

# 13 pistas de que la persona con la que estás puede ser un mentiroso patológico



Por [Lázaro Castillo Jr](#)

**S**ería genial encontrar formas de detectar una mentira en una persona que no conoces muy bien, especialmente si crees que esa persona podría estar aprovechándose de ti.

1. ¿Cuántas veces alguien inventó una excusa ridícula (en la que creías), te vendió algo que no funcionó o te dijo que estaba siendo honesto cuando en realidad te había engañado? Estos casos únicos en el departamento de mentiras pueden ser lo suficientemente problemáticos, pero es probable que te recuperes de los contratiempos menores que implican sin demasiado daño.

2. Sin embargo, ¿qué hay de ser capaz de detectar al mentiroso crónico, la persona que te involucra en la "larga estafa"? ¿Qué podría ayudarte a evitar las trampas que te tienden?

Tal vez usted trabaja con una persona que le ha hecho creer de manera convincente que es rica de forma independiente y que tiene un trabajo sólo porque quiere tener un lugar adónde ir durante el día. Otros, abogados en su país con determinada arrogancia, terminologías para persuadir y que forman parte de una clase social diferente.

Todas las señales que envía esta persona son consistentes con esa imagen, desde la aparentemente alta calidad de su ropa hasta las historias que cuenta sobre los lugares caros a los que va para divertirse. Sin embargo, se encuentra con que le piden con más frecuencia de lo que le gustaría cubrir los costos de alguna emergencia a la que se enfrentan durante el día. Los montos son lo suficientemente pequeños, pero se acumulan con el tiempo y, a estas alturas, se sentiría barato para solicitar un reembolso. **¿Te equivocaste al confiar en esta persona?**

- **La teoría del engaño del mimetismo de la mentira crónica**

Según Melissa de Roos y Daniel Jones (2022) de la Universidad de Nevada, el mentiroso a largo plazo es alguien que, a diferencia del mentiroso casual u ocasional, está dispuesto a pensar y esforzarse mucho para saber qué esperan de otras personas cómo adaptar sus acciones para satisfacer esas expectativas.

Como señalan, aunque las estimaciones de investigaciones anteriores ubican la prevalencia de mentiras en un promedio de una o dos por día, la distribución de mentiras "fue sesgada, de modo que unos pocos mentirosos prolíficos representaron la mayoría de las mentiras dichas".

Para ayudar a comprender y luego elegir a uno de esos mentirosos prolíficos, el enfoque conocido como **Teoría del engaño del mimetismo** (MDT) sugiere que los rastree a lo largo de cuatro componentes o dimensiones clave. Saber dónde se encuentra ese compañero de trabajo en esas dimensiones podría ser justo lo que necesita para evitar que lo tomen constantemente por tonto.

El primer componente de MDT es la integración comunitaria. El engañador crónico está dispuesto a tomarse el tiempo que sea necesario para establecer su credibilidad asegurando la confianza de las personas en su entorno. Cuanto más integrados estén, más probable es que no cuestione su comportamiento. Puede que les tome semanas o meses desarrollar esas conexiones aparentemente profundas, pero, si están jugando su juego con la suficiente constancia, los demás no cuestionarán su sinceridad.

- **La complejidad del engaño forma el segundo componente en MDT. Una simple mentira puede ser sólo eso, sin demasiadas campanas y silbatos. "Lo olvidé" es una de esas mentiras.**

Sin embargo, para el mentiroso crónico, la mentira tiene que volverse muy elaborada si se va a mantener en el tiempo. El compañero de trabajo no solo puede crear un atuendo elegante, sino que tiene que acumular una colección lo suficientemente grande como para crear la impresión de un sinfín de armarios llenos de atuendos de alta gama (potencialmente adquiridos en tiendas de segunda mano).

Luego, si el objetivo es obtener algo de otras personas en el transcurso del comportamiento engañoso, el factor de extracción de recursos describe la estrategia prolongada de tomar solo pequeñas cantidades de lo que busca el mentiroso (dinero o posiblemente objetos) en cualquier momento. tiempo. Finalmente, el cuarto factor es el que quizás sea más importante. La detectabilidad se refiere a las medidas que toma el engañador para evitar ser atrapado.

Nuevamente, no importa si alguien te descubre en una mentira y puedes escapar. El engaño a largo plazo exige que el mentiroso pueda mantener su deshonestidad oculta a la vista.

