

Personality, falsehood and deception

Personalidad, mentira y Engaño

José Luís González Álvarez¹

Iván Besteiro Yusti²

(1) Sección de Análisis de Comportamiento Delictivo (SACD). Guardia Civil, Madrid, España.

(2) Universidad Autónoma de Madrid - Instituto de Ciencias Forenses y de la Seguridad, Madrid, España.

Email correspondencia: jlgonzalez@cop.es

Resumen

La personalidad afecta a todos los aspectos de la conducta humana. Por lo tanto, es de esperar que tenga un impacto en el uso de la mentira y el engaño. Se ha señalado que podrían existir diferencias individuales (personalidad) que explicarían por qué algunas personas mienten con mayor frecuencia que otras, o por qué son mejores engañando. Establecer bien la relación entre personalidad y engaño puede ayudar a mejorar la detección de la mentira en contextos de gran trascendencia, como el policial y forense. En este trabajo se han revisado algunos estudios recientes que han abordado la relación entre personalidad, mentira y engaño, desde distintas ópticas; y se han tratado de identificar los factores más relevantes, en términos del modelo de personalidad del rasgo, con fundamento biológico, de Eysenck (1969). Se concluye que, si bien hay indicios muy prometedores de que ciertos aspectos de la personalidad se asocian claramente con una mayor tendencia y capacidad para el engaño, e incluso con determinados tipos de engaño, los trabajos son todavía escasos y limitados, por lo que es necesaria más investigación y con mejoras metodológicas.

Palabras Clave

Revisión, personalidad, mentira, engaño.

Abstract

Personality affects all aspects of human behaviour. Therefore, it is expected that our personality plays a huge part in falsehood and deception. It has been noted that there may exist individual differences (personality) that would explain why some people lie with more frequency than others, or are better at lying. Establishing the relationship between personality and deception can contribute to improve the detection of lies in contexts of great significance such as the forensic or police. In this work, some recent studies have been reviewed which address the relationship between personality, falsehood and deception from different views; and the most relevant factors have been identified based on the trait theory with biological foundation by Eysenck (1969). It is concluded that although there are very promising indications that some personality traits are associated with a higher tendency and ability to lie, even with different forms of deception, there are still few rigorous studies which show this. More studies and methodological improvements in these studies are needed in order to develop this theory.

Keywords

Review, personality, falsehood, deception.

I. PERSONALIDAD

Aunque por separado se cuenta con una gran cantidad de investigación científica sobre la personalidad y sobre la mentira o el engaño, al parecer existen pocos trabajos que examinen a fondo las posibles relaciones entre la forma de ser (personalidad) y la de engañar. De existir, conocer esas relaciones podría ayudar en la detección de la simulación y del engaño en diferentes contextos y ámbitos, como el clínico, el de la selección de personal, o el que más interesa a los autores de este trabajo, el policial y forense.

El término “personalidad” es muy común, y todo el mundo entiende a nivel coloquial que tiene que ver con la forma de ser, sentir y actuar de los individuos, con lo que les hace distintivos (les distingue de otros individuos, les caracteriza) y a la vez predecibles (por la estabilidad y consistencia de sus comportamientos). De este modo, la personalidad sería el conjunto de características físicas (complexión,...) y psicológicas (pensamientos, sentimientos, actitudes, hábitos de conducta, aptitudes intelectuales,...) que se mantienen a lo largo del tiempo y de las situaciones (persistencia) y que determinan a un individuo haciéndole único (distinción). Sin embargo, en el ámbito científico todavía no se ha llegado a un acuerdo sobre cómo definir este concepto (Hernández, 2000). En una carrera que empezó en 1937, al reconocerse el manual de Allport como el punto de inicio formal de la psicología de la personalidad, la historia científica de este concepto es una historia de desencuentros entre autores muy reputados, conviviendo en la actualidad diversas tendencias (clásicamente la psicoanalítica, conductista, del rasgo y humanista), algunas de las cuales acumulan incluso numerosa evidencia empírica, pero sin que todavía se haya unificado teóricamente el término en una definición ampliamente asumida, existiendo tantas definiciones de personalidad como definidores.

En lo que se refiere a este trabajo, se va a seguir la contextualización de la personalidad desde la perspectiva dimensional o del rasgo, que postula la existencia de unos factores o dimensiones básicas, generales, compuestas a su vez por rasgos, que compondrían la estructura de la personalidad de los individuos, y que determinarían precisamente las tendencias de comportamiento de los mismos, relativamente estables tanto a lo largo del tiempo como a través de las situaciones que los demanden (De Juan y García, 2004). Dentro de esta perspectiva, se encuentra el modelo de Eysenck y Eysenck (1969, 1997),

quienes definieron tres dimensiones temperamentales fundamentales a modo de continuos bipolares e independientes (ortogonales), a lo largo de las que pueden situarse las personas: extraversión (sociabilidad), neuroticismo (estabilidad emocional) y psicoticismo (dureza afectiva). Esta estructura ha sido reiteradamente contrastada en estudios factoriales (estadísticos), y cada una de las dimensiones se encuentra vinculada a una base biológica: el arousal cortico-reticular, la activación cortico-límbica y el circuito cortico-amigdalario, respectivamente. Además, se ha visto que estas dimensiones se mantienen relativamente estables a lo largo del tiempo (cambiando poco con la edad), y que aparecen en diferentes países y culturas (ver una extensa descripción de este modelo en De Juan y García, 2004).

