



UNAM IZTACALA

Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de Estudios Superiores Iztacala

**“La conducta de mentir y sus implicaciones en
el desarrollo psicológico. Apuntes desde la
Psicología Interconductual”**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADA EN PSICOLOGÍA

P R E S E N T A

Verónica Luna Hernández

DIRECTOR: Dr. Claudio Antonio Carpio Ramírez

DICTAMINADORES: Lic. Linda Pacheco Lechón

Lic. César Humberto Canales Sánchez

Dra. Virginia Pacheco Chávez

Mtro. Germán Morales Chávez



Los Reyes Iztacala, Edo de México, Marzo de 2013



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

“Lo evidente para todos es para mí turbio,
y seguro sólo todo lo que es incierto;
aparte de la certeza, de nada dudo;
y en cada accidente, la ciencia encuentro”.

François Villon

Dedicatorias

*A los soñadores, a los rebeldes.
Desde la poesía,
desde la libertad,
desde el amor.*

A mi mamá, Irene. Por ser la luz en mi vida. Porque con toda tu valentía, tu bondad, tu nobleza, tu coraje y sobre todo tu amor, nos has sostenido fuertemente la mano a mi hermano y a mí para continuar caminando. Porque gracias a ti, soy. Porque tú eres ejemplo de vida y hermosa en todo sentido. Porque te amo mamá.

A mi papá, Rafael. Una parte de ti se quedó en mí. Porque me enseñaste a no quedarme callada, a luchar por la justicia, a correr tras mis sueños y no parar hasta alcanzarlos. Porque me impulsaste a crecer y confiaste en mis decisiones pese a que no te parecieran. Aunque no estés aquí, te llevo conmigo siempre, a cada paso, en cada acto. Mi infinito amor por ti.

A mi hermanito, Rafa, el menor que parece el mayor. Por todas las lecciones de vida que tú me has dado, eres tan noble, tan comprometido y dedicado. Por protegerme cuando todo parece derrumbarse. Porque te admiro profundamente. Porque eres una gran razón para seguir adelante, porque deseo verte feliz.

A mis sobrinos. Porque con sus ocurrencias y travesuras llenan mi vida de alegría, dulzura, ternura e inocencia. Porque sus sonrisas son lo más bello de mi cotidianeidad.

A mis tías, Lidia, Ramona, Luciana y Laura. Por ser los pilares de mi vida, porque ustedes me cuidan, me apoyan y me quieren. Por ser unas mujeres tan valiosas, de las que aprendo tanto. Mi vida es más hermosa cuando ustedes están cerca.

A mis tíos, Félix y Layo por todo lo compartido. A mi tío Enrique por todo lo que has contribuido a mi crecimiento y la ayuda que me has brindado.

A mis primos, en especial a Mariana, Munrra, Ange y Mario, porque me acogieron en los peores momentos y estuvieron conmigo. Porque siempre están ahí, me apoyan y me protegen, cada uno a su manera. ¡Los quiero tanto!

Agradecimientos

*“A los que buscan aunque no encuentren.
A los que avanzan aunque se pierdan.
A los que viven aunque se mueran”.*
Mario Benedetti

A la Universidad Nacional Autónoma de México. Porque la máxima casa de estudios, se convirtió en mi hogar. Es un honor ser de la UNAM.

A la Facultad de Estudios Superiores Iztacala, Por ser el lugar donde grandes cosas suceden.

Al Dr. Claudio Carpio. Por compartir su pasión por la Psicología, por las oportunidades, por guiarme, enseñarme y estar dispuesto a colaborar conmigo en cada proyecto que se me ocurría realizar. Gracias por seguir apoyándome.

Al Mtro. César Canales y a la Dra. Virginia Pacheco por todo el apoyo académico brindado, por sus contribuciones a mi desarrollo profesional y su amabilidad ante mis peticiones.

Al Mtro. Germán Morales. Por las enseñanzas dentro del aula y fuera de ella, por preocuparse por mi formación y contribuir a mi crecimiento profesional.

Al Dr. Héctor Silva. Por ayudarnos a ser mejores psicólogos y mejores personas, por el compañerismo y por no detenerse ante la incertidumbre para ser feliz.

A Linda Pacheco. Por todos los buenos momentos que pudimos coincidir y por la ayuda brindada en situaciones difíciles.

A la Dra. Rosalinda Arroyo y a los miembros del Grupo T (a los que fueron y a los que son), en especial a Garduño, a Aura, a Ale Sánchez y a Cyn por los bellos y aleccionadores momentos y proyectos compartidos.

A las Activistas: Fa, Ac, Joss y Nahie. Por demostrar que los amigos se convierten en familia. Ustedes son infinitamente invaluables como todos los momentos que hemos pasados juntas. Guerreras, por estar siempre, gracias.

A Leslie. Por caminar conmigo durante este proceso y convertirte en parte esencial de mi vida. Tu valentía me mantiene en pie en los peores momentos, tu ternura me llena de dulzura la vida.

A Danny. Por seguir aquí. Por gritar palabras de aliento cuando intento darme por vencida. Porque el cariño no cambia, tú siempre tendrás un lugar en mi vida.

A Oswaldo. Porque me inundas de fantasía, de rebeldía, de necedad y de sonrisas. Agradezco, que nunca te des por vencido, porque aprendo de ti.

A Guillermo y Daniel. Por creer en mí, inspirarme, impulsarme y quererme tanto. Por los sueños construidos y materializados. Porque cuando ustedes llegaron a mi vida, supe que todo cambiaría.

A Christian...

A Cerón y Winter. Porque no sólo son buenos compañeros, son excelentes amigos y colegas. Compartir la vida con ambos hace del mundo un lugar bello. Ustedes hacen las imposibilidades posibles.

A Jess e Itzel. Porque su inconformidad y la mía nos llevó a aprender mucho, a compartir experiencias inolvidables, a discutir hasta el cansancio, a apoyarnos mutuamente, pero lo mejor fue que nos permitió consolidar una hermosa amistad.

A Miguel. Por las veces que me has cuidado, que me has confrontado, que me has regañado y por las que me has extendido tu mano para levantarme. Por ser un extraordinario amigo y un gran proveedor de alegría.

A Isai. Porque logras impregnar toda tu creatividad a mi vida, tú la musicalizas.

A Kary. Por preocuparse y quererme pese a todo.

A Alan. Por demostrar ser una persona valiosa y por estar dispuesto a ayudarme.

A ti, Cariño... Por ser conmigo y por dejarme ser contigo.

A mi querido Colectivo. Por soñar y volar libres. Porque juntos buscamos construir un mundo mejor para todos. Sin ustedes simplemente hoy no estaría aquí... ¡y todo por un colibrí!

A los proyectos PAPCA #36 2012, PAPIME PE301512 y PAPIIT IN304810 por el apoyo otorgado para la elaboración de este trabajo.

ÍNDICE

Resumen.....	9
Introducción.....	10
Capítulo 1. Elementos articuladores en la conceptualización de mentir/mentira.....	12
1.1 Análisis del elemento central en las definiciones propuestas: la intención.....	15
1.2 Sobre la incorporación del concepto “engañar” como parte de las definiciones de mentir.....	19
1.3 La exclusividad del lenguaje verbal como medio para mentir.....	21
1.4 La palabra mentira como objeto de estudio: algunas observaciones sobre su uso pertinente.....	22
1.5 La conducta de mentir y sus implicaciones en el desarrollo psicológico desde la psicología cognitiva	23
Capítulo 2. Consideraciones sobre los estudios experimentales de mentir en Psicología.....	27
2.1 Estudios enfocados a la detección de la mentira.....	27
2.2 Estudios sobre la valoración social de mentir.....	30
2.3 Estudios centrados en explicar cómo contribuye mentir al desarrollo moral.....	31
2.4 Estudios sobre la habilidad para mentir estratégicamente.....	33
2.5 Puntualizaciones sobre los estudios experimentales realizados en psicología.....	39

Capítulo 3 Delimitación de la conducta de mentir desde el Interconductismo.....	45
3.1 Sobre la Psicología Interconductual.....	45
3.2 Propuesta Interconductual para el estudio de la conducta de mentir ...	51
Capítulo 4. La conducta de mentir como indicador de desarrollo psicológico.....	55
Justificación.....	59
Objetivo.....	60
Método.....	61
Resultados.....	68
Discusión y Conclusiones.....	70
Bibliografía.....	74

RESUMEN

En psicología el estudio de la conducta de mentir ha sido abordado tradicionalmente desde la perspectiva cognitiva. Al interior de ella se han propuesto numerosas definiciones de mentir o mentira que, a pesar de ser disímiles entre sí, conservan los elementos principales de la definición agustiniana de mentira; en la que se propone a la intención como el elemento central. Dicha influencia se ha evidenciado en el trabajo experimental, el cual se ha enfocado principalmente en cuatro aspectos relativos a la conducta de mentir, a saber: 1) la detección de la mentira; 2) la valoración social de mentir; 3) la explicación sobre cómo contribuye mentir al desarrollo moral; y 4) la constatación de la existencia de una habilidad para mentir estratégicamente. Tanto en el abordaje teórico como en los estudios experimentales, se han identificado una serie de limitaciones. En un intento por contribuir a la solución de estas limitantes, en el presente trabajo se delinea una propuesta desde la perspectiva Interconductual para la delimitación de la conducta de mentir y sus implicaciones en el desarrollo psicológico. Con base en esta caracterización se realizó un estudio exploratorio que tuvo como objetivo evaluar el efecto de variar la información que se da a estudiantes universitarios acerca de la probabilidad ser descubiertos, sobre el mentir o no en una tarea de lectura y aritmética. Participaron 27 estudiantes de la carrera de Psicología de la FES-I, los cuales fueron distribuidos al azar en uno de tres grupos, los cuales se diferenciaban por información sobre la probabilidad de ser descubiertos, a saber: Grupo 1 probabilidad 1, Grupo 2 de 0.5 y el Grupo 3 de 0. Se expuso a los participantes a la realización de la tarea en la que obtenían una puntuación. Al concluir la tarea, se les presentaba un aviso de error en la pantalla de la computadora; posteriormente, a cada uno se le informaba que la puntuación obtenida no se había guardado en el programa, dependiendo del grupo varió la información referida sobre la probabilidad de recuperación de los datos. Se encontró que un mayor número de participantes del grupo 3 mintió, a diferencia de los otros dos grupos. Los resultados obtenidos fueron analizados en concordancia con la propuesta Interconductual para el estudio de la conducta de mentir.

INTRODUCCIÓN

Desde épocas remotas la conducta de mentir ha constituido uno de los temas más polémicos tanto en la comunidad científica como en la sociedad en general, la razón es que ha sido comúnmente considerada como prohibida. No obstante, cotidianamente las personas mienten, lo cual pone en tela de juicio la razón de su prohibición a lo largo de tantos siglos.

La prohibición total de mentir se estableció paralelamente al surgimiento de la definición agustiniana de mentira, la génesis de ambas fue la necesidad de contener la facilidad con que las personas mentían, específicamente de aquellos inmersos en el combate entre Consencio y los priscilianistas, quienes buscaron la consecución de sus objetivos por medio de mentir a sus enemigos (Bettetini, 2002; Pérez, 1998). La intransigencia ante mentir fue fundamentada en el pecado, considerando que cuando alguien mentía, atentaba contra Dios; sin importar la razón o circunstancia por la cual se mintiera, era inaceptable, dicha suposición se puede encontrar contenida en el octavo mandamiento católico: “no levantarás falsos testimonios ni mentiras”.

Esta forma de conceptualización teológica empezó a vincularse con la moral hasta fundirse en ella y constituirse como parte de la normatividad de la misma. “No mentir” es considerado a la fecha como una norma moral casi universal, que supone que al ser corrompida viola el derecho y la libertad de otro de que la verdad le sea referida (De Ávila, 2000).

En general esta es la forma en la que se le ha concebido a través de los siglos, sin embargo, las relaciones humanas sin mentir son una utopía. Todas las personas mienten, es una práctica social consuetudinaria y consensuada, los individuos mienten y se les miente (Zuckerman, De Paulo y Rosenthal, 1981; Aguirre, 2007; Craig, 2012). La razón por la que ocurre tan cotidianamente, según Hernando (2009), es que cumple una función social, la de posibilitar la convivencia en determinadas situaciones donde decir la verdad es inapropiado. *“El valor*

negativo, que en lo ético, tiene la mentira, no debe engañarnos sobre su importancia sociológica, en la conformación de ciertas relaciones concretas” (Simmel, 1986, citado en: Mendiola, 2010, p. 45).

Al respecto, lo más adecuado sería valorar la conducta de mentir en relación con la situación en la que se efectúa, en lugar de catalogarla tajantemente como una conducta social positiva o negativa. Mentir no es bueno ni malo en sí mismo, depende de la situación, por ejemplo, es diferente mentir en aquellas situaciones en las que se generen consecuencias completamente perjudiciales para otros, que en aquellas situaciones en las que mentir contribuya al bienestar de alguien; ambas tendrían una valoración distinta, por ello, es sumamente importante considerar los elementos que estén contextualizando el acto de mentir y cómo se estructuran.

Es así que, analizar los elementos que estructuran la situación en la que una persona miente, no sólo es importante para la investigación sobre la valoración social de la conducta de mentir, es también fundamental para el estudio de la conducta misma, porque ello ayudará a clarificar diversas confusiones conceptuales que se han generado en torno a ella. El presente trabajo, pretende contribuir a la solución de estas problemáticas, al distanciar el estudio de la conducta de mentir de toda la carga religiosa que se ha trasladado a su abordaje dentro de la Psicología. Para posteriormente, presentar una propuesta de estudio experimental de dicho comportamiento.

1. ELEMENTOS ARTICULADORES EN LA CONCEPTUALIZACIÓN DE MENTIR/MENTIRA

Antes de entrar en materia, es preciso señalar que en la mayoría del trabajo que se ha realizado hasta el momento sobre la conducta de mentir, tanto en Psicología como en otras disciplinas, se ha optado por referirse a la mentira, más que a mentir. Razón por la cual en este capítulo se hablará sobre la mentira a la par de mentir, como equivalentes, atendiendo a que éste es el tipo de tratamiento que hasta el momento diversos autores le han dado.

Se ha podido identificar en el trabajo teórico y empírico realizado sobre este tópico una serie de coincidencias, que pueden ser reconocidas partiendo de la definición que proponen o bien, adoptan. Dichas definiciones constituyen la directriz en los diferentes estudios, en ellas subyacen supuestos teóricos compartidos, que no distan mucho de una investigación a otra, al menos teóricamente. Con el fin de ilustrar esta afirmación más a detalle, se expondrán a continuación una serie de definiciones y las características que entre ellas comparten.

- Al respecto, Bok (1978) dice: *“debería definir como una mentira cualquier mensaje intencionalmente engañoso”* (p. 13).
- De acuerdo con Kupfer (1982 citado en: Mahon, 2008), *“una persona miente cuando afirma algo a otro que él cree que es falso con la intención de conseguir que los otros crean que es verdad”* (p. 219).
- Por otro lado, Ekman (1985, citado en: Mahon, Op. cit.) señala, *“...en mi definición de una mentira o engaño, entonces, una persona tiene la intención de engaño a otro, hacerlo deliberadamente”* (p. 123).

- Mientras que Stouthamer (1986) afirma: *“la definición que probablemente se acerca más al uso cotidiano que hacen las personas del término mentir es la de una declaración con la intención de engañar”* (p. 268).
- Según Rivière y Sotillo (1994) *“la conducta de 'la mentira' es la manifestación lingüística de otra conducta que es el engaño”* (p. 187).
- Posteriormente, León (2003,) sostiene que *“la mentira consiste en realizar un acto lingüístico donde el agente da a entender creencias, pensamientos, sentimientos, intenciones que de hecho no tiene y con la intención de dar a entender que se tienen”* (p. 6).
- En palabras de Estrada (2004), *“la mentira puede definirse como la insinceridad del hablante asertivo cuyo acto locutivo describe un estado de cosas contrario a su estado intencional”* (p. 2).
- Por su parte, Talwar y Lee (2008) señalan: *“mentir involucra a un hablante que hace declaraciones falsas con la intención de engañar al receptor”* (p. 3).
- Finalmente, Craig (2012) declara que, *“una mentira es una acción corporal, una afirmación verbal o una omisión que se usa para engañar a otra persona”* (p. 15).

