

## ALBERT COSTA

Mentim igual en la nostra llengua que en anglès? Un estudi publicat a 'Psychonomic Bulletin & Review' dona una resposta. Entrevista amb el psicòleg Albert Costa, del Centre de Cognició i Cervell de la Universitat Pompeu Fabra, coautor de la recerca amb Jon Andoni Duñabeitia del Centre de Cognició, Cervell i Llenguatge del País Basc.

*Entrevista d'Àlex Milián  
Fotografia de Jordi Play*



# «Els judicis morals varien quan parles una llengua estrangera»

**C**alia fer una recerca per saber si som tan bons mentiders en una segona llengua com en la llengua materna?

—La pregunta de partida sembla naïf. La idea sorgeix perquè, quan parlem una llengua estrangera, tenim una distància emocional i, com que les mentides suposen un impacte emocional gran, potser en una segona llengua tindriem més facilitat o se'ns notaria menys que mentim. D'una altra banda, hi havia la possibilitat contrària: que es notés més quan mentim en una segona llengua. Perquè, quan

contem una mentida, hi ha una càrrega cognitiva. Si, a més, estem parlant una segona llengua, els indicadors de la mentida podrien ser més evidents.

—**Però té una aplicació pràctica?**

—A més de conèixer els mecanismes psicològics que hi ha al darrere, hi ha una qüestió pràctica, sí: ara imagina't que et detenen a Nova York com a sospitós d'haver robat un parell de sabates. Tu parles anglès i català. A ells els podria interessar saber en quina llengua et delataràs abans.

—**És a dir que té una aplicació forense.**

—Òbviament. En tindria.

—**Com han fet la recerca?**

—Els indicadors de mentides són complicats perquè has de fer dir a la gent una cosa que no és i que d'alguna manera s'hi jugui alguna cosa. No és el mateix que em diguis que ahir els Chicago Bulls van perdre de quatre que trucar a la teva dona des d'una discoteca i dir-li que encara ets a la feina.

—**No ben bé.**

—El que vam fer nosaltres era senzillet. Els donàvem quatre dibuixos i se'ls marcava un dibuix. Si sortia un



més gran, en general, que en la llengua nadiua.

—**Perquè ens costa més parlar-la.**

—Exacte. Per la càrrega cognitiva. L'objectiu era saber si la dilatació conseqüència de mentir era la mateixa amb una llengua estrangera que amb la llengua materna. I va sortir que sí, que és la mateixa. El resultat no és el més sexy del món. Hauria estat més atractiu un altre resultat però hem comprovat que l'efecte de la mentida és el mateix, tant si parles la teva llengua com una altra d'apresa. I els temps de reacció també. Això és sorprenent perquè ho vam fer amb gent que no dominava massa l'anglès; no havien estat a Anglaterra o als Estats Units estudiant. Havien acabat l'institut.

Per tant, la distància emocional que es detecta, quan parles una segona llengua, no afecta la detecció de la mentida.

—**Pot ser que la càrrega cognitiva de parlar una segona llengua sigui més important que l'efecte emocional de la mentida?**

—Podria ser. De fet, els efectes són bastant semblants en la dilatació de la pupil·la. La magnitud de la dilatació és semblant amb les mentides i les segones llengües. Tota aquesta línia de recerca ve relacionada amb un altre tipus de recerques que estem fent des de fa tres o quatre anys i que tenen a veure amb els diferents judicis que la gent fa quan els plantejes problemes en la seva llengua materna o en una segona llengua. Es tracta de judicis de caire econòmic o de caire moral.

—**Un exemple, si us plau.**

—Per exemple, els presentem dues loteries perquè triïn l'una o l'altra i està comprovat que la majoria de la gent tria amb el que anomenem aversió al risc. Els fem triar entre un joc en el qual, si surt cara guanyes un euro i, si surt creu, en guanyes dos, i un altre que, si surt cara guanyes 50 cèntims i, si surt creu, en guanyes quatre. Econòmicament parlant haurien de triar la segona, però la gent tria la primera.

—**Per l'aversió al risc?**

—Sí. Pel val més un pardal a la mà que una perdiu en l'aire.

—**I si els feu jugar en una segona llengua canvia res?**

—Et tornes més lògic. Més fred. I trien la segona opció. Les conclusions d'aquest estudi, que hem fet nosaltres i una Universitat de Chicago, són sorprenents

perquè semblen aconsellar que, a l'hora de prendre decisions empresarials, ho parlessin en una llengua estrangera.

—**I els judicis de caire moral?**

—Aquests els vam fer amb dilemes de trens. Hi ha un tren que va sense frens i al final de la via hi ha cinc persones que seran atropellades, si no hi fas res. Pots estirar una palanca i desviar el tren cap a una altra via al final de la qual hi ha una persona que serà atropellada. Però les altres cinc se salvaran. Premeries la palanca?

—**Sí, és clar.**

—El 80 per cent diu el mateix. I quan els demanem per què, diuen "una víctima millor que cinc". Després els posem un altre problema. Hi ha un tren que va sense frens i al final de la via hi ha cinc persones que seran atropellades si no hi fas res. Tu vas passejant per un pont per on passarà el tren. Allà hi ha una persona molt grossa que hi està asseguda. L'única manera d'aturar el tren i evitar la mort de cinc persones és empènyer aquesta persona a la via, cosa que frenarà el tren. L'empenyeries?

—**Ja. En aquest cas la gent diu que no.**

—El 80 per cent diu que no. Els recordes que és el mateix dilema, "un versus cinc", però...

—**No és el mateix.**

—Doncs si els fas aquesta prova en una llengua que no és la seva pròpia, el dilema de la palanca el resolen igual, i, en el cas de l'home gras, el percentatge d'entrevistats que l'empenyeria puja del 20% al 40%.

—**Més freds, una altra vegada.**

—La gent es torna més utilitària. És com si aquesta reacció emocional contrària a empènyer-lo no tingués tanta força. Totes aquestes coses no sabem per què passen, però són importants perquè els nostres judicis econòmics i morals varien si estem en un context de llengua pròpia o llengua estrangera. I per això volíem també saber com afecta la mentida sota aquest distanciament emocional.

—**Perquè no hi hagi confusions sobre el que considereu bilingüisme. Això ho feu amb llengües com el català i l'anglès o el castellà i l'anglès. Per què no amb parlants de català i castellà?**

—Perquè considerem que la gent que parla català i castellà és tan altament bilingüe que és bastant improbable que trobem efectes d'aquesta mena. •

llum vermell havia de dir quin dibuix era -un gat negre- i, si sortia un llum verd, havia de dir un altre dels dibuixos. Això, ho feia com un joc amb una altra persona. Si l'altre detectava que havia dit mentida, guanyava uns diners en joc, i si l'enganyava, els guanyava el mentider. És evident que no és el mateix que trucar des de la discoteca, però és un joc.

—**S'hi jugaven uns diners, és clar.**

—Als objectes d'estudi els analitzàvem la dilatació de la pupil·la, el temps que trigaven a respondre i el temps que trigaven a acabar la frase.

—**Per què mesureu la dilatació de la pupil·la?**

—Perquè és un molt bon indicador de la càrrega cognitiva i de l'efecte emocional, de les dues coses. Sabem que, quan una cosa et costa de fer, la pupil·la se't va dilatant. I també quan menteixes. El que teníem clar és que la dilatació de la pupil·la en una llengua estrangera seria