

A FEW TRUTHS ABOUT LYING

Abstract: The study of deceptive behavior is full of assumptions about the character or the personality of the liar, but little is said about the process by which a lie is told, despite of the liar being good, bad or having any psychopathic trait. In this work, the lie is characterized as a possible strategy in a problem-solving strategy during a social interaction. Complications about this argument are explored, as well as indications of how this skill can arise in a social training that seeks to produce more socially adjusted individuals. Even so, this training has the potential to produce very good liars, while it provides the necessary skills to tell a good lie. A more adequate understanding of lying can help someone to effectively identify a good liar without appealing to strategies such as eye contact that do not provide any good information about if someone is, or not, telling a lie, and invariably leads to a lot of errors.

Keywords: Lie. Problem solve. Ability.

Por que as pessoas mentem? As respostas a essa questão geralmente acabam caindo em características pessoais: maldade, psicopatologia, aderência à moralidade, danos cerebrais. Poucas se focam no processo pelo qual o mentiroso, ou uma pessoa comum, sem nenhum desses problemas, decide que, pelo menos naquele momento, está na hora de mentir. Esse trabalho se foca justamente no processamento normal. No indivíduo que, por qualquer razão que seja, decidiu mentir. E que, muitas vezes, mesmo sendo alguém tido por muitos como bom e saudável, não sentiu uma gota de culpa, mas, às vezes, até orgulho. Um aviso importante, antes de ser mal interpretado, este artigo não defende, de forma alguma, que mentir seja uma coisa boa, um comportamento desejável, nem mesmo encoraja tal comportamento. Contudo, não defende ou diz que seja uma coisa necessariamente ruim também.

Mentir é feio! Trata-se de uma das frases que, quando criança, mais ouvimos (quando adultos, passamos a repeti-la, mas isso é uma outra história). Mentir é um pecado em diversas religiões, em certas situações é crime, punível, no Brasil, com reclusão de dois a quatro anos e multa. Contudo, nossos pais e mães contam histórias como a do Papai Noel, Coelho da Páscoa, dentre vários outros, com a nítida certeza de que eles não existem, mas sem a menor ponta de culpa ou remorso; muitas vezes para facilitar o controle do comportamento dos filhos, quando estão ausentes e para, com histórias e analogias, ensinar comportamentos essenciais para a vida em sociedade. Abraão mentiu para o rei do Egito (Gênesis: 20, 1-3), afirmando que sua esposa era sua irmã, e Deus, além de não o punir, ajudou-o a salvar a esposa; se não o fizesse, não teria conseguido passar por aquelas terras e ainda ter uma esposa para começar um novo povo. Pedro disse que não conhecia Jesus, três vezes (Marcos 14: 71; Marcos 16: 72; Marcos 16: 74), sem nenhuma consequência além do próprio sofrimento; mas

teria sobrevivido até o próximo cantar do galo se não tivesse feito isso? De qualquer modo, mentir não deixou nenhum dos dois mais ou menos sagrados, nem mais profanos.

O Alcorão permite que se minta, afirmando não ser muçulmano, se isso for necessário para continuar sendo, desde que Alá esteja no coração (Surata 16:106). O Supremo Tribunal de Justiça já decidiu que um cônjuge, em função dos fortes laços afetivos, pode mentir em favor do outro¹. Para citar apenas alguns exemplos de como a mentira pode acontecer mesmo onde, em tese, ela é proibida e até impossível.

A mentira está fortemente presente na mitologia e nas histórias infantis. Sísifo enganou a morte e a manteve numa coleira, até que Hades descobriu e a libertou. Momento onde Sísifo mentiu e enganou a Hades também. João e Maria mentiram para a Bruxa, mostrando o rabo de um rato, ao invés do dedo de João, para indicar se ele já estava “gordinho” o suficiente para ir ao forno. Em ambos os casos, mentir foi celebrado não como algo ruim, mas sim um sinal de esperteza, de inteligência e criatividade. O mesmo não acontece com o Menino que gritava Lobo, ou mesmo com Pinóquio. Mesmo Sísifo foi pego por Hades e, eventualmente, punido.

Muito se fala sobre a mentira. Sobre ela ser errada, sobre ela ser necessária, sobre mentiras brancas (haveria as de outras cores?), etc. De qualquer modo, pessoas mentem. Trata-se de um dos poucos comportamentos que, ainda que extremamente elaborados e requintados, estão presentes em todas as culturas e são realizados por todos os grupos sociais, desde a mais tenra idade (LEE, 2013). Pesquisadores como Ariely (2012) e Ekman (2009), dentre outros, vêm demonstrando que todas as pessoas contam mentiras, de todos os tipos e sabores, mesmo em situações onde não são necessárias, e raramente sentem-se culpadas por isso. Ao que parece, segundo esses autores, trata-se, na verdade, de algo que, muitas vezes, faz-se com uma certa naturalidade. Mesmo assim, ela é pouco discutida de um ponto de vista científico, dado o peso cultural de falar sobre mentira, quase um tabu.

Este trabalho busca apresentar um panorama geral sobre o estudo do ato de mentir. Focar-se-á no comportamento em si, pré-requisitos para o sucesso e nos processos mentais envolvidos na realização desta ação. Evitar-se-á entrar em pontos tais como certo/errado (o que quer que seja isso), moral e ética. Afinal, já há bastante material sobre isso em outras fontes.

¹ HC 92.836/sp, rel. Ministra Maria Thereza de Assis Moura, sexta turma, julgado em 27/04/2010, dje 17/05/2010.

Como primeiro passo, é necessário delimitar o objeto deste trabalho; uma condição inicial necessária para evitar confusões e facilitar comparação de resultados e argumentos, além de, pelo menos em tese, ser um aspecto essencial de qualquer investigação científica (AVERILL, 1994). Em específico: é preciso abordar com mais detalhes, o que acontece quando alguém começa a mentir.

O que é mentir

Mentir, aqui, será considerado como toda comunicação, decorrente de um julgamento de intencionalidade e conveniência, dentro de um contexto social qualquer, onde um emissor busca controlar o comportamento de outro, seja pela emissão de uma mensagem que o emissor acredita ser falsa, seja pela não produção de sinais que indiquem a informação que se acredite ser verdadeira, ou pela produção intencional de sinais que visem mudar o foco de atenção do receptor.

