

Introducción

Los Archivos Nacionales, situados en un austero edificio del centro de Washington, D.C., contienen originales de los documentos de la fundación de Estados Unidos: la Declaración de Independencia, la Constitución, la Carta de Derechos. Estos documentos, que hablan de los derechos inalienables y de la igualdad de todos, crearon el país no sólo en un sentido legal, sino también en un sentido moral. Estados Unidos sería, y todavía aspira a serlo, una nación en la que prevalecerían la justicia y la verdad.

Sin embargo, no visité los archivos hace ya muchos años para saber más sobre los momentos más brillantes del pasado de nuestra nación. Fui para escuchar unas gastadas cintas grabadas en secreto en el despacho Oval de Richard Nixon, grabaciones referentes a fraudes y engaños que a la larga obligaron a Nixon a dimitir de su cargo de presidente, al destaparse el escándalo Watergate [1972-1974]. Creía, con la gran convicción y celo de un joven profesor ayudante decidido a comprender la naturaleza de la mentira, que podría ser capaz de saber más cosas sobre el engaño si escuchaba las palabras de uno de sus practicantes más infames.

Sin embargo, cuando escuché las cintas de Nixon, me sentí frustrado porque no podía determinar por el tono o la entonación los momentos en que él o sus compinches estaban mintiendo. En cambio, a mis oídos, las conversaciones y soliloquios de Nixon eran notables en su mayor parte precisamente por lo poco notables que eran. Hablaban de citas y estrategias políticas; había destellos de perspicacia y de paranoia. No obstante, en mi opinión, las conversaciones en conjunto no eran muy diferen-

tes de lo que habría podido oír grabado en cualquier despacho, oval o no.

Después de varias décadas de investigación y docenas de estudios sobre el tema del engaño, ahora parece que mi frustración estaba fuera de lugar. Mi incapacidad para distinguir un despacho de Nixon de cualquier otro tiene menos que ver con mi propia incapacidad para reconocer las mentiras que con el hecho de que simplemente no existe mucha diferencia que se pueda distinguir. La escala y el impacto de las mentiras de Nixon probablemente le diferenciaron de cualquier otro presidente, y con toda seguridad de la mayoría de la gente en general. Pero lo que ha demostrado mi investigación y la de otros muchos es que en casi todas las oficinas se miente con normalidad. Se miente con normalidad en todas las salas de estar, en todos los dormitorios; se miente con normalidad en las conversaciones entre extraños y en las conversaciones entre amigos.

En cierto modo, el hecho mismo de que los Archivos Nacionales alberguen las cintas de Nixon y al mismo tiempo nuestros textos más estimados es paradigmático. Porque, en nuestra sociedad, la yuxtaposición de la verdad venerada y de notorios engaños no es sólo una cuestión de almacenaje, es una contradicción que se lleva a cabo en nuestra vida cotidiana. Aunque hablamos mucho de respetar la verdad, aunque la mayoría de nosotros contempla la verdad con auténtico respeto, la realidad es que las mentiras son comunes en la vida estadounidense, y en la sociedad occidental en general. Fui a los Archivos Nacionales porque creía que era difícil encontrar las mentiras. En realidad, mentir era entonces y es ahora casi ubicuo. Si quería escuchar a gente mintiendo, podía haber escuchado prácticamente cualquier conversación entre dos personas.

Lo expresaré de otra manera: no hay ningún signo de interrogación en el título de este libro. *Hay* una mentira en su vida.

En realidad, hay muchos mentirosos. No sólo mienten los presidentes cuando hacen declaraciones («No soy un maleante» o, más recientemente, «No tuve relaciones sexuales con esa mujer»), o el concesionario de automóviles cuando emplea las trilladas frases para vender más («¡Este todoterreno alcanza una velocidad increíble!»), también nos mienten las personas con las que nos encontramos y hablamos a diario, como la familia, amigos, colegas, y los extraños con que nos tropezamos en el curso normal de cada día. La falta de sinceridad está profundamente arraigada en nuestros actos cotidianos y en nuestra cultura más amplia. Como veremos, tiñe las percepciones que tenemos de quiénes son las otras personas y las percepciones de su conducta. Incluso afecta al modo en que percibimos nuestra propia conducta.

