



De acordo com o dicionário Howaiss, mentira significa “dizer, afirmar ser verdadeiro (aquilo que se sabe falso); dar informação falsa (a alguém) a fim de induzir ao erro, não corresponder a (aquilo que se espera); falhar, faltar, errar, causar ilusão a; dissimular a verdade; enganar, iludir, não revelar; esconder, ocultar. Tais definições, no entanto, pouco dizem sobre os porquês da mentira. Por isso, vamos apresentar uma definição relacional (que leve em consideração o seu contexto), a partir do conceito de comportamento verbal. Beckert (2004) propõe que mentiras, promessas não cumpridas e omissões podem ser compreendidas quando se investiga a relação entre o comportamento verbal – o que se diz – e o comportamento não-verbal – o que se faz.

É o comportamento verbal, habilidade altamente desenvolvida, que nos distingue de outras espécies animais, permite solução mais rápida para problemas comuns à espécie ou ao grupo e possibilita transmissão de práticas culturais. Por comportamento verbal, entendemos todo comportamento (ação) de uma pessoa que produz efeitos noutra pessoa antes de produzir efeitos no meio. Por exemplo, uma pessoa que sinta calor pode pedir a outra que ligue o aparelho de ar-condicionado, no lugar dela mesma ligar. Seu comportamento (verbal), ou seja, sua solicitação agiu sobre outra pessoa e esta pessoa modificou o meio em que ambas se encontravam. As pessoas tendem a descrever o mundo e construir afirmações sobre o funcionamento das coisas, sobre os seus próprios comportamentos ou comportamentos de outras pessoas, além de acontecimentos de uma forma geral. Essas descrições e afirmações são produtos da interação com o mundo e passam a fazer parte do cotidiano quando aproximam pessoas, geram “assunto” e possibilitam a comunicação. Quando uma descrição ou afirmação é formulada e emitida, o outro pode se utilizar dela para nortear/ balizar seu comportamento. Por exemplo, quando digo a um amigo que o litoral cearense é maravilhoso, pela beleza e imensidão, estou afirmando algo a partir de uma experiência própria, seja ela através da exposição às praias do estado do Ceará ou através de imagens e informações obtidas a partir de uma revista.

No primeiro caso, diz-se que a experiência é mais intensa, mais completa e geradora de emoções. O segundo caso, onde estamos expostos à afirmação (informação) formulada por alguém, pode trazer parcialidade, subjetividade e não teria a mesma capacidade de gerar afirmação precisa sobre o litoral cearense. De qualquer forma, as duas situações possibilitam a formulação de descrições ou regras, sejam elas precisas, imprecisas, coerentes ou incoerentes. O amigo pode tomar a decisão para onde ir durante as férias após essa nossa interação. Ao voltar da viagem, ele faz contato e demonstra ter ficado extremamente satisfeito com o litoral cearense. O fato de descrever um lugar e isso ter orientado a escolha de um colega e tê-lo feito feliz se mostra gratificante.

Observa-se, então, que descrições ou regras formuladas por uma pessoa afetam o comportamento do outro. O exemplo citado trata de descrição coerente com fatos. Mas, e se um marido infiel disser algo como: "Eu juro que não te traí. Você é a única mulher da minha vida!" Essa descrição não se mostra coerente com os fatos. Por quê? É quase irresistível dar respostas como “porque ele é um mentiroso” ou “porque ele é um canalha”.

Mas dizer que alguém é mentiroso ou canalha não diz muito sobre os motivos da mentira. Não

conheço uma só pessoa que tenha nascido mentirosa, então, seria interessante entender porque algumas pessoas mentem em alta frequência (os mentirosos) e porque outras mentem pouco ou não mentem. O exemplo em questão trata de alguém que teria condições de descrever a traição, ou seja, os fatos tais como ocorreram, pois ele vivenciou a experiência e, muito provavelmente, recorda-se dela. Mas, por que o relato “verdadeiro” não ocorreu? Por que as pessoas mentem? Há uma área de pesquisa em psicologia que se chama “correspondência entre o fazer e o dizer”, que investiga as variáveis relacionadas ao que se pode chamar de “dizer a verdade” ou “contar mentira”. Estudos (Paniagua, 1989; Lima, 2004) têm investigado situações geradoras da apresentação de relato coerente (verdade) ou relato incoerente (mentira). Os parágrafos a seguir estão baseados numa interpretação dos achados desses autores.

