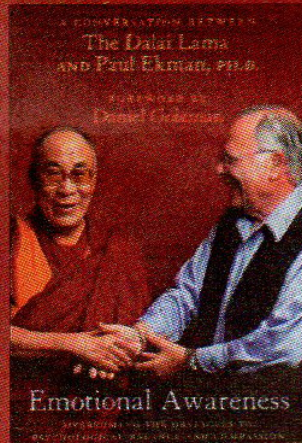


## EL HOMBRE DETRÁS DE LA MENTIRA

El doctor Paul Ekman, uno de los hombres más influyentes del planeta según la revista *Time*, es quien provee el sustento científico de *Lie to me*, serie a la que también sirve de consultor.

Además de desarrollar el Sistema de Codificación Facial de Acciones (en inglés, Facial Action Coding System) Ekman sostiene, con el consenso y respaldo de la comunidad científica, que las expresiones faciales de las emociones son universales y de origen biológico, y no están determinadas culturalmente como se creía. A partir de investigaciones transculturales en individuos destacados de la tribu de Papúa Nueva Guinea, Ekman ubicó como expresiones universales la ira, la repugnancia, el miedo, la



El Dr. Ekman y el Dalai Lama comparten experiencias en el libro *Conciencia emocional*.

alegría, la tristeza y la sorpresa.

El científico ha publicado numerosos estudios sobre el comportamiento no verbal, y

sus trabajos acerca de la mentira también abarcan observaciones acerca del lenguaje corporal, los aspectos sociales que influyen en la mentira y las razones por las que los humanos mentimos.

Nacido en 1934 en Washington DC, se jubiló en el 2004 como profesor de psicología del departamento de psiquiatría de la Universidad de California, San Francisco (UCSF).

Ekman ha publicado una gran cantidad de libros sobre el tema, entre ellos *Telling Lies and Emotions Revealed* (*Contando mentiras y Emociones reveladas*).

Si desea saber más sobre el doctor Ekman y la serie *Lie to me* visite los sitios [www.paulekman.com](http://www.paulekman.com) y [www.canalfox.com](http://www.canalfox.com)

## ¿Porque no sabemos detectar el engaño o las mentiras?

Paul Ekman, experto en el estudio de expresiones faciales, opina que hay 5 motivos por los que no somos capaces de distinguir fácilmente las mentiras. Aunque algunos podamos creer que tenemos facilidad en desenmascarar a un mentiroso, probablemente nuestro ratio de aciertos no será mejor que decidiéndolo al azar. Peor aún, los mentirosos dan sutiles pistas, que pueden ser identificadas en grabaciones de video, pero que al parecer, tenemos una gran facilidad en ignorar.

Hay cinco razones por las que el Ser Humano no puede detectar un mentiroso con facilidad, a mencionar:

- El primer motivo es un poco “darwinista” y tiene que ver con la evolución de la especie. Paul opina que no hemos desarrollado habilidades para reconocer mentiras ya que estas tuvieron muy poca relevancia en la evolución de la especie. En ese entorno ancestral había muy pocas oportunidades de mentir en temas de importancia. Se vivía sin privacidad y todo ocurría delante del resto de los miembros de la tribu o poblado. Además estas sociedades se caracterizaban por una total dependencia de los demás para cazar, defenderse, etc. Esto implica tener que colaborar constantemente y poder confiar en los demás. Una mentira descubierta podría haber significado el arrinconamiento o expulsión y una muerte segura. Un alto precio.
- El segundo motivo tiene que ver con nuestra educación. Descartando el instinto para reconocer mentiras, el desarrollo de esta habilidad tampoco forma parte de nuestra educación. Ni nuestros padres se esfuerzan en agudizar nuestra capacidad de desenmascaramiento ni consta esta materia en el temario de nuestras escuelas.
- Tercer motivo: ¡No nos interesa descubrir las mentiras! Si supiésemos la cantidad de veces que nos mienten, incluso por parte de personas de confianza y cercanas, nos alegraríamos de nuestra capacidad para ignorarlas. Estar constantemente dudando de los demás o una acusación falsa dificultarían enormemente nuestra vida social. La confianza en los demás no es solo necesaria sino que hace más fácil vivir.
- Cuarto: Muchas veces el “engañado” tiene tanto interés en creer la mentira como el autor del **engaño**. “¿Cariño, quien era la chica mas guapa de la fiesta?”. “Naturalmente, tu mi amor” contesta la pareja, tanto si es cierto como si no.
- Quinto y último: Estamos entrenados para ser educados en nuestra relación con los demás y no apropiarnos de información que no nos ha sido dada. Que le diríamos a un compañero en el trabajo si después de preguntarle cortésmente – “Como estás hoy” – este nos contestara que se encuentra perfectamente y pudiésemos leer en su cara que en realidad acaba de pelearse con su mujer porque ha tenido un lío con la vecina? Socialmente es más sencillo ignorarlo y seguirle la corriente. Dado que nuestro compañero no nos ha dado esa información directamente, no nos es útil conocerla, no sería adecuado hacer referencia a ella.

