

Mentir, hacer creer y engañar

Tobies GRIMALTOS & Sergi ROSELL

Universitat de València

1. Introducción

En los últimos años se han distinguido dos tipos de mentira de acuerdo con cuál es la intención o intenciones del hablante que se quieren cumplir mediante la aseveración. O bien se pretende simplemente aseverar algo falso (algo que se cree falso) en un contexto de justificación o un contexto en el que está en vigor la máxima griceana de no decir lo que se cree falso, sin la intención de engañar, o bien se pretende aseverar lo que se cree falso con la intención de engañar. Al primer tipo de (supuestas) mentiras se las ha denominado *mentiras descaradas* (Carson 2006, 286; Sorensen 2007; Fallis 2009, 41-43; y Saul 2012). A las segundas, más propiamente (o tradicionalmente) consideradas mentiras se las ha llamado *mentiras engañosas* (Fallis 2009, 54-56).

Lo que queremos hacer en este artículo es mostrar que dentro de la categoría de mentiras engañosas, existen, no obstante, dos actos de habla distintos, es decir, dos tipos de mentiras que se caracterizan por las distintas intenciones del mentiroso. Esta distinción ha pasado inadvertida en nuestra opinión, porque tanto los defensores de la existencia de mentiras descaradas (i.e. que es posible mentir sin la intención de engañar), como los que mantienen que todas las mentiras son engañosas (que la intención de engañar es condición necesaria de la mentira), están equiparando la intención del mentiroso de ser creído por el oyente con la intención de engañar, y eso a pesar de no exigir, en la mayoría de los casos, que para mentir sea necesario que lo que se dice sea falso. Es decir, unos y otros piensan que intentar ser creído cuando se dice lo que se cree falso es lo mismo que intentar engañar, sin percatarse que sin la condición de falsedad es posible cumplir una intención sin cumplir la otra. En la mentira descarada no se intenta engañar porque tampoco se pretende ser creído. Ahora bien, sin la condición de falsedad ser creído no equivale a engañar, si por engañar entendemos hacer creer algo falso, pues el hablante puede ser creído y, a pesar suyo, no engañar, ya que puede ser que lo que cree falso no lo sea.

Es el no haber observado esta distinción la que ha impedido ver que bajo el rótulo de mentiras engañosas, esto es, bajo el rótulo de lo que tradicionalmente se ha considerado mentira (todas excepto las llamadas mentiras descaradas) cohabitan dos tipos de actos de habla distintos y lo que explica a su vez, en nuestra opinión, las distintas intuiciones acerca de la condición de falsedad (la necesidad o no de que lo que se diga sea falso) como condición necesaria de la mentira. Hay un tipo de mentira en el que la intención del hablante se ve cumplida simplemente con ser creído por el oyente (con independencia de que lo aseverado sea realmente falso). A estas mentiras las llamaremos *doxogénicas*. Pero existe otro tipo de mentiras en el que, aunque ser creído por el oyente es condición necesaria para el cumplimiento de la intención del hablante, no es condición suficiente; en este otro tipo de mentira la intención del oyente no sólo es ser creído, sino engañar, hacer que el oyente adquiera una creencia falsa. A este tipo de mentiras las llamaremos *mentiras falsificadoras*, porque para ellas es esencial falsificar la realidad, que lo aseverado sea realmente falso.

Obviamente, todo esto necesita una explicación más pausada y detallada. En la sección 2, señalaremos las principales condiciones que tradicionalmente se han propuesto como necesarias para la mentira y como algunas han sido puestas en cuestión. En la sección 3, llamaremos la atención sobre la equiparación en la concepción tradicional de la mentira entre hacer creer lo aseverado y engañar al oyente, una equivalencia que, en nuestra opinión, no puede mantenerse sin la condición de falsedad. En la sección 4, diferenciaremos, dentro de las llamadas mentiras engañosas, dos tipos de intenciones en el mentiroso y dos tipos de actos de habla correspondientes. En la sección 5, se diferencian estos dos tipos de actos de habla que se denominan como *mentira doxogénica* y *mentira falsificadora*. En la sección 6, una breve conclusión cerrará nuestro artículo.

