

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SÃO CARLOS
CENTRO DE EDUCAÇÃO E CIÊNCIAS HUMANAS
DEPARTAMENTO DE PSICOLOGIA

Breve inquérito sobre a mentira a partir da perspectiva da análise do comportamento.

Lucas Cordeiro Lins



Lucas Cordeiro Lins



Julio Cesar Coelho de Rose

Monografia de conclusão do Curso de Graduação em Psicologia, sob orientação do Prof. Dr. Julio Cesar Coelho de Rose, apresentada ao Departamento de Psicologia da Universidade Federal de São Carlos, em abril de 2022.

Resumo

O presente trabalho está apresentado na forma de um artigo científico, de cunho teórico conceitual. A seção I introduz o tema da mentira; a seção II busca uma definição comportamental clara do mentir; a seção III aborda a correspondência verbal, amplamente utilizada em estudos sobre mentiras na análise do comportamento; a seção IV aborda contextos em que a mentira é vista como benéfica para a sociedade ou grupo, como através da mentira prosocial; por fim a seção V propõe um experimento para investigação de mentiras benéficas para o grupo em um contexto cultural utilizando os conceitos de metacontingência e autocontrole ético. Concluímos que o presente trabalho fornece inovações teóricas relevantes para a instrumentalização de analistas do comportamento para o estudo da mentira.

Palavras-chave: análise do comportamento, mentira, correspondência verbal, autocontrole ético, metacontingências

Abstract

The present work is presented in the form of a scientific article, of conceptual theoretical nature. Section I introduces the subject of lying; section II seeks a behavioral definition of lying; section III addresses verbal correspondence, widely used in studies about lying in behavior analysis; section IV addresses the context in which lying is seen as beneficial for the society or group, such as through pro-social lying; Finally, section V outlines a proposed experiment for the study of lying behavior in a cultural group context using the concepts of ethical self-control and metacontingencies. We conclude that the present work offers relevant theoretical innovations for the instrumentalization of behavior analysts for the study of lies and lying.



Keywords: behavior analysis, lying, verbal correspondence, ethical self-control, metacontingencies

I

Contar mentiras é parte do cotidiano da maior parte das pessoas (DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer, & Epstein, 1996) e podemos observar esse comportamento em crianças com ainda 2 anos de idade, como mostraram Evans & Lee (2013). Neste estudo, crianças de 2 a 3 anos foram instruídas a não espiar um brinquedo na ausência do experimentador, e a maioria delas não apenas transgrediu (espionou) como também mentiu quando o experimentador questionou. A mentira é considerada como um comportamento indesejado e as culturas desenvolveram métodos para coibir seu uso pelos participantes de um grupo (Sauter, Stocco, Luczynski & Moline, 2019).

Não se tem notícia de sociedade em que não haja mentiras que não pertença a ficção. Em *As viagens de Gulliver*, o protagonista conhece em uma de suas viagens os Houyhnhnms, uma raça de cavalos falantes que não possuem em sua língua uma palavra para “mentira”. A falta dessa capacidade tão pervasiva entre seres humanos contrasta com a sociedade ordenada baseada apenas na razão em que os Houyhnhnms vivem. No filme de 2009 “A invenção da mentira” vemos um mundo em que seres humanos conseguem dizer apenas a verdade até que o protagonista Mark ao acaso desenvolve a habilidade de mentir. Mark utiliza a habilidade para ganho próprio de diversas formas, atingindo fama e riqueza, eventualmente também percebendo que pode utilizar a habilidade de mentir para ajudar aos outros, como impedir que seu amigo cometa suicídio. Em uma sociedade em que só é possível dizer a verdade (um falante não consegue comunicar para um ouvinte algo que não acredita), todas as afirmações feitas são tomadas como realidade dos fatos e o indivíduo que possui a habilidade de mentir é capaz de exercer controle considerável sobre os outros.

Em geral, observa-se globalmente através das culturas, que a mentira é desencorajada uma vez que é uma quebra de normas sociais estabelecidas (Global Deception Research Team, 2006). Para diminuir a probabilidade do comportamento de mentir, as culturas utilizam diversas estratégias, como, por exemplo, o estabelecimento de estereótipos sobre mentirosos (Global Deception Research Team, 2006), associando a mentira com alguém que não é confiável ou que não respeita as normas (Hample, 1980). Skinner (1982, p. 107) diz que:

“ Quando as pessoas começaram a viver juntas em grupos, surgiu um ambiente social marcado por certas práticas. Aqueles que se comportavam de maneiras prejudiciais aos outros, por exemplo, eram punidos por aqueles a quem prejudicavam. Puderam-se formular

advertências padronizadas acerca do comportamento considerado mau e que era conseqüentemente punido, mesmo por aqueles que não foram prejudicados num caso específico. As contingências se tornaram mais poderosas quando foram codificadas em advertências religiosas e governamentais, em orientações e instruções chamadas leis. Obedecendo à lei, a pessoa evita punição.

Contingências especiais são organizadas de forma a reforçar as leis religiosas e governamentais, mas as contingências sociais não planejadas e mantidas pelo grupo podem ter o mesmo efeito. Quando uma lei codifica sanções sociais pré-existentes contra o roubo, por exemplo, uma pessoa pode começar obedecendo ao mandamento “Não roubarás”, mas pode também eventualmente abster-se de roubar a fim de evitar a desaprovação e a crítica de seus amigos. Ao agir assim, põe-se sob o controle das sanções sociais não codificadas das quais a lei originou-se.”

Isso significa que tão logo a mentira surgiu na sociedade, tão logo foi necessário se encontrar meios para tentar coibir seu uso. Em “Sobre a mentira” (2018, p.23), Santo Agostinho apresenta uma visão deontológica e teológica da mentira e suas conseqüências:

“ ... ensinam que a mentira é uma iniquidade, com base em muitos documentos das Sagradas Letras, principalmente nesta citação: *Odiaste, Senhor, todos que operam a iniquidade; destróis todos os que falam a mentira.* As Escrituras costumam esclarecer um trecho anterior com outro posterior. Se, por um lado, iniquidade é um termo de significado mais genérico, entendemos que mentira significa somente uma espécie de iniquidade, por outro lado, considerando-se a diferença de significado entre os verbos, a mentira se coloca como algo ainda pior, porque destróis é mais grave que odeias. Porque talvez Deus odeie alguém em grau menor, a ponto de não o destruir. Mas a quem Ele destrói, tanto puniu mais severamente quanto odiou com mais veemência. De fato, Ele odeia todos os que praticam a iniquidade, mas destrói os que mentem.”

O trecho da obra de Agostinho evidencia bem o que Skinner disse ser uma advertência religiosa. A afirmação “Ele [Deus] odeia todos os que praticam a iniquidade, mas destrói os que mentem.” comunica as sanções sociais impostas nessa sociedade, advertindo sobre o que se deve ou não fazer (não se deve cometer iniquidades; não se deve mentir) e quais as consequências para a transgressão (punição divina).

A despeito do status que a mentira adquire na maior parte das sociedades, é em geral, também universalmente aceito que nem todas as mentiras prejudicam o ouvinte e beneficiam o falante. É notório que pais muitas vezes contam mentiras aos filhos para evitar sofrimento da criança ou desviar de uma explicação mais complexa para um fenômeno do que se acredita que a criança entende. Imagine uma mãe que ao ser questionada por uma criança, sobre para onde foi um animal de estimação que faleceu recentemente, opte por dizer algo como “está em um lugar melhor agora”. Ainda mais, os pais podem mentir aos filhos sobre componentes culturais mais inócuos (como um pai que diz ao filho na manhã de natal que os presentes foram deixados pelo papai Noel no dia anterior ou de forma semelhante que o coelhinho da páscoa trouxe os chocolates). Não obstante, pessoas contam mentiras de menor impacto ou por etiqueta umas às outras diariamente. Mais adiante será introduzida a discussão sobre as categorias de mentiras e sua aceitabilidade.

Em vista de continuar a investigação sobre como a mentira pode ser estudada a partir da análise do comportamento, devemos procurar uma definição de mentira em termos comportamentais.