Paul cree, no obstante; que es posible detectar mentiras si se entrena la forma para detectarlas. Por ejemplo, ante una situación de tensión o presión la persona tiene el “**síndrome de huida o de lucha**”. Es aquí donde entra la importancia del lenguaje corporal a través de la técnica de la kinesis para detectar patrones de conductas que indican la probabilidad (alta, mediana o baja) de que el interlocutor está mintiendo. Es importante recordar que los signos y síntomas de movimientos corporales se presentan desde el inicio o ante una pregunta que causa presión y tensión en el entrevistado. Sin embargo, dicha técnica no funciona con personas psicóticas, drogadas o menores de 15 años. Otro ejemplo, cuando un paciente dice “**Me siento bien**”, solo por sus palabras no se puede saber si dice o no la verdad. A menudo, ya se sabe, decimos lo que queremos que los demás crean. El lenguaje del cuerpo, en cambio, no puede engañar tan fácilmente a un observador entrenado para tal fin. Nadie domina plenamente su cuerpo, por ello, su lenguaje corporal puede utilizarse como un recurso muy importante para hipotetizar si el individuo nos está mintiendo. La mentira entra en acción como una estrategia de afrontamiento de la realidad de la que deseamos obtener un beneficio o una satisfacción. Decir una mentira, por ejemplo, crea un estado de tensión corporal que reflejan indicios de las emociones que difícilmente puede controlar en su totalidad la persona debido a varios factores que se irán enumerando a lo largo del artículo.

## **SIGNOS VERBALES**

Los deslices verbales (lapsus inconscientes), contradicciones en descripción de detalles específicos, frases como “esas preguntas no me hacen gracia”; responder a una pregunta inexistente evadiendo la pregunta real. Quejas sobre el ambiente y sobre la entrevista; cuando nos pidan que repitamos la pregunta; cuando nos responden con otra pregunta; detenerse a la mitad de la oración; interrumpir; desviar el tema; disculparse frecuentemente; apelar mucho a Dios o a la madre; abusar de los siguientes términos: honestamente, francamente, de verdad, créame, que me caiga un rayo si no, etcétera.

El expresar “No” (verbal o no verbalmente) nos da características de posibles mentiras de acuerdo a lo siguiente: si se acompaña de cerrar los ojos; si se expresa con énfasis y se mueve la cabeza de un lado a otro; si se expresa titubeante, con duda y con demora; si se expresa de manera suplicante; con inflexión de voz o con una mirada al vacío; acompañado de mirada inquisidora; expresándose como si no fuera dirigida a él la pregunta.

## **SIGNOS NO VERBALES**

Según la PNL, si mira al lado superior derecho el individuo está construyendo, es decir, cabe la posibilidad de que diga mentiras. Si parpadea demasiado (no confundir con un tic), si desvía la mirada (no confundir con timidez), si baja la mirada (no confundir con distracciones), si fija demasiado la mirada (no confundir con estrabismo), si se muestra ansioso, afecto inapropiado, expresiones falsas de emociones (sonrisas falsas, depresión falsa, etc.); si la persona se cubre el rostro consciente o inconscientemente con las manos u algún objeto (máscara, lentes, tela, etc.); si la persona se coloca deliberadamente de perfil; si la persona abandona la conversación intempestivamente; largas pausas entre palabras; ritmo respiratorio excesivamente profundo o superficial; tragar saliva o respirar en exceso como agitado, es una posible señal de mentira.

## TIPOS DE MENTIRAS

Mentiras por ocultamiento, mentiras por falseamiento, despistar al otro reconociendo la emoción propia pero atribuyéndola a una causa falsa, decir falsamente la verdad o admitir la verdad pero de una manera tan exagerada o irónica que el destinatario se vea desorientado o no reciba información alguna, el ocultamiento a medias de la verdad, dejando de lado elementos decisivos, la evasiva por inferencia incorrecta o decir la verdad pero de un modo que implique lo contrario de lo que es (ocultar verdaderos sentimientos haciendo algo que desvíe la atención o que nos impida hablar); exageración de la verdad para ridiculizar el descubrimiento del entrevistador.

## TIPOS DE MENTIROSOS

Por trastornos de personalidad

**Naturales:** están al tanto de su aptitud, no menos que quienes los conocen bien. Desde su infancia engañaron impunemente a sus padres, maestros y amigos cuando se les antojó hacerlo; no sienten gran recelo de ser detectadas, todo lo contrario, confían en su capacidad de engañar.

