

Por el autor del *best seller* internacional

Rodeados de idiotas

rodeados de mentirosos



Cómo evitar que las mentiras y las medias verdades arruinen tu vida



thomas erikson

• • • •

Rodeados de mentirosos

Cómo evitar
que las mentiras
y las medias verdades
arruinen tu vida

Thomas Erikson

La lectura abre horizontes, iguala oportunidades y construye una sociedad mejor.

La propiedad intelectual es clave en la creación de contenidos culturales porque sostiene el ecosistema de quienes escriben y de nuestras librerías. Al comprar este libro estarás contribuyendo a mantener dicho ecosistema vivo y en crecimiento.

En Grupo Planeta agradecemos que nos ayudes a apoyar así la autonomía creativa de autoras y autores para que puedan seguir desempeñando su labor. Dirígete a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesitas fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puedes contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

Queda expresamente prohibida la utilización o reproducción de este libro o de cualquiera de sus partes con el propósito de entrenar o alimentar sistemas o tecnologías de inteligencia artificial.

Título original: *Omgiven av Lögnare*

© Thomas Erikson, 2024

© de la traducción del inglés, Ana Camallonga Claveria, 2025

© Editorial Planeta, S. A., 2025

Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona

www.editorialplaneta.es

www.planetadelibros.com

Primera edición: septiembre de 2025

Depósito legal: B. 13.767-2025

ISBN: 978-84-08-30768-6

Composición: Realización Planeta

Impresión y encuadernación: Liberdúplex

Printed in Spain - Impreso en España



Índice

Introducción. Por qué leer un libro sobre mentirosos. .	7
1. Una reflexión sobre las mentiras	13
2. ¿Qué es la verdad?.	40
3. ¿Qué es una mentira y qué no lo es?	83
4. Las verdaderas razones por las cuales mentimos	110
5. Las consecuencias de mentir	145
6. Cómo inventar una mentira creíble	178
7. Cómo se enfrentan a las mentiras los cuatro colores. .	201
8. Cómo mienten los psicópatas y narcisistas	230
9. Desenmascarar a los mentirosos	249
10. Enfrentarse a un mentiroso	267
Unas pocas palabras a modo de conclusión y algunos consejos.	295
Apéndice: Verdad y coherencia en los medios de comunicación y la política	305
Epílogo	351
Referencias.	353

Una reflexión sobre las mentiras

Siento que no te guste mi sinceridad, pero,
la verdad, a mí no me gustan tus mentiras.

ANÓNIMO

Mucha gente disfruta mintiendo un poquitín. Es una forma de añadirle un poco de salsa a la vida cotidiana, y salirte con la tuya puede resultar muy emocionante. Una mentira gorda, una mentirijilla, nadie me ha pillado, jaja, salgo ganando. Conseguir convencer a alguien de que crea algo que es falso puede ser muy tentador, sobre todo cuando gran parte de tu tiempo ya lo vives en zonas morales más bien grises.

No decir la verdad nunca ha tenido tanta emoción como en la sociedad acelerada de hoy en día. Al fin y al cabo, es posible obtener una reacción más o menos instantánea. La mentira patológica, la manipulación y el fraude se han convertido, de forma innegable, en elementos comunes de las interacciones humanas. Ya hablemos de inventarse noticias desagradables para llamar la atención, de distorsionar y malinterpretar deliberadamente las estadísticas para apoyar las propias convicciones o de recurrir una y otra vez a mentiras piadosas para evitar situaciones embarazosas; la línea que separa la verdad y el engaño se ha vuelto cada vez más difusa.

¿Todo el mundo miente?

No, no hay pruebas estadísticas, irrefutables, que demuestren que absolutamente todo el mundo miente. Afirmar lo contrario sería una mentira podrida. Pero es una suposición razonable, basada en mis propias experiencias con otros seres humanos. Imagino que estarás de acuerdo. Y sabemos que es verdad, además. Todo el mundo miente un poquito. Lo hace todo más fácil.

«Estoy bien, gracias.»

«Ese vestido te queda muy bien.»

«Yo también te quiero.»

«Estoy de camino.»

«¡Oh! ¡No te había visto!»

«No, no me importa.»

Yo diría que es razonable afirmar que todos mentimos un poco de vez en cuando.

Quizá sea duro oírlo, pero mentir es, de hecho, algo bastante instintivo y muy habitual. Si estás pensando: «¡No, yo no miento!», te aconsejo que vuelvas a leer los ejemplos de más arriba. Y que a continuación aceptes la realidad.

Las razones para mentir varían de una persona a otra, desde luego, y de una situación a otra. Mentimos para defendernos, para evitar un conflicto, para impresionar a alguien, para guardar un secreto o para conseguir aprobación social presentándonos bajo una luz favorable.