El problema con el que nos tenemos que enfrentar no es si los demás nos mienten —lo hacen—, sino en qué medida lo hacen y por qué. Asimismo, es importante la necesidad de considerar por qué tenemos tanta tendencia a creer, e incluso celebrar, los engaños de los demás, así como las mentiras que nos decimos a nosotros mismos. Necesitamos explorar por qué ciertas mentiras nos parecen inofensivas, mientras que rechazamos otras por manipuladoras y vergonzosas. Y tenemos que examinar de qué modo las mentiras influyen en contextos sociales más amplios, como el mundo de los negocios, los medios de comunicación y el nuevo reino de la comunicación digital. El principal objetivo de la presente obra es describir y explicar el predominio y las consecuencias de la mentira en la vida contemporánea, así como hablar de las diferentes maneras en que estas mentiras nos afectan.

En este libro me he centrado en la mentira no desde sus dimensiones filosóficas o morales, sino más bien como un científico objetivo que describe lo que la ciencia nos dice. Para comprender la mentira, es más importante hablar de cómo se produce que

de si debería o no producirse. De ahí el énfasis en dar una explicación clara, en lugar de efectuar juicios críticos.

Sin embargo, no es necesario ningún teórico de la ética ni ningún clérigo para reconocer que mentir se cobra un precio: en nosotros como individuos, en nuestra familia y en nuestra comunidad, y en la sociedad en general. Además, se mire como se mire el engaño, es difícil no sorprenderse, o incluso alarmarse, al descubrir cuánta mentira hay en nuestra vida. Creo que se puede afirmar sin temor a equivocarse que todos compartimos la meta de construir una sociedad más sincera. La manera más sencilla de hacerlo es enfrentarse con las mentiras cada uno como individuos.

Espero que este libro pueda ser el primer paso de este proceso.

1

Inventiones cotidianas en la vida cotidiana

Piense en la última vez que le mintieron.

Puede que tarde un minuto en recordarlo. La mayoría de las veces, al preguntar a alguien cuándo fue la última vez que le engañaron, tarda unos momentos en dar con ello. Al final, recuerda la historia del mecánico que le cobró más por una reparación innecesaria, o la persona que le prometió que le llamaría al día siguiente y nunca más supo de ella.

En general, cuando pensamos en el engaño, acuden a la mente las mentiras que se han cobrado algún precio emocional o económico. Es lógico. Los sucesos dolorosos o dramáticos tienden a recordarse más, y también a moldear la impresión que nos queda de las circunstancias —como que nos mientan— que los rodean. Estoy casi seguro de que la mentira que se le ocurre a uno como la más reciente está relacionada con un golpe al corazón o al bolsillo.

Sin embargo, la realidad del engaño es muy diferente de lo que tales recuerdos dolorosos nos hacen creer. Nuestra relación con la mentira es mucho más íntima que el encuentro ocasional con un mecánico tramposo o una amante deshonesto. Piense otra vez, con más atención, en la última vez que le mintieron. Quizá recogió la ropa de la lavandería, y cuando dio las gracias a la persona que se la entregaba, ésta le respondió: «Ha sido un placer», aun-

que los dos sabían que no había casi ninguna probabilidad de que hacerle la colada a usted le hubiera producido placer alguno. O tal vez estaba en la cola de una tienda y entabló conversación con la mujer que tenía delante. Quizá le dijo que nunca había tenido que hacer cola tanto rato. ¿De verdad?

O quizá la última vez que miró su correo electrónico le ofrecían una parte de una herencia nigeriana, que podía reclamar pagando sólo unos miles de dólares de impuestos. O tal vez vio la televisión o escuchó la radio y oyó hablar de las virtudes milagrosas o que cambiarían su vida de algún producto. Quizás un anuncio le prometía un ahorro, pero sólo en el caso de que actuara «ahora».

