

PERSUASION Y TESTIFICACION: UNA (RE)VISION SOCIAL DE LA CREDIBILIDAD DEL TESTIMONIO

Jorge SOBRAL FERNANDEZ y Angel PRIETO EDERRA

Universidad de Santiago de Compostela

En el presente artículo se pretende presentar un marco teórico bajo el que agrupar la investigación sobre la evaluación del testimonio de testigos presenciales. Desde este punto de vista, se analizan las posibilidades de aplicación y de interpretación teórica de algunos de los principales modelos cognitivos de la persuasión al área de la testificación: modelos de respuesta cognitiva, modelos heurísticos y atribucionales. Se analizan también algunos de los resultados de investigación, aparentemente contradictorios, que pueden dejar de serlo bajo un marco teórico de la psicología de la persuasión.

Palabras clave: Testigos presenciales; Testimonio, Persuasión, Credibilidad.

Eyewitness testimony and persuasion: A social (re)vision of eyewitness credibility. In the present article, a social approach for the study of the persuasive impact of eyewitness testimony is proposed. Thus, some of the recent cognitive models of communication and persuasion, such as cognitive response models, attribution and heuristic models are analyzed in terms of their theoretical interest and practical applicability to the eyewitness research. Finally, some general implications of these persuasion models are taken into account in order to explain some apparent divergent results in eyewitness testimony research.

Key words: Eyewitness; Testimony; Persuasion.

La investigación sobre las variables psicológicas relevantes implicadas en las situaciones de testimonio en la sala de justicia ha estado tradicionalmente muy volcada hacia problemas relacionados con la memoria de quienes testifican. Así, se ha investigado acerca del carácter reconstructivo de la memoria (Loftus, 1979), acerca de la pérdida de información en determinados intervalos temporales (Penrod, Loftus y Winkler, 1982), sobre las creencias "comunes" acerca de la memoria (metamemoria) (Wells y Lindsay, 1983; Mira y Digos, 1991; Manzanero, 1991), sobre métodos de entrevista a testigos (Geiselman et al., 1984), etc. Es decir, se ha investigado fundamen-

talmente en torno a la exactitud del testimonio. Ciertamente ello implica un cierto sesgo de unidireccionalidad en el tratamiento del problema, como si la decisión de creer o no a un testigo viniese determinada por la "competencia" de éste en el manejo de la información almacenada en su memoria. Tal perspectiva restrictiva ha tendido a olvidar un aspecto central de la cuestión: en último término un testimonio va a tener un determinado efecto sobre el resultado de un proceso judicial en la medida en que otros (bien sean jueces y/o jurados) lo crean, esto es, se persuadan de que la historia narrada por el testigo es veraz y honestamente presentada. Tal y como hemos insinuado en otro sitio (Sobral, 1991), la sala de justicia

es una situación en la que partes enfrentadas intentan hacer creíble una determinada construcción de hechos anteriores. Se trata, por lo tanto, de un conflicto entre narraciones (al modo en que Bruner hablaba de modos narrativos de pensamiento, Bruner, 1984) sobre cuya verosimilitud terceras instancias supuestamente neutrales deben decidir. Se trata, por lo tanto, de una situación típica de persuasión, pero incluso más compleja que la mayor parte de las que se han manejado en la investigación más frecuente sobre psicología de la persuasión: no sólo alguien trata de convencer a otro/s de algo, sino que tal cosa la intentan diferentes emisores de modo simultáneo y con intereses contrapuestos.

En el presente artículo repasaremos algunas de las hipótesis más citadas en este contexto, y que desde la psicología social se han elaborado acerca de las comunicaciones persuasivas y su efecto sobre el cambio de creencias y actitudes. Consideramos que un análisis de los procesos psicológicos implicados en el impacto de las declaraciones de testigos presenciales ante un jurado no puede dejar de lado el campo de la persuasión, que aunque se ha desarrollado en áreas de investigación diferentes (cambio de actitudes) y posee un nivel de análisis distinto, ha generado un cuerpo de explicaciones teóricas con implicaciones evidentes en el área de credibilidad del testimonio.

Nuestro análisis se centrará en aquellos modelos que presentan implicaciones más directas en el campo de la credibilidad del testimonio, lo que restringe en cierto modo el abanico de teorías disponibles. La primera y más evidente limitación de nuestro enfoque es la exclusión de las bases motivacionales de la persuasión debido a que, aunque subyacen a muchas de las teorías más cognitivas, su desarrollo no permite extraer predicciones claras sobre el efecto de las variables de persuasión más frecuentes en el contexto de la sala de jus-

ticia, y en concreto de la evaluación del testimonio.

Una segunda restricción a nuestro análisis viene impuesta por factores como el grado de desarrollo teórico y aplicabilidad. Parece claro que no todos los modelos de persuasión explican con el mismo grado de precisión el efecto de las variables del comunicador, el mensaje y el receptor sobre la persuasión, lo que provoca que, según el fenómeno que queramos analizar, el grado de explicación de cada modelo varía en función de sus supuestos. Por ejemplo, respecto a las variables de persuasión que influyen en la cantidad de procesamiento elicitado en los receptores y en la dirección del procesamiento (favorable o desfavorable a la postura defendida en el mensaje persuasivo), los modelos de respuesta cognitiva presentan una explicación altamente contrastada y verificada. Sin embargo, su poder de predicción en cuanto a variables más distales (credibilidad de la fuente) es claramente menor (Eagly y Chaiken, 1984).

Con todo, y a pesar de las limitaciones, existe un número de modelos de persuasión con implicaciones directas sobre la evaluación del testimonio en casos judiciales. No cabe duda de que los decisores judiciales que se enfrentan a la declaración de testigos presenciales de un delito deben atender, comprender y aceptar y/o rechazar las versiones que los testigos dan de los hechos, y que este proceso está sujeto al efecto de variables del contexto, del comunicador y de la capacidad o motivación del juez y/o sujeto jurado para procesar la información que recibe. Aunque sobre-generalizado, éste es el esquema básico de la mayoría de los modelos de persuasión.

A pesar de esta afinidad en los procesos psicológicos estudiados, las áreas de evaluación del testimonio y de persuasión parecen haber seguido trayectorias independientes. En el área jurídica, existen algunos

intentos de aplicar las hipótesis derivadas de modelos de persuasión, pero lo más frecuente es que se acuda a las teorías generales de persuasión para dar alguna explicación post-hoc de resultados normalmente no esperados. Por la otra parte, existen intentos de aplicación al ámbito jurídico de modelos más generales de persuasión, especialmente la teoría de la integración de información (Anderson, 1971), pero generalmente se han ocupado del estudio de la decisión de veredicto (Kaplan y Scherschling, 1980), dejando de lado aspectos más concretos, como la evaluación del testimonio.

Antes de pasar a la revisión de los modelos más generales de la persuasión, pensamos que es necesario caracterizar la situación en la que tiene lugar la evaluación del testimonio dentro de los parámetros de una hipotética situación de persuasión, de manera que los conceptos y supuestos de los modelos de persuasión adquieran un contenido preciso dentro del ámbito judicial.

La primera característica del contexto judicial que queremos resaltar hace referencia a que la evaluación del testimonio tiene lugar de una manera bipolar. Es decir, en situaciones de juicio, aunque se presente sólo la declaración de un testigo, normalmente incluirá argumentos a favor y en contra del acusado, en la medida que cada parte intentará en su turno de preguntas extraer del testigo una versión favorable para sus intereses. Este carácter bipolar es más evidente si se cuenta con las declaraciones contradictorias de dos o más testigos, pero lo importante aquí es que, en condiciones normales, es fácil que la declaración de un testigo contenga argumentos favorables y desfavorables para el acusado, sin importar la parte para la que declare. Esta característica marca una importante diferencia con la mayor parte de los estudios sobre persuasión, que generalmente suelen presentar sólo argumentos en contra o a favor de una determinada recomendación.

