



¿Por qué mentimos?

Mentir es una habilidad que crece en lo más profundo de nosotros, y que utilizamos con regularidad. Como escribió el escritor estadounidense Mark Twain hace más de un siglo: “Todo el mundo miente, todos los días, a cada hora, dormido, despierto, en sus sueños, en su alegría, en su duelo. Aun con la boca cerrada, sus manos, sus pies, sus ojos y su actitud se convertirán en una mentira”. La mentira es una condición inherente a los seres humanos.



Las investigaciones actuales se centran en aquellas mentiras en las que, literalmente, se dicen cosas que no son ciertas. Pero nuestro fetichismo va más allá: también mentimos por omisión y con giros muy sutiles. Mentimos en muchas otras formas no verbales: usamos maquillaje, artículos para el cabello, cirugía cosmética, ropa y otras formas de adornos y fragancias, para disfrazar nuestra verdadera apariencia y nuestro olor corporal. Lloramos lágrimas de cocodrilo, fingimos orgasmos y decimos frases, como “que tengas un bonito día”. Además, la mentira verbal es sólo una de las muchas formas de mentir.

Pero la pregunta es: ¿por qué mentimos? Y su respuesta es: porque funciona. Los *Homo sapiens* que fueron mejores para mentir obtuvieron ventaja sobre otros en la implacable lucha para el éxito reproductivo. Como humanos, debemos acoplarnos a un sistema social determinado para alcanzar el éxito, y nuestra mejor arma es destacar, diferenciarnos; mentir ayuda en esa tarea. Y mentimos a nosotros mismos –un talento construido por nuestra mente– nos ayuda a aceptar ese comportamiento fraudulento; pero si esta verdad le incomoda, querido lector, quizá esté más tranquilo al saber que no es la única especie que miente.

A LA LUZ DE LA CIENCIA.

Las plantas y los animales se comunican con otras especies mediante sonidos, ciertos rituales, colores, compuestos químicos y otros métodos, y los biólogos están de acuerdo en que la función de estos sistemas es la de transmitir información precisa. Sin embargo, por lo que hemos aprendido, otras especie ponen mucho esfuerzo en transmitir mensajes *inciertos*.

La orquídea espejo, por ejemplo, despliega hermosas flores azules que imitan el abdomen de una avispa. Además, fabrica un coctel de químicos que simula las feromonas desarrolladas por las hembras para atraer a su pareja. Estas claves visuales y olfativas desilusionan a los avispones machos que llegan a la flor, pero también provocan que una cantidad considerable de polen se adhiera a su cuerpo mientras intentan copular con la planta.

Varias criaturas desarrollan mecanismos similares. Por ejemplo, al aproximarse algún depredador, la inofensiva serpiente de nariz de cerdo mueve su cabeza, actúa como una cobra y finge golpear agresivamente, todo, manteniendo su boca discretamente cerrada.

Estos y otros casos muestran que los favores naturales relacionados con la mentira también tienen ventajas de

supervivencia. Los primates Catarrhine –el grupo que incluye a los monos más viejos del mundo, a los simios y a nosotros– son completamente hábiles para engañar a los miembros de su propia especie. La mentira no se construye en su apariencia, como en el caso de la orquídea espejo, ni se encapsula en comportamientos rutinarios como el de la serpiente nariz de cerdo. El repertorio de los primates es calculado, flexible y exquisitamente sensible a su contexto.

MENTIRNOS A NOSOTROS MISMOS.

La hipótesis sobre la inteligencia maquiavélica sugiere que la complejidad social impulsó a nuestros ancestros a volverse progresivamente más inteligentes y a incrementar su capacidad de trato y convivencia, así como la de salir de apuros. Esta compleja coreografía social nos remite a nuestra vida actual. La mentira facilita la interacción social, ayuda a manipular a otros y también a hacer amigos. Al mismo tiempo, hay una correlación entre la popularidad y la habilidad para mentir: falsificamos nuestro currículum para conseguir mejores empleos, plagiamos ensayos para obtener mejores calificaciones y les tomamos el pelo a nuestras potenciales parejas sexuales. Con frecuencia la mentira ayuda a conseguir éxito profesional, social y económico.

Irónicamente, una de las razones primordiales por las que mentimos a otros es porque somos buenos mintiéndonos a nosotros mismos. Aunque normalmente señalamos a otros cuando nos mienten, nos quedamos sorprendidos de nuestra propia falsedad. Las experiencias en que somos víctimas de la mentira quedan tatuadas en nuestra memoria, pero no nos damos cuenta de que también se desliza con mucha facilidad de nuestros labios.

