



SIMULACIÓN, ENGAÑO Y MENTIRA MALINGERING, DECEPTION AND LIES

Serafín Lemos Giráldez

Facultad de Psicología. Universidad de Oviedo

Es evidente que la simulación, el engaño y la mentira forman parte de la naturaleza humana y están presentes tanto en la esfera personal como en la vida social. Desde los más breves saludos estructurados, del estilo de "Buenos días, ¿qué tal estás? Bien, gracias", en donde las palabras pierden su significado genuino para dar paso a meras fórmulas de cortesía, hasta las formas más elaboradas de comunicación en el complejo entramado social se apoyan en un juego de roles, en donde se entremezcla lo que la persona es con lo que aparenta ser, la realidad con la imagen, la función de autor con la de actor.

El engaño no es exclusivo de la especie humana sino que es también una característica que está presente en los primates y en otros animales que viven en entornos sociales de gran complejidad; y en los reinos animal y vegetal son numerosos los seres vivos que han desarrollado, en el proceso evolutivo, capacidades de camuflaje y de adaptación muy elaboradas, que han prosperado gracias al efecto de confundir a sus competidores o a sus depredadores.

La supervivencia en un medio social complejo ha favorecido el desarrollo de la neocorteza cerebral en el ser humano y en otros mamíferos superiores, que ha hecho posible la adquisición de habilidades mentales extraordinarias, como son la auto-conciencia y la teoría de la mente, que permiten no sólo reconocer características personales sino también anticipar los pensamientos e intenciones de los congéneres, aumentando así las habilidades sociales y la cohesión grupal. Sin entrar a discutir si el primate es consciente de su conducta, si su pensamiento es reflexivo o si sus actos obedecen a un plan preconcebido (hipótesis mentalista), o bien si dichas habilidades son resultado de meros reflejos innatos o de procesos de aprendizaje instrumental (hipótesis conductista), lo que parece evidente es que estas capacidades están en el origen de lo que Whiten y Byrne (1997) han denominado "inteligencia maquiavélica"; teoría según la cual los primates han conseguido desarrollar diversas estrategias sociales que son ventajosas para la supervivencia, recurriendo al uso convenenciero de comportamientos agonistas o cooperativos, según lo exija la situación. La inteligencia maquiavélica es una capacidad que parece haber sido inducida por la necesidad de dominar formas cada vez más refinadas de manipulación y defraudación en el medio social, y que se manifiesta a través del uso de estrategias de disimulo, mentira y engaño tácticos. Como también señala Smith (2005), la inteligencia maquiavélica

pudo haber sido el motor que empujó a nuestros antepasados a ir adquiriendo cada vez mayor inteligencia y a hacerse cada vez más aficionados a mudar de opinión, a cerrar tratos, a farolear y a confabularse con otros; por lo que estima que los seres humanos son mentirosos natos, habiendo desarrollado formas mucho más sofisticadas de disimulo que nuestros parientes primates más cercanos.

Pero el disimulo y el engaño a los demás no hubiera alcanzado tales órdenes de magnitud si los humanos no hubiéramos desarrollado también la habilidad de engañarnos a nosotros mismos. El autoengaño nos ayuda a mentir a otros de manera más convincente, y la capacidad para creernos nuestras propias mentiras nos ayuda a embaucar más eficazmente a los demás. Por otra parte, nos permite alcanzar el grado de perfección de "mentir con sinceridad", sin necesidad de hacer un montaje teatral para fingir que estamos diciendo la verdad. Esta es la tesis del sociobiólogo Robert Trivers (2002), quien sostiene que la función capital del autoengaño es poder engañar más fácilmente a otros, por cuanto la credulidad en el propio cuento lo hace más convincente para los demás.

Así pues, el disimulo, la mentira implícita o el engaño deliberado forman parte de todos los escenarios en los que transcurre la vida social humana. En un proceso evolutivo cuyas etapas se van consumiendo desde la infancia, se va perdiendo la espontaneidad conforme se asienta la convicción de que la sinceridad no siempre es posible ni conveniente, porque puede perjudicar a la otra persona o a uno mismo. Por eso, mienten los amigos bien intencionados con el fin de halagar, de edulcorar la realidad, de dar apoyo o de proteger a la persona estimada; mienten los gobernantes y los líderes sociales para conseguir sus propósitos, para evitar problemas o para seducir al electorado (llegando a la paradoja de que son los más mentirosos quienes muestran el mayor empeño en desenmascarar las mentiras de sus adversarios); mienten los medios de comunicación, ocultando información o publicando información interesada, enfatizando noticias o contrarrestándolas con otras; mienten los publicistas y los vendedores en todas las transacciones comerciales para persuadir a sus clientes; y, entre otros, mienten también los profesionales para defender sus intereses, el reconocimiento social o para lograr la satisfacción de sus clientes. En definitiva, todas las personas intentan acomodar la realidad a sus propias intenciones, expectativas o necesidades; pero lo sorprendente es que, a sabien-



das de que el mundo es así, actuamos como si todo fuera verdad o tal vez necesitamos persuadirnos de que lo es.

