



**VARIEDADES** ■ La gran mayoría prefiere mentir para evitar herir los sentimientos ajenos  
Hay diversos tipos de mentiras, como la inocente, la maliciosa, la beneficiosa, la engañosa (para hacer daño sin escrúpulos) y el autoengaño

# Hay pocos indicadores para coger al mentiroso

El psicólogo social Jaume Masip, de la Usal, asegura que no es más fácil pillar a un embustero que a un cojo y que somos pésimos detectores de mentiras • Las estrategias modernas tratan de mejorar los cuestionarios para hallar lagunas e incongruencias en el testimonio del que miente

JUAN CARLOS HERNÁNDEZ  
SALAMANCA

Jaume Masip es profesor del Departamento de Psicología Social y Antropología de la Universidad de Salamanca. Ha realizado distintas investigaciones sobre la detección del engaño, ha colaborado con investigadores europeos y norteamericanos, y ha publicado diversos trabajos sobre este tema en importantes revistas del ámbito internacional. Asegura que somos "pésimos detectores de mentiras", algo que no es de extrañar, porque hay pocos indicadores verbales y no verbales que permitan identificar al mentiroso.

Existe el convencimiento de que, por razones culturales o religiosas, podemos reconocer mejor la verdad que la mentira. Pero todo es relativo. "No es que identifiquemos mejor la verdad que la mentira, sino que en nuestro día a día, a no ser que tengamos motivos para sospechar, tendemos a creer lo que nos dicen los demás. Esto hace que si debemos juzgar si alguien miente o dice la verdad, normalmente acertemos si dice la verdad, pero que a menudo erremos cuando miente. Pero esto no se debe a ninguna habilidad especial para detectar verdades, sino a un sesgo o tendencia generalizada a considerar que los demás son sinceros. Este sesgo, no obstante, no se da en personas para cuya profesión detectar la mentira es importante (como por ejemplo los policías). Los estudios científicos muestran que estas personas presentan el sesgo opuesto, es decir, tienden a considerar que los demás mienten", explica el especialista.

## Saber si alguien miente

No es sencillo saber si alguien nos miente, o, en el caso del mundo judicial y policial, si alguien miente para salvar su pellejo o conseguir sus objetivos. "Al contrario de lo que la gente suele pensar, no existen indicadores inequívocos e infalibles de la mentira (una especie de nariz de Pinocho). Hay muy pocos indicadores verbales o no verbales que permitan identificar al mentiroso, y su utilidad depende de las circunstancias (el tipo de mentira, la motivación del mentiroso, etc.). Por esta razón, la investigación científica más reciente no busca tanto responder la pregunta '¿qué hace o dice el mentiroso que me permita identificarle?' sino '¿qué debe hacer el entrevistador para que el mentiroso se delate?'. El énfasis ha cambiado de la conducta del menti-



La actitud de los imputados en un acto delictivo es objeto de estudio para detectar sus mentiras.

ALMEIDA

## PALABRAS Y GESTOS

# El lenguaje no verbal no delata con más facilidad

Jaume Masip asegura que para desenmascarar a alguien que esté entrenado para mentir "hay que emplear estrategias que el mentiroso no pueda sortear. Por ejemplo, si utilizamos la técnica de hacer preguntas inesperadas pero los mentirosos lo han anticipado, puede que se hayan puesto de acuerdo sobre qué responder. Así que esta técnica no es infalible. La técnica de no desvelar la evidencia hasta el final es menos vulnerable a contraestrategias, a no ser que el mentiroso sea consciente de indicios que haya dejado y que la policía haya podido detectar, o que se niegue a hablar durante la entrevista. Hay que adoptar en cada caso el procedimiento que ofrezca más garantías, aunque

ninguno sea perfecto".

