

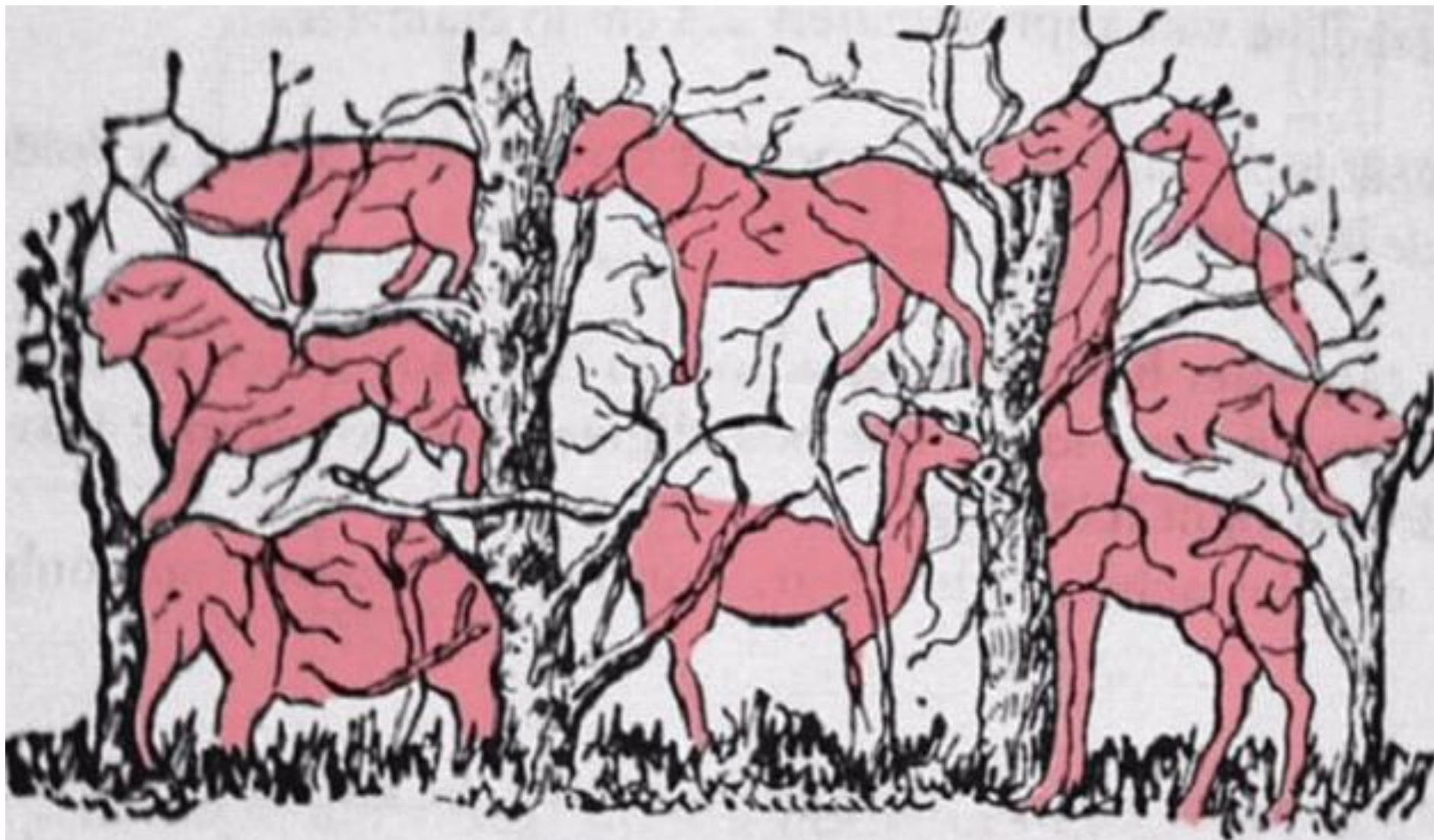


# LA ANATOMÍA DE LA MENTIRA Y SU DETECCIÓN

ALEJANDRO MORALES T.

[www.asr.com.co](http://www.asr.com.co)





# EL INCOMPETENTE DETECTOR DE MENTIRAS

Todos tenemos una aptitud instintiva para saber cuándo no confiar en las acciones y/o palabras de las personas. Por lo general nos referimos a ella como:

## INTUICIÓN



# CONVIÉRTASE EN UN DETECTOR DE MENTIRAS COMPETENTE

Traslade la reacción subconsciente de 'la intuición' hacia la parte consciente de su cerebro.

La mentira está compuesta de cosas que parecen evidentes desde un punto de vista superficial.

# ¿CÓMO ENGAÑA LA GENTE?



Acciones.

Comportamientos.

Palabras.

Omisiones.



