



AFRONTAMIENTO PSICOLOGICO EN EL SIGLO XXI

CONSTRUCCIÓN SOCIAL DEL ENGAÑO Y LA MENTIRA A TRAVÉS DE LOS CUENTOS MARAVILLOSOS

María José Rabazo Méndez

Profesora Asociada en el Departamento de Psicología y Antropología . UEX
mjrabazo@unex.es

Fecha de recepción: 8 de febrero de 2012

Fecha de admisión: 15 de marzo de 2012

RESUMEN

El objetivo de este artículo es resaltar la importancia de la tradición oral, en este caso, de los cuentos maravillosos, en la construcción social del engaño y la mentira.

Se han analizado 8 cuentos de contenido engañoso cuyo criterio para su inclusión han sido los considerados por Bennett (1976) para poder hablar de presencia de engaño táctico. Del análisis se desprende que en los cuentos maravillosos aparece el engaño en casi todas las variantes que recoge el Diccionario de la Real Academia Española: decir o manifestar lo contrario de lo que se sabe, cree o piensa; inducir a error; fingir o aparentar; falsificar una cosa. La intención que ha llevado a engañar va desde sacar provecho en beneficio propio, divertirse, salvar el orgullo, escapar de una agresión y aumentar la autoestima. La connotación o la valoración que se hace del mentiroso va desde un polo negativo -traidor, malvado, mentiroso-, pasando por bromista hasta llegar a ser considerado como astuto, listo e inteligente.

PALABRAS CLAVES: Mentira, engaño, Teoría de la Mente, Cuentos Maravillosos.

ABSTRACT

The objective of this article is to underline the importance of oral tradition, in this case, zoomed in on the great social stories of cheats and lies.

The cheating context of the stories has been renewed, and it's criteria for the inclusion has been considered by Bennett (1976), to be able to talk about the visibility of tactical cheating. From the analysis we see that fairytales are filled with cheats and lies in nearly all the forms that are collected in the Royal Spanish Academy Dictionary: "Say or manifest the opposite of what you know, believe or think, introduce an error, fake or manipulate, falsify something. The intention of cheating and lies varies from personal benefits, having fun, save pride, escape from aggression and increase self-worth. The connotation or the value which we give a liar goes from both the negative point: traitor, malicious, liar, passing to joker until we reach the positive pole where it can be considered as astute, clever and intelligent.

KEY WORDS: Lies, deceit, Theory of Mind, Wonder Stories.



CONSTRUCCIÓN SOCIAL DEL ENGAÑO Y LA MENTIRA A TRAVÉS DE LOS CUENTOS MARAVILLOSOS

INTRODUCCIÓN

La cooperación comunicativa mediante el lenguaje que permite transmitir tanto las experiencias como los estados internos, haciendo posible la cultura, así como la capacidad de engañar con fines adaptativos, se han destacado como dos capacidades cognitivas esencialmente humanas. Estas capacidades son posibles gracias a un sistema conceptual específico que atribuye mente a los semejantes y al propio sujeto que la emplea, y permite definir la propia vida y la ajena como vida mental y conceptualizar las propias acciones humanas significativas como acciones intencionales. (Riviére, A., Sotillo, M., Sarriá, E. y Núñez, M. (1994). Este dispositivo conceptual que sirve de fundamento a las habilidades de engaño, manipulación y cooperación comunicativa ha recibido el nombre de “Teoría de la Mente” (en adelante ToM) y se puede definir como la habilidad para distinguir la visión personal del mundo de la ajena y de interpretar la realidad en términos mentalísticos. Este término fue originariamente definido por Premack y Woodruff (1978) en su artículo *“Does the chimpanzee have a Theory of Mind”* para definir la habilidad para distinguir y atribuir estados mentales a los demás con finalidad de predecir su conducta.

Desde el punto de vista filogenético, Humphrey (1976, 1983) reivindicó, hace ya muchos años, el papel y la especificidad de la inteligencia social como motor del proceso de hominización y desarrollo de la mente y formuló la hipótesis de la “función social del intelecto”, amparándose en las investigaciones realizadas por etólogos y primatólogos sobre la compleja vida social de los primates no humanos. El motivo por el que los primates serían “más inteligentes” que otros mamíferos no es que tuviesen que enfrentarse a un mundo físico que les planteaba problemas más complejos que a otras especies, sino los intrincados y complicados problemas que tienen que resolver en su vida social: los problemas que les plantean sus propios congéneres (cómo ser más dominante en el grupo, cómo lograr hembras con las que aparearse y retenerlas, cómo superar a un individuo que es más dominante en una disputa particular, cómo aparearse con los machos adecuados o lograr emigrar a otro grupo, etc.). Algunos de estos problemas requieren cooperación (por ejemplo, aliándose entre sí dos babuinos pueden conseguir derrotar a otro que individualmente les superaría); otros plantean conflictos y su solución estriba en realizar maniobras en las que se utilizan determinadas conductas como medios para manipular a los demás. Por ejemplo, un babuino que se ve amenazado por otro más dominante, se las puede arreglar para redirigir las amenazas que recibe hacia otro animal más dominante que su oponente. (Gómez y Núñez, 1998).