La verdad es que nos mienten con frecuencia, incluso en un solo día. La mayoría de las mentiras no las notamos, o ni siquiera las consideramos engaño. El correo basura, la publicidad engañosa y las frases corteses en nuestras relaciones forman un omnipresente ruido de fondo al que nos acostumbramos o no hacemos caso, aunque sigue siendo cierto que las mentiras son una característica típica de nuestra experiencia cotidiana. El hecho de que no le demos importancia a tanto engaño sólo subraya lo corriente que es en realidad.

Mentir no se limita a un aspecto de nuestra sociedad, a un tipo de persona o a un tipo de institución. Como veremos, mentir impregna el modo en que llegamos a conocernos unos a otros y la manera en que formamos las relaciones. Se trata de una parte de cómo educamos a nuestros hijos y de cómo elegimos a nuestros líderes. Es esencial para nuestra economía, y es esencial para los medios de comunicación.

Lo más asombroso es que mientras que mentir a veces resulta una aberración en algunos terrenos, a menudo sus manifestaciones son la norma. Tendemos a considerar censurable la mentira. Pero igual que sonreímos cuando la persona que nos entrega nuestra ropa en la lavandería miente al decir que ha sido un placer

lavar y planchar nuestras prendas, hay mentiras que la sociedad acepta, e incluso fomenta. En realidad, el engaño está tan profundamente arraigado en el funcionamiento de nuestra sociedad que si lo elimináramos, tal vez no reconoceríamos la sociedad resultante. Es probable que tampoco nos sintiéramos muy cómodos en ella.

La cuestión es que gran parte de lo que creemos saber sobre el engaño no es, por decirlo de un modo sencillo, cierto. Los malentendidos enmascaran con demasiada frecuencia la importancia de la mentira en nuestra sociedad y las ambigüedades que la rodean. De modo que el primer paso para comprender el papel de la mentira en nuestra vida puede ser considerar las muchas maneras en que la entendemos mal.

Amanda y los siete enanitos

Un ex alumno mío, al que llamaré Gary, hace unos años se mudó a Santa Fe para hacer carrera en el sector inmobiliario. (Me perdonará el lector que evite los nombres verdaderos y otros detalles secundarios de esta historia y en otras anécdotas personales que aparecerán en el libro. Mi única intención es proteger al inocente, como dicen en la popular serie policíaca *Dragnet*. Lo esencial, por supuesto, es la verdad y toda la verdad.) Gary es muy aficionado a participar en maratones, y se hizo socio de un club recreativo de corredores de su zona. Otro miembro de este club era una mujer joven llamada Amanda. Ella y Gary se enamoraron.

Amanda le contó a Gary su complicada vida. Cuando era pequeña, su madre había muerto y la separaron de su padre. De adolescente había tenido que luchar contra el cáncer. Gary se mostró compasivo y quedó impresionado por el valor y la fortaleza que demostraba al haber superado todas estas penalidades. Después

de haber estado saliendo durante casi un año, Gary se le declaró y Amanda aceptó. Compraron un apartamento juntos y empezaron a hacer planes de boda.

Sin embargo, durante las siguientes semanas Amanda empezó a quejarse de que se sentía fatigada y aletargada. Mostraba poco entusiasmo por hacer juntos la lista de invitados o por elegir un lugar donde celebrar la recepción. Como esta actitud era absolutamente impropia de la enérgica mujer que Gary conocía, éste la animó a que fuera a ver a su médico, un hombre en el que Amanda confiaba y que la había estado visitando desde la época de la universidad. Al ver que estaba inquieta por la visita del médico, Gary se ofreció a ir con ella.

En la consulta del médico, describieron los síntomas de Amanda, y el médico dijo que una posible explicación podía ser la mononucleosis, pero que tendría que examinarla. Gary preguntó entonces si era probable que este diagnóstico estuviera relacionado con el historial de cáncer de Amanda. Según me lo describió mi ex alumno unas semanas más tarde, el médico le miró con cara de no entender y preguntó: «¿Cáncer?»

Amanda nunca había tenido cáncer. Tampoco tenía mononucleosis. Lo que tenía, o eso parece, era mitomanía, más conocida vulgarmente como ser mentiroso compulsivo. No había sido separada de su padre y su madre todavía estaba vivita y coleando. Le había ocultado a Gary su escasa relación con sus padres, además de una gran cantidad de datos sobre su vida, que en conjunto había sido feliz y absolutamente sana.