Un segundo aspecto, mencionado ya anteriormente, es que con frecuencia jueces y jurados se enfrentan ante testimonios de diversos testigos presenciales, con diversas características personales y situacionales, que declaran para las dos partes y cuyos testimonios contienen argumentos de diversa índole. Este aspecto es importante, ya que gran parte de las investigaciones en persuasión han estudiado comunicaciones de una única fuente, y su poder predictivo disminuye cuando actúan múltiples fuentes presentando argumentos múltiples.

La situación de juicio cuenta además con una serie de características estructurales que delimitan la forma en que tiene lugar la evaluación del testimonio. Queremos referirnos aquí al hecho de que el orden de presentación de los testimonios y el contenido de las declaraciones está limitado por la ley o por las propias características de la situación. Aunque las partes tienen libertad para establecer el orden de presentación de sus testigos y llevar a cabo cada interrogatorio de la manera más conveniente a sus intereses, el sistema de justicia pre-establece el orden entre acusación y defensa. De esta forma, en la evaluación del testimonio contamos habitualmente con un orden de presentación de argumentos menos flexible, al menos en sus características más generales, que en las situaciones más comunes de persuasión.

Además del orden, el sistema de justicia también regula el contenido del testimonio. Aunque en el caso de los testigos presenciales este control puede no ser muy rígido, existen casos en los que se limita sobre qué puede declarar el testigo. En Estados Unidos, por ejemplo, si se demuestra que durante el proceso policial de identificación se han violado algunos de los supuestos legales que protegen al acusado, el testigo no podrá declarar ante el jurado sobre ninguna identificación del acusado que no sea la que pueda llevar a cabo en la sala.

En una situación de juicio, la evaluación del testimonio de testigos presenciales trata con problemas y argumentos que las personas conocen bien: la atención, la memoria, el reconocimiento, etc. son procesos psicológicos que se experimentan diariamente. Sobre su funcionamiento y capacidad las personas mantienen hipótesis y teorías intuitivas estables y firmemente sostenidas (Flavell y Wellman, 1977; Manzanero, 1991) que muy probablemente guiarán su interpretación. Por otra parte es necesario recalcar que, muchas veces, la evaluación del testimonio no tiene lugar en el vacío, sino dentro de un contexto proporcionado por el resto de evidencias en contra y a favor del acusado. Parece razonable suponer que el testimonio sea procesado en función de las expectativas sobre la culpabilidad del acusado que se puedan generar como consecuencia del procesamiento de otras pruebas, de manera que si es favorable con hipótesis previas reciba mayor peso, mientras que si es desfavorable con la hipótesis previa tenderá a ser ignorado (Einhorn y Hogarth, 1978) o contra-argumentado (Petty y Cacioppo, 1986).

Finalmente, se debe señalar que la situación de juicio presenta unas demandas motivacionales y de capacidad superiores a las que se encuentran en los experimentos sobre persuasión. Declarar inocente o culpable a un acusado de un caso puede tener graves consecuencias para el juzgador y el juzgado. Se espera por tanto, que la relevancia personal y la implicación de respuesta presenten niveles altos.

IMPLICACIONES DEL MODELO DE PROBABILIDADES DE ELABORACION PARA LA EVALUACION DEL TESTIMONIO EN LA SALA DE JUSTICIA

Los modelos de respuesta cognitiva predicen que el resultado final del proceso

de juicio de jueces y/o jurados, la sentencia o el veredicto, es una función del grado de elaboración que están dispuestos o capacitados para generar ante los argumentos presentados por las partes. El testimonio de testigos presenciales es en muchos casos la evidencia más importante, si no la única, con la que los decisores cuentan para tomar su decisión, así que el impacto persuasivo de un testimonio sobre el veredicto dependerá también del grado de elaboración cognitiva que suscite en quien juzga.

El primer paso para aplicar un modelo de respuesta cognitiva a un contexto de evaluación del testimonio consiste, entonces, en definir qué se entiende por elaboración cognitiva. Para Petty y Cacioppo (1986) la elaboración hace referencia al "grado con que la persona piensa de manera cuidadosa sobre información relevante al problema" (p. 7). Aplicado a la situación de juicio, la elaboración cognitiva del testimonio consiste en el grado en que jueces y/o jurados generen pensamientos relevantes a la declaración del testigo: la comparen con información semejante, analicen su validez, etc. Desde nuestro punto de vista, la información relevante en la situación de juicio tiene que ver con aquellos factores que inciden en la exactitud de la memoria del testigo.

Petty y Cacioppo (1986) definen dos rutas por las que puede pasar el impacto persuasivo de un testigo. En la medida que su declaración genere pensamientos relevantes sobre el problema, se dice que se sigue la ruta central de la persuasión. Es decir, esto implica que los juzgadores relacionen los argumentos e informaciones contenidos en la declaración del testigo con su conocimiento previo sobre el tema y extraigan conclusiones sobre las que basar su decisión. Si por el contrario, se basan en reglas simples de persuasión, del tipo "si declara en contra de sus propios intereses, debe ser más creíble" o "confío más en la

gente que me resulta más atractiva", o en indicios no relevantes a los argumentos presentados, se dice que el impacto del testimonio sigue la ruta periférica de la persuasión. Dentro de este contexto, en Sobral y Prieto (1993) se encuentran evidencias del efecto de este tipo de procesamiento en un contexto de evaluación del testimonio. Es importante recalcar que el modelo sugiere la existencia de un continuo de elaboración, en el que los extremos coinciden con los puntos explicados arriba.

El adoptar una u otra estrategia de elaboración depende de la motivación y la capacidad de los decisores para elaborar los argumentos contenidos en el mensaje. En condiciones de alta capacidad y/o motivación para elaborar el mensaje, el modelo predice que la persuasión tendrá lugar bajo la ruta central, mientras que en condiciones de baja capacidad y/o motivación para elaborar el mensaje, la persuasión tendrá lugar por la ruta periférica.

La primera consideración que desde el punto de vista del modelo de probabilidades de elaboración se puede realizar acerca de la investigación sobre la evaluación del testimonio es de índole metodológica. Gran parte de las investigaciones en credibilidad del testimonio han empleado un paradigma de jurados simulados. La principal desventaja que presenta este tipo de procedimiento según el modelo es que en estas condiciones los sujetos jurados pueden mostrar una implicación baja por la tarea y además poca responsabilidad personal, puesto que las consecuencias de su decisión respecto al acusado del caso no son pertinentes a su tarea. Por tanto, es muy probable que, aunque su capacidad para elaborar el mensaje sea alta, su motivación presente niveles bajos. El modelo presenta varias predicciones sobre qué puede ocurrir en condiciones de baja motivación para elaborar el mensaje: primero, el impacto de los indicios de persuasión será mayor, y segundo, el jurado

no mostrará diferenciación en sus respuestas ante argumentos débiles y fuertes.

Esta predicción del modelo podría dar cuenta, por ejemplo, de los resultados obtenidos por Lindsay, Wells y Rumpel (1981). Estos autores encontraron que los jurados muestran una tasa de creencia en el testimonio que es independiente de las condiciones de observación del delito que dispusiera el testigo. Sin embargo, encontraron que la credibilidad del testimonio varía de acuerdo con la seguridad expresada por el testigo. Según el modelo de Petty y Cacioppo (1986) este resultado se puede explicar si suponemos que Lindsay et al (1981) no consiguieron en sus sujetos jurados la motivación necesaria como para procesar los indicios relevantes del testimonio, y en su lugar, su decisión fue determinada principalmente por indicios periféricos como la seguridad expresada por el testigo en su identificación.

