



Sé que me estas mintiendo

## Descripción

La mentira es uno de los temas que más fascinan a la ciencia.

Desde pequeños aprendemos a mentir, como un mecanismo de adaptación al entorno que, poco a poco, se transforma en una herramienta de socialización, pero, en algunos casos, también en un arma poderosa utilizada para llegar a los objetivos, incluso aunque pueda causar daño a terceros.

Mentimos por varias razones, como evitar situaciones incómodas, sentirnos mejor, evitar enfrentamientos o librarnos de algún castigo.

Robert S. Feldman nos desvelaba en su libro “Cuando mentimos. Las mentiras y lo que nos dicen de nosotros” las claves sobre este apasionante enigma, al tiempo que ilustraba muchas de las situaciones que rodean al engaño diario.

Según cálculos de un [estudio](#) del propio Feldman, la Universidad de Massachusetts Amherst, aproximadamente el 60% de todas las personas suelen decir más de tres mentiras en el transcurso de una conversación cotidiana de 10 minutos.

Las mentiras pueden no ser de naturaleza insidiosa. La gente miente por varias razones, que van desde evitar la incomodidad hasta situaciones embarazosas, incluso enfrentamientos o algún tipo de castigo.

La ciencia ha tratado de modelarla, de interpretarla, de decodificarla y de detectarla.

En los últimos años, la detección de mentiras ha sido fruto de series de televisión, cientos de cursos y libros y hasta de la aparición de expertos en detección de mentiras que acuden a medios de prensa y operan sin el más mínimo pudor afirmando disponer de una capacidad extraordinaria en esta materia.

## El enfoque cognitivo: el método de 3 pasos

Un reciente [estudio](#) llevado a cabo por investigadores del Departamento de Psicología de la Universidad de Gotenburgo, en Suecia, llega a la conclusión de que es posible determinar si alguien está mintiendo a través de la observación, a través de un proceso en tres pasos, aunque, eso sí, hay que profundizar un poco en esta afirmación.

Tras analizar 23 estudios sobre la detección de mentira, y mediante la participación de 2.946 participantes, se alcanzó una tasa de precisión promedio en la detección de mentira de cerca de un 60 %, poco más que tirar una moneda al aire y elegir entre cara y cruz.

Estos tres pasos se centran en sobrecargar cognitivamente al analizado, incitarla a hablar el máximo posible y hacer preguntas imprevistas.

El **primer paso, sobrecarga cognitiva**, se basa en sobrecargar de estímulos al sujeto analizado. Para mentir se requiere más energía mental que para decir la verdad, con lo que, si se sobre estimula al sujeto, por ejemplo, con ruido, multitud de imágenes o cualquier otro elemento externo, se provocará un estrés adicional en el sujeto le que obligará a esforzarse para retener la energía cognitiva suficiente para retener su mentira.

El **segundo paso** se basa en **hacer hablar al sospechoso**, es decir, tratar de que explique todo lo posible, buscando indicadores veracidad o de mentira en su contenido verbal, acompañado, claro está de incongruencia con sus expresiones faciales, sus gestos o cualquier otro indicador no verbal asociado. Esto, algo más complejo de observar por un analizador inexperto, puede dejarse de lado y centrarse, únicamente, en las contradicciones en los detalles y la historia que cuentan.

Habitualmente, cuando se dice la verdad se proporciona más información, y no necesariamente perfectamente ordenada cronológicamente, ya que las declaraciones se basan en recuerdos reales de un evento. Incluso aparecen contradicciones que se corrigen pero que se basan en correcciones de tipo temporal explicadas con detalle.

Cuando se miente, no suele haber tantos detalles y la historia es más telegrafiada cronológicamente, y difícilmente ordenable si se desordena en tiempo y espacio.

Para poner en práctica el **tercer paso**, los investigadores proponen **hacer preguntas imprevistas** a los sujetos analizados. El motivo no es otro que la experiencia de los analistas en entrevistas con mentirosos especialistas.