La relación y las mentiras se deshicieron enseguida, pero no fue fácil. Gary tuvo que explicar a todos sus amigos y a su familia por qué cancelaba la boda. Tuvo que comprar la parte del apartamento que le correspondía a Amanda, y al final lo vendió con pérdidas. Y tuvo que empezar de nuevo una parte importante de su vida.

No me sorprendería que conociera usted historias similares a la de Gary. Tal vez haya conocido personalmente a un mentiroso compulsivo y experimentado la desconcertante sensación de que todo lo que sabía sobre esa persona acaso fuera falso. Mentir de forma compulsiva no es corriente, pero las anécdotas que acompañan a este trastorno no son de las que se olvidan.

Consideremos ahora otro incidente relacionado con el engaño, que también es de destacar, aunque se produjo en un contexto muy diferente de la ruptura del compromiso de Gary con Amanda. En 1994, siete altos ejecutivos de empresas de tabaco estadounidenses punteras, entre ellos los directores generales de Philip Morris, Brown & Williamson y U.S. Tobacco, declararon ante el House Subcommittee on Health and the Environment. Los «siete enanitos», como se los apodó más tarde, habían sido convocados para participar en las acciones que realizaba el comité para llamar la atención sobre los peligros de los cigarrillos para la salud. A los siete hombres se les preguntó si creían que la nicotina era adictiva. Uno tras otros, todos respondieron, bajo juramento, que creían que no. La afirmación: «Creo que la nicotina no es adictiva» fue repetida una y otra vez.

Lo que los siete enanitos no dijeron fue que la investigación que la propia industria del tabaco había efectuado demostraba que la nicotina realmente es adictiva. Ninguno de ellos mencionó que sus empresas habían hecho todo lo posible para aumentar los poderes adictivos de la nicotina en los cigarrillos que vendían. Tres meses después de su declaración, el Departamento de Justicia inició una investigación criminal para determinar si habían cometido perjurio al afirmar que «la nicotina no es adictiva».

La historia de Gary y Amanda, por un lado, y la de los siete enanitos de la industria del tabaco, por otro, aparentemente tienen poco en común, aparte del hecho de que en las dos el meollo es la mentira. Pero si las juntamos, estas historias presentan un panora-

ma bastante completo de cómo la mayoría creemos que funciona el engaño en nuestra sociedad. En ambas historias, los que mienten parecen representativos de los tipos de personas que consideramos mentirosos: la mentira, tal como la practicaba Amanda, era una conducta anormal, que indicaba que existía un desequilibrio mental. Puede que sea un caso extremo, pero en general se piensa que los mentirosos se hallan fuera de la norma de la conducta social. Son más laxos moralmente y más manipuladores —o sólo es que están más locos— que una persona «corriente». Los siete enanitos personifican otro rasgo del estereotipo del mentiroso. Podemos ver a estos hombres en el molde del mentiroso despiadado, que exhibe la voluntad de sacrificar la verdad con el fin de obtener un beneficio o escapar al castigo. No están locos, pero son codiciosos o lo bastante culpables para ser calificados de tramposos.

Asimismo, en estos dos casos de engaño podemos identificar a víctimas inocentes de las mentiras. Amanda engañó y manipuló emocionalmente a Gary para sus propios fines, cualesquiera que éstos pudieran ser. Los ejecutivos de la industria del tabaco perpetraron su fraude contra un subcomité del Congreso y, de un modo más amplio, contra el público estadounidense en general. En otras palabras, nos mintieron a nosotros.

Por último, y quizá lo más importante, en ambos casos el acto de mentir fue una clara violación de las pautas convencionales de conducta. Las mentiras de Amanda violaban los vínculos de confianza que compartía con su prometido, y por lo tanto Gary rompió su compromiso. Los ejecutivos del tabaco violaron su juramento de decir la verdad, y la ley actuó contra ellos. En sentido amplio, en ambos casos las mentiras eran un acto malo y fueron censuradas como tales.