Una primera dimensión bipolar es la extraversión, que se fundamenta biológicamente en la activación de la corteza cerebral (sistema nervioso central). En un polo se ubicaría el extravertido, un individuo con los siguientes rasgos: sociable, activo, vivaz, asertivo, despreocupado, dominante, espontáneo, osado, rápido (que le gusta el cambio), y que suele ser emprendedor y aventurero (buscador de actividad, de sensaciones); mientras que en el polo opuesto encontraríamos al intravertido, un sujeto tranquilo, introspectivo, reservado, distante excepto con los amigos íntimos, con cierta tendencia a planificarlo todo, siendo más rutinario y organizado (rehuye la novedad y lo inesperado). Un segundo conjunto de rasgos postulado por Eysenck sería el neuroticismo, fundamentado en la reactividad del sistema nervioso autónomo (emocional). En pocas palabras, un sujeto con altas puntuaciones en esta dimensión tenderá a la tristeza, a la timidez, a la depresión, será ansioso, estará tenso, tendrá miedo, sentirá culpa, preocupación, vergüenza, mal humor y será muy emotivo. Por el contrario, puntuaciones bajas implicarían estar ante sujetos calmados, emocionalmente equilibrados y más despreocupados. El último conjunto de rasgos es el psicoticismo, basado en el metabolismo de la serotonina y descrito como un continuo entre un polo en el que predomina la tendencia a la agresividad, frialdad afectiva, egocentrismo, impulsividad, hostilidad, crueldad, ausencia de empatía, falta de conformismo, y dureza mental; y el polo del altruismo, de la calidez afectiva, de la empatía y de la generosidad, siendo personas altamente socializadas y responsables. Por su interés en el entorno forense, cabe hacer notar que cuando una persona tienda con fuerza al

psicoticismo, a la extraversión y a la estabilidad emocional, se estaría acercando mucho a lo que en otros ámbitos se conceptualiza como psicopatía (Hare, 1970; 1993), siendo una característica del psicópata precisamente su conducta engañosa y falsa, puesto que emplean rutinariamente el engaño para conseguir lo que quieren, sin remordimiento ni vergüenza.

Evidentemente un modelo tan sencillo no puede dar cuenta por sí sólo de la complejidad de las personas, por lo que existe abundante bibliografía científica en donde se proponen otros puntos de vista para caracterizar las dimensiones y los rasgos de la personalidad. Siguiendo un cierto orden cronológico, Gray (1987, 1991) modificó el modelo de Eysenck encontrando dos dimensiones nuevas (ansiedad e impulsividad); Zuckerman, Kuhlman y Camac (1988) exploraron un modelo de cinco dimensiones, completando las tres de Eysenck con la búsqueda de sensaciones y la agresividad; y, finalmente Cloninger, Svarakic y Przybeck (1993) también propusieron cinco factores, en una línea que también siguieron Costa y McCrae (1992; neuroticismo, extraversión, apertura a la experiencia, amabilidad y responsabilidad). No obstante, con independencia del debate científico, la sencillez del modelo de Eysenck y su gran capacidad descriptiva le hacen sumamente útil en contextos como el criminológico o forense, en donde los profesionales necesitan una evaluación muy rápida (e indirecta) de la personalidad de los implicados (sospechosos, víctimas, testigos, etc.), para decidir el modo más indicado de interactuar con ellos. Por tanto, a los efectos de esta revisión principalmente se buscarán las relaciones entre la mentira y el engaño con las tres dimensiones o conjuntos de rasgos de Eysenck.

II. ENGAÑO Y MENTIRA

En el Diccionario de la Real Academia Española (DRAE), la mentira es la “expresión o manifestación contraria a lo que se sabe, se cree o se piensa”; y engañar es “dar a la mentira apariencia de verdad”, o “inducir a alguien a tener por cierto lo que no lo es, valiéndose de palabras o de obras aparentes y fingidas”. Como definición más ajustada a la investigación científica, Masip, Garrido y Herrero (2004) propusieron que el engaño sería “el intento deliberado, exitoso o no, de ocultar, generar, y/o manipular de algún otro modo información factual y/o emocional, por medios verbales y/o no verbales, con el fin de crear o mantener en otra(s) persona(s) una creencia que el propio

comunicador considera falsa“. El engaño es una habilidad necesaria para la supervivencia de muchas especies (Searcy y Nowicki, 2005), y en un estudio comparativo sobre la conducta de los primates, Byrne y Corp (2004) descubrieron, además, una relación directa entre el tamaño del cerebro y el carácter furtivo, lo que seguramente determina que el engaño en los seres humanos sea mucho más elaborado que en los animales, llegando a ser un aspecto cotidiano de la vida, nada extraordinario o inusual. Ya sea para tranquilizar o apoyar a los demás, para influir en otras personas, o para generar una buena impresión, los seres humanos mienten y engañan con frecuencia (DePaulo, Lindsay, Malone, Muhlenbruck, Charlton y Cooper, 2003; Martínez Selva, 2005), habiéndose documentado que la mayoría de las personas dicen al menos una mentira al día (DePaulo y Kashy, 1998; Vrij, 2000; Ennis, Vrij y Chance, 2008). Turner, Edgley y Olmstead ya enunciaron en 1975 los cinco motivos más importantes para mentir: 1) evitar un castigo; 2) facilitar las interacciones sociales; 3) evitar tensiones y conflictos; 4) influir en las relaciones interpersonales; y 5) lograr una situación de privilegio o de poder frente a los demás. Se pueden simplificar en términos hedonistas: evitar un perjuicio o conseguir un beneficio, asumiendo también que existen mentiras o engaños “altruistas” (para ayudar o alegrar a alguien, o simplemente para ser educados). Existen dos formas fundamentales de mentir: ocultar y falsear (Ekman, 2005). El mentiroso que oculta retiene cierta información sin decir en realidad nada que falte a la verdad; el que falsea, no sólo retiene información verdadera, sino que presenta información falsa como si fuera cierta. Cuando una persona está en condiciones de escoger el modo de engañar, por lo general preferirá ocultar y no falsear, dado que así reduce el riesgo de ser atrapado y, además, no necesita llevar a cabo el esfuerzo intelectual que supone elaborar y perdurar en el tiempo una mentira.

