

La comunicación no verbal (CNV) como elemento de valoración de la prueba testimonial en el Sistema Acusatorio Adversarial

Pablo A. Micheletti¹

SUMARIO: I.- Introducción; II.- Planteo de la cuestión; III.- De lo subjetivo a lo objetivo; IV.- Problemas a combatir: prejuicios y pseudociencias; V.- Conclusiones; VI.- Referencias.

RESUMEN: Una correcta aplicación del sistema acusatorio adversarial implica observar y desarrollar la comunicación no verbal (CNV) como un elemento de valoración dentro de la prueba testimonial, lo cual se centra principalmente, en los principios procesales de oralidad y de intermediación, propios de un sistema acusatorio adversarial, los cuales en la actualidad no se tiene en cuenta por la gran mayoría de Estados que poseen dicho sistema judicial. El presente trabajo tiene como objetivo principal, demostrar la importancia de la valoración jurisdiccional de

¹ Abogado (UCSF). Especialista en derecho penal (UNL). Especialista en garantías constitucionales de la investigación y la prueba en el proceso penal (UCLM – Toledo, España). Especialista en docencia universitaria (UCASAL). Docente universitario en la carrera de Abogacía (UCSF y UCSE), docente de diversas Diplomaturas y Cursos organizados por el Círculo Argentino de Seguridad y la Universidad Abierta Interamericana (UAI). Director de la Diplomatura Superior Internacional en Investigación Criminal, de la Universidad Abierta Interamericana (UAI). Autor de los libros “Litigación oral desde el lenguaje corporal”, “Manual de investigación policial” y “Manual de oratoria”, todos ellos de Editorial Librería Cívica. Datos de contacto: pablo.micheletti@ucsf.edu.ar – pabloalejandro.micheletti@ucse.edu.ar

la comunicación no verbal en las resoluciones judiciales, en preservación de una correcta aplicación de principios y garantías tanto constitucionales como procesales, imperantes en el sistema judicial².

PALABRAS CLAVE: Comunicación no verbal - Valoración de la prueba testimonial - Sistema acusatorio adversarial.

I.- Introducción

Existe un elemento de valoración de la prueba que surge del sistema acusatorio adversarial que no está siendo visibilizado en una gran cantidad de lugares donde se aplica dicho sistema procesal. Incluso, en aquellos sistemas judiciales de corte acusatorio donde suelen aplicarlo dentro de la valoración de la prueba testimonial, no lo hacen de forma sistemática y obligatoria, sino, como una mera cuestión extra que puede o no ser tenida en cuenta por el órgano jurisdiccional al momento de motivar sus sentencias. Dicho elemento de valoración trata de la comunicación no verbal (CNV).

Al hablar de comunicación no verbal, no sólo hablamos de una modalidad de comunicación, sino que la gran cantidad de información que forma parte de dicha especie y, la complejidad que conlleva lograr categorizarla justifica que se opte por una conceptualización por la negativa, es decir, que la comunicación no verbal está compuesta por todo lo que NO es comunicación verbal (entendiendo lo verbal como todo lo relativo a la palabra). En tal sentido, la vestimenta, la forma de caminar, las cualidades de la voz, la gestualidad, la postura, el silencio, las reacciones fisiológicas, las expresiones faciales, entre otros elementos, son cuestiones abarcadas por la comunicación no verbal y que, como toda comunicación, lleva implícita la transmisión de información.

La comunicación no verbal, si bien es una vía privilegiada para la transmisión de información emocional, comunica asimismo un conjunto mayor de información (intenciones, juicios de valor, motivaciones, actitudes, pensamientos, rasgos de personalidad, entre otros) que, a través de nuestras expresiones faciales, corporales y la voz, conforman elementos de peso que determinarán las decisiones de aquellos que nos están viendo y escuchando. Es por esta razón que en ámbitos como el

² Agradezco los valiosos aportes realizados por el licenciado en Psicología (USAL), diplomado en comunicación no verbal (Universidad Austral) y docente, Alan Crawley, al revisar el contenido del artículo con un elevado criterio científico en CNV.

judicial, donde las decisiones pueden suponer la diferencia entre ser condenado o no serlo, resulta de vital importancia (Gordillo, et al., 2016).

