

## COMPRENDIENDO EL ARTE DE LA MENTIRA

NOTI 341 – Octubre de 2023

El Análisis de Integridad de la Narrativa (AIN) permite determinar cuál es la forma normal de comunicación del entrevistado, permite identificar cuándo y en qué momento cambia, llevando al entrevistador a centrarse en los puntos o aspectos donde se generaron dichos cambios.



Imagen tomada de:

<https://miamidiario.com/como-descubrir-a->

Probar que alguien miente; y ni qué decir de obtener su confesión, es una tarea bastante difícil, por decir lo menos. Hay que aceptar que los mentirosos y los defraudadores son personas adictas al engaño. Por ello es preciso entender las señales de falsedad y cómo enfrentarlas.

Con alguna frecuencia se producen escritos acerca de la importancia de tener en cuenta varios factores al momento de entrevistar a una persona. Las recomendaciones casi siempre se enfocan en el análisis del lenguaje verbal, así como en el lenguaje corporal. Analicemos la importancia y confiabilidad de ambos lenguajes.

El lenguaje corporal ha sido elevado a la categoría de método infalible para detectar mentiras. Lo cierto es que, al igual del análisis del lenguaje verbal, no nos encontramos frente a métodos cien por ciento confiables; por lo que resulta indispensable entenderlos, para saber qué esperar de su utilización en estas circunstancias.

No es raro encontrar personas que exhiben una gran **cantidad de indicadores corporales que generan** sospecha, que pueden llevar al entrevistador a concluir que están frente a un mentiroso. En nuestra experiencia profesional hemos tenido numerosos casos similares, en los cuales se considera que una persona miente por el hecho de tener un comportamiento estresado. Esta conclusión no necesariamente es correcta. Al contrario, los mentirosos profesionales refinan el arte de la actuación, al punto que resulta casi imposible identificar gestos fabricados de aquellos que son genuinos. En adición, la virtualidad heredada de la Pandemia ha vuelto casi que una constante la realización de entrevistas remotas, en las cuales el entrevistado tiene obvias ventajas al no ser totalmente visible al entrevistador.

---

*“ Los mentirosos profesionales refinan el arte de la actuación, al punto que resulta casi imposible identificar gestos fabricados de aquellos que son genuinos”.*

---



Imagen tomada de:

<https://www.elclubdeloslibrosperecidos.org/2017/11/los-mentirosos-no-cambian-nunca-estos.html>

Por: Alejandro Morales, Gerente  
ASR S.A.S.

Medellín, Colombia

+573103923352 - 3233453366

[asr@asr.com.co](mailto:asr@asr.com.co)

<http://www.asr.com.co/>

Por el contrario, el denominado Análisis de Integridad de la Narrativa siempre ha permanecido como un instrumento confiable de análisis en los casos de duda acerca de la veracidad de una declaración. Es posible que un defraudador actúe correctamente en una entrevista, pero es casi seguro que sus palabras, cómo las dice, incluso lo que no dice, brindarán pistas de mejor calidad al momento de determinar si miente, debido a que la manera en la que usamos nuestro lenguaje y la forma de elaborar frases son mucho más difíciles de simular de manera consistente. Aún si la persona tiene entrenamiento y sabe qué decir y cómo decirlo, le resultará muy difícil hacerlo de manera consistente; y, sobre todo, dar respuestas creíbles a preguntas bien elaboradas.

### **¿Cómo separar al mentiroso del inocente?**

Esta es la parte más complicada; pero, entender por qué los entrevistados usan ciertas frases en determinados momentos, puede ayudar. Las personas inocentes demandarán ser escuchadas e intercambiar información con el entrevistador. Mientras más se les permita hablar, más cómodos se sentirán. Por su parte, el culpable siempre tendrá prisa por terminar la entrevista; y en lugar de intercambiar información, exigirá que se le entregue toda la que el entrevistador posee.

Por otro lado, un entrevistado inocente espera profesionalismo y consistencia de su entrevistador; ya que lo contrario producirá frustración y renuencia a cooperar; pero hará las delicias del entrevistado culpable, quien sí sabrá cómo aprovecharse de un mal entrevistador.

Tenga en cuenta que la manera como una persona responde a una acusación directa tiene mucho que ver con su inocencia o culpabilidad. Cuando un inocente es acusado de algo que no ha cometido, su respuesta siempre será una negativa rotunda, sin apelaciones de ningún tipo. Por su parte, el culpable entregará una respuesta débil, apelando a su buen nombre, a su educación, a su tradición familiar; incluso a algunas deidades. El mentiroso casi siempre responde con una pregunta como ¿por qué haría yo semejante cosa? Una persona que se justifica, en lugar de negar una acusación, siempre será sospechosa. Si la acusación al inocente se mantiene, su respuesta será incrementalmente más emotiva. Por su parte, las objeciones del culpable cada vez serán más débiles, llegando al punto de aceptar su culpabilidad, siempre y cuando le muestren las pruebas de ello. En este punto es preciso entender que, si usted valora su honestidad y su buen nombre, no aceptará

nada menos que una total aclaración de cualquier duda o sospecha sobre su integridad, por lo que no resulta comprensible que alguien acepte que otro le trate que arrebatarse su buen nombre sin pelear por ello.

Continuará...

[asr@asr.com.co](mailto:asr@asr.com.co)