Existen muchos ámbitos en los que las personas pueden intentar mentir y engañar a otras personas, así como diferentes formas de llevarlo a cabo. La capacidad de engañar es una habilidad valiosa en campos como la política y las ventas. Otro de ellos es el ámbito forense, entendido como el conjunto de situaciones que tienen que ver con las actividades judiciales, especialmente cuando interviene el derecho penal (investigación y enjuiciamiento de delitos y faltas). Las personas inmersas en un proceso judicial (ya sean víctimas, testigos o imputados) pueden utilizar la mentira por razones diversas, como perjudicar a

un enemigo, evitar las posibles consecuencias negativas o para conseguir beneficios ante el dictamen pericial (Pivarova, Rosenfeld, Dole, Green y Zapf, 2009; Rosenfeld, Green, Pivarova, Dole y Zapf, 2010; citados en Echeburúa, Muñoz y Loinaz, 2011). De hecho, los tests o pruebas de evaluación de tipo autoinforme que se utilizan en ese campo (como en los contextos clínicos) son muy vulnerables a la manipulación, a través de la simulación o sobresimulación debido a la deseabilidad social y a la búsqueda de tendencias de respuesta, como ya se sabe desde Edwards (1957; citado en Hernández López, Santacreu Mas y Rubio Franco, 1999).

III. DETECCIÓN DE LA MENTIRA Y EL ENGAÑO

Asumiendo pues que está bien demostrado que las personas recurren al engaño con frecuencia y en entornos y con intereses muy diversos, la detección del engaño se convierte en una tarea imprescindible para evitar que unas personas se aprovechen de otras. El polígrafo, el evaluador del estrés psicológico, las huellas digitales cerebrales y el EEG son métodos que se han venido empleando para detectar el engaño. Pero la exactitud y fiabilidad de estas herramientas tecnológicas es discutible (Bond y DePaulo, 2006), por lo que el deseo de mejorar la precisión en la detección de mentiras se ha traducido en un rápido crecimiento de la investigación sobre los comportamientos asociados con la mentira. Los movimientos faciales, el lenguaje corporal y los patrones vocales son algunas de las señales de comportamiento que se consideran asociadas con el engaño y las mentiras (Ekman, 1988). En esta línea, como se sabe que determinadas conductas equivocadas del que miente pueden revelar el engaño, y que las circunstancias que se escapan a su control pueden dejar en evidencia la mentira (Ekman y Frank, 1993), a la hora de la detección del engaño puede ser muy interesante conocer las características de personalidad que se asocian a una mayor tendencia a la mentira, y las que hacen de un sujeto un buen mentiroso (Ennis, Vrij y Chance, 2008; Vrij, Granhag y Mann, 2010).

Por tanto, más allá de las técnicas poligráficas y de los EEGs, cabría recurrir a la observación de la conducta para tratar de identificar al mentiroso, afirmándose que los indicadores conductuales para revelar el engaño son "aquellos comportamientos no verbales que han demostrado estar asociados con el engaño", y a su vez

"aquellos comportamientos no verbales que los observadores creen que se pueden asociar con el engaño" (Vrij, Semin y Bull, 1996). En contra de la creencia extendida de que la mentira se asocia con un aumento de los movimientos corporales, algunos estudios ya clásicos han descubierto que el engaño, sobre todo cuando los mentirosos están muy motivados, se asocia con una disminución en los movimientos de las piernas, las manos y los pies (Davis y Hadiks, 1995; DePaulo, 1992; Ekman, 1989; Ekman, O'Sullivan, Freisen y Scherer, 1991; Vrij, 1995; Vrij, et al, 1996). También hay indicios claros de que los mentirosos tratan de controlar su lenguaje corporal para evitar mostrar las señales no verbales de su engaño y así generar una impresión más fiable (DePaulo, 1988, 1992; DePaulo y Kirkendol, 1989; Ekman, 1989). El comportamiento de estas personas parecerá planeado, ensayado y carente de espontaneidad, y sus intentos de controlar su comportamiento en realidad pueden servir como señales de su engaño (Vrij, 1995). Ekman (2003, 2006) ha argumentado que algunos aspectos de la comunicación facial son incontrolables y que pueden traicionar la verdadera emoción de un impostor ante los ojos de un observador entrenado, puesto que cuando se quiere ocultar una emoción, ésta puede manifestarse como una micro-expresión en el rostro. También existen evidencias de que las alteraciones en el habla, una voz más aguda y una tasa de respuesta más corta se correlacionan con el engaño (DePaulo et al, 1985, Vrij, 1995; Zuckerman, DePaulo y Rosenthal, 1981; Zuckerman y Driver, 1985).

Algunos autores consideran que la detección del engaño a través de conductas no verbales no es mejor que el azar (DePaulo, 1994; Ekman, O'Sullivan y Frank, 1999), y sugieren que los indicadores verbales pueden ser más importantes a la hora de detectar las mentiras (Lee, Klaver y Hart, 2008; Vrij, Granhag y Porter, 2010). Un estudio realizado por Hartwig, Granhag y Stromwall (2007) reveló que los mentirosos y las personas que dicen la verdad pasaron el mismo tiempo planificando el contenido verbal de su discurso, pero que los mentirosos aseguraron haber planeado su comportamiento no verbal durante más tiempo que aquellos sujetos que decían la verdad. También se ha demostrado que mentir resulta cognitivamente más exigente que decir la verdad (Vrij, 2008; Masip et al, en prensa). Un mentiroso necesita inventar una historia y debe supervisar su invención en aras de hacerla lo más creíble posible y de que se ajuste a lo que el observador o los observadores saben o puedan saber. En segundo lugar, los mentirosos suelen ser menos propensos que las