Esta misma hipótesis podría explicar igualmente los resultados discrepantes encontrados en cuanto al efecto del descrédito a un testigo presencial (Loftus, 1974; Cavoukian, 1980; Saunders, Vidmar y Hewitt, 1983; Hatvani y Stack, 1981; Weinberg y Baron, 1982; Schul y Manzury, 1990; Prieto y Sobral, 1990) o los resultados de experimentos que no han logrado efectos sobre la credibilidad del testimonio de factores como las condiciones de observación (Lindsay, Lim, Marando y Cully (1986).

Con todo, desde nuestro punto de vista, esta y otras críticas (ver Konecni y Ebbesen, 1979) a la investigación con jurados simulados puede resolverse si se estudia la evaluación del testimonio en condiciones en las que se maximice la motivación para elaborar el testimonio. Estas condiciones pueden incluir, por ejemplo, el uso de casos en los que la evidencia de testigos sea contradictoria, de manera que se fuerce a los jurados a un análisis exhaustivo del testimonio para poder decidir con un mí-

nimo de seguridad en no equivocarse. Igualmente se puede reforzar la motivación de los sujetos con simulaciones de juicios más realistas, pero pensamos que el costo de una simulación en la que el jurado pueda percibir que las consecuencias de la decisión son reales puede resultar excesivo dado el estado de investigación en el que todavía se encuentra el área.

Por otra parte, parece razonable cuestionarse si el nivel de motivación y/o capacidad para elaborar el testimonio no sufrirá en la sala de justicia real de algunas deficiencias que hagan que las simulaciones experimentales no sean, quizás, tan artificiosas en cuanto a su capacidad de generar elaboración del testimonio por parte de los jurados. En principio, las características del contexto en el que tiene lugar un juicio llevan a pensar que la probabilidad de elaboración del testimonio es alta. En primer lugar, la selección de los jurados mediante el *voir-dire* asegura prácticamente de que todas las personas que lo componen están capacitadas para comprender e integrar las pruebas que se presenten. En segundo lugar, los jurados tienen conocimientos e hipótesis formadas sobre la mayor parte de los problemas relacionados con la evidencia de testigos presenciales, en la medida que se trata con procesos psicológicos que todos experimentamos y probamos diariamente. En tercer lugar, las presiones motivacionales de una situación de juicio son altas. No cabe duda de que la relevancia personal de la situación de un jurado es alta, y además la responsabilidad, dadas las posibles consecuencias para el acusado, también lo es.

No obstante, diversos factores pueden influir en que la motivación o la capacidad para elaborar el testimonio también fluctúen en la vida real. En primer lugar, en ocasiones los juicios e interrogatorios a los testigos pueden ser tediosos o repetitivos, lo que puede actuar como un indicio afectivo que aparte su decisión de una consideración cui-

dada de las implicaciones de la declaración del testigo (Cacioppo y Petty, 1979). De hecho, los expertos en tácticas de abogados recomiendan no repetir las preguntas a los testigos por esta misma causa (Bailey y Rothblat, 1971). Además, Petty, Cacioppo y Heesacker (1981) han encontrado que el empleo de preguntas retóricas en las comunicaciones persuasivas puede disminuir la elaboración, ya que suponen distracciones que interfieren en el procesamiento del contenido del mensaje. En este sentido, la difundida táctica de interrumpir el testimonio mediante constantes protestas al juez, que tanto se emplea en jurisdicciones anglo-sajonas, puede suponer, entre otros factores (descrédito del testigo), una importante fuente de distracción al jurado. También el orden de presentación de pruebas y de interrogatorio de los testigos, en el que se alternan las partes, puede impedir que los receptores lleguen a integrar de manera precisa los argumentos y las implicaciones del testimonio. Por otra parte, resulta razonable suponer que la alta demanda motivacional de la situación real de un juicio pueda llegar a suponer una interferencia más que una ayuda a la elaboración de las evidencias.

Con estas consideraciones queremos poner de relieve que, aunque nos movemos en el terreno de la tentativa, es posible que en la sala de justicia jueces y jurados varíen también en su motivación y capacidad para elaborar el testimonio del mismo modo que el modelo de probabilidades de elaboración contempla en otras situaciones de persuasión. Las consecuencias de una baja capacidad y/o motivación para elaborar el testimonio están citadas más arriba: mayor impacto de los indicios periféricos de persuasión y menor diferenciación en las respuestas de los jurados ante argumentos fuertes y débiles. Estas dos consecuencias pueden traducirse sin mucho esfuerzo en un mayor impacto de los factores extra-legales sobre la decisión de jueces y jurados y una menor

diferenciación de la exactitud o calidad de los testimonios.

Suponiendo una motivación y/o capacidad para elaborar adecuadas, Petty y Cacioppo (1986) todavía distinguen entre dos formas distintas de elaboración del mensaje en función del papel que juegan los datos y argumentos del mensaje o la actitud previa del receptor como guías de la elaboración que recibe el testimonio. Varias razones nos hacen suponer que la elaboración del testimonio tiende a ser más relativamente sesgada que relativamente objetiva.

En primer lugar, las personas mantienen hipótesis intuitivas sobre el funcionamiento y la capacidad de la memoria de los testigos, y por tanto, cuentan con cierto conocimiento previo sobre los factores que determinan la memoria (Deffenbacher y Loftus, 1982; Yarmey y Jones, 1983; Mira y Diges, 1991). Resulta perfectamente razonable suponer desde este punto de vista que las personas no dejan aparcados sus conocimientos previos antes de entrar en la sala de justicia, y que éstos actuarán como guías de su interpretación del testimonio, que no tendrá lugar de una manera "fría" y objetiva, sino filtrada por el conocimiento previo. El modelo predice en estas condiciones que el testigo que manifieste una postura acorde con el conocimiento previo de los decisores tendrá mayor impacto persuasivo. De esta forma, dado el peculiar conocimiento de las personas sobre la memoria humana, es posible que se tienda a favorecer cognitivamente las identificaciones positivas del acusado frente a los testimonios no identificadores (McAllister y Bregman, 1982, 1989; Prieto y Sobral, 1990), puesto que el conocimiento previo genera un esquema que sobre-estima la exactitud de la memoria de reconocimiento (Brigham y Bothwell, 1983). De manera similar, este sesgo de conocimiento puede provocar la comisión de múltiples errores de juicio, en la medida que tenderán a favorecer argumentos cuyo sustento es erróneo.

El conocimiento previo no es el único factor que, desde nuestro punto de vista, puede facilitar una elaboración sesgada del testimonio. El modelo de probabilidades de elaboración predice que cuando los sujetos son conscientes de que existe una intención en el comunicador de persuadir a la audiencia se producirá una mayor motivación en los receptores para contra-argumentar su mensaje en función de su conocimiento previo (Petty y Cacioppo, 1979; Fukada, 1986). En una situación de juicio, cabe la posibilidad de que el testimonio se perciba como un intento de persuadir a los jurados de la culpabilidad o inocencia del acusado. En la medida que esto sea así, el modelo predice que los jurados reaccionan ante el intento de persuasión con una mayor motivación para generar argumentos en contra de la postura defendida por el testigo, y por lo tanto su impacto será menor.