2. Definiendo la mentira

Existe una larga tradición en filosofía de intentar definir la mentira. Y aunque no hay una definición universalmente aceptada, algunas condiciones han sido propuestas recurrentemente como necesarias. Éstas son las principales:

- Condición de aseveración* (CA): que el hablante haga una aseveración.
- Condición de creencia falsa* (CCF): que el hablante crea que lo que asevera es falso.
- Condición de intentar engañar* (CIE): que el hablante haga la aseveración con la intención de engañar al oyente.
- Condición de falsedad* (CF): que lo aseverado por el hablante sea falso.

De todas estas condiciones, la condición de falsedad (CF) ha sido tradicionalmente la más cuestionada. Y existen buenas razones para ello, pues no parece, en principio, implausible pensar que alguien puede mentir si dice lo que cree falso con la intención de engañar a sus oyentes, aunque resulte que la aseveración no era, a pesar de todo, falsa. Por ejemplo, imaginemos que el presidente de una gran potencia, al que llamaremos George, asevera (convencido de que es falso) que hay armas de destrucción masiva en Iraq. Parece que George está mintiendo y que estaría mintiendo igualmente si resultara, contra todo pronóstico, que verdaderamente había armas de destrucción masiva en Iraq.

Es por esta razón por lo que parece que la intención de decir lo falso es todo lo que está bajo el control del hablante y no la falsedad real o misma, por la que la mayoría de los autores, desde Agustín de Hipona y Tomás de Aquino hasta la mayor parte de los

contemporáneos exigen sólo CCF y no CF como condición necesaria para la mentira (Chisholm & Feeham 1977, Kupfer 1982, Williams 2002, Mahon 2008, Fallis 2009; Carson 2006 y 2010 respalda CF, pero deja la cuestión abierta; Saul 2012 no se compromete).

Pero también CCF ha sido puesta en entredicho en los últimos años como condición necesaria para mentir. Según diversos autores, existe un tipo especial de mentira —*mentiras descaradas*— que no serían intentos de engañar. (Véase Carson 2006, 286; Sorensen 2007; Fallis 2009, 41-43; y Saul 2012.) Mantienen éstos que hay circunstancias en las que uno puede mentir haciendo un enunciado falso, sabiendo (o meramente creyendo) que lo que ha enunciado es falso, sin la intención de engañar (o de ser creído), en escenarios en los que hay algún tipo de garantía (*warrant*) en vigor: como cuando el testigo de un juicio da un falso testimonio por temor a las amenazas de muerte que ha recibido, sin ninguna esperanza de ser creído (Carson 2006, 289-90). Aunque nosotros tenemos dudas respecto de sí en este ejemplo el hablante está realmente mintiendo y no solamente cometiendo perjurio (dado el contexto especial en el que él y sus oyentes se hallan), concedemos, no obstante, que hay casos más difíciles de tratar. Por ejemplo, cuando en los regímenes autoritarios la gente repite las “verdades oficiales”, todos saben que no cree dichas “verdades” ni pretende hacerlas creer, y sin embargo parece que están mintiendo (Sorensen 2007, 251-52). (Nótese que el punto de estos ejemplos es que no se trata de que el *mentiroso* intente engañar o ser creído por la audiencia aunque no haya esperanza de conseguirlo, simplemente no lo pretende en absoluto.)

Si aceptamos que CCF no es condición necesaria de todo tipo de mentiras, tenemos una distinción entre tipos de mentira según la intención o las intenciones del hablante, tenemos dos tipos principales:

-*Mentiras descaradas*: en las que la intención del hablante es meramente la de decir algo (que cree) falso en un contexto de justificación.

-*Mentiras engañosas*¹: en las que el hablante tiene dos intenciones:

- 1) Decir lo que cree falso
- 2) Engañar al oyente.

3. Engañar sobre el contenido aseverado

Así, pues, tanto CF como CIE han sido puestas en cuestión. Pero lo que hasta ahora nadie parece haber discutido es que, en la mentira, la intención de engañar coincide con la intención de ser creído. Tanto en el caso de las mentiras engañosas (o tradicionales) como en el de las mentiras descaradas, al caracterizarlas se está haciendo una equiparación que resulta insostenible si no se mantiene CF; la equiparación de (a) intentar hacer creer algo (que el hablante cree falso) al oyente, y (b) intentar engañar al oyente.