Cabe preguntarse ¿por qué la comunicación no verbal es un elemento de valoración de la prueba testimonial en el sistema acusatorio? Para responder a dicha cuestión, debo retrotraerme a los principios fundamentales del sistema acusatorio. Dentro de aquéllos, resultan de principal importancia dos: el principio de oralidad y, el principio de inmediación (ambos estrechamente vinculados).

La oralidad representa un medio de comunicación. Implica la utilización de la palabra hablada como medio de comunicación entre las partes y el juez y, como medio de expresión de los diferentes órganos de prueba (Binder, 2000).

La mejor forma de resolver conflictos sociales es a través del uso de la palabra. Pero la palabra, conlleva toda una serie de factores vinculados estrechamente con aquélla que, más que meramente adornarla, le otorgan un real sentido y una mayor expresividad de su contenido, lo cual abona a una mejor interpretación judicial de los dichos vertidos en el proceso por parte de quienes intervienen.

El principio de inmediación refiere a la presencia de las partes en el desarrollo de los actos procesales correspondientes, pero, en el caso puntual de la valoración de la prueba, remite a la importancia de que quien juzga, tome conocimiento directo de los elementos que deberá analizar en su juzgamiento y, de la persona a quien deberá juzgar.

La inmediación se manifiesta como la condición básica para que los actos y las actitudes de las personas que intervienen en el juicio oral y las relaciones entre aquéllas, permita llegar a la verdad del modo más seguro posible, ya que la comunicación entre las personas y la información -que ingresa por diversos canales o medios de prueba- se realizan en presencia de todas las partes involucradas, especialmente, de jueces y jurados (en caso de corresponder) (Binder, 2000).

Sin embargo, se podría vincular también la necesidad de utilizar la comunicación no verbal como elemento de valoración, a los principios de concentración y de publicidad. La concentración, vincula la producción de las pruebas, el debate vinculado a aquéllas y la decisión judicial en el marco de un mismo acto procesal, lo que, por otro lado, implica un mayor entendimiento del análisis realizado por jueces que cuentan con la integralidad de los elementos

necesarios para la respectiva valoración de la prueba y su consecuente decisión jurisdiccional.

La publicidad, al establecer que, tanto la información que ingresa al juicio oral, como así también (y principalmente), la decisión y la motivación por parte del órgano jurisdiccional sobre aquella información introducida, ostenten carácter público, permite como corolario, el acceso de la sociedad a dicha información (con las excepciones justificadas correspondientes que puedan existir en pos de la protección de intereses superiores). Ello resalta aún más la importancia de conocer cómo valoró el órgano jurisdiccional los factores pertinentes a la comunicación no verbal. De esta forma, se da lugar a la posibilidad de debatir si existieron faltas (errores) en la interpretación jurisdiccional o, por lo contrario, si la decisión se ajustó a cánones de interpretación aceptables por su basamento científico (lo que permite un posterior debate recursivo integral de la valoración de la prueba).

II.- Planteo de la cuestión

Toda la información que perciben los órganos jurisdiccionales durante el desarrollo de un proceso, particularmente, durante el juicio oral, a través de sus sentidos y proveniente de las distintas personas que emiten su declaración ante aquéllos, influye en su decisión final. Para ser más claro, resulta que quienes tienen la potestad (y obligación) de dictar una sentencia que ponga fin a un determinado conflicto (o por lo menos que intente darle una respuesta judicial a aquél) reciben una mayor cantidad de información de la que luego trasladan o expresan en su considerando al momento de motivar su decisorio, pero, esa información que no fue expresada en la motivación influye implícita o indirectamente en su resuelto final. Tal es así que, en muchas ocasiones, el órgano jurisdiccional pondera de mayor credibilidad a un determinado testigo por encima de otro sin que existan pruebas materiales o documentales que avalen tal declaración testimonial, pero, no se expresan con claridad cuáles fueron los motivos que hicieron que un testigo guarde mayor credibilidad que otro en el pensamiento razonado del juez.

