

COMPRENDIENDO EL ARTE DE LA MENTIRA II

NOTI 342 – Octubre de 2023

Para un entrevistador, es importante comprender e identificar tres tipos de personas:

- Con alta autoestima y bajo ego.
- Con baja autoestima y un gran ego.
- Con baja autoestima y un ego golpeado.

Conocer estos tipos de personalidad pueden ayudar al entrevistador a eliminar falsos positivos en una entrevista. Por ejemplo, el tipo complaciente podrá emitir señales de culpabilidad, siendo inocente; mientras que alguien con un enorme ego y exagerada confianza en sí mismo podrá inducir al entrevistador a creer que es sincero.



Imagen tomada de:

<https://www.psicologiaflexible.com/es/razones-la-gente-miente/>

Debe tenerse en cuenta que un relato verídico siempre incluirá hechos desagradables, o al menos no del todo satisfactorios para el entrevistado. Nos referimos al hecho cotidiano de experimentar pequeños inconvenientes, manifestados en forma de anécdotas poco agradables o incómodas. Los días perfectos no existen; y si bien algunas personas con elevado nivel de madurez evitan quejarse por asuntos simples, sí resulta normal incluir en nuestras historias esos pequeños pasajes no tan buenos de la cotidianidad.

Igualmente notorio es el hecho de “olvidar” o suprimir bloques enteros de información. Está probado que la gran mayoría de mentirosos prefiere hacerlo por omisión y no por invención. Inventar una mentira a prueba de balas es casi imposible; ya que siempre existe el riesgo de contradicción o de controversia a lo que se está inventando. Es por eso que los mentirosos prefieren escoger el camino más fácil, y en lugar de inventar simplemente omiten en sus relatos aquellas partes que no desean que se conozcan. Hacerlo así supone eliminar períodos completos de una historia, a veces horas o hasta días; lo que fuerza a la persona a utilizar palabras o frases conectoras que permitan darle algo de sentido a su relato. Expresiones como “y después”, “al rato”, “lo siguiente que supe”, son las bisagras que ayudan a ensamblar una historia que viene siendo recortada y editada para beneficio de quien la cuenta; por lo que el entrevistador debe ser cuidadoso para averiguar, en profundidad, precisamente por esas partes que se nos están negando al comienzo.



Imagen tomada de:

<https://evidentiauniversity.com/es/blogs/clublenguaje-noverbal/la-contribucion-de-la-informacion-visual-y-auditiva-a-la-creacion-de-impressiones-sobre-individuos-club-lenguaje-no-verbal/>

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

Medellín, Colombia

+573103923352 - 3233453366

asr@asr.com.co

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

"...la gran mayoría de mentirosos prefiere hacerlo por omisión y no por invención. Inventar una mentira a prueba de balas es casi imposible; ya que siempre existe el riesgo de contradicción o de controversia a lo que se está inventando."

No todas las personas perciben el mundo de igual manera, por lo que debe considerarse si sus relatos incluyen de manera consistente aspectos visuales, auditivos o emotivos.

Las principales formas de percibir el mundo son la auditiva, la visual y la introspectiva o emocional. Tres personas, cada una con este tipo de percepción, que sean testigos de un hecho, lo relatarán de acuerdo con su particular visión de las cosas, incluyendo en su relato datos visuales, auditivos o impresiones en su estado de ánimo. La cuidadosa observación e identificación de este tipo de percepciones, todas válidas, permitirá al entrevistador comprender mejor a su entrevistado, detectando cambios en su forma de relatar eventos.

Esta particular forma de ver el mundo y de percibir los acontecimientos rige también otras manifestaciones de la personalidad de los entrevistados; los cuales se agrupan en tres categorías:

- Personas con alta autoestima y bajo ego (los más equilibrados de todos);
- Personas con baja autoestima y un gran ego (igual a problemas); y,
- Personas con baja autoestima y un ego golpeado.

La autoestima indica qué tanto una persona se valora a sí misma y cuánto cree que tiene derecho a disfrutar de las cosas buenas de la vida. Esta definición se aleja de la definición de Confianza, que tiene que ver con la certeza que tiene una persona de realizar adecuadamente cierta actividad.

Tampoco debe confundirse la auto estima con el ego, que se define como el mecanismo que utilizan las personas para protegerse de deficiencias que él conoce, pero que no quiere proyectar hacia otros. Lo que ocurre normalmente es que el ego va subiendo a medida que la autoestima baja; y viceversa. Esto ayuda a entender los dos primeros tipos de personalidad. Como reza el dicho "dime de qué presumes y te diré de qué careces".

En cuanto al tercero de los tipos, nos encontramos frente a alguien dispuesto de manera eterna a ser quien se sacrifica por satisfacer a los demás, en un intento por calmar su sentimiento de poquedad.

Comprender e identificar estos tres tipos de personalidad pueden ayudar al entrevistador a eliminar falsos positivos en una entrevista. Por ejemplo, el tipo complaciente podrá emitir señales de culpabilidad, siendo inocente; mientras que alguien con un enorme ego y exagerada confianza en sí mismo podrá inducir al entrevistador a creer que es sincero.

Continuará...

asr@asr.com.co