# MENTIRAS BLANCAS

---

Altruistas

Alardeos

Bromas

Vergüenza

# MENTIRAS DAÑINAS

## Mentiras profundas a nivel cognitivo

Algo que el mentiroso sabe o cree que es falso.

En forma deliberada conducen a la víctima a conclusiones erróneas para beneficio del mentiroso.

Mentiras ofensivas  
– Historias inventadas con la intención de engañar.

Mentiras invisibles  
– Omisión de detalles incriminatorios en un relato.

# ¿POR QUÉ FUNCIONAN LAS MENTIRAS?



Todos los días nos mienten.

Preferimos creer lo que nos dicen.

A los adultos no les gusta hacer preguntas ni confrontar problemas.

La gente honesta falla en hacer la pregunta correcta en el momento correcto.

Evitamos adquirir información que convierta nuestra vaga preocupación en una realidad que requiera acción de nuestra parte.

# PSICOLOGÍA DEL MENTIROSO

---

Las personas no  
nacen mentirosas.

- No es una conducta normal.

Preferimos mentir  
omitiendo detalles  
antes que incluirlos.

- Es más fácil ocultar detalles verdaderos que inventar detalles falsos.
- Es muy difícil inventar detalles que escapen a un escrutinio sólido.

**Cuando se descubren sus mentiras, la gente halla difícil admitir ante otros que ha estado mintiendo.**

# PERSONAS HONESTAS

---



Son consistentes y pueden repetir la historia con facilidad.

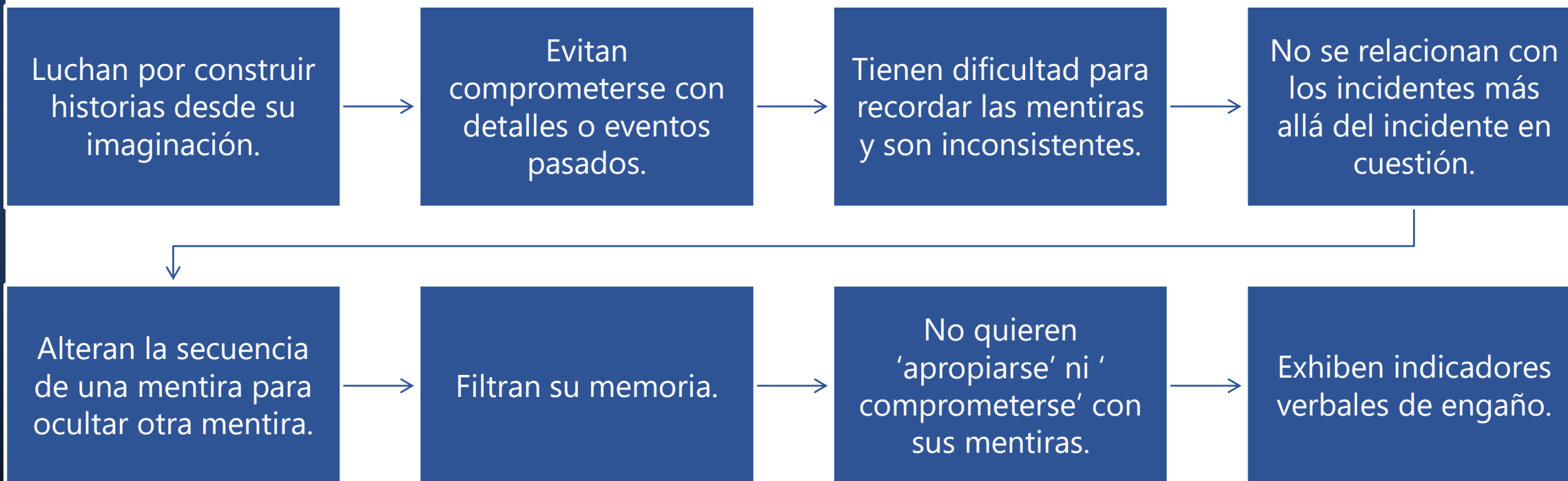
Se relacionan con la historia utilizando pronombres.

Hacen un uso correcto de los tiempos verbales.

Revelan muchos detalles útiles.

Su relato suena **NORMAL.**

# MENTIROSOS



# ENTONCES, ¿CUÁNDO NOS DICEN LA VERDAD?



**En todas aquellas ocasiones  
cuando la gente se comunica**

**NORMALMENTE**

# ¿Y CUÁNDO SE DICEN MENTIRAS?

---

**En todas aquellas ocasiones  
cuando la gente se comunica**

**ANORMALMENTE**

---

# PERSONAJES OCULTOS



---

# LACRA



---

# ALGO



---

# RIESGO



---

# QUIEREN



---

# CAMINIO



---

# SAUNAS



---

# PARAMO



---

# INMADURO



---

# EBANISTAS



**ENTREVISTAS INTELIGENTES**

# MAYORES OBSTÁCULOS PARA OBTENER INFORMACIÓN

---



# POR CONSIGUIENTE:



Siempre recuerde:

**¡El entrevistado no es  
estúpido!**

Disminuya la intervención del entrevistador.