Una tercera fuente potencial de sesgo en la elaboración del testimonio puede deberse al contexto proporcionado por el resto de evidencias disponibles en el juicio. En la medida que estas evidencias generen una expectativa o esquema sobre la culpabilidad del acusado, los jurados elaborarán el testimonio contra-argumentando las evidencias en contra de su expectativa y favoreciendo cognitivamente las que la apoyen. Existen pruebas experimentales de que cambios en la longitud (Pyszczynsky y Wrightsman, 1981) y la localización temporal en la secuencia del juicio (Wells, Wrightsman y Miene, 1985) afectan al impacto de las pruebas testificales sobre los juicios de culpabilidad, y que este impacto tiene que ver con la creación de un esquema pro-culpabilidad en las primeras fases del juicio (Oswald, 1992).

¿Qué tiene que decir el modelo de probabilidades de elaboración sobre los efectos de variables manipuladas en el contexto de la evaluación del testimonio? Desde este punto de vista se considera que la credibili-

dad del testimonio es una función de: a) la calidad de los argumentos presentados por el testigo, b) la presencia de indicios de persuasión, y c) el efecto de variables que afectan a la cantidad o la dirección de la elaboración del testimonio.

El modelo de probabilidades de elaboración no especifica qué hace a un argumento más persuasivo, ya que la calidad de los argumentos se define de manera empírica en función de la favorabilidad de las respuestas cognitivas que generan en los receptores. Sin embargo, el modelo de metamemoria de Wells y Lindsay (1983) proporciona una serie de indicios de cuál puede ser la información que las personas que juzgan la memoria de los testigos consideran como más persuasiva. Resumidamente (para un análisis más detallado del modelo ver Mira y Diges, 1991; Prieto y Sobral, en prensa), el modelo de metamemoria sugiere que los jurados evalúan tres tipos de información para juzgar la memoria del testigo: (a) información sobre las condiciones de observación de que dispuso el testigo, (b) información sobre sesgos de respuesta que pueden suponer una explicación alternativa a la memoria del testigo como causa de su testimonio, y (c) información sobre la consistencia o acuerdo en el testimonio, es decir, que el testigo no se contradiga en sus declaraciones ni contradiga la declaración de otros posibles testigos.

Desafortunadamente, desconocemos que se haya realizado algún tipo de investigación que trate desde el punto de vista de modelos de respuesta cognitiva el efecto de distintas variables de persuasión en el contexto de la sala de justicia y la evaluación del testimonio, pero a nuestro entender, se pueden extraer toda una serie de recomendaciones del modelo de probabilidades de elaboración que ayuden a clarificar cómo interpretan jueces y jurados las variables más frecuentemente estudiadas. Desde este punto de vista, el modelo de probabilidades

de elaboración tiene la ventaja de que especifica en qué condiciones y bajo qué supuestos los jurados emplearán la información que el modelo de metamemoria resalta como determinantes de la credibilidad.

Anteriormente mencionábamos que el fuerte impacto de la seguridad en el testimonio que se encuentra en muchos experimentos puede estar sobre-dimensionado por un fracaso en lograr la motivación adecuada en los sujetos jurado para elaborar cuidadosamente el testimonio. Así, sugeríamos que la seguridad en el testimonio puede estar actuando como un indicio de persuasión simple que tiene mayor impacto cuando la probabilidad de elaboración es baja. Sin embargo, también existe la posibilidad de que los receptores consideren que la seguridad es un indicio de mejor memoria en el testigo, y por lo tanto actúe en conjunción con la calidad de los argumentos de los testigos. De hecho, los resultados de Whitley y Greenberg con jurados simulados (1986) apoyarían esta interpretación.

Según el modelo de probabilidades de elaboración, para detectar si una variable actúa como indicio o afecta a la elaboración de los argumentos es necesario manipularla conjuntamente con argumentos de distinta calidad para observar cómo interactúa. Además, esta manipulación se ha de llevar a cabo bajo condiciones en las que la probabilidad de elaboración sea moderada, de manera que no se produzcan efectos techo o suelo para la elaboración de argumentos. Estas condiciones se pueden conseguir de manera ideal presentando a los sujetos casos en los que la evidencia de testigos sea contradictoria o inconsistente, y manipulando la seguridad en el testimonio conjuntamente con la calidad de los argumentos, que se puede definir de manera operativa. Una variable que se puede considerar como candidata por excelencia para definir qué hace más creíble a un testigo será la información relativa a las condicio-

nes de observación en las que presenció el delito.

De esta forma, es posible determinar si los decisores simplemente confían más en los testigos que se muestran seguros o si interpretan que la seguridad es un indicio relevante que se relaciona con el recuerdo de los sucesos o de la cara del autor. Desafortunadamente, este tipo de trabajo no se ha llevado a cabo todavía, pero en nuestro equipo de investigación está en marcha una serie de experimentos que tratan directamente este aspecto.

Esta misma estrategia de investigación es aplicable al estudio del efecto de otras variables frecuentes en el área de la evaluación del testimonio. En concreto, sería aconsejable determinar el efecto de variables como el descrédito a los testigos, la información condicional, el grado de detalle en el testimonio, el grado de atractivo o la profesión del testigo, etc., bajo distintos niveles de motivación para elaborar el testimonio y contingentemente con la calidad de los argumentos.

IMPLICACIONES DEL MODELO HEURISTICO DE LA PERSUASION

La visión de la persuasión como proceso heurístico (Chaiken, 1987) sugiere, del mismo modo que el modelo de probabilidades de elaboración, que las personas varían en el grado de esfuerzo cognitivo que dedican a procesar los mensajes persuasivos. En concreto, el modelo heurístico propone que en condiciones de baja implicación personal, las personas emplean reglas de decisión e inferencias sencillas para evaluar los mensajes. Estas reglas se adquieren en función del conocimiento previo y la experiencia.

Aunque las características de la situación de juicio no favorecen en principio el uso de heurísticos para evaluar el testimonio, el modelo es flexible en este punto, ya que postula que el procesamiento heurístico

de indicios de persuasión tiene lugar en paralelo respecto al procesamiento del contenido del mensaje. Es decir, mientras que el modelo de probabilidades de elaboración concibe la ruta periférica y la ruta central de la persuasión como mutuamente excluyentes, según el modelo heurístico ambos tipos de procesamiento se llevan a cabo simultáneamente.

Las implicaciones de estos supuestos de cara a la evaluación del testimonio son claras. Según el modelo heurístico, jueces y jurados valoran los argumentos contenidos en las declaraciones de los testigos, e intentan extraer conclusiones sobre la validez de su declaración. Al mismo tiempo, tienen en consideración otro tipo de indicios más o menos relacionados con el problema: las características personales del testigo (credibilidad, sinceridad, memoria), su forma de declarar, las características estructurales de su declaración, etc. Estos dos procesos interactúan, de manera que una elaboración cuidadosa del testimonio conduce a que gran parte de las conclusiones que se puedan extraer en función de un procesamiento heurístico de indicios extrínsecos se contradiga o pierda sentido. En estas condiciones, el impacto persuasivo del contenido de la declaración será mayor. Además, según el modelo, las personas prefieren basar sus decisiones en el procesamiento sistemático del testimonio, ya que permite mayor seguridad. Sin embargo, cuando el procesamiento del testimonio no conduce a una conclusión clara, bien porque existen declaraciones contradictorias, o porque los jurados no encuentran suficiente la información, o porque no se ha conseguido una comprensión adecuada del testimonio, el impacto de los indicios de persuasión será mayor, ya que los jurados buscarán otro tipo de indicios para inclinar su decisión.