- **Las 13 preguntas MDT**

Con esta base teórica en mente, los investigadores de la Universidad de Nevada desarrollaron un conjunto inicial de 33 elementos, que administraron a una combinación de muestras de adultos en línea y de estudiantes universitarios. En su primer estudio, redujeron los 33 ítems a los 13 que mejor se ajustaban al modelo de cuatro dimensiones al mismo tiempo que determinaban cómo las puntuaciones en esas dimensiones se correlacionarían con las cualidades conceptualmente relacionadas de la Tríada Oscura (narcisismo, maquiavelismo y psicopatía). En estudios posteriores, continuaron refinando sus análisis para garantizar que la escala final de 13 ítems (conocida como MDS) continuaría satisfaciendo los criterios para estándares estadísticos aceptables.

Ahora que puede ver la base científica de la escala MDT, es hora de ver sus 13 elementos. Completaría la MDS calificando cada elemento en una escala de 1 (totalmente en desacuerdo) a 5 (totalmente de acuerdo) después de leer el siguiente mensaje (extraído):

Todos hemos tratado de convencer a alguien de algo que puede no ser del todo cierto. Tal vez sea por una ganancia egoísta, una necesidad desesperada o por un bien mayor. Como tal, todos hemos cometido un engaño en la vida; Es parte de ser humano. Para las siguientes preguntas, piense en un momento en el que engañó a alguien.

- **Para las siguientes preguntas, indique CÓMO se comportó.**

- |  |   |
|--|---|
| 1- Me tomé mi tiempo para convencer a la persona.                                | 6- Conocí a la familia y los amigos de la persona.                  |
| 2- Cubrí todas mis bases en un intento de persuadir.                             | 7- Pasé mucho tiempo con la persona.                                |
| 3- Me aseguré de que pareciera que caminé el camino.                             | 8- Tomé las cosas que quería/necesitaba lentamente.                 |
| 4- Me aseguré de dar la impresión de ser amable, servicial y digno de confianza. | 9- Tomé tan poco a la vez que nadie se dio cuenta de inmediato.     |
| 5- Llegué a conocer bien a la persona.   | 10- Tomé las cosas de manera sostenible para que nunca se acabaran. |
|  | 11- Mantuve una excelente reputación.                               |
|  | 12- Me aseguré de que nadie sospechara de mí por nada malo.         |
|  | 13- No dejé ninguna duda inmediata sobre mis buenas intenciones.    |

- **Cómo usar el MDS para evitar a los mentirosos que lo están estafando**

Volviendo ahora al ejemplo de ese compañero de trabajo, los hallazgos de la Universidad de Nevada sugieren que observe cómo evoluciona el comportamiento del individuo con el tiempo. También puede buscar indicios de sus rasgos de personalidad expresados en sus acciones. Al observar la relación entre las puntuaciones de MDS a corto y largo plazo y las medidas de la Tríada Oscura, los autores concluyeron que es el narcisista y el maquiavélico quien intentará engañarlo a largo plazo. Los que tienen un alto nivel de psicopatía tienden a probar mentiras tanto a corto como a largo plazo, que tienden a ocurrir impulsivamente.

Los hallazgos también sugieren formas de confrontar a personas como su compañero de trabajo que participan en la estafa de larga duración. En lugar de sentirse avergonzado de denunciarlos, puede sentirse envalentonado para intervenir cuando detecte lo que podría ser una campaña para engañarlo o estafarlo.

En resumen, es posible que no pueda atrapar a todas las personas que intentan atraerlo a su red de engaño. Sin embargo, al sintonizarte con las estrategias manipuladoras de aquellos que intentan mentir, engañar o robar, puedes protegerte de los más tortuosos.

FUENTES: Colaboración informativa por medio de la UNIVERSIDAD DE NEVADAS Y PSYCHOLOGY TODAY

Otras lecturas interesantes:

- [Estrés o ansiedad](#)
- [Bipolar](#)
- [Salud mental](#)
- [Espacio](#)
- [La familia](#)
- [Por qué todos somos banqueros corruptos](#)
- [Cómo la imagen corporal afecta la satisfacción sexual de las mujeres](#)
- [Abuso de sustancias](#)
- [Síndrome](#)
- [Mentira](#)
- [Narcisista](#)
- [El perdón](#)