Concéntrese en las respuestas, no en las preguntas.

La dinámica de lo dicho tiene más peso que la mecánica del relato.

Restrinja el flujo de información al entrevistado porque esto le enseña cómo mentir.

# ENTREVISTA

## En procesos de vinculación

- Busca obtener información de calidad sobre el candidato.
- Debe estar dentro de los pasos iniciales del estudio.

## En procesos de investigación

- Busca resolver una sospecha de fraude.
- Busca obtener información para direccionar la investigación.

# METODOLOGÍA PARA LA INVESTIGACIÓN



# PASOS DE UNA ENTREVISTA DE INVESTIGACIÓN

---

Analizar la  
información  
disponible

Crear una  
hipótesis.

Someter la  
hipótesis a  
prueba.

Refinar y  
corregir la  
hipótesis.

# DIFERENCIAS ENTRE LOS TIPOS DE ENTREVISTA

---

## Entrevistas Pre empleo

Sesión de preguntas para identificar posibles señales de alerta en las respuestas del entrevistado.

## Entrevistas Investigación

Sesión de preguntas para identificar posibles señales de alerta en las respuestas del entrevistado, que permitan encauzar una investigación.

# CARACTERÍSTICAS DE UNA BUENA ENTREVISTA

Suficiencia

Pertinencia

Objetividad

Oportunidad

Escuchar más  
que hablar

Imparcialidad

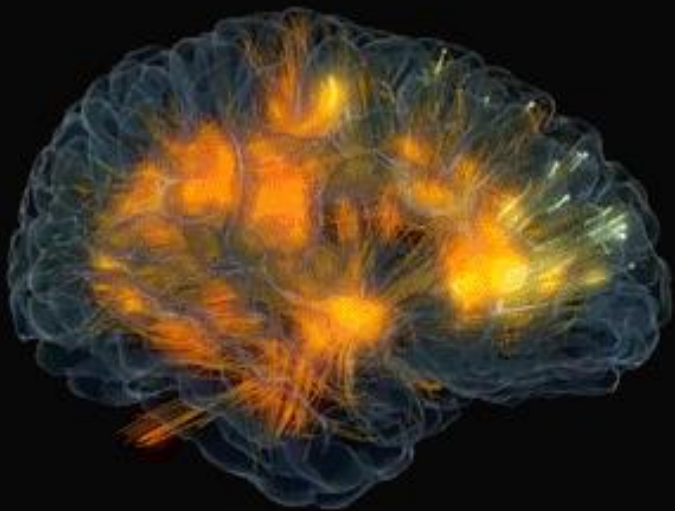
Informalidad

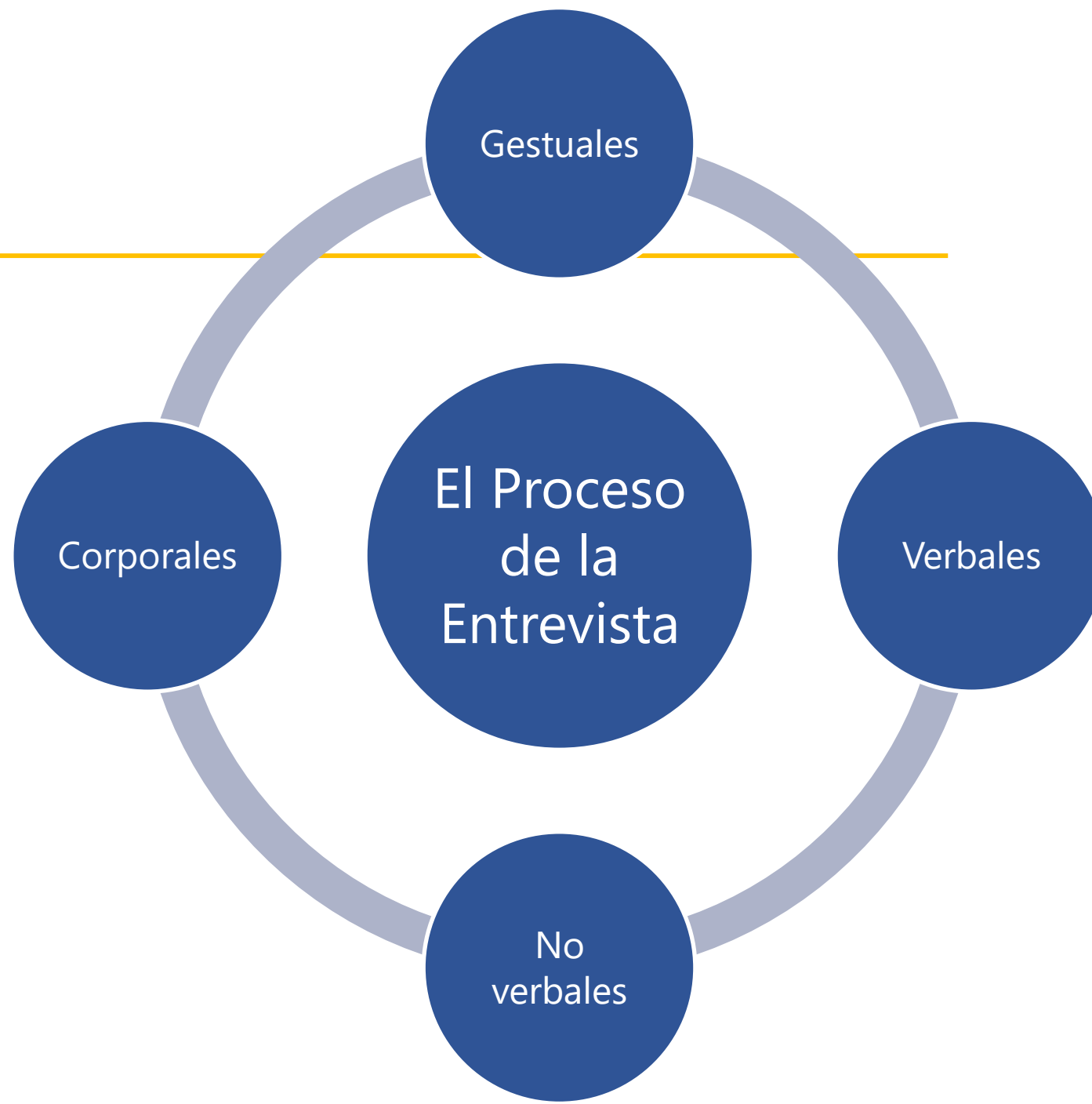
Profesionalismo

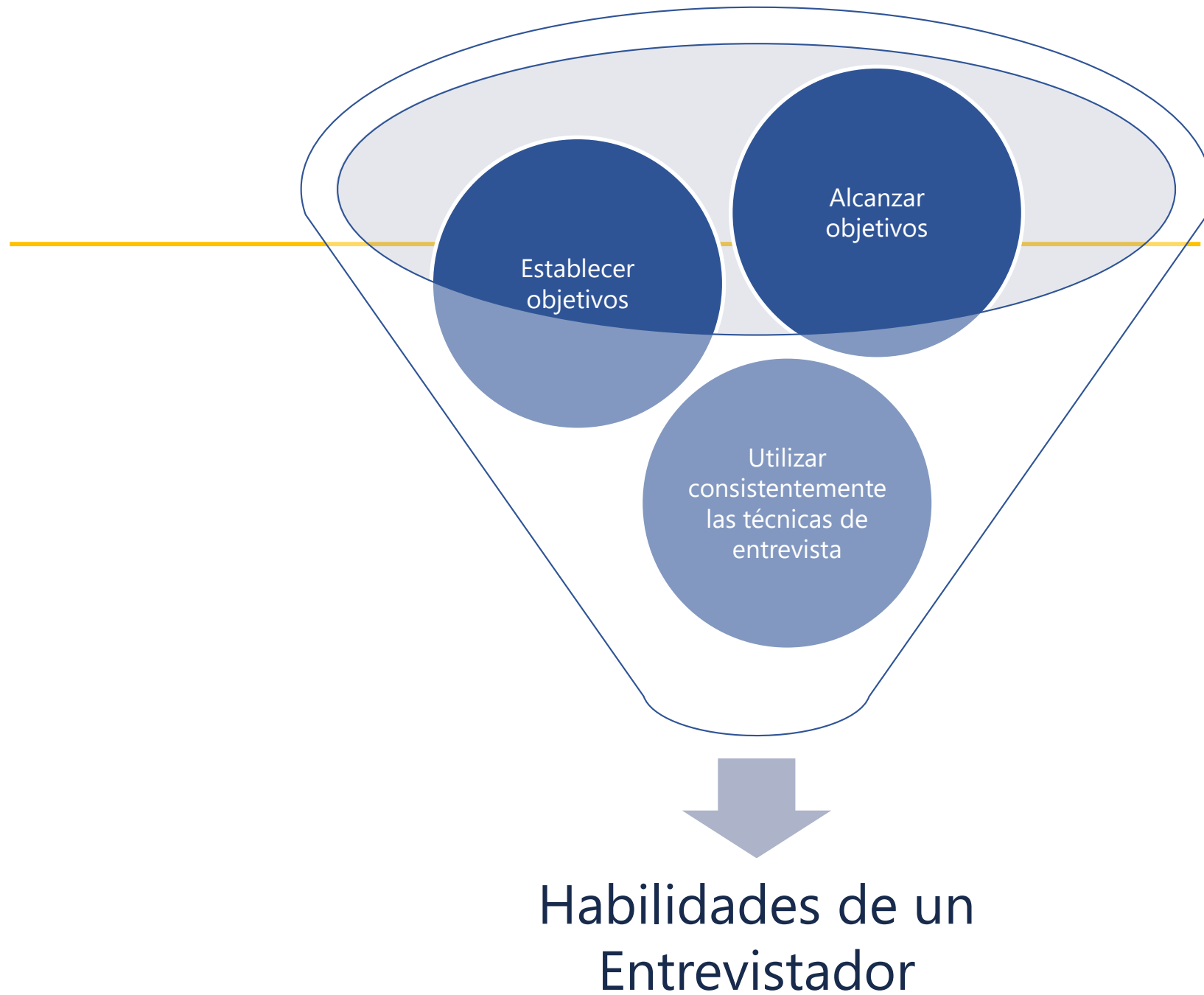
No representa  
una amenaza



