

## ESTAFAS

# Que no lo engañen

Se nos dice que es fácil sacarle dinero a un tonto, sin embargo, algunos estafadores muy habilidosos pueden hacer que aun la persona más inteligente del planeta se vea como un tonto.

Sin errores detrás de cada estafa – es el simple arte del engaño. Podemos pensar que somos demasiado inteligentes como para ser estafados o engañados con artimañas, sin embargo, existen pruebas en contrario.

Por lo general, nos sumergimos en un sentimiento falso de seguridad, tal vez porque tomamos el camino equivocado o, simplemente, por distracción: la técnica clásica de los ilusionistas

Tomemos el caso de un hombre que fue a un cajero automático

al oeste de Londres en 2001 para efectuar un retiro de dinero. Inmediatamente después de ingresar su tarjeta en la máquina y su número de PIN, dos hombres que estaban parados detrás de él, le indicaron – señalando el piso - que se le había caído un billete de £5 al piso.

Se dio vuelta para mirar el billete y les dijo que no le pertenecía, sin embargo, uno de los hombres continuó empujando el billete con su pie, insistiendo que se le había caído a él. Cuando se dio vuelta para

operar en el cajero automático se dio cuenta de que su tarjeta había desaparecido... junto con los hombres que habían tomado nota de su PIN segundos antes de distraerlo

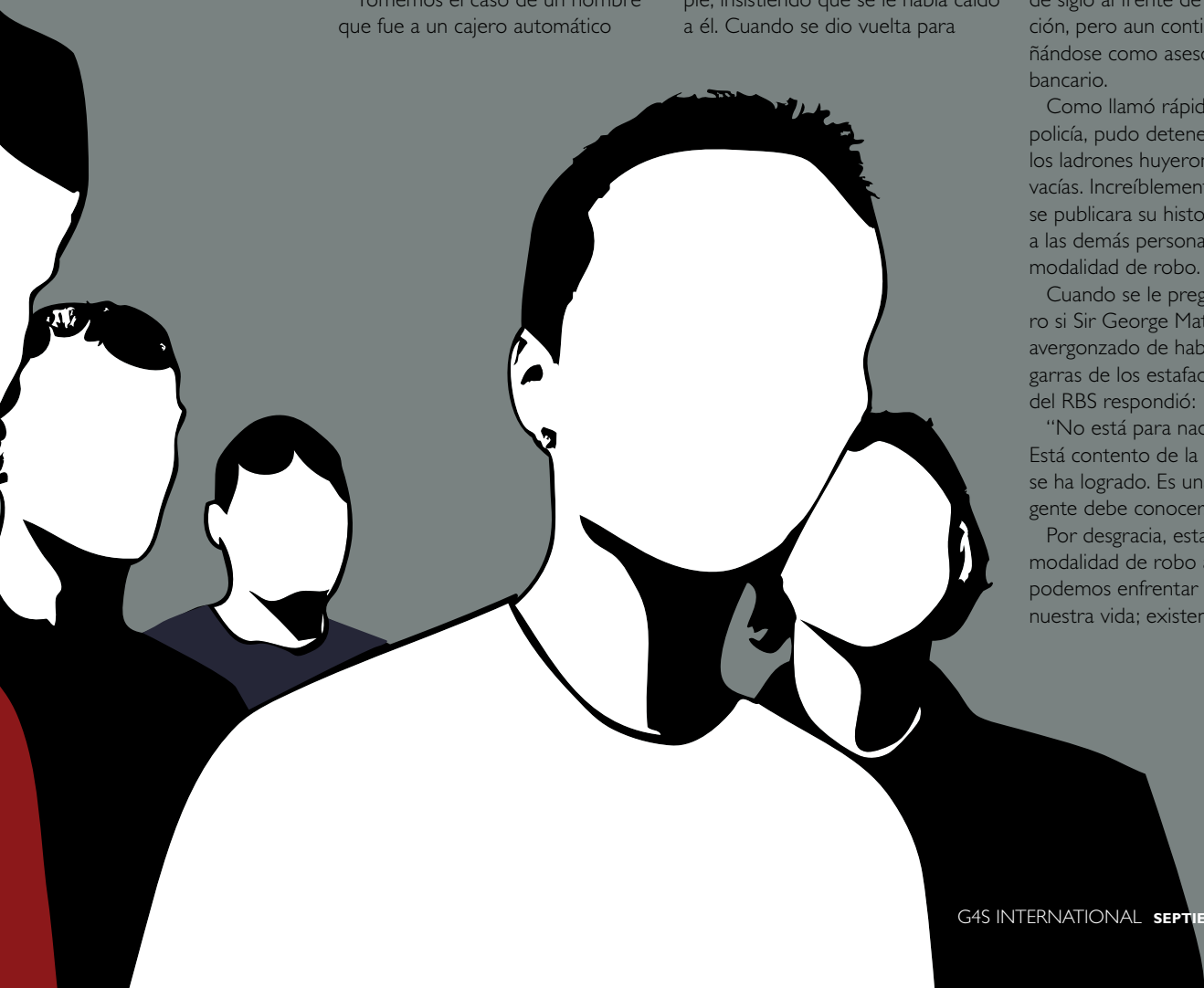
Esta escena se ha repetido miles de veces en todo el mundo. Lo que diferencia a este caso, sin embargo, es la identidad de la víctima: Sir George Mathewson, presidente del Royal Bank of Scotland (RBS) al momento del robo. Se retiró en abril de 2006, después de un cuarto de siglo al frente de dicha institución, pero aun continúa desempeñándose como asesor del grupo bancario.