Estas son sólo algunas definiciones de una amplia gama, aunque no todos los investigadores están preocupados por proponer una definición sobre mentir o mentira (Stouthamer, Op. cit.), puesto que suelen dar por entendido lo que es y únicamente se ciñen a abordar aspectos específicos del tema (v.g. Becerra,

Sánchez y Carrera, 1989; Caballero, Sánchez y Becerra, 2000; Wright, Berry y Bird, 2012).

Ahora bien, en las definiciones anteriormente presentadas podemos encontrar diversas coincidencias, la primera y más importante de ellas es la influencia de una definición de la mentira propuesta hace miles de años, la agustiniana (Bettetini, Op. cit.), la cual señala que (San Agustín, 420 d. C., citado en: Pérez, 1998): *“la mentira es una expresión que tiene un significado falso, pronunciada con la intención de engañar”* (p.16).

Esta definición se caracteriza por surgir al amparo de los preceptos católicos, donde la figura de Dios simboliza la máxima autoridad de la que emana la exigencia de la verdad. Años después Santo Tomás, propuso con base en lo dicho por San Agustín, tres elementos necesarios en la mentira (León, 2003): 1) lo dicho es contrario a lo que hay en la mente; 2) voluntad de decir algo falso; y 3) intención de engañar al que se le dice la mentira. Así contribuyó a la perpetuación de la hegemonía de la definición agustiniana, prueba de ello, es que se volvió el eje articulador de toda la línea de investigación que se generó en torno a este tópico; inclusive la definición agustiniana sigue siendo considerada como válida.

La problemática del uso irreflexivo de la definición agustiniana, es que hay un traslado de una definición que surge con un fin determinado (contener la facilidad de las personas para mentir) en un ámbito específico, el religioso, a otro ámbito completamente diferente, el científico, sin reparar en la pertinencia de conservar dentro del estudio de mentir toda la carga ideológica heredada por Agustín de Hipona y en menor medida por Santo Tomás.

“...muchos científicos tampoco sospecharon que no hubiera continuidad entre la teología y las cuestiones biológicas y geológicas. No había barrera tangible o visible entre los temas que abordan... Este ejemplo muestra no sólo cómo los teóricos de un campo dado pueden comprometerse en forma inconsciente con proposiciones pertenecientes a una región del pensamiento completamente distinta, sino también lo difícil que les resulta, aún después de

iniciado el litigio interteórico, el darse cuenta precisamente de dónde debían haberse colocado los letreros de “Prohibido el paso” (Ryle, 1953/1979, p.8).

Las implicaciones de la adopción de la definición agustiniana en el trabajo posterior, sobre todo en Psicología, se pueden expresar básicamente como: a) la necesidad de la participación de ciertos “estados mentales” para que se pueda predicar que alguien ha mentido, por ejemplo: si tuvo la intención, entonces, si es considerado como un caso de mentir, si no tuvo la intención, entonces, podría tratarse solamente de una equivocación; b) la inclusión del término “engañar”, como elemento explicativo de la mentira. Estos dos puntos serán explicados con más detalle a continuación.

1.1 Análisis del elemento central en las definiciones propuestas: la intención

Los trabajos posteriores al de San Agustín recuperaron de su definición un elemento considerado como imprescindible, el concepto de intención (Hernández, 2000). La mayoría de los autores que incluyen a “la intención” dentro de sus definiciones, no explican exactamente a qué hace referencia, ni cómo ocurre, mucho menos cómo es posible identificarla; únicamente señalan que es algo que acaece en la mente, por ejemplo, Evans, Xu y Lee (2011), dicen simplemente que intención es un estado mental.

En general, a la intención se le ha otorgado status privado e interno, es decir, ocurre dentro de la persona; es concebida como exclusivamente mental, esto se ve reflejado también en la cosificación que se realizó de ella, tratándola como si tuviera una existencia independiente, como si fuese un ente que habita en el interior de una persona. Además, se entiende como algo diferente de la situación misma, como un añadido a una conducta determinada, como un motor que nos impulsa y direcciona a actuar de una forma específica. Es en este punto donde:

“Irrumpe la necesidad de alejarnos de otro viejo hábito intelectual... que impide comprender el modo en que acontece el mentir porque circunscribe la mentira a un acto intencional del hablante que miente porque quiere mentir: la mentira antes de ser proferida ha de ser pensada, meditada. Podemos traer a colación en tanto propuesta que inaugura una corriente de pensamiento que reduce la mentira a la intencionalidad, la ya clásica definición de San Agustín” (Mendiola, 2010, p. 49).

Sumándose al cuestionamiento realizado por Mendiola (Op. cit.) a la legitimidad de la intención como esencial para mentir, Wittgenstein (1980/2006) señala:

“Sabes que estás mintiendo; si estás mintiendo, lo sabes. ¿Me lo dice una voz interna, una sensación? ¿No podría engañarme esta sensación?

¿Me lo dice siempre una voz? ¿Y cuándo es que habla? ¿Todo el tiempo? ¿Y cómo sé que puedo confiar en ella?” (p. 139e).

Posteriormente, Wittgenstein (Op. cit.) afirma:

“Fingimiento. Simular dolor. No consiste simplemente en producir expresiones de dolor sin tener dolor. Debe existir allí un motivo de la simulación, esto es, una situación que no es fácil describir con sencillez. Hacerse el enfermo y débil para atacar después a quienes presten ayuda. –“Pero allí existe una diferencia *interna*”. Por supuesto. Sólo que aquí “interna” es una metáfora peligrosa. –Pero la ‘demostración’ de que se presenta una diferencia interna es el hecho mismo de que yo pueda *confesar* que he estado simulando. Confieso una intención. ¿”*Se sigue*” de allí que la intención era algo interno?” (p. 146e).

Al respecto, Tomasini (2009) sostiene que la colocación de la intención en la mente, se debió a la imposibilidad de las personas usuarias del lenguaje común de caracterizarla, las cuales suponían que si la intención era algo que ocurría pero no era susceptible de ser observada, era porque se trataba de algo que sucedía en un plano distinto al físico, entonces, sucedía en un plano mental.

El tratamiento que se le ha dado a la intención, también se le ha dado a otros términos que han sido incorporados como definitorios de mentir como son: conciencia, voluntad y acto deliberado (Riviére y Sotillo, Op. cit.; Núñez y Riviére, 2000; Camacho, 2005), todos ellos, identificados como conceptos que pertenecen a lo mental. Los teóricos, hacen uso de estos conceptos como si pertenecieran al lenguaje científico, heredando al estudio de mentir, por un lado, la aceptación de diversos supuestos relacionados con lo mental y por otro lado, una serie de limitaciones metodológicas en la investigación sobre este tema.

Los supuestos mentalistas adoptados en el estudio de mentir probablemente de manera inadvertida, parten de la dicotomía establecida entre cuerpo-mente, mejor conocida como dualismo cartesiano, esta postura surge del intento de Descartes (en quien se puede reconocer la influencia de San Agustín de Hipona y otros teólogos), por conciliar el ámbito religioso con el ámbito científico.

El dualismo cartesiano se caracteriza por hacer una distinción entre el mundo físico y el mundo mental. Al mundo de lo físico corresponde lo ubicable en tiempo y espacio, se equipara además lo físico con lo externo y lo público. Mientras que al mundo de lo mental, corresponde aquello que únicamente tiene existencia temporal pero no material, aunque parece admitirse que existe espacialmente, porque se les ubica en un “lugar” al que se le denominó mente, que además puesto que no era observable se le consideró como interior y privado.

De esta forma fue como la mente fue “colocada” dentro del cuerpo de la persona (Ryle, 1949/2005). La mente fue considerada como un lugar donde ocurría lo que no podía ser identificado de manera observable, por ejemplo, la voluntad y la intención, son consideradas como operaciones mentales por medio de las cuales es posible que el cuerpo ejecute una serie de acciones. Esto puede ser ilustrado con la siguiente situación:

Imaginemos que algún día en México, llega a ocurrir que el presidente de la República da un discurso ante miles de ciudadanos, en el cual miente al decir que: “No hay nada más alejado de la realidad que aquellas voces que gritan que la

violencia generada en el país es culpa del Gobierno. La intervención federal no ha sido parte del problema, al contrario ha contribuido a la solución, impidiendo que los delincuentes tomaran el control del Estado mexicano”.

Si analizamos el ejemplo anterior, ciñéndonos a las definiciones de mentir amparadas en el dualismo cartesiano, reconoceríamos que cuando el presidente mintió en la situación supuesta, tenía la intención de hacerlo. Y puesto que la intención es aquella que ejerce un control sobre el cuerpo, entonces, parece ser que se reconocen dos momentos: 1) el presidente tiene la intención de mentirle a los ciudadanos; y 2) el presidente miente. Se supondría entonces, que estos dos episodios son de naturaleza distinta, el primero es mental y el segundo es físico; y además existe una relación de causalidad entre ellos.

Pero, ¿cómo puede lo mental afectar a lo físico?, además, si nosotros no podemos tener acceso a la mente del presidente, siguiendo con el ejemplo, ¿cómo podríamos decir con certeza que tenía la intención de mentir? No podríamos asegurarlo, a menos de que el que miente, por medio del lenguaje explicitara que tenía la intención de hacerlo, esa sería la única vía para poder decir que alguien tenía o no la intención de, puesto que dicha persona es la única que puede ser cognoscente de sus estados mentales.

Supongamos que el presidente afirma que tenía la intención de mentir ¿no podría también estar mintiendo?, entonces, ¿cómo podríamos dar cuenta de la intención de mentir de alguien?, si no es susceptible de ser ni observada, ni medida y además acaece en la mente, a la cual no tenemos acceso directo. Los teóricos que recuperan la noción agustiniana para abordar el tema de mentir se enfrentan a un callejón sin salida, ninguno ha podido dar cuenta de una manera satisfactoria, sobre la intención para mentir de alguien, pese a que es el elemento central de la definición.

En conclusión, la implementación de la noción de intención, constituye un obstáculo insuperable para el estudio de la conducta de mentir. Debido a que se ha intentado obstinadamente caracterizarla como un evento mental; intención

podría ser un concepto, que lejos de significar una cosa contenida en la mente o un estado de la misma que nos impulsa a actuar de cual o tal forma, como hasta ahora se ha supuesto, podría ser reconsiderado y explicado en términos del lenguaje (Tomasini, Op. cit.), de comportamiento, por ejemplo, Ryle (Op. cit.) señala que la intención es la *“ausencia o presencia de ciertos tipos de aserciones verificables de tipos explicativos-predictivos”* (p. 23), esta noción no tiene nada de trascendentalista y es susceptible a ser evaluada empíricamente. Como afirma Wittgenstein: *“...entonces esa persona está actuando, está hablando en concordancia con ese estado, no informando que ese estado se encuentre en ella”* (p. 148e).

En contraposición con el abordaje mentalista de la intención, se ha trabajado en pro de despojar al concepto de intención de las explicaciones arraigadas al dualismo cartesiano, con el fin de aclarar qué es lo que ocurre en una situación determinada cuándo se dice que alguien hace algo con la “intención” de actuar de una manera particular (v.g. Wittgenstein, Op. cit.; Tomasini, Op. cit).

Empero, probablemente sería mucho más beneficioso para el estudio de la conducta de mentir distanciarse de este tipo de conceptos, más que redefinirlos, contribuyendo de manera sustancial a delimitar la conducta de mentir de un modo adecuado, no obstante, las dificultades de las aproximaciones tradicionales no se limitan a la incorporación del concepto de intención, puesto que, en la mayor parte de las definiciones se han agregado otro tipo de conceptos que resultan inadecuados para su delimitación.

1.2 Sobre la incorporación del concepto “engañar” como parte de las definiciones de mentir

En las definiciones presentadas al inicio de este primer capítulo podemos reconocer en más de la mitad de ellas, el uso de la palabra engañar o derivados

de la misma, aunque no en todas se usa de igual forma. En algunas definiciones, engañar, es entendido como aquello que se logra cuando se miente, como el objetivo a donde se dirige la acción. Por otro lado, en el caso de Bok (Op. cit.), aparece la palabra engañoso como cualidad del mensaje que se dice cuando se miente. Finalmente, en el caso de Ekman (1985; citado en: Mahon, Op. cit.), engaño se utiliza como sinónimo de mentira, aunque posteriormente, en la misma definición aparece como el objetivo de la misma.

En el párrafo anterior, se presentaron sólo algunos ejemplos, que ilustran modestamente la existencia de una gran discusión sobre si engañar y mentir son sinónimos, o si hacen referencia a aspectos parcial o totalmente diferentes. En el presente trabajo no se realizará una revisión exhaustiva de esta controversia, sin embargo, para la delimitación de la conducta de mentir, se reconoce como necesario realizar algunas observaciones:

- Las desavenencias sobre cómo se relaciona mentir y engañar, han evidenciado la polisemia de ambos conceptos.
- Los argumentos que se erigen a favor de una u otra postura están sustentados en los supuestos mentalistas previamente mencionados.
- Las distinciones que se han realizado entre mentir y engañar están fundamentadas principalmente en la morfología de la conducta de un individuo.
- Se ha diferenciado mentir de engañar en función del medio por el cual se realiza cada una, por un lado aceptando que mentir se hace hablando y engañar con cualquier otra forma de respuesta, pero no mediante verbalizaciones. Esto ha desembocado en la consideración de que mentir es más complejo que engañar porque es necesaria la participación del lenguaje verbal (se ampliará este tema en el siguiente apartado).
- La aceptación de que mentir es más complejo que engañar, ha resultado en que el de menor complejidad sea considerado como componente del de mayor complejidad.

Recuperando las observaciones anteriormente realizadas, en esta investigación es que no se hará una distinción entre mentir y engañar, pues no se consideran como conductas diferentes. Serán analizados como un mismo comportamiento que puede ser reconocido bajo ciertas generalidades, debido a que engañar y mentir son formas en las que solemos nombrar el mismo tipo de conducta, o bien, conductas que son funcionalmente equivalentes.

1.3 La exclusividad del lenguaje verbal como medio para mentir

De acuerdo con autores como Estrada (Op. cit.) y León (Op. cit.), mentir es posible únicamente por medio del lenguaje verbal. El individuo que miente lo hace hablando; dichos autores no identifican otra forma de mentir que no sea mediante verbalizaciones. Los movimientos corporales no son considerados como mentir.

“La diferencia entre la mentira y el engaño es que quien miente, usa estrategias manipulativas de tipo lingüístico, la mentira es más compleja que el engaño... La mentira tiene más exigencias que el engaño: es necesario que se dé en una producción de tipo declarativo y predictiva” (Riviére y Sotillo, Op. cit., págs. 187 y 191).

Esta exclusividad del lenguaje verbal para mentir, supone una dificultad debido a que se ha recurrido a otro tipo de conceptos para dar cuenta de aquellas acciones que no se realizan mediante una locución (como ya se había mencionado anteriormente), adoptando conceptos como engañar, fingir y simular, que ponen de manifiesto una serie de elucidaciones innecesarias sobre la diferencia entre los tipos de conducta, por ejemplo, la aceptación de que los animales pueden engañar pero al mismo tiempo la afirmación de su imposibilidad para mentir. De esta manera, se perpetúa la supuesta superioridad en complejidad de la conducta de mentir, basada solamente en la morfología de una respuesta.

Si aceptásemos por un momento que la única forma en la que alguien puede mentir es hablando, ¿qué pasaría con las personas que son sordomudas?, la forma en la que se comunican con otros, no es por medio de la emisión de sonidos articulados, sino por señas realizadas mediante movimientos corporales, entonces, ¿ellos no pueden mentir? Sería complicado sostener una negativa ante dicha pregunta.