Sus estudios le permiten afirmar que, lejos de lo que todos creemos, el lenguaje no verbal no aporta mayor información que el verbal, y tampoco delata más fácilmente al mentiroso. "Al contrario. Hay diversas evidencias que apuntan en esta dirección. Primero, las personas son más capaces de identificar si alguien miente o dice la verdad si tienen acceso al contenido verbal (escuchan o leen la comunicación) que si sólo ven la conducta no verbal del hablante. Segundo, si añadimos la conducta no verbal a información útil para saber si alguien miente o dice la verdad, el nivel de aciertos se reduce. Tercero, la mayoría de los escasos indicadores que permiten

discriminar entre personas sinceras y mentirosas son de naturaleza verbal. Cuarto, las creencias que tienen las personas sobre los indicadores verbales de la mentira son más acertadas que las que tienen sobre los indicadores no verbales. Y quinto, se han desarrollado algunos protocolos verbales para diferenciar entre verdades y mentiras a partir del contenido verbal que resultan relativamente útiles; no ha sido posible hacer lo mismo sobre la base de la conducta no verbal. Todo esto no implica que la conducta verbal permita sin lugar a dudas identificar a los mentirosos; simplemente ofrece más posibilidades que la no verbal, pero su utilidad también es muy limitada".

roso a las estrategias del detector de mentiras. Desde esta perspectiva, se están desarrollando técnicas específicas de entrevista que permitan descubrir al mentiroso", comenta.

Masip asegura que se están desarrollando estrategias de entrevistas para desenmascarar a los mentirosos. Y describe tres de ellas a modo de ejemplo.

Una de ellas, que puede ser útil en entrevistas policiales, "consiste en no desvelar al sospechoso la información que tenemos sobre

su posible implicación en el delito hasta el final de la entrevista. Imaginemos que sabemos que el coche de un sospechoso estaba en las inmediaciones del delito el día y a la hora del mismo. Si desvelamos esta información al principio de la entrevista, entonces el mentiroso puede crear una historia que dé cuenta de esta información y que sea exculpatoria: 'El coche estaba allí porque estaba visitando a un amigo que vive en la zona'. Pero si no la desvelamos hasta el final, entonces puede que

la historia del sospechoso contradiga los hechos probados: 'Ese día no estaba en Salamanca; había cogido el coche y me había ido al pueblo'", indica.

Otra estrategia explota las diferencias entre contar la verdad y contar una mentira. "Contar una mentira es más difícil que contar la verdad, pues hay que inventar una historia, hay que acordarse de lo que se dice para no contradecirse luego... Si añadimos una dificultad adicional (por ejemplo, pedimos a la persona que nos

cuente la historia mientras hace una segunda tarea que requiere atención), entonces el mentiroso va a verse más desbordado que quien dice la verdad, y mostrará más signos de esfuerzo mental (hablará más lento, cometerá más errores del habla...)", explica.

Una tercera estrategia se centra en desmontar coartadas. "Si un sospechoso nos dice que no estuvo en el lugar del delito, sino con un compañero en otro lado, podemos entrevistar en solitario al sospechoso y al compañero y hacerles preguntas inesperadas. Por ejemplo, si nos dicen que comieron juntos en un restaurante les podemos preguntar que quién acabó antes de comer, quién se sentó mirando a la puerta, o podemos pedirles que describan a las personas de la mesa de al lado. Si las respuestas de los dos entrevistados no coinciden, es probable que sea porque no estuvieron comiendo juntos ese día. Las repuestas a las preguntas esperadas serán siempre coincidentes, ya que antes se habrán puesto de acuerdo", precisa el profesor Masip.

## Pésimos detectores

En una de sus investigaciones, el psicólogo social de la Usal afirma que somos pésimos detectores de mentiras "por muchas razones", pero, sobre todo, "porque no hay indicadores infalibles de la mentira, porque las conductas que las personas creen que indican engaño no coinciden con aquellas que en determinadas circunstancias pueden delatar al mentiroso; porque no somos conscientes de que los posibles indicadores de engaño varían en función del tipo de mentira, del tipo de persona, de la situación, etc.; porque antes de tomar una conducta concreta como signo de engaño no nos paramos a pensar si puede deberse a alguna otra causa... Por ejemplo, la gente cree que cuando alguien miente desvía la mirada. Se ha demostrado que esto no es así. Además, los miembros de determinados grupos étnicos miran a la cara menos que los blancos occidentales, pues en su cultura sostener la mirada está mal visto. Esto hace que podamos juzgar erróneamente a esas personas como mentirosas al hablar con ellas", concluye.

No es que estemos mejor programados para decir la verdad que para mentir, o viceversa, según la personalidad de cada cual, "simplemente, y en términos generales, es más difícil inventarse una historia que simplemente describir las propias acciones o percepciones". ■