



Este artículo se encuentra disponible  
en acceso abierto bajo la licencia Creative  
Commons Attribution 4.0 International License

# Ciencia y Psique

Revista del Instituto de Investigación en Salud Mental

Vol. 2, n.º 2, enero-junio, 2023 • Publicación semestral. Lima, Perú

ISSN: 2961-2004 (En línea) • DOI: 10.59885/cienciaypsique.2023.v2n2.06

## LA ESCALA DE MENTIRAS O DE DESEABILIDAD SOCIAL COMO CRITERIO DE EXCLUSIÓN EN EL EMPLEO DE LOS INVENTARIOS DE COMPORTAMIENTO PSICOSOCIAL DESAJUSTADO<sup>1</sup>

### The scale of lies or social desirability as an exclusion criterion in the employment of the Unadjusted Psychosocial Behavior Inventories

HÉCTOR HUGO SÁNCHEZ CARLESSI

Universidad Ricardo Palma  
(Lima, Perú)

Contacto: hugo.sanchezc@urp.edu.pe  
<https://orcid.org/0000-0002-3680-6271>

CARLOS ANTONIO REYES ROMERO

Universidad Ricardo Palma  
(Lima, Perú)

Contacto: creyes@urp.edu.pe  
<https://orcid.org/0000-0001-7446-9467>

## RESUMEN

Estudio de carácter psicométrico orientado a validar empíricamente una escala de mentiras o de deseabilidad social elaborada para el descarte de la muestra que puntuaba muy alto en dicha escala, que formaba parte del Inventario de Desajuste del Comportamiento Psicosocial (INDACPS-2020). El INDACPS-2020 fue elaborado en el año 2020

---

1 En este artículo, Andrés Núñez participó en calidad de colaborador.

y permite recoger información de 9 indicadores comportamentales de desajustes a los cuales se les adicionó la escala de mentiras.

La muestra total inicial fue de 1397 sujetos; los puntajes de la escala de mentiras fueron convertidos en puntajes percentiles, separándose dos grupos muestrales: los que tenían muy alta puntuación en la escala de mentiras y los que tenían media y baja puntuación. Las muestras definitivas quedaron conformadas por 888 personas en el grupo de sinceridad, y por 509 personas en el grupo de mentiras.

Se procedió a realizar la estadística descriptiva de cada grupo en cuanto a los 9 indicadores de comportamiento psicosocial desajustado y, luego, al estudio comparativo de los resultados de los dos grupos mediante procedimientos estadísticos no paramétricos y paramétricos.

Los resultados han permitido demostrar que hay diferencias estadísticamente significativas entre los grupos de sinceridad y de mentiras, en cada una de las escalas, a excepción de la escala de temores. En todos los casos se observa que los mentirosos puntúan como menos desajustados y los honestos, como más desajustados en cuanto a los 9 indicadores.

**Palabras clave:** sinceridad; mentiras; deseabilidad social; Inventario de Desajuste del Comportamiento Psicosocial.

## ABSTRACT

Psychometric study aimed at empirically validating a scale of lies or social desirability, prepared to discard the sample that scored very high on that scale, which was part of the Inventory of Psychosocial Behavior Mismatch (INDACPS-2020). The INDACPS-2020 was prepared in 2020 and allows to collect information of 9 behavioral indicators of maladjustments, to which the lie scale was added.

The initial total sample contained 1397 subjects; the scores on the lie scale were converted into percentile scores, separating two sample groups: those with very high scores on the lie scale and those with medium and low scores. The final samples were made up of 888 individuals for the honesty group and 509 individuals for the group of lies.

The descriptive statistics of each group were carried out in terms of the 9 indicators of maladjusted psychosocial behavior and then the comparative study of the results of the two groups through non-parametric and parametric statistical procedures.

The results have allowed us to demonstrate that there are statistically significant differences between the sincerity and lies groups, in each of the scales, except for the fear scale. In all cases, it is observed that the liar subjects score as less maladjusted and the honest subjects score as more maladjusted in terms of the 9 indicators.

**Keywords:** sincerity; lies; social desirability; Inventory of Psychosocial Behavior Mismatch.

Recibido: 08/06/2023    Aceptado: 13/06/2023

## 1. INTRODUCCIÓN

El estudio de las mentiras o del comportamiento mentiroso ha sido objeto de preocupación de no pocos académicos. Ekman (2009) se centró en la identificación de microexpresiones y gestos sutiles que pueden revelar si alguien está mintiendo. Matsumoto (1991) abordó los aspectos culturales de la mentira y cómo se manifiestan en diferentes contextos sociales. Vrij (2008) investigó los indicadores verbales y no verbales de la mentira, y ha realizado numerosos estudios experimentales sobre el tema. Además, DePaulo (2010) estudió el engaño interpersonal y la frecuencia con la que las personas mienten en diversos contextos, así como los motivos y las consecuencias de la mentira.

