

ANÁLISIS LINGÜÍSTICO DEL ACTO DE HABLA DE MENTIR

Mauricio Pilleux D.

Desde tiempos inmemoriales los filósofos han definido a los seres humanos como seres morales, aunque parte intrínseca de la naturaleza humana es la capacidad que tenemos para mentir. Psicólogos y psiquiatras (Ekman 1992; Ford 1996, entre muchos otros) han estudiado la mentira: su origen, su detección y sus límites. Desde el punto de vista lingüístico, *mentir* podría caracterizarse como un acto de habla tal como *prometer*, *invitar*, *ordenar*, *amenazar*, *agradecer*, *felicitar*. El propósito de este trabajo es doble:

1º Llamar la atención sobre este fenómeno a fin de motivar su estudio en el ámbito de la lingüística y señalar algunas de las estrategias usadas..

2º Presentar un bosquejo de análisis del acto de habla de *mentir*, el que deberá incluir el acto de habla efectivo, que se realiza felizmente, y el acto de habla defectivo, que no se realiza completamente por insatisfacción de algunas de las condiciones requeridas para su realización.

El acto de habla de *mentir* caracteriza al homo sapiens y nos diferencia de los animales. No se ha reportado hasta hoy a alguna abeja que haya hecho la danza para despistar a las abejas obreras acerca del lugar donde se encuentra el polen, o de un perro que ladre en la noche con el único propósito de despertar a su amo.

Lo paradójico de la situación del acto de habla de mentir, es que nadie aprueba la mentira. Como nos desenvolvemos en ambientes complejos en el trabajo y en nuestras relaciones, muchas veces la sociedad nos premia por mentir y nos castiga por decir la verdad. Ocultar información a una persona muy volátil, impredecible o vengativa es una estrategia de supervivencia. Vale más la pena ponerse diez veces amarillo y no una vez rojo, dicen los estrategas de la supervivencia.

Sería difícil imaginar un mundo en que no se pudiese mentir. Un mundo en el que no fuese posible disimular un error delante del jefe, o magnificar nuestras virtudes para desempeñar un cargo o disminuir las del oponente al cargo, recurrir al eufemismo, obviar calificativos que son dañinos para el prójimo, eludir las preguntas de nuestros adolescentes. Un mundo, en fin, en que todos dijéramos lo que verdaderamente pensamos de los demás. Cuesta concebir un mundo en que no existiera ni el Viejito Pascuero, ni las cigüeñas que vienen de París, ni los defensores de los derechos humanos que bombardean ciudades y matan gente para que estos derechos sean respetados.

La capacidad de mentir del ser humano ha sido tema de los filósofos y de los estudiosos de la ética, y, hoy en día, va entrando en los laboratorios para ser estudiada, disectada y analizada por los psicólogos. Pero ¿por qué mentimos? Los niños pequeños lo hacen, al igual que los adultos, para evitar un castigo, una vergüenza, propia o ajena, para obtener una recompensa, para disculpar o disculparse de una acción. Tienen una cosa en común: la autoprotección del que miente o de un tercero, lo que le trae algún tipo de “beneficio”, ya sea de tipo físico, psicológico, o pecuniario.

El estudio lingüístico del acto de habla de mentir obliga a un análisis de las diferentes estrategias empleadas para su ejecución, entre las que se encuentran la invención, la exageración, la minimización, la confabulación, la neutralización, la substitución, la verdad a medias, la desinformación, la distorsión, la falsificación, el fraude, la mala interpretación, la manipulación, la evasión, el subterfugio, el plagio, la tergiversación, la coartada, la confusión, el camuflaje, la perfidia, la simulación, etcétera. Las variadas estrategias mencionadas, usadas para el acto de habla de *mentir*, llevan a la necesidad de algún tipo de clasificación. Ford (1996) propone la siguiente:

Clasificación del acto de habla de *mentir*

Tipo de mentira	Motivo
Mentiras benignas y de saludos	Para cumplir convenciones sociales
Mentiras humorísticas	Para entretener o hacer reír
Mentiras altruistas	Para beneficio del prójimo
Mentiras histéricas	Para atraer la atención
Mentiras defensivas	Para zafarse de una situación difícil
Mentiras compensatorias	Para impresionar a otra persona
Mentiras maliciosas	Para sacar ganancia personal
“Pelambre” o exageración	Para exagerar rumores maliciosamente
Mentiras implícitas	Para desinformar con verdades a medias
Mentiras de enamorados	Para exagerar en forma idealista
Mentiras patológicas	Mentir de modo autodestructivo
Mentiras agresivas	Para herir a alguien o sacar provecho

1. Las *mentiras piadosas* son básicamente mentiras sociales que sirven para mantener “aceitadas” las relaciones interpersonales:
 “*Gracias por tu invitación. Disfruté tu fiesta*”. (La verdad es que la invitación fue aburrida y aceptada por obligación ocupacional).
 “*Estoy muy bien. ¿Cómo estás tú?*” en respuesta a “*Hola. ¿Cómo estás?*” (La verdad es que le dolía mucho la cabeza pero poco le habría importado a la otra persona informarse de que le dolía la cabeza). En general, las mentiras piadosas son convenciones sociales más que un intento de engaño.
2. Las *mentiras humorísticas* que se caracterizan por ser exageraciones tan descabelladas que no pueden ser creídas.