Dessa forma, um primeiro ponto nessa definição está no caráter comunicativo e interacional da mentira. Uma pessoa não consegue mentir sem comunicar algo a alguém. Nessa lógica, mesmo aquele que omite algo, está transmitindo uma ideia incompleta e o faz para que alguém faça algo, ou deixe de fazê-lo, caracterizando-se, também, como mentira.

O segundo ponto, e mais importante, é que quando se mente, busca-se, intencionalmente, controlar o comportamento de um indivíduo ou grupo, ou o resultado final de uma ação, e isso é feito quando se considera que não haverá consequências negativas para si, pelo menos em termos de probabilidade subjetiva disso não ocorrer (LEE, 2013; ARIELY, 2012). Ou seja: um mentiroso tende a mentir, quando acha que não será pego.

Dado o exposto, é possível considerar que mentir seja um comportamento predominantemente social, pois só ocorre na interação. Pode tanto ser utilizado para manter as relações sociais positivas, quanto para controlar indivíduos, levando-os a fazer algo que, de outra maneira, não fariam (ARIELY, 2012; EKMAN, 2009).

Por decorrer de um julgamento intencional de conveniência, mentir não pode ser entendido como um único comportamento isolado (e.g. fazer uma afirmação falsa, não fazer uma afirmação verdadeira). Pelo contrário, mente-se porque há uma leitura do ambiente, dos atores envolvidos, das consequências percebidas. Desse modo, mentir pode ser melhor compreendido se analisado do ponto de vista da resolução de problemas; uma situação que

impede um sujeito de alcançar determinados objetivos/necessidades, para o qual ele não tem uma resposta imediatamente recuperável da memória (SMITH & KOSSLYN, 2009).

Mentir como uma estratégia de solução de problemas

Autores tais como Lee (2013) consideram que a mentira se inicia com uma declaração verbal, oportunamente colocada, para controlar/influenciar o comportamento de alguém(ns). Essa perspectiva ignora um ponto importante: por que a pessoa mentiu? Apesar de julgamentos éticos sobre o mentir, uma decisão foi tomada. O que fez essa decisão ocorrer? Ignorando razões de personalidade/índole (e.g. a pessoa é má), ou mesmo de oportunidade/situação (e.g. a verdade vai gerar um sofrimento desnecessário), alguém decidiu, por alguma razão, que deveria tentar fazer com que um, ou mais, receptores reajam de alguma maneira, o que não ocorreria de outra forma. Algo que tem um grande potencial para levar o emissor original a regular/adaptar seu comportamento (BULLER & BURGOON, 1996).

Por ser uma escolha, ela depende de uma análise da situação: O que há agora? O que se quer? O que há disponível? Qual curso de ação é o mais provável? Quais são os meios disponíveis? O objetivo já foi alcançado?

Essas perguntas se enquadram no que Bransford e Stein (1993) chamam de ciclo de solução de problemas. O qual envolve sete fases:

- Identificação do problema

Considerando a terminologia de espaço do problema (WENKE & FRENSCH, 2003), identificar que ele ocorreu significa que foi detectada que a situação atual é diferente da situação desejada, ou, pelo menos, que a tendência é que em algum momento no futuro tal discrepância ocorrerá. No caso do mentir, isso significa identificar que a interação, na percepção do candidato a mentiroso (já que nenhuma mentira foi contada, nem mesmo cogitada), não está, ou não estará, do modo como ele gostaria. Seja porque ela poderia ser melhor, seja por estar ruim. Tudo em função de um limiar pessoal, resultado de um julgamento subjetivo da realidade.

- Definição do problema

Aqui é construída uma representação mental do problema. Ou seja: resumidamente, são identificados o estado inicial (como o ambiente está), o final (como se gostaria que estivesse), o que precisa ocorrer para o problema deixar de existir e os operadores possíveis (ferramentas disponíveis). Trata-se daquilo que é chamado de “espaço do problema”. Sternberg & Sternberg (2012) afirmam que a qualidade da construção dessa representação é um dos principais determinantes da qualidade da solução de problema. Fleck (2007) coloca que a capacidade da memória de trabalho, ou seja, a quantidade de informações que um indivíduo consegue manter na memória num único momento para o uso imediato em uma ação qualquer, está associada com o desempenho na criação de boas representações do espaço do problema, bem como com os ensaios mentais que testam os operadores. No caso do, ainda, candidato a mentiroso, é neste momento que ele, em função de sua capacidade, começa a imaginar, dado as informações que tem, o efeito de diferentes ações para diminuir a diferença entre o estado atual e o estado do problema.

Um ponto importante é que nem sempre esses estados e operadores estarão presentes ou serão mesmo facilmente recuperados da memória. Nessa situação tem-se o que se chama problemas mal definidos (quando um dos elementos do espaço do problema não está presente). O que pode ser o caso da maioria das interações sociais. Tal condição aumenta o tanto que a situação demandará em recursos cognitivos para o mentiroso, pois este precisará, enquanto monitora a situação, criar estratégias, ao invés de simplesmente lembrar de algo. Inclusive, esse fenômeno é um dos principais pontos explorados nas estratégias utilizadas para identificar se uma pessoa está mentindo ou não, uma vez que, a princípio, a carga cognitiva do indivíduo que mente será muito maior (GLADWELL, 2005; EKMAN, 2009; MATSUMOTO et al, 2011). Entretanto, com maior preparo, um indivíduo pode vir a ter tempo e recursos suficientes para, com antecedência, construir melhor a história a ser contada. Desse modo, a identificação dessa estratégia fica comprometida, uma vez que, assim como aquele que conta a verdade, o mentiroso também estaria apenas relatando uma memória. Contudo, este ponto em específico, ainda que importante, extrapola o escopo deste trabalho.

- Construção de uma estratégia

Todas as ações descritas até aqui são resultantes do reconhecimento e percepção da situação onde se encontra. Pode-se entender essas duas fases anteriormente descritas como o

resultado de um processamento que vai levar, ou não, um indivíduo a se engajar numa resolução ativa de problemas. Por exemplo, se a diferença entre o espaço inicial e final não forem suficientes, nada será feito. Um mentiroso com uma alta posição hierárquica, ou com um forte domínio sobre os recursos que um outro deseja frente a um indivíduo com pouca capacidade de retaliar ou gerar qualquer tipo de dano significativo, pode dizer: “... sim, fui eu mesmo. Algum problema?”. Sem o menor problema em assumir a verdade, mesmo que ela seja indesejável.