Las neurociencias han contribuido de forma sustancial a documentar la existencia del sistema neural implicado en la ToM. Tal vez el descubrimiento más ambicioso relacionado con la ToM haya sido el sucedido en Parma (Italia) en 1996 sobre las neuronas espejo las cuales posibilitan al hombre comprender las intenciones de otras personas, ponerse en lugar de otros, leer sus pensamientos, sentimientos y deseos, lo que resulta fundamental en la interacción social. (Rizzolatti G., Fadiga L., Gallese V., Fogassi, L., 1996). Esas neuronas nos brindaron, por primera vez en la historia de la evolución, una explicación neurofisiológica plausible de las formas complejas de interacción social.

En 2005, Giacomo Rizzolatti en una entrevista que mantuvo con Eduard Punset en el programa de Redes “Nueva percepción del cerebro” comentaba:

Resulta que cuando un primate, como el macaco, y un humano tensan el dedo pulgar y el índice de la mano derecha para tomar un caramelo, a los dos se les activan unas determinadas neuronas espejo. Perfecto. Ahora bien, fíjese en lo que le voy a decir a continuación, porque para mí aquí yace el origen del engaño y de la dicha que parece castigar unas veces y premiar otras a los humanos. Repitamos el experimento anterior, pero con una salvedad; es decir, tanto el humano como el primate repiten el mismo ejercicio del dedo pulgar y el índice simulando que recogen un caramelo, pero esta vez sin tomarlo, sino haciendo como si lo tomaran. ¿Saben qué ocurre?



AFRONTAMIENTO PSICOLOGICO EN EL SIGLO XXI

Pues ocurre que en el caso del humano se activa la misma neurona, si bien en el caso del primate no se activa en absoluto. Realizar un movimiento prensil –así lo llaman en el laboratorio– en ausencia de un objeto no activa ninguna descarga en el cerebro del primate porque, sencillamente, los primates no hacen pantomimas; no saben mentirse a sí mismos ni a los demás simulando que están comiendo un caramelo cuando no lo están asiendo y menos aún comiendo.

(...)

Tanto ellos como nosotros partimos de neuronas espejo muy similares, pero en el curso de la evolución las nuestras abordaron procesos cognitivos lo suficientemente complejos para permitirnos imaginar y mentir. En un momento dado de nuestro destino aprendimos a idear pantomimas, a simular que teníamos entre los dedos un caramelo cuando no había nada. Y no sólo eso, sino algo mucho más decisivo: conseguimos que los demás sintieran como si los protagonistas asieran un caramelo.

(...)

¿Cuándo aprendimos a mentir? Probablemente, cuando hizo mucha falta. En los tiempos remotos, el entorno era extremadamente duro. (...) Sólo Dios sabe lo que sufrieron nuestras especies más allegadas a lo largo del último millón de años. Las cosas empezaron a cambiar para mejor cuando uno de aquellos testigos –contemplando cómo un rebaño loco de mamuts arrasaba su valle– le dijo al otro: “¡Qué bella es la naturaleza!”, cuando le soltó la primera mentira.

En el plano de la ontogénesis, Flavell y Miller (1998) describen el paradigma de comprensión de la mente como uno de los que más importantes contribuciones ha realizado a la comprensión del desarrollo socio-emocional del niño.

La capacidad de comprender la mente se va desarrollando en el niño progresivamente durante un período evolutivo que va desde los dieciocho meses, más o menos, hasta los cinco años. A esta edad, según numerosas investigaciones, los niños han adquirido un sistema conceptual completo del que se sirven para dar razón de su propia conducta y de la ajena y que incluye la noción básica de creencia falsa. En torno a esta edad llegan a diferenciar con claridad sus propios estados mentales de los de otras personas, y son capaces de definir los contenidos de tales estados mentales en función de las fuentes de acceso informativo que los han producido, como haciendo uso de la siguiente cadena: “acceso informativo al mundo creencias conducta”. (Riviere y Sotillo, 1994).

Un buen indicador de posesión de una ToM es la capacidad de engaño, lo que implica una manipulación intencional de la conducta de los demás a través de la manipulación de la información con el objetivo de inducir a una creencia falsa sobre la realidad para sacar provecho en beneficio propio. (Perner, 1991). La capacidad de engañar indica claramente que el niño concibe la mente como un sistema representacional que puede ser manipulable para propio beneficio. Esto requiere ser capaz de representarse la representación que puede tener otro sobre la propia representación.

En la construcción de la mente por parte del niño, desde las Teorías de la “Construcción Social”, diversos autores comparten una idea común: la influencia del contexto socio-cultural en el origen y el desarrollo de la comprensión de la mente. (Astington y Gopnik, 1991; Bruner, 1990; Dunn, 1988; Hobson, 1991; Harris, 1991; Johnson, 1988; Trevarthen, 1982; Vygotsky, 1978; Whiten, 1991).

Para Liberta-Sempio y Marchetti (1997) (citado en Adrián, S., 2002, p. 45) este grupo de teorías pone de manifiesto como los niños se ven implicados en la adaptación a un “nicho ecológico” que dada su naturaleza intrínsecamente social, transmite por vías culturales un conjunto de herramientas mentales diseñadas para promover el desarrollo, incluyendo el desarrollo de la comprensión, por parte del niño, de su propia mente en el contexto más amplio de las mentes de los otros.