"Estuvimos tan contentos de que nos invitaran que suspendimos nuestras vacaciones en Cancún y tomamos el primer avión de vuelta" (Dicho a un vecino que los invitó a comer un asado).

3. Las *mentiras altruistas* son aquellas destinadas a beneficiar al interlocutor, aliviar su sufrimiento, o a ayudarle a aumentar su autoestima.
"Por supuesto, con poco de esfuerzo logrará cancelar todas sus deudas" (Dicho a alguien que debe una suma ascendente a 15 veces su sueldo).
"Sé que es difícil decirlo, pero se unirán con su hija en el Más Allá". (Dicho a padres cuyo hijo acaba de fallecer en un accidente automovilístico).
4. Las *mentiras históricas* son para llamar la atención, en que los afectados inventan síndromes ficticios, simulando o provocándose enfermedades o heridas para conseguir los beneficios del rol de enfermo: atención, cariño, afecto, cuidados.
5. Las *mentiras defensivas*, que son aquellas destinadas a protegerse a uno mismo o a otra persona.
"No hay nadie en la casa". (Dicho a un interventor que venía a embargar bienes por no pago).
"No sé que pasó. Parece que falló algo en el computador". (Una secretaria que accidentalmente borró un archivo del computador por haber cortado por error el interruptor general de electricidad).
6. Las *mentiras compensatorias*, también denominadas mentiras de vanidad, están destinadas simplemente a impresionar a otras personas.
"Después de mi viaje de dos meses por Europa, domino 4 idiomas aparte del español y el portugués". (Una persona que sabía sólo un poco de inglés para sobrevivir antes de tomar el tour).
7. Las *mentiras maliciosas*, con el propósito de sacar ganancia personal.
"Puedes contarme. Te prometo que no le digo a nadie" (Persona cuyo sentido en la vida es la vida ajena).
8. Las *mentiras de exageración* o "pelambre" que exageran maliciosamente.
"Esta es la tercera operación de cirugía plástica que le hacen a la Juana" (En verdad, es la primera).
9. Las *mentiras implícitas*. Son aquellas usadas con el propósito de desinformar con verdades a medias.
"Yo te llamaré" (Traducción: "No tengo la intención de hacerlo").
"Este fin de semana no iré al estadio" (Traducción: "Saldré con mis amigos a comer y parrandear").
10. Las *mentiras de enamorados* son las que exageran en forma idealista.
"Te querré toda la vida" (Sin comentarios)
"Ella no significa nada para mí" (Después que su novia lo vio con otra mujer)
11. Las *mentiras patológicas*, también denominadas *mentiras compulsivas* (Ford 1996:31), son aquellas que se dicen cuando no existe una 'ganancia' aparente para la persona que miente. También se la denomina *pseudología fantástica* (King y Ford 1988), en cuyo caso las historias parecen creíbles al comienzo, pero con el tiempo las inconsistencias delatan las cualidades fantásticas de la historia. De aquí que la expresión de Mark Twain de que "una mentira torpe es tan ineficiente como la verdad" adquiere realidad, ya que al mentiroso patológico se le empieza a confundir la realidad con la fantasía. Pero, a

- diferencia del psicótico, el mentiroso patológico deja de lado su historia o la cambia cuando se le menciona la evidencia contradictoria en que ha incurrido.
12. Las *mentiras agresivas* son las que se dicen con el propósito de herir a otra persona o sacar ventaja para uno mismo.
“*Hubo que despedirlo porque estaban desapareciendo muchas cosas*”. (En verdad, nunca se hizo una investigación).
“*Hablo francés muy bien, pero me puse nerviosa y no le entendí*”. (Una candidata al cargo de secretaria, pero que, en realidad, no sabía francés). En otro contexto, puede considerarse también como una *mentira defensiva*.

El acto de habla de mentir.