personas sinceras a dar su credibilidad por sentada, por lo que intentarán, mucho más que los sinceros, parecer honestos a los ojos del investigador/entrevistador. En tercer lugar, ya que los mentirosos no dan su credibilidad por sentada, también pueden intentar controlar las reacciones del interlocutor para determinar si éstas parecen estar descubriendo su mentira o no, y este ejercicio también requiere el empleo de recursos cognitivos. En cuarto lugar, los mentirosos también tienen que ir frenando y eliminando la verdad mientras están inventando su historia, y esto también es muy exigente cognitivamente. Basado en este enfoque, surge una innovadora perspectiva de detección de la mentira consistente en incrementar la carga cognitiva de la persona que se sospecha está engañando (Vrij, Fisher, Mann y Leal, 2006). Por tanto, la persona que miente debe pensar mucho, mientras intenta controlar sus nervios, su lenguaje no verbal (posturas, voz, mirada, etc.), además de prestar atención al comportamiento del interlocutor para ir modulando y generarle la idea y la imagen de honestidad deseada; y todo ello de forma simultánea. Es decir, que mentir y/o engañar supone una tarea compleja de toma de decisiones, por lo que las personas necesitan tiempo para llevarla a cabo. Se puede suponer, entonces, que en el engaño se deberían dar unos tiempos de reacción mayores de los que se emplean al decir la verdad (Abe, Suzuki, Mori, Itoh y Fujii, 2007). Así que, el Tiempo de Respuesta (TR) se podría considerar un indicador altamente fiable para la detección de la mentira.

Pero cinco décadas de investigación en detección de mentiras también ha servido para demostrar que la capacidad de las personas para detectar el engaño mediante la observación de la conducta o atendiendo a su discurso es limitada, ya que según algunos estudios solamente el 54% de las verdades y las mentiras se clasifican correctamente (Masip y Herrero, en prensa; Bond y DePaulo, 2006). Incluso el éxito de los programas de formación para enseñar a detectar las señales del engaño también es limitado, porque gracias a ellos sólo se ganan unos pocos puntos porcentuales en lo que a precisión se refiere, debido a que las señales del engaño parecen ser débiles y no exclusivas (DePaulo et al., 2003). Por tanto, aunque parece que todo el mundo mienten (Kashy y DePaulo, 1996), también se observa que algunos individuos utilizan más a menudo la mentira y el engaño, y con mayor eficiencia, por razones que aún resultan inciertas, y que pueden estar afectando a los estudios sobre detección del engaño. ¿Pueden influir las diferencias individuales, esto es, la personalidad?

IV. RELACIONANDO LA PERSONALIDAD CON LA MENTIRA Y EL ENGAÑO

Volviendo al TR, ¿no habría que tener precaución con los falsos positivos y los falsos negativos, ya que según la personalidad de cada individuo su TR puede variar y sesgar la detección? Por ejemplo, asumiendo que los introvertidos tienen una “sobre-activación” cortical crónica que les hace estar en un estado de alerta permanente, tenderán a evitar incrementar todavía más ese incómodo estado, por lo que este tipo de personas tardarán más en responder a las preguntas, de forma involuntaria, por esta “sobre-activación”, por lo que si no se tienen en cuenta las diferencias individuales, el riesgo de “falso positivo” aumentará. Por tanto, este ejemplo indica que es posible que los indicadores comportamentales que habitualmente se utilizan para detectar el engaño no se puedan estudiar adecuadamente sin tener en cuenta la personalidad del mentiroso, algo que ya apuntaron O’Sullivan y Ekman (2004). De hecho, el que algunas personas sean mejores que otras a la hora de mentir, o tiendan a hacerlo con mayor frecuencia, puede deberse a algún elemento facilitador en su forma de ser, esto es, en su personalidad. Se sabe que no todos los tipos de personalidad adoptan las mismas posturas al comunicar, comunican de la misma forma, ni con los mismos gestos, ni con los mismos tonos de voz, ni con la misma cantidad de palabras. Así, por ejemplo, el nivel base de reactividad emocional, alto de por sí en personas con alto neuroticismo, puede dar falsos positivos si sólo se atiende a los indicadores clásicos del engaño. Personas introvertidas neuróticas pueden mostrar “señales clásicas de mentira” (reacciones emocionales) cuando en realidad lo que están manifestando es su “temor a no ser creídos”, dándonos así mismo falsos positivos. En circunstancias normales de interacción social, las personas introvertidas (y sobre todo, introvertidas neuróticas) tienen dificultades para fijar la mirada, tocar al interlocutor o invadir su espacio personal (son situaciones estímulares que incrementan su arousal ya de por sí elevado), por lo que interpretar estas señales como falsedad puede conducir, de nuevo, a un falso positivo. Personas extravertidas (sobre todo extravertidos neuróticos) pueden mostrar aparentes señales de falsedad, como las de “auto-estimulación” (tocarse el pelo, la cara, etc.), cuando en realidad dichas acciones corresponden a estimulación propioceptiva para incrementar su nivel de arousal, algo normal y propio de los extravertidos en circunstancias normales. Personas con alto psicoticismo tienden a mostrar asincronías entre palabras y gestos, un indicador

de mentira, lo que interpretarlas como tales puede suponer, de nuevo, caer en un falso positivo. Personas con alto psicoticismo y bajo neuroticismo presentan dificultades para mostrar señales emocionales de temor o ansiedad en muy diversas circunstancias, tratándose de características propias de tales individuos, por lo que la ausencia de dichas señales (a menudo posturales o gestuales), interpretadas usualmente como indicadores de “verdad”, pueden darnos falsos negativos. Y, en fin, personas extravertidas o introvertidas estables, también pueden dar como falsos negativos por la misma razón: dificultad para mostrar nerviosismo.

Pese a su evidente interés, las ideas apuntadas en las líneas anteriores todavía no cuentan con suficiente respaldo científico, puesto que no se conoce ningún estudio que se haya ocupado con detalle de esta cuestión. Al revisar la bibliografía especializada, se echa de menos que algún equipo de investigación se decida a liderar ese camino; pero sí se han encontrado trabajos que, de forma tangencial, permiten decir algo al respecto de los rasgos de la personalidad y la producción de la mentira, más allá del trabajo de Enos, Benus, Cautin, Graciarena, Hirschberg y Shriberg (2006), quienes ya indagaron al contrario de lo que interesa en este trabajo: las características de personalidad que facilitarían la detección del engaño, no su producción.