CONSTRUCCIÓN SOCIAL DEL ENGAÑO Y LA MENTIRA A TRAVÉS DE LOS CUENTOS MARAVILLOSOS

En cuanto a la forma que adquiere el conocimiento sobre los estados mentales y la comprensión de la acción humana, Bruner (1986; 1991; 1995) introdujo la narrativa como un modo de funcionamiento cognitivo y como principio organizativo de la experiencia.

La lectura de cuentos ha sido utilizada como recurso para investigación desde diferentes perspectivas. (Danis, Bernard y Leproux, 2000). Bruner (1990), Dunn (1988, 1991) y Guajardo y Watson (2002) analizaron la influencia del contexto cultural y lingüístico del niño en el desarrollo de comprensión de la mente y enfatizaron el papel de las interacciones lingüísticas estructuradas en torno a los formatos narrativos de lectura de cuentos como mecanismos a través de los cuales la cultura transmite su propio punto de vista sobre los estados mentales apropiados a situaciones determinadas, es decir, apoyos culturales que permiten moldear la mente de forma situada.

CUENTOS MARAVILLOSOS: APOYO CULTURAL PARA APRENDER A ENGAÑAR Y A MENTIR

Las personas ordenan sus experiencias sobre el fondo de contextos que dan significados a sus vidas, los cuales nos preexisten como sustrato simbólico. Es el mundo de las construcciones culturales, legado de relatos, mitos, historias y también de chistes, refranes y supersticiones que alimentan narrativamente nuestro sentido de lo normativo, de lo aceptable y de lo aceptado en una particular cultura. (Echenique, 2006).

Los cuentos maravillosos entran dentro de lo que se denomina acervo cultural de una comunidad y desde estas producciones culturales se difunden determinados modelos de persona y de conducta a la sociedad. Estos relatos compartidos son narraciones de proyectos humanos fallidos, de expectativas, de los modos de encarar errores y domesticarlos. (Perinat, 2001).

Su cualidad arquetípica y sus formas simbólicas hacen que los cuentos maravillosos resulten de fácil comprensión para distintas edades y que culturas diferentes tiendan puentes y modos de aproximación entre los diversos niveles del entendimiento, no sólo en el ámbito cultural colectivo, sino en el individual humano, mostrando su lado iluminado y su lado oscuro, su conflicto mental y emocional. (Cooper, 2004).

En los cuentos maravillosos aparecen reflejados con una magnífica claridad los estados mentales necesarios para encontrar la intencionalidad que da sentido a la conducta humana. El niño que escucha los cuentos se identifica fácilmente con el héroe al estar representado con gran atractivo: el niño no quiere ser bueno, lo que quiere es parecerse al héroe (pero como éste es bueno, el niño querrá ser bueno también). A través de ese proceso de identificación el niño puede imaginarse que sufre, (o es feliz, o está triste), puede imaginarse las consecuencias de ser engañado o las ventajas que tiene para triunfar el saber engañar... Los cuentos favorecen la cercanía emocional con el protagonista lo cual propicia el acceso a las creencias, a los pensamientos y a la predicción de las acciones y de los sentimientos.

El disimulo, el engaño táctico y la mentira forma parte de todos los escenarios en los que transcurre la vida social humana y son parte fundamental del entramado de los cuentos maravillosos. Numerosas investigaciones han analizado los cuentos maravillosos con contenido de engaño y se han encontrado con que abundan los vocablos referentes a los estados mentales, haciendo habitualmente mención explícita a los pensamientos, creencias, emociones e intenciones de los personajes. (Cassidy, K., Ball, L. V.; Rourke, M. T.; Werner, R. S.; Feeny, N.; Chu, J. Y.; Lutz, D. J.; Perkins, A., 1998; Rabazo y Moreno, 2006; Ratner y Olver, 1998) de ahí que se consideren una herramienta cultural muy importante para facilitar la comprensión y producción de vocabulario mentalista.

Algunos autores han registrado las interrupciones que se producen durante la lectura conjunta de cuentos maravillosos de contenido engañoso y han constatado que la lectura se veía a menudo interrumpida, bien por el adulto, bien por el niño y que dichas interrupciones se realizaban en el



AFRONTAMIENTO PSICOLOGICO EN EL SIGLO XXI

pasaje del cuento que describía el engaño o la mentira. (Rabazo y Moreno, 2006; Ratner y Olver, 1998).

En el contexto escolar, Moschovaki y Meadows (2005) hallaron que, después de la lectura, la discusión que se dirige a predecir eventos por venir, informar sobre el conocimiento del mundo, identificar causas de un evento, interpretar las acciones y emociones de los personajes, y explicar inferencias, etc., es de uso particular en el desarrollo de las habilidades figurativas de los niños.

En las situaciones de engaño un individuo trata de inducir en otro una representación errónea de la situación, que supone le reportará algún beneficio, según la predicción que se hace de la conducta del engañado en función de sus creencias falsas, que el individuo engañoso distingue de las propias. Cuando se usa el lenguaje para engañar lo denominamos mentira y es precisamente la mentira una conducta específicamente humana.

