



# **Cómo detectar mentiras**

**Paul  
Ekman**

**Una guía para utilizar  
en el trabajo, la política  
y la familia**

**PAIDÓS**

PAUL EKMAN

# CÓMO DETECTAR MENTIRAS

Una guía para utilizar en el trabajo,  
la política y la pareja

**PAIDÓS** Divulgación

1.ª edición, 2005

1.ª edición en esta presentación, marzo de 2021

Título original: *Telling Lies*, de Paul Ekman

Publicado originalmente en inglés por Berkley Books, Nueva York

© Paul Ekman, 1985

Edición realizada por acuerdo con Carol Mann Literary Agency  
a través de International Editors'Co.

© de la traducción, Leandro Wolfson, 2005

© de todas las ediciones en castellano,

Editorial Planeta, S. A., 2005

Paidós es un sello editorial de Editorial Planeta, S. A.

Avda. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona, España

[www.paidos.com](http://www.paidos.com)

[www.planetadelibros.com](http://www.planetadelibros.com)

ISBN 978-84-493-3709-3

Fotocomposición: gama, sl

Depósito legal: B. 7.633-2020

Impreso en España – Printed in Spain

El papel utilizado para la impresión de este libro

es cien por cien libre de cloro y está calificado como papel ecológico.

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea este electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal). Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web [www.conlicencia.com](http://www.conlicencia.com) o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

# SUMARIO

Reconocimientos . . . . .	11
Prólogo a la nueva edición. . . . .	13
1. Introducción . . . . .	17
2. Mentiras, autodelaciones e indicios del engaño . . . . .	27
3. Por qué fallan las mentiras. . . . .	47
4. La detección del engaño a partir de las palabras, la voz y el cuerpo. . . . .	85
5. Los indicios faciales del engaño. . . . .	131
6. Peligros y precauciones . . . . .	169
7. El polígrafo como cazador de mentiras . . . . .	199
8. Verificación de la mentira . . . . .	251
9. Detectar mentiras en la década de 1990 . . . . .	289
10. La mentira en la vida pública . . . . .	309
11. Nuevos descubrimientos y nuevas ideas sobre la mentira y su detección. . . . .	335
Epílogo . . . . .	357
Apéndice . . . . .	363
Notas bibliográficas. . . . .	373
Índice analítico y de nombres. . . . .	391

# INTRODUCCIÓN

Es el 15 de septiembre de 1938 y va a iniciarse uno de los engaños más infames y mortíferos de la historia. Adolf Hitler, canciller de Alemania, y Neville Chamberlain, primer ministro de Gran Bretaña, se encuentran por vez primera. El mundo aguarda expectante, sabiendo que ésta puede ser la última esperanza de evitar otra guerra mundial. (Hace apenas seis meses las tropas de Hitler invadieron Austria y la anexionaron a Alemania. Inglaterra y Francia protestaron, pero nada más.) El 12 de septiembre, tres días antes de esta reunión con Chamberlain, Hitler exige que una parte de Checoslovaquia sea anexionada también a Alemania, e incita a la revuelta en ese país. Secretamente, Hitler ya ha movilizado al ejército alemán para atacar Checoslovaquia, pero sabe que no estará listo para ello hasta finales de septiembre.

Si Hitler logra evitar durante unas semanas más que los checoslovacos movilicen sus tropas, tendrá la ventaja de un ataque por sorpresa. Para ganar tiempo, le oculta a Chamberlain sus planes de invasión y le da su palabra de que si los checos satisfacen sus demandas se preservará la paz. Chamberlain es engañado; trata de persuadir a los checos de que no movilicen su ejército mientras exista aún una posibilidad de negociar con Hitler. Después de su encuentro con éste, Chamberlain le escribe a su hermana: «[...]pese a la dureza y crueldad que me pareció ver en su rostro, tuve la impresión de que podía confiarse en ese hombre si daba su palabra de honor».<sup>1</sup> Cinco días más tarde, defendiendo su política en el Parlamento frente a quienes dudaban de la buena fe de Hitler, Chamberlain explica en un discurso que su contacto personal con Hitler le permitía decir que éste «decía lo que realmente pensaba».<sup>2</sup>

Cuando comencé a estudiar la mentira, hace quince años, no tenía idea en absoluto de que mi trabajo pudiera tener alguna relación con esta clase de mentiras. Pensaba que sólo podía ser útil para los que trabajaban con enfermos mentales. Dicho estudio se había iniciado cuando unos terapeutas a quienes les había comunicado mis hallazgos anteriores – que las expresiones faciales son universales, en tanto que los ademanes son específicos de cada cultura – me preguntaron si esos comportamientos no verbales podían revelar que el paciente estaba mintiendo.<sup>3</sup> Por lo general esto no origina dificultades, pero se convierte en un problema cuando un individuo que ha sido internado en un hospital a raíz de un intento de suicidio simula que se siente mucho mejor. A los médicos los atemoriza ser engañados por un sujeto que se suicida cuando queda libre de las restricciones que le ha impuesto el hospital. Esta inquietud práctica de los terapeutas planteó una cuestión fundamental acerca de la comunicación humana: ¿pueden las personas controlar todos los mensajes que transmiten, incluso cuando están muy perturbadas, o es que su conducta no verbal delatará lo que esconden las palabras?

Busqué entre mis filmaciones de entrevistas con pacientes psiquiátricos un caso de mentira. Había preparado esas películas con una finalidad distinta: identificar las expresiones del rostro y los ademanes que podían ayudar a diagnosticar un tipo de trastorno mental y su gravedad. Ahora que mi interés se centraba en el engaño, me parecía ver señales de mentiras en muchos de esos filmes. La cuestión era cómo estar seguro de que lo eran. Sólo en un caso no tuve ninguna duda, por lo que sucedió después de la entrevista.

Mary era una ama de casa de 42 años. El último de sus tres intentos de suicidio había sido muy grave: sólo por casualidad alguien la encontró antes de que la sobredosis de píldoras que había tomado acabase con ella. Su historia no era muy diferente de la de tantas otras mujeres deprimidas de mediana edad. Los chicos habían crecido y ya no la necesitaban, su marido parecía enfrascado totalmente en su trabajo... Mary se sentía inútil. Para la época en que fue inter-

nada en el hospital ya no era capaz de llevar adelante el hogar, no dormía bien y pasaba la mayor parte del tiempo llorando a solas.

En las tres primeras semanas que estuvo en el hospital fue medicada e hizo terapia de grupo. Pareció reaccionar bien: recobró la vivacidad y dejó de hablar de suicidarse. En una de las entrevistas que filmamos, Mary le contó al médico lo mejorada que se encontraba, y le pidió que la autorizara a salir el fin de semana. Pero antes de recibir el permiso... confesó que había mentido para conseguirlo: todavía quería, desesperadamente, matarse. Debíó pasar otros tres meses en el hospital hasta recobrase de veras, aunque un año más tarde tuvo una recaída. Luego dejó el hospital y, por lo que sé, aparentemente anduvo bien muchos años.