En dos estudios ya clásicos de DePaulo et al. (1996), diseñados para comprobar diferencias en materia de engaño en cuanto al género, las participantes femeninas dijeron más mentiras “centradas en ellas mismas” a hombres que a mujeres, y menos mentiras relacionadas con “otros aspectos”, demostrando que en el estudio científico del engaño no sólo hay que tener en cuenta diferencias individuales sino también los motivos de la mentira. Aunque los hombres no cuentan tantas mentiras relacionadas “con otros aspectos” a mujeres como hacen estas, ni cuentan tan pocas mentiras centradas “en sí mismos”, si cuentan más mentiras orientadas hacia “otros aspectos” y menos mentiras sobre “sí mismos” a mujeres que a hombres. En ambos estudios, los participantes creían que las mujeres a las que mentían se sentirían peor si supiesen la verdad, en mayor medida que los hombres. Además, también se informa de que las personas que más mienten son extrovertidas, manipuladoras (egoístas), irresponsables y se preocupan por lo que los demás puedan opinar de ellas.

Isenberg (2011) recuerda en un trabajo que tradicionalmente se sabe que personas con personalidades “desviadas” (maquiavélicas / manipuladoras, y los psicópatas) engañan mucho mejor. Ver al respecto, por ejemplo, Geis y Moon, 1981; o más recientemente, Gianmarco, Atkinson, Baughman, Veselka y Vernon, 2013, que explican las relaciones entre mayor percepción de habilidad para engañar y la Tríada Oscura de la Personalidad (maquiavelismo, psicopatía y narcisismo). Pero como engañar es una conducta corriente del día a día y a cargo de personas normales, Isenberg sugiere que también hace falta ver qué rasgos de personalidad “normales” se relacionan con ello. Su trabajo ejemplifica un diseño experimental para poner en relación los rasgos de personalidad (en su caso utilizando el modelo de los Cinco Grandes, de Costa y McCrae) con el éxito al mentir, encontrando una relación significativamente negativa entre la mentira y el rasgo de amabilidad (que guarda cierta relación con el psicoticismo de Eysenck), y resultando también una correlación positiva entre la mentira exitosa y la faceta de mostrar intereses artísticos dentro del rasgo de apertura a la experiencia.

Vrij, Granhag y Mann (2010) hicieron el esfuerzo de recopilar las características del buen mentiroso, recordando que cuando alguien miente tiende a experimentar un aumento de sus emociones en el intento por controlar su comportamiento. Las dos emociones que más comúnmente se presentan cuando se miente son el miedo y la culpa o remordimiento, con una mayor intensidad en aquellas situaciones donde el riesgo de ser descubierto en el engaño es alto, o cuando las consecuencias de esa detección son graves. Como se sabe por los estudios de personalidad del rasgo que las personas se diferencian unas de otras tanto por su sensibilidad emocional (neuroticismo) como por la propensión a experimentar sentimientos de culpa (psicoticismo), cabe postular que mentirán mejor los sujetos con psicoticismo alto y neuroticismo bajo. Sin embargo, los individuos ansiosos (neuróticos) a menudo tienen una opinión negativa de sí mismos, y un cierto miedo al abandono, por lo que Ennis et al. (2008) sugieren que pueden mentir más que los no neuróticos con el fin de parecer unas personas más atractivas para su pareja, o para conseguir sus objetivos con su pareja. Estos estudios han demostrado que la ansiedad y la evitación están asociados con un aumento del engaño en las relaciones de pareja, y que la frecuencia de este engaño es estable a través de las parejas sentimentales de las personas neuróticas (Cole, 2001).

Como se decía, Vrij et al. (2010) ya analizaron diversos trabajos sobre el engaño para resumir el perfil del buen mentiroso. Se trataría de una persona manipuladora, que por engañar a menudo (por no tener escrúpulos morales, lo que reduce su culpa por engañar), confía en sus mentiras (lo que reduce su miedo a no ser creído), y, por tanto, no precisan de muchos recursos cognitivos. Elementos que recuerdan mucho al psicoticismo de Eysenck. Además, sería un buen actor (confía en sus habilidades), una persona expresiva, simpática (extravertida), que favorece una buena primera impresión honesta con su porte; y mejor aún si además es bien parecido e incluso atractivo físicamente. Si a todo ello suma comportamientos culturalmente espontáneos, naturales, que no despierten suspicacia, y una frialdad emocional (bajo neuroticismo), especialmente a la hora de sentir y expresar miedo y culpa, se incrementa su capacidad de engañar con eficacia. Esa frialdad se consigue con experiencia en engañar, y sintiéndose confiado con las mentiras; o siendo capaz de disimular esas emociones con habilidad (falsas sonrisas convincentes; reconocer las emociones pero mentir acerca de su causa). Puesto que se sabe que mentir supone esfuerzo cognitivo, cuanto más inteligente se sea, mejor, puesto que se estará más vigilante a decir cosas que no se puedan comprobar; se hablará con elocuencia y originalidad, pero diciendo lo menos comprometedor posible; se preparará bien el engaño; y se pensará y reaccionará rápido ante algo inesperado, ganando tiempo. Tener buena memoria (para repetir lo mismo si es menester, incluso de distintas maneras) también ayudará a mentir con éxito, y a ayudarse lo más posible de datos ciertos, de la vida o experiencia propia. Y, en fin, estar muy atento y pendiente de las reacciones de suspicacia del interlocutor, para rectificar el mensaje enseguida si se ve que no se le convence, aportará maestría a la tarea de mentir.