El modelo heurístico predice, por tanto, que el impacto de los indicios de persuasión en el contexto de la sala de justicia

es función de la implicación personal de los jurados, pero que un alto nivel de implicación personal no excluye la influencia de indicios procesados de manera heurística según otras circunstancias, como por ejemplo cuando las evidencias, o son insuficientes para decidir con seguridad, o son contradictorias. Así, cabría esperar que el impacto de factores ajenos a la declaración (aspecto o atractivo físico, credibilidad, pericia o sexo del testigo) o de aspectos extra-legales, tendrán mayor impacto sobre las decisiones de los jurados en casos en los que el testimonio sea contradictorio o las evidencias en contra y a favor del acusado estén muy equilibradas, mientras que si el testimonio es unilateral o el caso está relativamente inclinado hacia una parte, se espera que predomine el procesamiento sistemático de la evidencia. Esta idea recibe apoyo de los estudios que han empleado registros judiciales (Kalven y Zeisel, 1966; Kerr, 1982; Myers, 1979), que muestran cómo el impacto de factores extra-legales como el estatus socio-económico, la raza, el sexo o el atractivo del acusado es mayor cuando las pruebas del caso están equilibradas. Igualmente, estudios que emplean simulaciones de juicios han demostrado esta misma idea (Baumister y Darley, 1982; Kaplan y Schersching, 1980). No obstante, Hendry, Peacock y Shaffer (1989) encontraron que el impacto de las habilidades de auto-presentación del acusado sobre los juicios de culpabilidad del acusado es significativo sólo si el caso es favorable a la defensa. Este resultado es interpretado por los autores como revelador de que ciertos factores más relacionados con el procesamiento de la evidencia, como las habilidades de auto-presentación, tienen su efecto no como un mero indicio de persuasión, sino como una variable que sesga el procesamiento de la evidencia.

Existen estudios en la literatura sobre testimonio que revelan cómo los jurados

emplean en ocasiones reglas de decisión simple que se basan en aspectos complejos del testimonio. Erickson, Lind, Johnson y O'Barr (1978) estudiaron el efecto del estilo de habla del testigo y su impacto sobre el jurado. Estos autores han encontrado que determinados estilos de habla influyen en las valoraciones de la competencia del testigo. Concretamente, encontraron que un testigo que emplea con frecuencia expresiones de duda, calificadores (creo, me parece, etc.), expresiones de intensidad (muy) y formas amables, es percibido por los jurados como menos competente y atractivo que un testigo cuyo habla no contiene estas características, y su credibilidad es menor. Además, estos autores encuentran que el efecto del estilo de habla se asocia con la creencia de que las personas de menor estatus social emplean un lenguaje más acorde con las características expuestas arriba. Es decir, los resultados de Erickson et al. (1981) pueden interpretarse como indicadores de que los jurados pueden emplear el heurístico "las personas que me resultan más atractivas son más creíbles" a partir de indicios no evidentes del testimonio, como el estilo de habla.

En la investigación sobre evaluación del testimonio existen trabajos que han apelado al modelo heurístico de la persuasión. Concretamente, Bell y Loftus (1988, 1989) encontraron que los jurados consideran más creíble a un testigo que es capaz de recordar mayor número de detalles del delito, aunque éstos sean periféricos y completamente irrelevantes de cara a la identificación del autor del delito. Para Bell y Loftus (1989) el impacto del grado de detalle en el testimonio sobre las decisiones de los jurados se puede definir como una mezcla de procesamiento sistemático y heurístico. La persuasión trivial, indican, es heurística, puesto que le subyace una creencia del estilo "las personas que recuerdan más detalles son más creíbles", pero tiene también connota-

ciones de procesamiento sistemático, puesto que su efecto está mediado por inferencias sobre la memoria y la atención prestada por el testigo, que constituyen pensamientos relevantes al problema.

Desde nuestro punto de vista, existen razones para pensar que los resultados de Bell y Loftus (1989) pueden encajar de manera consistente con una visión heurística de la persuasión. En primer lugar, el tipo de caso que emplean estos autores, en el que se presentan las declaraciones inconsistentes de dos testigos presenciales, favorece efectivamente el procesamiento sistemático del testimonio. No obstante, hay que pensar que los jurados se enfrentan a dos testigos de características personales similares, que tuvieron prácticamente las mismas oportunidades para observar al autor del delito, y que declaran con similares grados de confianza. En estas condiciones, es probable que el procesamiento sistemático del testimonio no conduzca a los jurados a una conclusión clara acerca de qué testigo es el correcto y cuál se equivoca. El modelo heurístico predice en estas situaciones que los jurados pueden recurrir a otro tipo de información para inclinarse por un testigo u otro. ¿De qué tipo de información disponen los sujetos jurado de Bell y Loftus?, claramente, la respuesta es de la cantidad de detalles triviales que recuerda cada testigo. En otras palabras, lo que aquí queremos expresar es que un alto grado de implicación o de procesamiento del testimonio, que conduce al exhaustivo análisis del testimonio necesario para detectar la diferencia en el grado de detalles triviales, no implica, según el modelo heurístico, que los indicios de persuasión que se procesan de manera heurística no tengan impacto sobre la decisión de los jurados.

La pregunta que surge según este análisis, es si los jurados emplearon el grado de detalle en el testimonio como un indicio de persuasión extrínseco o si, por el contrario,

lo consideraron como un argumento a favor de la mayor validez de la declaración del testigo. Bell y Loftus (1989) encontraron que el impacto del detalle sobre las decisiones de los jurados está mediado por inferencias sobre la memoria y la atención prestada por los testigos. De este resultado, los autores concluyen que el efecto del detalle, en la medida que implica pensamiento relevante a la tarea, representa una vía intermedia entre el procesamiento heurístico y sistemático. Desde nuestro punto de vista, esta conclusión puede ser errónea. El hecho de que las inferencias sobre la memoria y atención prestada por los testigos mediaran en el impacto del grado de detalle no excluye la posibilidad de que los jurados apliquen la regla "los que recuerdan más detalles son los testigos más creíbles" para decidir qué declaración creer preferentemente. Un ejemplo puede clarificar nuestro argumento. Si consideramos la profesión del testigo, la postura de Bell y Loftus (1989) nos llevaría a concluir que si las personas piensan que por su experiencia, un policía debe tener mejor memoria para las caras o mejor capacidad de identificación, su posible impacto sobre las decisiones de jurados sería una mezcla de la creencia "los expertos son más creíbles" con inferencias sobre la memoria y la atención prestada por el testigo. A nuestro entender esta conclusión sería errónea. El efecto del grado de detalle en el testimonio pensamos que puede asimilarse al efecto que encuentran algunos estudios de persuasión para el número de argumentos presentes en una comunicación persuasiva. Aunque de estos indicios los sujetos infieran características relevantes a su tarea, su empleo no deja de ser una táctica de decisión basada en una regla de decisión simple que se ha aprendido por la experiencia diaria.

Además, Bell y Loftus (1989) encontraron que el efecto del detalle es similar tanto si los detalles se refieren a aspectos periféricos de la situación, como si son de-

talles referidos al autor del delito. Este resultado puede interpretarse de dos formas: Bell y Loftus lo interpretan como el resultado de una representación errónea del funcionamiento de la memoria. Los jurados creen que la memoria para detalles centrales correlaciona positivamente con la memoria para detalles periféricos, y por tanto asignan mayor credibilidad al testigo que mayor número de detalles periféricos recuerda bajo el supuesto que también debe recordar mejor la cara del autor. Sus resultados, de hecho, apoyan esta posibilidad.