A través del engaño y la mentira se consiguen los beneficios deseados cuando esta conducta es muy infrecuente, ya que la interacción comunicativa se basa en la confianza del receptor en la veracidad del contenido de la información del emisor. (Wells, 1981). Cuando se usa la mentira se está transgrediendo el principio de cooperación lingüística de Grice (1975): "Haga que su contribución a la conversación sea, en cada momento, la requerida por el propósito o la dirección del intercambio comunicativo en el que usted está involucrado". (p. 45) a través de la violación de la *Máxima de la calidad* "Intente que su contribución sea verdadera", que a su vez se desglosa en las siguientes submáximas: 1) "No diga lo que crea que es falso" y 2) "No diga aquello sobre lo que no tiene pruebas".

En los cuentos maravillosos vemos como el engaño es la otra cara de la cooperación y la colaboración. La misma mente social puede ser maquiavélica o solidaria. Una mentira puede tener una connotación positiva, puede ser un medio de supervivencia o puede tener una connotación negativa, dependiendo de la intención que la impulsa y del efecto que ésta causa.

METODOLOGÍA

Se han analizado 8 cuentos de contenido engañoso cuyo criterio para su inclusión ha sido que en el engaño o la mentira concurrieran los siguientes requisitos: 1) dos sujetos que compiten; 2) uno de ellos- el que miente- tiene la intención de engañar al otro; 3) quién miente usa una estrategia manipulativa del estado mental del otro; 4) como consecuencia, quien miente obtiene determinados beneficios (Bennett, 1976).

El acuerdo entre dos lectores sobre si los cuentos cumplían los requisitos o no, ha sido el que hemos tenido en cuenta para su inclusión.

ANÁLISIS DE LOS CUENTOS

1. Mentir para obtener beneficio, por odio, por envidia en una situación interactiva marcada por la asimetría y en la que el mentiroso tiene más poder que el engañado tiene una connotación negativa y está permitido castigar, mediante el engaño o la trampa, al mentiroso.

Esta situación la vemos en los siguientes cuentos:

El lobo y los siete cabritos (versión de los Hermanos Grimm)

En este cuento aparece un doble engaño: El lobo miente a los cabritos y la madre engaña al lobo.

En la primera situación, la relación que mantienen el lobo y los siete cabritos es asimétrica. El lobo tiene más poder que los cabritos. La situación inicial está marcada por la desconfianza por eso le cuesta al lobo engañar. Lo cabritos "al oír aquella voz tan fina creyeron que era mama cabra, y ya iban abrir cuando vieron las patas del lobo por debajo de la mesa". El lobo tiene que implicarse en ganar la confianza y cuando lo ha conseguido es cuando, por fin consigue su objetivo que es crear

**CONSTRUCCIÓN SOCIAL DEL ENGAÑO Y LA MENTIRA A TRAVÉS DE LOS CUENTOS MARAVILLOS**

en los cabritos la creencia falsa de que él era su madre “Entonces el lobo enseñó la pazuña por la ventana y cuando los cabritos vieron que era blanca creyeron que era su mamá y abrieron la puerta”.

Mentir conlleva, en este caso, una connotación negativa, que tiene implicaciones en el juicio moral. La valoración que se hace del lobo es negativa. El cuento está plagado de expresiones que describen la maldad del lobo y las consecuencias que su engaño ha tenido: “echa espuma por la boca” “el molinero, lleno de miedo...”, “la tercera el malvado lobo”, “el lobo se los fue tragando uno a uno...” “el sufrimiento que le causó a mamá”, “lloraba desconsoladamente”.

El lobo ha causado mucho daño: Hay que castigarlo, y para ello se utiliza una trampa, en el sentido dado por la Real Academia Española: “Ardid para burlar o perjudicar a alguien”. El efecto de la trampa es darse cuenta uno mismo que ha sido engañado: “¿Qué es lo que en mi barriga bulle y rebulle?, seis cabritos creí haber comido y en piedras se han convertido”.

Cuando se utiliza la trampa para castigar, el tramposo es considerado como astuto: “... metieron piedras en la barriga del lobo (...) la mamá cabra cosió el agujero con hilo y aguja, y lo hizo tan bien que el lobo no se dio cuenta de nada, y ni siquiera se movió”.

El efecto de la trampa, el ver al lobo burlado o castigado produce alegría “y llenos de alegría bailaron con su madre alrededor del pozo”.

Caperucita y el lobo (versión de Charles Perrault)

El cuento de *Caperucita y el lobo* tiene la misma estructura de doble engaño que hemos descrito en el anterior: El lobo miente a caperucita y a su abuelita y los leñadores engañan al lobo.

En este caso Caperucita es fácilmente engañada porque tiene confianza en el lobo “la pobre niña, que no sabía que es peligroso pararse a hablar con un lobo...”. El lobo utiliza la manipulación lingüística para obtener beneficio y lo consigue. Caperucita le facilita una información muy valiosa que podrá utilizar en su propio beneficio en su posterior mentira, a la abuelita “- Soy tu nieta, Caperucita Roja -dijo el lobo afinando la voz-, y te traigo unos pastelitos y un tarrito de mantequilla que te manda mi madre”. Y, por último, el lobo engaña a Caperucita, que debido al principio de confianza descarta cualquier información que incumpliera su expectativa de credibilidad “Caperucita Roja, al oír el vozarrón del lobo, tuvo miedo al principio, pero creyendo que su abuelita estaba ronca...”.