Como llamó rápidamente a la policía, pudo detener su tarjeta y los ladrones huyeron con las manos vacías. Increíblemente, permitió que se publicara su historia para advertir a las demás personas acerca de esta modalidad de robo.

Cuando se le preguntó a un vocero si Sir George Mathewson estaba avergonzado de haber caído en las garras de los estafadores, el vocero del RBS respondió:

“No está para nada avergonzado. Está contento de la publicidad que se ha logrado. Es una estafa que la gente debe conocer.”

Por desgracia, esta es sólo una modalidad de robo a la que nos podemos enfrentar durante toda nuestra vida; existen nuevas moda- →



lidades desde que Internet les ha dado a los delincuentes la posibilidad de vaciar fácil y anónimamente las billeteras y monederos de los demás. G4S International ha examinado algunos de los denominados "Dot Cons", como por ejemplo, Phishing (Septiembre 2006), Vishing (Diciembre 2006), Botnets (Marzo 2007) y Spam (Junio 07).

Ahora, nos centralizaremos en otras estafas en las que, de una u otra forma, existe alguna clase de contacto personal.

Entonces, ¿Qué hace que los estafadores tengan éxito? Ya sea en una mayor o menor escala, todo se basa en la confianza, de ahí deriva el termino "conman" que es la abreviatura de "confidence man". Este término surgió en 1849, después del arresto de William Thompson, un ladrón de New York que preguntaba descaradamente a extraños en la calle si tenían la suficiente confianza en él como para prestarle su reloj pulsera hasta el día siguiente.

Muchas personas le prestaron sus relojes y no volvieron a verlo nunca más. Naturalmente, la confianza de toda esta gente se hizo añicos y el termino "confidence man" comenzó a utilizarse para otros actos similares de engaño o estafa.

Como los delincuentes no tienen el gen de Pinocho, que les haría crecer la nariz cada vez que dicen mentiras, debemos tener en cuenta otras señales.

Desafortunadamente, un estudio recientemente realizado en la Universidad Cristiana de Texas ha demostrado que las ideas populares acerca de cómo identificar a los estafadores son por lo general con-

ceptos erróneos.

En el único estudio de esta índole, los científicos preguntaron a más de 2.000 personas de casi 60 países cómo ellos identificaban a las personas que les estaban mintiendo. La respuesta más común fue que las personas que mienten desvían sus miradas.

Charles Bond, quien estuvo a cargo del proyecto de investigación explicó "Este es el estereotipo mas prevaleciente acerca de la mentira en todo el mundo".

Sin embargo, el desviar la mirada, al igual que otras creencias populares acerca de la mentira, no están realmente relacionadas con la mentira o el engaño. Lo cual hace casi imposible descubrir a un hombre o a una mujer que esta mintiendo.

La mentira es algo que todos los hombres aprenden a usar a su favor desde pequeños, sin embargo, otras investigaciones han demostrado que es una habilidad que se adquiere mucho antes de lo que creemos.

El Dr Vasudevi Reddy del

Departamento de Psicología de la universidad de Portsmouth en el Reino Unido explica que ha identificado siete categorías de engaño/mentiras por bebés de entre seis meses y tres años de edad.

Sus estudios de más de 50 niños y entrevistas con sus padres revelaron que las primeras tácticas utilizadas por los pequeños eran llantos falsos y simular reírse para obtener la atención de los mayores. A los ocho meses, los niños comenzaron a realizar engaños más complejos como, por ejemplo, esconder actividades prohibidas o intentar distraer la atención de sus padres después de realizar alguna de estas actividades.

Los niños utilizan estas estrategias para ver que tipo de mentira funciona en cada situación. También aprenden de este comportamiento negativo las consecuencias de mentir. Sin embargo, dada la gran cantidad de mentiras y estafas existentes, ésta parece ser una lesión que muchas personas han crecido sin aprender. ■