Sin embargo, desde nuestro punto de vista puede ocurrir que las personas empleen el heurístico de creer más a quien más detalles manifiesta en su testimonio, independientemente de a qué tipo de información se refiera el grado de detalle, no debido a una concepción errónea sobre el funcionamiento de la memoria, sino a la comparación del grado de detalle contenido en cada testimonio, es decir, de la comparación de las declaraciones de los testigos. Si uno presenta una declaración más detallada, debe ser porque recuerda mejor la situación y por tanto debe ser más creíble.

Una forma de comprobar de manera más precisa cómo se procesa la información relativa al grado de detalle sería manipularlo contingentemente con argumentos del testimonio que también indiquen la calidad de la memoria del testigo. Si la decisión de los jurados se ve influida por la cantidad de detalles que manifiesta el testigo, como consecuencia de la aplicación de una regla de decisión sencilla, debe tener efectos similares tanto si otros aspectos del testimonio señalan que el recuerdo del testigo de la cara del autor es buena como mala, puesto que el procesamiento heurístico minimiza el procesamiento del contenido del mensaje. Sin embargo, si el efecto del detalle se debe a que el procesamiento sistemático del testimonio no resulta suficiente para decidir la validez del testimonio, y los jurados em-

plean el heurístico de los detalles para inclinar la balanza por el testigo que más detalles triviales recuerda, entonces el impacto del detalle debe limitarse a condiciones en las que la evidencia de testigos sea igualada. Si existe un factor en el testimonio que contradiga el resultado de la aplicación del heurístico, el modelo predice que los jurados optarán por el argumento procesado sistemáticamente, puesto que permite decisiones más seguras.

El modelo heurístico de la persuasión postula también un efecto para el realce de los indicios de persuasión. Es decir, si el contexto en el que tiene lugar el intento de persuasión facilita el acceso a un determinado tipo de indicio, su efecto explicativo aumentará en la medida que el contexto lo facilite. En el ámbito de la sala de justicia este postulado tiene importancia en la medida de que cuanto más sobresalientes sean para los jurados los indicios sobre la memoria de los testigos, mayor será su impacto respecto a la influencia de otros indicios de persuasión. Esta idea sugiere que el efecto del grado de detalle que encuentran Bell y Loftus (1989) puede deberse a que, en testimonios prácticamente idénticos (aunque con consecuencias para el acusado radicalmente opuestas), la diferencia en el grado de detalle contenido resalte especialmente, y provoque que los pensamientos de los jurados se dirijan más hacia la oportunidad que tuvo el testigo de observar al autor frente a estimaciones menos centradas en el problema, como su honestidad o deseo de transmitir una versión exacta de lo que vio.

IMPLICACIONES DEL MODELO ATRIBUCIONAL

La visión atribucional de la persuasión comparte con el modelo heurístico el supuesto de que el objetivo de las personas que se exponen ante mensajes persuasivos es valorar la validez global de aquello que

el mensaje expone o defiende. Esta característica supone una gran ventaja de cara a la aplicación al ámbito de la evaluación del testimonio, puesto que se supone también que la meta de jueces y jurados es decidir sobre la validez del testimonio como prueba incriminadora o exoneradora de un acusado.

En la investigación sobre evaluación del testimonio se ha tendido a separar las investigaciones sobre testigos presenciales en función de si son relevantes las atribuciones sobre la sinceridad del testigo. Es decir, se han estudiado de manera separada las variables que afectan a la credibilidad de testigos sinceros frente a testigos en los que cabe la sospecha de que mientan. A nuestro entender esta separación es académicamente útil, pero provoca que se haya dado por sentado que, en situaciones con testigos presenciales, los decisores no se cuestionen la posible sinceridad del testigo, sino que se ha abordado de manera extensiva la evaluación de la exactitud. Esta creencia ha provocado un sesgo en la investigación sobre evaluación del testimonio de testigos presenciales, en los que el papel de factores como la sinceridad, u otros factores ajenos a la memoria del testigo, a pesar de que pueden ser un componente importante de las valoraciones de los jurados, han sido generalmente olvidados.

Una visión atribucional de la evaluación del testimonio presenta la ventaja de que incluye las estimaciones sobre la situación del testigo o sus características personales como determinantes del tipo de procesamiento que va a recibir, y como consecuencia, de su impacto persuasivo. Desde un punto de vista atribucional, los jurados valoran las causas del testimonio para decidir el veredicto del acusado. Esto significa que, en principio, pueden plantearse la intención del testigo al declarar o las razones que le llevan a identificar al acusado. En situaciones de juicios reales, estas atribuciones pueden explicar gran parte de las reac-

ciones ante testigos que tienen intereses en juego dependiendo de la decisión que adopten (testigos-víctima, por ejemplo). Es cierto que, de entrada, las características de los testigos presenciales, meramente observadores, no favorecen la atribución de un interés especial para declarar en un sentido u otro, pero también es cierto que los decisores disponen de la historia del testigo desde que observó el delito hasta que declara, de manera que cuentan con indicios sobre su consistencia en las descripciones y relatos del suceso, que en ocasiones se pueden contrastar con las historias de otros testigos presenciales. Esta información sobre indicios en el comportamiento de los testigos se utilizaría entonces para inferir sus intenciones. Además, jueces y jurados pueden ser conscientes de: (1) las presiones que la policía impone a los testigos para que identifiquen a un sospechoso, (2) la necesidad del testigo para mostrarse coherente y mantener en el tiempo y las ocasiones su testimonio, (3) la posibilidad de que el testigo intente favorecer una determinada postura más allá de lo que su recuerdo puede indicar, (4) que el testigo oculte información por miedo o amenazas externas.

Este conjunto de factores pueden provocar que la evaluación del testimonio vaya más allá de la valoración de la exactitud de la memoria del testigo. También es posible que se establezca una relación entre la exactitud de la memoria y las características personales y presiones que actúan sobre el testigo. Los estudios sobre el conocimiento de la memoria de testigos presenciales han demostrado que las personas tienden a sobre-estimar la exactitud de la memoria. Es razonable suponer que, sobre todo los jurados, se pueda pensar que los testigos deberían ser exactos en sus declaraciones. De este modo, cuando un testigo muestra inconsistencias en su testimonio, o su declaración se contradice con la de otro/s testigo/s, puede ocurrir que los evaluadores

atribuyan esta inconsistencia no a un error de memoria o falta de exactitud, sino a las características personales del testigo o a presiones en su situación.

Según el modelo atribucional, los decisores buscan información en el testimonio que les permita dilucidar las causas de que un testigo declare, por ejemplo, que identifica, o que no reconoce al acusado del caso como la persona que cometió el delito que se juzga. En principio, la atribución que se lleva a cabo del testimonio puede hacer responsable de la declaración del testigo, bien a sus características personales, o a las presiones situacionales que actúan sobre su comportamiento, o bien a la realidad que observó. Desde este punto de vista, pensamos que en la medida que los decisores atribuyan la causa del testimonio a la memoria del testigo, su credibilidad, y por tanto su impacto persuasivo, aumentarán. Sin embargo, en la medida en que se atribuya la declaración a las características personales o presiones situacionales del testigo, su impacto persuasivo disminuirá.

Según el modelo atribucional de la persuasión, los evaluadores llevan a cabo un análisis de varianza subjetivo en el que entran como factores las personas, las situaciones y las entidades. En una situación de juicio, esto significa que para establecer las causas del testimonio, examinan el consenso entre los testigos en la identificación del acusado o su recuerdo de los sucesos, la consistencia de las declaraciones o identificaciones de los testigos a lo largo de las distintas ocasiones que durante el proceso policial o judicial tienen para señalar al autor del caso, y las características de la entidad bajo juicio (la identidad del acusado como autor del delito).