II

A definição do dicionário de mentir lê-se “fazer uma declaração falsa com a intenção de enganar” (Dictionary, O. E., 1989). Santo Agostinho (2018, p. 11) define mentir da seguinte maneira: “...diz uma mentira quem tem uma coisa em sua mente e enuncia outra por meio de palavras ou quaisquer outros signos.” Além disso, Santo Agostinho (2018, p.11) destaca a importância da intenção do locutor:

“Portanto, é a partir da opinião de sua mente, e não das próprias coisas, que deve ser julgada a verdade ou falsidade daquele que está mentindo ou não. E, assim, aquele que enuncia o falso no lugar do verdadeiro, julgando ser o falso verdadeiro, pode ser considerado errôneo ou temerário, mas não pode ser tido,

de maneira isenta, como mentiroso, porque, ao enunciar, não tem um coração duplo, nem deseja enganar, mas é enganado. Porém, a culpa do mentiroso é o desejo de mentir enunciado em sua própria alma: ou quando engana, caso se dê crédito aquilo que ele diz, ou não engana: seja quando não se acredita nele seja quando enuncia uma verdade que pensa não ser verdadeira com a intenção de enganar.”

De acordo com Mahon (2008) a definição tradicional de mentira é a seguinte :

(Df 1.)¹ Mentir =_{df} fazer uma afirmação falsa para outra pessoa com a intenção de que a outra pessoa acredite que essa afirmação é verdadeira.

Podemos tentar compreender intenção dentro da perspectiva da análise do comportamento a partir de Skinner (1982, p.50/52) :

“... o comportamento operante é o próprio campo do propósito e da intenção. Por sua natureza, ele está voltado para o futuro: uma pessoa age para que algo venha ocorrer e a ordem é temporal. A palavra inglesa purpose era outrora comumente usada como verbo, no atual sentido de “proponer-se” . “ Eu me proponho a ir” é semelhante a “Tenho intenção de ir”. Se, em vez disso, falamos do nosso propósito ou intenção de ir, é fácil supor que os substantivos se referem a coisas. [...] A mudança produzida pelo reforço é frequentemente considerada como “a aquisição do propósito ou da intenção” e diz-se que “damos um propósito a uma pessoa” reforçando-a de determinada maneira. Estas são expressões convenientes, mas o fato básico é que quando uma pessoa “está consciente do seu propósito”, sente ou observa introspectivamente uma condição produzida por reforço ”

Pode-se definir intenção, conforme descrito por Skinner, como a mudança de probabilidade de uma determinada resposta diante de uma determinada consequência. Se uma consequência C é tal que aumenta a probabilidade de um organismo realizar uma resposta R,

¹ Neste trabalho as definições serão destacadas e numeradas, identificadas pela abreviatura Df n. O Df subscrito indica que o que vem após o sinal de igualdade é uma definição do termo precedente, indicando equivalências entre o termo e a definição.

dizemos que o indivíduo agora tem maior intenção de realizar R. De modo que :

(Df 2.) Intenção =_{df} Probabilidade de emissão de uma resposta R por um organismo X; (i) se diz que o indivíduo tem maior intenção se a probabilidade de emitir R aumentar após uma consequência C; (ii) diz-se que o indivíduo tem menor intenção se a probabilidade de emitir R diminuir após uma consequência C.

De acordo com Mahon (2008), Df 1. possui pelo menos quatro condições necessárias: a) a condição de declaração exige que a pessoa faça uma declaração; b) a condição de falsidade exige que a pessoa acredite que a informação é falsa; c) a condição do destinatário exige que a declaração falsa seja feita a outra pessoa; d) a condição de intenção de enganar a condição do destinatário exige que a pessoa tenha intenção de que sua declaração falsa seja tomada como verdadeira pela outra pessoa.

A condição de declaração exige que a pessoa faça uma declaração. Uma declaração pode ser definida da seguinte forma :

(Df. 3) X declara p para Y =_{df} (1) X acredita que existe uma expressão E e uma linguagem L tal que um dos usos padrão de E em L é o de expressar a proposição p; (2) X pronuncia E com a intenção de fazer Y acreditar que ele, X, pretendia proferir E naquele uso padrão (Mahon apud Chisholm and Feehan 1977, 150) .

Além disso, a condição de declaração de Df 1. possui três restrições (Mahon apud Stokke 2013a, 41):

i. Se X faz uma afirmação, isso não implica que X acredite que a afirmação seja verdadeira;

ii. Se X faz uma afirmação, isso não implica que X pretenda que seu público acredite que a afirmação é verdadeira;

iii. Se X faz uma afirmação, isso não implica que X pretenda que seu público acredite que X acredita que a afirmação é verdadeira.

Para derivar uma definição em termos comportamentais da condição de declaração, precisamos primeiro definir o que é o comportamento verbal. Skinner (1957/1992, p. 47) define comportamento verbal como “um comportamento reforçado através da mediação de outras pessoas”, não sendo possível especificar uma forma, modo ou meio. Dessa forma, é

possível emitir comportamento verbal através do aparato vocal (fala), da prática da escrita ou utilizando linguagem não verbal como o apontar com o dedo. Segundo Skinner (1957/1992, p. 47):

“Qualquer movimento capaz de afetar outro organismo pode ser verbal. É provável que nós destaquemos o comportamento vocal, não só porque é mais comum, mas porque tem pouco efeito sobre o ambiente físico e portanto, é quase necessariamente verbal. Mas há extensas línguas escritas, línguas de sinais e línguas em que o “falante” estimula a pele do “ouvinte”. (tradução nossa).

Há também uma questão acerca do significado da palavra linguagem em Df. 3. O uso comum da palavra linguagem se refere a utilização de sistemas de comunicação por seres humanos que permitem a troca de informações entre membros da espécie de forma consistente e ordenada. Contudo, o uso da palavra linguagem em uma análise do comportamento apresenta um problema, conforme afirma Skinner (1957/1992, p. 35): “Linguagem” agora está satisfatoriamente distante de seu compromisso com o comportamento vocal, mas passou a se referir às práticas de uma comunidade linguística em vez do comportamento de qualquer membro.“

Lançaremos mão, então, de dois conceitos que possam substituir a noção de linguagem como descrita acima, o operante verbal e o repertório verbal, segundo Skinner (1957/1992, p. 54):

“Observamos que um falante possui um repertório verbal no sentido de que respostas de várias formas aparecem em seu comportamento de tempos em tempos em relação a condições identificáveis. Um repertório, como uma coleção de operantes verbais, descreve o comportamento potencial de um falante. [...] Um repertório de comportamento verbal é uma construção conveniente. A distinção entre “operante verbal” e “palavra” é correspondida por aquela entre “repertório verbal” e "vocabulário."[...] Estamos preocupados aqui não apenas com o fato de que certas formas específicas de comportamento verbal são observadas, mas que são observadas em circunstâncias específicas. Essas circunstâncias controladoras adicionam um caráter

dinâmico ao “repertório” que falta em “vocabulário”.”(tradução nossa)

Assim, podemos definir declaração, em termos comportamentais, da seguinte forma:

(Df. 4) X declara p para Y =_{df} (1) X acredita que existe um operante verbal E e um repertório verbal L tal que um dos operantes verbais comumente reforçados em L, nas circunstâncias tais quais se apresentam, é E; (2) X acredita que Y possua o repertório verbal L em que E é comumente reforçado nas circunstâncias tais quais se apresentam; (3) X emite E com a intenção de que a história de reforçamento do uso de E seja a contida no repertório L.

A condição de falsidade exige que a pessoa faça uma declaração que não é verdadeira, ou seja, faça uma declaração que não acredita ela mesma ser verdadeira. Note que há uma distinção entre “acreditar que uma declaração não é verdadeira” e a declaração de fato não ser verdadeira. A condição de falsidade exige apenas que o indivíduo tenha um julgamento anterior da veracidade da declaração que o comunique de tal forma que engane seu interlocutor a respeito disso (Mahon, 2008).

A condição de destinatário exige que haja um destinatário da declaração. Isso implica que é impossível mentir para ninguém (mesmo quando o indivíduo mente para si mesmo, ele está mentindo para alguém, ou seja, ele mesmo). Da mesma forma, não é possível mentir para alguém que tem acesso à declaração, mas não era o destinatário da mesma (Mahon, 2008).

A condição de intenção de enganar a condição de destinatário exige que a pessoa faça uma declaração falsa para outra pessoa com a intenção de que a outra pessoa acredite que a declaração falsa seja verdadeira. Essa condição exige que haja intenção de enganar o destinatário, portanto se uma pessoa que não era o destinatário da declaração é enganada pela declaração, não há mentira (Mahon, 2008).

Conforme dito anteriormente, Df. 1 é a definição mais usualmente aceita de mentira. Porém, objeções foram feitas a cada uma das condições necessárias para Df. 1, destacando a possibilidade de mentiras sem cada uma delas e também a respeito de serem as únicas condições necessárias em conjunto (Mahon, 2008). Não é o propósito do presente trabalho discutir essas objeções e suas implicações, para uma discussão sobre o tema ver Mahon, 2008.

