

QUE NO TE CREZCA LA NARIZ

El método científico para pillar a un mentiroso patológico

Por Lázaro Castillo Jr

<https://www.lcastjr.com/>

Más allá de atender a sus expresiones faciales o lenguaje no verbal, también cabe reparar en el contenido de lo que dice. Hoy vemos la técnica SUE, utilizada para resolver delitos



Mitomanía

Los mitómanos son aquellos individuos que suelen decir mentiras de manera sistemática, además de que tienen la costumbre de mentir, sobre todo para llamar la atención de los demás y a las personas que los rodean les resulta difícil saber si lo que dicen es verdad o no.



Que si se toca demasiado el pelo cuando habla, esquivo la mirada directa a los ojos o hace movimientos extraños y nada naturales. Hay muchos detalles que pueden delatar que alguien te está mintiendo, pero a la hora de la verdad nunca puedes llegar a estar seguro al cien por cien si alguien te está siendo totalmente sincero o intenta engañarte de alguna forma.

Más allá de los trucos populares, que pueden inducir al error, lo cierto es que la detección de mentiras es una competencia muy requerida en ciertos ámbitos profesionales, sobre todo los relacionados con la inteligencia, el espionaje o la seguridad. De ahí que la investigación

científica en torno a cómo se miente bien o cómo detectar que alguien te está engañando, aunque no lo parezca haya avanzado mucho con el paso de los años. A fin de cuentas, todos hemos mentido alguna vez, con más o menos acierto, y podríamos decir que el mundo se divide entre aquellas personas que son excelentes actores en su vida personal y aquellas que a la mínima se nota que no saben ni pueden mentir.

La técnica SUE "es similar a una estrategia psicológica en el que la persona que sabe más sobre las estrategias de la otra tiende a ganar"

En términos más generales, en muchas ocasiones somos engañados porque realmente no queremos saber la verdad o tenemos un sesgo de credibilidad. Imagínate que sospechas que tu pareja te está mintiendo con algo que puede ser una tontería o un hecho que sí que reporta gravedad, como por ejemplo a la hora de esconder una infidelidad. Lógicamente, deseas conocer la verdad, pero en ocasiones deseas tanto estar con ella y que os vaya bien que prefieres no saberlo. En ese caso, a pesar de la sospecha, **tenderás a descartar automáticamente cualquier atisbo de mentira en sus palabras y actos.**

Las técnicas Reid y SUE

Una de las peculiaridades a las que solemos atender para detectar la mentira es en las formas, y no tanto en el contenido. Así, en los últimos años han cogido mucho peso las fórmulas para detectar el engaño que dan más importancia a lo que se dice y no cómo se dice. **Conocida como la técnica Reid o Entrevista de Análisis de Conducta (BAI)**, esta consiste en una sesión de preguntas y respuestas que no acusan de nada, tan solo provocan que el sujeto arroje síntomas de verdad o de engaño. En ella, los investigadores formulan primero cuestiones relativas a los antecedentes de la persona entrevistada para conseguir información personal y evaluar el comportamiento verbal y no verbal. Después, pasa a las preguntas que **"provocan un comportamiento determinado" con el fin de "obtener respuestas verbales y no verbales diferentes"**.

Si su velocidad a la hora de hablar es más lenta quiere decir que o bien no se acuerda del todo o se lo está inventando de un tirón

Esta técnica solo se aplica cuando hay sospechas fundadas de que el entrevistado está mintiendo, o en el terreno de la criminología, cuando hay muchos indicios de que el sospechoso es culpable.

Recientemente, Julia Hirschberg, experta en lenguaje informático de la Universidad de Columbia, implementa una estrategia similar a la Reid llamada SUE ("empleo estratégico de la evidencia", por sus siglas en inglés) en la que se atiende a lo que el sospechoso dice y no tanto cómo lo dice. A diferencia del anterior, tiene un enfoque que no recurre a la intimidación, sino en obtener contradicciones de un relato falso o, al contrario, confirmar la veracidad del mismo. En sus propias palabras: "es similar a un juego o estrategia psicológica en el que la persona que sabe más sobre las estrategias de la otra persona tiende a ganar", tal y como lo explica en un artículo de la revista 'Discover Magazine'.

En este sentido, sería como jugar una partida de ajedrez contra alguien a quien ya has visto jugar previamente. El entrevistador puede comenzar con preguntas generales hasta ver si el relato coincide con lo que ya se sabe que es cierto sin llegar a revelar lo que se sabe. Básicamente, **que el sospechoso lo confirme por sí mismo**. Para ello, se insta a que recuerde todo lo que sabe del hecho por el que se le pregunta o, en el área criminológica, qué estaba haciendo y dónde estaba cuando el delito se cometía. Más tarde, **pasará a realizar preguntas específicas relacionadas con la parte de verdad que el entrevistador ya sabe**. Por consiguiente, se le preguntará si ha habido algún error en su declaración o si confirma la versión oficial, tanto suya como la del investigador. Por último, el sospechoso deberá contrastar las dos versiones, entre su visión de los hechos y las pruebas irrefutables que están en manos del entrevistador.

La técnica SUE de detección de mentiras es mucho más lenta y requiere más trabajo y atención por parte de los entrevistadores. En cuanto a los rasgos no verbales de la declaración, no se centra tanto en sus movimientos faciales, posturales o gestos, sino más bien en el sonido, el ritmo o la entonación del habla. Si va muy lento o muy rápido en su declaración denotará que está mintiendo o diciendo la verdad. Posiblemente, si su velocidad es más pausada quiere decir que o bien no se acuerda del todo o se lo está inventando del tirón. También hay que desconfiar de la rapidez de sus enunciados, pues posiblemente haya tenido tiempo para inventarse la versión y quiere decirla de carrerilla, tanto para que no se le olvide lo que quiere decir como para imprimir una sensación de veracidad al relato.

¿Cómo se podría aplicar esta fórmula de detección de mentiras a la vida cotidiana? Tan solo intenta comprobar por tus propios medios si aquello que está afirmando o negando es cierto o falso, lo cual sin duda llevará su tiempo. Y acto seguido, en el cara a cara, saca el tema después de una larga conversación en la que se sienta confiado. No le preguntes directamente por el hecho o la afirmación sobre la que crees que te está mintiendo, sino más bien pregúntale por detalles que sabes que son ciertos y que puedan aludir a esa hipotética mentira. No es nada sencillo conseguir el éxito en este modelo de detección de mentiras, pues has de tener la suficiente paciencia y entereza como para no caer en la acusación directa ni tampoco en la ingenuidad.

Fuentes: Discover Magazine; Social Psychology; [Cesar Lombroso](#)

El MITÓMANO "tiene la tendencia a preocuparse por lo que dicen los demás y que se puede interpretar como mecanismo de defensa **"NEGACIÓN"** con una autoestima baja". **Conflicto entre Yo ideal versus Yo real.**