Las posibles relaciones entre personalidad y engaño también se han estudiado a través de la estilo-metría (análisis de textos, para identificar rasgos distintivos que permitan inferir aspectos sobre su autor). El fundamento es que el estilo es algo que nace en el subconsciente, y por esta razón, cada quien tiene su estilo propio, que le identifica. Algunas de las aplicaciones de la estilometría consisten en determinar la autoría de una obra, la autenticidad, la clasificación de textos, la medición de frecuencia de palabras, y, en fin, la identificación de lenguas. En este sentido, Fornaciari y Poesio (2013) han trabajado el reconocimiento automático de personalidad

desde textos, por ordenador, y han empezado a indagar en sus relaciones con el engaño. Utilizando también el modelo de cinco factores, concluyeron que era posible encontrar relaciones entre personalidad y engaño a partir de expresiones lingüísticas reconocidas por sistemas automáticos (Fornaciari, Celli y Poesio, 2013).

La neurociencia también se ha adentrado en el estudio de estas relaciones: las personas se comportan de forma diferente porque el cerebro funciona de forma diferente; habiéndose encontrado correlatos neuronales del engaño, como la activación de diferentes áreas cerebrales (especialmente el córtex prefrontal y el orbitolateral, entre otras). Tal y como se encontró en un trabajo de neuroimagen de psicópatas llevado a cabo por Fullam, McKie y Dolan (2009), las personas con bajo nivel de condicionamiento a las normas sociales, bajo nivel de miedo y evitación del daño (características del psicoticismo), fueron más proclives a mentir, ya que no tenían miedo a las consecuencias y/o no habían asimilado las normas sociales. Los resultados del estudio pusieron de manifiesto la importancia de analizar el papel de los rasgos de insensibilidad y ausencia de emociones (propias del psicoticismo y del neuroticismo) en las tareas que evalúan los elementos cognitivos que pueden estar involucrados en el engaño y en la manipulación de los demás. Además, los resultados también sugirieron que los rasgos específicos de la personalidad pueden tener un efecto modulador sobre las respuestas del cerebro en las tareas que implican engañar o mentir. En otro trabajo, Nunez, Casey, Egner, Hare y Hirsch (2005) encontraron que altas puntuaciones en el Psychopathic Personality Inventory (PPI) correlacionaban con respuestas reducidas en la técnica “blood-oxygen-level dependent contrast imaging” (BOLD-contrast imaging) en determinadas áreas cerebrales: además de que los mentirosos tardaban más en responder, y se observó una mayor activación del córtex prefrontal ventrolateral durante el engaño, estos autores informaron de una correlación entre la actividad cerebral relacionada con el engaño, el control social y la cognición social con 5 de las 8 escalas del PPI, observando una reactividad cerebral diferencial en función de los rasgos de personalidad: Frialdad (en el polo temporal), ausencia de miedo (córtex prefrontal), egocentrismo maquiavélico (caudado bilateral), potencia social (cingulado posterior) e inmunidad emocional (ínsula bilateral). Más recientemente, Wu, Loke, Xu y Lee (2011) informan de diferencias entre personas que engañan y que dicen la verdad, y entre diferentes tipos de engaño, respecto a la activación de

diferentes áreas cerebrales que tienen que ver con valoraciones racionales y no emocionales.

Los trabajos que, precisamente, encuentran interacciones entre algunas variables de personalidad y los diferentes tipos de engaño, como el ya citado de DePaulo et al. (1996) o el de McLeod y Genereux (2008), vienen a complicar la cuestión de la detección del engaño, puesto que informan de una riqueza que habitualmente no se tiene en cuenta: mediante 16 escenarios, estos últimos autores estudiaron las interacciones entre 4 tipos de engaño (altruista –proteger a otros, evitar conflictos, aceptación social y ganancia personal) frente a 6 rasgos de personalidad (honestidad, amabilidad, asertividad, maquiavelismo, necesidad de aprobación y auto-control), encontrando que algunos tipos de engaño se relacionan con un conjunto de rasgos de personalidad, mientras que otros sólo se asocian a uno o dos rasgos predictores; y también parece que hay rasgos que no se relacionan con los tipos de engaño con los que “deberían”, por lo que recomiendan seguir investigando más en estas relaciones entre la personalidad y los tipos de engaño. A este respecto ya les han seguido Phillips, Meek y Vendemia (2011), confirmando que el engaño parece ser multidimensional.

V. CONCLUSIONES

Detectar el engaño es importante en diferentes contextos, como el policial o forense, donde una supuesta víctima de un delito grave puede acusar falsamente a un inocente, o un culpable eludir las responsabilidades penales que le correspondan. Hay mucha investigación científica que se ha venido ocupando de examinar el engaño, demostrando que es una práctica muy habitual en la vida cotidiana, y en busca de los indicadores que mejor permitan ponerlo al descubierto. En este sentido, la lógica dice que tiene que existir una relación significativa entre la forma de ser (los rasgos de personalidad) y la “capacidad” para engañar, debiendo existir características personales que faciliten la tarea del mentiroso. Pero se cuenta con pocos estudios científicos que se hayan ocupado de esta cuestión. Y los que hay, pese a títulos prometedores, presentan limitaciones metodológicas importantes advertidas por sus propios autores (principalmente muestras pequeñas, poco representativas; impresiones basadas más en teorías que en datos; confusión respecto a qué variables de personalidad estarían indicadas,...) que

influyen mucho en las conclusiones, dejando el tema todavía muy abierto.