La respuesta que en esta investigación se da a la pregunta anterior, es coincidente con la postura de Bok (Op. cit.), los sordomudos sí pueden mentir, porque mentir no se realiza única y exclusivamente por medio del habla, existen diversas formas de mentir: diciendo algo, haciendo algo, dejando de hacer o de decir algo; dicho sea de paso, se ha eliminado la suposición de que mentir es más complejo.

1.4 La palabra mentira como objeto de estudio: algunas observaciones sobre su uso pertinente

Los estudios sobre mentir son identificados comúnmente como estudios de la mentira. De hecho, la mayor parte del trabajo elaborado sobre este tema, reconoce a la mentira como objeto de estudio desde diferentes disciplinas, no obstante, no en todos los casos se emplea la palabra mentira de manera adecuada.

Frecuentemente se emplea la palabra mentira como equivalente de la palabra mentir. Como si la palabra mentira fuera la que denota la acción del individuo, es decir, es empleada como si se tratase de un verbo (v.g. Craig, Op. cit.; Craig, Op. cit; León, Op. cit; Bettetini, Op. cit).

Por ejemplo, en la cita: *“Kant ve entonces en la mentira algo más que el acto perverso de engañar a otro”* (Pérez, Op. cit., p. 141), se puede observar como el autor usa la palabra mentira para hacer referencia al acto de un individuo que

además cualifica como negativo. Sin embargo, de acuerdo con la gramática, la palabra que denota correctamente la acción de un individuo es “mentir”.

Con esto no se pretende pugnar en pro de la eliminación de la palabra “mentira” del vocabulario de este tipo de estudios, simplemente se intenta reubicarla en el discurso de la disciplina psicológica de forma adecuada, porque como acertadamente señaló Mendiola (Op. cit), “*convivimos con la mentira y con la ausencia de reflexiones sobre la misma*” (p. 44). La palabra mentira no se refiere a la acción como tal, sino al resultado de dicha acción.

Tanto el uso inadvertido de conceptos que resultan innecesarios más que aclaratorios en el estudio de mentir, ha resultado en explicaciones sobre esta conducta en relación con otros temas de gran relevancia en la Psicología, por ejemplo: el desarrollo psicológico. Explicaciones que continúan permeadas por el dualismo cartesiano.

1.5 La conducta de mentir y sus implicaciones en el desarrollo psicológico desde la Psicología Cognitiva

En la perspectiva cognitiva, mentir ha constituido un tema de gran relevancia en diversas áreas, debido a que se reconoce el papel que tiene dentro del desarrollo psicológico de los individuos.

“Ha habido una amplia investigación sobre el desarrollo de mentir que se remonta a los principios de la psicología del desarrollo... El interés en este tema a lo largo del tiempo es el resultado del hecho de que mentir puede servir como una ventana a muchos aspectos del desarrollo mental de los niños, por ejemplo, la inteligencia, teoría de la mente, entendimiento moral, personalidad y formación del carácter y la competencia de los niños como testigos en las cortes tribunales” (Xu, Bao, Fu, Talwar y Lee, 2010, p. 581).

Los psicólogos cognitivos, suponen que mentir es una conducta compleja que requiere el dominio de ciertas “habilidades cognitivas” (Aguirre, Op. cit.; Sánchez y Becerra, 1991). Sánchez y Becerra (Op. cit.) señalan que dicha complejidad radica en la necesidad de elaborar una locución lógicamente consistente, que no contradiga la información con la que cuenta la persona a la que se le miente y contenga los detalles necesarios para resultar convincente. De acuerdo con Aguirre (Op. cit.), mentir es complejo porque es necesario que el individuo tenga la capacidad de considerar situaciones potenciales, es decir, que pueda imaginar escenarios futuros.

Estos requerimientos son considerados como evidencia de que mentir supone un mayor desarrollo psicológico, puesto que no se está en condiciones de mentir a menos de que se pueda elaborar una locución con base en la información que tiene otro (el interlocutor) sobre algún evento en particular o bien, que sea capaz de imaginar situaciones a futuro, por ejemplo: lo qué pasaría si dice la verdad. Según Aguirre (Op. cit.) mentir es una manifestación de desarrollo porque el primer uso inteligente del lenguaje en un individuo se da la primera vez que miente, ya que en ese momento, aprende a formar un vínculo entre “lo real” y la fantasía (imaginación) por medio del lenguaje.

Y ¿cómo se considera que ocurre el desarrollo en los trabajos sobre mentir? Pues bien, se considera que los individuos se desarrollan psicológicamente conforme crecen biológicamente, o sea, los dos tipos de desarrollo son paralelos. Por tal razón los estudios experimentales, son realizados mayoritariamente con niños, puesto que se considera que la niñez es la etapa en la que ocurre el mayor desarrollo psicológico, éste pretende ser reconocido en función de la edad del niño.

En el caso de mentir, se ha intentado identificar a qué edad los niños comienzan a ejecutar esta conducta y cómo se va desarrollando la habilidad para mentir estratégicamente con el paso de los años. Retomando el trabajo de Piaget (1932, citado en Lee, Fu, Cameron y Chen, 2001) sobre el desarrollo psicológico y una biografía realizada por Darwin (1877/2007), donde identificó que su hijo mintió

por primera vez a los 2 años 7 meses y medio, y señaló que a esa edad su hijo era capaz de planear su conducta de mentir; se ha propuesto que los niños comienzan a mentir desde que son muy pequeños y conforme transcurren los años, las mentiras se vuelven más complejas y menos detectables para otros, lo cual llega a constituir una estrategia adaptativa en la sociedad, a menos que tengan algún tipo de dificultad física o psicológica que les impida mentir. Por ejemplo, se han reconocido a pocas personas autistas que mienten, esta incapacidad es atribuida a la supuesta imposibilidad de los autistas de atribuir estados mentales a otro (Riviére y Sotillo, Op. cit.).

Estos son algunos de los planteamientos que han surgido desde la perspectiva cognitiva para dar cuenta de cómo puede verse reflejado el desarrollo psicológico en la conducta de mentir, donde se considera que entre más compleja sea la mentira de una persona mayor será el desarrollo psicológico de la misma, logrando de este modo, adaptarse a los requerimientos de la vida en sociedad. Finalmente, vale la pena puntualizar que desde la Psicología Cognitiva, el desarrollo psicológico es equivalente al desarrollo mental.

Desde la perspectiva psicológica a la cual se adhiere este trabajo, también se acepta que la conducta de mentir tiene implicaciones para el desarrollo psicológico, no obstante, las razones por las que se sostiene esta postura son muy diferentes a las expresadas desde la perspectiva cognitiva.

En conclusión

Las aclaraciones realizadas sobre los conceptos que se han incorporado al trabajo teórico realizado acerca del tema, contribuyen a distanciar la conducta de mentir y su estudio de cuestiones que han acarreado dificultades para su explicación, aunado a esto se ha comenzado a delinear la postura de este trabajo sobre lo concerniente a la conducta de mentir y finalmente, se han vislumbrado las implicaciones que el trabajo teórico ha tenido en la investigación experimental.

Con la finalidad de identificar dichas implicaciones, es indispensable realizar un recuento de la investigación empírica hasta ahora realizada por diversos autores, porque ello permitirá identificar cómo la adopción, probablemente inadvertida, de una definición propuesta desde la Teología ha logrado impactar tanto a la Psicología.

2. CONSIDERACIONES SOBRE LOS ESTUDIOS EXPERIMENTALES DE MENTIR EN PSICOLOGÍA

La visión mentalista se consolidó como punto de partida para la teorización sobre este tema, lo que repercutió de manera determinante en los estudios experimentales, los cuales retomaron las explicaciones y definiciones de mentira o mentir, adoptando principalmente una postura psicológica, la Psicología Cognitiva.

Las diferentes investigaciones realizadas al amparo de esta perspectiva, tienen la finalidad de dilucidar diversos aspectos concernientes a mentir. De acuerdo con los objetivos de investigación de los estudios realizados hasta el momento, éstos han sido sistematizados en este trabajo con base en las siguientes categorías: a) estudios enfocados a la detección de la mentira, b) estudios sobre la valoración social de mentir, c) estudios centrados en explicar cómo contribuye mentir al desarrollo moral, y d) estudios sobre la habilidad para mentir estratégicamente. Enseguida se comenta más ampliamente cada categoría.

2.1 Estudios enfocados a la detección de la mentira

Si pudiésemos ordenar el universo de estudios sobre mentir de acuerdo con las categorías propuestas en el párrafo precedente, se encontraría que más de la mitad de ellos serían catalogados como pertenecientes a la primera categoría: los estudios enfocados a la detección de la mentira, debido a que el objetivo que tienen en común es el de identificar bajo qué condiciones una persona puede detectar que otra miente a través de ciertos indicadores fisiológicos y conductuales.

La atención se ha centrado en la detección de la mentira porque existe una necesidad social de que las personas no mientan en determinadas situaciones, ya

que las consecuencias de mentir pueden ser perjudiciales para otros, como señaló Nietzsche (1873/1990), “*los hombres no huyen tanto de ser engañados como de ser perjudicados mediante el engaño*” (p. 21). Por ejemplo, en los juicios judiciales y en las entrevistas policiales, si una persona miente sobre un delito que cometió, al sostener que no lo hizo y tiene éxito mintiendo, se le deja libre, lo que puede constituir un peligro para la sociedad, pues seguirá delinquir.

La exigencia social de que no se mienta en situaciones como la anterior es evidente y a partir de ella surgen una serie de trabajos sobre la detección de la mentira. Sin embargo, la preocupación de este tipo de estudios, no es la de evitar se mienta, sino la de identificar cuando se hace. Esta área nació hace más de cinco décadas, tiempo en el que se ha consolidado como la más importante y desarrollada sobre el tema.

Los trabajos pioneros sobre detección fueron realizados por Ekman y Friesen (1969) y Zuckerman, De Paulo y Rosenthal (Op. cit), quienes definieron la detección de la mentira como un proceso de captación de los indicadores por parte del interlocutor. A partir de estos trabajos se comenzó a desarrollar toda una línea de investigación, amparada principalmente en el Modelo de Filtraje desarrollado por Ekman y Friesen (Op. cit), en el cual se sostiene que el individuo que miente exhibe determinadas expresiones, a las que denominaron “*indicadores de mentira*”, a saber: 1) *conductas no verbales* que acompañan a la mentira, como expresiones faciales y corporales (contacto visual, sonrisa que dura demasiado, ceño fruncido, posición tensa de las piernas, cambio frecuente en la postura de las piernas, movimiento de la nariz); 2) *características paraverbales* (entonación, pausas, latencias, duración de las verbalizaciones); y 3) *características verbales* (errores sintácticos). Siguiendo el Modelo de Filtraje, los indicadores de la mentira serían las herramientas para identificar que una persona miente.

Con el fin de autentificar estos indicadores de la mentira y/u otras formas de detectarla, se han desarrollado diversas metodologías que permiten dar cuenta de cómo una persona identifica que otra miente. La metodología generalmente empleada, consiste en presentar un video o audio en el que se encuentra un

emisor que da diversas declaraciones, en algunas ocasiones miente, en otras no; posteriormente el participante emite un juicio acerca de cuáles fueron las veces en las que el emisor mintió.

Con dicha metodología se han reportado los efectos de múltiples variables manipuladas en relación con la detección de la mentira, como: el tipo del mensaje (deseables/auténticamente falsos), el tipo de expresión (emocionales/no emocionales), el emisor del mensaje, el sexo del receptor que evalúa el mensaje, el conocimiento social de la mentira (lo que una persona considera como indicadores de una mentira, este conocimiento se organiza en torno a dos criterios, el primero es la situación social en que la mentira tiene lugar y el otro, es el objetivo que cumple), el contenido de la mentira, la planeación de la misma, el tema de conversación, entre otras (Becerra y Sánchez, 1989; Caballero, Sánchez y Becerra, Op. cit.; Becerra, Sánchez, y Carrera, Op. cit.; Kraut, 1978).

Esta metodología no ha sido la única, también se han empleado, por ejemplo, sesiones de preguntas entre participantes y experimentadores como arreglo experimental, en los que los participantes adoptan tanto el papel de mentiroso como el de interlocutor al que se le miente, aunque este procedimiento es usado en menor medida (v.g. Sánchez y Becerra, 1991).

Algunos de los resultados que se han reportado en este tipo de estudio son:

- a) Se detectan más las mentiras que tienen un contenido emocional, porque hay una mayor filtración de indicadores por la activación emocional que se genera en el individuo.
- b) El conocimiento social de la mentira tiene una mayor influencia en los juicios que hacen los participantes al realizar la detección más que los indicadores verbales o no verbales.
- c) La detección de la mentira puede ser posibilitada por la percepción de una modificación general en el patrón global expresivo de un individuo cuando miente.

- d) La planeación de lo que se dirá al mentir dificulta la detección, probablemente porque se elimina la activación y se consigue una homogeneidad en los indicadores expresivos.
- e) Mentir sobre temas emocionales genera una mayor activación, por tanto, una mayor filtración de indicadores corporales y expresivos.

A partir de estos resultados se han generado entrenamientos para que la gente “aprenda a detectar que otro miente”, algunos de ellos han sido ya aplicados, por ejemplo en el ámbito policial. No obstante, dichos entrenamientos han resultado ser insuficientes, inadecuados y científicamente cuestionables (Alonso, Masip, Garrido y Herrero, 2009).

2.2 Estudios sobre la valoración social de mentir

Otro tipo de estudios que se han realizado sobre mentir son aquellos en los que subyace la preocupación por explicar cómo se valora socialmente la conducta de mentir. La atención en este aspecto, surge debido a que mentir constituye un caso paradójico porque, por un lado, mentir es una conducta negativa o antisocial, debido a que en un sentido estrictamente moral (aunque influenciado por la religión), se espera que los individuos no mientan, puesto que moralmente se pugna por la consecución de la verdad en las relaciones humanas; aunque por otro lado, mentir en algunos casos es considerado como una conducta positiva o prosocial, debido a que permite el establecimiento y mantenimiento de las relaciones sociales, las mentiras piadosas son un ejemplo de esta valoración de mentir. Entonces, ¿mentir es bueno o malo? Los estudios enfocados en la valoración social de mentir intentan responder a esta pregunta.

La metodología generalmente empleada en estos estudios consiste básicamente en la presentación de una serie de situaciones hipotéticas o historias (en el caso de los niños) donde uno de los personajes miente. Posteriormente, se

le pide al participante que evalúe una por una las distintas situaciones presentadas, señalando qué tan malo o bueno fue que el personaje mintiera en determinada situación. Se han usado comúnmente situaciones cotidianas, aunque también se han empleado situaciones del ámbito laboral.

Al respecto, se ha encontrado que (Lee, Cameron, Xu, Fu y Board,1997; Lee, Fu, Cameron y Chen, 2001; Suárez, Caballero y Sánchez, 2009; Sánchez, Suárez y Caballero, 2011; Fengling, Xu, Heyman y Lee, 2010):

- a) La valoración de mentir está estrechamente relacionada con las prácticas socio-culturales y las normas morales existentes.
- b) Mentir en situaciones “prosociales” no es valorado tan negativamente, mientras que mentir en situaciones “antisociales” es valorado mayormente como negativo.
- c) El objetivo por el cual alguien miente tiene una mayor influencia en la valoración de su aceptabilidad y sus consecuencias, por ejemplo, mentir para lograr un beneficio personal dañando a otro es valorado como inaceptable.
- d) Las mentiras típicas se valoran más positivamente que las atípicas, por ejemplo, es más aceptado que un niño diga que su perro se comió su tarea, a que diga que vino un extraterrestre desde otro planeta a robársela.

Estos estudios están ligados de alguna manera con la categoría siguiente, debido a que ambos circunscriben el estudio de mentir en relación con el ámbito de la moral.

2.3 Estudios centrados en explicar cómo contribuye mentir al desarrollo moral

Los estudios de este tipo, tienen la finalidad de identificar cómo es que mentir contribuye al desarrollo moral en los niños. Algunos de los estudios comentados

en la categoría anterior, debido a que señalan diversas contribuciones que tiene la valoración de la conducta de mentir para el desarrollo moral, por ello, serán retomados. Los estudios agrupados en esta categoría comparten una característica esencial, los participantes son infantes de diferentes edades.