Los mentirosos profesionales están habitados con las entrevistas y saben proporcionar falsas con detalles justificantes, normalmente inmediatamente relacionados con el fin en cuestión. Los mentirosos se preparan la entrevista y, por ello, preparan sus respuestas de antemano. Las investigaciones sugieren que las mentiras preparadas son más difíciles de distinguir de las verdades que las mentiras no preparadas.

Para subvertir esta táctica, los analistas deben realizar preguntas que no tienen nada que ver con la declaración. Para preguntas imprevistas, los mentirosos proporcionan menos información y sus respuestas son menos consistentes.

Basándose en la idea de que mentir es generalmente más exigente cognitivamente que decir la verdad, el enfoque cognitivo tiene como objetivo magnificar esta diferencia a través del uso estratégico del cuestionamiento.

**Cuando se miente, no suele haber tantos detalles y la historia es más telegrafiada cronológicamente, y difícilmente ordenable si se desordena en tiempo y espacio.**

## **La entrevista cognitiva**

Una de las maneras para llevar a cabo una entrevista, encaminada, entre otras cosas, a detectar la mentira es utilizando la entrevista cognitiva, un protocolo de interrogatorio utilizado por la policía a nivel internacional.

Para llevar a cabo la entrevista, el primer paso es iniciarla con un tema neutral, no relacionado con el objeto de la entrevista. Con este primer paso, lo que se intenta es relajar al sujeto al tiempo de observar su comportamiento en un estado libre de estrés.

A partir de ahí, el desarrollo de la entrevista puede llevarse en un clima distendido en el que algunos sujetos pueden derivar a un estado placentero en el que se sienten desarmados y no recurren a la mentira como mecanismo de defensa.

La entrevista cognitiva tiene por objetivo conseguir que los entrevistados expliquen de manera completa la narrativa de la historia sobre la que se es pregunta, pidiéndoles que

cuenten detalles de grano fino y maximizando la cantidad de energía mental que están gastando en explicarla.

Mientras los sujetos hablan, es recomendable utilizar los llamados extensores para incitar a seguir hablando sin parar, del tipo «¿en serio?» «cuéntame más sobre eso”, reuniendo tanta información como sea posible.

Algunas de las estrategias más potentes para maximizar la carga cognitiva son pedir que los entrevistados ilustren los acontecimientos con un lápiz y un papel o que vuelvan a contar la historia a partir del final, en orden inverso, lo que podría provocar que la historia se quiebre y aparezcan claras contradicciones, en el caso de tratarse de una mentira construida.

**Una de las estrategias más potentes es pedir que los entrevistados vuelvan a contar la historia a partir del final, en orden inverso.**

## El análisis de contenido científico (SCAN)

El [análisis de contenido científico SCAN \(Scientific Content Analysis\)](#) es un método de evaluación de la veracidad verbal, desarrollado por el ex teniente en el Departamento de Policía israelí, Avinoam Sapir, que las autoridades investigadoras utilizan actualmente en todo el mundo.

Sapir descubrió una correlación entre los resultados del polígrafo y varias características de las declaraciones escritas. En base a ello, desarrolló una técnica para determinar la veracidad de la comunicación verbal o escrita de un sujeto mediante la realización de una serie de observaciones.

El análisis de una declaración es un proceso de dos etapas, la primera etapa es determinar si están presentes las características específicas relacionadas con veracidad y en la segunda etapa se determina en qué medida la declaración difiere de lo que de otra manera sería una declaración veraz.

Cada palabra que utiliza un sujeto determina la veracidad de la información proporcionada por este, siendo ciertas señales lingüísticas indicadores de falta información importante con la que es posible detectar un significado concreto.

Un ejemplo es el siguiente: «Quiero que quede claro que muchas de las acusaciones que ha hecho son bastante falsas». En esta afirmación la afirmación «...las acusaciones ... son bastante falsas...» no incluye a todas las acusaciones, sino sólo a bastantes, lo que lleva a concluir que algunas son ciertas a pesar de que se nieguen un conjunto de hechos relacionados a esta afirmación.