Contudo, se a situação levar o indivíduo a um julgamento de que a diferença entre as duas situações (inicial e final/desejada) é grande o bastante, bem como houver incentivos, ou a situação inicial ser suficientemente insatisfatória, o indivíduo vai começar a analisar a situação de modo mais substantivo e profundo, buscando recuperar mais e melhores informações na memória: seja de situações onde ele passou por tais problemas, seja para utilizar estratégias de pensamento divergente ou convergente (FORGAS, 1995). Aqui o sujeito inicia a construção de uma estratégia de resolução de problemas, ativamente procurando na memória estratégias que deram certo no passado ou mesmo tentando prever o impacto de algumas outras.

Um ponto importante para diferenciar mentira e sinceridade é que esta última é um exercício de memória, enquanto mentir envolve criação. Não é apenas dizer algo; muitas vezes é necessária a criação de uma história de apoio, personagens, motivações, alterar e monitorar a comunicação não-verbal. Neste ponto do processamento, é iniciada a busca de informações sobre toda a gama de situações. A mentira ainda não ocorreu. Ela é uma das possibilidades que estão sendo levantadas, mas já está impactando o processamento de informação, pois a busca desta não é apenas reconstrutiva (memória), mas também construtiva e criativa. Levando, já aqui, a um maior tempo de processamento e esforço por parte do provável mentiroso.

- Organizando informações sobre o problema

Uma vez que as informações são levantadas, as consequências delas começam a ser pesadas. Desse modo, novas representações vão sendo criadas: o que vai acontecer com cada ação, a estruturação do conhecimento sobre o ambiente ao seu redor, sobre as pessoas, sobre o que deve ser feito, sobre as consequências das possíveis ações construídas na etapa anterior.

Tudo isso é organizado e estruturado em função das demandas às quais o futuro mentiroso está exposto.

Em termos de tomada de decisão, este é um dos principais pontos que diferencia os especialistas (e.g. mentirosos com grande experiência em mentir para pessoas específicas, sobre temas que dominam) dos novatos (e.g. alguém que raramente tenta ativamente realizar aquilo que é definido como mentir) nas mais diversas áreas de conhecimento. Autores como Sternberg & Sternberg (2012) e Smith e Kosslyn (2009) vem defendendo que a organização, a classificação do conhecimento e a hierarquização deste são os principais elementos que diferenciam o desempenho nos diferentes graus de habilidade. Gladwell (2011) e Kahneman (2011) vão mais longe e colocam que esses elementos são os que permitem que especialistas tomem decisões mais rápidas, muitas vezes com o processamento da informação ocorrendo fora do controle consciente e aproximando-se do que comumente é chamado de intuição. Neste caso, seriam pessoas com tanta experiência para mentir, sobre um tema específico, para pessoas específicas, num contexto onde controlam o ambiente, que nem precisam pensar muito sobre o que fazer, e, geralmente, é bem convincente.

De qualquer modo, seja por uma boa organização, ou pela única informação recuperada da memória, de modo automático ou deliberativo, é nesse momento que a mentira é escolhida como melhor curso de ação. É neste momento que um indivíduo decidiu mentir. Ou seja: é aqui que uma declaração, uma comunicação não verbal ou uma inação ocorre. É importante colocar que para essas três possibilidades o processamento foi o mesmo.

Claro, o caminho desenhado até aqui é o que Forgas (1995) chama de processamento substantivo. É o que acontece quando um indivíduo está com tempo, recursos e motivação suficientes para processar essas informações. Entretanto, nem sempre essas condições ocorrem em satisfatório conjunto. Às vezes, pode-se tratar corriqueiramente, situação onde o comportamento será mais automático/heurístico, na qual o mentiroso nem para pensar antes de mentir. Pode ser, também, uma situação onde não há tempo para pensar, então a decisão ocorrerá mais em função de uma ativação da memória (e, conseqüentemente, por facilidade de recuperação, seja por pistas, seja pela força da memória). Ressalta-se que é neste momento que a intenção de mentir se estabelece. Trata-se do comportamento que, caso tudo continue como está, efetivamente irá ocorrer.

- Alocação de recursos

É neste momento que há a habilidade em colocar uma ação em prática: é agora que efetivamente se conta uma mentira. Neste caso, o mentiroso precisa mais do que só contar uma história. *Ele está representando*. Não basta dizer que está feliz; terá que sorrir, saltitar, se for necessário para convencer a “audiência”. Aqueles que conseguem chorar ao comando tem maior facilidade de convencer que estão tristes. A memória, de longo prazo e de trabalho, a atenção, a capacidade de compreensão do ambiente, dentre outros processos cognitivos também estão sendo colocados à prova.

Esta, inclusive, é a lógica por trás de muitas das teorias que buscam identificar se alguém está ou não mentindo. Tal sobrecarga no sistema cognitivo tenderia a levar a erros, inconsistências no comportamento. A Teoria do Vazamento (*leakage theory* – EKMAN, 2009), por exemplo, coloca que um indivíduo pode deixar “sinais” que indicam uma incongruência entre os estados afetivos que a pessoa busca comunicar e o que ela está efetivamente sentindo. Esses sinais – batizados por Matsumoto et al. (2011) de “hot-spots” – indicam que o indivíduo está tentando regular uma resposta emocional qualquer e, portanto, pode falhar. Por exemplo: uma pessoa que tenta fortalecer uma declaração de que está triste com algo com expressões faciais e gestos associados com tristeza, pode deixar escapar sinais faciais associados com alegria e/ou orgulho, se, por exemplo, perceber que sua história está pegando.