El objetivo de esta serie de estudios es la de identificar si los niños mienten o no en determinadas situaciones: las que se consideran “antisociales” o “prosociales”, además de reconocer la valoración que hacen de ellas, esto con el fin de evaluar si existe congruencia entre cómo valoran una situación y lo que hacen en ella.

Como metodología se han empleado una serie de historias en las que un personaje miente (como las usadas en los estudios sobre la valoración social de mentir), también se han empleado situaciones en las que los niños eligen mentir o no, por ejemplo, en los estudios realizados por Xu, Bao, Fu, Talwar y Lee (2010) y Talwar, Murphy y Lee (2007), a los participantes se les hizo un regalo que no era de su agrado y posteriormente se les preguntó si les había gustado o no.

En estos estudios, se parte de la suposición de que los niños a muy temprana edad consideran que mentir es un acto negativo o malo y, por ende, no deben mentir sin importar la situación en la que se encuentren. Al pasar los años, los infantes son capaces de reconocer dos tipos de situaciones en las que se miente: 1) Aquellas que violentan las normas morales y además perjudican a otros, y 2) Aquellas en las que se ayuda a alguien. Entonces, es de suponerse que conforme incrementa la edad, los niños toman en cuenta en mayor medida el contexto social para determinar si mentir es moralmente correcto o no en determinada situación (Xu y cols., Op. cit.).

Con base en esto, los resultados obtenidos en las investigaciones son (Lee y cols., 1997; Lee y cols., 2001; Fengling y cols., 2010; Xu y cols. Op. cit.; Talwar y cols., 2007; Fu, Evans, Wang y Lee, 2008):

- a) Al incrementar la edad, los niños valoran como positivo mentir en una situación “prosocial”.

- b) Los niños desde la edad preescolar son capaces de entender que el primer tipo de mentiras, tiene implicaciones morales negativas.
- c) Existe una estrecha relación entre cómo se valora mentir en diversas situaciones, lo realizado por los niños en dichas situaciones y los motivos por los que lo hacen.
- d) En general, los niños aprueban mentir en casos en donde se busque el bien colectivo, la aprobación es mayor conforme aumenta la edad.

2.4 Estudios sobre la habilidad para mentir estratégicamente

Este tipo de estudios en especial, han constituido toda un área de investigación que se encuentra estrechamente relacionada con el desarrollo psicológico y las contribuciones que mentir representa para éste.

Dichos estudios tienen como objetivo identificar cómo se desarrolla la “habilidad” para mentir, es decir, que los individuos sean capaces de mentir exitosamente. Amparados específicamente en la “Teoría de la mente”, la cual versa sobre la capacidad que tiene un individuo de atribuir estados mentales a otro y con ello, predecir las acciones que llevará a cabo (Benavides, 2010), en palabras de Tirapu, Pérez, Erekatxo y Pelegrín (2007):

“El concepto de ‘teoría de la mente’ (ToM) se refiere a la habilidad para comprender y predecir la conducta de otras personas, sus conocimientos, sus intenciones y sus creencias. Desde este punto de vista, este concepto se refiere a una habilidad ‘heterometacognitiva’, ya que hacemos referencia a cómo un sistema cognitivo logra conocer los contenidos de otro sistema cognitivo diferente de aquel con el que se lleva a cabo dicho conocimiento” (p. 479).

A partir de los postulados teóricos sobre la Teoría de la Mente, se ha llegado a considerar que: *“Al mentir, un niño pequeño puede manipular las mentes*

de los individuos más fuertes físicamente y socialmente más poderosos para que puedan actuar a favor del niño” (Fu, Evans, Xu y Lee, 2012, p. 157).

En este sentido, también se pretende dar cuenta de cuándo es que los niños comienzan a desarrollar “habilidad” para mentir estratégicamente y además si son capaces de atribuir estados mentales a otro, ya que de hacerlo, sería evidencia, según la perspectiva cognitiva, de desarrollo psicológico.

En primer lugar, es preciso señalar que mentir estratégicamente, se refiere a qué cuando un individuo miente, sea consistente con su discurso y/o los eventos relacionados, para que otro sujeto no pueda identificar que le mienten. En razón de ello, mentir estratégicamente es considerado una habilidad, catalogada como parte de las habilidades cognitivas y las operaciones mentales. Además, de acuerdo con Fu, Evans, Xu y Lee (Op. cit.):

“Mentir estratégicamente involucra dos niveles de planeación. El primer nivel concierne si los individuos toman en consideración varios factores contextuales (e.g. el receptor de la mentira presenta un estado de la mente) cuando deciden si mienten o no. El segundo nivel concierne cómo los individuos, una vez que decidieron mentir, elaboran sus mentiras de tal manera estratégica que sus declaraciones no verdaderas son creíbles y su engaño es indetectable. Mucha de la investigación existente se ha enfocado en el segundo nivel del mentir estratégicamente” (p. 148).

Como bien se ha señalado, la mayoría de la investigación sobre mentir estratégicamente se ha centrado en el segundo nivel, por ello, se comenzará por explicar este tipo de estudios. Posteriormente, se comentarán los estudios que se han enfocado en el primer nivel.

En general, todos los estudios, tanto del segundo como del primer nivel han empleado la misma metodología, aunque en algunos casos se le han realizado modificaciones (v.g. Talwar, Murphy y Lee, 2007; Evans, Xu y Lee, 2011), los cambios no han sido tan grandes como para alterar la lógica metodológica. La metodología ha sido denominada “Paradigma de resistencia a la tentación” y fue propuesta por Sears, Rau y Alpert (1965; citado en: Talwar y Lee, 2008). Ésta se

caracteriza por el diseño de una situación en la que el experimentador y el participante (niños) juegan a adivinar, con el fin de que el participante obtenga un premio.

Describiendo más detalladamente el Paradigma de resistencia a la tentación, consiste en colocar un objeto diferente a espaldas del participante en cada ensayo, éste tiene que adivinar qué objeto es a través de una serie de pistas que el experimentador le proporciona, sonidos en su mayoría; al pasar cierto número de ensayos, un cómplice del experimentador le pide a éste que salga de la habitación para atender una llamada, antes de salir el experimentador pide al participante no voltear a ver el objeto que tiene detrás. Cuando el investigador regresa pregunta al participante si volteó a ver el objeto, en este momento de la sesión, pueden presentarse dos situaciones: 1) El participante responde afirmativamente a la pregunta, si esto ocurre la sesión finaliza. Se cataloga al participante como “sincero”; 2) El participante responde negativamente a la pregunta, inmediatamente después de su respuesta, el investigador le hace otra pregunta (por ejemplo: ¿qué objeto tienes detrás?), al responder la sesión finaliza. A partir de esta segunda situación se identifican a los participantes “mentirosos”.

Esta metodología se ha vuelto eje en estas investigaciones debido a que hace muy probable que el participante mienta, pues se ha comprobado que cuando un individuo transgrede una norma miente para conciliar su transgresión.

Emplear el “Paradigma de resistencia a la tentación” es de gran valía dados los fines investigativos de estos estudios, ya que permite evaluar la relación entre lo que dice el participante cuando miente y el argumento que da posteriormente. Si estos dos se corresponden, entonces, se dice que hay “consistencia”, (por ejemplo, un niño dice que no miró el objeto detrás de él, pero al preguntarle que juguete es, dice el nombre del juguete que tiene detrás, este sería un caso de inconsistencia). La consistencia les ha permitido hablar de mentir como un tipo de desarrollo particular del individuo, que tiene como fin que éste sea habilidoso para mentir estratégicamente, es decir, que consiga que aquel al que le miente no se percate de ello.

Los principales resultados que se han reportado en estos estudios son (Lewis, Stanger y Sullivan, 1989; Talwar y Lee, 2002a; Talwar y Lee, 2002b; Talwar, Murphy y Lee, Op. cit.; Evans, Xu y Lee, Op. cit.):

- a) Del total de participantes miente alrededor del 70%.
- b) El porcentaje de niños que miente aumenta con la edad.
- c) Los menores de 8 años tienen una pobre habilidad para mentir estratégicamente, en menor medida los niños de 6 años.
- d) Son capaces de adoptar algunas estrategias para mentir a otros, aunque no logran hacerlo estratégicamente. Son capaces de ajustarse adecuadamente a la situación en la que mienten.
- e) Los niños de entre 9 y 11 años dicen mentiras más elaboradas.
- f) En los individuos de 3 años, se encuentra poca consistencia entre la mentira y las declaraciones siguientes a ésta.
- g) Los niños son incapaces de notar que otro puede inferir que miente a partir de lo que sabe de los contenidos revelados por el niño.

De acuerdo con estos resultados, los autores suponen que los niños no pueden establecer una creencia falsa en segundo orden. Además, se dice que los resultados arrojados por estos estudios sustentan la hipótesis que señala que el entendimiento de una creencia falsa en segundo orden surge a la edad de 6 y 7 años y termina de desarrollarse en la adolescencia.

Junto con esta serie de estudios, vale la pena mencionar, uno realizado por Wright, Berry y Bird (2012), que también pretende dar cuenta de la habilidad para mentir exitosamente (estratégicamente), en el que el objetivo fue identificar si existe una relación entre dicha habilidad y la habilidad para detectar que alguien miente. La metodología empleada fue diferente al Paradigma de resistencia a la tentación y los participantes eran adultos.

Se realizó un juego de competición en el que los participantes tenían que emitir su opinión sobre algún tema y algún argumento que la fundamentara, la mitad de las veces mentían y la otra no, además, tenían que evaluar si sus compañeros

habían mentido o no cuando expresaban su opinión. Se encontró que existe una estrecha relación entre la habilidad para identificar que una persona miente y la habilidad para mentir exitosamente, conforme una aumenta, la otra también. Dichos datos, llevaron a los investigadores a suponer que existe una “habilidad general para engañar” que influye en este tipo de comportamiento. A pesar, de que fueron pocos los participantes que lograron mentir con éxito y detectar que otro les mentía.

Los trabajos experimentales comentados hasta este punto, pertenecen al segundo nivel de mentir estratégicamente, nivel en el que se ha centrado la mayor parte de la labor investigativa, puesto que a partir de los resultados, se ha logrado impactar al ámbito de la educación, usándolos como sustento para el diseño de diversos programas educativos, sobre todo en asignaturas que se relacionan con la moral. En contraste, la investigación realizada sobre el primer nivel de mentir estratégicamente es muy escasa.

Fu, Evans, Xu y Lee (2012), realizaron un estudio enfocado en el primer nivel de “mentir estratégicamente”, con la finalidad de evaluar si los participantes eran capaces de tomar decisiones estratégicas para mentir, partiendo de la suposición de que en el primer nivel, el que miente tiene que tomar en cuenta la creencia que tiene el otro acerca de la “verdad”, su objetivo fue el siguiente:

“Nosotros examinamos si los niños de 3, 4 y 5 años de edad, después de haber cometido una transgresión, tomaban una decisión estratégica para mentir (primer nivel de mentir estratégicamente) o decían la verdad basados en la probabilidad de que su transgresión pudiera o no pudiera ser descubierta por el receptor de la mentira” (p. 149).

Para ello, se utilizó como metodología el Paradigma de resistencia a la tentación, aunque a éste se añadió la presencia de un “testigo” de la transgresión; una vez que el participante miraba el objeto que se le había prohibido mirar, dicho testigo hacía evidente su presencia. Se tuvieron dos grupos, uno en el que el testigo se encontraba presente cuando el participante era interrogado por el investigador sobre si había visto el objeto o no; en el segundo grupo el testigo

abandonaba la situación experimental antes de que se le preguntara al participante. En ninguno de los dos casos se establecía comunicación entre el investigador y el testigo.

Se encontró que mintieron menos en el grupo “presencia del testigo” que en el de ausencia. Los datos del grupo que mintió menos, fueron reportados por edades, resultando que mintieron el 40% de los niños de 3 años, el 25 % de los de 4 años y el 20% de los de 5 años. Según los autores, principalmente los de 3 años, fallaron en su decisión al mentir en presencia del testigo, porque *“ellos no entendieron que el cómplice podía revelar su transgresión al receptor de la mentira”* (p. 151). Razón por la cual llevaron a cabo un segundo estudio.

En esta segunda investigación, los investigadores señalan: *“nosotros manipulamos si el receptor de la mentira parecía estar genuinamente informado o simplemente mentía sobre su conocimiento de la transgresión del niño”* (p. 151). Se tuvieron dos grupos, el primero era igual al de “presencia del testigo”, con la diferencia de que al llegar el investigador, estos dos hablaban sin que el niño escuchara; en el segundo grupo no había un testigo, pero en cuanto el investigador regresaba a la situación experimental, antes de preguntar al participante si había volteado a ver el objeto, le informaba que otra persona (el profesor del participante) había visto todo lo que había hecho durante su ausencia y se lo había contado.

Se observó que en general, los participantes decidieron mentir menos en el primer grupo (donde el investigador parecía realmente informado sobre la transgresión). Al reportar los datos por edades, en este primer grupo, se encuentra que los niños de 3 años mintieron en la misma medida que en el grupo dos, los participantes de 4 años mintieron alrededor del 40%, mientras que de los de 5 años sólo mintió el 20%.

En general se concluyó que:

- a) Los niños desde los 3 años son capaces de ajustar su decisión de mentir a las condiciones de la situación, no obstante, conforme la edad aumentó también el número de infantes que son capaces de hacerlo aumentó.
- b) Los participantes al elegir mentir consideran los factores contextuales.
- c) La elección que los participantes hacen sobre mentir o no, está basada en el conocimiento que el receptor de la mentira tenía.

2.5 Puntualizaciones sobre los estudios experimentales realizados en Psicología

En los trabajos experimentales presentados se pueden identificar distintos resultados, a pesar de que todos fueron realizados desde la misma perspectiva psicológica. Esto representa desde un principio una dificultad, debido a todas las confusiones conceptuales que ya han sido explicadas anteriormente y que desde esta perspectiva se han incorporado al estudio de mentir, las cuales ya han sido explicadas anteriormente. No obstante, éstas no son las únicas limitaciones que se pueden identificar en el trabajo empírico.

Para comenzar, es necesario hacer algunas observaciones sobre los dos primeros tipos de estudios, los enfocados a la detección de la mentira y aquéllos sobre la valoración social de mentir.

Sobre los estudios centrados en la detección de la mentira existen problemas serios, en torno al uso de los resultados. El impacto social de estos estudios, que se ha generado una gran difusión acerca de los resultados de las investigaciones, sobre todo de los indicadores que propusieron Ekman y Friesen (Op. cit.). No obstante, se han desvirtuado y malentendido. Los indicadores verbales, paraverbales y paralingüísticos fueron propuestos teóricamente y a través de diversas investigaciones y manipulaciones se buscaba dar legitimidad a éstos, sin

embargo, se han convertido en guías que se considera permiten comprobar si alguien miente o no, por ejemplo, muchas personas, creen que si una persona no te mira a los ojos o si sonrío en repetidas ocasiones mientras te habla, miente (Masip, 2005).

Estas ideas han contribuido al desvanecimiento de la línea que separa el conocimiento científico del sentido común, evidentemente estas confusiones no se le pueden atribuir totalmente a los individuos que han lucrado con tal información, sino que también es responsabilidad de los investigadores al considerar como determinantes para la identificación de la mentira a los indicadores verbales y corporales, al margen de la situación y la historia de cada individuo.

Por otro lado, los estudios enfocados a la valoración social de mentir, más que representar una problemática, dejando de lado el hecho de que son trabajos que surgen dentro de la perspectiva cognitiva y por ende, su análisis está enmarcado por las concepciones mentalistas; representan un cúmulo de evidencia empírica que cuestiona la idea de que mentir es una conducta negativa independientemente de la situación en la que ocurra, idea difundida principalmente por la religión, que se ha vuelto común a la sociedad; la frase: “las mentiras son siempre mentiras y por tanto, todas son malas”, ilustra bien este caso.