La entrevista filmada con Mary hizo caer en el error a la mayoría de los jóvenes psiquiatras y psicólogos a quienes se la mostré, y aun a muchos de los expertos.<sup>4</sup> La estudiamos centenares de horas, volviendo atrás repetidas veces, inspeccionando cada gesto y cada expresión con cámara lenta para tratar de descubrir cualquier indicio de engaño. En una brevísima pausa que hizo Mary antes de explicarle al médico cuáles eran sus planes para el futuro, vimos en cámara lenta una fugaz expresión facial de desesperación, tan efímera que la habíamos pasado por alto las primeras veces que examinamos el film. Una vez que advertimos que los sentimientos ocultos podían evidenciarse en estas brevísimas *microexpresiones*, buscamos y encontramos muchas más, que habitualmente eran encubiertas al instante por una sonrisa. También encontramos un *microademán*: al contarle al médico lo bien que estaba superando sus dificultades, Mary mostraba a veces un fragmento de gesto de indiferencia... ni siquiera era un ademán completo, sino sólo una parte: a veces, se trataba de una leve rotación de una de sus manos, otras veces las manos quedaban quietas pero encogía un hombro en forma casi imperceptible.

Creímos haber observado otros indicios no verbales del engaño, pero no estábamos seguros de haberlos descubierto o imaginado. Cualquier comportamiento inocente parece sospechoso cuando uno sabe que el sujeto ha mentado. Sólo una medición objetiva, no in-

fluenciada por nuestro conocimiento de que la persona mentía o decía la verdad, podía servirnos como prueba que corroborase lo que habíamos observado. Además, para estar seguros de que los indicios de engaño descubiertos no eran idiosincrásicos, teníamos que estudiar a mucha gente. Lógicamente, para el encargado de detectar las mentiras –el cazador de mentiras– todo sería mucho más sencillo si las conductas que traicionan el engaño de un sujeto fuesen evidentes también en las mentiras de otros sujetos; pero ocurre que los signos del engaño pueden ser propios de cada individuo. Diseñamos un experimento, tomando como modelo la mentira de Mary, en el cual los sujetos estudiados tenían una intensa motivación para ocultar las fuertes emociones negativas experimentadas en el momento de mentir. Les hicimos observar a estos sujetos una película muy perturbadora, en la que aparecían escenas quirúrgicas sangrientas; debían ocultar sus sentimientos reales de repugnancia, disgusto o angustia y convencer a un entrevistador que no había visto el film de que habían disfrutado una película documental en la que se presentaban bellos jardines floridos. (En los capítulos 4 y 5 damos cuenta de nuestros hallazgos.)

No pasó más de un año –aún estábamos en las etapas iniciales de nuestros experimentos sobre mentiras– cuando me enteré de que me estaban buscando ciertas personas interesadas en un tipo de mentiras muy diferente. ¿Podían servir mis métodos o mis hallazgos para atrapar a ciertos norteamericanos sospechosos de trabajar como espías para otros países? A medida que fueron pasando los años y nuestros descubrimientos sobre los indicios conductuales de los engaños de pacientes a sus médicos se publicaron en revistas científicas, las solicitudes aumentaron. ¿Qué opinaba yo sobre la posibilidad de adiestrar a los guardaespaldas de los integrantes del gabinete para que pudiesen individualizar, a través de sus ademanes o de su modo de caminar, a un terrorista dispuesto a asesinar a uno de estos altos funcionarios? ¿Podíamos enseñarle al FBI a entrenar a sus policías para que fuesen capaces de averiguar cuándo mentía un sospechoso? Ya no me sorprendió cuando me preguntaron si sería capaz de ayu-



dar a los funcionarios que llevaban a cabo negociaciones internacionales del más alto nivel para que detectasen las mentiras del otro bando, o si a partir de unas fotografías tomadas a Patricia Hearst mientras participó en el asalto a un banco podría decir si ella había tenido o no el propósito de robar. En los cinco últimos años el interés por este tema se internacionalizó: tomaron contacto conmigo representantes de dos países con los que Estados Unidos mantenía relaciones amistosas, y en una ocasión en que yo estaba dando unas conferencias en la Unión Soviética, se me aproximaron algunos funcionarios que dijeron pertenecer a un «organismo eléctrico» responsable de los interrogatorios.

No me causaba mucho agrado este interés; temía que mis hallazgos fuesen aceptados acriticamente o aplicados de forma apresurada como producto de la ansiedad, o que se utilizasen con fines inconfesables. Pensaba que a menudo las claves no verbales del engaño no serían evidentes en la mayor parte de los falseamientos de tipo criminal, político o diplomático; sólo se trataba de «corazonadas» o conjeturas. Cuando era interrogado al respecto no sabía explicar el porqué. Para lograrlo, tenía que averiguar el motivo de que las personas cometiesen errores al mentir, como de hecho lo hacen. No todas las mentiras fracasan en sus propósitos: algunas son ejecutadas impecablemente. No es forzoso que haya indicios conductuales – una expresión facial mantenida durante un tiempo excesivo, un ademán habitual que no aparece, un quiebro momentáneo de la voz –. Debía haber signos delatores. Sin embargo, yo estaba seguro de que tenían que existir ciertos indicios generales del engaño, de que aun a los mentirosos más impenetrables los tenía que traicionar su comportamiento. Ahora bien: saber cuándo una mentira lograba su objetivo y cuándo fracasaba, cuándo tenía sentido indagar en busca de indicios y cuándo no, significaba saber cómo diferían entre sí las mentiras, los mentirosos y los descubridores de mentiras.

La mentira que Hitler le dijo a Chamberlain y la que Mary le dijo a su médico implicaban, ambas, engaños sumamente graves, donde lo que estaba en juego eran vidas humanas. Ambos escondieron sus

planes para el futuro y, como aspecto central de su mentira, simulaban emociones que no tenían. Pero la diferencia entre la primera de estas mentiras y la segunda es enorme. Hitler es un ejemplo de lo que más tarde denominaré «ejecutante profesional»; además de su habilidad natural, tenía mucha más práctica en el engaño que Mary.