Do ponto de vista da análise do comportamento, mentir é um comportamento verbal que tem a forma do que Skinner (1957) denomina um "tato", uma verbalização que "informa"

alguma coisa sobre o ambiente. Skinner considera o tato como o mais importante operante verbal devido a relação que estabelece com o estímulo anterior. Por exemplo, quando uma criança, tendo à sua frente uma boneca, diz “Boneca!”, ela emite um tato. Essa resposta é frequentemente reforçada pelo adulto com reforço generalizado, como, por exemplo, quando ele diz “Certo!” ou “Muito bem!”. O reforço fornecido pelo adulto faz com que a probabilidade da resposta “boneca” aumente quando a criança estiver novamente na presença do estímulo (o objeto boneca). O tato poderia também ser controlado por uma propriedade ou qualidade do objeto “boneca”. Se ao ver duas bonecas uma criança diz “Boneca” e “Boneca grande”, os tatos estariam respectivamente sendo controlados pelo objeto boneca, nas duas instâncias, e também pela propriedade da boneca (grande) na segunda. Similarmente, os tatos podem ser controlados por acontecimentos e suas propriedades (e.g., "chuva forte" ou "a boneca caiu no chão").

Quando os tatos estão sob controle discriminativo de objetos, eventos e suas propriedades, eles "informam" o ouvinte, o que beneficia o ouvinte por colocá-lo em contato com aspectos do ambiente aos quais ele não tem acesso. Ribeiro (1989) mostrou que uma resposta que aparenta ser um tato, no sentido de que parece informar sobre algo que aconteceu, pode ter na verdade uma função de "mando", um comportamento verbal emitido para obtenção de um reforçador específico. No experimento de Ribeiro, crianças diziam que haviam brincado com um determinado brinquedo quando dizer isto era reforçado positivamente, mesmo quando a criança não tinha, de fato, brincado com aquele brinquedo. O controle de estímulos exercidos sobre o tato, quando este é mantido apenas por um reforço generalizado, torna o tato “puro” ou “objetivo”. Porém, esse controle pode sofrer distorções, sendo que uma dessas distorções ocorre quando consequências específicas reforçam uma resposta, quando estas consequências específicas podem prejudicar o controle pelos estímulos antecedentes, de modo a tornar a resposta incompatível ou não correspondente com os estímulos discriminativos. Essa resposta é chamada de mentira.

Uma resposta verbal é considerada uma mentira quando quem diz a mentira "sabe" que não está dizendo a "verdade". Uma definição mais técnica, em termos de comportamento verbal (Glenn, 1983) é de que alguém diz uma mentira quando a forma da resposta mudaria em presença de uma audiência diferente. Por exemplo, um empregado pode dizer a seu chefe que gosta muito do que faz, mas a um amigo próximo ou a si mesmo dizer que está insatisfeito com o trabalho. As audiências diferentes seriam, nesse caso, o amigo e/ou o empregado como seu próprio ouvinte.

Uma definição de mentira, então, segundo o que foi proposto por Glenn, 1983 seria:

(Df. 5) Mentir =_{df} (1) X emite uma resposta R_1 , nas circunstâncias tais quais se apresentam, para a audiência Y; (2) X emite uma resposta R_2 , em circunstâncias similares, para uma outra audiência.

Essa definição apresenta algumas limitações, sendo a primeira delas a de que não há uma especificação clara das condições do emissor e da audiência. Como vimos anteriormente, a mentira interfere em um controle de estímulos antecedente. Isto é, podemos imaginar que em uma sociedade, como vimos anteriormente, que tenta coibir a mentira devido a seus efeitos adversos, haverá um controle de estímulos antecedente e uma história de contingências em que a veridicção é recompensada. Localmente, isso significa que indivíduos participantes de um grupo emitiram comportamentos mediados por outras pessoas (comportamento verbal) e foram mutuamente reforçados por isso quando esse comportamento apresentava uma correspondência entre sua função comportamento e o que poderia ser reconhecido como estado de fato das coisas. O estado de fato das coisas é o próprio ambiente em que o organismo opera. Naturalmente, organismos são reforçados por operarem no ambiente da maneira mais adaptativa possível e por isso são naturalmente reforçados quando seus sentidos funcionam de maneira apropriada para sua sobrevivência, isto é, quando ocorre seleção natural. Sentidos apropriados garantem que um organismo emita o comportamento mais apropriado à sua sobrevivência e que suas consequências garantam que esse comportamento tenha maior probabilidade de ocorrer novamente no futuro em circunstâncias similares, isto é, quando ocorre seleção por consequências. Uma águia com visão muito melhor que suas similares pode enxergar melhor do alto e por isso encontrar alimento com mais facilidade, com isso tem melhores chances de sobreviver e procriar, possivelmente garantindo a sua prole um aguçado sentido de visão também. Da mesma forma, quando a águia dá um voo rasante para capturar uma presa, a sua probabilidade de sucesso, ou seja, de reforço, é restringida por circunstâncias no ambiente e em si mesma. Sua capacidade de estimar o tamanho de uma presa, sua movimentação no espaço, sua própria velocidade ao descer voando etc. Caso a águia de que falamos tenha sucesso em sua empreitada de caça, a seleção por consequências diz que haverá aumento da probabilidade de que ela repita os comportamentos da mesma forma quando estiver em circunstâncias similares; caso não tenha sucesso, o mesmo processo de seleção a fará realizar outros comportamentos. Vemos então, que quando comportamentos são restringidos de maneira

espacial, temporal ou mecânica com o ambiente, muitas vezes o organismo consegue verificar a correspondência entre uma resposta emitida e o quão apropriado foi o comportamento que emitiu através de informações do próprio ambiente. Essa correspondência seria uma espécie de verificação em que o organismo compara sua percepção com as circunstâncias ambientais e é por si só um comportamento. O comportamento verbal, não possui estas restrições, como observado por Skinner (1982, p. 79):

“Uma concepção muito mais produtiva é a de que comportamento verbal é comportamento. Tem caráter especial tão-só porque é reforçado por seus efeitos sobre as pessoas - de início, outras pessoas, mas eventualmente o próprio falante. Por conseguinte, está isento das relações espaciais, temporais e mecânicas que prevalecem entre o comportamento operante e as consequências não-sociais. Se abrir uma porta for ato reforçador, uma pessoa pode agarrar a maçaneta, girá-la e empurrar ou puxar a porta de certa forma; se, porém, em vez disso, ela disser “ Por favor. abra a porta”. e um ouvinte responder de forma apropriada, seguir-se-ão as mesmas consequências reforçadoras. As contingências são diferentes e acarretam muitas diferenças importantes no comportamento...”

Uma das diferenças entre as contingências mencionadas é que quando um falante emite um comportamento verbal e um ouvinte não tem condições de realizar essa verificação, irá se pautar apenas na história passada com o falante e nas circunstâncias presentes. Além disso, esse comportamento de verificação de verdadeira-falsa é um comportamento privado do organismo, ele possui as mesmas limitações de outros eventos privados. Segundo De Rose (1999, p. 153) :

“ No caso de estímulos privados, no entanto, há tipicamente uma limitação no grau de controle que pode ser exercido, uma vez que a comunidade verbal não tem acesso ao estímulo (por definição, já que o estímulo é privado). Assim, como observa Skinner (1953), a comunidade verbal só pode estabelecer um repertório de atos sobre eventos privados com base em eventos públicos correlacionados com eventos privados, ou em propriedades que os eventos privados têm em

comum com eventos públicos. Uma dificuldade adicional apontada por Skinner é a própria imprecisão dos receptores sensoriais que respondem aos estímulos internos (proprioceptivos e interoceptivos). Diante destas duas limitações, as discriminações que o indivíduo pode desenvolver a respeito de seu mundo privado são tipicamente menos precisas do que as que ele pode desenvolver a respeito do mundo externo. Em outras palavras, o conhecimento que a pessoa tem de si mesma tende a ser menos preciso do que o conhecimento do mundo externo.”

Dessa forma, não só um organismo não tem acesso a eventos privados de outros, como também sua própria capacidade de avaliar e discriminar seus eventos privados é imprecisa. Verificar se uma percepção é verdadeira e verificar se um comportamento teve o resultado desejado é um comportamento operante em que o indivíduo emite uma resposta tendo a si mesmo como ambiente; prototipicamente, essa resposta R poderia ser uma pergunta qualquer cuja resposta é uma opção entre um par de opostos (como verdadeiro/falso, benéfico/não benéfico, desejável/não desejável).