Pero el análisis causal no depende exclusivamente de la oportunidad del receptor para evaluar la información sobre la historia de cada testigo antes de entrar en la sala a declarar. En el análisis configuracional

del testimonio, jueces y jurados tienen en cuenta las posibles causas que pueden explicar la postura del testigo en su declaración. De las múltiples causas plausibles que es probable que encuentren que explican el testimonio, se escogerán, según el principio de desestimación y de aumento, aquellas que mejor se ajusten a los indicios que el testimonio transmite en su testimonio.

El modelo atribucional presenta un marco en el que analizar de manera precisa los procesos de inferencia que los decisores llevan a cabo cuando el testimonio es inconsistente. Concretamente, en casos en los que, por ejemplo, un testigo identifica al acusado como el autor del delito, mientras que un segundo testigo no lo reconoce como el autor, un análisis causal de los testimonios puede ser especialmente relevante para la tarea de los jurados. En concreto, desde supuestos del modelo atribucional se ha hipotetizado que en estas situaciones los jurados pueden atribuir la identificación del autor a las características del testigo más que a la realidad observada (Leippe, 1985). De manera más general, se puede establecer que estas situaciones equivalen a eliminar el consenso de la matriz del anova subjetivo, por lo que la decisión del jurado estará en función del análisis de la historia de los testigos (la consistencia interna de su testimonio) y del parecido entre las descripciones de los testigos y el acusado.

Desde el principio de covariación en la atribución, en estas situaciones de consenso interpersonal bajo, es probable que cualquier otra causa plausible, accesible para los decisores, se combine con la conducta de los testigos para determinar la atribución según el principio de aumento. Es decir, si uno de los dos testigos, por ejemplo, muestra una especial memoria para la situación, los jurados contarán con una causa facilitadora (la buena memoria del testigo) y una inhibidora (la falta de consenso). En estas condiciones, el principio de aumento sugiere que la inten-

sidad de la causa facilitadora será mayor que si fuera la única causa plausible.

Según el modelo de Eagly, Chaiken y Wood (1981), es posible distinguir dos tipos de sesgo del testigo que pueden subyacer a las atribuciones de los jurados sobre el testimonio. Los jurados atribuyen al testigo un sesgo de conocimiento si infieren que el recuerdo que el testigo tiene del delito es incompleto o está sesgado, y consecuentemente no refleja de manera fiel lo sucedido, o la identidad del autor. Por otra parte, los jurados pueden inferir un sesgo de informe si perciben que el recuerdo del testigo es bueno, pero está comprometido su deseo de transmitir una versión verídica de los hechos. El sesgo de informe surge de la percepción de que el testimonio responde a razones estratégicas; el testigo, más que transmitir lo que observó, intenta favorecer a una parte concreta del caso, o intenta vencer al receptor.

El modelo atribucional predice una serie de consecuencias de cara a la persuasividad del testimonio según la postura que adopta el testigo en la sala confirme o desconfirme expectativas de sesgo de informe o de conocimiento. En la medida de que el testigo sea percibido como sesgado, su impacto persuasivo disminuirá, pero si el testigo confirma una expectativa de sesgo de informe, esta disminución del impacto irá acompañado además de una percepción del testigo como manipulador y carente de sinceridad. Además, el modelo predice una mayor elaboración del testimonio en condiciones en las que el testigo confirma la expectativa de los jurados, ya que se produce una situación de ambigüedad que el receptor resuelve buscando más indicios en el testimonio que confirmen que su análisis causal es correcto.

COMENTARIOS FINALES

A lo largo de todo este artículo se ha presentado una revisión de las principales lí-

neas de investigación preocupadas por el impacto de las declaraciones de testigos presenciales sobre los decisores judiciales. Esta revisión se ha llevado a cabo bajo el prisma de las modernas teorías cognitivas de la persuasión, lo cual supone un enfoque novedoso y altamente prometedor. A la vez que se ha intentado repasar las principales evidencias de que disponemos sobre qué hace más creíble la declaración de un testigo presencial, se han ido presentando una serie de posibles hipótesis de trabajo a partir de la aplicación de estos modelos al ámbito judicial.

En nuestro análisis de las evidencias experimentales el lector habrá podido observar como la inmensa mayoría de los trabajos citados se refieren a investigaciones llevadas a cabo con jurados simulados y no tanto con jueces profesionales. Esta limitación, fruto del gran peso de la institución del jurado en las legislaciones de países anglo-sajones, que a su vez son pioneras en la investigación en psicología jurídica, hace que en ocasiones nos preguntemos sobre la aplicabilidad de los resultados aquí discutidos a nuestra jurisprudencia. Desde nuestro punto de vista, muchos de los procesos cognitivos aquí planteados como posibles mediadores del impacto persuasivo del testimonio se pueden aplicar tanto al juicio con jurado como con jueces profesionales, y así se ha hecho manifiesto en la exposición del presente artículo. No obstante, consideramos que es necesario, casi imprescindible, investigar más a fondo las estrategias concretas, heurísticos o procesos atribucionales que los jueces profesionales emplean a la hora de enfrentarse a declaraciones de testigos presenciales. Parece prudente hipotetizar que dada su experiencia previa en el tratamiento de evidencias testificales, el procesamiento de este tipo de pruebas por parte de los jueces ha de tener características diferenciales respecto al procesamiento de los ciudadanos legos. Este es un reto que la investigación, tanto

extranjera (recordar que en los países anglo-sajones el jurado tiene una aplicación restringida, y los jueces profesionales todavía forman una parte importante del sistema de justicia), como española han de asumir con urgencia.

Para finalizar este trabajo, se puede afirmar que el repaso que hemos dado sobre las evidencias disponibles y, sobre todo, las múltiples y sugestivas hipótesis que ofrece este campo de investigación justifica sobradamente el intento por resocializar el trabajo de la psicología sobre el área de la tes-

tificación. En sociedades cada vez más complejas como las nuestras las interacciones conflictivas son y serán inevitables. La regulación social de los conflictos tendrá que recaer sobre instancias a las que la sociedad encarga una dura tarea: la arquitectura de la verdad. Para ello es siempre necesario creen a unos y no a otros, a unos más que a otros. En el quicio de ese entramado, la psicología de la persuasión puede ser enormemente iluminadora de las variables y procesos que intervienen en la construcción de la decisión judicial.

REFERENCIAS

- Anderson, N. H. (1971). Integration theory and attitude change. *Psychological Review*, 78, 171-206.
- Bailey, F. L. y Rothblatt, H. B. (1971). *Successful techniques for criminal trials*. Rochester, New Yor: Lawyers Co-operative Publishing Co.
- Baumeister, R. F. y Darley, J. M. (1982). Reducing the biasing effect of perpetrator attractiveness in jury simulation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 8, 286-292.
- Bell, B. A. y Loftus, E. F. (1988). Degree of detail of eyewitness testimony and mock juror judgments. *Journal of Applied Social Psychology*, 18, 1171-1192.
- Bell, B. A. y Loftus, E. F. (1989). Trivial persuasion in the courtroom: the power of (a few) minor details. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 669-679.
- Brigham, J. C. y Bothwell, R. K. (1983). The ability of prospective jurors to estimate the accuracy of eyewitness identifications. *Law and Human Behavior*, 7, 10-30.
- Bruner, J. (1984). *Narrative and paradigmatic modes of thought*. Presentado a la convención anual de la APA. Toronto
- Cacioppo, J. T. y Petty, R. E. (1979). Effects of message repetition on cognitive responses, recall and persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 97-109.
- Cavoukian, A. (1980). *The influence of eyewitness identification evidence*. Tesis Doctoral no publicada. Universidad de Toronto.
- Chaiken, S. (1987). The heuristic model of persuasion. En M.P. Zanna, J.M. Olson y C.P. Herman (eds.), *Social influence: the Ontario Symposium*, Vol. 5. Hillsdale: Erlbaum.
- Deffenbacher, K. A. y Loftus, E. F. (1982). Do jurors share a common understanding concerning eyewitness behavior?. *Law and Human Behavior*, 6, 15-30.
- Eagly, A. H. y Chaiken, S. (1984). Cognitive theories of persuasion. En L. Berkowitz (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 17. New York: Academic Press.
- Eagly, A. H., Chaiken, S. y Wood, W. (1981). An attribution analysis of persuasion. En J.H. Harvey, W. Ickes y R.F. Kidd (eds.), *New Directions in Attribution Research*. Vol. 3. Hillsdale: Erlbaum.
- Einhorn, H. J. y Hogarth, R. M. (1976). Confidence in judgment: persistence and illusion of validity. *Psychological Review*, 85, 395-461.
- Erickson, B., Lind, E. A., Johnson, B. C. y O'Barr, W. M. (1978). Speech style and