En resumen, pues, en las dos historias, aunque diferentes en sus detalles, encaja nuestro concepto común de qué ocurre cuando mentimos. Una historia se desarrollaba en el ámbito privado y la

otra en el público, pero en ambos casos la estructura era la misma: individuos atípicos emplearon el engaño para perjudicar a personas inocentes y fueron condenados por ello. En realidad, como estas historias son tan notables y llaman tanto la atención, casi *definen* el estereotipo del engaño. Igual que en las mentiras que hemos citado antes, las de la hipocresía y la pareja no sincera, cuando pensamos en la mentira, ésta es la clase de acciones impactantes que nos impresionan. También entran en el grupo de los «grandes» engaños que encontramos a lo largo de la historia de la civilización. De hecho, muchos de los hechos históricos más famosos —la infiltración de los troyanos, el Holocausto, la invasión de Iraq— se basan en una mentira a gran escala.

Sin embargo, la cuestión es que la mayoría de las mentiras a las que estamos expuestos diariamente, las que más nos influyen, no encajan en la pauta de los ejemplos de engaño más exagerados que hemos dado. En realidad, las mentiras que más importan para nuestra vida cotidiana no proceden de mentirosos compulsivos ni de ejecutivos comerciales sin escrúpulos. Los mentirosos extraordinarios puede que llamen más la atención, pero un retrato exacto del engaño revela que la mayor parte de mentirosos que hay en nuestras vidas, y las mentiras que cuentan, se caracterizan en primer lugar por lo corrientes que en verdad son.

Inventiones cotidianas

Probablemente reconforta creer que tropezamos con pocos mentirosos en nuestra vida cotidiana. Tal vez alguien con inclinación maquiavélica o con problemas psicológicos como los de Amanda podrían mentirnos repetidamente a la cara. Sin embargo, es menos probable que la gente corriente lo haga. O, al menos, eso es lo que nos gustaría pensar.

Este supuesto resulta falso. Durante décadas, gran cantidad de investigación psicológica ha proporcionado pruebas de que no sólo la persona atípicamente inmoral es la que miente con frecuencia. Mi propia investigación sobre el engaño, que ha durado más de cuarenta años, ha demostrado una y otra vez que mentir en la vida cotidiana es mucho más común de lo que creemos. Para tratar de averiguar en qué medida es común, dirigí (junto con mis alumnos James Forrest y Benjamin Happ) un estudio de más de un centenar de personas en situaciones sociales corrientes. Los resultados de este estudio son importantes para ver cómo entendemos la mentira en nuestra vida, y llamaron la atención de los medios de comunicación muy alejados de los círculos académicos.

El escenario del estudio era muy sencillo. Hice que los participantes se reunieran de dos en dos, y yo pedía a estos individuos (que no se conocían) que pasaran diez minutos hablando para conocerse un poco. Sin embargo, no dije a los participantes que estaba realizando un estudio sobre la mentira. Les dije, en cambio, que me interesaba investigar cómo se comporta la gente cuando se encuentra con alguien a quien no conoce. Tampoco mencioné que toda la conversación de cada pareja sería grabada en vídeo. (Qué ironía: los investigadores que estudian el engaño acaban engañando un montón al realizar sus investigaciones.)

Una vez terminada la conversación, revelé a los participantes que habían sido vigilados sin saberlo. Entonces pedí a una persona de cada pareja que viera el vídeo conmigo. Mientras el participante veía el vídeo, le pedía que identificara, momento a momento, todos los casos en los que había dicho algo que era «inexacto». (No pedí a los participantes, a propósito, que me informaran de las «mentiras», pues quería evitar que se pusieran a la defensiva o sintieran vergüenza y, en consecuencia, no admitieran el engaño. El término «inexacto» parecía menos fuerte que «mentira».)