La mayoría de las veces, mentimos para proteger los sentimientos de los demás, para que se sientan seguros y felices. Hasta cierto punto, esas mentiras piadosas y pequeñas omisiones pueden estar incluso justificadas. Podrían ser beneficiosas para nuestras relaciones, o eso es lo que dan a entender los estudios que se han hecho desde el ámbito de la psicología en cualquier caso.

Si asumimos, por lo tanto, que todo lo que no sea cien por cien verdad debe ser mentira, la cuestión está clara. A veces alguien nos pregunta por nuestros sentimientos más profundos y sencillamente no somos capaces de responder con sinceridad. Algunas cosas duelen demasiado admitirlas, así que confiamos en poder escaquearnos falseando la verdad.

Dos caras de la misma moneda

Sin embargo, las cosas rara vez son tan sencillas.

Imaginemos a un padre mintiéndole a su hija de ocho años. Suena fatal, sí. Pero supongamos que la niña ha perdido su juguete favorito y que el padre ha visto cómo lo aplastaban las ruedas de un coche. No quiere romperle el corazón a su hija, así que le cuenta que ha ido al hospital de juguetes y que estará de vuelta en cuanto se mejore/lo arreglen.

Es todo de lo más inocente, en realidad. El padre miente para evitarle un disgusto a su pequeña. De hecho, es una mentira piadosa. Pero, aunque sus intenciones sean buenas, es importante dar con el equilibrio adecuado entre, por un lado, proteger a la niña y, por el otro, dejar que procese lo ocurrido y aprenda a gestionar un cierto grado de dolor. La vida, al fin y al cabo, a veces duele. Es inevitable que se planteen dificultades.

La niña no tardará en preguntar por su juguete. Quizá quiera ir a verlo al hospital. Eso es lo que la gente hace, ¿no? Lo cual dejará al padre con dos opciones: o contarle la verdad y reconocer que se lo ha inventado todo —lo que quizá sea desagradable, pero al menos será cierto— o seguir mintiendo para neutralizar las consecuencias de su mentira inicial.

Pronto se verá atrapado en una red de falsedades y engaños de

la que será difícil escapar, por buenas que fueran sus intenciones en un principio.

Veamos otro ejemplo:

Cuando yo tenía unos doce años, una compañera de clase le dijo a su mejor amigo que habían seleccionado para la exposición escolar un dibujo que él había hecho. Cosa que no era cierta. Aunque su intención era darle una alegría, también le interesaba desviar su atención mientras intentaba que seleccionaran su propio dibujo para esa misma exposición. Si la obra de su amigo ya había sido seleccionada, pensó, él ya no le dedicaría tantos esfuerzos, lo que haría que ella tuviera más posibilidades.

La mentira en concreto partía de una combinación de buenas y malas intenciones. La chica quería hacer feliz a su amigo, pero, sobre todo, quería sacar provecho de la situación. Ese tipo de mentiras pueden proporcionar recompensas temporales, pero suponen un riesgo para la confianza a largo plazo.

Y ese es el problema, supongo. Las mentiras son armas de doble filo. A veces se dicen para proteger a los demás y proporcionarles un refugio temporal frente a la cruel realidad. Pero otras veces se dicen por interés personal, por celos o para manipular.

La mayoría de las mentiras no son malintencionadas, por supuesto, pero todas, antes o después, acarrear consecuencias.

Noticias falsas y las tristemente célebres granjas de troles

Hubo un tiempo en el que el público confiaba en lo que leía en los periódicos, pero esa época ha quedado atrás. Hoy en día, nada se da por supuesto, y quizá muchos de nosotros preferiríamos verlo todo con nuestros propios ojos para hacernos una idea más clara de

los acontecimientos. Pensemos, por ejemplo, en el fenómeno de las noticias falsas. Consiste en informar de los hechos de un modo erróneo, o en presentarlos de forma engañosa con la intención de confundir al destinatario, haciendo que sea imposible distinguir lo que es verdad de lo que no. Es una de las razones por las que muchas personas ya no ven las noticias en televisión. Tienen la sensación de que no saben hasta qué punto lo que se les cuenta es cierto.

El hecho de que la mayoría de las noticias, día sí y día también, giren en torno a acontecimientos espantosos —de los que atraen clics y lectores o espectadores— hace que mucha gente tenga la sensación de que los informativos les deprimen. Cuando lo pienso, me enervo.

Mi teoría es que las personas que elaboran los algoritmos que controlan nuestras acciones en las redes sociales saben mucho de cómo funcionan los seres humanos, pero parecen no tener ni idea de cómo nos afectan dichas aplicaciones. O no les importan las consecuencias, mientras puedan sacar tajada.

Sea como fuere, la llegada de las plataformas digitales nos ha expuesto a un aluvión diario de noticias e información. Por desgracia, muchos individuos e instituciones no del todo honrados se han percatado del poder de inventar y difundir narrativas para engañar y manipular a la opinión pública.