El lobo aparece como malvado y feroz “el lobo malvado se arrojó sobre la pequeña Caperucita y se la comió”

En la versión de los Hermanos Grimm el lobo es castigado y para ello se utiliza la misma estrategia que el cuento del Lobo y los siete cabritos. “Caperucita Roja trajo inmediatamente grandes piedras y llenó la barriga del lobo con ellas. Y cuando el lobo despertó, quiso dar un salto y salir corriendo, pero el peso de las piedras le hizo caer, se estrelló contra el suelo y se mató”. Y el ver al mentiroso burlado o castigado produce regocijo “Los tres estaban contentos. El cazador le arrancó la piel al lobo y se la llevó a casa...”

Blancanieves y los siete enanitos (versión de los Hermanos Grimm)

En el cuento de *Blancanieves y los siete enanitos* aparece la mentira y el engaño de forma recurrente:

El cazador miente a la bruja para salvar a Blancanieves “Como ella era tan joven y bella, el cazador se apiadó de la niña y le aconsejó que buscará un escondite en el bosque y no volviese jamás”. “El cazador pensó que si se llevaba a la madrastra el corazón de un animal ésta creería que Blancanieves estaba muerta...” Crea en la bruja una representación errónea de la realidad “la reina, creyendo que ya Blancanieves no estorbaba, no hacía otra cosa que pensar en que ella era de nuevo la más bella” El cazador aparece como bueno, bondadoso “no tener que matarla fue para él como si le quitaran un peso del corazón”.

La bruja miente a Blancanieves por maldad y por envidia. “Y pensó y pensó de nuevo cómo podría matarla, para que aquella no siguiera siendo la más bella en el mundo. Y la envidia no la deja-



AFRONTAMIENTO PSICOLOGICO EN EL SIGLO XXI

ba descansar. Cuando ya hubo meditado sobre qué hacer, se pintó la cara, y se disfrazó como una vieja vendedora, de tal manera que nadie la hubiera reconocido. Con ese disfraz se dirigió a la montaña a la casa de los siete enanos, tocó la puerta y gritó: -"¡Vendo bellas cosas, baratitas, baratitas!".

La bruja miente tres veces a Blancanieves y le hace creer algo que no se corresponde con la realidad para obtener su beneficio, "ésta creyó que la madrastra disfrazada de viejecita era una pobre anciana". Es el mismo esquema que hemos visto al analizar cómo consigue mentir el lobo a los siete cabritos en el cuento *El lobo y los siete cabritos*.

La valoración que se hace de la madrastra es "malvada", "orgullosa", "engreída", "A medida que la envidia y el orgullo crecían más y más en su corazón como una maleza, así también dejaba de tener paz en el día y la noche", "perversa mujer".

El gallo y la zorra (De una Fábula de Esopo)

El mentir para obtener beneficio a veces trae como consecuencia que el mentiroso caiga en su propia mentira. Cuando esto sucede el mentiroso además se gana el calificativo de "bobo" (en el sentido dado por la RAE: falto de entendimiento o razón). Este es el caso del cuento *el gallo y la zorra*.

La zorra intenta engañar al gallo y para ello utiliza una estrategia manipuladora para ganarse su confianza diciendo algo que no se corresponde con la realidad:

- ¿Por qué huyes? Solo quería darte un abrazo fraternal-dijo muy ofendida.

- No soy tan tonto como para creerte....

- Pero entonces, ¿no lo sabes?...

-

-Se ha proclamado la paz universal- afirmó la zorra- Ahora somos todos hermanos.....

Pero el gallo se dio cuenta y respondió utilizando la misma declaración:

¡Qué bien! -fingió el gallo. Entonces será mejor esperar a que lleguen aquellos perros de caza que vienen por allí corriendo...."

La valoración que se hace del gallo es de listo y de astuto.

2. Mentir para escapar, para tener mayores y mejores oportunidades en un contexto lleno de dificultades en una interacción asimétrica en la que el individuo con mayor poder trata de aprovecharse del más débil y éste logra salir de dicha situación engañando. La valoración que se hace de este personaje es positiva. El mentiroso no tiene un corazón malvado, tiene una mente astuta. Esta situación la vemos reflejada en los siguientes cuentos:

El sastrecillo valiente (Hermanos Grimm)

El sastrecillo valiente aparece en un contexto de pobreza y baja autoestima. El hecho de matar siete moscas de un golpe lo enorgullece y cree que debe saberlo todo el mundo. "¡De lo que soy capaz!", se dijo, admirado de su propia audacia. "La ciudad entera tendrá que enterarse de esto" y, de prisa y corriendo, el sastrecito se cortó un cinturón a su medida, lo cosió y luego le bordó en grandes letras el siguiente letrero: SIETE DE UN GOLPE.

"¡Qué digo la ciudad!", añadió. " ¡El mundo entero se enterará de esto!"

Esa inscripción, con la omisión de datos (falta decir que eran moscas), le va reportar prestigio y poder.

La primera vez que engaña lo hace para hacerse respetar:

"El gigante lo miró con desprecio y dijo:

- ¡Quítate de mi vista, monigote, miserable criatura!