En el caso de las mentiras descaradas, no se pretende engañar porque tampoco se pretende ser creído. Ahora bien, ¿una intención y otra coinciden siempre y plenamente? ¿Si se satisface una, se satisface la otra? ¿Se dan siempre ambas (mentira engañosa) o ninguna (mentira descarada)?

Veamos primero cómo las principales definiciones propuestas en la bibliografía hacen esta equiparación. En concreto, Bernard Williams, cuya definición ha se puede considerar la más aceptada (véase Mahon 2008), caracteriza así la mentira:

¹ Según la distinción de Fallis (2009, 54-56).

Entiendo que una mentira es una aseveración, cuyo contenido el hablante cree que es falso, que se hace con la intención de engañar al oyente respecto de ese contenido (Williams 2002, 96).

Queremos llamar la atención sobre el hecho de que, como mantiene Williams, S asevera que *p*, que cree falsa, con la intención de *engañar al oyente sobre p*. (Es importante que sea sobre *p* para delimitar la mentira respecto de otras formas de engaño lingüístico.) Sin embargo, y aquí radica la cuestión que queremos debatir, para entender correctamente esta definición hay que asumir que engañar al oyente, A, aseverando que *p* supone hacerle creer que *p*, y que ello comporta que A adquiriera la creencia falsa de que *p*. Así es como han interpretado CIE la gran mayoría de autores. En este sentido, por ejemplo, Jennifer Saul se pregunta cómo hemos de incorporar a la definición de mentira esta intención de engañar sobre el contenido aseverado, y concluye que “la manera obvia de incorporarlo es requerir la intención de que el oyente crea *lo que se ha dicho* (y que el hablante sabe/cree que es falso). Muchos teóricos requieren precisamente eso” (Saul 2012, 8). Efectivamente hay muchos, una mayoría que así lo piensan. Esto es sólo un pequeño ejemplo:

Con matices, mentir es aseverar o decir lo que se cree falso, con la intención de engañar al oyente haciéndoselo creer. (Adler, manuscrito, 1)²

Una persona miente cuando asevera algo que cree falso a alguien, con la intención de conseguir que éste crea que es verdad. (Kupfer 1982, 104)

[Mentir es] hacer una afirmación que se cree falsa, con la intención de conseguir que otro lo acepte como verdadero. (Primoratz 1984, 54, n2).

Y Andreas Stokke enfatiza el punto en cuestión en su definición (Stokke 2013, 348):

A miente a B si y solo si hay una proposición *p* tal que

M1. A dice que *p* a B, y

M2. A cree que *p* es falsa, y

M3. Al decir que *p* a B, A intenta engañar a B haciéndole creer que *p*.

Como podemos ver, unos hablan explícitamente de hacer creer al oyente lo que el hablante cree falso y otros hacen explícita la equiparación entre engañar al oyente y hacerle creer lo dicho. Por otra parte, vemos también que es un rasgo común a todas estas definiciones el no exigir que lo aseverado sea efectivamente falso, con lo que, de nuevo se produce la inconsistencia de equiparar el engañar al oyente sobre *p*, con hacerle creer que *p*, a pesar de no exigir que *p* sea falso, a pesar de no exigir CF. La pregunta es ¿basta con hacer creer al oyente lo que el hablante cree falso para que su intención como mentiroso se vea completamente satisfecha?

4. Cumplir la intención

Hemos visto en las definiciones anteriores que la intención del hablante de engañar al oyente se ha especificado como la intención de hacer creer al oyente el contenido aseverado (que el hablante cree falso). ¿Pero es esto siempre así? ¿Cuando se ve cumplida la intención

² Los matices aludidos refieren a casos de mentiras descaradas, discutidas en la sección anterior.

del hablante de engañar al oyente? ¿Qué se necesita para la satisfacción de dicha intención? Si como se ha especificado en estas definiciones, engañar al oyente es hacerle creer lo que el hablante (creyéndolo falso) asevera, entonces la intención de engañar coincidirá con la de hacer creer lo que se asevera. Entonces, no puede ser el caso que se satisfaga una intención sin satisfacer la otra. Sin embargo, hemos visto que sin FC es posible tener éxito en la intención de hacer que el oyente crea lo que se asevera (y que se cree falso), sin que se tenga éxito en el intento de engañarlo, esto es, en el intento de hacer que adquiriera una creencia falsa. Podemos aseverar que p, creyendo que es falso, y conseguir que el oyente crea que p y sin embargo no engañarlo, puesto que no hemos hecho que crea un contenido falso, ya que p no lo es.