Por otra parte, Hitler contaba con una ventaja: estaba engañando a alguien que deseaba ser engañado. Chamberlain era una víctima bien dispuesta, ya que él quería creer en la mentira de Hitler, en que éste no planeaba iniciar la guerra en caso de que se modificasen las fronteras de Checoslovaquia de tal modo que satisficiera a sus demandas. De lo contrario, Chamberlain iba a tener que reconocer que su política de apaciguamiento del enemigo había fallado, debilitando a su país. Refiriéndose a una cuestión vinculada con ésta, la especialista en ciencia política Roberta Wohlstetter sostuvo lo mismo en su análisis de los engaños que se llevan a cabo en una carrera armamentista. Aludiendo a las violaciones del acuerdo naval anglo-germano de 1936 en que incurrió Alemania, dijo: «Tanto el transgresor como el transgredido [...] tenían interés en dejar que persistiera el error. Ambas necesitaban preservar la ilusión de que el acuerdo no había sido violado. El temor británico a una carrera armamentista, tan hábilmente manipulado por Hitler, llevó a ese acuerdo naval en el cual los ingleses (sin consultar ni con los franceses ni con los italianos) tácitamente modificaron el Tratado de Versalles; y fue ese mismo temor de Londres el que le impidió reconocer o admitir las violaciones del nuevo convenio».<sup>5</sup>

En muchos casos, la víctima del engaño pasa por alto los errores que comete el embustero, dando la mejor interpretación posible a su comportamiento ambiguo y entrando en connivencia con aquél para mantener el engaño y eludir así las terribles consecuencias que tendría para ella misma sacarlo a la luz. Un marido engañado por su mujer que hace caso omiso de los signos que delatan el adulterio puede así, al menos, posponer la humillación de quedar al descubierto como cornudo y exponerse a la posibilidad de un divorcio. Aun cuando reconozca para sí la infidelidad de su esposa, quizá coopere

en ocultar su engaño para no tener que reconocerlo ante ella o ante los demás. En la medida en que no se hable del asunto, tal vez le quede alguna esperanza, por remota que sea, de haberla juzgado equivocadamente, de que ella no esté envuelta en ningún amorío.

Pero no todas las víctimas se muestran tan bien dispuestas a ser engañadas. A veces, ignorar una mentira o contribuir a su permanencia no trae aparejado ningún beneficio. Hay descubridores de mentiras que sólo se benefician cuando éstas son expuestas, y en tal caso nada pierden. El experto en interrogatorios policiales o el funcionario de un banco encargado de otorgar los préstamos sólo pierden si los embaucan, y para ellos cumplir bien con su cometido significa descubrir al embaucador y averiguar la verdad. A menudo la víctima pierde y gana a *la vez* cuando es descaminada o cuando la mentira queda encubierta; pero suele ocurrir que no haya un equilibrio entre lo perdido y lo ganado. Al médico de Mary le afectaba muy poco creer en su mentira. Si realmente ella se había recuperado de su depresión, tal vez a él se le adjudicase algún mérito por ello; pero si no era así, tampoco era mucho lo que habría perdido. Su carrera no estaba en juego, como sucedía en el caso de Chamberlain. No se había comprometido públicamente y a pesar de las opiniones en contra de otros con un curso de acción que, en caso de descubrirse la mentira de Mary, pudiera resultar equivocado. Era mucho más lo que el médico podía perder si Mary lo embaucaba, que lo que podía ganar si ella decía la verdad. Para Chamberlain, en cambio, ya era demasiado tarde en 1938: si Hitler mentía, si no había otra manera de detener su agresión que mediante la guerra, la carrera de Chamberlain estaba finiquitada y la guerra que él había creído poder impedir iba a comenzar.

Con independencia de las motivaciones que Chamberlain tuviese para creer en Hitler, la mentira de éste tenía probabilidades de lograr su propósito a raíz de que no le era necesario encubrir emociones profundas. Con frecuencia, una mentira falla porque se trasluce algún signo de una emoción oculta. Y cuanto más intensas y numerosas sean las emociones involucradas, más probable es que el embuste

sea traicionado por alguna autodelación manifestada en la conducta. Por cierto que Hitler no se habría sentido culpable – sentimiento este que es doblemente problemático para el mentiroso, ya que no sólo pueden traslucirse señales de él, sino que además el tormento que lo acompañaba tal vez lo lleve a cometer errores fatales –. Hitler no se iba a sentir culpable de mentirle al representante de un país que le había infligido una humillante derrota militar a Alemania cuando él era joven. A diferencia de Mary, Hitler no tenía en común con su víctima valores sociales importantes; no lo respetaba ni lo admiraba. Mary, por el contrario, debía ocultar intensas emociones si pretendía que su mentira triunfase; debía sofocar su desesperación y la angustia que la llevaban a querer suicidarse, y además tenía buenos motivos para sentirse culpable por mentirle a los médicos que ella quería y admiraba, y que, lo sabía muy bien, sólo deseaban ayudarla.

Por todas estas razones y algunas más, habitualmente será mucho más sencillo detectar indicios conductuales de un engaño en un paciente suicida o en una esposa adúltera que en un diplomático o en un agente secreto. Pero no todo diplomático, criminal o agente de información es un mentiroso perfecto. A veces cometen errores. Los análisis que he realizado permiten estimar la probabilidad de descubrir los indicios de un engaño o de ser descaminado por éste. Mi recomendación a quienes están interesados en atrapar criminales o enemigos políticos no es que prescindan de estos indicios conductuales, sino que sean más cautelosos, que tengan más conciencia de las oportunidades que existen pero también de las limitaciones.

Ya hemos reunido algunas pruebas sobre estos indicios conductuales del engaño, pero todavía no son definitivas. Si bien mis análisis de cómo y por qué miente la gente, y de cuándo fallan las mentiras, se ajustan a los datos de los experimentos realizados sobre el mentir, así como a los episodios que nos cuentan la historia y la literatura, todavía no ha habido tiempo de someter estas teorías a otros experimentos y argumentaciones críticas. No obstante, he resuelto no esperar a tener todas estas respuestas para escribir el presente li-

bro, porque los que están tratando de atrapar a los mentirosos no pueden esperar. Cuando es mucho lo que un error puede poner en peligro, de hecho se intenta discernir esos indicios no verbales. En la selección de miembros de un jurado o en las entrevistas para decidir a quién se dará un puesto importante, «expertos» no familiarizados con todas las pruebas y argumentos existentes ofrecen sus servicios como descubridores de mentiras. A ciertos funcionarios policiales y detectives profesionales que utilizan el «detector de mentiras» se les enseñan cuáles son esas claves conductuales del engaño. Más o menos la mitad de la información utilizada en los materiales de estos cursos de capacitación, por lo que he podido ver, es errónea. Altos empleados de la aduana siguen un curso especial para averiguar indicios no verbales que les permitan capturar a los contrabandistas; me dijeron que en estos cursos empleaban mis trabajos, pero mi reiterada insistencia en ver tales materiales no tuvo otro resultado que la no menos reiterada promesa «nos volveremos a poner en contacto con usted de inmediato». Conocer lo que están haciendo los organismos de información del Estado es imposible, pues su labor es secreta. Sé que están interesados en mis trabajos, porque hace seis años el Departamento de Defensa me invitó para que explicase cuáles eran, a mi juicio, las oportunidades y los riesgos que se corrían en esta clase de averiguación. Más tarde oí rumores de que la tarea de esa gente seguía su curso, y pude obtener los nombres de algunos de los participantes. Las cartas que les envié no recibieron respuesta, o bien ésta fue que no podían decirme nada. Me preocupan estos «expertos» que no someten sus conocimientos al escrutinio público ni a las capciosas críticas de la comunidad científica. En este libro pondré en claro, ante ellos y ante las personas para quienes trabajan, qué pienso de esas oportunidades y de esos riesgos.