Tal cuestión, obviada en los considerandos de la sentencia, afecta directamente a quien resulte perjudicado por aquélla, por no poder contar con información suficiente acerca del razonamiento llevado adelante por parte del juez, para comprender (y, consecuentemente, expresar agravios) los elementos que llevaron al juez a atribuirle mayor credibilidad a un testigo por encima de otro (cuyo relato fue opuesto o diverso) sin contar con otros elementos probatorios de fuerza para sustentar dicha acreditación.

Esta problemática surge del juego entrelazado del principio de oralidad y el principio de inmediación. Es decir, si bien la oralidad y la inmediación permiten una mayor eficiencia a la hora de impartir justicia, traen como corolario el problema de cómo interpretan los jueces la información no verbal que perciben a través de sus sentidos, que afecta directamente su percepción de la realidad y que influye en su decisorio, sin ser esto plasmado de forma expresa y generando un vacío para las partes en cuanto al conocimiento y la comprensión de su razonamiento crítico.

Binder (et al., 2006) explica, en tal sentido, que la oralidad está íntimamente relacionada con la inmediación, pues no es suficiente la forma de cómo se realiza el juramento del testigo, cómo se identifica y cómo habla; además, quien juzga, debe estar atento a sus gestos y movimientos, permitiendo inclusive la demostración corporal y el desenvolvimiento espacial. Este contacto permite otorgar crédito o desconfianza al testigo, imposible durante el juicio escrito.

López Betancourt (2017) -haciendo referencia a la inmediación- plantea que sólo se puede considerar prueba a aquella practicada y producida por las partes ante el juez en un juicio público, oral y contradictorio, con el fin de que el juez observe directamente el comportamiento de los testigos al declarar y con ello pueda valorar de manera objetiva sus declaraciones.

Se debe partir de la siguiente hipótesis: la sana crítica racional demanda que los órganos jurisdiccionales expliquen el mecanismo intelectual que los llevó a resolver el conflicto jurídico en base a la valoración de las pruebas vertidas en juicio. Todo mecanismo intelectual se ve influenciado por elementos cognitivos basados en información percibida por todos los sentidos del juzgador. Dichos elementos deben ser plasmados en la sentencia judicial, con el objetivo de que el pensamiento de quien juzga pueda ser comprendido, analizado y (en su caso) refutado, por aquéllos a quienes la sentencia se dirija. De esta forma, se respetan principios fundamentales en el funcionamiento de justicia, tales como el debido proceso, el derecho a defensa y el derecho al doble conforme.

III.- De lo subjetivo a lo objetivo

Resulta necesario explicar cómo una circunstancia subjetiva, tal como lo es la apreciación que pueda tener el órgano jurisdiccional sobre aquello que percibe por sus sentidos al producirse la prueba testimonial, pueda transformarse en un análisis objetivo, fundado en elementos empíricos, naturales y/o científicos, que sean

revisables con posterioridad y den lugar a un debate fundamentado que justifique una decisión o, caso contrario, que brinde motivos suficientes para su revocación.

Allí es donde deben aparecer los especialistas en comunicación no verbal, para desasnar a los jueces y brindar claridad a sus interpretaciones. Sólo a través del conocimiento y la actualización constante en investigaciones científicas relacionadas a la interpretación de la comunicación no verbal, podrá permitir a quien se encuentra encargado de juzgar, evitar caer en un subjetivismo basado en prejuicios, presunciones y suposiciones falsas acerca de la credibilidad de un testigo.

Al respecto, algunos estudios interdisciplinarios, han demostrado que la objetividad de las sentencias penales, al ser emitidas por sujetos comunes (como seres humanos) son potencialmente susceptibles de falibilidad, ya sean formales o materiales, atribuibles incluso en muchas ocasiones al aspecto personal del juzgador (Colín García y Monterrubio Cordero, 2010).

Incluso, teniendo en cuenta que en la toma de decisiones (función diaria de los órganos jurisdiccionales en el sistema de justicia) están implicados tanto procesos emocionales como racionales (los cuales, según la Teoría de los Marcadores Somáticos desarrollada por Damasio [1994], ambos procesos son necesarios y determinantes a la hora de tomar decisiones), existen diversos estudios a nivel mundial que han evidenciado que la forma en la que la persona acusada expresa las emociones o, lo inapropiado de la emoción expresada con relación a la información verbal, podrían estar condicionando el resultado del juicio (Gordillo, F., et al., 2016).