Desde una perspectiva psicológica, se han propuesto varias teorías para explicar por qué las personas mienten. La teoría de la carga cognitiva sugiere que mentir requiere más esfuerzo cognitivo que decir la verdad y que la carga cognitiva adicional puede hacer que los mentirosos se comporten de manera diferente a quienes dicen la verdad. La carga cognitiva puede manifestarse en indicadores como pausas prolongadas, cambios en el ritmo del habla, dificultad para encontrar las palabras adecuadas, expresiones faciales tensas o inusuales, y gestos o movimientos corporales

incoherentes. Sin embargo, es importante tener en cuenta que la carga cognitiva no es un indicador definitivo de mentira, ya que una persona sincera también puede experimentar sobrecarga cognitiva al decir la verdad (Blandón-Gitlin et al., 2017; Masip & Herrero, 2015a, 2015b).

En contraste, en vez de abordar la mentira como un evento mental o representaciones cognitivas que causan nuestros actos mentirosos, el enfoque interconductual se centra en la interacción del organismo con su ambiente. Así, este enfoque analiza las contingencias y las condiciones que llevan a una persona a mentir, así como las consecuencias que esto tiene en su desarrollo ontogenético y en sus interacciones sociales (Ortega, 2010). Un tercer enfoque es el de la teoría de la detección de mentiras, que sugiere que las personas pueden detectar mentiras al observar indicadores no verbales, como el tono de voz y las expresiones faciales (Castro et al., 2013).

Desde que aparecieron los inventarios y los cuestionarios para evaluar rasgos de personalidad, surgió la preocupación por el grado de confianza o sinceridad de las respuestas de los encuestados; para ello en estos inventarios se incorporaron las conocidas escalas de deseabilidad social, también llamadas escalas de mentiras.

Hay quienes plantean diferencias entre las escalas psicológicas para detectar mentiras y las escalas de deseabilidad social. Las primeras se enfocan en la conducta específica de mentir u ocultar información; mientras que las segundas, en la tendencia general a responder de forma socialmente aceptable. Además, las escalas para detectar mentiras suelen incorporar aspectos cognitivos y conductuales relacionados con la mentira; por su parte, las escalas de deseabilidad social suelen incluir solo aspectos actitudinales o comportamentales. Las escalas psicológicas para detectar mentiras son instrumentos que intentan medir la tendencia de una persona a ocultar información relevante o mentir en determinadas situaciones. Estas escalas se basan en variables actitudinales y de personalidad que se relacionan con la capacidad y la predisposición para mentir. Por ejemplo, el cuestionario ATRAMIC (Armas & García, 2009) evalúa la personalidad y la conducta de mentir a través de cuatro dimensiones: actitud hacia la mentira, tendencia a mentir, reconocimiento de la

mentira y sinceridad. Las escalas de deseabilidad social son instrumentos que tratan de medir la tendencia de una persona a responder de forma favorable o conveniente a los demás, independientemente de la veracidad de sus respuestas. Estas escalas se basan en ítems que reflejan actitudes o comportamientos socialmente deseables o indeseables que las personas con alta deseabilidad social tienden a aceptar o rechazar, respectivamente; por ejemplo, la escala de deseabilidad social de Crowne y Marlowe (1960).

Los psicólogos investigadores entienden la deseabilidad social como la tendencia de la persona a atribuirse cualidades de personalidad socialmente deseables y rechazar aquellas indeseables. Edwards (1957) describió la deseabilidad social como la medición de la tendencia a dar respuestas socialmente deseables de autodescripción. Otros investigadores que han tratado el tema de las mentiras o la deseabilidad social han sido Michaelis y Eysenck (1971), además de Eysenck y Eysenck (1970).

