Teorías de la carga cognitiva en la detección de las mentiras. La técnica SUE. Club del Lenguaje No Verbal

Fuente: Club del Lenguaje No Verbal

Un cazador de mentiras podría explotar los diferentes niveles de carga cognitiva que experimentan los mentirosos y los sinceros para discriminar más efectivamente entre ellos.**Los mentirosos requieren más recursos cognitivos que los sinceros y tendrán menos recursos cognitivos sobrantes**. Si se aumenta la demanda cognitiva, lo que podría lograrse al hacer solicitudes adicionales es que los mentirosos puedan no ser tan buenos como los sinceros al hacer frente a estas solicitudes adicionales. Una forma de imponer carga cognitiva es pidiendo a los entrevistados que cuenten sus historias en orden inverso. Esto aumenta la carga cognitiva porque (a) va en contra de la codificación de orden directo natural de los eventos que ocurren secuencialmente, y (b) interrumpe la reconstrucción de eventos a partir de un esquema. Otra forma de aumentar la carga cognitiva es instruir a los entrevistados para que mantengan contacto visual con el entrevistador.**Cuando las personas tienen que concentrarse en contar sus historias, probablemente cuando se les pide que recuerden lo que ha sucedido, tienden a apartar la mirada de su compañero de conversación (por lo general, a un punto inmóvil), porque mantener el contacto visual es una distracción.**

Sobre la técnica de carga cognitiva: **Mentir puede ser más exigente cognitivamente que decir la verdad**. En primer lugar, formular la mentira puede ser cognitivamente exigente.**Un mentiroso necesita inventar una historia y debe monitorear su fabricación para que sea plausible y se adhiera a todo lo que el observador u observadores saben o podrían descubrir**. Por otra parte, los mentirosos deben recordar lo que han dicho a quién para mantener la coherencia. Los mentirosos también deben abstenerse de proporcionar nuevas pistas. En segundo lugar, **los mentirosos son menos propensos que los sinceros a dar por sentada su credibilidad**. Como tal, los mentirosos estarán más inclinados que los sinceros a monitorear y controlar su conducta para parecer honestos con el investigador, y tal monitoreo y control es cognitivamente exigente. Tercero, como los mentirosos no dan por hecho la credibilidad, también pueden monitorear las reacciones del investigador cuidadosamente para evaluar si parecen estar saliéndose con la suya, y esto también requiere recursos cognitivos. En cuarto lugar, los mentirosos pueden estar preocupados con la tarea de recordarse a sí mismos sus roles, lo que requiere un esfuerzo cognitivo adicional. Quinto, los mentirosos también tienen que suprimir la verdad mientras están elaborando las mentiras, y esto también es cognitivamente exigente. Finalmente, aunque la activación de la verdad a menudo ocurre automáticamente, la activación de la mentira es más intencional y deliberada, y por lo tanto requiere un esfuerzo mental.

Varias décadas de investigación de detección de mentiras han demostrado que la capacidad de las personas para detectar el engaño observando el comportamiento y escuchando el habla es limitada, con, en promedio, el 54% de las verdades y mentiras clasificadas correctamente. Para mejorar las tasas de precisión, algunos investigadores han intentado desentrañar las estrategias utilizadas por ciertas personas identificadas con habilidades extraordinarias de detección de mentiras (los llamados atrapadores de mentiras) mientras que otros investigadores han trabajado en mostrar las señales de “diagnóstico” del engaño. El éxito de tales programas de capacitación ha sido limitado, con solo unos pocos puntos porcentuales, en promedio, ganados en precisión.**El problema es que las señales de engaño son generalmente débiles y poco confiables**. Una de las razones es que las explicaciones teóricas subyacentes de por qué aparecen tales señales, nerviosismo y carga cognitiva, también se aplican a los que cuentan la verdad. Es decir, tanto los mentirosos como los que leen la verdad pueden temer ser incrédulos y tener que pensar mucho al proporcionar una declaración.**¿Pueden los entrevistadores hacer preguntas que provocan activamente y amplifican las señales verbales y no verbales del engaño?** Los esfuerzos en el pasado (por ejemplo, la Entrevista de Análisis de Comportamiento de Reid) se han concentrado en despertar y amplificar las emociones, pero es dudoso si se pueden plantear preguntas que necesariamente generarán más preocupación en los mentirosos que en los narradores de verdad. Sin embargo, es posible hacer preguntas que aumenten la carga cognitiva más en mentirosos que en los que dicen la verdad. Esta perspectiva cognitiva de detección de mentiras consiste en dos enfoques. La técnica de carga cognitiva tiene como objetivo hacer que la entrevista sea más difícil para los entrevistados. Se argumenta que esto afecta a los mentirosos más que a los que dicen la verdad, lo que resulta en señales cada vez más evidentes de engaño. La técnica de preguntas estratégicas examina diferentes formas de cuestionamiento que provocan la mayoría de las respuestas diferenciales entre los sinceros y los mentirosos.