En este tipo de trabajos, algunos factores ambientales comienzan a ser tomados en cuenta para identificar cómo se valora diferencialmente mentir dependiendo de la situación en la que se realiza. Sin embargo, los resultados comienzan a generalizarse, y entonces, se utilizan como sustento de las tipologías que existen de las mentiras (no de las situaciones en las que se miente), en las que podemos identificar que la intención se vuelve nuevamente el elemento central que permite diferenciar unas mentiras de otras, por ejemplo según Gautmi (2010), un tipo de mentira son las blancas, piadosas o también llamadas “verdaderas”; las mentiras “verdaderas” son incluso una contradicción. Al circunscribir este tipo de estudios a las tipologías de mentiras (que están basadas en su mayoría, en el sentido común), se desvirtúan los resultados y entonces, parece ser que todas las situaciones en las que se miente pueden ser catalogadas

y valoradas de una manera particular, si pertenecen a un tipo particular de mentira.

Ahora bien, puesto que este trabajo no pretende enfocarse en los dos tipos de estudios anteriormente mencionados, no se ha realizado una revisión bibliográfica exhaustiva al respecto, sin embargo, es necesario resaltar que son aspectos importantes sobre lo relativo a la conducta de mentir, por ende, se ha intentado brindar al lector un panorama general, aunque todavía reducido acerca de estos estudios y las implicaciones de los resultados obtenidos en cada uno de ellos.

A continuación, se realizarán algunas observaciones sobre los estudios que se centran en el desarrollo psicológico o moral. La primera coincidencia en éstos es la influencia que ha tenido el trabajo de Piaget (1932, citado en Lee, Fu, Cameron y Chen, Op. cit.), puesto que el desarrollo ya sea psicológico o moral ha sido equiparado al desarrollo biológico. La edad de los participantes se pondera como indicativo de desarrollo, incluso esta postura se reafirma con los resultados de sus investigaciones, donde se reportan los datos por edades y se asume que los niños a la par que van creciendo biológicamente lo hacen psicológicamente.

Sin embargo, estos datos han generado polémica incluso al interior de la perspectiva cognitiva, puesto que al adoptar la Teoría de la mente como explicativa de mentir, se ha cuestionado si realmente los niños a tan temprana edad (3 años) son capaces de mentir “genuinamente”, o simplemente es producto de un artificio de la metodología empleada (Benavides, 2010). Puesto que la Teoría de la mente supone inferir a otro, estados mentales, que según Tirapu y cols. (Op. cit) es una habilidad compleja, razón por la cual se considera que a la edad de 3 años aún no se está en condiciones de lograrlo. Mientras que algunos autores han sostenido que los niños de 3 años son hábiles para atribuir estados mentales, otros afirman exactamente lo contrario. Al respecto, Benavides (Op. cit) dice:

“Los psicólogos consideran que un niño no dice mentiras genuinas antes que realmente conozca el significado de la mentira. En este sentido, una pseudo-mentira implica una carencia en la comprensión de las falsas creencias y una mentira real sí contempla esta comprensión” (p.150).

Si se aceptase este argumento, entonces, no sólo los niños, cualquier persona que no sea capaz de enunciar el significado de mentira y las falsas creencias, también es incapaz de mentir “genuinamente” y manipular las mentes de otros, como se afirmaba. Pero, ¿en qué radicaría la diferencia entre mentir genuinamente y decir pseudo-mentiras?, ¿en la incomprensión de un término?, ¿por qué se hace una distinción entre mentir genuinamente y decir pseudo-mentiras? Cuando una persona miente, simplemente miente, hacer otro tipo de distinciones al respecto, únicamente agrega discusiones innecesarias y ociosas.

En contraposición al argumento de Benavides (Op. cit.), de que los niños son incapaces de mentir genuinamente puesto que es insuficiente su identificación de estados mentales en otros, se erige toda la investigación realizada sobre mentir estratégicamente en el segundo nivel, en el que se acepta *a priori* que todos los participantes ya cuentan con el primer nivel, o sea, son capaces de atribuir estados mentales a otros, prueba de ello, son los resultados reportados sobre que algunos participantes, incluso de 3 años, logran mentir exitosamente, aunque en menor medida que niños de más edad; lo mismo ocurre en los estudios del primer nivel de mentir estratégicamente, donde los resultados son considerados por los autores como prueba de que la decisión que toman los participantes es considerando el conocimiento de la persona a la que se le miente. ¿Entonces, los niños pueden mentir o no genuinamente?, ¿pueden o no comportarse en el primer nivel de mentir estratégicamente?, ¿pueden o no atribuir estados mentales a otro?

La inclusión de la Teoría de la mente como explicativa de la conducta de mentir ha contribuido de modo sustancial a la generación de una enorme discusión, puesto que la suposición de que para hacerlo se tienen que reconocer

primero los estados mentales del otro, ha desembocado en el cuestionamiento de la legitimidad de la conducta de mentir.

Por otro lado, en los estudios que pretenden constatar la existencia de una habilidad para mentir estratégicamente, se identifica dicha habilidad con base en la consistencia entre la mentira y el comportamiento posterior a ella, sin embargo, la habilidad se caracteriza porque el individuo al que se le miente “cree que es verdad”, es decir, resulta inidentificable para el otro que le han mentido, si bien en algunos de estos estudios se ha evaluado la detección de la mentira, no se ha realizado en la situación misma que se miente y el evaluador no ha sido aquel al que se le miente, sino otra persona ajena a la situación, replicando la metodología de los estudios sobre detección de la mentira, buscan identificar la predictibilidad de los indicadores propuestos por Ekman y Friesen (Op. cit.).

Lo cierto es que en este tipo de estudios no se identifica si un individuo es hábil para mentir estratégicamente o no. En todo caso, lo que se estaría haciendo con base en su lógica, es averiguar si un individuo cuenta con las condiciones necesarias para mentir estratégicamente a alguien o no, No se identifica la habilidad puesto que no se ha dado cuenta del comportamiento del otro al que se le miente, es decir, no se ha evaluado si cree que la mentira es verdad y si es capaz de detectarla. En el presente trabajo se considera que una persona sería hábil mintiendo con base en los resultados que logre en el comportamiento de aquel al que se le miente.

Finalmente, es preciso señalar que en los estudios sobre mentir estratégicamente, se ha considerado a la conducta de mentir como un comportamiento que puede ser “separado” en dos momentos, pues involucra dos niveles, entonces parece, que el primer momento consiste en la planeación de mentir y, el segundo es la ejecución de lo planeado, el acto de mentir (ver capítulo 1). Estas consideraciones están totalmente permeadas por el pensamiento cartesiano, en donde se considera que primero ocurre algo mental que provoca la

ejecución de determinada actividad. Retomar el argumento de Benavides (Op. cit), en el que señala que los niños no son capaces de mentir genuinamente sino hasta que conocen el significado de mentir, sería un ejemplo ilustrador de esta postura.

Lo cierto es que cuando el individuo miente no hace dos cosas diferentes, ni son momentos diferentes, no pasa primero una y luego otra (Ryle, Op. cit.), en todo caso, se trata de una interacción que no debe ser seccionada, porque además en los estudios realizados no se explican de manera diferencial, incluso la metodología empleada para la identificación de cualquiera de los dos niveles es exactamente la misma, entonces, ¿cuál es la utilidad de distinguir entre dos niveles de mentir?

Como hasta el momento se ha visto, los estudios experimentales realizados sobre lo concerniente a mentir, presentan diversas problemáticas, que no son necesariamente de índole metodológico, más bien, se trata de confusiones que han sido arrastradas desde los postulados teóricos, y que en su evaluación empírica, comienzan a tambalearse. Por ello, resultaría conveniente estudiar la conducta de mentir desde una perspectiva teórica diferente a aquellas que parten de supuestos dualistas.

3. DELIMITACIÓN DE LA CONDUCTA DE MENTIR DESDE EL INTERCONDUCTISMO

El presente trabajo se realiza con base en la Psicología Interconductual, puesto que se considera que esta postura psicológica puede subsanar algunas de las dificultades identificadas en el estudio tradicional de mentir, al posicionarse como una perspectiva naturalista, y que ofrece mayor claridad teórica.

3.1 Sobre la Psicología Interconductual

La Psicología Interconductual surge gracias a la contribución de Jacob Robert Kantor. A diferencia de otras tradiciones en Psicología se erige como una propuesta naturalista y científica. Kantor (1967) sostiene que esta nueva forma de abordar lo psicológico está más próxima a la Psicología de los griegos, especialmente de Aristóteles, quien explica los hechos psicológicos como interrelaciones de factores del ambiente, no como expresión de entidades (mente) dentro del cuerpo. Se reconoce a la interconducta como el objeto de estudio de la disciplina. Busca alejarse de las explicaciones basadas en el paradigma del reflejo y la visión diacrónica características del Conductismo propuesto por Skinner.

Con el fin de superar las limitantes en Psicología por la adopción del dualismo cartesiano y dotar nuevamente a la Psicología de científicidad, Kantor propuso un modelo de campo para el estudio de los fenómenos psicológicos, años más tarde, Ribes y López (1985) se encargaron de desarrollarlo. En dicho modelo, lo psicológico fue redefinido haciendo del objeto de estudio de la Psicología el comportamiento, considerado como interconducta, que es la interacción entre el organismo y su ambiente que tiene lugar en un campo de interrelaciones funcionales bidireccionales, donde se reconoce la afectación al ambiente por el

comportamiento del organismo y a la inversa, la afectación del ambiente sobre el comportamiento.

En este sentido, se reconoce que el campo interconductual está constituido por segmentos conductuales donde se organizan diversos elementos que tienen un papel fundamental en la estructuración de éstos (Kantor, Op. cit.). Los factores que conforman el campo psicológico de acuerdo con Ribes y López (Op. cit.) son: la función estímulo-respuesta, los factores disposicionales y el o los medio(s) de contacto.

Dentro de la función estímulo-respuesta, se contemplan el estímulo y la respuesta, pero a diferencia de éstos, la función no puede ser disgregada, debido a que entre el objeto de estímulo y la respuesta de un organismo se establece una relación funcional bidireccional, en la que ambos se afectan de modo recíproco, es decir, son interdependientes. Aunque la función estímulo-respuesta es el elemento necesario para la constitución del campo, no es suficiente.

Otros factores que conforman el campo interconductual son los disposicionales, los cuales facilitan o dificultan una interacción. Se pueden reconocer dos tipos: los factores situacionales y la historia interactiva. Los factores situacionales son aquellos eventos u objetos que no forman parte directamente de la función estímulo-respuesta pero que la afectan; pueden ser de dos tipos: orgánicos o ambientales. En cuanto a la historia interactiva, ésta se configura a partir de todas las interacciones previas del organismo. La historia posibilita que se establezca una relación funcional entre un objeto de estímulo y la respuesta de un organismo, es decir, de que se dé una función estímulo-respuesta, esto permite identificar dos dimensiones de la historia: 1) la evolución del estímulo, que hace referencia a los cambios que sufre el estímulo y 2) la biografía reactiva, se refiere a los cambios que ha sufrido la respuesta del organismo en interacciones previas ante determinada función estímulo-respuesta.

Finalmente, el medio de contacto se reconoce como otro componente del campo interconductual. El medio de contacto es la circunstancia que permite que

una determinada función estímulo-respuesta suceda. Puede ser de tres tipos: 1) Medio de contacto físico-químico, 2) Medio de contacto ecológico y 3) Medio de contacto normativo, el cual incluye las prácticas, sistemas de normas y convenciones, las interacciones que posibilita pueden ser únicamente de orden convencional, lo cual implica que el organismo participante de estas interacciones cuente con un sistema reactivo convencional, el lenguaje (fonemas, grafismos, gestos).

El establecimiento de estos tres tipos de medios de contacto permite no sólo reconocer las condiciones partícipes en una interacción, sino que también es muestra de la delimitación realizada de lo psicológico en el Interconductismo, ya que cada tipo de medio de contacto reconoce que hay aspectos de la física, química, biología y sociología inmersos en lo psicológico, como condiciones necesarias, pero no suficientes. Lo psicológico no puede ser reductible a ninguna de estas disciplinas.

Amparados bajo esta conceptualización de lo psicológico Ribes y López (Op. cit.) proponen una taxonomía funcional del comportamiento, en la que buscan sistematizar formas de función estímulo-respuesta cualitativamente diferentes, dependiendo del tipo de mediación que se dé en el campo contingencial; la mediación hace referencia a un proceso en el cual un elemento participante (elemento mediador) de la interacción resulta ser imprescindible para que se estructure el campo, poniendo en contacto recíproco a los demás elementos que lo integran.

Además, para ubicar una interacción en alguno de los niveles de la taxonomía, resulta fundamental identificar el grado de desligamiento funcional que existe en cada nivel de interacción, entendiendo el desligamiento como la posibilidad de un organismo para responder de manera independiente a las características físicas y químicas y espacio-temporales de una situación.

Ahora bien, los niveles taxonómicos en los cuales se puede estructurar la conducta varían dependiendo de la complejidad y son inclusivos entre sí, por

ejemplo, el nivel de mayor complejidad (sustitutivo no referencial) incluye a todos los niveles menos complejos, además, en cada nivel se identifican una serie de casos de diferente complejidad. Los niveles de estructuración de la conducta son cinco, a saber:

- 1) *Nivel Contextual*. Se caracteriza por ser el nivel a partir del cual se da una transición del comportamiento filogenético al comportamiento psicológico. En este primer nivel la respuesta del organismo se desliga de las propiedades físico-químicas de los estímulos. La interacción entre la respuesta del organismo y el estímulo es mediada por otro estímulo, que es fundamental para que se estructure una interacción contextual. En la función contextual el organismo solamente se ajusta a la situación.
- 2) *Nivel Suplementario*. Este nivel incluye el nivel contextual, lo que diferencia a éste nivel de una complejidad funcional mayor al anterior, es que la actividad del organismo se vuelve el elemento mediador de la interacción, pues con su actividad el organismo modifica el contacto con los eventos de estímulo.
- 3) *Nivel Selector*. Lo que caracteriza a este nivel es que la actividad del organismo se desliga de las propiedades físico-químicas de los eventos, en sentido de que el organismo responde diferencialmente a dichos eventos dependiendo de la ocurrencia y funcionalidad de un estímulo selector (elemento que estructura este tipo de interacción).
- 4) *Nivel Sustitutivo Referencial*. En éste se incorpora como componente necesario pero no suficiente al lenguaje. En este nivel el responder del individuo no está completamente ligado a las propiedades morfológicas y/o aparentes de los eventos, puesto que puede responder a estímulos que no se encuentren en la situación, es decir, a eventos del pasado o futuro, o bien, a propiedades inaparentes de los objetos, aunque el responder siempre está relacionado con un evento concreto que posee propiedades

convencionales. La interacción con un evento concreto es mediada por otro de manera referencial, este constituye el elemento articulador de la interacción, entonces, el responder del referido ante el evento ya no es únicamente en términos de las propiedades situacionales, sino a la referencia al evento por parte de otro individuo.

- 5) *Nivel Sustitutivo No Referencial*. Este es el de mayor complejidad funcional. Incluye los cuatro niveles descritos; del mismo modo que en el nivel antecedente es necesaria la participación de un referidor, un referente y un referido. La diferencia con el nivel sustitutivo referencial es que en éste se hace alusión a eventos puramente convencionales, no a eventos concretos.

Todas las interacciones, independientemente del nivel en el que se ubiquen, implican una demanda conductual que el organismo debe satisfacer, denominada criterio de ajuste; existen cinco criterios de ajuste que se corresponden con cada nivel funcional (Carpio, 1994).

- 1) *Ajustividad*. En el nivel contextual, donde se identifica una relación entre los estímulos y la actividad del organismo que no es susceptible de ser alterada por el organismo, por ende, la demanda conductual en dicho nivel es que la respuesta del organismo se corresponda con las características espacio-temporales y físico-químicas de los estímulos.
- 2) *Efectividad*. El criterio de efectividad, es el tipo de alteraciones que el organismo debe producir con su actividad, ajustándose a la estructura contingencial de los eventos. Este criterio se relaciona con el nivel suplementario.
- 3) *Pertinencia*. El requerimiento conductual en el nivel selector es que la respuesta del organismo sea efectiva y variable con respecto a los cambios del estímulo selector.