A pesar de la potencia de esta herramienta, muy útil si se sabe utilizar, cabe tener presente que cuenta con muchos detractores. En un [estudio realizado en 2016](#) se trató de demostrar que el método de SCAN no es válido si se desea distinguir entre relatos veraces y inventados cuando se expone un evento negativo, en este caso sobre un evento negativo reciente que sucedió en las vidas de los entrevistados.

En cualquier caso, diversos estudios han demostrado que el método SCAN resulta ser más efectivo que la prueba del polígrafo y arroja mejores resultados que muchos otros métodos de análisis.

## **Poniendo a prueba el enfoque cognitivo. Un microestudio de experiencia propia**

A pesar de la afirmación anterior sobre la probabilidad de detectar al mentiroso comparado con tirar una moneda al aire, he puesto en práctica estos 3 pasos para comprobar su fiabilidad.

Para ello, me entreviste con 15 personas de diferentes características socioculturales, eso sí, ninguno lo suficientemente perverso - o eso creía al inicio de mi experimento - como para considerar que es un experto en mentir. Finalizado mi experimento puedo afirmar que, al menos uno de los sujetos, puedo considerarlo como un embustero semiprofesional, a juzgar por la calidad de sus embustes.

De las 15 personas, a 5 les pedí que siempre dijeran la verdad, bajo secreto de confesión, y a 5 más que trataran de mentir en algún momento - confesando al final del experimento cuándo y en qué -. A los otros 5 sujetos no les dije nada sobre el experimento y traté, finalizado este, de contrastar sus historias por otros medios con el fin de saber si mentían o no teniendo en cuenta que no estaban influidos por el motivo del experimento. El resultado de estos 5 casos era que 4 mentían en la mayor parte de sus historias.

Por tanto, el estudio contaba con 6 personas que dijeron la verdad y 9 que no. El objetivo de este pequeño análisis se basa en determinar si gracias a los 3 pasos fui capaz de

detectar los 9 casos de mentira y confirmar que 6 decían la verdad.

En el primer paso, comprobé que 12 de los 15 casos mostraron signos de estrés en las respuestas, de los cuales 6 mostraron claras incongruencias en sus historias durante la exposición, dando la impresión de mentir. Estos 6 sujetos se corresponden con el listado de los 9 mentirosos.

Aplicando el segundo paso observé que, de nuevo, los 9 sujetos mentirosos, a los que añadir uno de los no mentirosos todos los sujetos mentirosos, mostraron indicios de mentir, aunque debo decir que seguían surgiéndome dudas en 2 casos de los sujetos embusteros como para afirmarlo con rotundidad.

Aplicando el tercer paso, 8 de los sujetos mentirosos presentaban ya muchos indicios claros como para afirmar que mentían.

Los 6 sujetos que decían la verdad resultaban lo suficientemente dudoso, por no decir que parecían claramente honrados, como para no poder decir que mentían. Esto es importante notarlo. No podía conformar que toda su historia era verdad, pero si podía inferir que, en los aspectos más importantes, parecían no mentir.

El sujeto 9, a pesar de mostrar indicios que apuntaban a no decir la verdad, tal vez por sesgos propios que anularon mi criterio o por falta de la pericia suficiente, seguía generándome dudas. Debo decir que me parecía poco claro en algunas afirmaciones e incluso que ocultaba parte de la verdad, pero no fui capaz de asegurarlo con la misma rotundidad que con el resto de sujetos.

Si bien, el resultado para estos 15 casos es más que satisfactorio, debo decir que debe tenerse en cuenta que ninguno de estos sujetos, salvo tal vez el sujeto número 9, son especialistas en la mentira.

Tal vez con mentirosos profesionales este método deba tomarse con mayor cautela, al menos si el analista que lo aplica no es un especialista formado en detección de la mentira.

Photo by [Bjorn de Leeuw](#) from [Freelimages](#)