



*¿Puede una
mentira piadosa
llevarnos por el
camino de un
engaño mayor?*

Todas y todos en algún momento de nuestras vidas hemos escuchado lo siguiente: **una mentira, lleva a otra.**

Como si con esa primera vez, se detonara una bola de nieve que lleva a la persona a seguir mintiendo para hacer de su discurso o relato más creíble.

En este caso, hablaremos del conocimiento que la ciencia nos ha brindado acerca de la mentira y de cómo esta se convierte en un ciclo sin fin.

La mentira, otra habilidad más

Nos guste o no, **mentir o engañar forma parte de nuestra naturaleza.** De hecho, otros animales, como los chimpancés o el pez globo, son capaces de manipular lo que otros perciben para hacerles creer o hacer algo de su antojo. Y es que los seres vivos hemos tenido que desarrollar esta capacidad para sobrevivir.

En nuestro caso, el de los seres humanos, sabemos que mentir **es una habilidad que evoluciona a lo largo del desarrollo de una persona, como ocurre con la marcha o el lenguaje.** Así pues, veamos su evolución con el paso de los años:

De un 30% a un 50% de los niños entre 2-3 años intenta mentir a sus padres, pero estas mentiras tienen un contenido difícil de creer. Por ejemplo, relatando que “ha visto cómo un vecino levantaba un coche con el dedo meñique”.

Alrededor de los 4 años, un **80% de los niños y niñas son capaces de mentir** y, por muy alarmante que suene, lo hacen con regularidad. No obstante, en muchas ocasiones, estas mentiras en realidad confunden la fantasía con la realidad.

Entre los 5 y los 10 años, con el comienzo del desarrollo de algunas regiones cerebrales y de las funciones ejecutivas, empiezan a comprender **qué significa y cuáles son las implicaciones de mentir.** Por tanto, son más capaces de inhibir el impulso de mentir y contar la verdad.

Finalmente, a los 11 años, los niños ya saben distinguir bien entre verdades y mentiras.

¿Y por qué mentimos?

La mentira tiene un **componente psico-biológico que nos ayuda a “sobrevivir” en un contexto social**. Es decir, nos permite protegernos de ciertas amenazas y obtener un beneficio: mentir para evitar defraudar a alguien querido, mentir para librarnos de una situación incómoda, mentir para pertenecer o sentirse integrado en un grupo social, etc.

Por ello, una mentira es, especialmente para los más pequeños, una oportunidad para aprender a predecir el comportamiento, las actitudes, los límites y las creencias de los demás. En este sentido, **la mentira también tiene un componente de entrenamiento**.



Cuando una persona miente, se produce un aumento de la actividad de la corteza frontal, temporal y en el sistema límbico, concretamente, en la amígdala.

Este incremento proporciona un gran estímulo cerebral que fomenta las conexiones neuronales, haciendo que las asociaciones entre recuerdos e ideas se produzcan cada vez de manera más fácil y rápida.

Por tanto, ¿cuánto más se miente, más fácil es?

Respecto a esto, la ciencia dice...

Un grupo de investigadores del University College London se planteó la siguiente pregunta, ¿qué sucedía en el cerebro de las personas que engañaban sucesivamente?

Reclutaron a 80 personas voluntarias para que hicieran unas tareas de **economía del comportamiento** mientras se observaba el funcionamiento de su cerebro mediante resonancia magnética funcional.

La tarea consistía en **calcular el número de monedas que había en un tarro**. Una vez calculado, tenían que enviar por un dispositivo electrónico el resultado a su pareja experimental. Si el resultado se acercaba a la cantidad real, ambos tendrían beneficios. En caso de que la diferencia fuera grande, únicamente se veía beneficiado quien calculó el monto, pero no a su compañero.

Los resultados del estudio mostraron que, cuando vieron que mentir les convenía, los participantes **comenzaron a exagerar poco a poco sus cálculos**, una y otra vez.

Es decir, una mentira los llevó a otra para su propio beneficio.

A nivel cerebral, **encontraron una reacción normal en la amígdala**, la cual se activaba fuertemente tras mentir las primeras veces. Sin embargo, a lo largo de la tarea, y conforme aumentaba la magnitud y la frecuencia de las mentiras, la activación de esta región emocional se hacía menos intensa.

Economía del comportamiento

La economía del comportamiento **intenta comprender y dar explicación a las motivaciones, decisiones e influencia de los incentivos**. De forma más concreta, entre sus temas clave se incluyen: análisis conductuales de incentivos y motivaciones, influencia social, heurística y planificación.




¿Qué significa?

Hay una **desensibilización ante la mentira**. Esa activación más intensa que tenía lugar en la amígdala, en las primeras mentiras, ponía de manifiesto los sentimientos negativos que esta acción provoca.

Investigaciones previas concluyeron que la amígdala sería la estructura encargada de limitar el alcance de hasta donde estamos preparados para mentir; es decir, si tenemos un Pepito Grillo interno y se llama amígdala.

Por otro lado, el hecho de que la activación de la amígdala disminuyera al continuar mintiendo, esto indica que la persona **disminuye su culpabilidad, remordimiento o vergüenza**. Es decir, cada vez que mentimos nos volvemos menos sensibles a las emociones negativas, por lo que, es más probable que volvamos a hacerlo.



Así que, a partir de ahora, antes de mentir, planteémonos si merece la pena y si es el camino que queremos seguir.

Bibliografía

- Garrett, N., Lazzaro, S.C., Ariely, D., & Sharot, T. (2016). *The brain adapts to dishonesty*. *Nature Neuroscience*, 19(12), 1727-1732. <https://doi.org/10.1038/nn.4426>
- Shenhav, A., & Greene, J. D. (2014). *Integrative moral judgment: dissociating the roles of the amygdala and ventromedial prefrontal cortex*. *The Journal of neuroscience: the official journal of the Society for Neuroscience*, 34(13), 4741-4749. <https://doi.org/10.1523/JNEUROSCI.3390-13.2014>



LOCKTON[®]

UNCOMMONLY INDEPENDENT