No obstante, alguien puede objetar que lo que el mentiroso pretende no es exactamente engañar, sino hacer que el oyente crea lo que dice (y que cree falso), independientemente de que sea realmente falso o no. Esto es, el mentiroso dice que p, creyendo que p es falsa, y quiere que el oyente crea que p. Su propósito se verá cumplido si consigue que el oyente crea que p, independientemente de que p sea realmente falsa; es decir, con independencia de su valor de verdad.

Podemos considerar de nuevo el caso de George. George afirma, creyendo que es falso, que hay armas de destrucción masiva en Iraq, con la intención de que la gente crea que las hay. Su objetivo es que sus conciudadanos creen lo que dice, porque ello le permitirá llevar adelante sus planes, sin que importe ninguna otra cosa en relación a esto. Si realmente consigue que la gente crea que hay armas de destrucción masiva en Iraq, ¿no habrá cumplido su propósito? ¿Pensaría que no lo ha cumplido si se enterara de que, contrariamente a lo que creía, sí que había tales armas? ¿No pensaría: “¡Mejor aún!”? Si lo que ha dicho es finalmente verdadero, mejor para él y sus propósitos. En su caso, lo que quiere es que los oyentes creen que p (que hay armas de destrucción masiva en Iraq) sea falso o sea verdadero, aunque él cree que es falso. Engañarlos sería sólo una consecuencia de la satisfacción de su intención —una consecuencia que George piensa que también se producirá— pero que no es necesaria para conseguir todo lo que realmente pretende, no es necesaria para que su intención sea completamente satisfecha.

Según esto, la consecuencia es que sin CF no se puede equiparar la intención de hacer creer al oyente lo que se dice (y que el hablante cree falso) con la intención de engañarlo, aunque no hemos mostrado que no se pueda cumplir la intención del mentiroso si no consigue engañar. Lo que el caso de George muestra más bien es que, en realidad, la intención del hablante no es tanto la de engañar como la de hacer creer lo que se dice y que el hablante cree falso. Si engañar es hacer creer algo falso, lo que habríamos mostrado es (curiosa o sorprendentemente) que *la intención del mentiroso se puede cumplir simplemente haciendo creer al oyente lo que se ha aseverado, lo engañe verdaderamente o no.*

Si el mentiroso equipara la intención de engañar con la intención de hacer creer lo que se ha dicho es, justamente, porque, como considera que lo que dice es falso, piensa que si lo creen habrá engañado. Es decir, el mentiroso piensa algo así como:

- 1) Digo que p, que es falsa, a A.
- 2) Quiero que A crea que p.
- 3) Si A cree que p,
- 4) entonces, A cree algo falso (es engañado por mí).

Pero, como a veces p no es realmente falsa, se produce una escisión objetiva entre las dos intenciones: la de ser creído y la de engañar. Y, en ocasiones al menos, la intención del

mentiroso puede cumplirse aunque no haya engañado. Llamaremos a este tipo de mentiras, *mentiras doxogénicas*, pues la intención que las caracteriza se satisface plenamente con solo generar una creencia en el oyente.

5. Dos actos de habla distintos

Así pues, hay al menos un tipo de mentira en el que la intención del hablante se satisface por completo si el oyente cree lo que el hablante ha dicho. Pero no siempre el mentiroso se da por satisfecho solo con ser creído. Más bien parece que, atendiendo a la intención del hablante, podemos distinguir actos de habla diferentes que en el lenguaje ordinario agrupamos bajo la etiqueta “mentira”. En concreto, y dejando de lado las mentiras descaradas, cabe distinguir dos tipos de actos de habla diferentes.