Contudo, há que se fazer um parêntese sobre esses hot-spots. É muito popular no imaginário coletivo a ideia de que todo mentiroso, em função da culpa de fazer algo errado, sentiria nervosismo, então, para o senso comum, qualquer hot-spot de nervosismo seria um sinal de mentira. Vrij, Granhag e Porter (2010) afirmam que essa crença, em específico, é falsa. Nem sempre o mentiroso ficará nervoso ou terá medo de mentir. O hot-spot é relativo à incongruência entre o que está sendo relatado e o que está sendo expresso (MATSUMOTO ET AL., 2011). Esses mitos, que associam o nervosismo, em conjunto com outros tais como o “olhar no olho”, coçar o nariz, verificação visual da jugular, dentre outros, seriam “lendas urbanas²” que, na verdade, dificultam a tarefa de detecção por acrescentar uma grande

² Apesar de estranhas, e totalmente sem validade científica, nos anos 70-80 tais estratégias eram ensinadas aos oficiais e agentes de inteligência do Serviço Nacional de Inteligência como estratégias *infalíveis* de detecção de mentiras (LUCAS, 2005). Curiosamente Narloch (2009), ao analisar as razões da prevalência de tortura como estratégia de investigação nesse órgão, encontrou que falhas nos treinamentos, associadas com uma cultura de violência e pressão por resultados, mas não necessariamente uma pressão por acurácia, levava os agentes a

quantidade de falsos positivos³ (MANN ET AL., 2011; MATSUMOTO ET AL., 2011; EKMAN, 2009; VRIJ, GRANHAG & PORTER, 2010). Um aspecto importante sobre essas lendas urbanas é que elas, presentes no imaginário coletivo, estariam sendo constantemente reforçadas por meios de comunicação (LEVINE, SEROTA E SHULMAN, 2010), além de, volta e meia, surgirem “especialistas” que as repetem (EKMAN, 2009), fortalecendo ainda mais tal imaginário.

É importante ressaltar que, como colocado por Matsumoto et al (2011), apesar de muitas vezes o mentiroso não demonstrar sinais de nervosismo, muitas vezes os sinais que falham à regulação são de alegria, de orgulho, pois, pelo monitorar do outro, ele pode estar contente por acreditar que está sendo bem sucedido na tarefa. Assim, muito por isso, não se deve pensar que um *hot-spot*, *per se*, indique que uma mentira está ocorrendo, mas sim, e apenas, que há algo que precisa ser investigado, pois houve algum conteúdo que foi “censurado” para o(s) receptor(es) e tal conteúdo gerou um tipo resposta emocional no emissor. Só com esses dados, quaisquer inferências são falaciosas.

Tais *hot-spots* ocorrem porque, como já colocado, está com os recursos cognitivos focados em outras atividades e, inclusive, há autores que colocam a possibilidade de que a expressão de algumas emoções derive de um mecanismo bem próximo de um reflexo (EKMAN, 2009). Mesmo em situações de omissão esses sinais podem ocorrer. Pois o monitoramento também ocorreria. Como já colocado, há uma ação visando modificar o comportamento de outro pela não comunicação de uma informação verdadeira. Mesmo a fuga do ambiente, sair do recinto, pode ser considerada como um exemplo desses sinais, já que o manejo do ambiente é uma das estratégias possíveis para se controlar a impressão que se faz de alguém.

Um ponto importante sobre a situação de mentir é que, assim como ela começa antes de alguém contar algo, ela não termina depois que isso ocorre. Como colocado, um mentiroso precisa manter a história, a representação, e evitar que sinais que o entreguem ocorram.

apelarem para esse tipo de prática. De modo paralelo, Vrij, Granhag E Porter (2010) encontraram que essas lendas ainda são ensinadas em diversos cursos de detecção de mentira em diversos cursos e treinamentos nos EUA.

³ É digno de nota o trabalho de Levine, Serota E Shulman (2010), que identificou que, após assistirem um programa de televisão que alegava ser baseado em evidências científicas sobre como identificar mentiras, mas que também apresentava lendas urbanas como válidas, o desempenho para identificar mentiras e emoções reduzia e aumentava – consideravelmente – a quantidade de falsos positivos, para ambas.

Contudo, até o momento não há sinal de que o problema foi resolvido. Apenas uma tentativa foi iniciada, que agora precisa ir até o fim.

- Monitorando a solução do problema

Retroalimentação é um componente importante em qualquer sistema de solução de problemas. É onde ajustes são realizados e são aprendidos/reforçados os efeitos da conduta escolhida. De acordo com Sternberg & Sternberg (2012), uma maior habilidade para monitorar o efeito das soluções no ambiente é um dos principais indicadores que diferenciariam especialistas e novatos, numa determinada atividade.

No caso da mentira, ela ainda está viva. A pessoa comunicou a primeira informação e está fazendo todos os ajustes que forem necessários para garantir que a história está sendo interpretada na maneira que ela precisa para que o problema seja resolvido. Isso é verdade mesmo que o processamento que tenha levado até a mentira tenha sido completamente automático.

Como colocado, a mentira é um processo de comunicação. Os receptores, se o mentiroso tiver sucesso, estão começando a mudar seu comportamento. Isso pode ocorrer imediatamente, pode precisar de ajustes ou pode precisar de toda uma nova ação. O mentiroso monitora o outro e a si mesmo para poder fazer os ajustes que precisa.

Este é o último ponto onde um mentiroso pode ser identificado. Ainda que ele tenha tido sucesso num primeiro momento, o monitoramento de longo prazo (uma mentira pode vir a durar anos, junto com esta fase), além de fatores além do controle dele, tais como testemunhas⁴, podem fornecer as pistas necessárias para saber se alguém está mentindo ou mentiu.

Tecnicamente a situação de mentira acaba neste ponto. Seja porque ela surtiu seus efeitos, mudando o comportamento dos outros e eliminando a diferença entre o estado inicial e o final, seja porque o mentiroso não foi bem-sucedido. Em ambos os casos irá ocorrer um aprendizado, o qual irá impactar tanto na probabilidade do comportamento ocorrer novamente, quanto se as mesmas estratégias serão utilizadas em outros comportamentos. Ou

⁴ Este exemplo foi citado de para fazer referência ao trabalho de Margareth Loftus, sobre memórias falsas, que vem demonstrando que este fenômeno é mais comum do que imaginado, ao ponto que, sozinho, um testemunho ocular não deveria ser utilizado como critério de veracidade, pois a memória não funciona como um gravador e está sujeita a interferências e manipulações, que fogem ao controle e percepção do indivíduo. Uma discussão e apresentação mais ampla sobre este tema pode ser encontrada em Schacter & Loftus (2013) e Loftus & Pickrell (1995).

seja, após a situação de mentir, o indivíduo gera um aprendizado que irá permiti-lo avaliar a situação.