Se A ouve de B algo que acredita ser verdadeiro, responde de uma forma; mas se ouve de B algo que acredita ser falso, responde de outra. Agora, se A ouve de B algo que acredita ser falso, mas responde como se fosse verdadeiro poderíamos dizer que B mentiu para A caso aquilo que foi dito por B seja :i) Seja uma declaração; ii) Seja uma declaração que B acredita ser falsa; iii) Seja uma declaração destinada a A; iv) Seja uma declaração que B tem intenção de que A acredita ser verdadeira. Conforme Df 1.

Se B diria algo diferente caso a única mudança no ambiente seja da pessoa A para uma outra pessoa C conforme Df. 5 também estaria mentindo (fica implícito na definição que a resposta muda porque uma audiência diferente não provê os mesmos reforços, já que, evidentemente uma pessoa pode contar a mesma mentira para pessoas diferentes. O que se pretende dizer com mudança de audiência é que com ela também há uma mudança no esquema de reforçamento. A mentira tem uma consequência desejável em um caso e não desejável em outro, com outra audiência).

É possível observar que Df.1 (e suas condições) e Df.5 não são excludentes; mais ainda, é possível agrupar as duas definições de forma que Df. 5 se torne uma condição para Df. 1. Deste modo, uma mentira seria ocorrência em que uma pessoa A declara a outra pessoa B algo que acredita ser falso com a intenção de que a outra pessoa acredite ser verdadeiro e,

além disso, caso, em circunstâncias similares, diante de uma mudança no esquema de reforço da audiência (por exemplo: se a declaração falsa tem grandes probabilidades de produzir um determinado reforço quando dita a B, mas tem uma probabilidade significativamente menor de produzir tal reforço se dita a pessoa C), tendo como discriminante apenas a classificação binária Verdadeiro-Falso da declaração feita pelo falante, se houvesse também uma mudança na declaração, então ocorreu uma mentira.

Podemos observar que a mentira tem um caráter dinâmico: quando uma pessoa conta uma mentira a alguém, sabe que de alguma forma outras pessoas farão um julgamento sobre a veracidade do que está sendo dito e levará em consideração a história conjunta que possuem. Note que, do ponto de vista do ouvinte, sua resposta ao ouvir alguma coisa será baseada em sua história de reforçamento ouvindo coisas ditas por outras pessoas e coisas ditas pela pessoa em questão. Isso significa que, se o ouvinte ouviu muitas coisas que eram verdade em sua história, tem maior probabilidade de acreditar que uma nova coisa dita é verdade. Do mesmo modo, se um indivíduo ouviu muitas mentiras em sua história, tende a acreditar que algo que acabou de ouvir pode ser mentira. O indivíduo também terá em seu ambiente uma outra pessoa como estímulo discriminativo, e caso em outras situações essa pessoa tenha dito a verdade muitas vezes, terá mais chance de que tenha sua mentira acreditada, enquanto que se mentiu muitas vezes anteriormente, tende a ter sua mentira desacreditada. A percepção que uma pessoa tem dessa história de reforçamento é o que atribuímos ao sentimento de “confiança”. Portanto, podemos dizer que A não mente para B, mas que uma mentira ocorre no ambiente mediada por A e B. Quando uma mentira ocorre, as contingências de A e B necessariamente serão diferentes e a mentira só pode ser analisada levando em consideração ambas.

Assim, podemos propor uma definição de mentira como se segue:

(Df. 6) Mentira (X,Y) =_{df} (1) Sejam X e Y indivíduos com repertório verbal similar de modo que: X declara p para Y =_{df} (i) X acredita que existe um operante verbal E e um repertório verbal L tal que um dos operantes verbais comumente reforçados em L, nas circunstância tais quais se apresentam, é E; (ii) X acredita que Y possua o repertório verbal L em que E é comumente reforçado nas circunstâncias tais quais se apresentam; (iii) X emite E com a intenção de que a história de reforçamento do uso de E seja a contida no repertório L;

(2) p é uma declaração falsa, de modo que : (i) Y fica sob controle impreciso dos estímulos antecedentes;

(3) X declara p para Y, de modo que: (i) As consequências produzidas no ambiente

pela declaração p serão mediadas por Y;

(4) X declara p para Y com a intenção de que Y acredite que p seja uma declaração verdadeira, de modo que : (i) Intenção =_{df} Probabilidade de emissão de uma resposta R por um organismo X; (a) diz-se que o indivíduo tem maior intenção se a probabilidade de emitir R aumentar após uma consequência C; (b) diz-se que o indivíduo tem menor intenção se a probabilidade de emitir R diminuir após uma consequência C; (ii) Acreditar =_{df} Probabilidade de responder de uma determinada maneira devido a uma história de reforço operante; (a) Y acredita em p se na sua história houve reforço após p ou após operantes verbais emitidos pelo falante de p, assumindo que p ou outros operantes verbais foram discriminados como verdadeiros no passado; (b) Y não acredita em p se na sua história não houve reforço ou houve punição após p ou após operantes verbais emitidos pelo falante de p, assumindo que p ou outros operantes verbais foram discriminados como verdadeiros no passado

(5) p é uma declaração tal que produz: (i) reforço se Y acreditar que p é verdadeira; (ii) punição ou ausência de reforço se feita para outra pessoa cuja a história de reforço a leve a discriminar a declaração como falsa.

III

Também é esperado na sociedade que quando um indivíduo fala sobre algo que fez ou irá fazer, esta verbalização seja congruente com aquilo que de fato a pessoa fez ou irá fazer. Isto é denominado correspondência fazer-dizer ou dizer-fazer, respectivamente, indicando relações entre um comportamento verbal e um comportamento não-verbal de um indivíduo. Também tem sido analisada a correspondência dizer-fazer-dizer (Risley & Hart, 1968; Serrador-Diez, Ortiz Rueda, Froxán-Parga & Cuevas Lopez, 2021; Wechsler & Raposo do Amaral, 2009).

A correspondência dizer-fazer primeiramente foi estudada por Risley & Hart (1968) em um estudo com objetivo de desenvolver um procedimento de treinamento que produzisse uma generalização da correspondência entre um comportamento verbal. Visava-se o estabelecimento do comportamento não verbal a partir do reforço apenas do comportamento verbal. O estudo foi realizado com crianças pré- escolares divididas em dois grupos que realizaram dois procedimentos distintos: No primeiro, as crianças eram reforçadas ao final de cada dia por dizerem que haviam brincado com um objeto específico durante uma brincadeira livre, mesmo que não tivessem brincado. No segundo, as crianças eram reforçadas apenas quando os relatos eram congruentes com o uso do objeto anteriormente no dia. Os resultados indicaram que quando a correspondência era reforçada havia uma maior ocorrência do

comportamento não-verbal pretendido e que o reforço apenas do comportamento verbal não era suficiente para produzir o comportamento não-verbal. Porém, após o treino de correspondência, apenas o reforço do comportamento verbal foi suficiente para que ocorresse a correspondência.

Em uma revisão de literatura Wechsler & Raposo do Amaral apontam que as pesquisas de correspondência se iniciam por volta da década de 70 e despertaram amplo interesse até que declinaram em número na década de 90. As autoras ainda destacam que os treinos de correspondência, visando alterar a relação entre uma resposta verbal e uma não-verbal, são divididos, em geral, em três fases: 1) linha base, em que se registra a frequência do comportamento não-verbal alvo. Na linha de base também pode ser registrado a frequência de comportamentos verbais sobre o passado ou sobre o futuro; 2) reforçamento da verbalização (ou reforçamento de conteúdo da verbalização), em que o reforço é liberado contingente a um relato verbal que contenha em seu conteúdo o comportamento não-verbal alvo, independente da ocorrência ou não deste; 3) fase de correspondência, em que o reforço é contingente à ocorrência de correspondência entre o comportamento verbal e o não-verbal do indivíduo.

A correspondência , geralmente, também é diferenciada em : 1) Correspondência positiva, quando há congruência entre o que o sujeito diz que fez ou fará e o seu comportamento não-verbal; 2) Negativa, quando há congruência entre o que o sujeito diz que não fez ou não fará e seu comportamento não-verbal. Quando a pessoa diz que fará algo mas não faz, ou diz que fez algo mas de fato não fez, ocorre a não-correspondência, em que há ocorrência de apenas um dos comportamentos, seja ele verbal ou não-verbal (Wechsler & Raposo do Amaral, 2009).

Geralmente, a correspondência dizer-fazer é mais facilmente obtida quando as normas seguidas pelo indivíduo são congruentes com a de sua comunidade verbal. Porém a comunidade verbal pode responder com consequências positivas em casos em que os comportamentos de uma pessoa não sejam condizentes com seu comportamento verbal (a mentira ou descumprimento de promessa, por exemplo) (Del Prette & Del Prette, 2010).