- 4) *Congruencia*. Este criterio se identifica en el nivel sustitutivo referencial. Se caracteriza porque la respuesta del individuo se desliga de las propiedades físico-química y/o aparentes de los eventos, pudiendo establecer una correspondencia entre este tipo de propiedades y los segmentos sustitutivos

- 5) *Coherencia*. En el nivel sustitutivo no referencial, se reconoce el criterio de coherencia, éste se identifica porque la respuesta del organismo establece una correspondencia entre segmentos puramente sustitutivos.

Para cumplir el criterio impuesto en una interacción se requiere una morfología de respuesta determinada, es decir, de una competencia conductual, que es la organización funcional de diversas morfologías de respuesta para el cumplimiento del criterio en una interacción (Carpio, Pacheco, Hernández y Flores, 1995).

A grandes rasgos, se han ilustrado los postulados de la Teoría Interconductual con base en los cuales Ortega (2010) elaboró una primera aproximación al estudio de la conducta de mentir, o en palabras del autor, comportamiento mentiroso. En dicho esbozo, se señala que: *“El término mentir refiere a un término disposicional que describe una tendencia a comportarse”* (p. 87).

Posteriormente, el mismo autor puntualizó:

“El comportamiento mentiroso se caracteriza como aquella conducta cuya efectividad se base en el cambio o reemplazo de un criterio de logro impuesto por otra(s) persona(s) o por sí misma, por otro criterio que impone el que se comporta para estar en condiciones de no cumplir con el primer criterio. Dicho reemplazo de criterio se realiza comúnmente como acuerdos o negociaciones verbales” (p. 88).

A partir de las consideraciones de dicho trabajo realizado, se ha construido una nueva propuesta interconductual para la caracterización de la conducta de mentir.

3.2 Propuesta Interconductual para el estudio de la conducta de mentir

En primer lugar, es fundamental mencionar que el presente trabajo no pretende sumar a la gran cantidad de definiciones sobre la conducta de mentir una más, tampoco da por entendido lo que es dicha conducta, en todo caso, persigue la finalidad de proponer con base en la teoría Interconductual, una forma de identificar tal conducta a partir de las características que se reconocen cuando ocurre, es decir, en las situaciones en las que se dice que alguien miente.

Para ello, resulta necesario mencionar una serie de ejemplos en los que se predica que una persona miente, ya que éstos contribuirán a caracterizar la conducta de mentir.

- Un hombre se va de fiesta con sus amigos, al llegar a su casa a medianoche, su esposa le pregunta que dónde estaba, él le contesta que estaba en una junta de trabajo muy importante.
- Un niño no hizo la tarea que tenía que entregar al otro día. A la mañana siguiente la maestra le pregunta éste por la tarea, él responde que su perro se la comió.
- Un hombre aborda a una chica desconocida en una fiesta, después de platicar un rato, él le pide su número telefónico, ella saca un papel y anota un número diferente al suyo.
- Una pequeña niña rompe un florero en su casa, un rato más tarde, su mamá llega, al ver el florero roto les pide a sus hijos, entre ellos la pequeña, que alce la mano el que rompió el florero, ninguno lo hace.

- Un niño no quiere ir a la escuela. Al llegar su mamá a su cuarto para ponerle el uniforme escolar, el niño comienza a estornudar, toser repetidamente y a sonarse la nariz fuertemente.
- Una chica ve a uno de sus amigos anotar en el pizarrón de su salón: “No habrá clase hoy, ya pueden retirarse a su casa, nos vemos mañana”. Al otro día la profesora llega enojada a preguntarle a todo el grupo quién vio a la persona que escribió en el pizarrón el mensaje de que no habría clase, la muchacha guarda silencio.
- El doctor le dice a la hija de su paciente que su padre no se recuperará que pronto va a morir, al entrar la chava a la habitación de su padre, éste le pregunta qué si se va a morir, ella responde que no, que pronto se pondrá bien.

Como estos ejemplos se podrían enunciar una infinidad más, en distintas circunstancias. Sin embargo, en las situaciones anteriormente descritas es posible identificar una serie de características comunes a todas.

En primer lugar, es necesario mencionar que, únicamente se puede mentir en la medida en que se está en condiciones de decir la “verdad”. Este es un factor disposicional histórico, que posibilita que una interacción en la que el individuo mienta tenga lugar. Si el individuo no está en condiciones de decir la “verdad”, entonces tampoco estaría mintiendo aunque así lo parezca. Por ejemplo: si el niño que no hizo la tarea, no pudiese referir que no la hizo, entonces al decir que su mascota se la comió no estaría mintiendo.

En la conducta de mentir se puede identificar que:

a) El individuo que miente refiere algo que no se corresponde funcionalmente con el evento o aspecto del mismo del cual miente. Evento con el que se ha tenido contacto directo o indirecto. Por ejemplo: el hombre que estuvo en una fiesta con

unos amigos y miente sobre dicha situación diciendo que estuvo en una junta muy importante; la chica que tiene un número de telefónico celular miente anotando en el papel uno diferente.

b) Antes de que el individuo mienta, interactúa con los resultados de su propio comportamiento y las posibles consecuencias que tendrían lugar. El individuo ya ha tenido contacto con dichas consecuencias (directa o indirectamente). Por ejemplo: la niña que rompió el florero, interactúa con que ella rompió el florero y que las consecuencias por ello, podrían ser que su mamá la castigue; la chica que vio a su compañero escribir en el pizarrón interactúa con ello, y que si refiriera que ella vio al chico escribir el mensaje, las consecuencias podrían ser que todos la tacharan de soplona.

c) Se miente porque mediante esta conducta se pueden producir consecuencias diferentes a las anticipadas, que antes ya se han producido o se ha visto producir a alguien, para ilustrar esto se recupera el ejemplo de Nietzsche, que dice: *“el mentiroso utiliza las designaciones válidas, las palabras, para hacer aparecer lo irreal como real; por ejemplo, <<soy rico>> cuando la designación correcta para su estado sería justamente <<pobre>>”* (1873/1990, p. 20), en esta cita de Friedrich Nietzsche, el individuo podría haber mentido diciendo que es rico, porque ha visto a otros encajar en un grupo diciendo esto, si en cambio les hubiera dicho la verdad, la consecuencia anticipada era ser discriminado o humillado por el grupo, al mentir produce consecuencias diferentes. Esto significa que las personas no mienten indiscriminadamente.

Muchos individuos están en condiciones de mentir, sin embargo, no todos logran ser efectivos mintiendo. La efectividad de la conducta de mentir se potencializa si aquello que se refiere es semejante al evento al cual se hace referencia. En concordancia con esto Pío Rossi señaló que *“la verdad sólo es una; las mentiras son infinitas y para ser válidas deben parecerse a la verdad”* (s/a, citado en: Bettetini, Op. cit, p. 75).

Finalmente, es necesario apuntar la forma en que se puede reconocer la efectividad de la conducta de mentir. Sé es efectivo mintiendo si la persona a la que se le miente se comporta de conformidad con aquello que le refirió el que le miente, produciendo de éste modo consecuencias diferentes a la esperadas si no se mentía.

Al considerar la conducta de mentir de este modo, se puede reconocer que ocurre dentro de una determinada estructuración del campo interconductual, en este sentido, se puede posibilitar la ocurrencia de la conducta de mentir, como cualquier otro tipo de comportamiento, mediante la manipulación de algunos de los parámetros de la interacción, por ejemplo: las consecuencias, la historia referencial, la posibilidad de que el mentido identifique que se le miente, el costo social por mentir, entre otras.

4. LA CONDUCTA DE MENTIR COMO INDICADOR DE DESARROLLO PSICOLÓGICO

Como se ha mencionado anteriormente, la coincidencia entre el trabajo sobre la conducta de mentir generado desde una perspectiva cognitiva y el propuesto desde la Psicología Interconductual es la consideración que realizan acerca de la importancia que tiene esta conducta para el desarrollo psicológico. Empero, a diferencia de la postura cognitiva, el desarrollo psicológico en el interconductismo, no se considera como mental.

En el Interconductismo según Ribes y López (Op. cit.): *“El desarrollo psicológico de un organismo se produce como una interrelación entre la historia filogenética de la especie a la que pertenece y las características del medio donde interactúa”* (p. 79).

Atendiendo a lo dicho sobre el desarrollo psicológico por Ribes y López (Op. cit.), pueden ser identificados dos aspectos que contribuyen a que se configure lo psicológico, por un lado, lo biológico y por otro lo social; aunque lo psicológico no es reductible ni a uno ni a otro.

En cuanto a lo biológico

Desde la Psicología Interconductual se considera que cuando un individuo se comporta lo hace como un todo, como un organismo biológicamente constituido que al comportarse pone en operación todos los elementos biológicos de los que está compuesto. El individuo puede desplegar una serie de actividades que son consideradas como parte de su reactividad biológica, este tipo de acciones se identifican por ser invariantes y comunes a todo el Phylum, es decir, ante determinadas situaciones todos los miembros de una especie se comportan de la

misma forma, además este tipo de actividades son consideradas como parte de la historia filogenética, puesto que se van configurando a través de largos periodos de tiempo (tiempo geológico, miles o millones de años) y con la finalidad de adaptarse a las condiciones cambiantes del medio ambiente para asegurar la supervivencia de la especie.

Una de las afirmaciones que generalmente se realiza desde otras perspectivas psicológicas, es la idea de que este tipo de conductas son psicológicas. Por ejemplo, se dice que los animales son capaces de mentir, un caso ilustrador es el de las zarigüeyas, de las que se dice que “mienten” porque se hacen las muertas siendo que no lo están, ¿esto realmente es una conducta de mentir?

En el discurso Interconductual, la respuesta es no, las zarigüeyas no mienten, aludiendo exclusivamente a la historia filogenética, estos animales no pueden mentir, puesto que es no es un comportamiento psicológico, todos los miembros de esa especie realizan lo mismo cuando se encuentran en peligro, se inmovilizan quedando tiesas, su respiración se hace muy lenta, su ritmo cardiaco disminuye, sus ojos se ponen vidriosos y sacan la lengua. Es una conducta configurada en toda la especie a través del tiempo con la finalidad de asegurar su supervivencia, no es un comportamiento psicológico, por ende, no puede ser una conducta de mentir.

En síntesis, los organismos considerados como biológicamente configurados por órganos, tejidos, células, etc., y su historia filogenética, posibilita que puedan comportarse psicológicamente, pero no lo determina, pues lo psicológico implica más que la reactividad biológica (Carpio, Pacheco, Hernández y Flores, Op. cit.).

En cuanto a lo social

La reactividad biológica permite a los individuos responder a las características físico-químicas del ambiente, no obstante, hay una forma de reactividad que delimita su actuar en las distintas circunstancias, la convencional. Lo convencional se refiere al carácter arbitrario y compartido que se le asigna a los modos funcionales de estímulo y respuesta. Es así como los individuos al ser incorporados como parte de la sociedad, van desarrollando un sistema reactivo convencional, el lenguaje, que es exclusivo de los seres humanos.

Conforme el individuo va siendo incorporado a las distintas convenciones del grupo social que le circunda, también se va desarrollando psicológicamente, su interacción con el ambiente se va modificando, llegando a constituir la historia ontogenética del individuo. Cada individuo tiene un desarrollo psicológico particular, no puede ser comparado uno con otro, por mucho que se parezca morfológicamente, puesto que cada individuo interacciona diferencialmente con el ambiente.

El desarrollo psicológico no va a la par en todos los ámbitos de desempeño, no es uniforme. *“El desarrollo psicológico es ramificado e infinito, en oposición a quienes lo postulan ordenado, lineal y en una secuencia inalterable”* (Carpio, Canales, Morales, Arroyo y Silva, 2007, p. 49).

Parece ser que los estudios realizados desde la perspectiva cognitiva contradicen el argumento anterior, basándose en las etapas de desarrollo propuestas por Piaget, no obstante, esto no es así, pareciera que los niños son un ejemplo de que el desarrollo psicológico es homogéneo en todos los individuos y que además es progresivo y siempre se dirige hacia un punto en específico, sin embargo, no lo es, cada individuo tiene una historia interactiva propia, contextualizada por su grupo social de referencia.

Aunque es cierto que en los infantes se pueden observar los cambios más notables respecto a cómo interactúan con el ambiente, puesto que cuando nacen el desarrollo biológico y el psicológico, parecen ir a la par, porque las formas de relacionarse con el ambiente son reducidas, al paso del tiempo al estar expuesto a diversas circunstancias, el desarrollo psicológico se potencializa en diversas direcciones y en distintos ámbitos. Por ende, el desarrollo psicológico no puede ser identificado con base en la edad biológica, no es generalizable a todos los individuos, cada persona se desarrolla psicológicamente de una forma diferencial y diversificada.

Existen múltiples formas de dar cuenta del desarrollo psicológico de los individuos, la que a este trabajo le compete es la conducta de mentir. Cuando un individuo miente, ello es indicador del desarrollo ontogenético del mismo, con esto no se quiere decir que a partir de entonces haya desarrollo psicológico, no; sino que mentir supone que el individuo que miente sea capaz en primer lugar de interactuar con un evento concreto, y posteriormente (puede ser en otra interacción o en la misma), poderse desligar de dicho evento interactuando con un segmento sustitutivo, es decir, el evento no está presente o no es aparente en la situación en la que interactúa pero el individuo puede hacer referencia a él. La conducta de mentir también supone que se pueda referir algo concerniente a dicho evento que no se corresponda funcionalmente con él.

Por último, como cualquier otro comportamiento, también las personas aprenden a mentir, además se miente en un ámbito específico, con base en las convenciones, como señala Bettetini (Op. cit., p.) *“para mentir es necesario seguir las convenciones”*.

JUSTIFICACIÓN

Las personas mienten bajo determinadas condiciones, no siempre mienten, aunque estén en condiciones de hacerlo. Pero, ¿cuáles son las condiciones bajo las cuales se miente? Una primera aproximación que podría contribuir a dar respuesta a esta pregunta es el estudio que realizaron Fu y cols. (Op. cit.), descrito anteriormente, en el cual se pretendían identificar en qué situaciones los participantes decidían mentir, si cuando la información sobre la probabilidad de que su transgresión fuera descubierta era de 1 o cuando era de 0; encontraron que los participantes ajustaban su comportamiento a la información dada, no obstante, esta información era atribuida a la mente de los participantes, lo que ellos podían deducir acerca de la situación y cómo a partir de ella atribuían estados mentales a los otros, de hecho los resultados fueron interpretados en términos de la elección de mentir o no hacerlo como consecuencia de la atribución de estados mentales realizada por los participantes. .

Aunque en el estudio de Fu y cols. (Op. cit.), los resultados son analizados desde la Teoría de la mente. Pareciera ser que la información de los participantes acerca de la probabilidad de que se descubra que mintieron, es una variable que posibilita o inhibe la ocurrencia de la conducta de mentir (entendiendo información como aquello que se les dice a los participantes sobre la situación, no como un ente que se encuentra en la mente del participante, resultante de su desempeño en la situación). Por ello, en este estudio exploratorio se retomará la variable manipulada por estos autores, como una primera aproximación experimental desde el Interconductismo a la conducta de mentir.

Además, es necesario señalar que tanto en el estudio realizado por Fu y cols. (Op. cit.), como en la mayoría de los estudios sobre la habilidad de mentir estratégicamente, se ha recurrido a los infantes como los participantes por excelencia de este tipo de investigaciones, en ninguno se han usado otro tipo de población, lo cual podría llevar a suponer que la variable manipulada por Fu y cols.

(Op. cit.), únicamente podría tener efectos únicamente en una población infantil, sin embargo, esto no es así; en tanto la conducta de mentir puede ser probabilizada mediante la manipulación de una variable, entonces, puede tener efectos sobre diferentes poblaciones, no es exclusivo de un tipo de población. Con la finalidad, de dar sustento a esta afirmación, este estudio recurrió a una población diferente, los participantes fueron estudiantes universitarios.