Explicar con fundamentos objetivables cuáles fueron los elementos que se tuvieron en consideración al contrastar el testimonio verbal del testigo con aquella otra información vinculada que se percibió de aquél, es el camino a una correcta valoración de la prueba testimonial de forma integral y a una disminución de errores en cabeza del órgano jurisdiccional, ocasionados por prejuicios, falsas creencias y equivocadas interpretaciones de la información no verbal percibida en juicio.

La valoración de la credibilidad del testimonio es el elemento central en la gran mayoría de las decisiones judiciales, especialmente cuando se enfrentan versiones contradictorias de los hechos (Arce, 2017). Por tal motivo, no se puede dejar de lado ni hacer caso omiso, a los incesantes y actualizados estudios científicos en materia de comunicación no verbal. Transformar esa información

subjetiva en cabeza de los jueces, en un elemento valorativo objetivable, que pueda ser respaldado o contrastado empíricamente, que pueda ser analizado por especialistas y, que tenga un basamento académico corroborable, es necesario en el cambio de paradigma judicial en materia de valoración de la prueba testimonial, si queremos darle una correcta (y eficiente) aplicación al sistema penal acusatorio.

Analizando el derecho comparado, tanto en EE.UU. como en Canadá, jueces y jurados están legalmente autorizados para considerar el comportamiento de los testigos. Históricamente, de acuerdo con la Corte Suprema de los Estados Unidos, jueces y jurados pueden juzgar a un testigo "por su comportamiento, la posición y la manera en que da su testimonio de si es digno de fe" (*Mattox v. Estados Unidos* 1895, pág. 242–243; *Coy v. Iowa* 1988). Asimismo, la Corte Suprema de Canadá afirmó que quienes juzgan tienen "la gran ventaja de observar el comportamiento de todos los que testifican" (*P. (D.) v. S. (C.)*, 1993, p. 192). Además, la Corte Suprema de Canadá argumentó oportunamente que las expresiones faciales eran importantes para conducir eficazmente contrainterrogatorios por parte de abogados y evaluaciones de credibilidad de testigos por parte de jueces y jurados: La comunicación no verbal puede proporcionar al interrogador información valiosa que puede descubrir la incertidumbre o el engaño y ayudar a conseguir la verdad. El rostro cubierto de un testigo también puede impedir la evaluación de la credibilidad por parte del juzgador, ya sea juez o jurado (*R. v. N. S.* 2012, págs. 743–744) (Denault & Patterson, 2020).

Además, la Corte Suprema de Canadá, tiene dicho en el caso *R. v. Marquard* , que la credibilidad debe siempre ser el producto del punto de vista de los jueces y jurados sobre los diversos ingredientes que perciben en el juicio, combinado con la experiencia, la lógica y la intuición sensorial sobre el problema.

La declaración de la Corte Suprema de Estados Unidos en el caso *United States v. Scheffer*, refleja la sabiduría convencional de su sistema legal. Los tribunales asumen que los miembros del jurado, al observar de cerca la conducta, pueden determinar con precisión si un testigo está mintiendo (Minzner, 2008).

Tomar esta última idea plasmada por la Corte Suprema de Estados Unidos en el caso *Scheffer*, de forma taxativa, resultaría poco serio en un análisis crítico-constructivista del tema en cuestión; pero, la idea central que intenta bajar dicho órgano jurisdiccional superior resulta de interés. La idea versaría en reconocer la importancia que tiene para quien debe tomar una decisión judicial, obtener la información de primera mano, lo que -en el caso de la prueba testimonial-

significaría poder presenciar la declaración y observar tanto el contenido de la declaración, como el comportamiento de quien declara.