Mi finalidad al escribirlo no ha sido dirigirme sólo a quienes se ven envueltos en mentiras mortales. He llegado al convencimiento de que el examen de las motivaciones y circunstancias que llevan a la gente a mentir o a decir la verdad puede contribuir a la comprensión de muchas relaciones humanas. Pocas de éstas no entrañan al-

gún engaño, o al menos la posibilidad de un engaño. Los padres les mienten a sus hijos con respecto a la vida sexual para evitarles saber cosas que, en opinión de aquéllos, los chicos no están preparados para saber; y sus hijos, cuando llegan a la adolescencia, les ocultan sus aventuras sexuales porque sus padres no las comprenderían. Van y vienen mentiras entre amigos (ni siquiera su mejor amigo le contaría a usted ciertas cosas), entre profesores y alumnos, entre médicos y pacientes, entre marido y mujer, entre testigos y jueces, entre abogados y clientes, entre vendedores y compradores.

Mentir es una característica tan central de la vida que una mejor comprensión de ella resulta pertinente para casi todos los asuntos humanos. A algunos, este aserto los hará estremecerse de indignación, porque entienden que la mentira es siempre algo censurable. No comparto esa opinión. Proclamar que nadie debe mentir nunca en una relación sería caer en un simplismo exagerado; tampoco recomiendo que se desenmascaren *todas* las mentiras. La periodista Ann Landers está en lo cierto cuando dice, en su columna de consejos para los lectores, que la verdad puede utilizarse como una cachiporra y causar con ella un dolor cruel. También las mentiras pueden ser crueles, pero no todas lo son. Algunas – muchas menos de lo que sostienen los mentirosos – son altruistas. Hay relaciones sociales que se siguen disfrutando gracias a que preservan determinados mitos. Sin embargo, ningún mentiroso debería dar por sentado que su víctima quiere ser engañada, y ningún descubridor de mentiras debería arrogarse el derecho a poner al descubierto toda mentira. Existen mentiras inocuas y hasta humanitarias. Desenmascarar ciertas mentiras puede provocar humillación a la víctima o a un tercero.

Pero todo esto merece ser considerado con más detalle y después de haber pasado revista a otras cuestiones. Para empezar, corresponde definir qué es mentir, describir las dos formas básicas de mentira y establecer las dos clases de indicios sobre el engaño.

## Capítulo 2

# MENTIRAS, AUTODELACIONES E INDICIOS DEL ENGAÑO

Ocho años después de renunciar como presidente de Estados Unidos, Richard Nixon negó que jamás hubiera *mentido* en el ejercicio de sus funciones pero reconoció que tanto él como otros políticos habían *simulado*. Y afirmó que esto era necesario para conquistar o retener un cargo público. «Uno no puede decir lo que piensa sobre tal o cual individuo porque tal vez más adelante tenga que recurrir a él [...] no puede indicar cuál es su opinión sobre los dirigentes mundiales porque quizás en el futuro deba negociar con ellos.»<sup>1</sup> Y Nixon no es el único en emplear un término distinto de «mentir» para los casos en que puede estar justificado no decir la verdad.\* Como señala *Oxford English Dictionary*, «en el uso moderno, la palabra “mentira” [*lie*] constituye habitualmente una expresión intensa de reprobación moral, que tiende a evitarse en la conversación cortés, reemplazándola por sinónimos relativamente eufemísticos como “falsedad” [*falsehood*] o “falta a la verdad” [*untruth*].»<sup>2</sup> Si una persona que a uno le resulta molesta falta a la verdad, es fácil que la llamemos mentirosa, pero en

---

\* Sin embargo, las actitudes al respecto pueden estar cambiando. Jody Powell, exsecretario de prensa del presidente Carter, justifica ciertas mentiras; argumenta en este sentido lo siguiente: «Desde la primera vez que el primer cronista formuló la primera pregunta comprometida a un funcionario oficial, se ha discutido si un gobernante tiene derecho a mentir. En ciertas circunstancias, no sólo tiene el derecho sino la obligación efectiva de hacerlo. Durante los cuatro años que estuve en la Casa Blanca, me enfrenté dos veces ante tales circunstancias». A continuación describe un incidente en el que mintió a fin de «ahorrarle grandes molestias y sufrimientos a varias personas totalmente inocentes». La otra oportunidad en que admite haber mentido fue al encubrir los planes de los militares norteamericanos para rescatar a los rehenes en Irán. (Jody Powell, *The Other Side of the Story*, Nueva York: William Morrow and Co., Inc., 1984.)

cambio es muy difícil que empleemos ese término por grave que haya sido su falta a la verdad, si simpatizamos con ella o la admiramos. Muchos años antes de lo del caso Watergate, Nixon era para sus opositores del Partido Demócrata el epítome mismo de un mentiroso – «¿Se atrevería usted a comprarle a este hombre su automóvil usado?», decían por entonces sus contrincantes – mientras que sus admiradores republicanos elogiaban la capacidad que tenía para el ocultamiento y el disimulo, como muestra de su astucia política.

Sin embargo, para mi definición de lo que es mentir o engañar (utilizo estos términos en forma indistinta), estas cuestiones carecen de significatividad. Muchas personas – por ejemplo, las que suministran información falsa contra su voluntad – faltan a la verdad sin por ello mentir. Una mujer que tiene la idea delirante de que es María Magdalena no es una mentirosa, aunque lo que sostiene es falso. Dar a un cliente un mal consejo en materia de inversiones financieras no es mentir, a menos que en el momento de hacerlo el consejero financiero supiera que estaba faltando a la verdad. Si la apariencia de alguien transmite una falsa impresión no está mintiendo necesariamente, como no miente la *Mantis religiosa* que apela al camuflaje para asemejarse a una hoja, como no miente el individuo cuya ancha frente sugiere un mayor nivel de inteligencia del que realmente está dotado.\*