En este trabajo se ha apostado por el modelo de la personalidad del rasgo, y se han buscado trabajos en los que se hayan estudiado las relaciones entre esos rasgos y la forma de engañar, encontrándose resultados prometedores (aunque insuficientes) que indican que la forma de ser influye decisivamente tanto en el modo de engañar como en función del tipo de engaño, algo a tener en cuenta tanto en futuros estudios de la mentira como para revisar estudios previos, que podrían presentar sesgos al no haber tenido en cuenta estas relaciones. Dos de las preguntas que se han tratado de responder con esta revisión son: ¿qué rasgos de la personalidad tienen relación con la mentira y el engaño?, y ¿existe algún rasgo que esté relacionado con una mejor o peor detección de la mentira? Las respuestas a estas preguntas abrirían muchos caminos y ayudarían a decidir, por ejemplo, quién sería la persona adecuada para el trabajo policial encubierto (buscando un perfil de “buen engañador”), así como para crear protocolos de actuación y entrenamiento para los agentes de las Fuerzas de Seguridad a la hora de valorar la credibilidad de los implicados en sus investigaciones.

A la espera de una mayor y mejor producción científica, por el momento parece que, en términos de Eysenck, los buenos mentirosos se caracterizarían por su extroversión, su estabilidad emocional, y su tendencia al psicoticismo; además de ser inteligentes y contar con buena memoria. Los rasgos de personalidad que delatan al mentiroso también se pueden observar a través de su escritura, incluso por ordenador. Y los avances de la neurociencia parece que vienen a demostrar que algunas diferencias individuales en la forma de ser (personalidad) “se ven” en la cartografía de la actividad cerebral, y que tienen que ver tanto con la forma de engañar como con el tipo de engaño, abriendo líneas de trabajo futuras que podrían revolucionar las investigaciones sobre la producción y, lo que quizá es más importante, la detección del engaño.

VI. REFERENCIAS

- Abe, N., Suzuki, M., Mori, E., Itoh, M., & Fujii, T. (2007). Deceiving others: distinct neural responses of the prefrontal cortex and amygdala in simple fabrication and deception with social interactions. *Journal of Cognitive Neurosciences*, 19:287–295.
- Bond, J. & DePaulo, B. M. (2006). *Accuracy of Deception Judgments: Appendix A*. Personality & Social Psychology Review (Lawrence Erlbaum Associates), 10 (3), 1-18.
- Bond, J. & DePaulo, B. M. (2008). Individual differences in judging

deception: Accuracy and bias. *Psychological Bulletin*, 134, 477-492.

Byrne R. & Corp N. (2004). *Neocortex size predicts deception rate in primates*. The Royal Society. School of Psychology, University of St Andrews, UK.

Carroll, J. B. (1993). *Human Cognitive Abilities*. Cambridge University Press, Cambridge.

Cloninger, C. R., Svarakic, D. M. & Przybeck, T. R. (1993). A psychobiological model of temperament and character. *Archives of General Psychiatry*, 50, 975-990.

Cole, T. (2001). Lying to the one you love: the use of deception in romantic relationships. *Journal of Social and Personal Relationships*, 18, 107-129.

Costa, P. T. & McCrae, R. R. (1992). Normal personality assessment in clinical practice, the NEO Personality Inventory. *Psychological Assessment*, 4, 5-13.

Davis, M. & Hadiks, D. (1995). Demeanor and credibility. *Semiotica*, 106, 5-54.

DePaulo, B.M. (1988). Nonverbal aspects of deception. *Journal of Nonverbal Behavior*, 12, 153-161.

DePaulo, B. M. (1992). Nonverbal behavior and self-presentation. *Psychological Bulletin*, 111, 222-243.

DePaulo, B. M. (1994). Spotting lies: can humans learn to do better? *Current Directions in Psychological Science*, 3, 83-86.

DePaulo, B. M. & Kashy, D. A. (1998). Everyday Lies in Close and Casual Relationships. *Journal of Personality & Social Psychology*, 74(1), 63-79.

DePaulo, B. M., Lindsay, J. J., Malone, B. E., Muhlenbruck, L., Charlton, K. & Cooper, H. (2003). Cues to Deception. *Psychological Bulletin*, 129(1), 74.

De Juan Espinosa, M. & García Rodríguez, L.F. (2004). *Nuestra personalidad: En qué y por qué somos diferentes*. Editorial Biblioteca Nueva. Madrid.

Echeburúa, E., Muñoz, J.M. & Loinaz, I. (2011). La evaluación psicológica forense frente a la evaluación clínica: propuestas y retos de futuro. *International Journal of Clinical and Health Psychology*, 11 (1), 141-159.

Ekman (1988). Lying and Nonverbal Behavior. Theoretical Issues and New Findings. *Journal of Nonverbal Behavior*, 12, 163-175.

Ekman, P. (1989). *Why lies fail and what behaviors betray a lie*. In J. C. Yuille (Ed.), *Credibility assessment* (pp. 71-82). Dordrecht, The Netherlands: Kluwer.

Ekman, P., O'Sullivan, M., Friesen, W. V. & Scherer, K. (1991). Face, voice, and body in detecting deceit. *Journal of Nonverbal Behavior*, 15, 125-135.

Ekman, P. & Frank, M. (1993). *Lies that fail*. In M. Lewis & Saarni (Eds.), *Lying and deception in everyday life* (pp. 184-199). New York: Guilford Press.

Ekman, P., O'Sullivan, M. & Frank, M. (1999). A few can catch a liar. *Psychological Science*, 10, 263-266.

Ekman, P. (2005). *Como Detectar Mentiras*. Barcelona, España: Paidós.

Ennis, E., Vrij, A. & Chance, C. (2008). Individual differences and lying in everyday life. *Journal of Social and Personal Relationships*, 25(1), 105 - 118.

Enos, F., Benus, S., Cautin, R. L., Graciarena, M., Hirschberg, J. & Shriberg, E. (2006). *Personality factors in human deception detection: comparing human to machine performance*. Interspeech – ICSLP.

Eysenck, H.J. & Eysenck, S.B.G. (1969). *Personality structure and measurement*. Londres: Routledge & Kegan Paul.

Eysenck, H. J. & Eysenck, S. B. G. (1997). *Manual del EPQ-R*. Madrid: TEA Ediciones.