Algunos se ven a menudo compitiendo por los detalles más recientes y jugosos de una historia y no se paran nunca a pensar en lo cuestionable que resulta desde fuera su actitud. Ese predominio de las noticias falsas incentiva la difusión de embustes, lo que incrementa aún más el alcance de las narrativas alternativas diseñadas para favorecer unos fines u otros.

Las noticias falsas también se aprovechan de la curiosidad innata del ser humano. Juegan con nuestras emociones y valores para generar clics y participación. Las noticias falsas sobre la muerte de personajes famosos o sobre las fechorías de determinados políticos dan pie

a grandes polémicas. No hace falta que dé nombres. Sean cuales sean tus convicciones políticas, puedes dar por sentado que el partido al que apoyas también tergiversa la verdad de vez en cuando.

Estos ejemplos en concreto pueden parecer razonablemente inocentes. Sin embargo, también hay «granjas de troles» que no hacen otra cosa que generar propaganda disfrazada de noticias, y llenarla de afirmaciones polémicas sobre esto, aquello y lo otro. En San Petersburgo, Rusia, la Agencia de Investigación de Internet, una granja de troles, trabaja a tiempo completo para promover los intereses del presidente ruso Vladímir Putin y desprestigiar a Estados Unidos y Ucrania. Entre otras cosas, se cree que sus campañas contribuyeron a generar las corrientes de opinión que permitieron que Donald Trump ganara las elecciones presidenciales de 2016. ¿Verdadero o falso? Hay opiniones para todos los gustos.

¿La ciencia dice siempre la verdad?

¡Ay, amigo! En un mundo que se rige por los datos, las estadísticas y los resultados científicos fundamentan todo tipo de argumentos y opiniones convincentes destinados a conformar la opinión pública y recabar un amplio apoyo popular. Una premisa que suele utilizarse a menudo contra todo tipo de ideas es que «no tienen base científica». Cuando alguien decide no creer en algo, tiende a no creer ni siquiera las pruebas que tiene ante sus propios ojos, a menos que lo corroboren y lo confirmen como mínimo medio millón de estudios científicos.

Lo curioso es que personas que recurren a la ciencia para formarse una opinión sobre un campo determinado son perfectamente capaces de ignorar las pruebas científicas por lo que se refiere a otras de sus opiniones. ¿Cómo es posible? Más adelante hablaremos de las distin-

tas maneras en que las emociones y las opiniones influyen en seres humanos con coeficientes intelectuales por encima de los grados de temperatura ambiente. Está claro que no somos seres racionales.

Pero ¿qué hay de las estadísticas? Son siempre fidedignas, ¿verdad? Las cifras nunca mienten, ¿no es lo que se dice? La respuesta es que hasta cierto punto. Dos más dos siguen siendo cuatro. Pero los mentirosos también recurren a las cifras. Las estadísticas se presentan a veces de forma muy engañosa, lo que hace que cada vez cueste más fiarse de los «hechos».

Cualquiera que esté a favor de una determinada postura u opinión podría sentirse tentado a distorsionar o presentar selectivamente las estadísticas de forma que arrojen una luz positiva sobre sus propias creencias. Esa forma de manipulación tiende a producirse cuando alguien considera que su ideología es más importante que la realidad de los hechos y quiere presentar las cosas de una determinada manera, por más obvio que sea para los demás que no tiene sentido. Así que amaña las cifras y selecciona las pruebas que apoyen su verdad ficticia.

Imaginemos, por ejemplo, que las estadísticas señalaran que las personas de una etnia concreta están notablemente sobrerrepresentadas en determinados tipos de conducta delictiva. Esta información puede explicarse de formas distintas en función de los distintos intereses. Alguien que desee una mejor financiación para los proyectos de integración y las iniciativas de empleo podría utilizarla para promocionar esas ideas. Pero no es ni mucho menos impensable que la misma estadística pueda ser utilizada por alguien que prefiera abordar la situación más bien haciendo hincapié en las diferencias étnicas. ¿Qué deberían hacer los medios en este caso? ¿Abstenerse de informar sobre ello?

La tentación de no decir la verdad, sin embargo, no suele tener consecuencias de tanto alcance. Las mentirijillas en apariencia

inofensivas (a las que suele llamarse «mentiras piadosas») pueden colarse también en nuestras interacciones cotidianas. Las mentiras piadosas nacen en gran medida del miedo al conflicto o del deseo de no incomodar. Pueden convertirse también en un mal hábito, en algo a lo que recurrimos cuando la verdad es desagradable. Aunque las intenciones tiendan a ser buenas en este caso, la consecuencia de ese comportamiento es que nos acostumbramos a la mentira, y eso, a largo plazo, no facilita el verdadero entendimiento.

Volveremos sobre todas estas distintas variedades de mentiras más adelante y ampliaremos este debate. Queda mucho por decir.

A nivel personal

Para mantenernos alejados de todos los peligros relacionados con la mentira, tenemos que recalibrar tanto nuestros valores sociales como nuestro sentido individual de la responsabilidad. El camino hacia la honradez y la sinceridad empieza, para mi gusto, por el autoconocimiento y el pensamiento crítico.