Un mentiroso puede *decidir* que no va a mentir. Desconcertar a la

---

\* Sería interesante averiguar en qué se fundan tales estereotipos. Es presumible que si un individuo tiene la frente ancha se infiera, incorrectamente, que tiene un gran cerebro. El otro estereotipo según el cual un individuo de labios muy finos es cruel se basa en el indicio, correcto, de que en los momentos de ira se afinan los labios; el error consiste en utilizar el signo de un *estado* emocional pasajero para colegir un *rasgo de personalidad*. Un juicio de esta naturaleza implica que las personas de labios finos los tienen así porque están permanentemente airadas; ocurre, sin embargo, que los labios afinados pueden constituir un rasgo facial hereditario. Análogamente, el estereotipo de que las personas de labios gruesos son sensuales se basa en otro indicador correcto: en los momentos de gran excitación sexual afluye mucha sangre a los labios y éstos se congestionan; de ahí se extrae la falsa conclusión de que constituye una característica fija de la personalidad; ahora bien, también los labios gruesos pueden ser un rasgo facial permanente.<sup>3</sup>



víctima es un hecho deliberado; el mentiroso tiene el propósito de tenerla mal informada. La mentira puede o no estar justificada en opinión del que la dice o de la comunidad a la que pertenece. El mentiroso puede ser una buena o una mala persona, puede contar con la simpatía de todos o resultar antipático y desagradable a todos. Pero lo importante es que la persona que miente está en condiciones de elegir entre mentir y decir la verdad, y conoce la diferencia.<sup>4</sup> Los mentirosos patológicos, que saben que están faltando a la verdad pero no pueden controlar su conducta, no cumplen con mis requisitos. Tampoco aquellos individuos que ni siquiera saben que están mintiendo, de los que a menudo se dice que son víctimas del autoengaño.\* Un mentiroso puede llegar a creer en su propia mentira con el correr del tiempo; en tal caso, dejaría de ser un mentiroso, y sería mucho más difícil detectar sus faltas a la verdad, por razones que explicaré en el próximo capítulo. Un episodio de la vida de Benito Mussolini muestra que la creencia en la propia mentira no siempre es beneficiosa para su autor: «[...] en 1938, la composición de las divisiones del ejército [italiano] se había modificado de modo tal que cada una de ellas abarcaba dos regimientos en lugar de tres. Esto le resultaba interesante a Mussolini, porque le permitía decir que el fascismo contaba con sesenta divisiones, en lugar de algo más de la mitad; pero el cambio provocó una enorme desorganización justo cuando la guerra estaba por iniciarse; y a raíz de haberse olvidado de él, varios años después Mussolini cometió un trágico error al calcular el poderío de sus fuerzas. Parece que muy pocos, excepto él mismo, fueron engañados».<sup>5</sup>

Para definir una mentira no sólo hay que tener en cuenta al mentiroso sino también a su destinatario. Hay mentira cuando el destinatario de ella no ha pedido ser engañado, y cuando el que la dice no le ha dado ninguna *notificación previa* de su intención de mentir. Sería

---

\* No discuto la existencia de mentirosos patológicos ni de individuos que son víctimas de un autoengaño, pero lo cierto es que resulta difícil probar esto. Sin duda, no puede tomarse como prueba la palabra del mentiroso; una vez descubierto, cualquier mentiroso podría aducir que se autoengañó para aminorar el castigo.

extravagante llamar mentirosos a los actores teatrales; sus espectadores han aceptado ser engañados por un tiempo; por eso están ahí. Los actores no adoptan – como lo hace un estafador – una personalidad falsa sin alertar a los demás de que se trata de una pose asumida sólo por un tiempo. Ningún cliente de un asesor financiero seguiría a sabiendas sus consejos si éste le dijese que la información que va a proporcionarle es muy convincente... pero falsa. Mary no le habría mentido a su médico psiquiatra en caso de haberle anticipado que iba a confesar falsos sentimientos, como tampoco Hitler podría haberle dicho a Chamberlain que no confiara en sus promesas.

En mi definición de una mentira o engaño, entonces, hay una persona que tiene el propósito deliberado de engañar a otra, sin notificarla previamente de dicho propósito ni haber sido requerida explícitamente a ponerlo en práctica por el destinatario.\* Existen dos formas fundamentales de mentir: *ocultar* y *falsear*.<sup>6</sup> El mentiroso que oculta, retiene cierta información sin decir en realidad nada que falte a la verdad. El que falsea da un paso adicional: no sólo retiene información verdadera, sino que presenta información falsa como si fuera cierta. A menudo, para concretar el engaño es preciso combinar el ocultamiento con el falseamiento, pero a veces el mentiroso se las arregla con el ocultamiento simplemente.

No todo el mundo considera que un ocultamiento es una mentira; hay quienes reservan este nombre sólo para el acto más notorio del falseamiento.<sup>7</sup> Si un médico no le dice a su paciente que la enfermedad que padece es terminal, si el marido no le cuenta a la esposa que la hora del almuerzo la pasó en un motel con la amiga más íntima de ella, si el detective no le confiesa al sospechoso que un micró-

---

\* Mi interés principal recae en lo que Goffman llama «mentiras descaradas», o sea, aquellas «sobre las cuales existen pruebas irrefutables de que el mentiroso sabía que mentía y lo hizo adrede». Goffman no centra su estudio en estas falsificaciones sino en otras en las que la diferencia entre lo verdadero y lo falso no es tan demostrable: «[...] difícilmente habría una relación o profesión cotidiana legítima cuyos actores no participen en prácticas ocultas incompatibles con la impresión que desean fomentar». (Ambas citas pertenecen a *The Presentation of Self in Everyday Life*, Nueva York: Anchor Books, 1959, págs. 59, 64.)

fono oculto está registrando la conversación que éste mantiene con su abogado, en todos estos casos no se transmite información falsa, pese a lo cual cada uno de estos ejemplos se ajusta a mi definición de mentira. Los destinatarios no han pedido ser engañados y los ocultadores han obrado de forma deliberada, sin dar ninguna notificación previa de su intento de engañar. Han retenido la información a sabiendas e intencionadamente, no por casualidad. Hay excepciones: casos en que el ocultamiento no es mentira, porque hubo una notificación previa o se logró el consentimiento del destinatario para que lo engañasen. Si marido y mujer concuerdan en practicar un «matrimonio abierto» en que cada uno le ocultará sus amoríos al otro a menos que sea interrogado directamente, no sería una mentira que el primero callase su encuentro con la amiga de su esposa en el motel. Si el paciente le pide al médico que no le diga nada en caso de que las noticias sean malas, no será una mentira del médico que se guarde esa información. Distinto es el caso de la conversación entre un abogado y su cliente, ya que la ley dispone que, por sospechoso que éste sea para la justicia, tiene derecho a esa conversación privada; por lo tanto, ocultar la transgresión de ese derecho siempre será mentir.

Cuando un mentiroso está en condiciones de escoger el *modo de mentir*, por lo general preferirá ocultar y no falsear. Esto tiene muchas ventajas. En primer lugar, suele ser más fácil: no hay nada que fraguar ni posibilidades de ser atrapado antes de haber terminado con el asunto. Se dice que Abraham Lincoln declaró en una oportunidad que no tenía suficiente memoria como para ser mentiroso. Si un médico le da a su enfermo una explicación falsa sobre la enfermedad que padece para ocultarle que lo llevará a la tumba, tendrá que acordarse de esa explicación para no ser incongruente cuando se le vuelva a preguntar algo, unos días después.