- Avaliando a solução do problema

Uma vez que a mentira foi contada, os efeitos no ambiente foram realizados, o indivíduo foi bem-sucedido ou não. Tudo isso, de modo cíclico, entrará como insumo para novas interações com essas pessoas e com pessoas diferentes. Esses ciclos de sucesso e falha, com diferentes níveis de esforço, podem ser uma das razões pelas quais um indivíduo mente mais do que outros. Não é à toa que várias características tidas como positivas para a resolução de problemas, são, também, geralmente associadas com bons mentirosos.

Quem é um bom mentiroso?

Apesar de moralmente condenável, curiosamente o ato da mentira tende a ocorrer mais em pessoas tidas com características positivas e desejáveis, tais como criatividade e inteligência (WALCZYK, ET AL., 2008), boa memória e controle emocional (EKMAN, 2009), dentre outras características associadas com o bom desempenho de diversas atividades e com o sucesso organizacional. Chega-se ao ponto de alguns pesquisadores afirmarem que ser um bom mentiroso seria uma característica comum, quiçá necessária, entre grandes executivos (RONSON, 2011).

Agora: todo mentiroso é inteligente, criativo e tem boa memória? Teriam, também um grande conhecimento, altamente hierarquizado, sobre o tema da mentira? Sobre as pessoas? Sobre como lê-las e sobre como adaptar sua conduta para corretamente adequar os inputs necessários para efetivamente modificar o comportamento das pessoas?

Vamos mais a fundo. Mentirosos são, geralmente, associados com a “tríade negra”: maquiavelismo, narcisismo e psicopatia (HART & HARE, 1998; RONSON, 2011). Contudo, ainda que alguém com uma personalidade manipuladora, egocêntrica e distorcida, até possua uma necessidade maior em controlar o comportamento dos outros, não parece ser o caso de que a necessidade, sozinha, gere a habilidade. De certo, até pode gerar maior quantidade de prática, mas trará, no mesmo nível, os feedbacks negativos, as punições que tentarão desencorajar o comportamento. O ostracismo social associado com o mentiroso que é frequentemente “pego” mentindo (WILLIAMS, 2007).

Mentir é o resultado de uma decisão para resolver um problema, a qual precisa ser mantida, pelo menos, até que os efeitos que um emissor, o mentiroso, almejava, ocorram, podendo ser mantida por mais tempo para permitir que a imagem do mentiroso seja preservada. Mentir, então, não é uma habilidade; é o resultado de um conjunto complexo de competências. Isso traz grandes implicações para compreender o fenômeno. Por exemplo, é preciso que um bom mentiroso tenha, no mínimo, uma boa memória (EKMAN, 2009). Pois, apesar de nenhum autor colocar quando uma situação de mentira acabe, é razoável imaginar que seja quando ela for falseada, a verdade vier à tona, seja um ponto para o qual não há discussão, fato que torna impossível para uma pessoa com dificuldades de memória mantê-la por algum tempo e, por isso, seja “pego”. A capacidade de lembrar-se do que foi dito é um aspecto fundamental para poder manter a mentira viva. Tanto que há autores (e.g. MORGAN, LESAGE & KOSSLYN, 2009) que recomendam que, em situações onde a detecção de mentiras seja necessária, se sobrecarregue a memória de trabalho (tanto o esboço espaço temporal, quanto o loop áudio-articulatório), com vistas a obter aquilo que Freud chamou de ato falho.

A memória é apenas um dos elementos cognitivos envolvidos no ato de mentir. Zuckerman, DePaulo e Rosenthal (1981), Ekman (2009), dentre outros, assertam que se trata de uma tarefa que demanda muitos recursos cognitivos e, exatamente por isso, falhas no processamento de informação e padrões específicos de regulação podem indicar que um determinado organismo está mentido. Matsumoto et al. (2011) defendem que a habilidade de ler emoções, bem como de controlar como as próprias emoções se manifestam, é essencial para ser bem-sucedido nessa tarefa. Feldman, Tomasian e Coats (1999) apontam que aqueles com maior competência social tendem a ser melhores mentirosos.

Essas são apenas algumas das habilidades necessárias para que uma mentira atinja seus objetivos. Sem dúvida há tantas outras que variam entre mentirosos experientes e eventuais, tais como a automatização do processamento, qualidade da representação, uso do tempo, organização do conhecimento, dentre tantos outros elementos que separam os novatos dos especialistas.

O que traz um ponto importante: um bom mentiroso precisou de prática. Ele precisou do modelo. Ninguém nasce um bom mentiroso, no máximo, teoricamente, poderia nascer com algumas “facilidades” que iriam propiciar a habilidade surgir mais rápido. Por exemplo: uma

criança que, por qualquer razão, seja capaz de fazer uma leitura mais apurada do ambiente, elaborará uma mentira mais plausível e, portanto, com menor probabilidade de ser pega e, como típico de nossa cultura, punida. Claro, isso traz um outro ponto também. Uma criança que cresce num ambiente violento, com grandes chances de punições, por quaisquer desvios, também estará mais motivada a se esforçar mais para mentir (COLE & MITCHELL, 2001).

Quando iniciamos a mentir

É importante, antes de iniciar, esta seção, que não faz parte do escopo explicar porque crianças mentem. Ainda que seja um tema extremamente interessante, o foco, neste momento, é traçar um limiar temporal e condições facilitadores do surgimento desse comportamento, bem como a própria "evolução". Nessa lógica, os estudos realizados por Lee (2013) indicaram que crianças, desde a mais tenra idade (aproximadamente 2 anos), já seriam capazes de contar mentiras elaboradas. Evans e Lee (2013) perceberam que crianças de 2 a 3 anos mentem quando elas quebram regras estabelecidas a priori. Ding et. al. (2015) aponta que um dos principais determinantes para que elas comecem a mentir seria o desenvolvimento de uma teoria da mente. Encontraram, inclusive, que após mesmo um pequeno treinamento sobre este tema, crianças que tinham dificuldade para mentir passaram a mentir consistentemente. Um resultado similar ao encontrado por Williams et. al. (2016), que acrescenta que além de teoria da mente, assim como nos adultos, uma memória de trabalho mais desenvolvida também teria um papel crucial. Dado confirmado por Alloway et al. (2015).