Seguramente a todos nos convendría cuestionarnos a nosotros mismos más a menudo. Como consumidores habituales de cantidades excesivas de información, debemos concedernos el tiempo y los recursos necesarios para evaluar de forma crítica los datos y las noticias que se nos presentan. Debemos dedicar tiempo a comprobar y evaluar las fuentes, evitar las conclusiones apresuradas y dictadas por las emociones y ver las noticias falsas como lo que son.

Quizá estés pensando para tus adentros que es imposible. ¿Quién tiene tiempo para todo ello?

Bueno, de eso se trata. Quienes generan todos los disparates que nos invaden por tierra, mar y aire también son muy conscientes de ello. Así que nos atiborran de más disparates todavía, sabiendo que seguro que alguno acabará calando en nosotros.

Llegados a este punto, conviene recordar lo que decía Joseph Goebbels, el ministro de propaganda de Hitler: una mentira repetida mil veces se convierte en verdad.

«Ya no me quieres»

He aquí un ejemplo que podríamos examinar un poco más. Una mujer le pregunta a su marido por qué ya no la quiere. Vaya, ¿por qué se lo pregunta? ¿Y qué debería contestar él? La respuesta más obvia es que claro que quiere a su mujer. El motivo de la pregunta es que ella tiene la sensación de que últimamente él no le ha estado prestando atención suficiente. Y quizá sea verdad, por la razón que sea. Tal vez él haya estado dándoles demasiadas vueltas a sus propios problemas. Así que ella le dice que cree que ha dejado de quererla.

Podría ser mentira. Ella podría ser consciente de que él la quiere, pero necesitar un poco más de afecto. Y lo peor de todo es que él insiste en que la quiere más que nunca, pese a que en ese preciso instante lo que siente es una profunda irritación porque ella le esté cuestionando. Este tipo de comportamiento es precisamente el que hace que él tenga menos ganas de ser cariñoso. Puede que incluso esté mintiendo. Tal vez esté cansado de ella.

La mujer repite su hipótesis: «Tú ya no me quieres».

Lo hace pese a saber que su marido lleva una temporada de mucho ajetreo y que probablemente sea por eso por lo que se ha olvidado de enviarle flores y ser cariñoso. A saber.

Su marido, mintiendo de nuevo, le repite que ella es su principal prioridad. Ha estado dedicándole mucho tiempo al trabajo. Así que ahora le enumera las diversas razones de su comportamiento, todas ellas pensadas para adaptarse a ese momento en concreto.

Pronto ambos están metidos en una batalla emocional de desgaste que ninguno de los dos puede esperar ganar.

Desde luego, la solución más sencilla sería que la mujer dijera que no se siente querida cuando su marido le dedica tanto tiempo al trabajo. Y él podría contestar diciendo que lo entiende y que en el futuro va a intentar actuar de maneras que le demuestren lo importante que es para él. «¿Y si cenamos fuera el viernes?»

¿No sería mucho más fácil? Diez segundos después el alivio que sentirían los dos sería inmenso. (Espero que estés tomando nota.)

Más razones para mentir

Estoy seguro de que a todos nosotros, en algún momento, nos ha hecho una pregunta nuestro jefe y hemos optado por mentirle a la cara.

«El informe está casi acabado, lo tendrás en tu mesa el miércoles.»

«He llamado, pero no ha contestado nadie.»

«Siento llegar tarde, había mucho tráfico.»

«Mi hijo tiene paperas, no podré ir a la reunión.»

Por supuesto, hay mentiras absolutamente bienintencionadas. Nuestros padres nos enseñaron que cuando alguien nos invita a cenar a su casa, hay que darle las gracias y decirle que estaba todo muy bueno, aunque supiera a rayos. Se espera de nosotros que digamos que tía Agatha tiene una casa preciosa, aunque el papel pintado de las paredes sea de los que dan pesadillas. Desde el punto de vista moral y ético, ser amable y educado es a veces más importante que ser sincero.

Les decimos a las personas a las que queremos «lo harás muy bien», pese a que tenemos serias dudas sobre lo bien que lo harán.

De modo que sí, desde luego, determinadas mentiras cumplen una función social y a veces evitan complicaciones.

¿Seguro que lo mejor es decir la verdad?

Bueno..., como he mencionado más arriba, la sinceridad es de vital importancia a la hora de establecer una relación de confianza y formar relaciones sanas. No cabe duda de que muchas personas a lo largo de la historia han sostenido que nadie puede vivir una vida sin engaños, y eso nos lleva a la afirmación de que todo el mundo miente de algún modo, o hasta cierto punto.