También es posible que se prefiera el ocultamiento al falseamiento porque parece menos censurable. Es pasivo, no activo. Los mentirosos suelen sentirse menos culpables cuando ocultan que cuando falsean, aunque en ambos casos sus víctimas resulten igualmente

perjudicadas.\* El mentiroso puede tranquilizarse a sí mismo con la idea de que la víctima conoce la verdad, pero no quiere afrontarla. Una mentirosa podría decirse: «Mi esposo debe de estar enterado de que yo ando con alguien, porque nunca me pregunta dónde he pasado la tarde. Mi discreción es un rasgo de bondad hacia él; por cierto que no le estoy mintiendo sobre lo que hago, sólo he preferido no humillarlo, no obligarlo a reconocer mis amoríos».

Por otra parte, las mentiras por ocultamiento son mucho más fáciles de disimular una vez descubiertas. El mentiroso no se expone tanto y tiene muchas excusas a su alcance: su ignorancia del asunto, o su intención de revelarlo más adelante, o la memoria que le está fallando, etc. El testigo que declara bajo juramento que lo que dice fue tal como lo dice «hasta donde puede recordarlo», deja abierta la puerta para escapar por si más tarde tiene que enfrentarse con algo que ha ocultado. El mentiroso que alega no recordar lo que de hecho recuerda pero retiene deliberadamente, está a mitad de camino entre el ocultamiento y el falseamiento. Esto suele suceder cuando ya no le basta no decir nada: alguien hace una pregunta, se lo reta a hablar. Su falseamiento consiste en no recordar, con lo cual evita tener que recordar una historia falsa; lo único que precisa recordar es su afirmación falsa de que la memoria le falla. Y si más tarde sale a luz la verdad, siempre podrá decir que él no mintió, que sólo fue un problema de memoria.

Un episodio del escándalo de Watergate que llevó a la renuncia del presidente Nixon ilustra esta estrategia de fallo de la memoria. Al aumentar las pruebas sobre la implicación de los asistentes presidenciales H.R. Haldeman y John Ehrlichman en la intromisión ilegal y encubrimiento, éstos se vieron obligados a dimitir. Mientras aumentaba la presión sobre Nixon, Alexander Haig ocupó el puesto de Haldeman. «Hacía menos de un mes que Haig estaba de vuelta en la Casa

---

\* Eve Sweetser formula la interesante opinión de que el destinatario quizá se sienta más agraviado por un ocultamiento que por un falseamiento, pues en el primer caso «[...]no puede quejarse de que se le mintió, y entonces siente como si su contrario hubiese aprovechado una excusa legítima».<sup>8</sup>

Blanca – leemos en una crónica periodística – cuando, el 4 de junio de 1973, él y Nixon discutieron de qué manera hacer frente a las serias acusaciones de John W. Dean, exconsejero de la Casa Blanca. Según una cinta magnetofónica de esa conversación, que se dio a conocer a la opinión pública durante la investigación, Haig le recomendó a Nixon esquivar toda pregunta sobre esos alegatos diciendo “que usted simplemente no puede recordarlo”.»<sup>9</sup>

Un fallo de la memoria sólo resulta creíble en limitadas circunstancias. Si al médico se le pregunta si los análisis dieron resultado negativo, no puede contestar que no lo recuerda, ni tampoco el detective puede decir que no recuerda si se colocaron los micrófonos en la habitación del sospechoso. Un olvido así sólo puede aducirse para cuestiones sin importancia o para algo que sucedió tiempo atrás. Ni siquiera el paso del tiempo es excusa suficiente para no recordar hechos extraordinarios que supuestamente todo el mundo recordará siempre, sea cual fuere el tiempo que transcurrió desde que sucedieron.

Pero cuando la víctima lo pone en situación de responder, el mentiroso pierde esa posibilidad de elegir entre el ocultamiento y el falseamiento. Si la esposa le pregunta al marido por qué no estaba en la oficina durante el almuerzo, él tendrá que falsear los hechos si pretende mantener su amorío en secreto. Podría decirse que aun una pregunta tan común como la que se formula durante la cena, «¿Cómo te fue hoy, querido?», es un requerimiento de información, aunque es posible sortearlo: el marido aludirá a otros asuntos que ocultan el uso que dio de ese tiempo, a menos que una indagatoria directa lo fuerce a elegir entre inventar o decir la verdad.

Hay mentiras que de entrada obligan al falseamiento, y para las cuales el ocultamiento a secas no bastará. La paciente Mary no sólo debía ocultar su angustia y sus planes de suicidarse, sino también simular sentirse mejor y querer pasar el fin de semana con su familia. Si alguien pretende obtener un empleo mintiendo sobre su experiencia previa, con el ocultamiento solo no le alcanzará: deberá ocultar su falta de experiencia, sí, pero además tendrá que fabricarse una

historia laboral. Para escapar de una fiesta aburrida sin ofender al anfitrión no sólo es preciso ocultar la preferencia propia por ver la televisión en casa, sino inventar una excusa aceptable – una entrevista de negocios a primera hora de la mañana, problemas con la chica que se queda a cuidar a los niños, o algo semejante.

También se apela al falseamiento, por más que la mentira no lo requiera en forma directa, cuando el mentiroso quiere encubrir las pruebas de lo que oculta. Este uso del falseamiento para enmascarar lo ocultado es particularmente necesario cuando lo que se deben ocultar son emociones. Es fácil ocultar una emoción que ya no se siente, mucho más difícil ocultar una emoción actual, en especial si es intensa. El terror es menos ocultable que la preocupación, la furia menos que el disgusto. Cuanto más fuerte sea una emoción, más probable es que se filtre alguna señal pese a los denodados esfuerzos del mentiroso por ocultarla. Simular una emoción distinta, una que no se siente en realidad, puede ayudar a disimular la real. La invención de una emoción falsa puede encubrir la autodelación de otra que se ha ocultado.

Estos y otros aspectos a que he hecho referencia se ejemplifican en un episodio de la novela de John Updike, *Marry Me*. Jerry, marido de Ruth, escucha que ésta mantiene una conversación telefónica con su amante. Hasta ese momento de la historia, Ruth había podido mantener en secreto su amorío sin tener que falsear, pero ahora, interrogada directamente por su esposo, debe hacerlo. Si bien el objetivo de su mentira es que su marido ignore la relación que ella mantiene con su amante, el incidente muestra también con qué facilidad se mezclan las emociones en una mentira y cómo, una vez que se han mezclado, aumentan la carga de lo que debe ocultarse.