En los diferentes ámbitos del ejercicio profesional del psicólogo, el disimulo, el encubrimiento, la exageración, el filtrado y el falseo de la información suministrada o la negación de problemas son fenómenos muy frecuentes, y constituyen un importante obstáculo a la hora de realizar una correcta evaluación de cada caso y de tomar decisiones. Con toda seguridad, los mismos inconvenientes existen en cualquier otra actividad profesional; pero en nuestro medio, sin embargo, dichos comportamientos suelen estar determinados por diversas causas, a veces patológicas (la existencia de algún trastorno mental), criminológicas (la necesidad de evitar responsabilidades jurídicas) o meramente adaptativas (conseguir determinados objetivos en circunstancias adversas) (Rogers, 1997).

Una premisa imprescindible para el ejercicio profesional del psicólogo es la cooperación y la honestidad del cliente o paciente; de tal manera que la correcta evaluación y el diagnóstico psicológicos dependen de la honestidad y del deseo de aportar información, por la persona evaluada, así como de la precisión y veracidad de los datos que ésta suministra. Aunque, en la práctica profesional, se suele asumir la veracidad de los testimonios y de los datos ofrecidos por los clientes o pacientes cuando describen sus comportamientos, sus estados, sus síntomas o sus problemas psicológicos, este supuesto puede ser ingenuo. Como sabemos, numerosas razones pueden dar lugar a la reserva y a la falta de cooperación, como son la búsqueda de un determinado objetivo (económico, profesional o judicial), la duda respecto a la confidencialidad de los datos, el desacuerdo con los puntos de vista y con los valores del profesional, la defensa de los propios intereses, la voluntariedad o la imposición de la evaluación o, simplemente, la inadvertencia en la realización de test y en la cumplimentación de escalas o cuestionarios. La simulación, las actitudes defensivas o de camuflaje, no obstante, no son fenómenos dicotómicos sino que suelen presentarse con niveles de intensidad variable, dependiendo de las circunstancias o de los motivos que las impulsan.

Con el propósito de analizar estas cuestiones, hemos invitado a expertos en diversos campos de la actuación profesional de los psicólogos a expresar sus puntos de vista sobre cómo el disimulo, el engaño y la mentira pueden afectar a la validez de la evaluación psicológica y cuáles son los procedimientos y estrategias utilizados para contrarrestar su efecto.

Los trabajos de Ramón Arce y Francisca Fariña, y de Verónica Godoy y Lorenzo Higuera abordan una cuestión muy polémica, como es la credibilidad del testimonio en entornos forenses. La pregunta clave es si puede la credibilidad de un testimonio ser objeto de investigación científica o si, por el contrario, ésta pertenece al ámbito de la subjetivi-

dad. En el trabajo de Arce y Fariña se presenta un procedimiento sistematizado que estos autores han desarrollado para tomar decisiones respecto a la fiabilidad y validez de las declaraciones, o la veracidad de la huella psicológica aducida o denunciada por los demandantes; mientras que el trabajo de Godoy e Higuera somete a crítica un procedimiento dudosamente válido para determinar la credibilidad de los testimonios, cual es el Análisis del Contenido Basado en Criterios (ACBC), utilizado por algunos psicólogos forenses. El artículo de Jaume Masip aborda exhaustivamente también una importante cuestión, de posible interés en el ámbito forense, como es si está fundamentada la creencia popular de que la mentira puede detectarse mejor a través de conductas no verbales que mediante el análisis de los mensajes verbales.

Otros dos artículos analizan la simulación y el engaño en el ámbito clínico. El trabajo de Mercedes Inda y cols. ofrece algunas matizaciones conceptuales y metodológicas para el estudio de las conductas de simulación; describe las condiciones clínicas en las que, con mayor frecuencia, se manifiestan dichas conductas; y presenta algunos instrumentos específicamente diseñados para su desenmascaramiento. Manuel Porcel y Rubén González, asumiendo abiertamente que la mentira y el disimulo forman parte esencial del comportamiento humano, sostienen que las conductas patológicas son mera cobertura ficticia de los problemas de la vida y que las intervenciones psicoterapéuticas, para tener éxito, deben operar bajo este supuesto.

El análisis y el manejo de la simulación y de la deseabilidad social en las evaluaciones psicológicas llevadas a cabo en los contextos organizacionales, fueron magníficamente abordados por Jesús F. Salgado; mientras que, finalmente, el disimulo y las respuestas de acomodo o deseabilidad social en el MMPI-2 son expuestos en el trabajo realizado por Héctor González Ordí e Iciar Iruarrizaga.

Agradecemos a todos los autores su participación en este monográfico, y esperamos que las contribuciones aquí presentadas serán de gran interés y utilidad práctica para los psicólogos profesionales.

REFERENCIAS

- Rogers, R. (Ed.). (1997). *Clinical assessment of malingering and deception*. New York: Guilford Press.
- Smith, D. L. (2005). Mentirosos natos. *Mente y Cerebro*, 14, 64-69.
- Trivers, R. (2002). *Natural selection and social theory: Selected Papers of Rober Trivers (Evolution and Cognition Series)*. New York: Oxford University Press.
- Whiten, A. y Byrne, R. W. (Eds.). (1997). *Machiavellian intelligence II: Extensions and evaluations*. Cambridge: Cambridge University Press.