OBJETIVO

Evaluar el efecto de variar la información que se da a estudiantes universitarios acerca de la probabilidad ser descubiertos sobre el mentir o no en una tarea de lectura y aritmética.

MÉTODO

Participantes:

Participaron voluntariamente 27 estudiantes de la carrera de Psicología de la Facultad de Estudios Superiores Iztacala, UNAM.

Aparatos e instrumentos:

Se utilizaron cuatro computadoras de escritorio con sistema operativo Microsoft Windows XP Profesional y la plataforma de programación Microsoft Visual Basic 6.0, en la que se diseñaron las tareas de evaluación experimental. También se proporcionaron hojas blancas y lápices, para realizar operaciones aritméticas.

Situación experimental:

Las sesiones experimentales fueron conducidas en los cubículos de evaluación experimental del Laboratorio de “Análisis de Procesos Psicológicos Superiores” de la FES Iztacala, UNAM. En cada uno de los cubículos se encontraba una mesa en la que había un equipo de cómputo (monitor, teclado, ratón, CPU), una hoja blanca y un lápiz. Cada cubículo estuvo aislado, para evitar que los participantes interactuaran entre sí.

Diseño:

Cada participante fue asignado a uno de tres grupos. Cada grupo estuvo integrado por nueve participantes, En el grupo 1 se les informó que había una

probabilidad de 1 de que se descubriera que mintieron, si mentía, el mentido descubriría que el participante mintió. Al grupo 2 se les informó que la probabilidad de que se descubriera que mintieron era de 0.5, es decir, tenían la misma posibilidad de ser descubiertos que de no serlo. Finalmente, en el grupo 3 se les informó que la probabilidad era de 0, si mentían no serían descubiertos.

Tabla 1. *Diseño del estudio*

Grupo	Tarea	Información
1	<p>Todos los participantes fueron expuestos a la realización de una tarea presentada como una prueba, donde tenían que resolver una serie de preguntas y operaciones.</p> <p>Cuando terminaban la tarea se les informaba a los participantes que habían obtenido 53 puntos en la prueba. Al finalizar el programa se presentaba un aviso de error y se cerraba.</p>	Probabilidad 1
2		Probabilidad 0.5
3		Probabilidad 0

Procedimiento:

Los participantes fueron conducidos a la sesión experimental, una vez ahí se sentaron frente a una computadora donde se les presentó la tarea que constaba de dos partes. Antes de comenzar la resolución de la tarea, se presentaron las instrucciones generales de la misma, éstas fueron las siguientes:

La prueba que a continuación vas a realizar está dividida en dos secciones, cada una de ellas otorga cierto número de puntos. La puntuación que obtengas es un indicativo de tu nivel de abstracción en esta prueba. El puntaje máximo a obtener es de 105 puntos. Pon mucha atención en tu puntaje ya que al finalizar la prueba deberás anotar dicho dato cuando se te indique.

Es muy importante que sepas que hemos acordado con tu profesora la ganancia de 2 participaciones en tu clase de Teoría si tu puntuación es mayor o igual a 80 puntos. Esta será la única manera en la que podrás obtenerlas.

Una vez que los participantes leyeron las instrucciones generales, pasaron a la primera parte de la tarea, que consistía en responder una serie de preguntas de opción múltiple. Antes de comenzar, se les presentaron las instrucciones que a continuación se exponen:

En esta primera parte de la prueba tu tarea consiste en resolver una serie de problemas. Aparecerán posibles soluciones y tendrás que elegir la correcta, seleccionarla y posteriormente oprimir el botón 'Siguiente'. Cada respuesta correcta te permitirá acumular puntos. Puedes usar lápiz y papel en caso de ser necesario. ¡Suerte! Ahora presiona el botón 'Comenzar'.

Después de que las instrucciones fueron leídas, se presentó una serie de preguntas de lógica, cada pregunta tenía cinco opciones de respuesta, los participantes tenían que elegir una respuesta y posteriormente dar clic en el botón de "Continuar" para que apareciera la pregunta siguiente (Ver Figura 1).

Ana, Bertha, Carlos y Diana están sentados en una fila de cuatro sillas numeradas del 1 al 4. José los mira y dice: "Bertha está junto a Carlos" y "Ana está entre Bertha y Carlos". Pero sucede que las dos afirmaciones que hizo José son falsas, en realidad Bertha está en la silla número 3 ¿quién está en la silla número 2?

Bertha

Diana

Carlos

Ana

No hay suficiente información para estar seguros

Siguiente

Figura 1. Ejemplo de la primera parte de la tarea

Una vez resueltas todas las preguntas, se presentaban las instrucciones de la segunda parte de la tarea, las cuales fueron:

En esta segunda parte de la prueba tu tarea consiste en realizar operaciones básicas de aritmética (sumas, restas, multiplicaciones y divisiones). Puedes usar las hojas y el lápiz que se te proporcionaron para realizar el cálculo que se solicita y cuando lo hayas realizado tienes que escribirlo en la casilla de resultado. Finalmente deberás confirmar el resultado para saber si fue correcto o incorrecto tu cálculo. Cada operación resulta correctamente te permitirá acumular puntos. ¡Suerte! Ahora presiona el botón 'Comenzar'.

Después de las instrucciones, se presentó el panel de la segunda parte de la tarea, el cual estaba dividido en varias secciones, en la sección superior se

encontraba el símbolo de las operaciones a realizar (suma, resta, multiplicación y división), el participante tenía que elegir una a una la operación a realizar, posteriormente, en la última sección se presentaba la operación y el panel para ingresar el resultado. El participante no podía avanzar a la resta si antes no había resuelto correctamente 3 sumas y así sucesivamente. Al ingresar el resultado, se le presentaba un mensaje que decía si era correcto o incorrecto (Figura 2).

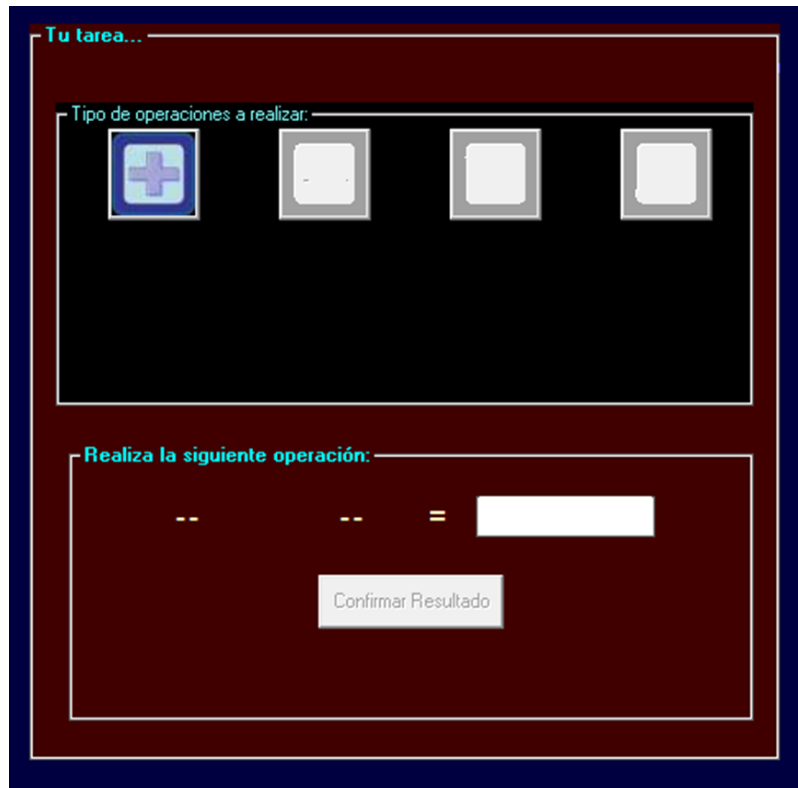


Figura 2. Ejemplo de la segunda parte de la tarea

Al terminar de realizar las operaciones requeridas, el panel de la tarea desaparecía y se presentaba un recuadro en el cual se les notificaba a los participantes el puntaje obtenido en la tarea, para todos los participantes fue de 53 puntos. Posteriormente se presentaba un anuncio recordándoles que para la obtención de dos participaciones tenían que haber obtenido un puntaje mínimo de 80 puntos. Para concluir, al participante se le pedía que escribieran algunos datos

personales, entre ellos la puntuación obtenida, al terminar de proporcionar tales datos se presentaba el anuncio: “Gracias por participar” y debajo el botón de “Guardar Datos”, cuando los participantes daban clic en este botón aparecía un aviso de error en el programa, al dar clic en Aceptar, el programa se cerraba automáticamente (Figura 3).

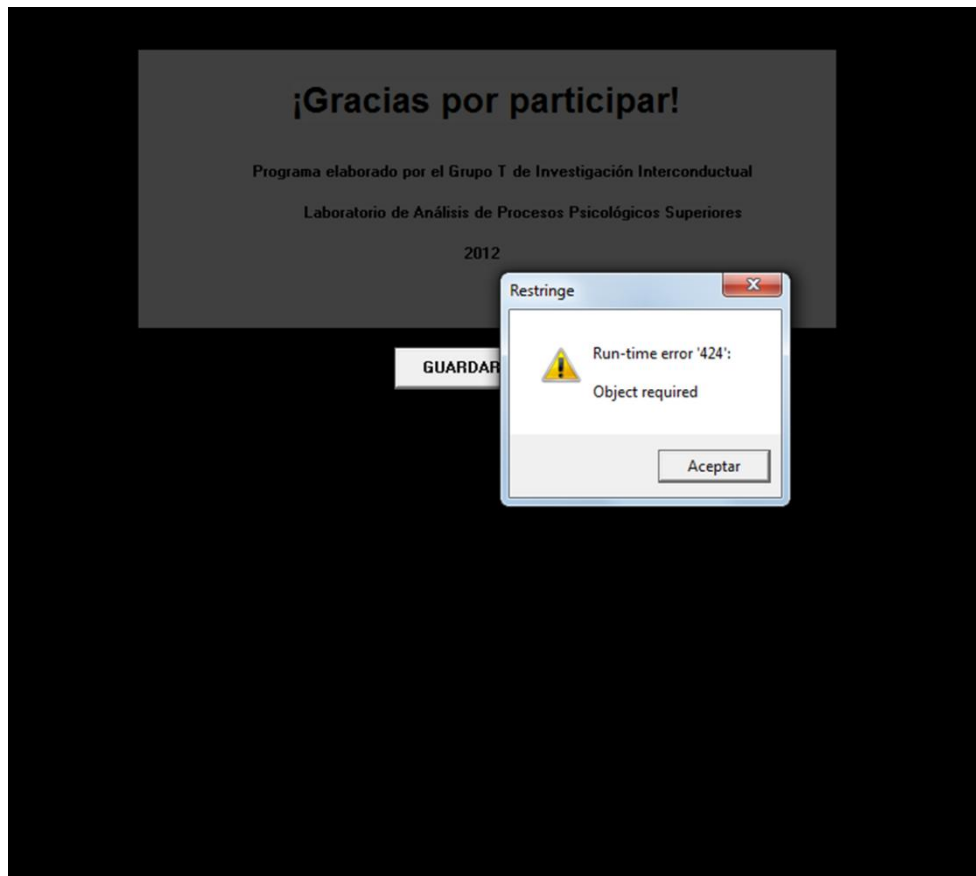


Figura 3. *Presentación del anuncio de error en el programa.*

Al finalizar la tarea los participantes eran sacados de los cubículos uno por uno por el experimentador, una vez afuera se les pedía que anotaran su nombre en una tarjeta en tanto el experimentador entraba a revisar el programa de cómputo. Al regresar el experimentador le informaba al participante que el programa tenía un error y los datos no habían sido guardados; la información que se les daba varió dependiendo del grupo experimental. La información por grupo fue:

- **Grupo 1:** “Hubo un error en el programa y los datos no se han guardado, así que en este momento no puedo saber cuál fue tu puntuación, pero es seguro que recupere tus datos. Sí los voy a recuperar, de todas formas anota en la tarjeta que te di la puntuación que obtuviste en la tarea”.
- **Grupo 2:** “Hubo un error en el programa y los datos no se han guardado, así que en este momento no puedo saber cuál fue tu puntuación, aún no sé si recupere tus datos. Tal vez los recuperé, tal vez no, de todas formas anota en la tarjeta que te di la puntuación que obtuviste en la tarea”.
- **Grupo 3:** “Hubo un error en el programa y los datos no se han guardado, así que en este momento no puedo saber cuál fue tu puntuación, ya no voy a poder recuperar tus datos, de todas formas anota en la tarjeta que te di la puntuación que obtuviste en la tarea”.

Cuando el experimentador terminaba de dar la información al participante, se alejaba un minuto aproximadamente y al regresar recogía la tarjeta del participante, agradeciéndole su participación.

RESULTADOS

El presente estudio tuvo como objetivo evaluar el efecto de variar la información que se da a estudiantes universitarios acerca de la probabilidad ser descubiertos sobre el mentir o no en una tarea de lectura y aritmética. Para evaluar dicho efecto se contabilizaron los participantes que decidieron mentir en cada grupo.

La identificación de aquellos participantes que mintieron, se realizó con base en las tarjetas que cada uno de ellos dio al investigador. Antes de continuar, es preciso señalar que, cuando se les indicó a los participantes que anotarían la puntuación que habían obtenido en su tarjeta, todos la escribieron, ninguno de ellos manifestó no recordarla o dejó la tarjeta en blanco.

La manera en la que se identificó si un participante había mentido o no dependió de la puntuación que escribió en la tarjeta que el investigador les proporcionó. Si el participante anotó un número diferente a la puntuación preasignada a todos en general (53 puntos) entonces, se consideró que dicho participante había mentido. Esto permitió determinar el número de participantes que eligieron mentir en cada grupo.

Como lo muestra la figura 4, se pudo observar que, en el grupo 1 (probabilidad 0) sólo un participante mintió, en el caso del grupo 2 (probabilidad 0.5) mintió un participante más que en el grupo anterior y finalmente, el grupo 3 (probabilidad 1), fue el grupo en el que más participantes mintieron.

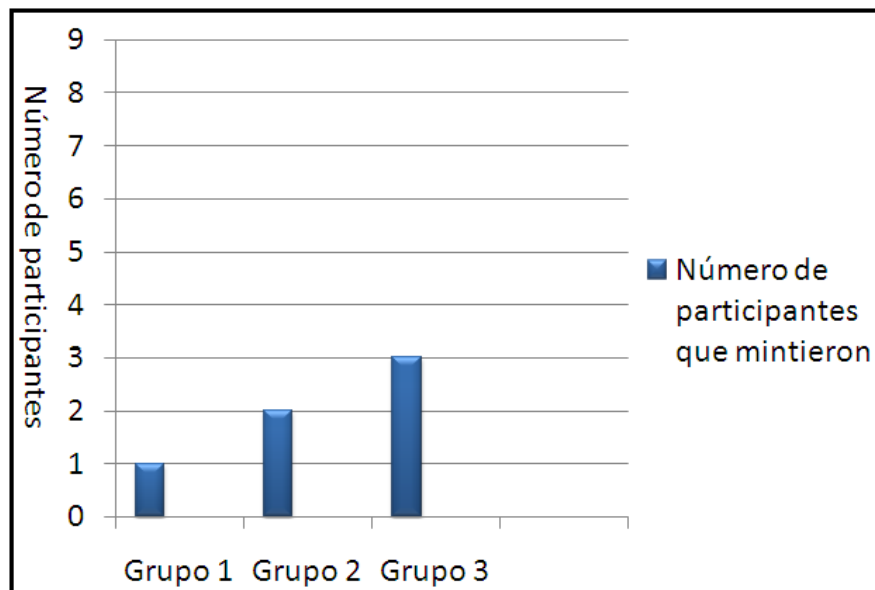


Figura 4. *Número de participantes que mintieron por grupo*

DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

El propósito general de este trabajo fue la de proponer una forma diferente de estudiar la conducta de mentir a las existentes en la actualidad, la cual estuviera fundamentada en una perspectiva naturalista, en este caso la Interconductual, que permitiera distanciar el estudio de dicho comportamiento de toda la carga teológica heredada al trabajo teórico y experimental, desarrollado desde una perspectiva cognitiva como influencia de San Agustín de Hipona.