**Antisociales:** poseen encanto superficial, falta de remordimiento o de vergüenza, egocentrismo patológico, incapacidad de amar, carencia de culpa o de conciencia moral, falta de empatía, por ejemplo, uno de los impostores más grandes de todos los tiempos, Frank Abagnale, quien se autodescribe magistralmente en el libro ¡Atrápenme si pueden!, así como en la película ¡Atrápame si puedes! actuada por Leonardo DiCaprio y Tom Hanks. Cabe mencionar que los individuos con personalidad antisocial son los más difíciles de que se les detecten indicios de mentiras, empezando porque muchos de ellos pasan desapercibidos de su condición.

**Mitómanos:** Los delirios no son mentiras conscientes, ejemplos de estos son los celotípicos, los erotomaníacos, los fantaseosos, los narcisistas, los paranoicos, los histéricos-histriónicos mienten de querer suicidarse, ya que en realidad sólo quieren llamar la atención.

**Psicóticos:** Sus alucinaciones, aunque las creen reales, son contenidos del pensamiento incongruentes y/o incoherentes con la realidad.

### Conclusiones de la Investigación de Paul Ekman sobre el mentiroso y su capacidad de mentir.

El Dr. Paul Ekman, investigador y profesor de Psicología en la Universidad de California, Estados Unidos, y asesor del departamento de defensa del FBI ha recogido los cambios más significativos que se presentan en el organismo de un mentiroso porque, por lo general, quienes faltan a la verdad no pueden controlar ni esconder todas sus conductas:

**1.-Sonrisas asimétricas.** Una sonrisa falsa suele ser asimétrica, sólo intervienen en ella

una parte de los músculos de la boca y ninguno de los que rodean a los ojos: no se alzan las mejillas ni descienden las cejas.

**2.-Parpadeo incontrolado.** Un mentiroso experto es capaz de mirar fijamente a las personas pero muy posiblemente no será capaz de controlar el parpadeo, que es un movimiento involuntario cuando se experimenta una emoción.

**3.-Movimiento de los músculos de la frente.** Cuando mienten, muchas personas experimentan sentimientos de angustia, lo que provoca que las cejas se pongan en una posición oblicua (más elevadas en el centro), haciendo la forma de una V invertida.

**4.-Duración de las expresiones.** Las expresiones faciales que duran más de cinco o diez segundos suelen ser falsas. Por ejemplo, un gesto genuino de sorpresa apenas supera las décimas de segundo.

**5.-Alteración del ritmo.** Cuando se está fingiendo, los gestos no acompañan a las palabras, es decir, no hay congruencia. Por ejemplo, en un engaño verdadero los gestos violentos aparecen antes de hablar, mientras que un mentiroso suele esperar a terminar la frase para gesticular.

**6.-Gestos controlados.** Se utilizan menos gestos cuando hay inseguridad en lo que se dice. La causa es que el mentiroso se da cuenta de que el movimiento nervioso puede ser considerado un principio de engaño y, al final, es su ausencia el agente delator.

**7.-Pupilas dilatadas y excesivo lagrimeo.** Las pupilas se dilatan cuando hay excitación o agrado, y se contraen cuando nos disgustamos; aunado a lo anterior, las lágrimas son síntoma de satisfacción o irritación.

**8.-Transpiración.** La aparición de sudor es otro proceso es otro proceso regulado por el sistema nervioso y, aunque muchas veces aparece como reacción ante el calor o el esfuerzo excesivo, también puede ser consecuencia de una tensión emocional.

**9.-Ruborización o palidez extrema.** Los cambios producidos en el sistema nervioso autónomo afectan a los vasos sanguíneos, de tal forma que aparece el rubor cuando se está confundido o avergonzado y, la palidez cuando se tiene miedo a ser descubierto.

En conclusión, la capacidad que tiene el Ser Humano para mentir y sobre todo, para evitar ser descubierto, en muchos casos es casi costumbre, y lo ven con normalidad, por que su frase clave es **“Si todos lo hacen, por que yo no”**, otra puede ser, que no lo hacen por gusto, sino que lo hacen por necesidad de trabajar, como cuando un vendedor suele mentir sobre su producto, aunque no sea lo que se espera, pero lo hace contar de vender para poder dar el rendimiento adecuado y evitar ser despedido o no comer, así de sencillo. Otros por que es una patología en ellos; osea , los que mienten sin medir las consecuencias de su mentira y que en muchos casos afecta a los que lo rodean.

**Fuente:**

<http://babalum.wordpress.com/2006/01/22/porque-no-sabemos-detectar-el-engano/>

(consultado el 21-08-09)