«Jerry la asustó al oír de lejos el final de su conversación telefónica con Dick [el amante de Ruth]. Ella pensaba que él estaría barriando el patio trasero, pero él salió de la cocina y la increpó:

» – ¿Qué era eso?

» Ella sintió pánico.

» – Oh, nadie – le respondió –. Una mujer de la escuela dominical preguntando si íbamos a inscribir a Joanna y Charlie.»<sup>10</sup>

Aunque en sí mismo el sentimiento de pánico no es prueba de que se está mintiendo, le hará sospechar a Jerry si lo advierte, ya que pensará que Ruth no se asustaría si no tuviese algo que esconder. Los encargados de realizar interrogatorios suelen pasar por alto que personas totalmente inocentes pueden aterrorizarse al ser interrogadas. Ruth se encuentra en una situación delicada. Como no previó que iba a tener necesidad de inventar nada, no se preparó para ello. Al ser descubierta, siente pánico, y como el pánico es difícil de ocultar, aumenta las posibilidades de que Jerry la descubra. Una treta que podría intentar sería la de decir la verdad en cuanto a lo que siente – ya que es improbable que pueda ocultar eso –, mintiendo en cambio sobre el motivo de ese sentimiento. Podría admitir que está asustada y decir que lo está porque teme que Jerry no la crea, pero no porque ella tenga nada que esconder. Ahora bien, esto no funcionará a menos que en el pasado Jerry muchas veces hubiera desconfiado de Ruth y los hechos posteriores hubieran demostrado que ella era inocente, de tal modo que la mención actual de sus irracionales acusaciones del pasado pudiera hacer que él dejase de hostigarla.

Probablemente Ruth no logre mantenerse serena, con cara de jugador de póquer, impasible. Cuando las manos empiezan a temblar, es mucho mejor hacer algo con ellas (cerrar el puño o esconderlas) y no simplemente dejarlas quietas. Si el temor hace que se contraigan y se aprieten los labios o se alcen los párpados y cejas, no será fácil presentar un rostro incólume. Esas expresiones faciales podrán ocultarse mejor si se les añade otros movimientos musculares: entrecejar los dientes, abrir la boca, bajar el entrecejo, mirar fijo.

Ponerse una máscara es la mejor manera de ocultar una fuerte emoción. Si uno se cubre el rostro o parte de él con la mano o lo aparta de la persona que habla dándose media vuelta, habitualmente eso dejará traslucir que está mintiendo. La mejor máscara es una emoción falsa, que desconcierta y actúa como camuflaje. Es terriblemente arduo mantenerse impávido o dejar las manos quietas cuando se siente una emoción intensa: no hay ninguna apariencia más difícil de lograr que la frialdad, neutralidad o falta de emotividad cuando

por dentro ocurre lo contrario. Mucho más fácil es adoptar una pose, detener o contrarrestar con un conjunto de acciones contrarias a aquellas que expresan los verdaderos sentimientos.

En el relato de Updike, un momento después Jerry le dice a Ruth que no la cree. Es presumible que en estas circunstancias aumente el pánico de Ruth y se vuelva más inocultable. Podría recurrir a la furia, la sorpresa o la perplejidad para enmascararlo. Podría contestarle agriamente a Jerry, haciéndose la molesta porque él no la cree o por estar espiándola. Hasta podría mostrarse asombrada de que él no la crea o de que escuche sus conversaciones telefónicas.

Pero no todas las situaciones le permiten al mentiroso enmascarar su auténtico sentir: hay mentiras que exigen ocultar las emociones sin inventar otras en su lugar, que es algo mucho más arduo todavía. Ezer Weizman, exministro de Defensa de Israel, relató una de estas situaciones. Delegaciones militares israelíes y egipcias llevando a cabo conversaciones destinadas a iniciar las negociaciones posteriores a la inopinada visita de Anwar Al-Sadat a Jerusalén. En uno de esos encuentros, el jefe de la delegación egipcia, Mohammed el-Gamasy, le dice a Weizman que acaba de enterarse de que los israelíes estaban levantando una nueva fortificación en el desierto del Sinaí. Weizman sabe perfectamente que esto puede dar al traste con las negociaciones, ya que todavía se estaba debatiendo si Israel tenía o no derecho incluso a mantener sus fortificaciones previas.

«Sentí un arrebató de furia – confiesa Weizman –, pero no podía ventilar mi furor en público. Ahí estábamos tratando de conversar sobre los convenios en materia de seguridad y de dar un empujoncito al vagón de la paz... y he aquí que mis colegas de Jerusalén, en vez de haber aprendido la lección de las falsas fortificaciones, estaban erigiendo una nueva justo en el momento en que se desarrollaban las negociaciones.»<sup>11</sup>

Weizman no podía permitir que se trasluciese la ira que sentía por sus colegas de Jerusalén; esconder su ira tenía para él otro beneficio, y es que de ese modo podía ocultar que no había sido consultado



por ellos. Debía, pues, ocultar una emoción intensa sin poder enmascararla con otra. De nada le hubiera valido mostrarse contento por la noticia, o triste, o sorprendido, o temeroso, o disgustado. Tenía que manifestarse atento pero impasible, sin dar indicio alguno de que la información que le transmitía Gamasy pudiese tener consecuencias. (En su libro, nada dice acerca de si lo logró.)

El juego del póquer es otra de las situaciones en las que no puede recurrirse al enmascaramiento para ocultar una emoción. Si un jugador se entusiasma con la perspectiva de llevarse un pozo enorme porque ha recibido unas cartas soberbias, deberá disimular su entusiasmo si no quiere que los demás se retiren del juego en esa vuelta. Ponerse una máscara con señales de otra clase de sentimiento sería peligroso: si pretende parecer decepcionado o irritado por las cartas que le vinieron, los demás pensarán que no tiene un buen juego y que se irá al mazo, en vez de continuar la partida. Por lo tanto, tendrá que lucir su rostro más neutral, el propio de un jugador de póquer. En caso de que le hayan venido cartas malas y quiera disimular su desengaño o fastidio con un *bluff*, o sea, una fuerte apuesta engañosa tendente a asustar a los otros, podría usar una máscara: fraguando entusiasmo o alegría quizá logre esconder su desilusión y dar la impresión de que tiene buenas cartas, pero es probable que los demás jugadores no caigan en la trampa y lo consideren un novato: se supone que un jugador experto ha dominado el arte de no revelar ninguna emoción sobre lo que tiene en la mano.\* Dicho sea de paso, las falsedades que sobrevienen en una partida de póquer – los ocultamientos o los *bluffs* – no se ajustan a mi definición de lo que es una mentira: nadie espera que un jugador de póquer vaya a revelar las

---

\* En su estudio sobre los jugadores de póquer, David Hayano describe otra de las estrategias utilizadas por los jugadores profesionales: «Charlan animadamente a lo largo de toda la partida para poner nerviosos y ansiosos a sus contrincantes. [...] Dicen verdades como si fueran mentiras, y mentiras como si fueran verdades. Junto con esta verborrea, usan gestos y ademanes vivaces y exagerados. De uno de estos jugadores se decía que “se movía más que una bailarina de cabaret en la danza del vientre”». («Poker Lies and Tells», *Human Behavior*, marzo de 1979, pág. 20.)

cartas que ha recibido y el juego en sí constituye una notificación previa de que los jugadores tratarán de despistarse unos a otros.