En opinión de algunos autores, es probable que, en condiciones normales y de participación voluntaria, es decir, sin ninguna presión o motivación de por medio, la deseabilidad social forme parte de un rasgo de personalidad que define a quien siempre gusta de aparecer de la forma más aceptable ante los demás, desde el punto de vista social (Eysenck & Eysenck, 1970); en otras palabras, la deseabilidad social se convierte en un rasgo estable o definido cuando se administra bajo condiciones neutrales y de baja motivación. Sin embargo, para fines de investigación y sobre todo de evaluación, puede servir como elemento de control para poder confiar en las respuestas dadas por la persona, por lo cual funciona como una escala de mentiras, ya que se parte de la hipótesis de que la persona que desea dar la mejor imagen de sí misma lo hará en las diversas situaciones en las que debe presentar un determinado comportamiento. Desde un punto de vista cuantitativo, es probable que quien puntúa alto en esta escala está tratando de dar la mejor imagen de sí mismo y, por lo tanto, está alterando o falseando sus respuestas, las cuales podrían dejar de ser confiables.

Son ya clásicas las escalas de mentiras que se presentan en el MMPI (Meehl & Hathaway, 1946), que comprende 15 declaraciones y según el cual, con determinadas respuestas, se considera que el sujeto está fingiendo. De igual modo se presentan en el Inventario EPI de H. J. Eysenck, cuya escala original de mentiras está conformada por 9 reactivos y se asume que en 5 respuestas o más el sujeto está mintiendo, por lo cual se debe desestimar dichas respuestas. El Inventario de Personalidad de California (CPI) es otro test de personalidad ampliamente utilizado; incluye la Escala de Desajuste (IM), que mide la tendencia del individuo a presentarse de manera favorable o desfavorable, lo cual puede indicar una posible deshonestidad en las respuestas. Igual función consigna el 16 Personality Factors (16PF), un test de personalidad que evalúa 16 rasgos de personalidad e incluye la Escala de Sinceridad (Q3), que mide la disposición del individuo a responder de manera honesta y sincera, permitiendo detectar posibles intentos de engaño o falta de cooperación (Weiner & Greene, 2017).

Para el presente trabajo partimos del supuesto de que la escala de deseabilidad social o mentiras es un factor de falseamiento de la respuesta cuando se aplica en condiciones de investigación o evaluación bajo presión, situaciones en las que la persona trata de mostrar lo mejor de sí misma.

## 2. OBJETIVOS

- a) Describir y comparar los resultados obtenidos en cada una de las escalas del inventario INDACPS-2020 por dos grupos muestrales, considerados como de sinceridad y mentiras.
- b) Demostrar que el grupo de mentiras tiende a dar respuestas o comportamientos menos desajustados que el grupo sincero en el inventario INDACPS-2020.

## 3. HIPÓTESIS

Los grupos de sinceridad y mentiras difieren en los resultados obtenidos en cada una de las escalas del inventario INDACPS-2020, es decir,

el grupo que tiene un puntaje alto o muy alto en la escala de mentiras presenta menor puntuación en los indicadores de desajuste del comportamiento psicosocial que los sujetos que puntúan bajo en dicha escala.

Las variables de estudio son mentiras-sinceridad; mientras que las variables de contrastación, los comportamientos desajustados de ansiedad, depresión, somatización, agresividad, desesperanza, incivismo, intolerancia, desajuste familiar y temores.

## 4. MÉTODO

### 4.1. DISEÑO

Se desarrolló una investigación descriptivo-comparativa. Se partió de la conformación de dos grupos muestrales diferenciados; después, se compararon sus resultados en cada escala del inventario INDACPS-2020 considerando los grupos muestrales de sinceridad y mentiras.

### 4.2. MUESTRA

La muestra inicial lograda con el tipo de muestreo accidental y bola nieve estuvo conformada por 1397 personas adultas de diferentes regiones del Perú, predominantemente mujeres de la costa y con residencia en Lima Metropolitana. Los participantes tenían diferentes edades, entre los 18 y los 65 años o más, mayoritariamente con estudios superiores, entre profesionales y estudiantes.

Las muestras de comparación se conformaron a partir de la subdivisión de la muestra inicial. Para tener una mayor proporcionalidad de la muestra de estudio se estimó que quienes obtuvieran puntajes superiores o iguales al percentil 75 serían considerados altamente mentirosos y quienes tuvieran puntajes menores al percentil 65 serían los sujetos más sinceros.

### 4.3. INSTRUMENTO

El instrumento específico para evaluar mentiras estuvo conformado por una escala con 8 ítems o reactivos, los cuales fueron incorporados al

Inventario de Desajuste del Comportamiento Psicosocial (INDACPS-2020), conformado por 9 escalas y 64 ítems en total.

El inventario INDACPS-2020 comprende las siguientes escalas: ansiedad, depresión, somatización, agresividad, desesperanza, incivismo, intolerancia, desajuste familiar y temores. Cada escala está conformada por 8 ítems y cada una cubre una puntuación que va de 0 a 16. Al inventario se le agregó la escala de mentiras.