Uma cultura, em geral, tende a ganhar quando os seus membros não mentem. Porém, é difícil para uma determinada cultura prevenir a mentira em todas as instâncias em que ela pode ocorrer. O que previne uma criança de se comportar de maneira inadequada pode tanto ser a perspectiva de punição (levar palmadas, ficar de castigo, a desaprovação dos pais etc),

quanto a perspectiva de receber elogios ou brincuedos que sejam reforçadores para a mesma quando essa emite comportamentos apropriados. Do mesmo modo, quando o membro de uma cultura deixa de contar uma mentira ele estaria evitando uma punição dos membros de sua comunidade verbal e aumentando as probabilidades de receber um reforço por contar a verdade.

IV

Porém, como tem sido observado por analistas do comportamento (e.g., Domeniconi, de Rose & Perez, 2014; Glenn, 1983; Sauter et al., 2019), o ambiente social frequentemente dispõe contingências que reforçam o comportamento de mentir. O comportamento de mentir pode trazer vantagens (reforço positivo) para quem mente e/ou evitar punições (reforço negativo). Nestes casos, pode-se dizer que a pessoa mente em benefício próprio. Como observam Lindsfold & Walters (2010), nem sempre as pessoas mentem para benefício próprio e há mentiras altruístas, em que mentir beneficia outra(s) pessoa(s) e pode até trazer prejuízo para quem mente. Estes autores mostraram que a aceitabilidade social da mentira pode variar, com mentiras que beneficiam outros sendo aceitáveis em muitas situações. Como um exemplo extremo podemos citar o embaixador brasileiro Luiz Martins de Souza Dantas, que é considerado um herói por ter salvo pessoas perseguidas pelo nazismo, conferindo vistos de entrada para o Brasil. A concessão desses vistos envolvia doses variadas de trapagens e mentiras. O embaixador chegou a falsificar a data dos vistos depois que o governo brasileiro o proibiu de emití-los, colocando uma data anterior à proibição. Claramente, enganar nazistas e o governo brasileiro que na época os apoiava, com a finalidade de salvar pessoas injustamente perseguidas, não é hoje considerado um ato reprovável. O governo brasileiro da época, contudo, puniu o embaixador pelos vistos irregulares que, estima-se, salvaram a vida de pelo menos 800 pessoas, entre judeus, comunistas e homossexuais.

Considerando que o julgamento ético sobre mentiras pode variar dependendo das circunstâncias e de quem é beneficiado por elas, Lindsfold & Walter (2010) definiram seis categorias de permissibilidade de mentiras (da mais permissível para a menos permissível): 1) contar uma mentira para evitar que outros sofram dor ou vergonha; 2) contar uma mentira para proteger a si mesmo ou a outros de punição ou desaprovação por uma falha ou erro menor que não fere ninguém; 3) contar uma mentira que influenciará outras pessoas em uma posição oficial de tal maneira que você ganhará com a resposta delas, mas elas não serão prejudicadas; 4) contar uma mentira para parecer melhor do que realmente é ou para proteger algum ganho adquirido há algum tempo atrás, ao qual você realmente não tinha direito; 5)

contar uma mentira que, se for bem-sucedida, pode fazer com que outras pessoas façam algo que o beneficie enquanto, ao mesmo tempo, se prejudicam; 6) contar uma mentira que machuca outra pessoa para que você possa ganhar.

As mentiras muito frequentemente são contadas de forma aut centrada (DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer, & Epstein, 1996) e com vista em benefício próprio (Hample, 1980; (DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer, & Epstein, 1996). No entanto, como mostrado anteriormente, há ocasiões em que elas podem ter motivação altruísta e trazer benefícios para outros, acarretando até mesmo prejuízos para quem as conta. O tema da mentira altruísta é pouco estudado e, em especial, não conhecemos nenhum estudo experimental que tenha visado estabelecer uma condição experimental em que mentir beneficie outros, com perda de reforço positivo para quem o faz. O mentir, neste caso, seria uma instância de "autocontrole ético".

Há poucas instâncias em que um indivíduo tem em seu ambiente contingências que possibilitem mentir em benefício de terceiros. Menores ainda devem ser as vezes em que um indivíduo além de escolher mentir em benefício de um terceiro se arrisca a ter prejuízos individuais e coletivos para o grupo em que pertence no momento.

Quando um indivíduo é colocado diante desse tipo de escolha, se configura uma instância em que é possível que ele exerça o que é denominado autocontrole. Autocontrole é colocado como um problema de “agora versus depois” em que um indivíduo exerce autocontrole quando emite respostas no presente com base em suas consequências futuras. Uma das consequências que ocorrem quando um indivíduo exerce autocontrole é que a ação desse indivíduo não tem como causa contingências no tempo presente (Rachlin, 1991). Rachlin, ainda coloca que uma estratégia de comprometimento pode ser mais efetiva que uma de autoreforçamento imediato para garantir que uma ação presente seja tomada com relação a consequências futuras. Por exemplo, uma pessoa pode se comprometer no tempo presente (T0) que vai emitir uma determinada resposta (R) quando determinadas contingências (CT) no futuro (T1) se apresentarem. Se quando as condições T1 e CT se apresentarem o comprometimento anterior em T0 pode garantir que a única resposta possível seja R. A probabilidade do indivíduo emitir a resposta R é maior do que se houvesse a chance de escolha entre R e alguma outra resposta.

Skinner (1953) diz que um indivíduo controla a si mesmo da mesma forma que controla outras pessoas (“Ele controla a si mesmo precisamente do jeito que controlaria qualquer outra pessoa – através da manipulação das variáveis das quais o comportamento é função.” p. 229). Na análise de Skinner há uma relação que é estabelecida entre uma resposta

controladora e uma resposta controlada, de modo que uma deve afetar as variáveis de forma a mudar a possibilidade de ocorrência da outra (Skinner, 1953; Hanna & Todorov, 2002). Quando o comportamento autocontrolado de um indivíduo é resultante do conflito entre produtos do comportamento para si mesmo e produtos resultantes para o grupo podemos dizer que é uma instância de autocontrole ético. O autocontrole ético pode ser caracterizado como produtor de reforços menores, ou até estímulos aversivos imediatos, para o indivíduo em prol de benefícios a longo prazo para o coletivo (Skinner, 1968/2003 ; Tourinho, 2006; Tourinho & col, 2011; Tourinho & Vichi, 2012; Borba & col, 2014).

Hanna & Todorov (2002) notam que, para Skinner, em vista de realizar uma resposta autocontrolada, o indivíduo não precisa necessariamente realizar uma escolha. Isso se mantém verdadeiro enquanto as contingências em andamento se refiram somente ao indivíduo em questão e às consequências que a resposta terá para si. Na condição de autocontrole ético o indivíduo estará sempre diante de uma escolha entre as possíveis consequências para si imediatamente e para o coletivo futuramente. O autocontrole ético de Skinner se assemelha, dessa forma, ao autocontrole conforme proposto por Rachlin.

Estudos sobre mentiras que visem beneficiar outras pessoas podem utilizar o conceito de mentira prosocial. Mentiras prosociais são aquelas que beneficiam e enganam uma pessoa alvo e são custosas para o emissor (mentira altruísta) ou que beneficiam mutuamente o alvo e o emissor ao passo que também enganam o alvo (mentira mutuamente benéfica como, por exemplo, elogiar exageradamente um colega de trabalho; dizer que alguém ficou bonita em uma roupa sem achar isso verdadeiramente, etc.) (Levine & Schweitzer, 2015). Levine & Schweitzer (2015) realizaram seis experimentos envolvendo jogos de enganação e de confiança buscando desafiar a noção comum de que enganar prejudica a confiança: No primeiro experimento, concluíram que indivíduos confiam mais em mentirosos altruístas do que em parceiros honestos, mesmo quando os participantes reconheciam que foram enganados avaliavam suas contrapartes (mentirosos altruístas) como mais benevolentes, e portanto mais confiáveis. No segundo experimento, concluíram que os participantes confiavam mais em mentirosos altruístas do que em egoístas honestos (nesse experimento os participantes observaram no lugar de experienciar a enganação). No terceiro experimento concluíram que altruísmo não é uma condição necessária para que a confiança dos indivíduos no falante da mentira aumente, tanto no caso de mentiras prosociais que não são custosas para o mentiroso, quanto aquelas que beneficiam o mentiroso também aumentam a confiança. Embora mentiras mutuamente benéficas tenham um componente que serve ao mentiroso, elas não prejudicam a

confiança; No quarto experimento concluíram que indivíduos altruístas recebiam mais confiança, baseada na benevolência percebida, do que indivíduos egoístas, independente se a contraparte fosse honesta ou enganosa; No quinto concluíram que mentiras egoístas são mais penalizadas do que honestidade egoísta; No sexto experimento, os resultados demonstram que mentiras prosociais afetam de forma diferencial a confiança baseada em benevolência e a confiança baseada em integridade; nos experimentos anteriores foram utilizados jogos que refletiam a confiança baseada em benevolência, enquanto que neste experimento foi proposto um jogo que medisse a confiança baseada em integridade. Concluíram que um histórico de enganação prosocial (mentiras prosociais) aumenta a confiança baseada em benevolência, mas prejudica a confiança baseada em integridade.