# LA MENTALIDAD DEL DEFRAUDADOR







# OBJETIVOS DE LA ENTREVISTA PROFESIONAL

---



## Evaluar

Identificar señales de alerta en las respuestas o en la actitud del entrevistado.



## Controlar

Identificar aquellos comportamientos, palabras o gestos del entrevistado que le hacen sentir cómodo entregando información.



## Modificar

Cambiar la actitud resistente por una actitud de colaboración.

---

**Nota:** tenga en cuenta que la  
mentira no siempre está  
relacionada con la  
culpabilidad.



# ANÁLISIS INTEGRAL DE LA NARRACIÓN

**AIN**

# COMPORTAMIENTO BASE

## Determina:

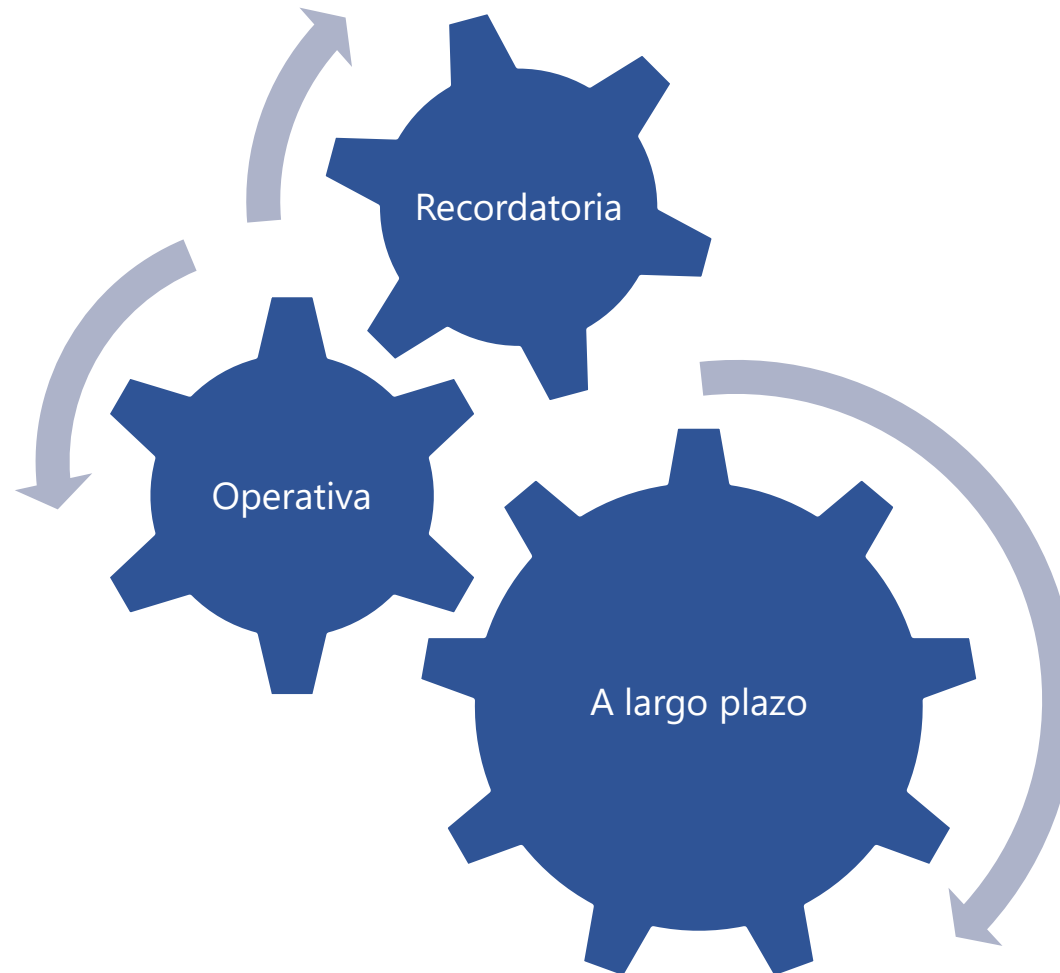
- Conducta general o temperamento.
- Cómo se comunica una persona cuando está relajada o desestresada.