La propuesta Interconductual presentada en este trabajo, en primera instancia se distanció de los conceptos centrales de la definición agustiniana, a saber: intención y engaño, lo cual evitó que se generaran más enredos al respecto, ya que, si se hubiese entrado en el juego de definir los términos que se consideran como parte fundamental del concepto de mentir sin reparar en su pertinencia dentro del tema, se pudo haber incurrido en hacer definiciones *ad infinitum*, puesto que el lenguaje empleado en la Psicología está sumamente permeado por el lenguaje común (Ryle, 1953).

Por ello, fue preferible identificar la utilidad de los términos centrales en las definiciones tradicionales de mentir, que al ser considerados como innecesarios, fueron en vez de redefinidos, desechados del estudio de la conducta de mentir desde la perspectiva interconductual.

Posteriormente, se pudo identificar que como parte del estudio tradicional de mentir existen una serie de suposiciones, tal vez aceptadas inadvertidamente, sobre aspectos que se han vuelto de suma importancia en su estudio, por ejemplo, la consideración de que mentir únicamente se realiza por medio de verbalizaciones y que al realizar investigación referirse a mentira o mentir se utilizan como equivalentes.

Dichas suposiciones se han traducido en discusiones ociosas a las cuales este trabajo intentó dimensionar *grosso modo* y realizar algunas observaciones al

respecto, aunque es preciso señalar que son discusiones tan extensas que para proponer su solución o disolución, se requiere profundizar en toda la investigación y teorización realizadas sobre ellas.

Las puntualizaciones elaboradas sobre el abordaje teórico y experimental tradicional sobre la conducta de mentir, permitieron identificar algunas de sus limitaciones, para así proponer una forma de estudiar esta conducta que no implicara las limitaciones reconocidas en los trabajos anteriores.

Una vez descrita la propuesta y con base en ella, se reportó el estudio exploratorio realizado, cuyo objetivo fue evaluar el efecto de diferentes informaciones sobre la probabilidad de ser descubierto sobre mentir o no mentir en estudiantes universitarios.

Con base en dicho objetivo se diseñó una situación experimental en la que se dispusieron las condiciones en las que la conducta de mentir pudiera tener lugar. La situación a la que se expuso cada grupo varió el anuncio de la probabilidad de que la persona a la que se le mintiera identificara que se la había mentido. Los resultados obtenidos permitieron dar cuenta del efecto de dicha variable, se observó que existen diferencias entre los grupos, mintió un mayor número de participantes en el grupo 3 donde el anuncio de la probabilidad fue de cero que en los otros dos grupos.

Las diferencias encontradas en este estudio, en contraste con los resultados reportados por Fu y cols. (2012), no fueron estadísticamente significativas. Aunque dicho estudio se realizó y explicó con base en una perspectiva psicológica diferente, la variable fue la misma, sólo que no se anunció explícitamente al participante de la probabilidad de que la persona a la que se le mentiría identificara que se le había mentido, sino que se supuso que el participante lo había inferido.

Probablemente, los resultados encontrados en el estudio aquí presentado se deban al número reducido de participantes, aunque también pudo deberse a que para los participantes no fue clara la información que el experimentador les dio.

Esto hace necesaria la réplica o variaciones de estudio, con los cambios metodológicos que se consideren pertinentes, para dar cuenta de una manera más adecuada de la conducta de mentir, esto con la finalidad de extender los resultados encontrados en la investigación realizada.

Los resultados de este estudio contribuyen aunque de una manera muy modesta a identificar el efecto que un elemento del campo interactivo tiene sobre la ocurrencia de la conducta de mentir. Sin embargo, es necesario continuar realizando estudios experimentales, en los que se subsanen las carencias metodológicas que este estudio pudo haber tenido, además de explorar otro tipo de variables que puedan estar probabilizando la ocurrencia de esta conducta, por ejemplo: la probabilidad de que la persona a la que se le miente identifique que le mintieron, el tipo, magnitud o morfología de las consecuencias, la historia referencial o situacional del participante, el criterio de ajuste, entre otras.

Este no es el único tipo de estudios que pueden realizarse sobre la conducta de mentir, se pueden llevar a cabo estudios enfocados en las implicaciones de mentir en el desarrollo psicológico, o bien, estudios sobre mentir como una tendencia comportamental, por ejemplo, de aquellos casos en los que se dice que alguien es mentiroso siempre o mitómano.

Para estos dos tipos de estudios sería importante emplear una tarea experimental diferente a la usada en esta investigación; se sugiere que se diseñe una situación experimental que cumpla con dos requisitos: 1) la participación de dos individuos, donde ninguno sea el investigador o cómplice del mismo, debido a que esto permita observar si el individuo que miente es efectivo haciéndolo; y 2) que se haga uso de una tarea ecológica, no sólo por la validez externa que el uso de una metodología así podría dar al estudio, sino porque mentir es una conducta cotidiana que ocurre en los contextos más diversos. Además, diseñar una situación en la que participe una díada, brinda la ventaja de analizar la conducta de mentir como una interacción sustitutiva referencial.

Es necesario hacer algunas consideraciones sobre el tipo de estudios que se proponen. Por una parte, en los estudios enfocados en el desarrollo psicológico se propone conseguir niños como participantes. Por otra, en los estudios sobre mentir como una tendencia comportamental, se propone utilizar una serie de situaciones diferentes, donde se evalúe cuántas veces miente un participante y en qué situaciones lo hace, para identificar si tiene una tendencia a comportarse mentirosamente.

Sería muy valioso que en un futuro el estudio de la conducta de mentir devenga en técnicas para evitar o procurar que alguien mienta de acuerdo con la situación en la que se encuentra. También sería importante diseñar entrenamientos para enseñar a los autistas a mentir, por ejemplo, aunque este tipo de trabajo supone diversos cuestionamientos y límites éticos, pero si la conducta de mentir puede contribuir al desarrollo psicológico, entonces, sería bueno, pugnar por el rechazo a los vetos éticos.

El estudio sobre la conducta de mentir, está en proceso consolidación y de expansión; el camino será largo y sinuoso, ya que falta aún mucho por estudiar acerca de este comportamiento. El presente trabajo, solamente constituye el primer intento de estudio con base en la Psicología Interconductual de un tema tan importante desde todos los tiempos.

“En un mundo de mentira, decir la verdad es un acto revolucionario”.

George Orwell

BIBLIOGRAFÍA

- Aguirre, J. M. (2007) Sobre lenguaje, mentiras y otros avances evolutivos. *Logos*. 11, 34-42.
- Alonso, H., Masip, J., Garrido, E. y Herrero, C. (2009) El entrenamiento de los policías para detectar mentiras. *Estudios penales y criminológicos*. XXIX, 7-60.
- Becerra, A. y Sánchez, F. (1989) Análisis de las variables implicadas en la detección de la mentira. *Revista de Psicología Social*. 4 (2), 167-176.
- Becerra, A., Sánchez, F. y Carrera, P. (1989) Indicadores aislados versus patrón general expresivo en la detección de la mentira. *Estudios de Psicología*, 38, 21-29.
- Benavides, J. (2010) ¿Engañan los niños antes de los 3 años? Una perspectiva desde el desarrollo de la teoría de la mente. *Psicología desde el Caribe*. 26, 142-155.
- Bettetini, M. (2002) *Breve historia de la Mentira. De Ulises a Pinocho*. Madrid: Cátedra.
- Bok, S. (1978) *Lying. Moral choice in public and private life*. Nueva York: Pantheon.
- Caballero, A., Sánchez, F. y Becerra, A. (2000) Conocimiento social de la mentira y credibilidad. *Psicothema*. 12 (2), 236-240.
- Camacho, V. (2005) Mentiras, relevancia y teoría de la mente. *Pragmalingüística*, 13, 51-64.
- Carpio, C. (1994). Comportamiento animal y teoría de la conducta. En: L., Hayes, E., Ribes y F., López (Eds.). *Psicología Interconductual*. México: EDUG.

- Carpio, C., Canales, C., Morales, G., Arroyo, R. y Silva, H. (2007) Inteligencia, creatividad y desarrollo psicológico. *Acta Colombiana de Psicología*. 10, 2, 41-50.
- Carpio, C., Pacheco, V., Hernández, R. y Flores C. (1995) Creencias, Criterios y Desarrollo Psicológico. *Acta Comportamentalia*. 3, 1, 89-98.
- Craig, D. (2012) *Sé que mientes*. México: Aguilar.
- Corral, S., Otero, J., Barrenetxea, A. y Landeta, O. (1998) Información y test de conocimiento culpable en la detección del engaño. *Psicológica*. 19, 187-199.
- Darwin, C. (1877/2007) A biographical sketch of an infant. *Mind*. 2, 7, 285-294.
- De Ávila, J. J. (2000, 26 de junio) Sergio Pérez Cortés: La paradójica necesidad de mentir. La Jornada. Recuperado en julio 2012 en: <http://www.jornada.unam.mx/2000/06/26/cien-galeria.html>.
- Ekman, P. y Friesen, W. (1969) Nonverbal leakage and clues to detection. *Psychiatry*. 32 (1), 88-106.
- Estrada, A. (2004) Acercamiento pragmático al estudio de la mentira. En: Actas I Congreso Internacional Educación, Lenguaje y Sociedad. Tendencias educativas en América Latina. Argentina: Universidad Nacional de la Pampa.
- Evans, A. D., Xu, F. y Lee, K. (2011) When all signs point to you: lies told in the face of evidence. *Developmental Psychology*. 47, 1, 39-49.
- Fengling, M., Xu, F., Heyman, G. D. y Lee, K. (2011) Chinese children's evaluations of white lies: Weighing the consequences for recipients. *Journal of Experimental Child Psychology*, 108, 308-321.
- Fu, G., Evans, A. D., Wang, L. y Lee, K. (2008) Lying in the name of the collective good: a developmental study. *Dev. Sci*. 11,4, 495-503.

- Fu, G., Evans, A. D., Xu, F. y Lee, K. (2012) Young children can tell strategic lies after committing a transgression. *Journal of Experimental Child Psychology*. 113, 147-158.
- Gautmi, J. (2010) ¿Qué es la mentira?. *Cultura Revui*. Recuperado en noviembre 2012 en: <http://www.culturareviu.com/articulos/psicologia/que-mentira-parte/99214/>.
- Hernández, E. (2000) La detección de la mentira: perspectiva científica versus perspectiva lega. Tesis de Doctorado. Universidad de La Laguna. España.
- Hernando, A. (2009) Poligrafía de la mentira. *El viejo Topo*. 252, 96-101.
- Kantor, J. R. (1967) *Psicología Interconductual*. Un ejemplo de construcción científica sistémica. Chicago: Principia Press.
- Kraut, R. E. (1978) Verbal and nonverbal cues in the perception of lying. *Journal of Personality and Social Psychology*. 36, 4, 380-391.
- Lee, K., Cameron, C. A., Xu, F., Fu, G. y Board. (1997) Chinese and canadian children's evaluations of lying and truth telling: similarities and differences in the context of pro- and antisocial behaviors. *Child Development*. 68, 5, 924-934.
- Lee, K., Xu, F., Fu, G., Cameron, C. A. y Chen, S. (2001) Taiwan and mainland chinese and Canadian children's categorization and evaluation of lie- and truth-telling: A modesty effect. *British Journal of Developmental Psychology*. 19, 525-542.
- Lemos, S. (2005) Simulación, engaño y mentira. *Papeles del Psicólogo*. 26, 57-58.
- León, A. (2003) *Breve tratado sobre la mentira*. Colombia: Universidad del Valle.
- Lewis, M., Stanger, C. y Sullivan, M. W. (1989) Deception in 3-years-olds. *Developmental Psychology*. 25, 3, 439-443.

- Mahon, J. E. (2008) Two definitions of lying. *International Journal of Applied Philosophy*. 22, 2, 211-230.
- Masip, J. (2005) ¿Se pilla antes a un mentiroso que a un cojo? Sabiduría popular frente a conocimiento científico sobre la detección no-verbal del engaño. *Papeles del Psicólogo*. 26, 78-91.
- Mendiola, I. (2010) Elogio y crítica de la mentira. En M. Catalán (coord.) *La mentira y el autoengaño en la sociedad actual*. España: Fundación Instituto Spiral.
- Nietzsche, F. (1990) *Sobre verdad y mentira en sentido extramoral*, trad. Luis Valdés y Teresa Orduña, Madrid: Tecnos.
- Núñez, M. y Riviére, A. (2000) Engaño, intenciones y creencias en el desarrollo y la evolución de una psicología natural. *Estudios de Psicología*. 21 (1-2) 137-182.
- Ortega, M. (2010) Comportamiento mentiroso: Un análisis conceptual desde una perspectiva Interconductual. *Revista Electrónica de Psicología Iztacala*. 13, 1, 80-96.
- Pérez, S. (1998) *La prohibición de mentir*. México: Siglo XXI editores.
- Ribes, E. y López, F. (1985) *Teoría de la conducta. Un análisis de campo y paramétrico*. México: Trillas.
- Riviére, A. y Sotillo, M. (1994) *¿Por qué no mienten los autistas? Sobre lo desadaptado de la ingenuidad*. España: Facultad de Psicología, UNED.
- Ryle, G. (1949/2005) *El concepto de lo mental*. México: Paidós.
- Ryle, G. (1953/1979) *Dilemas*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Sánchez, F. y Becerra, A. (1991) El tema de la pregunta y la elaboración de las respuestas en la detección de mentiras. *Revista de Psicología Social*. 6 (1), 73-83.

- Sánchez, F., Suárez, F. y Caballero, A. (2011) Mentiras en el Entorno Laboral: Efectos sobre la confianza y el clima relacional y afectivo. *Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones*. 27 (3) 191-203.
- Stouthamer, M. (1986) Lying as a problem behavior in children: A review. *Clinical Psychology Review*. 6, 267-289.
- Suárez, T., Caballero, A. y Sánchez, F. (2009) Incidencia de la mentira en la confianza y la cooperación en el ámbito laboral. *Revista Latinoamericana de Psicología*. 41 (2), 213-224.
- Talwar, V. y Lee, K. (2002a) Emergence of white-lie telling in children between 3 and 7 years of age. *Merrill-Palmer Quarterl.* 48, 2, 160-181.
- Talwar, V. y Lee, K. (2002b) Development of lying to conceal a transgression: Children's control of expressive behavior during verbal deception. *International Journal of Behavioral Development*. 26, 5, 436-444.
- Talwar, V., Murphy, S. M. y Lee, K. (2007) White lie-telling in children for politeness purposes. *International Journal of Behavioral Development*. 31, 1, 1-11.
- Tirapu, J., Pérez, G., Erekatxo, C. y Pelegrín, C. (2007) ¿Qué es la teoría de la mente? *Revista de Neurología*. 44, 8, 479-489.
- Tomasini, A. (2009) Intencionalidad y conciencia. En. A. Tomasini (ed.) *Ensayos de Filosofía de la Psicología*. México: Universidad de Guadalajara.
- Wittgenstein (1980/2006) *Observaciones sobre la filosofía de la psicología*. México: UNAM.
- Wright G.R., Berry C. J. y Bird G. (2012) "You can't kid a kidder": Association between production and detection of deception in an interactive deception task. *Front. Hum. Neurosci.* 6, 87.
- Xu, F., Bao, X., Fu, G., Talwar, V. y Lee, K. (2010) Lying and truth-telling in children: from concept to action. *Child Development*. 81, 2, 581-596.

Zuckerman, M., DePaulo, B. M. y Rosenthal, R. (1981). Verbal and Nonverbal Communication of Deception. En Leonard Berkowitz (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*. New York: Academic Press.