El extraño fenómeno de mentirse a uno mismo ha dejado perplejos a filósofos y psicólogos por más de dos mil años. La idea de que alguien pueda mentirse a sí mismo

suenan sin sentido, casi como robar dinero de nuestra propia cuenta de banco. Pero su carácter paradójico viene de la idea, formalizada por el francés René Descartes en el siglo XVII, de que la mente humana es transparente para su dueño y que la introspección ayuda a comprender mejor nuestra propia actividad mental. Aunque esta perspectiva puede parecer evidente para muchos de nosotros, realmente suele ser malentendida.

El cerebro comprende un cierto número de sistemas funcionales. El sistema responsable de la cognición –la parte pensante del cerebro– es algo distinto del que produce las experiencias conscientes. La relación entre los dos sistemas puede ser pensada como una relación entre el procesador y el monitor de una pantalla. El trabajo toma lugar en el procesador; el monitor no hace nada, pero muestra la información transferida por el procesador. De la misma forma, el sistema cognitivo del cerebro controla el pensamiento, de modo que la parte no consciente juega un rol menos importante en la cognición esperada.

RESOLVIENDO EL EFECTO PINOCHO.

Nuestros cerebros comienzan a prepararse para la acción justos un tercio de segundo antes de que *conscientemente* decidamos actuar. En otras palabras, a pesar de las apariencias, no es la parte consciente que decide llevar a cabo una acción: la decisión se hace inconscientemente. Aunque nuestra parte consciente parece tener una parte del crédito –al expresarlo–, es meramente informada desde el inconsciente.

Este modelo general de la mente nos da exactamente lo que necesitamos para resolver la paradoja, por lo menos en teoría: somos capaces de mentirnos; contamos con un filtro cognitivo entre la parte inconsciente y la consciente, que adelanta la información antes de que ésta llegue a la parte consciente, y evita que ciertos

pensamientos proliferen en los recorridos neuronales hacia la parte consciente.

Pero. ¿por qué sería necesario filtrar información? Considerado desde una perspectiva biológica, esta noción presenta un problema. Pero Mark Twain nos legó una maravillosa explicación: “Cuando un apersona no puede mentirse a sí misma”, escribió, "disminuyen sus oportunidades de mentir a los demás”. Mentirse a uno mismo es provechoso porque nos ayuda a mentirles a otros de modo más convincente.

Aunque la mentira puede ser un riesgo en las negociaciones. En las tribus, las bandas de cazadores que eran consideradas como estándar social, si eran descubiertas en alguna mentira, perdían credibilidad para su comunidad. Como nuestros ancestros eran primates inteligentes, de ideas sabias, llegó un momento en que estos advirtieron estos peligros y aprendieron a ser más conscientes de sus propias mentiras.

DETECTORES DE MENTIRAS

Esto creó un nuevo problema: los malos mentirosos se ponen nerviosos. Como Pinocho, se delatan por movimientos no verbales involuntarios. La evidencia experimental indica que los humanos tienden a hacer inferencias sobre el estado mental de otros a partir de la mínima exposición de información no verbal. Como algún día expresó Freud: “Ningún mortal puede guardar un secreto. Si sus labios guardan silencio, habla con sus dedos; la traición es exhalada por cada uno de sus poros”. En un esfuerzo por sofocar nuestra creciente

ansiedad, elevamos automáticamente el volumen de nuestra voz, nos ruborizamos, sudamos, tocamos nuestra nariz o hacemos pequeños movimientos con nuestros pies.

Los biólogos proponen que la función de mentirnos a nosotros mismos es más fluida que la de mentir a otros. La primera nos ayuda a mentir sinceramente, sin saber que estamos mintiendo, sin alguna necesidad de pretender que decimos la verdad. Por tanto, una persona que se miente a sí misma dice la verdad según su propio conocimiento, y crearse sus propias historias, le ayuda a ser más persuasivo.

Por supuesto, esta teoría sobre mentirse a uno mismo no es absoluta. A veces también nos mentimos de forma consciente y nos damos cuenta de ello, pero nos negamos con necesidad a explicarnos ciertas cosas a nosotros mismos. Sabemos que las historias que nos decimos no afectan nuestro comportamiento ni nos ponen en evidencia con señales físicas como el aceleramiento del corazón o las manos sudadas que demuestran nuestro estado emocional. En otros casos, sin embargo, somos inconscientes de nuestras mentiras.

Como vemos, la perspectiva biológica nos ayuda a entender por qué los mecanismos de cognición para mentirnos a nosotros mismos embonan tan delicada y silenciosamente: de un modo astuto e imperceptible nos envuelven de pronto en actuaciones tan bien construidas, que el acto parece completamente sincero, aun para los propios actores.

Tomado de la Revista *Scientific American Mind*, “Natural Born Liars”, David Livingstone Smith; vol. 16, núm 2, Nueva York, 2005; pp. 16-23. Publicado en la Revista *Algarabía*, núm 65, año IX, México 2010; pp. 66-72.



CODEH-GESTALT

Centro de Orientación y Desarrollo Humano, Tel. 5661 8062

www.gestalt-codeh.com