Existe una diferencia que vale la pena resaltar entre este estudio y otros estudios de laboratorio sobre el engaño. La mayoría de ellos, incluso muchos de los míos, implican un escenario bastante artificial. Por ejemplo, puede que a un participante se le pida que vea una serie de videoclips cortos de personas que describen cómo se educaron y después tienen que identificar en qué videoclips el investigador había dicho a los participantes que mintieran. Esto no suele ocurrir en la vida real. Sin embargo, siempre conocemos a gente nueva. Quizá las conversaciones que tenemos con extraños no suelen tener lugar en una pequeña habitación con un cristal de efecto espejo, sino que encontrarse con alguien y conocer gente son una parte fundamental de la vida social. Cualesquiera otras condiciones que impuso mi estudio, en el fondo parecían reproducir una experiencia cotidiana típica. Esperaba, entonces, que los datos que obtuviera serían particularmente importantes para explorar el engaño en la vida cotidiana.

Sin embargo, di otra vuelta de tuerca a la estructura básica del experimento. Quería saber si la frecuencia con que se mentía podía cambiar con los detalles de la conversación. Quizás algunos intercambios sociales eran más proclives al engaño que otros.

Para tratar de averiguarlo, dije a algunos participantes que trataran de comportarse de un modo muy simpático, agradable. En otro caso, dije a uno de los participantes que convenciera al otro de que era una persona muy competente. A todos los demás les di la simple instrucción de que hicieran lo posible por conocer a la otra persona. Mi razonamiento era que, si bien asignar metas a algunas personas introducía un poquito más de artificialidad al experimento, las situaciones sociales en las que uno trata de demostrar a otra persona su encanto o su aplomo son muy corrientes. Y una vez más: ninguno de los que participaban en el estudio sabía que a mí me interesaba la mentira. Para las parejas de personas que no se conocían, el engaño no tenía nada que ver con el estudio.

La conversación entre los participantes en general se desarrolló como cabría esperar: unos tímidos saludos iniciales del tipo «¿Qué tal?» y «¿De dónde eres?», seguidos de un intercambio más cómodo de detalles personales y de opiniones a medida que iban charlando. Una conversación entre un hombre y una mujer a los que llamaré Tim y Allison fue bastante típica. Tim era estudiante universitario, con una actitud relajada que sugería que se trataba de alguien que se encontraba a gusto consigo mismo. Una vez que él y Allison se hubieron conocido un poco, él le habló de su grupo musical.

TIM: Acabamos de firmar con una compañía discográfica.

ALLISON: ¿De veras?

TIM: Sí, Epitaph.

ALLISON: ¿Tú cantas o...?

TIM: Sí, soy el cantante solista.

ALLISON: ¡Caramba!

Otra participante, Natasha, también hablaba con su compañero de su historial musical, contando que había participado en concursos de piano y había hecho giras por el país con un grupo de cámara. Asimismo, logró introducir en la conversación el hecho de que sería miembro de la sociedad de honor de su instituto. Todo era más o menos lo que se esperaría de dos extraños que entablan conversación; una persona, directa o inconscientemente, trata de impresionar a la otra con sus logros, o tan sólo pasa el rato hablando de su vida.

Lo que destaca de los ejemplos citados es que todo son mentiras. Natasha jamás había hecho ninguna gira por el país y nunca consiguió entrar en la sociedad de honor. El grupo musical de Tim no había firmado con Epitaph. En realidad, ni siquiera había tal grupo. La experiencia musical de Tim se limitaba, según sus

palabras, a «un par de acordes». Y éstos sólo son dos ejemplos de lo que descubrí que era una pauta extraordinaria. Los participantes en mi estudio no sólo mentían de vez en cuando. Mentían mucho.

Los participantes que se vieron en el vídeo confesaron mentiras grandes y pequeñas, unas arraigadas en la verdad, y otras en fantásticas fanfarronadas, previsibles o inesperadas, relativamente defendibles o simples. Además, las mentiras no se limitaban a los participantes a los que había dado instrucciones de mostrarse agradable o competente. Estas personas mintieron con mayor frecuencia, pero incluso los que no tenían un objetivo concreto mintieron con regularidad.