#### 4.4. PROCEDIMIENTO

Los sujetos fueron invitados a participar en la investigación a través de los formularios de Google, pero previamente se les presentó el consentimiento informado y el cuestionario con las escalas. Los datos fueron procesados y presentados con la estadística descriptiva (media, mediana y medidas de variabilidad). Se determinó la normalidad de la muestra con el K-S y se utilizaron medidas no paramétricas para las comparaciones.

## 5. RESULTADOS

### 5.1. DATOS GENERALES DE LA MUESTRA INICIAL (1397)

Tal como se observa en la tabla 1, la muestra inicial estuvo conformada mayormente por personas de la costa y, de manera mínima, de la sierra y la selva. Los mayores lugares de residencia corresponden a Lima (66 %), Arequipa (4.4 %) y San Martín (4.2 %). Los departamentos de Amazonas, Áncash, Apurímac, Ayacucho, Cajamarca, Cusco, Huancavelica, Huánuco, Ica, Junín, La Libertad, Lambayeque, Loreto, Madre de Dios, Moquegua, Pasco, Piura, Puno, Tacna, Tumbes y Ucayali tuvieron menos del 2 %.

La gran mayoría de participantes corresponde al sexo femenino (72.8 %), con edades entre los 21 y 50 años, y el nivel educativo predominante es la educación superior (89.6 %). Los porcentajes mayoritarios por ocupación corresponden a profesionales y estudiantes.

**Tabla 1**

*Datos sociodemográficos (n = 1397)*

<b>Lugar de residencia</b>	<b>Fr.</b>	<b>%</b>
Costa	1093	
Sierra	192	
Selva	112	
<b>Sexo</b>		
Femenino	1017	72.8
Masculino	380	
<b>Edad</b>		
17-20	177	12.7
21-30	399	28.6
31-40	260	18.6
41-50	222	15.9
51-60	196	14.0
61 a más	143	10.2
<b>Estudios</b>		
Secundaria	145	10.3
Superior	1252	89.6
<b>Ocupación</b>		
Ama de casa	82	5.9
Empleado	74	5.3
Estudiante	353	25.3
Profesional	798	57.1
Obrero/técnico eventual	90	6.5

*Nota:* Fr. = frecuencia.

*Fuente:* Elaboración propia.

Por otro lado, en la tabla 2 se observa que los mayores porcentajes se concentran entre los 8 y 14 puntos, la media es 10.31 y la mediana, 10.00.

**Tabla 2**

*Distribución de frecuencias de los puntajes obtenidos en la escala de mentiras*

	<b>Fr.</b>	<b>%</b>
1.00	1	.1
2.00	11	.8
3.00	7	.5
4.00	19	1.4
5.00	29	2.1
6.00	52	3.7
7.00	82	5.9
<b>8.00</b>	<b>144</b>	<b>10.3</b>
9.00	170	12.2
10.00	197	14.1
11.00	176	12.6
12.00	195	14.0
13.00	116	8.3
<b>14.00</b>	<b>113</b>	<b>8.1</b>
15.00	60	4.3
16.00	25	1.8
<b>Total</b>	1397	100.0
<b>Media</b>	10.31	
<b>Mediana</b>	10.00	

*Nota:* Fr. = frecuencia.

*Fuente:* Elaboración propia.

La tabla 3 expone la distribución percentil de los puntajes de la escala de mentiras. Para el estudio se consideró que quienes habían obtenido percentil 60 o menos conformaban el grupo de sinceros (11 puntos a menos) y quienes habían obtenido percentil 75 a más conformaban el grupo de los mentirosos (12 puntos a más).

**Tabla 3**

*Distribución percentil de los datos obtenidos en la escala de mentiras*

<b>Puntaje</b>	<b>Percentil</b>
5	6.00
10	7.00
15	8.00
20	8.00
25	9.00
30	9.00
35	9.00
40	10.00
45	10.00
50	10.00
55	11.00
<b>60</b>	<b>11.00</b>
65	12.00
70	12.00
<b>75</b>	<b>12.00</b>
80	13.00
85	13.00
90	14.00
95	15.00

*Fuente:* Elaboración propia.

## 5.2. CARACTERÍSTICAS ESTADÍSTICAS DE LOS GRUPOS DE SINCERIDAD Y MENTIRAS

La tabla 4 presenta el coeficiente de confiabilidad de la escala de mentiras mediante el Alfa de Cronbach en la muestra considerada como grupo de sinceros. Tal como se observa, el Alfa de 0.88 representa una alta confiabilidad del instrumento.