- ¿Ah, sí? —Contestó el sastrecito, y, desabrochándose la chaqueta, le enseñó el cinturón- ¡Aquí puedes leer qué clase de hombre soy! El gigante leyó: SIETE DE UN GOLPE, y pensando que se tratara de hombres derribados por el sastre, empezó a tenerle un poco de respeto."

Había conseguido crear en el enemigo una creencia falsa sobre su valentía y así predecía que el comportamiento del gigante cambiaría, lo que le reportaría grandes beneficios.



CONSTRUCCIÓN SOCIAL DEL ENGAÑO Y LA MENTIRA A TRAVÉS DE LOS CUENTOS MARAVILLOS

“Aquello fue más de lo que podían soportar, y pensando que iba a matarlos a todos, salieron corriendo, cada uno por su lado”.

Después engaña a otros gigantes, a los soldados del rey, al rey y a la propia esposa.

A medida que surten efecto sus engaños, su autoestima va aumentando:

“ ¡No está mal para un hombre como tú!” se dijo el sastrecito. “Que a uno le ofrezcan una bella princesa y la mitad de un reino es cosa que no sucede todos los días.”

La mentira en este cuento tiene la connotación de “inducir a error”, “aparentar”. Y vemos de forma genuina como el Sastrecillo va modificando flexiblemente ciertos comportamientos para adaptarlos en función del engaño.

La valoración que se hace del héroe es positiva. Se aprovecha de una situación: Es el caso de quien oculta la verdad y retiene parte de una información que para el interlocutor puede ser interesante pero, en sentido estricto, no falta a la verdad. Por este motivo es considerado como un persona astuta, lista e inteligente capaz de superar todos los obstáculos que se encuentra a su alrededor.

El pescador y el genio (Anónimo)

En el cuento *El pescador y el genio*, el pescador está en una situación de desventaja con respecto al genio y utiliza la mentira para defenderse de una agresión: la muerte.

“El Genio lo observó con mirada fiera y, con voz terrible, exclamó:

-Prepárate a morir, pues con seguridad te mataré”.

El pescador se salva gracias a sus engaños: burla al genio dudando en voz alta sobre las habilidades de su competidor que, dolido en su autoestima, se somete al reto.

“La duda de que aquel enorme ser pudiera estar dentro de aquella diminuta vasija”. De este modo, le obliga a que vuelva a meterse en la tinaja para demostrar que era cierto. Entonces el pescador tapa y precinta rápidamente la tinaja y la arroja de nuevo al mar. “—En verdad, no puedo creerte —dijo el pescador—. Ni podré creerte, a menos que tú entres en el jarrón otra vez”

El hecho mágico de dominar al genio no se da sin esfuerzo o astucia: una buena razón para agudizar la mente y seguir esforzándose en la tarea emprendida, de ahí que el pescador sea considerado como inteligente, listo y astuto.

La Liebre y el erizo (Hermanos Grimm)

En cuento de *la liebre y el erizo*, ambos personajes mantienen una relación asimétrica; la liebre tiene más poder que el erizo y lo menosprecia; se presenta como arrogante, despiadada e irrespetuosa:

“-¿Cómo es que andas tan de mañana por los sembrados?- preguntó la liebre.

-Voy de paseo -respondió el erizo.

-¿De paseo, eh? -exclamó la liebre, rompiendo a reír-. A mí me parece que podrías utilizar tus piernas con más provecho.

Tal respuesta indignó enormemente al erizo, que lo toleraba todo excepto las observaciones sobre sus piernas, porque era patizambo por naturaleza.”

El erizo, sintiéndose herido piensa en una estrategia con la intención de engañar a la liebre y salvar su orgullo. Para ello le reta a una carrera:

“-Hagamos una prueba-propuso el erizo-; te apuesto lo que quieras a que te gano una carrera”.

Este reto le hizo gracia a la liebre, que saboreó por anticipado triunfo.

El erizo le relató el siguiente plan a su mujer:

“- Y ahora pon atención a lo que te voy a decir. Mira, en ese largo sembrado que hay allí vamos a correr. La liebre correrá por un surco y yo por otro, y empezaremos desde allá arriba. Lo único que tienes que hacer es quedarte aquí abajo en el surco, y cuando la liebre se acerque desde el otro lado, le sales al encuentro y le dices: “ya estoy aquí”

La liebre se quedó perpleja, y le pidió que se repitiera la prueba y otra vez la volvieron a engañar.



AFRONTAMIENTO PSICOLOGICO EN EL SIGLO XXI

Así hasta “la septuagésima cuarta vuelta la liebre no pudo llegar hasta el final. En medio del campo se desplomó, la sangre fluyó de su garganta y quedó muerta en el suelo”.

La liebre es castigada y el erizo goza del calificativo de astuto: ha engañado con intención, consecuencia y no ha sido detectado, de ahí que haya obtenido beneficio.

ALGUNAS CONCLUSIONES

Del análisis de los cuentos maravillosos se desprende que:

La acción y la intencionalidad son dos componentes de la estructura narrativa presentes en todos los cuentos maravillosos analizados.

La simulación, el engaño y la mentira que forman parte de la naturaleza humana, tienen un papel adaptativo muy importante como instrumento de interacción social y están presentes tanto en la esfera personal como en la vida social de los personajes.