Antes de aprender a ler, crianças já estão conscientes sobre as principais estratégias que os adultos utilizam para identificar mentiras e tentam contorná-las (MCCARTHY & LEE, 2008). Lewis (1993) aponta que por volta dos 5 anos já é possível encontrar crianças com boas habilidades para mentir para outros e que, ainda que em algumas haja uma pré-disposição para isso, ao que parece, trata-se de uma habilidade que é – pelo menos – lapidada em casa. A ideia de ser uma habilidade que se desenvolve com o tempo também aparece em Talwar, Renaud e Conway (2015), que identificaram que mães de crianças entre 3 e 11 anos, na média, conseguem distinguir quando o filho está mentindo, porém, a probabilidade de acerto decai conforme a idade aumenta. Um dado também encontrado por McCarthy & Lee, que identificaram que crianças mais velhas já usam as mesmas estratégias que os adultos para evitar serem pegas mentindo.

Seja para tentar proteger as crianças de verdades inconvenientes, para agradar àqueles que se ama, ou mesmo via ordens diretas (e.g. uma mãe que, enquanto descansa vendo TV, pede para o filho dizer para alguém que, neste momento, está muito ocupada e não pode atender); por quaisquer razões, o mentir, é apresentado para as crianças que, em pouco tempo, entendem que pode ser utilizado para evitar punições e situações desagradáveis. Além de obter ganho. Afinal foi oferecido o modelo. Trata-se, principalmente, uma questão de generalização para novas situações.

Há um ponto importante sobre começar a mentir em casa. Enquanto os traços associados com a tal “tríade negra” tendem a ser punidos e não são socialmente aceitáveis, há outras situações onde mentir é o comportamento socialmente mais adequado para o momento e, desde crianças, somos treinados a fazer.

Uma cultura de treinamento de mentirosos

Walczy et al. (2008), dentre outros autores, apontam que, de modo geral, mentir é tido como errado nas culturas ocidentais. A ocorrência desse tipo de comportamento tenderia a reduzir a confiança nos membros do grupo, além de criar hostilidade para com o mentiroso e um sentimento geral de ceticismo, o qual pode danificar os vínculos dentro do grupo. Há normas sociais rígidas quanto às consequências de mentir e sobre como relacionar-se com o mentiroso (CUMMINGS, 2000; ARIELY 2012). Mesmo assim as pessoas mentem, muitas vezes sem nenhuma culpa (EKMAN, 2009).

Entretanto, de fato, há uma série de situações para as quais mentir é o comportamento socialmente desejado e as tais normas operam para incentivar esse comportamento, ao invés de puni-lo.

Um desses comportamentos é a etiqueta: o saber comportar-se apropriadamente independente de como nos sentimos ou pensamos (SAARNI & LEWIS, 1993). Não importa se você gosta da pessoa, da comida, ou mesmo se você estiver de mal humor. Uma imagem deve ser passada. “Se você se comportar, te levo para tomar um sorvete”, dizem alguns pais antes de um evento social.

Maio (2010) defende que, em função do aspecto social e interacional dos valores humanos, muitas vezes, para realizar um valor, não basta fazer comportamentos condizentes, mas é preciso comunicar a todos de que eles assim o são. Benevolência, por exemplo, fazer o

bem sem olhar a quem. Mas, muitas vezes, há um alguém de quem não se gosta, ou que já fez algo contra o benevolente. Às vezes a benevolência, a comunicação dela, é apenas para ser melhor aceito por um grupo. Nestes exemplos estamos falando de pessoas. Eles ainda vão registrar afetos negativos por aquele que fez mal a ele, ou apatia por quem não fez nada. Mesmo assim, para realizar o valor, precisará, não só ser bom, mas convencer os outros que está fazendo isso sem esperar nada em troca. Tecnicamente, ele estará emitindo sinais com o objetivo de controlar a percepção de outras pessoas. Estará sim, mentindo, mas por uma “boa causa”.

É interessante colocar que essas situações, ainda que forneçam algum treinamento necessário para melhorar as habilidades necessárias para mentir, são moldadas e reforçadas por uma série de macroestruturas sociais que irão tanto vigiar e punir o comportamento inadequado, quanto fornecer os modelos e as situações de prática, com as consequências socialmente positivas associadas com a realização (SCHWARTZ, 2013).

Desse modo, começar a mentir para reduzir culpa, ou mesmo para causar danos a outros, é mais uma questão de generalização do que maldade ou psicopatologia. De qualquer forma, as habilidades necessárias para ser um bom mentiroso são as mesmas que permitem que uma pessoa seja um indivíduo bem ajustado na sociedade.

Contudo, ainda que possa ter origens em comportamentos socialmente desejáveis, em função dos danos que pode causar, há um considerável esforço, mesmo que muitas vezes equivocado, para tentar-se obter meios para identificar e inibir esse comportamento.

Existe algum sinal para identificar um mentiroso?

Ekman (2009), quando discutindo sobre o uso de sinais inequívocos para identificar alguém mentindo, cunhou o termo “Risco de Brokaw”, relativo à tendência geral de obter falsos positivos quando se usa apenas um tipo único de sinal – como olhar nos olhos – para inequivocamente dizer que alguém está ou não mentindo. Como apontado, mentir é o fruto de um processo de escolha, em função de uma leitura do ambiente e condicionado por um grau de habilidade. Dificilmente haverá um padrão que indique se alguém está ou não mentindo. Então, por exemplo, dizer que histórias mais curtas e menos intimistas, em comparação, com histórias maiores, detalhadas, com mais interrupções por causa da ativação da memória (WISEMAN, 2008), ainda que tenham uma correlação com o mentir (em função da diferença

entre a tarefa de recuperação de memória vs. criar uma história naquele momento) e seja um sinal objetivo da ocorrência de uma mentira, levará, necessariamente, a muitos falsos positivos. Mesmo os hot-spots que foram mencionadas no início deste trabalho, não significam – estritamente – que alguém está mentindo. Então, procurar por sinais específicos não apresentará muita utilidade. Mesmo a ideia de utilizar algum mecanismo de neuroimagem para diferenciar um processo de imaginação de um de memória será falho, já que, uma vez que eu contar a mentira da primeira vez, todas as outras vezes será uma atividade de memória também.