### 5.2.1. Grupo de sinceridad

**Tabla 4**

*Confiabilidad de la escala con el grupo de sinceros*

Alfa de Cronbach	n.º de ítems
.88	9

*Fuente:* Elaboración propia.

La tabla 5 expone los principales estadísticos descriptivos obtenidos con la muestra de sinceros en cada una de las 9 escalas del inventario INDACPS-2020. Los mayores puntajes medios corresponden a temores, ansiedad, depresión y desesperanza.

**Tabla 5**

*Estadística descriptiva de los indicadores del INDACPS-2020 obtenidos por el grupo de sinceros (n = 888)*

	Ansiedad	Depresión	Somatización	Agresividad	Desesperanza	Incivismo	Intolerancia	Desajuste	Temores
<b>Media</b>	<b>5.57</b>	<b>5.54</b>	4.92	3.28	<b>5.21</b>	4.53	3.50	3.61	<b>6.45</b>
<b>Mediana</b>	5.00	5.00	4.00	3.00	5.00	4.00	3.00	3.00	6.00
<b>D. S.</b>	3.60	3.30	3.41	2.91	3.24	1.92	2.35	3.23	3.94605
<b>Rango</b>	16.00	15.00	16.00	16.00	15.00	15.00	14.00	16.00	16.00
<b>Mínimo</b>	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00
<b>Máximo</b>	16.00	15.00	16.00	16.00	15.00	15.00	14.00	16.00	16.00

*Nota:* D. S.= desviación estándar.

*Fuente:* Elaboración propia.

La tabla 6 presenta el coeficiente de confiabilidad de la escala de mentiras mediante el Alfa de Cronbach en la muestra considerada como grupo de mentirosos. El Alfa de 0.89 representa una alta confiabilidad del instrumento.

## 5.2.2. Grupo de mentiras

**Tabla 6**

*Confiabilidad de la escala con el grupo de mentirosos*

Alfa de Cronbach	n.º de ítems
.89	9

*Fuente:* Elaboración propia.

La tabla 7 expone los principales estadísticos descriptivos obtenidos con la muestra de mentirosos en cada una de las 9 escalas del inventario INDACPS-2020. Los mayores puntajes medios corresponden a temores, incivismo, ansiedad, depresión y somatización.

**Tabla 7**

*Estadística descriptiva de cada uno de los 9 indicadores del INDACPS-2020 obtenidos por el grupo de mentirosos (n = 509)*

	Ansiedad	Depresión	Somatización	Agresividad/ impulsividad	Desesperanza	Incivismo	Intolerancia	Desajuste	Temores
<b>Media</b>	4.54	4.48	4.47	2.11	4.05	4.77	3.13	2.59	<b>6.49</b>
<b>Mediana</b>	4.00	4.00	4.00	1.00	3.00	4.00	3.00	2.00	6.00
<b>D. S.</b>	3.69	3.13	3.47	2.49	3.04	1.62	2.40	2.88	4.36
<b>Rango</b>	16.00	15.00	15.00	14.00	14.00	15.00	16.00	16.00	16.00
<b>Mínimo</b>	.00	.00	.00	.00	.00	1.00	.00	.00	.00
<b>Máximo</b>	16.00	15.00	15.00	14.00	14.00	16.00	16.00	16.00	16.00

*Nota:* D. S. = desviación estándar.

*Fuente:* Elaboración propia.

De acuerdo con la tabla 8, en todas las escalas, tanto en el grupo de sinceridad como el de mentiras, el nivel de significación es menor al 0.05; por ello, se puede afirmar que en los dos grupos los puntajes no siguen la curva de normalidad (lo que era de esperarse, ya que son indicadores de desajustes del comportamiento); esto motivó el empleo de pruebas no paramétricas para encontrar las diferencias entre sinceros y mentirosos en cada una de las escalas.