En el sistema de justicia español, la sala segunda de lo penal del Tribunal Supremo de España, en la sentencia n° 119/2019 del 06 de marzo de 2019, estableció una serie de criterios que el Tribunal puede considerar en su proceso valorativo a la hora de analizar la credibilidad y verosimilitud de la declaración, dentro de los cuales, se observan: 1) Seguridad en la declaración ante el Tribunal por el interrogatorio del Ministerio Fiscal, letrado/a de la acusación particular y de la defensa; (...) 4) “Lenguaje gestual” de convicción. Este elemento es de gran importancia y se caracteriza por la forma en que la víctima se expresa desde el punto de vista de los “gestos” con los que se acompaña en su declaración ante el Tribunal; 5) Seriedad expositiva que aleja la creencia del Tribunal de un relato figurado, con fabulaciones, o poco creíble; 6) Expresividad descriptiva en el relato de los hechos ocurridos; (...).

Aquí se puede observar una intervención directa de la comunicación no verbal en el campo jurídico, más precisamente, en la instancia de valoración de la prueba. A diferencia de lo que es planteado en este trabajo, el Tribunal Supremo de España se centra en la valoración de la comunicación no verbal solamente de las víctimas, sin mencionar las consideraciones pertinentes de las demás personas que declaran en un juicio oral. Sin perjuicio de ello, es un gran avance y un antecedente de suma importancia en la materia.

IV.- Problemas a combatir: prejuicios y pseudociencias

No resulta ajeno al análisis, la consideración de posibles impedimentos en su correcta aplicación o, dicho de otra forma, la existencia de circunstancias que tornan peligrosa la utilización de la comunicación no verbal en el campo de la valoración de la prueba.

Se ha demostrado a través de estudios en la materia, que existen falsas creencias sobre la comunicación no verbal por parte de jueces y jurados y, que los abogados suelen llevar a los testigos hacia estados de nerviosismo con el fin de que quienes deben juzgar caigan en aquéllas falsas creencias (Denault, et al., 2019).

En países con sistemas adversariales de justicia, las reglas de evidencia y procedimiento fomentan, hasta cierto punto, el uso de creencias falsas sobre señales de engaño y afirmaciones pseudocientíficas, desacreditadas y sin fundamento (Denault, 2020).

Existen diversos casos de distintas personas que han salido a desarrollar teorías, métodos de interpretación de la comunicación no verbal y, programas de entrenamiento que, luego de ser contrastados empíricamente o, por pares en la materia, se han ido demostrando sus falencias y sus erróneas interpretaciones. De hecho, hay algunos libros publicados internacionalmente, de fácil acceso al público en general, escritos por personas que no logran justificar los conocimientos que dicen poseer en la temática, con interpretaciones incluso hasta un poco fantasiosas. El “efecto Pinocho”, en lo referente al engaño, no existe (Frank, et al., 2006). Es decir, no existe un comportamiento único que sea indicativo de engaño (Luke, 2019). Partiendo de esta premisa, se deben dejar de lado aquellas teorías y métodos que plantean que la simple visualización de un determinado gesto basta para detectar si la persona está mintiendo en su declaración, así como abordajes pseudocientíficos que no puedan demostrar empíricamente su adecuado uso y aplicación.

Según surge de un estudio realizado por la unión de varios investigadores internacionales de la materia (Denault, et al., 2020), se podrían nombrar dentro de esta clase de pseudociencias, al programa SPOT (Screening of Passengers by Observation Techniques) de evaluación de pasajeros mediante técnicas de observación, al método BAI (Behavior Analysis Interview) que refiere a una clase de entrevista de análisis de conducta que forma parte de la primera parte o primer paso del método REID de interrogación y, a la Sinergología, conocida mundialmente por las publicaciones de su creador, el francés Philippe Turchet.

Particularmente, resulta llamativo que Turchet diferencia si una persona se rasca debajo de la nariz, según sea a la derecha o a la izquierda, atribuyendo diferentes significados. Más precisamente, explica que, si una persona se rasca debajo de la fosa nasal derecha, significaría que no cree lo que la otra persona dice, en cambio, si la persona se rasca debajo de la fosa nasal izquierda, significaría que no dijo todo lo que piensa o, que no dijo exactamente lo que piensa (Turchet, 2009). Llegar a conclusiones de esta índole, por la sola realización de un gesto, es inaceptable para el campo jurídico; más aún, cuando carecen de sustento científico. Esas afirmaciones no se basan en ningún argumento sólido que sostenga tales significados, incluso, existen evidencias fisiológicas que explicarían los diversos motivos que pueden generar que una persona se rasque la nariz. El gesto de tocarse la nariz es un comportamiento apaciguador para aliviar la tensión interna, independientemente de cuál sea el origen de ese malestar (Navarro, 2008).