Os resultados desses experimentos indicam que, embora haja uma convenção vigente na sociedade de que mentir é algo prejudicial, indivíduos irão levar em consideração mais do que o estatuto de algo como mentira ou verdade, mas também os efeitos que isso produz em si, em outros indivíduos e na sociedade. Em geral, os participantes de uma sociedade parecem reconhecer que nem todas as mentiras são formadas e agem da mesma maneira, sendo necessário muitas vezes uma observação mais minuciosa de suas causas e efeitos para que haja um julgamento de seus benefícios e malefícios.

Em A República, no diálogo entre Sócrates e Glauco, podemos encontrar a sugestão de um uso da mentira que traga benefícios para sociedade. Primeiramente a mentira é sugerida como útil no diálogo entre Sócrates e Adimanto (PLATÃO, 1997 p. 71) :

“ Sócrates - Por ventura ignoras que a verdadeira mentira, se assim me posso expressar, é igualmente abominada pelos deuses e pelos homens?

Adimanto- Que queres dizer?

Sócrates - Que ninguém aceita de bom grado ser enganado, na parte soberana do seu ser, no que diz respeito aos assuntos mais importantes; ao contrário, a mentira é a coisa mais temida.

Adimanto- Ainda não te compreendo.

Sócrates - Crês, com certeza, que exprimo um oráculo; ora, eu digo que ser enganado na alma sobre a natureza das coisas, continuar a sê-lo e ignorá-lo, aceitar e manter o erro é o que se suporta menos; e é principalmente neste caso que a mentira é detestada.

Adimanto- Tens bastante razão.

Sócrates - Pois pode-se denominar verdadeira mentira o que acabo de mencionar: a ignorância em que, na sua alma, se encontra a pessoa enganada; porque a mentira nos discursos nada mais é que uma imitação do estado da alma, uma imagem que se produz mais tarde, e não uma mentira absolutamente pura. Não é verdade?

Adimanto- Certamente.

Sócrates -Assim, a verdadeira mentira é igualmente execrada pelos deuses e pelos homens.

Adimanto- Assim penso.

Sócrates - Mas, às vezes, a mentira nos discursos é útil a alguns, de maneira a não merecer ódio? No que diz respeito aos inimigos e àqueles a quem chamamos de amigos, quando impelidos pelo ódio ou pelo desatino, realizam alguma ação má, a mentira não é útil como remédio para os desviar disso? E nessas histórias de que falávamos há pouco, quando, não sabendo a verdade sobre os acontecimentos do passado, damos a maior verossimilhança possível à mentira, não a tornamos útil?

Adimanto- Com certeza “

Mais adiante no diálogo encontramos o trecho (PLATÃO, 1997 p. 79):

“Sócrates - Mas, realmente, também devemos ter a verdade em grande consideração. Se há pouco dissemos acertadamente que a mentira é inútil aos deuses, porém útil aos homens sob a forma de remédio, é evidente que seu emprego deve ser exclusivo dos médicos e de mais ninguém.

Adimanto- Evidentemente.

Sócrates - Por conseguinte, se compete a alguém mentir, é aos líderes da cidade, no interesse da própria cidade, em virtude dos inimigos ou dos cidadãos; a todas as demais pessoas não é lícito este recurso. Contudo, se um cidadão mentir a seus chefes, afirmaremos que ele comete um erro da mesma natureza, porém maior ainda do que se um doente não contasse a verdade ao médico, ou se um aluno ocultasse ao professor de ginástica seus sofrimentos físico, ou se um marinheiro não

revelasse ao piloto a verdade sobre o estado do navio e da tripulação, omitindo-lhe informações quanto à sua situação e à de seus companheiros.

Adimanto- Concordo plenamente.

Sócrates - Por conseguinte, se o chefe surpreender alguém mentindo na cidade, [...] , irá castigá-lo, por esse alguém estar introduzindo hábitos capazes de derrubar e arruinar uma cidade, como se se tratasse de um navio.”

E por fim, temos o trecho (PLATÃO, 1997 p. 110):

“ Sócrates - De que arte nos valeremos agora para fazer acreditar numa nobre mentira - uma daquelas que qualificamos necessárias -, principalmente aos chefes ou, pelo menos, aos outros cidadãos?

Glauco - Que mentira?

Sócrates - Não é nenhuma novidade e teve início na Fenícia. Refere-se a algo que já se passou em muitos lugares, como dizem os poetas e fizeram acreditar, mas que não aconteceu nos nossos dias, que talvez nunca venha a acontecer, e que exige muita eloquência persuasiva.

Glauco - Parece que hesitas em falar!

Sócrates - Quando eu tiver falado, compreenderás que tenho motivos para hesitar.

Glauco - Mas fala sem temor.

Sócrates - Vou fazê-lo, apesar de não saber que audácia e que expressão usarei para isso. Começarei por tentar convencer os chefes e os soldados, em seguida os outros cidadão, de que tudo o que lhe ensinamos, educando-os e instruindo-os, tudo aquilo que julgamos ter o conhecimento e a experiência, não passava, por assim dizer, de sonho; que, na realidade, eram então formados e criados no seio da terra, eles, as suas armas e tudo o que lhes pertence; que, depois de ter os formado inteiramente, a terra, a sua mãe, lhes deu à luz; que, por isso, devem considerar a região que habitam como a sua mãe e ama, defendê-la contra quem a atacar e tratar os outros cidadãos como irmãos, filhos da terra como eles.

Glauco - Não era sem razão que hesitavas em dizer tal mentira!”

O que é evidenciado por Platão nos diálogos, é que a mentira não é avaliada da mesma forma em todas as ocasiões; tampouco é indiferente quem conta uma mentira. Enquanto que uma mentira contada por um cidadão comum é um erro, que se repetido por todos os cidadãos pode trazer a sociedade ao colapso, a nobre mentira, conforme descrita no diálogo por Sócrates, seria um instrumento legítimo para garantir que os membros da cidade zelem pela sua ordem e por sua continuidade. Ao chefe é reservado o direito de mentir porque ao chefe é reservada a responsabilidade de organizar a cidade da maneira que seja melhor para os cidadãos e para a sobrevivência da cidade. Ao questionar Glauco sobre como persuadir os chefes, soldados e outros cidadãos a acreditarem na nobre mentira, Sócrates recebe como resposta de Glauco “Nenhum [meio] para persuadir à geração de que falas; mas poder-se-á persuadir os seus filhos, os seus descendentes e as gerações futuras.” ao que Sócrates responde “E isso servirá para lhes inspirar ainda maior dedicação à pátria e aos seus concidadão, dado que julgo compreender o que queres dizer. Portanto, a nossa invenção seguirá o caminho que a fama lhe indicar...” (PLATÃO, 1997, p.113).

Podemos concluir desse diálogo que embora não seja capaz de convencer (ou influenciar) os membros da sociedade que não vivem conforme os ensinamentos da nobre mentira no momento que a mesma é criada, esta nobre mentira pode ser transmitida através das gerações, prescrevendo modos de vida, descrevendo responsabilidades e sanções sociais. A nobre mentira pode ser vista então, como um instrumento de geração de cultura. Através dela se derivam os meios que os membros da cidade buscarão cumprir seus propósitos e formarão suas relações com seus concidadãos e com sua cidade. Dela também se extrai as possibilidades de punição, uma vez que a nobre mentira é criada pelo chefe, objetivando a prosperidade da cidade e dos seus cidadão; uma pessoa que a desminta (mesmo que nesse ponto, do ponto de vista dos cidadãos a nobre mentira já tenha se tornado a verdade pela qual se opera no mundo) está atentando contra a sobrevivência da cidade porque está atentando contra a sobrevivência da cultura. Dessa análise podemos extrair que caso a força dominante de uma sociedade (quem cria e controla a nobre mentira), acreditar que um membro ou grupo, seja nativo ou estrangeiro, agrida o estatuto de verdade que a nobre mentira deve possuir entre os cidadãos, com armas ou com ideias, o poder dominante há de suprimir esses avanços sob a justificativa de que os mesmos irão causar o colapso social. Mesmo que a “nobre mentira” seja apenas um recurso conceitual, e que as culturas se desenvolvam de

forma menos deliberada e muito mais incremental, perseguições das ideias díspares das consideradas verdadeiras pelas forças dominantes de uma sociedade foram observadas repetidamente na história com justificativas de colapso da sociedade (ou da cidade, ou da religião, ou da moral, etc.) similares.