**Tabla 8**

*Prueba de Kolmogorov-Smirnov para estimar la normalidad de la curva en cada una de las escalas en ambas muestras*

	Grupos	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
		Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
<b>Ansiedad</b>	Sinceros	.121	888	.000	.957	888	.000
	Mentirosos	.149	509	.000	.922	509	.000
<b>Depresión</b>	Sinceros	.106	888	.000	.965	888	.000
	Mentirosos	.157	509	.000	.927	509	.000
<b>Somatización</b>	Sinceros	.124	888	.000	.946	888	.000
	Mentirosos	.146	509	.000	.923	509	.000
<b>Agresividad</b>	Sinceros	.158	888	.000	.891	888	.000
	Mentirosos	.217	509	.000	.801	509	.000
<b>Desesperanza</b>	Sinceros	.107	888	.000	.964	888	.000
	Mentirosos	.151	509	.000	.927	509	.000
<b>Incivismo</b>	Sinceros	.194	888	.000	.924	888	.000
	Mentirosos	.294	509	.000	.796	509	.000
<b>Intolerancia</b>	Sinceros	.145	888	.000	.942	888	.000
	Mentirosos	.179	509	.000	.906	509	.000
<b>Desajuste</b>	Sinceros	.155	888	.000	.901	888	.000
	Mentirosos	.200	509	.000	.827	509	.000
<b>Temores</b>	Sinceros	.079	888	.000	.972	888	.000
	Mentirosos	.086	509	.000	.958	509	.000

*Nota:* a = Lilliefors significance correction; df = grados de libertad; Sig. = 0.05.

*Fuente:* Elaboración propia.

En la tabla 9 se visualizan los puntajes promedios (media aritmética y mediana), así como la diferencia de medias obtenidas en los grupos de sinceridad y mentiras. La media del grupo de sinceridad es mayor que la media del grupo de mentiras en las siguientes escalas: ansiedad, depresión, somatización, agresividad, desesperanza, intolerancia y desajuste familiar. Más bien, en las escalas de incivismo y temores, el puntaje promedio es levemente superior en el grupo de mentiras en comparación con el grupo de sinceridad. Vale decir: en 7 escalas, el grupo de sinceridad manifiesta un mayor desajuste que el grupo de mentiras.

**Tabla 9**

*Media aritmética y mediana de los grupos de sinceridad y mentiras*

	Grupo de sinceridad		Grupo de mentiras		Diferencia de medias
	Media	Mediana	Media	Mediana	
<b>Ansiedad</b>	5.57	5.00	4.54	4.00	1.03
<b>Depresión</b>	5.54	5.00	4.48	4.00	1.06
<b>Somatización</b>	4.92	4.00	4.47	4.00	0.45
<b>Agresividad</b>	3.28	3.00	2.11	1.00	1.17
<b>Desesperanza</b>	5.21	5.00	4.05	3.00	1.16
<b>Incivismo</b>	4.53	4.00	4.77	4.00	-0.24
<b>Intolerancia</b>	3.50	3.00	3.13	3.00	0.37
<b>Desajuste familiar</b>	3.61	3.00	2.59	2.00	1.02
<b>Temores</b>	6.45	6.00	6.49	6.00	-0.04

*Fuente:* Elaboración propia.

En la tabla 10 se exponen los resultados no paramétricos (U de Mann-Whitney y W de Wilcoxon), al comparar los valores obtenidos en cada una de las escalas del inventario INDACPS-2020 entre los grupos de sinceridad y mentiras. Se observa que en 8 escalas las diferencias son altamente significativas. Solo en la escala de temores las diferencias no resultan significativas.

**Tabla 10**

*Pruebas no paramétricas de contrastación de las muestras*

	Ansiedad	Depresión	Somatización	Agresividad	Desesperanza	Incivismo	Intolerancia	Desajuste familiar	Temores
<b>Mann-Whitney U</b>	185002.5	181134.0	206047.5	165186.5	177205.0	203976.5	202332.0	180605.0	225039.5
<b>Wilcoxon W</b>	314797.5	310929.0	335842.5	294981.5	307000.0	598692.5	332127.0	310400.0	354834.5
<b>Z</b>	-5.67	-6.21	-2.76	-8.48	-6.76	-3.13	-3.30	-6.32	-1.13
<b>Asymp. sig. (2-tailed)</b>	.000	.000	.006	.000	.000	.002	.001	.000	.895

*Nota:* Asymp. sig. = significación asintónica.

*Fuente:* Elaboración propia.

## 6. DISCUSIÓN

El objetivo del presente estudio estuvo centrado en describir y comparar los resultados obtenidos en cada una de las 9 escalas del inventario INDACPS-2020, considerando dos grupos muestrales de contraste denominados grupo de sinceridad y grupo de mentiras. El propósito era demostrar que el grupo de mentiras presentaba puntajes significativamente más altos en cada una de las 9 escalas del inventario INDACPS-2020. Si en la escala de mentiras se encontraban puntajes altos, en las escalas del inventario este grupo debía tener resultados diferentes al grupo de sinceridad. Por el contrario, si no se presentaban diferencias significativas entre ambos grupos, no tenía sentido emplear la escala de mentiras como complemento del inventario.