Sin embargo, quizá no debemos condenar de forma tan contundente todo lo que se desvía de la verdad. Hay en ello un espectro muy amplio, que va desde las exageraciones triviales a los engaños más elaborados, con invenciones y mentiras descaradas. Aunque la mayoría de nosotros somos perfectamente capaces de adornar un poco la verdad de buena fe, para no estropear el buen ambiente o no herir los sentimientos de alguien, eso no quiere decir que todo el mundo mienta en la misma medida en todas las situaciones. He leído muchos estudios que indican que, en realidad, la gente tiende a mentir muy poco en general, y suele reservar los embustes para fines estratégicos.

La sinceridad exige buenas intenciones, mientras que el engaño suele tener detrás toda una serie de factores. En algunos casos, las mentiras pueden ser reacciones instintivas, motivadas por miedo a parecer una persona moralista o a pagar un precio. Tenemos que aceptar el hecho de que no todo el mundo miente con mala intención. Es decir, al menos tú y yo no lo hacemos. Ja, ja.

Las relaciones humanas se basan en la confianza, y eso hace que la falta de sinceridad sea, por lo general, bastante perjudicial. La honradez y la fiabilidad de una persona solo pueden apreciarse a largo plazo, y mentir tiende a debilitar poco a poco nuestra confianza. Afecta a la dinámica social. Lo que tiene todo el sentido, en realidad. ¿Quién quiere la compañía de un mentiroso?

Nuestra cultura de origen influye en nuestra manera
de mentir...

La geografía y la educación pueden influir enormemente en la relación de las personas de un determinado país con la mentira y la verdad. Por ejemplo, las sociedades para las que el respeto es la base de todo, como las de los países del Asia Oriental, dan mucha importancia a valores como la virtud y la ética. Como consecuencia, hacen mucho hincapié en la sinceridad e insisten en lo fundamental que es fomentar y promover la confianza. En cambio, en sociedades como las occidentales, en las que importan más las necesidades situacionales, es decir, priorizar lo que es mejor para uno mismo en cada situación concreta, la mentira es más prevalente.

La cuestión de quién dice la verdad en los círculos criminales es interesante. Un grupo de delincuentes entre los que hay un buen número de psicópatas y sociópatas que se ganan la vida mintiendo y engañando a los demás, ¿qué tipo de sociedad genera? La mentira y el engaño están tan integrados en ese mundo que me cuesta creer que alguien que se mueva en él pueda confiar en nadie. No es fácil para un ciudadano normal y corriente imaginarse lo que es tener esa perspectiva.

Hay también muchos ejemplos de sociedades a lo largo de la historia en la que quienes decían la verdad no estaban bien vistos. Por ejemplo, en mi parte del mundo no pasa nada por criticar al gobierno, pero en una dictadura se acepta mucho menos.

En la antigua Alemania del Este, durante el régimen comunista, la sociedad estuvo durante décadas gobernada por el miedo. Se creía que casi uno de cada tres ciudadanos era un informante del Estado en un grado u otro y, como resultado, todo el mundo mentía absolutamente sobre todo absolutamente todo el tiempo. Nadie se atrevía a asumir la responsabilidad sobre nada, para no correr

el riesgo de que las personas equivocadas se enteraran de lo que pensaban sobre lo que fuera.

Algunas culturas son también, desde luego, más corruptas que otras, y la corrupción no proporciona una buena base para la honradez más allá de la puerta de la casa de cada uno.

Incluso en mi país, en Suecia, que es una sociedad que funciona razonablemente bien, sabemos las dificultades que provocan las mentiras. Aunque quizá nuestros problemas no parezcan gran cosa vistos desde fuera.

La cuestión es que aquí tradicionalmente ha estado mal visto presumir de que las cosas te vayan bien. Si resulta que te va mejor de lo que los demás consideran aceptable, puedes dar por seguro que alguien intentará bajarte un poco los humos. Si ganas mucho dinero, habrá personas que darán por supuesto que ha sido a costa de otros, y no que te lo has ganado con muchos años de duro trabajo y asumiendo riesgos considerables. Esa actitud queda reflejada en la ley de Jante (cuyo autor era de origen danés y noruego), según la cual no debemos hablar de nuestros logros personales para no molestar demasiado a los demás.

Lo que sigue a continuación es la regla número 7 de la ley de Jante: «No debes pensar que eres bueno en nada».

¿Qué consecuencias tiene esa actitud tan deprimente?

«¿Cómo has conseguido ese puesto tan bien pagado? ¿A quién conoces?»

¿Qué se responde a eso?

«Oh, he tenido suerte.»

Bajo ninguna circunstancia admitirás que te has matado a trabajar durante nueve años. Es bastante raro, por no decir otra cosa. Pero, ante todo, es una mentira.

... y a veces no pasa nada por mentir

¿Qué conclusión podemos sacar de todo ello? Quizá que aunque, de hecho, puede decirse que el engaño existe literalmente en todas partes, tendemos a pasar por alto los motivos específicos del mismo. Por ello, sería quizá un poco injusto por mi parte afirmar sin más que todo el mundo miente sin tener en cuenta la dinámica polifacética y auténticamente compleja que determina el comportamiento humano. Todo ser humano es capaz de actuar con honradez, y la mayor prueba de carácter es la frecuencia con que una persona decide de todo corazón optar por la sinceridad y priorizarla. Yo no tengo ninguna duda: siento mucho más respeto por alguien que tiene la capacidad de mentir para salirse con la suya en una situación y no lo hace, que por alguien que simplemente es incapaz de mentir. Piénsalo.