V

Skinner (1981) destaca em seu modelo de seleção por consequências que o comportamento é em grande parte determinado pelas consequências que uma resposta emitida pelo organismo produz no ambiente. Essa relação de contingência entre resposta e consequência é a base para o comportamento operante. A seleção por consequências ocorre em três níveis: filogenético (comportamentos desenvolvidos a partir do efeito da seleção natural na história da espécie); ontogenético (comportamentos desenvolvidos a partir das contingências presentes na história do organismo); e cultural (comportamentos selecionados pelas práticas culturais de uma sociedade) Skinner (1966; 1981). A nível cultural, Glenn (2004) definiu dois conceitos que permitem uma análise da seleção de comportamentos: macrocontingências e metacontingências. Macrocontingência é definida como a relação entre uma determinada prática cultural (conjunto de comportamentos similares entre um grande número de indivíduos) e a soma das consequências que o macrocomportamento (comportamento emitido por um grande número de indivíduos) produz (Glenn, 2004; Borba & col, 2014; para outra definição de macrocontingência ver Ulman, 1998; 2006). Metacontingência é definida como as contingências de seleção cultural, dando origem a agrupamentos de comportamentos por um coletivo. A metacontingência é a relação funcional entre o produto agregado que o comportamento de indivíduos presentes em contingências entrelaçadas produz e as consequências culturais que isso acarreta para o grupo (Glenn, 1986; 2004; Tourinho & Vichi, 2012).

Borba, Tourinho & Glenn (2017) realizaram um experimento em que propõem um procedimento para investigar a seleção, manutenção e transmissão de autocontrole ético em um contexto similar ao de uma metacontingência. Participantes de uma microcultura (uma simulação em laboratório de interações culturais) deviam escolher entre duas opções: uma que produzia maiores reforços para o próprio indivíduo e outra que produzia menores reforços individuais em prol do coletivo. No experimento o benefício para o coletivo eram tokens que seriam convertidos em itens a serem doados para uma escola. Usando um design experimental ABAB os participantes foram expostos primeiramente à condição em que

existiam apenas as contingências operantes, enquanto que na condição B existiam as contingências operantes e a competição entre a alternativa que fornecia reforços individuais maiores aos membros da microcultura e a alternativa que produzia menores reforços individuais e benefícios para o coletivo. Os resultados mostraram que a consequência cultural aumentou a probabilidade dos participantes emitirem comportamentos de autocontrole ético.

Gomes & Tourinho (2016) analisaram experimentalmente os efeitos do aumento na magnitude de reforço em metacontingências de autocontrole ético utilizando um delineamento ABACDC, onde nas condições A e B havia concorrência entre contingências operantes e metacontingências (maiores benefícios individuais concorrem com menos benefícios + benefícios para o coletivo) e nas condições C e D não havia. O reforço para respostas impulsivas (que beneficiam apenas o indivíduo) aumentava nas condições B e D. Os resultados do experimento demonstraram que as consequências culturais eram mais efetivas na produção de comportamento de autocontrole ético nos membros da cultura mesmo quando competiam com maiores ganhos individuais.

Atualmente, há dois modelos de metacontingência, o primeiro conforme proposto por Glenn (1986; 2004; 2010) consiste em um modelo de três termos (Contingências Comportamentais Entrelaçadas (CCEs) - Produto Agregado - Consequência) e o segundo, proposto por Houmanfar, Rodrigues e Ward (2010) consiste de cinco termos (Meio Cultural-Organizacional -> Socio-IBs (o comportamento de todos os indivíduos do grupo vistos como um inteiro coeso) -> Produto Agregado -> Práticas de Consumo -> Geração de Regras Grupais). Embora haja diferenças conceituais significativas entre esses dois modelos, das quais a discussão não é o propósito do presente trabalho, os autores concordam que a metacontingência é um processo emergente, ou seja, não pode ser reduzido às contingências comportamentais que a compõem e portanto pertencem a um novo nível de análise (Glenn, 2010; Houmanfar, Rodrigues e Ward, 2010; Krispin, 2016).

Ademais, é consenso que o número mínimo de termos que uma metacontingência pode ter são dois (CCEs e Consequências) e as definições utilizadas no presente trabalho são as seguintes: Metacontingência é a relação contingente entre CCEs recorrentes que possuem um produto agregado e condições ou eventos selecionadores no ambiente; Macrocomportamento é um comportamento operante socialmente aprendido presente em muitos membros de um sistema cultural; Macrocontingência é a relação entre um comportamento operante governado com contingências individuais e/ou CCEs governadas por metacontingências e um efeito cumulativo de significância social (Glenn, Malott e col., 2016).

Partindo do exposto acima, propomos um desenho experimental que busque investigar o efeito que uma metacontingência produz em uma situação que possibilite o autocontrole ético envolvendo mentiras:

Cada sessão experimental é composta por um número arbitrário de rodadas. No início de cada rodada os membros de um grupo de participantes devem retirar uma carta de um monte. As cartas serão idênticas na face superior mas terão a face inferior em cor verde ou vermelha. Assim, quando a carta estiver no monte ou enquanto estiver sendo retirada pelo participante, somente a face superior estará visível e só o participante poderá ver a cor da face inferior. A seguir cada participante deve relatar a cor da carta tirada por ele, exibindo um cartão verde ou vermelho. Em seguida, cada membro do grupo coloca sua carta em uma pilha ou a sua frente, dependendo da condição experimental vigente. O juiz em seguida confere as cartas retiradas pelos membros do grupo e verifica a correspondência do relato. Caso haja ao menos um relato não verdadeiro, os membros do grupo perdem fichas que são transferidas para um pilha que corresponde às fichas que serão convertidas em benefícios para a instituição externa (um lar de idosos da cidade que tem necessidade de doações, por exemplo). Caso todos os membros do grupo ofereçam um relato verdadeiro, cada um recebe um número adicional de fichas a depender da condição experimental. Todos os participantes são submetidos a todas as condições experimentais.

O experimento possui 5 condições experimentais distintas. Nas quatro primeiras, o critério para ganho de fichas pelos membros do grupo é dizer a verdade e o critério para que o grupo perca fichas e a instituição externa as receba é o participante oferecer um relato não verdadeiro. Dizer a verdade, neste caso, será a resposta que produzirá ganho individual imediato, enquanto o relato não correspondente diminuirá o ganho individual em prol do coletivo, indicando autocontrole ético. Caso haja participantes que optem pelo benefício coletivo, eles emitirão relatos não correspondentes. Para evitar esta possibilidade de que participantes concluam o experimento preferindo relatos não correspondentes, a última condição eliminará o conflito entre ganho individual e coletivo e reforçará apenas relatos correspondentes, que resultarão em fichas tanto para o participante quanto para a instituição. As condições experimentais sempre mudam a cada 20 rodadas.

Condição experimental A: Nessa condição os participantes não podem conversar entre si e não conseguem identificar a carta que cada membro do grupo tirou da pilha. Por exemplo: Cada participante irá retirar uma carta do monte comum; olhar sua carta; devolver a uma pilha de descarte comum.

Condição experimental B: Os participantes podem conversar entre si, mas não podem

identificar a carta retirada por cada membro do grupo.

Condição experimental C: Os participantes não podem conversar entre si, mas no lugar de colocar as cartas retiradas em uma pilha conjunta sem possibilidade de identificação das cartas retiradas por cada membro, os membros do grupo devem colocar as cartas que retiram a sua frente, com a face colorida virada para baixo, realizar o seu relato e depois virar a carta, permitindo que os membros do grupo saibam qual carta foi retirada por cada membro do grupo e se o relato foi congruente.

Condição experimental D: Os participantes podem conversar entre e podem identificar as cartas um dos outros conforme descrito na condição experimental C.

A Condição Experimental E tem a finalidade de criar contingências para que os participantes concluam o experimento dizendo a verdade. Nesta condição os participantes poderão identificar as cartas dos outros e conversar, como na Condição D, mas relatos verdadeiros resultarão em fichas para os membros do grupo e para a instituição, enquanto relatos falsos não acrescentarão fichas nem para o participante nem para a instituição.