Para ver qué es lo que queremos decir, comparemos el caso de George (prototípico de mentira doxogénica) con otro ejemplo tomado del relato de Jean Paul Sartre *El muro*³ (Sartre 1984). El personaje principal de la historia es Pablo Ibbieta, militante republicano capturado por los soldados del ejército de Franco durante de la Guerra Civil y que está a punto de ser fusilado. Sus captores están buscando a Ramón Gris, camarada de Ibbieta, y le preguntan por su paradero. Ibbieta sabe que si los fascistas atrapan a Gris, lo torturarán y probablemente lo ejecutarán. Así que, convencido como está de que Gris se esconde en casa de unos primos, les dice que está escondido en el cementerio. Resulta, sin embargo, que contrariamente a lo que Ibbieta creía, Gris sí que está escondido en el cementerio y es capturado. Al comprender lo que ha sucedido Ibbieta se derrumba emocionalmente. Este es el final del relato:

El oficial me miró. No parecía molesto en absoluto.

—Llévenlo al patio grande con los otros —dijo—. Cuando terminen las operaciones militares un tribunal ordinario decidirá de su suerte.

Creí no haber comprendido. Le pregunté:

—Entonces, ¿no me... no me fusilarán?

[...]

—Me condenaron a muerte —dije—, y luego cambiaron de idea. No sé por qué. [...]

Bajó la voz:

—Lo agarraron a Gris.

Yo me eché a temblar:

—¿Cuándo?

—Esta mañana. Había hecho una idiotez. Dejé a su primo el martes porque tuvieron algunas palabras. No faltaban tipos que lo querían ocultar, pero no quería deber nada a nadie. Dijo: “Me hubiera escondido en casa de Ibbieta pero, puesto que lo han tomado, iré a esconderme en el cementerio”.

—¿En el cementerio?

—Sí. Era idiota. Naturalmente ellos pasaron por allí esta mañana.

Tenía que suceder. Lo encontraron en la cabaña del sepulturero. Les tiró y le liquidaron.

—¿En el cementerio!

Todo se puso a dar vueltas y me encontré sentado en el suelo: me reía tan fuertemente que los ojos se me llenaron de lágrimas.

³ Este caso fue introducido en la bibliografía sobre la mentira por Siegler (1966), pero para apoyar un argumento distinto.

En este caso, como en el caso de George, el hablante asevera que *p*, creyendo que *p* es falsa, con la intención de que *A*, el oyente (o la audiencia) crea que *p*; intención que se cumple. Sin embargo, ¿podemos decir que el hablante ha alcanzado su objetivo real, lo que quería conseguir diciendo que *p*? ¿Quería Ibbieta que sus interlocutores creyeran que *p*, aunque ello no supusiera engañarlos (que adquirieran una creencia falsa, la creencia falsa de que *p*)? Parece claro que la respuesta es no. Ibbieta no quería simplemente que su audiencia, *A*, creyera que *p*. Hacer creer que *p* es su medio para engañarlos. Si *p* resultara ser verdadera (como, de hecho, ha resultado ser), sería mejor para él y sus intenciones que *A* no lo creyese. Su intención es engañar a *A* y que *A* crea que *p* es un medio para alcanzar ese objetivo, un medio que será válido sólo si *p* es falsa. El hablante quiere que el oyente crea que *p* sólo si es falsa. En este caso, a diferencia del de George, ser creído no es suficiente para el cumplimiento de la intención del hablante —la intención de engañar—, más bien al contrario. Si mediante la adquisición de la creencia que *p*, el oyente no es engañado, el hablante no querría haber sido creído. Ibbieta quiere *falsificar* la realidad; es esencial para su intención no sólo que adquiera la creencia en cuestión, sino que esa creencia sea falsa. Por ello, llamaremos a este segundo tipo *mentira falsificadora*.