## Es importante porque:

- Identifica las idiosincrasias rutinarias que de otra manera podrían indicar una conducta AIN de interés.
- Establece un punto de referencia (hito) del cual podemos identificar cambio/variación.

# ENTENDIENDO LA MEMORIA

---



# ENTENDIENDO LA MEMORIA

---

**Los que dicen la verdad en efecto repiten, de modo eficaz, los registros de eventos pasados que ellos pueden recordar.**



**Eventos importantes o traumáticos son más fáciles de recordar que los rutinarios o sin importancia.**



**Los mentirosos no tienen registro mental – sólo un vacío de la imaginación en el cual crean una imagen.**

# ANÁLISIS DE LA INTEGRIDAD NARRATIVA

---



Conductas  
psicológicas  
relacionadas con el  
engaño y que son  
motivo de sospecha.

Suministra guías  
para identificar la  
verdad y el engaño.

# INDICADORES CLAVE PARA LA VERDAD



Conexión consistente con el evento.



Poca o cero duda.



Uso correcto de los tiempos.



Nivel apropiado de detalles.

# PREGÚNTESE

¿La persona ha respondido  
a su pregunta?

Si no, entonces, ¡lo más  
probable es que lo  
haya hecho!

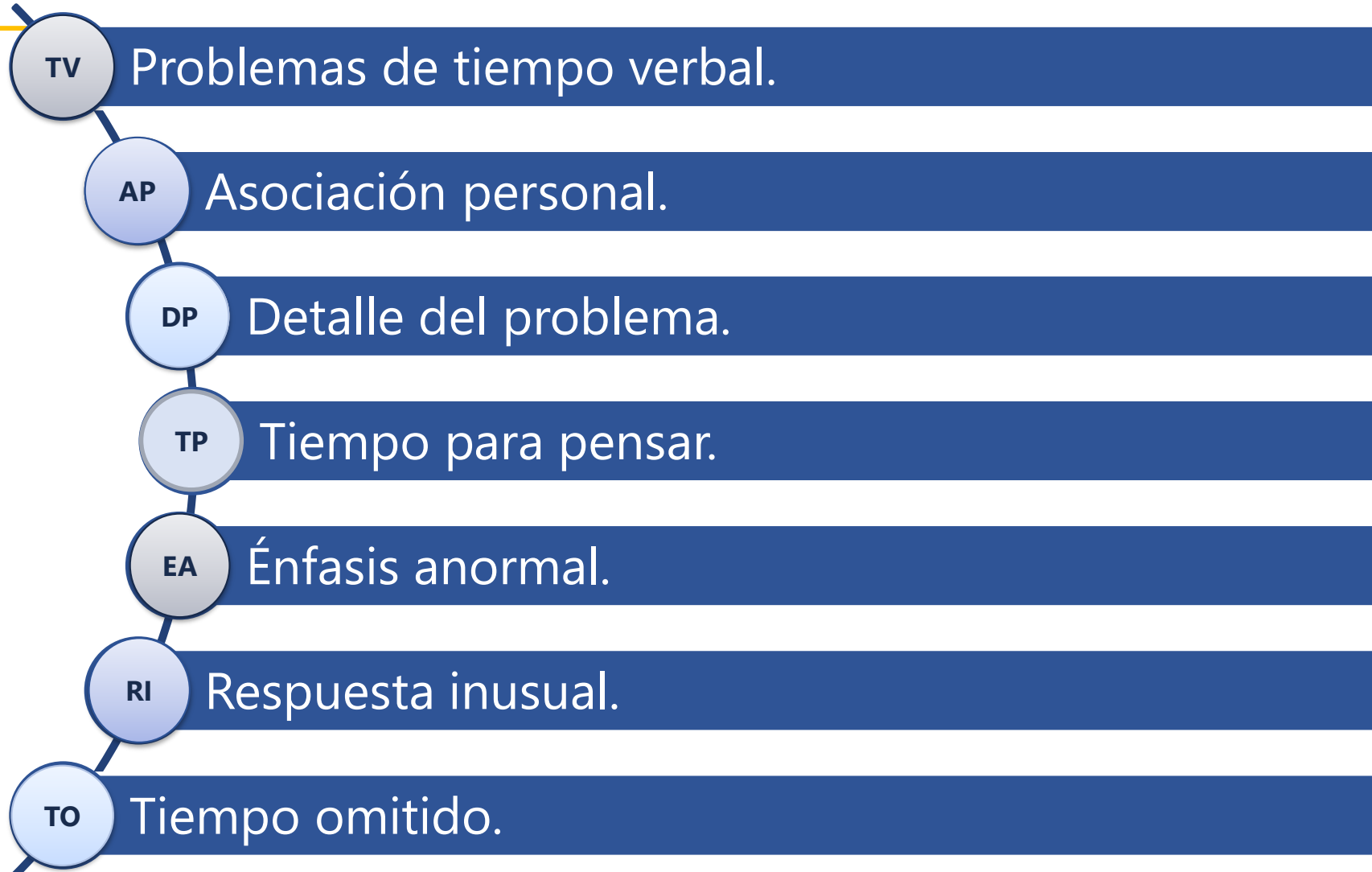




La clave es identificar si el comportamiento cambia y cuándo sucede.



# ANÁLISIS INTEGRAL DE LA NARRATIVA (AIN)



# TIEMPO VERBAL (TV)

Pasado

Presente

Condicional



# ASOCIACIÓN PERSONAL (AP)



**Ausencia de  
pronombres  
personales**

**Falta de  
Compromiso /  
Apropiación**

**El entrevistado no  
se compromete  
completamente  
con la respuesta**

**Indicadores de  
relación**

# DETALLES DEL PROBLEMA (DP)

**Demasiado**

**Relleno /  
Palabrería**

**Muy poco**

**Omisión  
de Detalle**

**Vaguedad**



# DETALLES DEL PROBLEMA (DP)



**No ofrece  
(Evasión)**

**Apartarse del  
tema**

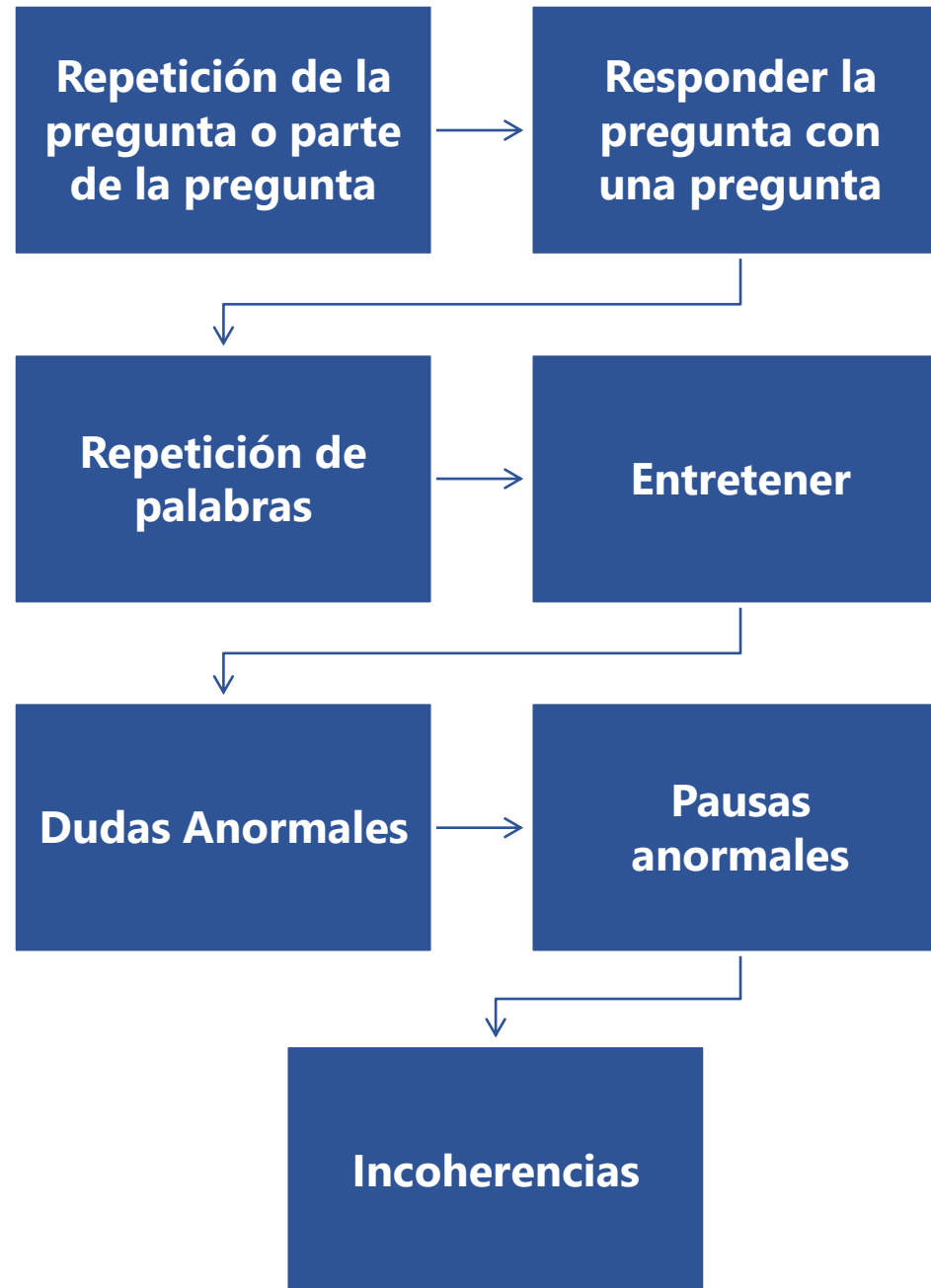
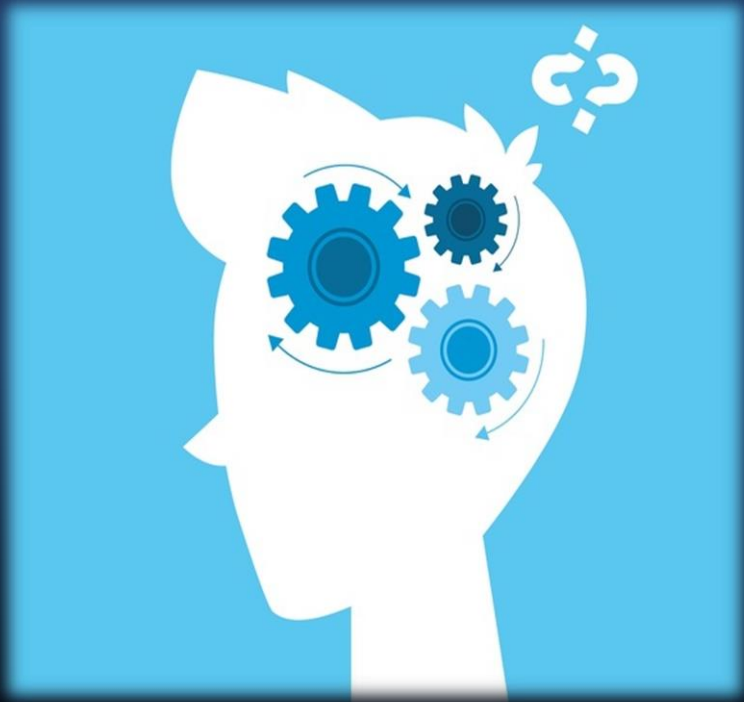
**Salirse por la  
tangente**