Estas cuestiones, hacen de mayor importancia el hecho de que los jueces expliquen en sus sentencias cuáles fueron sus interpretaciones de la comunicación no verbal percibida durante declaraciones testimoniales, para que se pueda conocer sobre la existencia de falsas creencias o de la utilización de pseudociencias que hayan interferido en su interpretación y hayan inclinado mal la balanza de la valoración de la prueba.

En Argentina, se puede observar que en distintos fallos, se ha intentado mencionar indirectamente a la comunicación no verbal en su valoración, por ejemplo, la sala III del Tribunal de Casación de Buenos Aires en el caso “Arias, David Darío s/ Recurso de casación” donde, haciendo referencia a los considerandos del Tribunal de Juicio, detalló: “En dicho sentido el Tribunal consideró las distintas secuencias del acontecimiento, corroboradas por las testificales de mención, pues la mujer vio a Martínez tomándose el estómago luego de haber escuchado dos disparos, y a su lado al agresor pegándole con el arma en la cabeza como si le estuviera exigiendo la entrega de dinero, y la motivación que llevó a la decisión homicida en el segundo tramo en el que Pignataro observa que la víctima cruza la calle en dirección a su casa con la mano en el abdomen gritándole al agresor que no dispare, ocasión en la que escuchó la tercera detonación...”.

De dicho párrafo analizado, se puede observar cómo el Tribunal de Juicio y luego el Tribunal de Casación, valoraron un elemento no verbal expresado en declaraciones testimoniales, más precisamente, el hecho de “tomarse el estómago” o “tocarse con la mano el abdomen”, lo cual interpretaron en el contexto del relato, como una prueba más de que la víctima había sufrido disparos de arma de fuego. Esto -reitero- como una valoración indirecta de la comunicación no verbal.

También se pueden observar casos en donde el órgano jurisdiccional valoró de forma directa la comunicación no verbal de un acusado durante el desarrollo del juicio oral, como por ejemplo, el Tribunal Oral en lo Criminal n° 11, en el caso “Verdún Ibarra, Mario Concepción” , en el que dicho Tribunal expresó en su sentencia: “...lejos de mostrar un arrepentimiento, el imputado tendió a intimidar a un testigo, lo cual también se advirtió durante la audiencia, en la expresividad del rostro del encausado mientras el testigo declaraba”.

Esta forma de valorar la comunicación no verbal es peligrosa, en cuanto no se centra en explicar por qué se consideró “la expresividad del rostro del encausado” como una expresión intimidatoria, por lo tanto, al no ser objetivable, no se puede apreciar la existencia de prejuicios, la utilización de pseudociencias o la intervención de falsas creencias a la hora de su valoración o, por el contrario, si

dicha valoración se centró en un correcto análisis de la conducta no verbal desplegada por el acusado.

V.- Conclusiones

A modo de cierre, se podrían establecer algunos puntos determinados que deben ser considerados a la hora de analizar la temática, a saber:

1. La comunicación no verbal expresada por una persona al declarar, es parte de su declaración, por lo tanto, debe ser incluida dentro de la valoración jurisdiccional de la prueba.
2. La valoración de la comunicación no verbal como parte de la valoración jurisdiccional de la prueba testimonial, se fundamenta en los principios de oralidad y de inmediación, propios del sistema penal acusatorio.
3. La sana crítica racional demanda que los órganos jurisdiccionales expliquen el mecanismo intelectual que los llevó a resolver el conflicto jurídico en base a la valoración de las pruebas vertidas en juicio y, como todo mecanismo intelectual se ve influenciado por elementos cognitivos basados en información percibida por todos los sentidos de quien juzga, dichos elementos deben ser plasmados en la sentencia judicial, con el objetivo de que el pensamiento del órgano jurisdiccional pueda ser corroborado (respetando el derecho al debido proceso, el derecho a defensa y el derecho al doble conforme).
4. Los órganos jurisdiccionales tienen el deber de explicar con fundamentos objetivables cuáles fueron los elementos que se tuvieron en consideración al contrastar el testimonio verbal del testigo con toda otra información vinculada que se percibió de aquél, con el fin de lograr una valoración de la prueba testimonial de forma integral.
5. Es necesario capacitar conscientemente a jueces y demás operadores/as de justicia en materia de comunicación no verbal, con el objetivo de lograr una disminución de errores jurisdiccionales ocasionados por prejuicios, falsas creencias y equivocadas interpretaciones de la información no verbal percibida en juicio.