Tenemos, pues, que, dentro del tipo de la *mentira engañosa* —o, dicho de otro modo, bajo que lo tradicional y mayoritariamente se ha considerado que es la mentira—, se ocultan en realidad dos tipos de actos de habla diferentes en los que se asevera que *p*, creyendo que *p* es falsa, con la intención de que el oyente crea que *p*. El primero tipo de acto de habla lo constituyen casos como el de George (que hemos denominado mentiras doxogénicas). En ellos, efectivamente, la intención del hablante se realiza completamente si el oyente cree que *p*. Ser creído es condición suficiente del cumplimiento de su intención. Pero existe otro tipo de actos de habla (las mentiras falsificadoras) en los que, aunque ser creído es condición necesaria para el cumplimiento de la intención del hablante, no es condición suficiente.

El resultado es que tenemos diferentes tipos de mentira según las diferentes intenciones del hablante:

- Mentiras descaradas*: en las que la intención del hablante es meramente la de decir algo (que cree) falso en un contexto de justificación.
- Mentiras engañosas*: en las que podemos distinguir:
 - a) *Mentiras doxogénicas*, en las que el hablante pretende:
 - 1) Decir lo que cree falso.
 - 2) Ser creído por el oyente.
 - b) *Mentiras falsificadoras*, en las que el hablante pretende:
 - 1) Decir lo que cree falso.
 - 2) Ser creído por el oyente.
 - 3) Engañar al oyente.

Por lo tanto, quizá para mentir sea suficiente decir lo que se cree falso en un contexto de justificación (mentira descarada), o decir lo que se cree falso con la intención de hacer creer al oyente lo crea (mentira doxogénica). Pero el cumplimiento de estas intenciones no es suficiente, sin CF, para engañar. Así que la intención de ser creído diciendo lo que se cree falso no es lo mismo que la intención de engañar, del mismo modo que tener éxito respecto de una intención no supone tener éxito en la otra (a no ser que se considere CF como condición necesaria de la mentira), y a veces lo que realmente se quiere es engañar y no sólo ser creído

(es más, uno no querría ser creído si ello no supone engañar), como otras se quiere simplemente ser creído con independencia de que realmente se engañe, de que se haga adquirir una creencia falsa o no.

Conclusión

Sin CF no se puede equiparar la intención de engañar al oyente con la intención de que este crea lo que el hablante asevera creyendo que es falso. Pero es que además hay dos distintos actos de habla tales según si se pretende sólo una de estas dos cosas o ambas. Los hemos llamado mentiras doxogénicas y mentiras falsificadoras y es algo que, como la diferencia entre ambas intenciones ha pasado largamente inadvertido.

Bibliografía

- ADLER, J. (manuscrito). “Lying and Misleading: A Moral Difference.”
- CARSON, T.L. (2010). *Lying and Deception: Theory and Practice*. Oxford: Oxford University Press.
- (2006). “The Definition of Lying”, *Nous* 40: 284-306.
- CHISHOLM, R.M., & T.D. FEEHAN (1977). “The intent to deceive”, *Journal of Philosophy* 74: 143-159.
- FALLIS, D. (2009). “What is Lying?”, *Journal of Philosophy* 106: 29-56.
- MAHON, J.E. (2008). “Two Definitions of Lying”, *International Journal of Applied Philosophy* 22: 211-230.
- PRIMORATZ, I. (1984). “Lying and the ‘Methods of Ethics’”, *International Studies on Philosophy* 16: 35-57.
- KUPFER, J. (1982). “The Moral Presumption Against Lying”, *Review of Metaphysics* 36: 103-126.
- SARTRE, J.P. (1984). “El muro”, en *El muro*. Madrid/Buenos Aires: Alianza-Losada; pp. 9-31.
- SAUL, J.M. (2012). *Lying, Misleading, and What is Said. An Exploration in Philosophy of Language and in Ethics*. Oxford: Oxford University Press.
- SIEGLER, F.A. (1966). “Lying”, *American Philosophical Quarterly* 3: 128-136.
- SORENSEN, R. (2007). “Bald-Faced Lies! Lying Without The Intent To Deceive”, *Pacific Philosophical Quarterly* 88: 251-264.
- STOKKE, A. (2013). “Lying, Deceiving, and Misleading”, *Philosophy Compass* 8/4: 348-359.
- WILLIAMS, B. 2002. *Truth and Truthfulness. An Essay in Genealogy*. Princeton: Princeton University Press.