- impression formation in a court setting: the effects of "powerful" and "powerless" speech. *Journal of Experimental Social Psychology*, 14, 266-279.
- Flavell, J. H. y Wellman, H. M. (1977). Meta-memory. En R.V. Kail y J.W. Hagen (eds.), *Perspectives on the development of memory and cognition*. Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates.
- Fukada, H. (1986). Psychological processes mediating the persuasion inhibiting effect of forewarning in fear arousing communication. *Psychological Reports*, 58, 87-90.
- Hatvani, N. y Stack, F. (1980). The impact of a discredited key witness. *Journal of Applied Social Psychology*, 10, 490-509.
- Geiselman, R. E., Fisher, R. P., Firstenberg, I., Hutton, L. A., Sullivan, S. J., Avetissian, I.V. y Prosk, A.L. (1984). Enhancement of eyewitness memory: an empirical evaluation of the cognitive interview. *Journal of Police Science and Administration*, 12, 74-80.
- Hendry, S. H., Shaffer, D. R. y Peacock, D. (1989). On testifying in one's behalf: interactive effects of testimonial strength and defendant's testimonial demeanor on mock jurors' decisions. *Journal of Applied Psychology*, 74, 539-545.
- Kalven, H. y Zeisel, H. (1966). *The american jury*. Bosto: Litle Brown.
- Kaplan, M. F. y Scherschling, C. (1980). Reducing juror bias: an experimental approach. En P. D. Lipitt y B. D. Sales (eds.), *New Approaches in psycho legal research*, (pp. 149-170). New York: Van Nostrand Reinhold.
- Kerr, N. L. (1982). Trial participants' behaviors and jury verdicts: an exploratory field study. En V.J. Konecni y E.B. Ebbesen (eds.), *New approaches in psycho legal research*, (pp. 261-290). New York: Van Nostrand Reinhold.
- Konecni, V. J. y Ebbesen, E. B. (1979). External validity of research in legal psychology. *Law and Human Behavior*, 3, 39-70.
- Leippe, M. R. (1985). The influence of eyewitness nonidentifications on mock-juror judgements of a court case. *Journal of Applied Social Psychology*, 15, 656-672.
- Lindsay, R. C. L., Lim, R., Marando, L. y Cully, D. (1986). Mock-juror evaluations of eyewitness testimony: a test of metamemory hypotheses. *Journal of Applied Social Psychology*, 16, 447-459.
- Loftus, E. F. (1974). *The incredible eyewitness*. *Psychology Today*, Diciembre, 116-119.
- Loftus, E. F. (1979a). *Eyewitness Testimony*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Manzanero, A. (1991). Realidad y fantasía: credibilidad, metamemoria y testimonio. *Tesis de Licenciatura*. Universidad Autónoma de Madrid.
- McAllister, H. A. y Bregman, N. J. (1982). Juror underutilization of eyewitness non-identifications: theoretical and practical implications. *Journal of Applied Psychology*, 71, 168-170.
- McAllister, H. A. y Bregman, N. J. (1989). Juror underutilization of eyewitness non-identifications: a test of the disconfirmed expectancy explanation. *Journal of Applied Social Psychology*, 20-29.
- Mira, J. J. y Diges, M. (1991). Teorías intuitivas sobre memoria de testigos: un examen de metamemoria. *Revista de Psicología Social*, 6, 47-60.
- Myers, M. A. (1979). Rule departures and making law: juries and their verdicts. *Law and Society Review*, 13, 781-797.
- Oswald, M. E. (1992). Justification and goals of punishment and the attribution of responsibility in judges. En F. Lösel, D. Bender y T. Bliesener (eds.), *Psychology and the Law*, Berlin: Walter de Gruyter.
- Penrod, S., Loftus, E. F. y Winkler, J. (1982). The reliability of eyewitness testimony: a psychological perspective. En R. Bray y N. Kerr (eds.), *The psychology of the courtroom*. New York: Academic Press.
- Petty, R. E. y Cacioppo, J. T. (1979). Effects of forewarning of persuasive intent on cognitive responses and persuasion. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 5, 173-176.
- Petty, R. E. y Cacioppo, J. T. (1986). *Communication and persuasion. Central and peripheral routes to attitude change*. New York: Springer-Verlag.

- Petty, R. E., Cacioppo, J. T. y Heesacker, M. (1981). The use of rhetorical questions in persuasion: a cognitive response analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 432-440.
- Prieto, A. y Sobral, J. (1990). Testificación y veredictos de jurados legos: un estudio experimental. Presentado al II Congreso del Colegio Oficial de Psicólogos. Valencia.
- Pyszczynsky, T. y Wrightsman, L. (1981). The effects of opening statements on mock juror's verdicts in a simulated criminal trial. *Journal of Applied Social Psychology*, 11, 301-313.
- Saunders, D. M., Vidmar, M. y Hewit, E. C. (1983). Eyewitness testimony and the discrediting effect. En S. M. Lloyd-Bostock, B. R. Clifford, (eds.), *Evaluating eyewitness evidence*. Chichester: Wiley and Sons.
- Schul, Y. y Manzury, F. (1990). The effects of type of encoding and strength of discounting appeal on the success of ignoring an invalid testimony. *European Journal of Social Psychology*, 20, 337-349.
- Sobral, J. y Prieto A. (1993). Presentación, discurso y persuasión en testigos. *Revista de Psicología Social*, en prensa.
- Weinberg, H. I. y Baron, R. S. (1982). The discreditable eyewitness. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 8, 60-67.
- Wells, G. L. y Lindsay, R. C. L. (1983). How do people infer the accuracy of eyewitness memory? Studies on performance and a metamemory analysis. En S. Lloyd-Bostock y B.R. Clifford (eds.), *Evaluating Witness Evidence: recent psychological research and new perspectives*. Chichester: Wiley and Sons.
- Wells, G. L., Wrightsman, L. y Miene, P. K. (1985). The timing of the defense opening statement: don't wait until the evidence is in. *Journal of Applied Social Psychology*, 15, 758-772.
- Whitley, B. E. y Greenberg, M. S. (1986). The role of eyewitness confidence in juror perceptions of credibility. *Journal of Applied Social Psychology*, 16, 387-409.
- Yarmey, A. D. y Jones, H. P. T. (1983). Is the psychology of eyewitness identification a matter of commonsense?. En S. Lloyd-Bostock y B. R. Clifford (eds.), *Evaluating Witness Evidence: recent psychological research and new perspectives*. (pp. 13-41). Chichester: Wiley and Sons.