Información útil: los cuatro colores

Las diferencias en el comportamiento humano y en los rasgos de personalidad son, como siempre, tremendamente interesantes y fascinantes. Así que investiguemos si podría haber alguna relación entre los patrones concretos de conducta y las mentiras. Como quizá sepas, he escrito varios libros sobre el modelo DISC y los cuatro colores. Si ya has leído esos libros y te consideras un experto en la teoría, quizá no te haga falta leer el siguiente apartado. Aun así, te aconsejaría que le dieras un repaso rápido, solo para asegurarte de que más adelante, cuando me refiera a los colores, lo tendrás todo claro.

¡Vamos allá!

Un enfoque inteligente para hablar del comportamiento humano

Quizá hayas oído hablar del método que clasifica el comportamiento humano en cuatro colores distintos: rojo para el dominio, amarillo para la inspiración, verde para la estabilidad y azul para el cumplimiento. Esas son las ideas básicas de la teoría DISC, que se utiliza en todo el mundo.

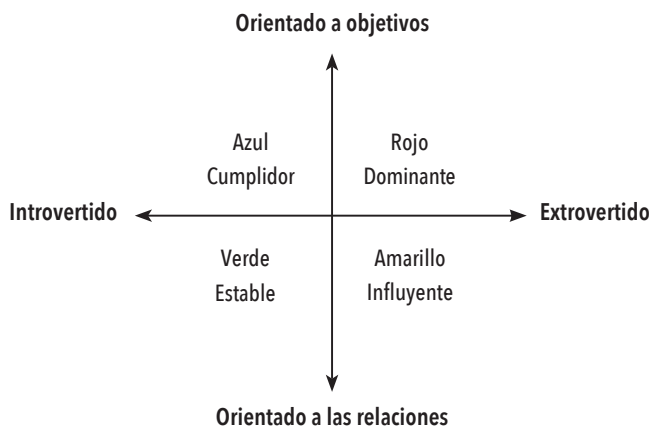


Figura A

Como puedes ver aquí (Figura A), cada cuadrante abarca dos dimensiones: orientación al trabajo frente a orientación a las relaciones y extroversión frente a introversión. Los colores son solo para que sea más fácil recordarlo. Piensa en ellos como en herramientas de aprendizaje. Es más fácil recordar que un comportamiento es rojo-amarillo que recordar que es alto en D sobre I con un C bajo. La letra D significa dominio, la I inspiración, la E estabilidad y la C cumplimiento.

Cada color combina dos dimensiones a la vez, lo que significa que un color es, de hecho, una combinación de dos medidas. Solo

depende de en qué eje te encuentres. Fíjate en la figura siguiente (Figura B). Aquí puedes ver quién está más orientado a objetivos o más orientado a las relaciones. También quién es extrovertido y activo y quién es introvertido y más pasivo.

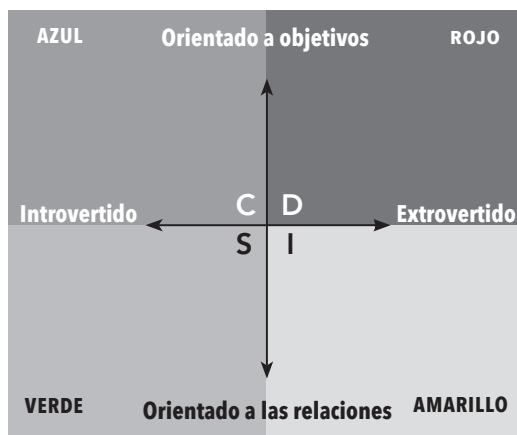


Figura B

Una vez que entendemos lo que representa cada eje, podemos ver los distintos colores por lo que son.

Hay herramientas digitales capaces de determinar qué proporción de cada color muestra el comportamiento de una determinada persona. El resultado es un gráfico que indica su perfil, es decir, sus características principales de comportamiento según el modelo DISC. Por mucho que alguien tenga un color predominante en su perfil, aun así queda por hacer una serie de interpretaciones en función de cada uno de los demás colores que estén presentes.

Me preguntan a menudo si de verdad solo hay cuatro tipos de personas. La respuesta es muy sencilla: claro que no. Como puede verse en la figura anterior, aunque un rojo es siempre un rojo, serlo puede querer decir muchas cosas distintas. Una persona que esté en el extremo superior derecho será muy roja, puede que exclusi-

vamente roja. Eso significa que se comportará de una determinada manera. Podremos entender lo que le motiva casi de inmediato. En cambio, alguien que esté en el extremo inferior izquierdo del cuadrante rojo se mostrará diferente en ciertos sentidos. La posición que ocupes en cada eje determinará, en conjunción con las demás, tu perfil de comportamiento. Se trata, por tanto, únicamente de una cuestión de cómo describir los distintos ingredientes básicos.