**Resistencia**

**Inconsistencias**

**Contradicción  
Inconsistencia**

# TIEMPO PARA PENSAR (TP)



# ÉNFASIS ANORMAL (EA)



**Disminuyendo**

**Incrementando**

# RESPUESTA INUSUAL (RI)



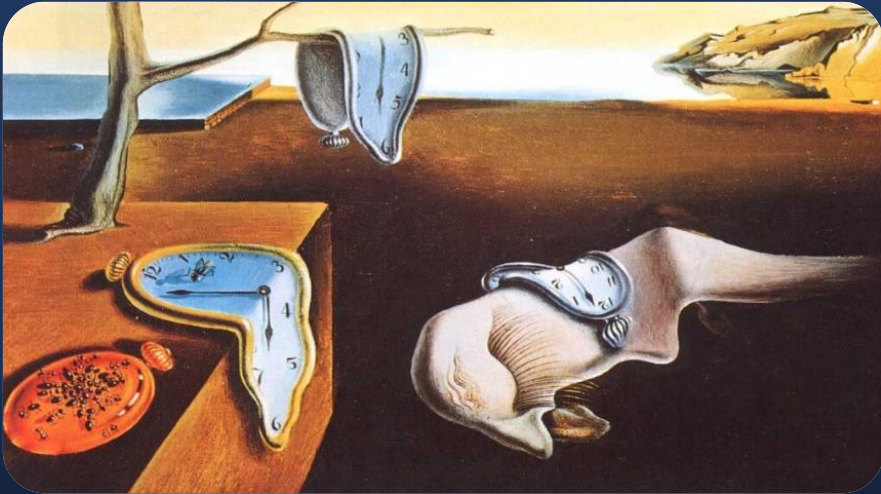
**“Desliz Freudiano”**

**Parece incorrecto o fuera de lo normal para las circunstancias**

**Es una respuesta normal pero suena poco natural o de una forma inusual**

**Parece de poca credibilidad o sustancia en la forma que lo dice**

# TIEMPO OMITIDO (TO)



Salto de tiempo.

Fragmentos por fuera de la historia.

Conectores.

*¿PREGUNTAS?*



***GRACIAS POR SU ATENCIÓN***

alejandro.morales@asr.com.co

Tel. 310 4630871

[www.asr.com.co](http://www.asr.com.co)