Dentre as lendas sobre o mentir, um sinal que merece uma atenção maior, é o mito do contato visual. Autores como Matsumoto et al. (2011) afirmam que tal estratégia levará a mais erros (detecções incorretas e rejeições falsas) do que acertos. Isso ocorre porque, como colocado na exemplificação do ciclo da solução de problemas, o mentiroso vai levantar na memória o que deve ser feito para não ser identificado. Como olhar no olho é uma lenda bem difundida, ele vai evitar não olhar no olho. Na verdade, diversos estudos vêm demonstrando que, provavelmente por isso, um mentiroso olha mais nos olhos do que aquele que está contando uma história sincera (SPORER & BARBARA 2007; MANN, ET. AL., 2012; VRIJ, GRANHAG & PORTER, 2010).

Sporer e Schwandt (2007) relatam não haver nenhuma evidência de que as pessoas evitem o olhar enquanto estão mentindo, apesar da evitação do olhar ser, em diversas culturas, creditada como um sinal de comportamento mentiroso. Mann et al. (2012), num estudo empírico onde foi solicitado a passageiros de um avião mentir na alfândega, encontraram que mentirosos mantinham contato visual por mais tempo do que sinceros. De acordo com esses autores, aqueles que estavam mentindo afirmaram fazê-lo para monitorar o comportamento do agente da alfândega.

Portanto, a questão do contato visual como pista para identificar mentirosos é, na verdade, um problema. A penetração cultural dessa prática é tão forte que estudos que buscam explicar porque os profissionais que analisam mentiras falham nesse processo – Ekman (2009) coloca que dentre os profissionais com pior desempenho estão os juízes, os policiais, os professores e os psicólogos –, têm, como uma das razões, a repetição do ensino de sinais com pouca ou nenhuma validade científica, tal como o contato visual (VRIJ, GRANHAG & PORTER, 2010).

Na verdade, a maioria dos estudos (e.g. MCCARTHY & LEE, 2008) indica que apenas crianças não mantêm o contato visual quando estão mentindo e, quanto maior a idade, maior a probabilidade desse comportamento ocorrer. Indicando, portanto, que olhar no olho trata-se de um comportamento aprendido. Inclusive, considerando a natureza dos movimentos sacádicos, é mais provável que um sincero conte uma história mudando o foco de visão o tempo todo. Contudo, não há que se falar que não manter um contato visual seja sinal de sinceridade. Uma pessoa sincera, com medo de não ser levada a sério, pode olhar nos olhos como uma maneira de fugir disto.

Identificar se alguém está mentindo, ou não, depende da capacidade de se conseguir, ou não, quebrar a estratégia selecionada para resolver o problema, ou mesmo impedir que ela seja gerada com sucesso, além de investigar a história por outras vias. Não há e, em função das diferenças individuais, nunca haverá um sinal único que indique que alguém mentiu ou não.

Conclusão

Pessoas mentem. Claro, mentir, o termo, assim como outros rótulos, é carregado de diversos sentidos. É polissêmico. Há quem diga que não mente, apenas omite, não conta tudo; outros dizem que contam apenas mentiras brancas: declarações falsas que não causariam nenhum dano imediato, mas que permitiriam a manutenção da harmonia social tais como um convidado dizer que gostou de uma comida, feita especialmente para ele, sendo que – na verdade – a detestou. Muitas vezes, pessoas mentem sem culpa. Não é mentira, é educação, é civilidade, é para não machucar. Mas, em termos de processos cognitivos, ambos são iguais.

Muito do estudo da mentira é carregado do sentido ruim deste ato. É necessário compreendê-lo em função de suas partes constitutivas, do processo por trás. Muito do que se coloca como pré-requisito para ser um mentiroso o é feito de modo teleológico. Uma pessoa manipuladora é mentirosa, dizem alguns. Contudo, apenas a pessoa que tem uma personalidade dessa natureza e é bem-sucedida é que terá tal característica. Então, ser manipulador, ser mal, ou qualquer outra característica pessoal, não é condição suficiente, ou necessária, para ser um mentiroso.

Continuar trabalhando em cima de lendas como essa, bem como as ligadas a identificar mentirosos, só atrapalhará o estudo desse comportamento humano, muitas vezes

considerado como o verniz da interação social, mas que, em muitos casos, é justamente o cimento que mantém os tijolos unidos. Ainda que, muitas vezes, com outros nomes.

Referências

- ALLOWAY, T. P., MCCALLUM, F., ALLOWAY, R. G., & HOICKA, E. Liar, liar, working memory on fire: Investigating the role of working memory in childhood verbal deception. **Journal of experimental child psychology**, v. 137, n.7, p. 30-38, 2015.
- ARIELY, D. **The (Honest) truth about dishonesty**: How we lie to everyone – Especially ourselves. Austrália: Harper Collins. 2012, 333p.
- AVERILL J. R. Emotion Are Many Splendoral Things. In: EKMAN, P. & DAVIDSON, R. J. (Eds.). **The Nature Of Emotion**. New York, NY: Oxford University Press. 1994. p. 99-102.
- BRANSFORD, J. D., & STEIN, B. S. **The ideal problem solver**: A guide for improving thinking, learning, and creativity (2nd ed.). New York: W. H. Freeman, 1993. 28 p.
- BULLER, D. B., & BURGOON, J. K. Interpersonal deception theory. **Communication Theory**, n. 6, v. 1, p. 203-242, 1996.
- COLE, K.; & MITCHELL, P. Family background in relation to deceptive ability and understanding of the mind. **Social Development**, v. 7, n. 2, p. 181-197, 2001.
- CUMMINGS, D. D. How the social environment shaped the evolution of mind. **Synthese**, v.122, n.1, p. 3-28. 2000.
- DING, X. P., WELLMAN, H. M., WANG, Y., FU, G. & LEE, K. (2015). Theory-of-Mind Training Causes Honest Young Children to Lie. **Psychological Science**, v. 26, n. 11, p. 1812-1821.
- EKMAN, P. **Telling lies**: Clues to Deceit in the Marketplace, Politics, and Marriage. Nova York: Norton & Company. 2009.
- EVANS, A. D., & LEE, K. Emergence of lying in very young children. **Developmental Psychology**, v. 49, n. 10, p. 1958-1963, 2013.
- FLECK, J. I. Working memory demands in insight versus analytic problem solving. **European Journal of Cognitive Psychology**, v. 19, n. 2, p. 187–212, 2007.
- FORGAS, J. P. Mood and judgment: the affect infusion model (AIM). **Psychological Bulletin**, v. 117, n. 1, p. 39-66, 1995.
- FELDMAN, R. S., TOMASIAN, J. C., & COATS, E. J. Nonverbal Deception Abilities and Adolescents' Social Competence: Adolescents with Higher Social Skills are Better Liars. **Journal of nonverbal behavior**, v. 23, n. 3, p. 237-249. 1999.
- GLADWELL, M. **Blink**: The power of thinking without thinking. Nova York: Black Bay Books, 2005. 288 p.
- HART, S., & HARE, R.D. Association between psychopathy and narcissism: Theoretical views and empirical evidence. In: RONNINGSTAM, E.F. et al. (Eds.). **Disorders of narcissism**: Diagnostic, clinical, and empirical implications. Washington, DC: American Psychiatric Press. 1998. p. 415-436.
- KANHNEMAN, D. **Thinking Fast and Slow**. Nova York: Allen Lane, 2011. 528 p.