Como seguro que habrás notado, me estoy esforzando por repetir la expresión «perfil de comportamiento». Es importante recordar que este modelo no es un test de personalidad, sino una herramienta de autoevaluación que describe comportamientos.

Los comportamientos son las cosas que las personas que rodean a un individuo le ven y oyen hacer. La personalidad está siempre a un nivel mucho más profundo que la conducta. Para definir la personalidad de alguien sería necesario complementar el análisis DISC con otros métodos. Este modelo no tiene en cuenta los impulsos, las motivaciones, los intereses, la inteligencia, las capacidades o las habilidades de cada uno. Tampoco el género, la posición que ocupa entre sus hermanos, la hipersensibilidad ni diagnósticos como el trastorno por déficit de atención con hiperactividad (TDAH) o el trastorno del espectro autista (TEA).

No estoy diciendo que la teoría DISC sea el mejor modelo que jamás haya existido; me conformo con centrarme en ofrecerte una buena descripción de cómo funciona este modelo en particular. Si se usa bien, estoy convencido de que es muy útil para cualquiera que quiera entender el comportamiento humano y conocerse mejor.

La razón por la que opté por escribir sobre la teoría DISC en mi primer libro, *Rodeados de idiotas*, es que es un modelo que se utiliza en todo el mundo. Se pone en práctica en todos los continentes y se ha traducido a más de cincuenta idiomas. Según la Universidad de Selinus, en 2013 se habían llevado a cabo en torno a

treinta millones de análisis DISC en todo el mundo. ¿Cuántos se habrán hecho ahora, más de una década después? No lo sé, pero seguro que muchísimos.

En la Figura C, enumero las diferentes características que suelen asociarse a cada color. Es solo orientativa. El hecho de que «sabe improvisar» aparezca bajo «amarillo» no debería interpretarse como que un individuo con más rasgos de los demás colores sea incapaz de improvisar, sino como que la capacidad de improvisar es especialmente característica de las personas de comportamiento amarillo. Tienden a hacerlo mucho.

También hay solapamientos entre algunos de los colores. Rojo y amarillo poseen cualidades más activas, mientras que verde y azul tienden a mostrar cualidades más pasivas. Eso no significa que ningún color sea mejor que otros, solo que son diferentes.

Un vistazo a la columna verde nos revelará una serie de características con las que creo que pocas personas se identificarían del todo. Alguien que solo muestre ese tipo de comportamientos sería considerado de lleno un introvertido, con una orientación exclusivamente hacia las relaciones. Solo podría esperarse que tuviera todas esas características alguien que estuviera en el extremo inferior izquierdo de la Figura B. Cuanto más a la derecha nos situemos en ese cuadrante, menos características verdes serán evidentes para los demás, pues toda una serie de características amarillas se harán también presentes. Si acabas en el extremo opuesto de la Figura B, es decir, en el extremo superior derecho del cuadrante rojo, eso hará de ti un individuo extrovertido, muy orientado a los objetivos. Aunque personas así existen, no son frecuentes. La mayoría de los rojos se hallan en algún otro lugar del cuadrante.

ROJO: DOMINANTE	AMARILLO: INFLUYENTE	VERDE: ESTABLE	AZUL: CUMPLIDOR
Motivado	Hablador	Paciente	Cuidador
Ambicioso	Entusiasta	Tranquilo	Organizado
Tenaz	Persuasivo	Controlado	Distante
Resuelto	Creativo	De fiar	Educado
Mira siempre hacia delante	Optimista	Sereno y calmado	Convencional
Resolutivo	Sociable	Leal	Indeciso
Innovador	Sabe improvisar	Modesto	Objetivo
Decidido	Expresivo	Comprensivo	Estructurado
Inventivo	Encantador	Meticuloso	Analítico
Impaciente	Vivaz	Firme	Perfeccionista
Controlador	Egocéntrico	Cuidadoso	De ritmo lento
Convincente	Sensible	Discreto	Reflexivo
Orientado al rendimiento	Adaptable	Solidario	Metódico
Enérgico	Estimulante	Sabe escuchar	Orientado a los hechos
Orientado a los resultados	Busca llamar la atención	Servicial	Orientado a la calidad
Toma la iniciativa	Motivador	Cumple su palabra	Minucioso
Trabaja a un buen ritmo	Comunicativo	Resistente	Puntilloso
Hace un uso eficaz del tiempo	Flexible	Cautó	Lógico
Intenso	De mente abierta	Atento	Inquisitivo
Imponente	Orientado a las relaciones	Amable	Meticuloso

Figura C

En términos estadísticos, solo en torno al 5 por ciento de la población mostraría las características de un solo color en un análisis DISC. Por eso tan pocas personas se identifican únicamente como amarillas o únicamente como azules. Existen, pero son poco habituales.