Fornaciari, T, Celli, F & Poesio, M. (2013). *The Effect of Personality Type on Deceptive Communication Style*. In 2013 European Intelligence and Security Informatics Conference EISIC 2013, Uppsala, Sweden: CPS Conference Publishing Services, 2013, p. 1-7. Atti di: FORTAN, Uppsala, Sweden, 14th August 2013.

Fornaciari, T. & Poesio, M. (2013). Automatic deception detection in italian court cases. *Artificial Intelligence and Law*. 1-38.

Fullam, R.S., McKie S. & Dolan, M.C. (2009). Psychopathic traits and deception: functional magnetic resonance imaging study. *The British*

Journal of Psychiatry, 194, 229-235.

Geis, F. L. & Moon, T. H. (1981). Machiavellianism and deception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 766-775.

Gianmarco, E.A., Atkinson, B., Baughman, H. Veselka, L. & Vernon, P.A. (2013). The relation between antisocial personality and the perceived ability to deceive. *Personality and Individual Differences*, 54, 246-250.

Gray, J. A. (1987). *The psychology of fear and stress* (2nd ed.). Cambridge: Cambridge University Press.

Gray, J.A. (1991). *Neural Systems, emotion and personality*. In J.Madden IV (ed.), *Neurobiology of learning, emotion and affect*, Nueva York, Raven Press.

Hare, R. D. (1970). *Psychopathy: Theory and Research*. New York: Wiley.

Hare, R. D. (1993). *Sin conciencia. El inquietante mundo de los Psicópatas que nos rodean*. Editorial Paidós. México.

Hartwig, M., Granhag, P. A. & Stromwall, L. (2007). Guilty and innocent suspects strategies during interrogations. *Psychology, Crime, & Law*, 13, 213-227.

Hernández, J.M. (2000). *La personalidad. Elementos para su estudio*. Biblioteca Nueva.

Hernández, J.M., Santacreu, J. & Rubio, V.J. (1999). Evaluación de la personalidad: una alternativa teórico-metodológica. *Escritos de Psicología*, 3, 20-28.

Isenberg, A. N. (2011). *Personality type and successful liar*. Thesis presented to the faculty of the Graduate School of Western Carolina University.

Kashy, D. A. & DePaulo, B. M. (1996). Who Lies? *Journal of Personality & Social Psychology*, 70(5), 1037-1051.

Lee Z., Klaver, J. R. & Hart, S. D. (2008). Psychopathy and verbal indicators of deception in offenders. *Psychology, Crime & Law*, 14(1), 73-84.

McLeod, B. & Genereux, R.L. (2008). Predicting the acceptability and likelihood of lying: The interaction of personality with type of lie. *Personality and Individual Differences*, 45, 591-596.

Martínez Selva, J.M. (2005). *La psicología de la mentira*. Barcelona, Paidós.

Masip, J. & Herrero, C. (en prensa). *Nuevas aproximaciones en detección de mentiras*. En J. I. Ruiz (Ed.), *Psicología del testimonio y fraude*. Bogotá, Colombia: Universidad Nacional de Colombia – Instituto Nacional Investigación contra el Fraude.

Masip, J., Garrido, E. & Herrero, C. (2004). Defining deception. *Anales de psicología*, 20, 1, 147-171.

Nunez, M.J., Casey, B.J, Egner, T., Hare, T. & Hirsch, J. (2005). Intentional false responding shares neural substrates with response conflict and control. *Neuroimage*; 25: 267–77.

O'Sullivan, M. & Ekman, P. (2004). *The Wizards of Deception Detection*. In *The Detection of Deception in Forensic Contexts*, Cambridge University Press, Cambridge.

Phillips, M.C., Meek, S.W. & Vendemia, J. (2011). Understanding the underlying structure of deceptive behaviors. *Personality and Individual Differences*, 50, 783-789.

Searcy, W. A. & Nowicki, S. (2005). *The evolution of animal communication: reliability and deception in signaling systems*. New Jersey: Princeton University Press.

Turner, R. E., Edgley, C. & Olmstead, G. (1975). Information control in conversations: Honesty is not always the best policy. *Kansas Journal of Sociology*, 11, 69-89.

Vrij, A. (1995). Behavioral correlates of deception in a simulated police interview. *Journal of Psychology*, 129, 15-29.

Vrij, A., Semin, G. & Bull, R. (1996). Insight into behavior displayed during deception. *Human Communication Research*, 22(4), 543-562.

Vrij, A. (2000). *Detecting lies and deceit: The psychology of lying and the implications for professional practice*. Chichester, England: Wiley.

Vrij, A., Fisher, R., Mann, S. & Leal, S. (2006). Detecting deception by manipulating cognitive load. *Trends in Cognitive Sciences*, 10, 141-142.

Vrij, A., Granhag, P. A. & Porter, S. (2010). Pitfalls and

Opportunities in Nonverbal and Verbal Lie Detection. *Psychological Science in the Public Interest*, 11(3), 89 - 121.

Vrij, A., Granhag, P. A. & Mann, S. (2010). Good Liars. *The Journal of Psychiatry & Law*, 38, 77-98.

Wu, D., Loke, I.C., Xu, F. & Lee, K. (2011). Neural correlates of evaluations of lying and truth-telling in different social contexts. *Brain Research*, 1389, 115-124.

Zuckerman, M., DePaulo, B. M. & Rosenthal, R. (1981). *Verbal and nonverbal communication of deception*. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 14, pp.1-59). New York: Academic Press.

Zuckerman, M. & Driver, R. E. (1985). *Telling lies: Verbal and nonverbal correlates of deception*. In A. W. Siegman & S. Feldstein (Eds.), *Multichannel interrogation of nonverbal behavior* (pp.129-147). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Zuckerman, M., Kuhlman, D. M. & Camac, C. (1988). What lies beyond E and N? Factor analysis of scales believed to measure basic dimensions of personality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 96-107.