- LEE, K. Little liars: Development of verbal deception in children. **Child development perspectives**, v. 7, n. 2, p. 91-96, 2013
- LEWIS, M. The development of deception. In: LEWIS, M.; SAARNI, M. L. (Eds). **Lying and Deception in everyday life**. Nova York: Guilford Press, 1993, p. 90-105
- LEVINE, T. R., SEROTA, K. B., SHULMAN, C. H. The Impact of Lie to Me on Viewers' Actual Ability to Detect Deception. **Communication Research**, v. 37, n. 6, p. 847-856. 2010
- LOFTUS, E.; & PICKRELL, J. E. The Formation of false memories. **Psychiatric Annals**, v. 25, n. 12, p. 720-725, 1995.
- LUCAS, F. **Ministério do Silêncio: A história do serviço secreto de Washington Luís a Lula**. São Paulo: Editora Record, 2005. 592p.
- MAIO, G. R. Mental representations of social values. In: ZANNA, M. P. (Ed.). **Advances in Experimental Social Psychology** (Vol. 42). Burlington: Academic Press, 2010, p 1-43.
- MANN, S., VRIJ, A., LEAL, S., GRANHAG, P. A., WARMELINK, L. & FORRESTER, D. Windows to The Soul? Deliberate Eye Contact as a Cue do Deceit. **Journal of Nonverbal Behavior**, v. 36, n. 3, p. 205-215, 2012.
- MATSUMOTO, D., HWANG, H. S., SKINNER, & L. FRANK, M. G. Evaluating Truthfulness and Detecting Deception: New tools to Aid Investigators. **Law Enforcement Bulletin**, v. 1, n. 1, p. 1-9, 2011.
- MCCARTHY, A., LEE, K. Children's knowledge of deceptive gaze cues and its relation to their actual lying behavior. **Journal of Experimental Child Psychology**, v. 103, n. 2, p. 117-134, 2008.
- MORGAN, C. J., LESAGE, J. B., KOSSLYN, S. M. (2009). Types of deception revealed by individual differences in cognitive abilities. **Social Neuroscience**, v. 4, n. 6 p. 554-569, 2009.
- NARLOCH, L. **Guia politicamente incorreto da história do Brasil**. Rio de Janeiro: Leya Brasil, 2009. 304p.
- RONSON, J. **The psychopath test: A journal through the madness industry**. Nova York: River Head. 2011, 288p.
- SAARNI, C.; & LEWIS, M. Deceit and Illusion in human affairs. In: LEWIS, M.; SAARNI, M. L. (Eds). **Lying and Deception in everyday life**. Nova York: Guilford Press, 1993, p. 1-29.
- SCHACTER, D.; & LOFTUS, E. F. Memory and law: what can cognitive neuroscience contribute? **Nature neuroscience**, v. 16, n. 2, p.119-123, 2013
- SCHWARTZ, S. H. Rethinking the concept and measurement of societal cultura in light of empirical findings. **Journal of Cross-Cultural Psychology**, v. 45, n. 1, p. 5-13, 2013.
- SMITH, E. E.; & KOSSLYN, S. M. **Cognitive psychology: mind and brains**. Nova York: Pearson Education, 2009. 610 p.
- SPORER, S. L., BARBARA, S. Moderators of Nonverbal Indicator of Deception: A meta-Analytic Syntesis. **Psychology, Public Policy and Law**, v. 13, n. 1, p. 1-34, 2007.
- STERNBER, R. J.; & STERNBERG, K. **Cognitive psychology**. 6ª ed. Wadsworth: Cengage Learning, 2012. 640p.
- TALWAR, V., RENAUD, S. J., CONWAT, L. Detecting children's lies: Are parents accurate judges of their own children's lies?. **Journal of Moral Education**, v. 44, n. 1, p. 81-96.

WALCZY, J., RUNCO, M. A., TRIPP, S. M., & SMITH, C. E. The creativity of Lying: Divergent Thinking and Ideational Correlates of The Resolution of Social Dilemmas. **Creativity research journal**, n. 20, v, 3, p. 328-342. 2008.

WISEMAN, R. Esquisitologia: A estranha psicologia da vida cotidiana. Rio de Janeiro: Best Seller. 2008. 336p.

WILLIAMS, K. D. Ostracism. **Annual Review of Psychology**, v. 58, n. 1, p. 425-452, 2007.

WILLIAMS, S., MOORE, K., CROSSMAN, A. M., & TALWAR. The role of executive functions and theory of mind in children's prosocial lie-telling. **Journal of experimental child psychology**. V. 141, n. 1, p. 256-266. 2016.

WENKE, D., & FRENCH, P. A. (2003). Is success or failure at solving complex problems related to intellectual ability? In: DAVIDSON, J. E., STERNBERG, R. J. (Eds.). **The psychology of problem solving**. New York: Cambridge University Press, 2003. p. 87-126.

VRIJ, A., GRANHAG, P., A. & PORTER, S. Pitfalls and Opportunities in Nonverbal and Verbal Lie Detection. **Psychological Science in the Public Interest**, v. 11, n. 2, p. 89-121, 2010.

ZUCKERMAN, B. M. DEPAULO, & R. ROSENTHAL. Verbal and nonverbal communication of deception. In: L. BERKOWITZ (Ed). **Advances in Experimental Social Psychology**, v. 14. Nova Iorque: Academic Press. 1981, p. 1-57.

Recebido em: 24/07/2015.

Aceito em: 04/01/2016.