Conclusão

O presente trabalho visava discutir a respeito de uma questão, que como exposto acima, é de grande interesse da sociedade e tem grande influência sobre ela. O principal ganho de realizar uma análise comportamental sobre a mentira, sua forma e seus efeitos no indivíduo, nas relações e na sociedade é instrumentalizar analistas do comportamento para investigar melhor cada uma dessas instâncias. De modo algum esse trabalho visa exaurir o tema, mas é possível concluir através dele que uma descrição comportamental da mentira é necessária e para auxiliar nisso foi proposta uma definição de mentira em termos comportamentais. Demonstramos também, que as relações entre mentira e seus benefícios e malefícios é uma relação complexa, que afeta seres humanos cotidianamente e que, mesmo que convenções sociais rígidas ou dogmáticas tenham buscado suprimir a mentira, indivíduos encontram razões de mentir e critérios de avaliação da mentira muito mais sutis do que o esperado. Por fim, a proposta de um desenho experimental busca instrumentalizar analistas do comportamento para o estudo de situações envolvendo mentiras em contextos culturais, com benefícios e prejuízos ,para o indivíduo e para sociedade, competindo. Mais estudos são necessários para que o conhecimento sobre o tema continuem avançando.

Referências

- Borba, A., Da Silva, B. R., dos Anjos Cabral, P. A., de Souza, L. B., Leite, F. L., & Tourinho, E. Z. (2014). Effects of exposure to macrocontingencies in isolation and social situations in the production of ethical self-control. *Behavior and Social Issues*, 23(1), 5-19.
- Borba, A., Tourinho, E. Z., & Glenn, S. S. (2017). Effects of cultural consequences on the interlocking behavioral contingencies of ethical self-control. *The Psychological Record*, 67(3), 399-411.
- Dale Hample (1980) Purposes and effects of lying, *Southern Speech Communication Journal*, 46:1, 33-47, DOI: 10.1080/10417948009372474
- Del Prette, Z. A. P., & Del Prette, A. (2010). Habilidades sociais e análise do comportamento. *Perspectivas em análise do comportamento*, 1(2), 104-115.
- DePaulo, B. M., Kashy, D. A., Kirkendol, S. E., Wyer, M. M., & Epstein, J. A. (1996). Lying in everyday life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 979–995. doi:10.1037/0022-3514.70.5.979
- Domeniconi, C., de Rose, J. C., & Perez, W. F. (2014). Effects of correspondence training on self-reports of errors during a reading task. *The Psychological Record*, 64, 381-391.
- Evans, A. D., & Lee, K. (2013). Emergence of lying in very young children. *Developmental psychology*, 49(10), 1958.
- Glenn, S. S. (1983). Maladaptive functional relations in client verbal behavior. *The Behavior Analyst*, 6(1), 47-56.
- Glenn, S. S. (2004). Individual behavior, culture, and social change. *The Behavior Analyst*, 27(2), 133-151.
- Glenn, S. S., Malott, M. E., Abib Andery, M. A. P., Benvenuti, M., Houmanfar, R. A., Sandaker, I., ... & AbreuVasconcelos, L. (2016). Toward consistent terminology in a behaviorist approach to cultural analysis. *Behavior & Social Issues*, 25.
- Serrador-Diez, C., Ortiz Rueda, G., Froxan-Parga, M. X., & Cuevas Lopes, P. (2021). Time delay in the acquisition of verbal correspondence in adults: An exploratory study. *Revista Brasileira de Analise do Comportamento*, 17, 219-228.
- Global Deception Research Team. (2006). A world of lies. *Journal of cross-cultural psychology*, 37(1), 60-74.
- Gomes, Holga Cristina da Rocha, & Tourinho, Emmanuel Zagury. (2016). Metacontingências de Autocontrole Ético: Efeitos do Aumento da Magnitude de Reforço. *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, 32(4), e32422. Epub June 22, 2017. <https://dx.doi.org/10.1590/0102.3772e32422>
- Hanna, E. S., & Todorov, J. C. (2002). Modelos de autocontrole na análise experimental do

- comportamento: utilidade e crítica. *Psicologia: teoria e pesquisa*, 18(3), 337-343.
- Levine, E. E., & Schweitzer, M. E. (2015). Prosocial lies: When deception breeds trust. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 126, 88-106.
- Lindskold, S., & Walters, P. S. (1983). Categories for acceptability of lies. *The Journal of Social Psychology*, 120(1), 129-136.
- Mahon, J. E. (2008). The definition of lying and deception.
- Mattaini, M. A. (2006). Will cultural analysis become a science?. *Behavior and Social Issues*, 15(1), 68-80.
- Mattaini, M. (2004). Systems, metacontingencies, and cultural analysis: Are we there yet?. *Behavior and Social Issues*, 13(2), 124.
- Marr, M. J. (2006). Behavior analysis and social dynamics: Some questions and concerns. *Behavior and Social Issues*, 15(1), 57-67.
- Dictionary, O. E. (1989). Oxford english dictionary. *Simpson, Ja & Weiner, Esc*, 3.
- Ortu, D., Becker, A. M., Woelz, T. A., & Glenn, S. S. (2012). An iterated four-player prisoner's dilemma game with an external selecting agent: A metacontingency experiment. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 44(1), 111-120.
- PLATÃO, A. (1997). República, Tradução de Enrico Corvisieri. *Editora Nova Cultural, São Paulo*.
- Rachlin, H. (1991). Self Control. Em H. Rachlin (Ed.), *Introduction to modern behaviorism* (3a. ed.) (pp. 264-286). New York: Freeman.
- Ribeiro, A. F. (1989). Correspondence in children's self-report: Tacting and manding aspects. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 51, 361-367.
- Risley, T. R., & Hart, B. (1968). DEVELOPING CORRESPONDENCE BETWEEN THE NON-VERBAL AND VERBAL BEHAVIOR OF PRESCHOOL CHILDREN 1. *Journal of Applied Behavior Analysis*, 1(4), 267-281.
- Sampaio, A. A., Araújo, L. A., Gonçalo, M. E., Ferraz, J. C., Alves Filho, A. P., Brito, I. S., ... & Calado, J. I. (2013). Exploring the role of verbal behavior in a new experimental task for the study of metacontingencies. *Behavior and Social Issues*, 22, 87-101.
- Agostinho, Santo. (2018). Sobre a mentira, Tradução de Alessandro Jocelito Beccari. Editora Vozes de Bolso, Petrópolis.
- Sauter, J. A., Stocco, C. S., Luczynski, K. C., & Moline, A. D. (2020). *Journal of Applied Behavior Analysis*, 53, 134-146.
- Sidman, M. (1960). *Tactics of Scientific Research*. New York: Basic Books.
- SKINNER, B. F. (1982). Sobre o behaviorismo. Tradução de Maria da Penha Villalobos.

- Skinner, B. F. (1957/1992). *Verbal Behavior*. Acton, Massachusetts: Copley. **
- Skinner, B. F. (1968/2003). *The technology of teaching*. Acton: Copley.
- Skinner, B. F. (1971). *Beyond freedom and dignity*. Indianapolis: Hackett.
- Skinner, B. F. (1981). Selection by consequences. *Science*, *213*(4507), 501-504.
- Skinner, B. F. (1966). The phylogeny and ontogeny of behavior. *Science*, *153*(3741), 1205-1213.
- Tourinho, E. Z. (2006). Mundo interno e autocontrole. *Revista Brasileira de Análise do Comportamento*, *2*, 21-36.
- Tourinho, E. Z., Borba, A., Vichi, C., & Leite, F. L. (2011). Contributions of contingencies in modern societies to “Privacy” in the behavioral relations of cognition and emotion. *The Behavior Analyst*, *34*, 171-180.
- Tourinho, E. Z., & Vichi, C. (2012). Behavioral-analytic research of cultural selection and the complexity of cultural phenomena. *Revista Latinoamericana de Psicologia*, *44*, 169-179.
- Vasconcelos, I. G., & Todorov, J. C. (2015). Experimental analysis of the behavior of persons in groups: Selection of an aggregate product in a metacontingency. *Behavior and Social Issues*, *24*(1), 111-125.
- Vichi, C., Andery, M. A. P. A., & Glenn, S. S. (2009). A metacontingency experiment: The effects of contingent consequences on patterns of interlocking contingencies of reinforcement. *Behavior and Social Issues*, *18*, 41.
- Wechsler, A. M., & Raposo do Amaral, V. L. (2009). Correspondencia verbal: uma revisao da literatura. *Revista Brasileira de Terapia Comportamental e Cognitiva*, *11*, 189-208.