacionados con la emoción dependen también más de este hemisferio (Kolb y Whishaw, 2006). Podría hablarse de una dominancia cerebral mayor o más marcada del hemisferio derecho en relación con las emociones negativas. Por esa razón y al controlar la musculatura facial del lado opuesto, el lado izquierdo de la cara es más expresivo y produce expresiones emocionales más intensas.

Distintos estudios avalan los datos anteriores en relación con las sonrisas espontáneas y con las voluntarias o fingidas. Las sonrisas voluntarias empiezan en la mayoría de los casos en el lado derecho del rostro, controlado por el hemisferio izquierdo, mientras que las expresiones faciales espontáneas comienzan en el lado derecho de la cara, controlado por el hemisferio opuesto (Ross *et al.*, 2007). La sonrisa voluntaria o fingida va acompañada de mayor flujo sanguíneo en el área motora facial primaria del hemisferio

izquierdo, en comparación con la sonrisa involuntaria (Iwase *et al.*, 2002). Estas diferencias se manifiestan también en las asimetrías expresivas. Así, las sonrisas espontáneas tienden a ser más simétricas, en contraste con las voluntarias o fingidas, más asimétricas, que se inician y desaparecen más rápidamente (Guo *et al.*, 2018).

De acuerdo con todo lo anterior, los músculos de la frente y los que provocan movimientos en las zonas alrededor de los ojos están asociados a expresiones emocionales involuntarias, más difíciles de controlar. Esto lleva a pensar que la parte superior de la cara será emocionalmente más espontánea, así como el lado izquierdo del rostro. Las emociones más genuinas e intensas se manifiestan con más intensidad en estos lugares. Por el contrario, la parte inferior de la cara y su lado derecho son más controlables y más manipulables. El guiño de Rajoy era una reacción emocional, espontánea, automática y de difícil, pero no imposible, control voluntario. Indica tensión o ansiedad, pero no es una señal inequívoca de engaño. Para el entrevistador o interrogador experto, el despliegue de estos marcadores de tensión apunta al tema sobre el que hay que insistir y formular, si se puede, preguntas más concretas que revelen las preocupaciones o intenciones auténticas de la persona de interés. Esclarecer el origen de estas señales servirá para que la versión que el periodista transmita y que alcance al público sea más certera y más cercana a la realidad.

Referencias bibliográficas

- Bond, C. F. y DePaulo, B. M. (2006): «Accuracy of deception judgements. *Personality and Social Psychology Review*, 10: 214-234.
- De Paulo, B. M.; Lindsay, J. J.; Malone, B. E.; Muhlenbruck, L.; Charlton, K. y Cooper, H. (2003): «Cues to deception». *Psychological Bulletin*, 129: 74-118.
- Ekman, P. (2009): *Cómo detectar mentiras. Una guía para utilizar en el trabajo, la política y la familia*. Barcelona: Paidós.
- Gazzaniga, M. S. (2010): *¿Qué nos hace humanos? La explicación científica de nuestra singularidad como especie*. Barcelona: Paidós.
- Guo, H.; Zhang, X.-H.; Liang, J. y Yan, W.-J. (2018): «The dynamic features of lip corners in genuine and posed smiles». *Frontiers in Psychology*, 9: 202. doi: 10.3389/fpsyg.2018.00202.
- Iwase M.; Ouchi Y.; Okada H.; Yokoyama C.; Nobezawa S.; Yoshikawa E.; Tsukada H.; Takeda M.; Yamashita K.; Takeda M.; Yamaguti K.; Kuratsune H.; Shimizu A.; Watanabe Y. (2002): «Neural substrates of human facial expression of pleasant emotion induced by comic films: A PET study». *NeuroImage*, 17: 758-768.
- Kolb, B. y Whishaw, I. Q. (2006): *Neuropsicología humana*. 5ª Edición. Madrid: Editorial Médica Panamericana.
- Kriegstein, A. R. y Brust, J. C. M. (2013): «The neurological examination of the patient». En E. R. Kandel; J. H. Schwartz; T. M. Jessell; S. A. Siegelbaum y A. J. Hudspeth (Eds.): *Principles of neural science* (pp. 1533-1549). Nueva York: McGraw-Hill.
- Krippel, M.; Karim, A. A. y Brechmann, A. (2015): «Neuronal correlates of voluntary facial movements». *Frontiers in Human Neuroscience*, 9: 598. doi: 10.3389/fnhum.2015.00598.

- Lee, D. H. y Anderson, A. K. (2017): «Reading what the mind thinks from how the eye sees». *Psychological Science*, 28: 494-503.
- Levine, T. R.; Clare, D. D.; Blair, J. P.; McCornack, S.; Morrison, K. y Park, H. S. (2014): «Expertise in deception detection involves actively prompting diagnostic information rather than passive behavioral observation». *Human Communication Research*, 40: 442-462.
- Martínez Selva, J. M. (2005): *La psicología de la mentira*. Barcelona: Paidós.
- Martínez Selva, J. M. (2008). *Manual de comunicación persuasiva para juristas*. 2ª edición. Madrid: La Ley.
- Masip, J. (2017): «Deception detection: State of the art and future prospects». *Psicothema*, 29: 149-159.
- Ormerod, T. C. y Dando, C. J. (2015): «Finding a needle in a haystack: Toward a psychologically informed method for aviation security screening». *Journal of Experimental Psychology: General*, 144: 76-84.
- Proust, M. (1919-1927/1971): *En busca del tiempo perdido 3. El mundo de Guermantes*. Madrid: Alianza.
- Rinn, W. E. (1984): «The neuropsychology of facial expression: A review of the neurological and psychological mechanisms for producing facial expressions». *Psychological Bulletin*, 95: 52-77.
- Ross, E. D.; Prodan, C. I. y Monnot, M. (2007): «Human facial expressions are organized functionally across the upper-lower facial axis». *The Neuroscientist*, 13: 433-446.
- Walczyc, J. J.; Igov, F. P.; Dixon, A. P. y Tcholakian, T. (2013) «Advancing lie detection by inducing cognitive load on liars: A review of relevant theories and techniques guided by lessons from polygraph-based approaches». *Frontiers in Psychology*, 4: 14. doi: 10.3389/fpsyg.2013.00014
- Woodward, B. (2005). *El hombre secreto. La verdadera historia de «Garganta Profunda»*. Barcelona: Inédita.