Este estudio fue realizado con una muestra de 1397 personas, predominantemente de la costa del Perú, de sexo femenino, de edades comprendidas entre los 21 y 60 años, mayormente profesionales y estudiantes del nivel universitario. Los participantes fueron separados en dos grupos: uno de sinceridad y otro de mentiras. Estos grupos muestrales se conformaron basándose en el mayor y el menor puntaje promedio en la escala de mentiras (ver tablas 3, 5 y 7); se partió de la hipótesis de que los grupos de sinceridad y mentiras difieren en los resultados obtenidos en cada una de las 9 escalas del inventario INDACPS-2020, y que el grupo que tiene un puntaje alto o muy alto en la escala de mentiras presenta menos puntuación en los indicadores de desajuste del comportamiento psicosocial que el grupo que puntúa bajo en dicha escala y que es considerado de sinceridad.

Si bien diversos autores han sostenido que la escala de mentiras empleada en los inventarios es, más bien, una escala de deseabilidad social y sería parte de un rasgo de personalidad de quienes tratan de dar la mejor imagen de sí mismos (Crowne & Marlowe, 1960; Michaelis & Eysenck, 1971; Eysenck & Eysenck, 1970), esto solo ocurriría en situaciones normales, sin alguna motivación externa o presión de por medio, frente a las cuales las personas quieren mostrarse tal como son; por el contrario, no sucedería en situaciones de evaluación e investigación, donde las personas son conscientes de que serán examinadas con determinados propósitos.

Tal como fue entendido desde un inicio, cuando se aplicaron instrumentos como el MMPI y el EPI (los primeros inventarios donde se empleó la escala de mentiras), consideramos que es importante tener en cuenta las puntuaciones obtenidas en esta escala como predictoras de falseamiento de las respuestas, puesto que las personas que puntúan alto en dicha escala tienden a falsear sus respuestas con respecto de aquellas que tienen menor puntuación.

Para estimar la confiabilidad de la escala de mentiras que sirvió para la conformación de los grupos, se aplicó el Alfa de Cronbach a ambos grupos, los mismos que obtuvieron un Alfa altamente significativo de 0.88 y 0.89, respectivamente (ver tablas 4 y 6).

En cuanto a la estadística descriptiva obtenida en ambos grupos en cada una de las escalas del INDACPS-2020, más precisamente respecto a sus puntajes medios (ver tabla 9), se observa que el grupo de sinceridad alcanzó mayores puntajes promedio que el grupo de mentiras en las escalas de ansiedad, depresión, somatización, agresividad, desesperanza, intolerancia y desajuste familiar; por otro lado, el grupo de mentiras puntuó algo más elevado en las escalas de incivismo y temores. Al contrastar los resultados de las puntuaciones de ambos grupos (ver tabla 10), se encontró que las diferencias son significativas en 8 de las 9 escalas. No se hallaron diferencias en la escala de temores, cuya puntuación fue alta para los dos grupos (medias: 6.45 y 6.49), pero el mayor puntaje correspondió al grupo de mentiras. Los temores corresponden a un comportamiento generalizado y objetivo en toda persona como consecuencia, por ejemplo, de la pandemia de la COVID-19, que fue el contexto en el cual se aplicó el instrumento; por tanto, no hay explicación para falsear o desvirtuar la respuesta ante esta escala.

De otro lado, se ha indicado que solo en la escala de incivismo la puntuación es un poco mayor en el grupo de mentiras; cabe anotar que el incivismo es la conducta que se opone a las normas y las reglas cívicas y que corresponde a una actitud u opinión de la persona; no es realmente un indicador de desajuste del comportamiento humano vinculado a la salud mental; ello explica el hecho de que los del grupo de mentiras hayan logrado un puntaje promedio algo mayor que el grupo de sinceridad (medias: 4.53 y 4.77, respectivamente).

Por los resultados se considera necesario continuar elaborando y mejorando las escalas psicológicas para detectar mentiras. La detección del engaño y la mentira es un desafío complejo y multidimensional (como los aspectos verbales, no verbales, fisiológicos y cognitivos), y no existe una única escala o instrumento que sea completamente infalible para detectar mentiras en todas las situaciones. Además, se están explorando enfoques más sofisticados, como el uso de la inteligencia artificial y el análisis de datos masivos (*big data*, metaanálisis, etc.), tanto para mejorar la precisión y la eficacia en la detección del engaño como para adoptar un enfoque crítico y reflexivo al utilizar estas herramientas y reconocer que ningún método es infalible.