Al final, descubrí que la mayoría de las personas mentían tres veces en el curso de una conversación de diez minutos. Algunos mintieron hasta doce veces. Hay que tener en cuenta, asimismo, que es posible que después de la prueba los participantes fueran reacios a confesar sus «inexactitudes». Esto les habría hecho contar menos casos de engaño. En otras palabras, puede que el número de las mentiras fuera incluso superior a tres por conversación.

Mi descubrimiento de que la mayoría de las personas decían tres mentiras en una charla de diez minutos de las de «sólo para conocerte», atrajo la atención de los medios de comunicación nacionales. La *CBS Evening News*, la BBC, el *New York Times* y el *Washington Post* se interesaron por el tema. A menudo me preguntaban si mis resultados podían explicarse por alguna circunstancia que no tuviera nada que ver con el modo en que la gente «miente realmente» en el mundo real. Hay que admitir que sería fácil —y también un poco reconfortante— sacar la conclusión de que los participantes elegidos al azar para mi estudio hubieran resultado inusualmente hipócritas. O tal vez se podría razonar que algún factor de mi estudio inducía a la gente a mentir mucho

más de lo que harían en condiciones normales. Pero mi investigación posterior sobre las conversaciones entre extraños, personas que no se conocían, ha demostrado que se miente unas tres veces cada diez minutos, tanto dentro como fuera del laboratorio. Con mis disculpas a los medios de comunicación que prestaron tanta atención a mi trabajo, los resultados de este estudio en realidad no eran extraordinarios. Eran típicos. Lo extraordinario era la medida en la que las personas se mienten entre sí.

Mentir mucho es corriente incluso fuera de conversaciones entre extraños, pues éstos es improbable que vuelvan a verse en el futuro. Podríamos aceptar que los que acaban de conocerse se mienten con regularidad, pero cabría pensar que las personas con alguna clase de vínculo social establecido no lo harían. Sin embargo, no es así. Otros psicólogos han realizado docenas de estudios para examinar el engaño interpersonal. Se produce en conversaciones entre extraños, como en mi estudio; en conversaciones entre esposos y amantes; en el seno de las familias, y en el trabajo. Se miente de forma regular en todos estos contextos. La frecuencia exacta es difícil de medir. Un estudio como el mío va bien para examinar las interacciones entre personas que se ven por primera vez, pero no para las conversaciones entre marido y mujer en la cama.

Sin embargo, en los estudios en los que a los participantes se les pide que anoten sus interacciones sociales diarias e indiquen cuáles contienen mentiras, se demuestra que la gente miente con normalidad incluso en las relaciones más íntimas. Aunque el engaño se da menos entre los que poseen un vínculo íntimo y a menudo el objetivo de las mentiras es hacer que la otra persona se sienta cómoda («Claro que no has engordado»), mentir sigue siendo una parte rutinaria de la información que se dan los esposos, amantes, amigos íntimos y miembros de la familia. No se ha encontrado ninguna relación que sea inmune a la falta de sinceridad.

Así pues, está claro: la gente miente con gran frecuencia en su vida cotidiana. Aunque el alcance y el contenido del engaño de Amanda a Gary sea extremo, el hecho de que ella mintiera con regularidad no lo es. Mentir en nuestra sociedad no es algo «anormal». La gente corriente que llena nuestras vidas lo hace continuamente, en toda clase de situaciones interpersonales habituales.

La pregunta que uno se hace es: ¿por qué? ¿Por qué la gente se siente impulsada a inventar grupos musicales a los que no pertenecen u honores que nunca se han ganado? ¿Qué son las mentiras que se dicen con tanta normalidad cuando hablamos con alguien nuevo, o a veces incluso con una persona a la que conocemos bien? En resumen: ¿por qué se miente?

Para responder a estas preguntas, tendremos que reconsiderar algunas de nuestras ideas fundamentales sobre las motivaciones que se esconden tras el engaño. Historias como las de Amanda engañando a Gary o los siete enanitos tratando de engañarnos nos hacen pensar en lo que la mentira causa en la persona engañada. Sin embargo, el tema central puede ser lo que mentir produce en la persona que miente.