Las variantes de la mentira que recoge el Diccionario de la Real Academia Española: decir o manifestar lo contrario de lo que se sabe, cree o piensa; inducir a error; fingir o aparentar; falsificar una cosa, aparecen en todos ellos.

Disponer de una fuente de información que otros desconocen (o no saben que nosotros lo sabemos) es clave para anticipar el comportamiento de nuestros semejantes y fundamentar el engaño o la mentira.

El engaño táctico o mentira aparecen en una situación de interacción social, es intencionalidad, usa habilidades relacionadas con la ToM, implica diferenciar la representación y el mundo y también implica diferenciar la representación propia y la ajena.

La mentira se da en conductas declarativas, en enunciados predicativos y es una conducta expresada simbólicamente mediante un código lingüístico.

Se miente por muchas razones: evitar un reproche, una sanción, hacer algún daño, obtener algún tipo de beneficio o bien la estima de alguien, por conveniencia, odio, compasión, envidia, egoísmo, por necesidad, o como defensa ante una agresión.

El juicio moral sobre el mentiroso va desde una connotación negativa -traidor, malvado, mentiroso, tramposo-, pasando por el calificativo de bromista hasta llegar a ser considerado como astuto, listo e inteligente.

Quien ha sido pillado en una mentira tiene menos posibilidades de conseguir engañar de nuevo al mismo interlocutor.

Sólo quien engaña efectivamente (sin ser detectado) obtiene beneficios actuales y no arrastra su fama de mentiroso para el futuro.

Como síntesis final, creemos que el contenido mentalista que aparece en los cuentos maravillosos provoca durante la lectura conjunta unas interacciones que reúnen (como ya se ha puesto de manifiesto en algunas investigaciones) unas características óptimas y por tanto, es esperable un efecto facilitador sobre la amplitud y profundidad con que un niño es capaz de entender, en cada momento, el carácter intencional de la conducta humana. Por este motivo, estamos convencidos de que los cuentos maravillosos de contenido engañoso serían una herramienta fundamental para trabajar las habilidades mentalistas ausentes en personas que sufren diferentes trastornos del desarrollo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Adrian, S. (2002). Relaciones entre lenguaje materno sobre términos verbales cognitivos y la comprensión infantil de estados mentales. Tesis Doctoral. Universitat Jaume I disponible en <http://www.tdx.cat/handle/10803/10520;jsessionid=9744279232D9510E05B13A982977866B.tdx1>.

**CONSTRUCCIÓN SOCIAL DEL ENGAÑO Y LA MENTIRA A TRAVÉS DE LOS CUENTOS MARAVILLOS**

- Astington, J. W. y Gopnik, A. (1991). Theoretical explanations of children's understanding on the mind. *British Journal of Developmental Psychology*, 9, 7-31.
- Bennett, J. (1976). *Linguistic behaviour*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bruner, J. (1986). *Realidad mental y mundos posibles. Los actos de la imaginación que dan sentido a la experiencia*. Gedisa, Barcelona.
- Bruner, J. (1991). *Actos de significado. Más allá de la revolución cognitiva*. Alianza, Psicología, Madrid.
- Bruner, J. (1995). Meaning and self in cultural perspective. En: *The Social Self*. Edited by Daniel Bakhurst and Christine Sypnowich SAGE Publications, London, 1995.
- Bruner, J. (1997). *La educación, puerta de la cultura*. Madrid: Visor
- Byrne, R. W. y Whiten, A. (Eds.). (1988). *Machiavellian Intelligence: Social expertise and the evolution of intellect in monkeys, apes and humans*. Oxford: Clarendon Press.
- Cassidy, K., Ball, L. V.; Rourke, M. T.; Werner, R. s.; Feeny, N.; Chu, J. Y.; Lutz, d. J.; Perkins, A. (1998). Theory of mind concepts in children's literature. *Applied psycholinguistics*, 19, 463-470.
- Danis, Agnes; Bernard, Jean-Marc; & Leproux, Christine. (2000). Shared picture-book reading: A sequential analysis of adult-child verbal interactions. *British Journal of Developmental Psychology*, 18(3), 369-388.
- Diccionario de la Real Academia Española. Disponible en <http://buscon.rae.es/drael/>
- Dunn, J. (1988). *The beginnings of social understanding*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Dunn, J. (1991). Understanding others: Evidence from naturalistic studies of children. En En A. Whiten (Ed.), *Natural theories of mind. Evolution, development and simulation of everyday mind-reaning*, (pp. 51-62). Oxford: Basil Blackwell.
- Echenique, M. (2006). Cultura y autoconciencia: Coordenadas para la estructura de la mente. Disponible en [faceweb.uncoma.edu.ar/.../06-Cultura%20y%20Autoconciencia%20\(...\)](http://faceweb.uncoma.edu.ar/.../06-Cultura%20y%20Autoconciencia%20(...))
- Flavell, J. H., y Miller, P. (1998). Social cognition. En W. Damon, D. Kuhn y R. S. Siegler (Eds.), *Handbook of Chile Psychology, Vol. III. Cognition, Perception and Language*, 851-898. New York: Wiley & Sons.
- Gómez, J.C. y Nuñez, M. (1998). La mente social y la mente física: desarrollo y dominios de conocimiento. *Infancia y Aprendizaje*, 84, 5-32.
- Grice, H. P. (1975). Logic and conversation. En P. Cole y J. L. Morgan (eds.). *Syntax and Semantic. Speech Acts*. Nueva York: Academic Press, pp. 41-58. Tomado de http://cvc.cervantes.es/enseñanza/biblioteca_ele/diccio_ele/diccionario/principiocooperacion.htm
- Guajardo, Nicole y Anne Watson. (2002). Narrative discourse and theory of mind development. *The Journal of Genetic Psychology*. 163(3), 305-325.
- Harris, P. L. (1991). The work of the imagination. En En A. Whiten (Ed.), *Natural theories of mind. Evolution, development and simulation of everyday mind-reaning*, (pp.283-304). Oxford: Basil Blackwell.
- Harris, P. L. (1992). *Los niños y las emociones*. Madrid: Alianza.
- Hobson, R. P. (1991). Against the theory of "Theory of Mind". *British Journal of Developmental Psychology*, 9, 33-51.
- Humphrey, N. K. (1983). *Counciousness regained*. Oxford: Oxford University Press. Trad. Castellana en Fondo de Cultura Económico, México.
- Humphrey, N. K. (1976). The social function of the intellect. En P. P. G. Bateson & R. A. Hinde (Eds.), *Growing points in Ethology* (pp. 13-26). Cambridge: Cambridge University Press.
- Moschovaki y Meadows (2005). El esfuerzo cognitivo de los niños pequeños durante la lectura de libros en el aula: Diferencias clasificadas por libro, género de texto y formato narrativo *Investigación y Práctica de la Atención temprana* 7(2) Disponible en <http://ecrp.uiuc.edu/v7n2/moschovaki-sp.html>