Con el contraste de hipótesis, se concluye que se presentan diferencias significativas entre los resultados logrados por los grupos de sinceridad y de mentiras en 8 escalas del Inventario de Desajustes de Comportamiento Psicosocial (INDACPS-2020). El grupo de mentiras ha obtenido menor puntuación que el grupo de sinceridad en las siguientes escalas del INDCAPS-2020: ansiedad, depresión, somatización, agresividad, desesperanza, intolerancia y desajuste familiar. Solo en la escala de incivismo el grupo de mentiras obtuvo mayor puntaje que el grupo de sinceridad. A partir de los resultados se infiere que el grupo de mentiras aparenta tener menos desajustes en el comportamiento psicosocial que el grupo de sinceridad; en otras palabras, el grupo de sinceridad ha mostrado ser más honesto en sus respuestas, por lo cual sus puntajes medios indicadores de desajustes del comportamiento son más elevados que los del grupo de mentiras.

## REFERENCIAS

- Armas, E., & García, P. (2009). ATRAMIC: La mentira informada. *Anuario de Psicología Jurídica*, 19(1), 125-133. <https://journals.copmadrid.org/apj/art/a60937eba57758ed45b6d3e91e8659f3>
- Blandón-Gitlin, I., López, R., Masip, J., & Fenn, E. (2017). Cognición, emoción y mentira: implicaciones para detectar el engaño. *Anuario de Psicología Jurídica*, 27(1), 95-106. <https://doi.org/10.1016/j.apj.2017.02.004>

- Castro, C., López, E., & Morales, G. (2013). Estudio cognitivo de la mentira humana. *Ciencia UANL. Revista de Divulgación Científica y Tecnológica de la Universidad Autónoma de Nuevo León*, 16(64), 91-102. <http://cienciauanl.uanl.mx/wp-content/uploads/2014/01/Estudio-cognitivo-de-la-mentira.pdf>
- Crowne, D. P., & Marlowe, D. (1960). A new scale of social desirability independent of psychopathology. *Journal of Consulting Psychology*, 24(4), 349-354. <https://doi.org/10.1037/h0047358>
- DePaulo, B. (2010). *The hows and whys of lies*. Createspace Independent Publishing Platform.
- Edwards, A. L. (1957). *The social desirability variable in personality assessment and research*. Dryden Press.
- Ekman, P. (2009). *Cómo detectar mentiras. Una guía para utilizar en el trabajo, la política y la familia*. Paidós.
- Eysenck, S. B. G., & Eysenck, H. J. (1970). A factor analytic study of the lie of the Junior Eysenck Personality Inventory. *Personality*, 1, 3-10.
- Masip, J., & Herrero, C. (2015a). Nuevas aproximaciones en detección de mentiras I. Antecedentes y marco teórico. *Papeles del Psicólogo*, 36(2), 83-95. <https://www.papelesdelpsicologo.es/pdf/2564.pdf>
- Masip, J., & Herrero, C. (2015b). Nuevas aproximaciones en detección de mentiras II. Estrategias activas de entrevista e información contextual. *Papeles del Psicólogo*, 36(2), 96-108. <https://www.papelesdelpsicologo.es/pdf/2565.pdf>
- Matsumoto, D. (1991). Cultural influences on facial expressions of emotion. *Southern Communication Journal*, 56(2), 128-137. <https://doi.org/10.1080/10417949109372824>
- Meehl, P. E., & Hathaway, S. R. (1946). The K factor as a suppressor variable in the Minnesota Multiphasic Personality Inventory. *Journal of Applied Psychology*, 30(5), 525-564. <https://doi.org/10.1037/h0053634>

- Michaelis, W., & Eysenck, H. J. (1971). The determination of personality inventory factor patterns and intercorrelations by changes in real-life motivation. *The Journal of Genetic Psychology. Research and Theory on Human Development*, 118(2), 223-234. <https://doi.org/10.1080/00221325.1971.10532611>
- Ortega, M. (2010). Comportamiento mentiroso: Un análisis conceptual desde una perspectiva interconductual. *Revista Electrónica de Psicología Iztacala*, 13(1). <https://www.revistas.unam.mx/index.php/repi/article/view/16910>
- Vrij, A. (2008). *Detecting lies and deceit: Pitfalls and opportunities*. John Wiley & Sons Ltd.
- Weiner, I., & Greene, R. (2017). *Handbook of personality assessment*. John Wiley & Sons, Inc.