Pode-se dizer que há uma dicotomia, que seria falar a verdade, ou seja, descrever de forma coerente fatos acontecimentos comportamentos ou contar mentira, que seria apresentar uma afirmação pouco adequada ou incompatível com o que, de fato, ocorreu. Tanto falar a verdade quanto contar uma mentira, são comportamentos verbais aprendidos e mantidos pelas conseqüências que produzem, em primeiro lugar, para aquele que fala.

Assim, se alguém é beneficiado por contar uma mentira, tal comportamento pode ser aprendido. Se mentir mais vezes trazer “vantagens”, ele será mantido em alta frequência. É importante, ainda, considerar que o comportamento de mentir pode afastar ou adiar conseqüências desagradáveis, como no exemplo do marido infiel que insiste em dizer à sua mulher que não cometeu traição. Assim sendo, mentir também seria aprendido e mantido.

As crianças mentem com frequência para seus pais quando estes costumam repreendê-las pelo que fazem, quando punem deliberadamente seus relatos sobre o que consideram ser errado ou quando limitam muito as possibilidades sobre o que as crianças podem fazer. Então, elas mentiriam para ter a oportunidade de brincar com um coleguinha que não é benquisto pela sua família, mentiriam sobre ter realizado a tarefa de casa para assistir ao seu desenho favorito.

É necessário diferenciar o comportamento de mentir enquanto relato em desacordo com acontecimentos/ fatos do relato impreciso sobre algo pela falta de habilidade em descrever. Na mentira, uma pessoa tem consciência de que (sabe que) sua descrição não é coerente com o que fez. Por outro lado, uma secretária pode relatar (incoerentemente) ao chefe que entrou na primeira sala à direita do corredor da empresa e não atendeu à solicitação dele porque a sala estava fechada. Ela apresenta este relato (que não é verdadeiro) por não ter aprendido a diferença entre esquerda e direita.

Você quer que as pessoas digam a verdade? Os psicoterapeutas procuram ter, na relação com seus clientes, uma audiência não-punitiva. Isso significa ouvir e não julgar, ouvir e não criticar, ouvir e não punir. Tal contexto é que torna possível o relato do cliente sobre coisas que não seriam ditas nem para os bons amigos.

Como foi afirmado anteriormente, pode-se mentir para ter acesso a alguma vantagem ou evitar “mal maior”. Assim sendo, as pessoas têm maior probabilidade de dizer a verdade diante de contextos em que o que elas dizem não é julgado, não é criticado, nem punido. Se um pai pune o filho quando ele relata que assistiu TV quando deveria estudar, é importante observar que ele puniu o comportamento do filho ter feito o que não devia, mas, puniu principalmente o comportamento de dizer a verdade. Pense, após ter sido punido por dizer a verdade, você a diria novamente?

É claro que nem sempre se pode aceitar a verdade sem que algum tipo de sanção seja

administrada. Mas, se todo relato de alguém sobre o que fez ou como agiu diante de uma situação passa a ser criticado, julgado ou o relato passa a ser motivo para uma discussão, é provável que esse relato não ocorra mais ou que passe a ser um relato que apresente algo diferente do que ocorreu. Isso vale para qualquer relação interpessoal. Um amigo continuará dizendo a verdade sobre o que pensa sobre você se ele sentir-se ouvido. Por isso, dar espaço para as pessoas dizerem o que pensam, relatarem o que fizeram é um bom caminho seja para um pai ou uma esposa continuar ouvindo a verdade.

Outra forma de aumentar a probabilidade do dizer a verdade em crianças ou adultos é valorizar, enaltecer e gratificar os momentos em que a verdade é dita. No caso das crianças, pode-se ensiná-las a dizer a verdade, expondo-as a algumas situações em que sejam acompanhadas e solicitando que elas relatem o que experienciaram. Elogiar, enaltecer e gratificar relatos mais próximos da experiência estabelece condição para a aprendizagem do “dizer a verdade”.

Fábio Augusto Caló Publicado em: 26/04/2005 Referências: Beckert, M. E. (2004).

Correspondência verbal/não-verbal: Pesquisa básica e aplicações na clínica. Em J.

Abreu-Rodrigues e M. R. Ribeiro (Orgs.), *Análise do comportamento: pesquisa, teoria e aplicação* (pp.229-244). Porto Alegre: Artmed.

Lima, E. L. T. A. (2004). Efeitos da história de reforçamento e do tipo de verbalização sobre a aquisição e generalização da correspondência dizer-fazer. Dissertação de Mestrado não publicada, Universidade de Brasília, Brasília, DF.

Paniagua (1989). Lying by children: Why one children say one thing, do another? *Psychological Reports*, 64, 971-984.

IPA - Instituto de Psicologia Aplicada E.mail para contato: clinica@inpaonline.com.br Brasília - DF