Es razonable pensar que las personas son demasiado complejas como para que sea posible describirlas con unas cuantas frases en una hoja de papel, pero no deberíamos ignorar las cosas que es posible aprender. Es verdad que seguramente nunca podamos entender a otra persona al cien por cien, pero también es verdad que es mucho lo que podemos documentar. Solo tenemos que ser conscientes del hecho de que no estaremos llevando a cabo una descripción completa de esa persona.

He aquí varias cosas que debo señalar sobre la teoría DISC:

- No todos los aspectos de un comportamiento individual pueden explicarse en términos de teoría DISC.
- Hay muchos otros modelos que pueden utilizarse para describir el comportamiento humano.
- Los colores no son los únicos elementos de la ecuación que necesitamos para dibujar diversos patrones de comportamiento.
- El modelo DISC se basa en estudios psicológicos, se utiliza en todo el mundo y está disponible en una cincuenta de idiomas.
- Estadísticamente, en torno al 80 por ciento de las personas despliegan una combinación de dos colores dominantes en su comportamiento. En torno al 5 por ciento muestra un solo color dominante. Las demás son una combinación de tres colores. Quien os habla es una de ellas, y puede certificar que eso es algo que a veces provoca un sinfín de problemas.

- El comportamiento plenamente verde o verde combinado con otro color es el más habitual. El menos habitual es el comportamiento plenamente rojo o rojo combinado con otro color.
- Hay ciertas diferencias determinadas por el género en el comportamiento.

Siempre hay excepciones a los ejemplos que expongo en este libro. Si quieres profundizar en este modelo, te aconsejo que leas *Rodeado de idiotas*, que está dedicado a todo ello.

Por lo que se refiere a las mentiras, puede ser muy útil, desde luego, saber qué esperar de las personas con las que te cruzas. Este sencillo sistema de colores es una manera práctica de evitar los principales escollos. A medida que vayas leyendo este libro y lles a cabo tus propias reflexiones sobre la mentira, ten en cuenta tus propios colores, además de los colores de las personas de tu entorno. Puede que ni siquiera estén mintiendo: quizá solo estés malinterpretándolas. O tal vez ellas te estén malinterpretando a ti.

¿Cuándo mentiste por última vez?

Veamos, ¿cuál ha sido tu última mentira? Yo no puedo saberlo. Quizá has mentido esta mañana cuando le has dicho al vecino que no te suponía ninguna molestia recoger a sus hijos de la guardería. Lo harás, claro; al fin y al cabo, se lo has prometido. En ese sentido, eres de fiar. Pero teniendo en cuenta que ya te resulta toda una odisea recoger a tus propios hijos, no hay duda de que solo la idea de tener que meter a otros dos granujillas en el coche hace que se te revuelva un poco el estómago. ¡Y ni siquiera son tuyos! Estarán cansados y sucios, y como no son hijos tuyos ni siquiera podrás levantarles la voz.

¿A quién quieres engañar? Está claro que no te apetece hacerlo.

¡Tranquilo! Lo entiendo. Todos nos ayudamos unos a otros. Pero una respuesta más sincera habría sido: «Recogeré a tus hijos, aunque me provocará migraña y gastritis y, la verdad, será un engorro. Llevar a cuatro pequeños vándalos muertos de cansancio en el coche no es lo que más me apetece un jueves por la tarde, sobre todo teniendo en cuenta lo que pasó la última vez, cuando casi echaron la casa abajo. Espero de verdad que me devuelvas el favor. Si puede ser, mañana mismo».

¡He ahí una verdad! Pero, claro que sí, le harás el favor.

Insisto: ¿cuándo mentiste por última vez? ¿Dijiste la verdad cuando tu pareja te preguntó si te gustaría ir a ver a sus amigos el fin de semana?

¿Dijiste la verdad cuando tu jefe te preguntó por qué llegaste tarde ayer a la reunión?

¿Dijiste la verdad cuando el agente de policía te preguntó si sabías a qué velocidad circulabas?

¿Dijiste la verdad cuando tu hijo te preguntó por qué no podías jugar al fútbol con él?

¿Dijiste la verdad cuando alguien te preguntó cómo te iba?

Solo tú sabes la respuesta a esas preguntas.

¿Cuándo he mentido yo por última vez? Acabo de hacerlo, en realidad.

No soy mejor que nadie. Yo también adorno la verdad cuando me parece necesario hacerlo. Y, como todo el mundo, trato de racionalizar las decisiones que tomo.

Alguien con quien tenía que relacionarme por trabajo estaba actuando como un imbécil. Había prometido hacer cosas que no estaba haciendo. En lugar de decirle que era un idiota, le hice saber que pronosticaba que nuestra relación no iba a ser fácil. El hombre se merecía una buena bronca, pero no habría sido apropiado.