AFRONTAMIENTO PSICOLOGICO EN EL SIGLO XXI

- Perinat, A. (2001) Mitos y Metáforas como formas de Conocimiento y Saber. En: Rosas, R. (Comp.) "En homenaje a Ángel Rivière". Santiago de Chile: Psykhe.
- Perner, J. (1991). *Understanding the Representational Mind*. Cambridge, MA: MIT Press. (Trad. cast: *Comprender la mente representacional*. Barcelona: Paidós, 1994).
- Premack, D. y Woodruff, G. (1978). Does the chimpanzee have a theory of the mind? *Behavioral and Brain Sciences*, 1, 515-526.
- Punset, E. (2006). *La mente está en el cerebro*. Madrid: Aguilar.
- Entrevista a Rizzolatti, G. Disponible en <http://www.eduardpunset.es/3349/general/el-momento-en-que-aprendimos-a-mentir>
- Rabazo, M. J., y Moreno, J. M., (2006). Estilo interactivo durante la lectura de cuentos infantiles de contenido engañoso. *Revista e Investigación Psicoeducativa*, 4, nº 3, Noviembre/diciembre 2006.
- Ratner, N. K.; y Olver, R. (1998). Reading a tale of deception, learning a theory of mind? *Early Childhood Research Quarterly*, 13, 219-239.
- Rizzolatti, G., Fadiga, L., Gallese, V., Fogassi, L. (1996). Premotor cortex and the recognition of motor actions. *Brain research. Cognitive brain research*, 3, 131-141
- Rizzolatti, G. (2006). *Las neuronas espejo*. Barcelona: Paidós.
- Rivière, A., Sotillo, M., Sarriá, E. y Núñez, M. (1994). Metarrepresentación, intensionalidad y verbos de referencia mental: un estudio evolutivo. *Estudios de Psicología*, 51, 21-32.
- Trevarthen, C. (1982). The primary motives for cooperative undersanding. En G. Butterworth y P. Light (Eds.), *Social cogniton. Studies of the development of understanding*. Brighton: Harvester Press.
- Wells, G. (1981). *Learning throught interaction. The study of language development*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Whiten, A. (1991). *Natural theories of mind. Evolution, development and simulation of evereday mindreaning*. Oxford: Basil Blackwell.
- Vygotsky, L. S. (1978). *Pensamiento y lenguaje*. Madrid: Paidós.

Los cuentos han sido extraídos de las siguientes páginas webs:

- El lobo y los siete cabritos* (versión de los Hermanos Grimm)
- Caperucita y el lobo* (versión de Charles Perrault). Disponible en http://www.rinconcastellano.com/cuentos/perrault_caperucita.html
- Blancanieves y los siete enanitos* (versión de los Hermanos Grimm). Disponible en http://www.rinconcastellano.com/cuentos/grimm/grimm_blananieves.html
- El gallo y la zorra* (De una Fábula de Esopo). Disponible en <http://www.ciudadseva.com/textos/cuentos/euro/esopo/esopo.htm>
- El sastrecillo valiente* (Hermanos Grimm). Disponible en http://www.rinconcastellano.com/cuentos/grimm/grimm_sastrecillo.html
- La Liebre y el erizo* (Hermanos Grimm). http://www.rinconcastellano.com/cuentos/grimm/grimm_liebre.html#
- El pescador y el genio* (Anónimo). Disponible en <http://www.ciudadseva.com/textos/cuentos/otras/1001/1001-03.htm>