VI.- Referencias

- Arce, R. (2017). Análisis de contenido de las declaraciones de testigos: Evaluación de la validez científica y judicial de las hipótesis y la prueba

- forense. *Acción psicológica*, 14 (2), 171-190. <https://doi.org/10.5944/ap.14.1.21347> .
- Binder, A. M. (2000). *Iniciación al proceso penal acusatorio*. Buenos Aires, Argentina: Campomanes Libros.
 - Binder, A. M., et al. (2006). *Derecho procesal penal*. Santo Domingo, República Dominicana: Escuela Nacional de la Judicatura.
 - Colín García, R. y Monterrubio Cordero, E. (2010). La subjetividad como factor determinante en el sentido de una sentencia penal. *Ciencia Ergo Sum*, vol. 17, núm. 2, pp. 177-182, México.
 - Damasio, A. R. (1994). *Descartes' error: Emotion, rationality and the human brain*. New York: Putnam (Grosset Books).
 - Denault, V. & Patterson, M. (2020). Justice and Nonverbal Communication in a Post-pandemic World: An Evidence-Based Commentary and Cautionary Statement for Lawyers and Judges. *Journal of Nonverbal Behavior*, <https://doi.org/10.1007/s10919-020-00339-x> .
 - Denault, V. (2020). Misconceptions About Nonverbal Cues to Deception: A Covert Threat to the Justice System? *Frontiers in Psychology*. 11:573460. Doi: 10.3389/fpsyg.2020.573460
 - Denault, V., et al. (2019). The detection of deception during trials: Ignoring the nonverbal communication of witnesses is not the solution – A response to Vrij and Turgeon (2018). *The International Journal of Evidence and Proof*, 24 (1), 3-11.
 - Denault, V., et al. (2020). The análisis of nonverbal communication: The dangers of pseudoscience in security and justice contexts. *Anuario de Psicología Jurídica*, 30, 1-12. <https://doi.org/10.5093/apj2019a9>
 - Donna, E., et al. (2020). *Casos de Derecho Penal Parte Especial: Cuestiones fundamentales de la teoría del delito con base en sentencias de tribunales argentinos*, Tomo I. Santa Fe: Rubinzal Culzoni.
 - Frank, M. G. et al. (2006). «Investigative interviewing and the detection of deception», en Tom Williamson (ed.), *Investigative interviewing: Rights, research, regulation*. Devon, Reino Unido: Willian Publishing.
 - Gordillo, F., et al. (2016). Comunicación no verbal y toma de decisiones en el ámbito judicial. *Behavior & Law Journal*, 2 (1). 51-58.
 - Heath, W. P. (2009). Arresting and convicting the innocent: the potential role of an “inappropriate” emotional display in the accused. *Behavioral Sciences & the Law*, 27(3), 313-332.

- López Betancourt, E. (2017). Juicios orales en materia penal. México: IURE editores (e-book).
- Luke, T., (2019). Lessons From Pinocchio: Cues to Deception May Be Highly Exaggerated. *Perspectives on psychological science: a journal of the Association for Psychological Science*. 14.
- Minzner, M. J. (2008). Detecting Lies Using Demeanor, Bias, and Context, 29 *Cardozo Law Review* 2557. Disponible en: https://digitalrepository.unm.edu/law_facultyscholarship/475
- Navarro, J. (2008). El cuerpo habla. Traducido del inglés por Raquel Duato. Málaga: ed. Sirio.
- Salekin, R. T., et al. (1995). Influencing jurors' perceptions of guilt: Expression of emotionality during testimony. *Behavioral Sciences and the Law*, 13, 293-305.
- Turchet, P. (2009). *Le langage universel du corps [The universal body language]*. Montrea, Québec: Les Éditions de l'Homme.