«Tenemos tantas cosas en común»

En la película de 2002 *Un niño grande*, protagonizada por Hugh Grant y adaptada de una novela de Nick Hornby, el protagonista treintañero, Will, finge tener un hijo para poder entrar en un grupo de familias monoparentales y así conocer mujeres. Como era previsible, el invento de «Ned» conduce a una serie de complicaciones y, como es una película de Hugh Grant, Will acaba encontrando el amor. El argumento es conocido en las comedias románticas: el héroe cuenta una gran mentira —dice que siente

pasión por la danza o que tiene una profesión lucrativa— con el fin de interesar a alguna pareja romántica que le gusta.

Probablemente no dedicamos mucho tiempo a preguntarnos por qué un ejecutivo de una empresa de tabaco mentiría a un subcomité del Congreso con respecto a los peligros de los cigarrillos. Tampoco nos sorprende que un mecánico nos diga que una pieza de repuesto cuesta tres veces más de lo que en realidad vale. Aunque podríamos cuestionarnos el carácter de las personas que dicen estas mentiras, las razones de las mentiras parecen claras. Los ejecutivos de las tabaqueras quieren eludir una verdad que perjudicaría a su negocio y tal vez los haría legalmente culpables; los codiciosos mecánicos esperan engañar a los clientes ignorantes haciéndoles pagar unos cuantos dólares más. El beneficio: evitar el castigo; éste es el tipo de motivaciones que a menudo asociamos con el engaño. Si añadimos a nuestras consideraciones el ejemplo de Amanda, podríamos incluir el desequilibrio mental como otro motivo para mentir que la sociedad comprende.

Sin embargo, la codicia, evitar el castigo o cierta medida de locura no son explicaciones adecuadas para gran parte de las mentiras que se dicen en la vida cotidiana. Las personas que no se conocen no suelen tener nada material que ganar o ninguna consecuencia que eludir mediante el engaño. Asimismo, obtener un beneficio tampoco tiene nada que ver en muchas de las otras conversaciones que se tienen durante un día típico, y que los investigadores han encontrado llenas de mentiras. Las situaciones como la mitomanía son muy raras; los problemas mentales pueden explicar tan sólo una pequeña parte de las mentiras.

Cosa irónica, la ficción de películas como *Un niño grande* pueden proporcionar más de una clave de las motivaciones que hay tras el grueso del engaño con que nos encontramos en incidentes de la vida real como la vista del pleito contra las compañías tabaqueras. En las películas, la conducta engañosa es exagerada y pre-

tende hacer reír. Sin embargo, emplear el engaño para ganarse el afecto de alguien puede que sea tan corriente en las películas porque también lo es en la realidad.

Para ver lo que motiva gran parte del engaño entre la gente, vamos a examinar más de cerca las mentiras que se dijeron durante mi experimento. Como he mencionado, di consignas concretas a algunos de los participantes para presentarse: a algunos les dije que se mostraran agradables; a otros, competentes. Y mientras que los participantes que no tenían ningún objetivo en particular mentaban con frecuencia, con contundencia, los que tenían un guión para autopresentarse mintieron más. También de modo contundente, los tipos de mentiras que los participantes decían variaban según sus objetivos.

Consideremos en primer lugar a los participantes que recibieron la instrucción de impresionar a su pareja mostrándose simpáticos. Estas personas tendían a mentir sobre sus sentimientos. Distorsionaban sus verdaderas opiniones y emociones, a menudo con el fin de reflejar las que expresaba su pareja. Si ésta indicaba que tenía preferencia por la comida china, por ejemplo, ellos afirmaban que también les gustaba la comida china, aunque la odiaran. Esta clase de «conducta de espejo» es exactamente del tipo que vemos interpretar en tantas películas para crear un efecto de comedia.

En realidad, los psicólogos han descubierto que reflejar (repetir) las opiniones del otro, aun a costa de la verdad, es una estrategia muy corriente para congraciarse con los demás. La explicación de esta conducta es bastante clara. La mayoría de la gente huye del conflicto y de estar en desacuerdo. Construyen relaciones con los demás basadas en cosas fundamentales que poseen en común. Para formar una relación con otra persona, pues, se quieren evitar las zonas de discordia y hacer hincapié en las afinidades.