Austin (1982) distingue tres niveles de acción: la acción de decir algo (‘acto locucionario’), lo que uno intenta hacer al producir el enunciado (‘acto ilocucionario’ o **acto de habla**) y el efecto que se produce en el interlocutor al emitir el enunciado (‘acto perlocucionario’). Supongamos, por ejemplo, que el gerente de un supermercado enuncia “El supermercado se cerrará en diez minutos”. Lo que intenta decir es que ese supermercado, no otro, cerrará en diez minutos desde el momento del enunciado. Nótese que estas dos ideas no se desprenden del sólo acto locucionario. El anuncio es hacer creer a los clientes que el cierre del supermercado es inminente, acto de habla de **advertir** y hacerles saber que tienen que **pasar pronto** por las cajas a pagar sus compras, acto perlocucionario. El gerente está llevando a cabo los tres actos simultáneamente sólo por el hecho de producir un enunciado. Hay una relación directa entre las palabras pronunciadas (“El supermercado se cerrará en diez minutos”), lo que se dice, y el acto de habla de informar a los clientes que el supermercado se cerrará en diez minutos.

En la situación del acto de habla (AA) están presentes los siguientes elementos:

- H** = hablante
- I** = interlocutor
- L** = lengua
- C** = *contexto del enunciado*
- e** = enunciado

Estos elementos se pueden representar esquemáticamente como sigue:

AA: H expresa **e** de **L** al **I** en **C**

Acto locucionario: **H** dice al **I** en **C** que **XX**

Acto ilocucionario: **H** hace algo al **I** en **C** a través de **e**

Acto perlocucionario: **H** afecta al **I** en **C** de cierta manera a través de **e**

Estos elementos están íntimamente relacionados: **H** dice algo al **I** al expresar **e**, quien, al decírselo, hace algo; al hacer algo, **H** afecta a **I** a través de **e**.

Para que la comunicación lingüística se realice exitosamente deben estar presentes al menos dos elementos: primero, la misma interpretación semántica de emisor y receptor del mensaje; segundo, que el interlocutor crea que el hablante está diciendo la verdad cuando emite el enunciado. En este caso, no se trata de una broma o de una emergencia (como sería la situación si el mismo enunciado hubiese sido emitido a las 4 de la tarde).

Así, todo acto de habla debe cumplir las condiciones necesarias para que sea exitoso o “afortunado”:

- 1° Debe existir un procedimiento convencional aceptado que incluya la emisión de ciertas palabras por parte de ciertas personas en ciertas circunstancias, esto es, una fórmula verbal.
- 2° Las personas y circunstancias particulares deben ser las apropiadas para participar en el procedimiento que se emplea.
- 3° En los casos en que el acto de habla requiera que **H** tenga ciertos pensamientos o sentimientos y que **I** entienda así tales pensamientos y sentimientos.
- 4° Que **I** crea que lo que dice **H** es verdad y que la intención comunicativa de **H** sea reconocida por **I** ya que el logro de las intenciones comunicativas consiste en la comprensión del **I**.
- 5° Los participantes (**H** e **I**) deben comportarse en consonancia con los puntos anteriores.

Como virtualmente no hay límites al tipo de efectos que puedan resultar de un acto de habla—desde felicitar a alguien hasta declarar una guerra—es necesario limitar los efectos que el **H** desea producir en su **I** a aquellos que afecten intencionalmente a este último, ya que los actos de habla son intencionales tal como es intencional el efecto perlocucionario. De modo que **H** puede insultar, trastornar o emocionar a **I**, pero, a menos que lo haga intencionalmente, el hecho de que ocurra este efecto no explica el acto de habla. Así, el acto de habla de **mentir** requiere que el **H** haga creer *intencionalmente* al **I** que se trata de un acto de habla que cumple con las “normas” establecidas. Paradojalmente, para que el acto de habla de **mentir** pueda realizarse “felizmente” es necesario transgredir los puntos 1°, 2° y 3° ya mencionados. Parece existir una paradoja ya que el significado y efecto que **H** desea transmitir y producir en el **I** es precisamente el no reconocimiento de la intención del **H**. Se trata de que el **I** no reconozca la intención del **H**, pero que, sin embargo la crea. Bach and Harnish (1979:15) sostienen que si el **I** reconociera siempre la intención del **H** no sólo sería una paradoja, sino un milagro. Gracias a este hecho es que una persona puede mentir.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AUSTIN, J.L. 1982. *Cómo hacer cosas con las palabras*. Barcelona: Ediciones Paidós.
- EKMAN, P.. 1992. *Telling lies. Clues to deceit in the marketplace, politics and marriage*. Nueva York: Norton and Company.
- FORD, C. 1996. *Lies! Lies! Lies!* Washington DC: American Psychiatric Press, Inc.
- KING, B.H. y C. Ford. 1988. "Pseudología fantástica", *Acta Pssychiatr Scand* 77:1-6.

Instituto de Lingüística y Literatura
UNIVERSIDAD AUSTRAL DE CHILE