Para ocultar una emoción cualquiera, puede inventarse cualquier otra emoción falsa. La más habitualmente utilizada es la sonrisa. Actúa como lo contrario de todas las emociones negativas: temor, ira, desazón, disgusto, etc. Suele elegírsela porque para concretar muchos engaños el mensaje que se necesita es alguna variante de que uno está contento. El empleado desilusionado porque su jefe ha promocionado a otro en lugar de él le sonreirá al jefe, no sea que éste piense que se siente herido o enojado. La amiga cruel adoptará la pose de bienintencionada descargando sus acerbas críticas con una sonrisa de sincera preocupación.

Otra razón por la cual se recurre tan a menudo a la sonrisa como máscara es que ella forma parte de los saludos convencionales y suelen requerirla la mayoría de los intercambios sociales corteses. Aunque una persona se sienta muy mal, por lo común no debe demostrarlo para nada ni admitirlo en un intercambio de saludos; más bien se supone que disimulará su malestar y lucirá la más amable sonrisa al contestar «Estoy muy bien, gracias, ¿y usted?». Sus auténticos sentimientos probablemente pasarán inadvertidos, no porque la sonrisa sea una máscara tan excelente, sino porque en esa clase de intercambios corteses a la gente rara vez le importa lo que siente el otro. Todo lo que pretende es que finja ser amable y sentirse a gusto. Es rarísimo que alguien se ponga a escrutar minuciosamente lo que hay detrás de esas sonrisas: en el contexto de los saludos amables, todo el mundo está habituado a pasar por alto las mentiras. Podría aducirse que no corresponde llamar mentiras a estos actos, ya que entre las normas implícitas de tales intercambios sociales está la notificación previa de que nadie transmitirá sus verdaderos sentimientos.

Otro de los motivos por los cuales la sonrisa goza de tanta popularidad como máscara es que constituye la expresión facial de las emociones que con mayor facilidad puede producirse a voluntad. Mucho antes de cumplir un año, el niño ya sabe sonreír de forma deliberada; es una de sus más tempranas manifestaciones tendentes

a complacer a los demás. A lo largo de toda la vida social, las sonrisas presentan falsamente sentimientos que no se sienten pero que es útil o necesario mostrar. Pueden cometerse errores en la forma de evidenciar estas sonrisas falsas, prodigándolas demasiado o demasiado poco. También puede haber notorios errores de oportunidad, dejándolas caer mucho antes de la palabra o frase a la que deben acompañar, o mucho después. Pero en sí mismos los movimientos que llevan a producir una sonrisa son sencillos, lo que no sucede con la expresión de todas las demás emociones.

A la mayoría de la gente, las emociones que más les cuesta fraguar son las negativas. Mi investigación, descrita en el capítulo 5, revela que la mayor parte de los sujetos no son capaces de mover de forma voluntaria los músculos específicos necesarios para simular con realismo una falsa congoja o un falso temor. El enojo y la repulsión no vivenciados pueden desplegarse con algo más de facilidad, aunque se cometen frecuentes equivocaciones. Si la mentira exige falsear una emoción negativa en lugar de una sonrisa, el mentiroso puede verse en aprietos. Hay excepciones: Hitler era, evidentemente, un actor superlativo, dotado de una gran capacidad para inventar convincentemente emociones falsas. En una entrevista con el embajador inglés se mostró terriblemente enfurecido, gritó que así no se podía seguir hablando y se fue dando un portazo; un oficial alemán presente en ese momento contó más adelante la escena de este modo: «Apenas había cerrado estrepitosamente la puerta que lo separaba del embajador, lanzó una carcajada, se dio una fuerte palmada en el muslo y exclamó: “¡Chamberlain no sobrevivirá a esta conversación! Su gabinete caerá esta misma noche”».<sup>12</sup>

Además del ocultamiento y el falseamiento, existen muchas otras maneras de mentir. Ya sugerí una al referirme a lo que podría hacer Ruth, el personaje de Updike, para mantener engañado a su marido a pesar del pánico. En vez de ocultar este último, cosa difícil, podría reconocerlo pero mentir en lo tocante al motivo que lo había provocado. Ruth podría argüir que es totalmente inocente y que si se asustó sólo fue por el temor de que su marido no la creyera; así, establecería

como causa de su emoción una que no es la verdadera. Análogamente, interrogada por el psiquiatra sobre el motivo de su nerviosismo aparente, la paciente Mary podría reconocer dicho nerviosismo pero atribuirlo a otro sentimiento; por ejemplo, «Estoy nerviosa por las ganas que tengo de volver a ver a mi familia». Esta mentira despista sobre el origen de la emoción, pero reconoce verazmente que la emoción existe.

Otra técnica parecida consiste en decir la verdad de una manera retorcida, de tal modo que la víctima no la crea. O sea, decir la verdad... falsamente. Cuando Jerry le preguntó a Ruth con quién hablaba por teléfono, ella podría haber respondido: «Oh, ya te lo puedes imaginar, estaba hablando con mi amante; me llama a todas horas. Y como me acuesto con él tres veces al día, ¡tenemos que estar en contacto permanente para concertar las citas!». Esta exageración de la verdad pondría en ridículo a Jerry y le haría difícil proseguir con sus sospechas. También serviría para el mismo propósito un tono de voz o una expresión de burla.

En la película de Robert Daley, basada en el libro del mismo nombre, *Prince of the City: The True Story of a Cop Who Knew Too Much* [Príncipe de la ciudad: la verdadera historia de un policía que sabía demasiado], encontramos otro ejemplo de una verdad dicha falsamente. Como proclama el subtítulo, se trata presuntamente de hechos reales, no ficticios. Robert Leuci es el agente de policía convertido en informante clandestino de los fiscales del gobierno federal que querían obtener pruebas de corrupción delictiva entre los policías, abogados, inspectores con narcotraficantes y miembros de la Mafia. Recogió la mayor parte de las pruebas gracias a una grabadora escondida entre sus ropas. En determinado momento se sospecha que podría ser un informante de las autoridades; si lo descubren con el aparato su vida correrá peligro. Leuci está hablando con De Stefano, uno de los criminales de los que quiere obtener pruebas:

« – No nos sentemos hoy junto al tocadiscos, si no no podré grabarte nada – le dice.

» – No veo la gracia – contesta De Stefano.