

## PERSONALIDAD

# La investigación revela las razones más comunes por las que la gente miente

Se examina la asociación entre la personalidad y las motivaciones para mentir.

## PUNTOS A DESTACAR

- Las personas mienten por una variedad de razones, como para evitar recibir un castigo, obtener recompensas o mantener en secreto la información personal.
- Una nueva investigación indica que las razones más comunes para mentir son altruistas (es decir, para proteger a otros del daño).
- La investigación muestra que la personalidad está asociada con las motivaciones de mentir (por ejemplo, la apertura se relaciona positivamente con las razones para mentir "centradas en otros").

Por Lázaro Castillo Jr



Los anuncios engañosos de los concesionarios de automóviles, los tratamientos “médicos” engañosos y el engaño y la infidelidad en las relaciones maritales son solo algunos ejemplos de engaño. Una forma común de engaño es la mentira, que se refiere a hacer una declaración falsa deliberadamente y con la intención de engañar al oyente.

La investigación sugiere que detectar mentiras es muy difícil. De hecho, nuestra capacidad para detectar falsedades es ligeramente mejor que el azar, aunque las técnicas efectivas de detección de mentiras (por ejemplo, el enfoque cognitivo para la detección de mentiras) pueden mejorar un poco la precisión.

¿Qué tan grande es el problema de nuestra incapacidad para detectar mentiras y engaños? Bueno, eso depende de la frecuencia con la que la gente miente por motivos maliciosos. Esto es importante porque no todas las mentiras son malas, inmorales o criminales. De hecho, a veces la gente miente por razones benévolas.

Un artículo reciente, analiza las motivaciones más comunes para mentir y examina el vínculo entre las diferentes motivaciones para mentir y los rasgos de personalidad (por ejemplo, extraversión, emotividad). Esta investigación, publicada en la edición de octubre de Canadian Journal of Behavioral Science, se revisa a continuación.

#### Motivaciones para mentir

La gente miente por una variedad de razones. Estos se pueden dividir en 11 motivos. Ellos mienten...

- 1) Para evitar ser juzgado o sentir vergüenza.
- 2) Con el fin de evitar el castigo.
- 3) Para protegerse de represalias.
- 4) Sin una "buena razón" (p. ej., mentira compulsiva).
- 5) Para presentarse de una manera positiva e impresionar a los demás.
- 6) Para obtener recompensas.
- 7) Por descuido e impulsividad.
- 8) Experimentar el placer de engañar a los demás.
- 9) Con el objetivo de mantener en secreto la información personal.
- 10) Por razones prosociales: para hacer felices a los demás (y a uno mismo), como decirles a los niños que Santa Claus existe.

11) Por razones altruistas: para proteger a otros del daño.

[¿Por qué mienten las gentes?](#) Escuche esta gran enseñanza de Jorge Bucay



Tenga en cuenta que las primeras nueve motivaciones son egoístas; los dos últimos, orientados al otro.

Más detalles sobre las motivaciones de mentir se proporcionan en la Tabla 1, hacia el final de la publicación.

Pero, ¿cuáles de estas 11 razones son las más comunes? Miremos la investigación.

#### [Investigando por qué la gente miente](#)

Muestra: 257 (103 mujeres); edad promedio de 40 años (rango de 18 a 73 años); 82% Blanco; 89% con alguna educación universitaria; 67% empleados a tiempo completo.

Medidas:

- Conducta mentirosa y motivaciones. Presentados con 11 motivaciones mentirosas (descritas anteriormente), se preguntó a los participantes si habían mentido por estas razones particulares y con qué frecuencia.
- Personalidad. El Inventario de Personalidad HEXACO-Revisado se utilizó para evaluar la simpatía, la escrupulosidad, la emotividad, la extraversión, la honestidad-humildad y la apertura a la experiencia.

#### [Por qué todos somos banqueros corruptos](#)

#### [Banderas rojas de infidelidad](#)

## Resultados

Alrededor de un tercio de los participantes dijeron de tres a siete mentiras a la semana. La mayoría, sin embargo, afirmó decir dos o menos mentiras a la semana.

Con respecto a las mentiras contadas en los últimos seis meses, la mayoría reportó mentir por razones altruistas (64%) o secretas (60%). Aproximadamente la mitad mintió para evitar ser evaluado negativamente, el 43% por razones prosociales y el 40% para evitar ser castigado.

Una porción más pequeña afirmó que mintieron para presentarse de manera positiva (37 %), debido a la impulsividad y el descuido (21 %), para obtener una recompensa (21 %), para protegerse (22 %), sin una buena razón y por compulsión (11%), y porque disfrutaban engañando a la gente (9%).

En cuanto a la asociación entre las facetas de personalidad de HEXACO y las motivaciones mentirosas, se encontró lo siguiente:

La honestidad-humildad tenía una correlación inversa con la frecuencia de las mentiras y la mayoría de las motivaciones de las mentiras, lo que sugiere que las personas con un alto nivel en este rasgo tienen menos probabilidades de involucrarse en la manipulación y la explotación.

Las personas con mucha emotividad (es decir, mayor ansiedad y sensibilidad emocional) mentían para evitar situaciones desagradables e incómodas. Pero también mintieron por razones altruistas, lo que puede explicarse por sus mayores niveles de empatía.

La extraversión predijo razones egocéntricas para mentir (es decir, evitar el castigo, mentir compulsivamente). Además, las personas extrovertidas eran menos propensas a mentir con el fin de mantener en secreto la información personal. ¿Por qué? Tal vez porque los extrovertidos son sociables y seguros de sí mismos y, por lo tanto, sienten menos necesidad de ocultar aspectos de quiénes son.

Una alta amabilidad se asoció con una menor tendencia a mentir para evitar el castigo o la vergüenza, para impresionar a otros o por razones relacionadas con la mentira compulsiva, lo que sugiere que las personas agradables son menos propensas a la deshonestidad por “beneficio propio”.

La escrupulosidad se correlacionó con una menor frecuencia de mentiras y una predicción negativa de las mentiras por motivos egoístas. Por el contrario, los que tenían menos escrupulosidad eran más propensos a mentir compulsivamente (es decir, mentir sin una buena razón) y a disfrutar engañando y burlando a los demás.

Por último, hubo una relación positiva entre la apertura y la participación en "un comportamiento engañoso centrado en el otro por razones prosociales".

La investigación anterior concluyó que las motivaciones más comunes para mentir son:

- Razones altruistas
- Mantener la información personal en secreto
- Evitar ser juzgado

De hecho, concluyo, la mayoría de las personas mienten por razones altruistas (por ejemplo, para proteger a otros del daño).

Entonces, en lo que respecta a la motivación, la mentira y el engaño no siempre son maliciosos, inmorales o poco éticos.

Un segundo hallazgo fue que el conocimiento de los rasgos de personalidad puede ayudarnos a predecir el comportamiento engañoso y mentiroso.

Por ejemplo, los que tienen poca conciencia y mucha impulsividad tienden a mentir con más frecuencia y por motivos egoístas. Esto no es sorprendente. Después de todo, para ser honesto, el conocimiento de las normas éticas no es suficiente; uno también debe tener un alto autocontrol.

MORALEJA: El mentiroso se esconde de su propio juicio, aunque se imagina que saben la verdad, la niega. El mentiroso es perfeccionista e impulsivo; él o ella es el que tiene el problema y aprendió a ser mentiroso para mantener la fantasía del yo ideal.

[¿Puede el medio social y sucesos influenciar en nuestra personalidad?](#)