

María Jesús Álava Reyes
com a colaboração de Daniel Peña

A VERDADE SOBRE A MENTIRA

PERCEBA PORQUE TODOS MENTIMOS. APRENDA A DETETAR
QUEM LHE MENTE. IDENTIFIQUE OS DANOS EMOCIONAIS
CAUSADOS PELA MENTIRA

Tradução de
Carlos Aboim de Brito

a esfera  dos livros

ÍNDICE

<i>Agradecimentos</i>	13
<i>Introdução</i> . Passamos a vida a mentir e a ouvir mentiras	15
CAPÍTULO 1. POR QUE MENTIMOS TANTO NAS RELAÇÕES AFETIVAS E DE CASAL?	
Começamos a mentir desde muito pequenos.	21
Mentiras no primeiro encontro. Mentir para seduzir e manipular	24
<i>O caso de Helena</i>	25
Mentir no mais íntimo: na nossa sexualidade	35
<i>O caso de Sérgio e Clara</i>	36
Mentir por vingança, utilizando os filhos, quando não assumem que a relação terminou	43
<i>O caso de Luís</i>	45
Mentira e infidelidade	52
<i>O caso de Paula</i>	53
<i>O caso de Álvaro</i>	62
CAPÍTULO 2. MENTIRA E PERSONALIDADE. HÁ PESSOAS QUE MENTEM MAIS DO QUE OUTRAS?	
O narcisista que mente em benefício próprio, inclusive para justificar a sua agressividade	75
<i>O caso de António</i>	76
Pessoas com altos níveis de psicopatia que mentem para explorar e aproveitar-se de outros	84
<i>O caso de Roberto e Aurora</i>	85
Pessoas desonestas e maquiavélicas que só procuram o seu próprio benefício <i>O caso de Ângela</i>	94
.	95

Personalidade e baixa autoestima: o autoengano. Mentir para encobrir	
os nossos fracassos	99
<i>O caso de Conceição</i>	99
Pessoas inseguras e com altos níveis de ansiedade. Mentir para ser aceite	
pelos outros	106
<i>O caso de Verónica</i>	107
Os introvertidos mentem mais do que os extrovertidos	113
<i>O caso de Raul e Carla</i>	114
CAPÍTULO 3. PESSOAS QUE MENTEM PARA SE APROVEITAREM	
DOS QUE ESTÃO AO SEU LADO	121
Pessoas egoístas, que mentem e procuram sempre o seu próprio benefício . .	121
<i>O caso de Francisca</i>	122
Pessoas que mentem para extorquir e manipular	127
<i>O caso de Rosa e Carlos</i>	128
Pessoas que mentem para causar de pena.	138
<i>O caso de Ernesto e a sua família</i>	140
CAPÍTULO 4. AS MENTIRAS NO TRABALHO	147
Mentir para enganar e conseguir um trabalho.	148
<i>O caso de Jaime</i>	151
Mentir para encobrir falhas e conseguir favores.	160
<i>O caso de Pedro e Raquel</i>	161
Mentir para esconder os nossos vícios	168
<i>O caso de André (álcool)</i>	168
<i>O caso de Xavier (ludomania, jogos de azar)</i>	173
Estudos sobre a mentira no trabalho	178
CAPÍTULO 5. PESSOAS COM MUITA EXPOSIÇÃO PÚBLICA	
COM TENDÊNCIA PARA MENTIR	181
Políticos que tendem a mentir. Chaves que nos ajudarão a identificá-los . . .	183
Castigamos muito os políticos que mentem?.	189
Estudos e investigações sobre a mentira nos políticos	192
Estudos sobre as consequências das mentiras dos políticos	194
CAPÍTULO 6. ESTAMOS CONSCIENTES DAS NOSSAS PRÓPRIAS	
MENTIRAS? SENTIMO-NOS CULPADOS?	199
O autoengano para nos escondermos da nossa «verdade»	199
<i>O caso de Paula e Rafael</i>	200

Mentirosos compulsivos, que mentem sem nenhuma necessidade e que por vezes acabam por acreditar nas suas próprias mentiras	204
<i>O caso de Fernando e Cristina</i>	205
Mentira e culpabilidade. O mentiroso sente-se culpado?	209
<i>O caso de João</i>	210
Estudos sobre o autoengano	215
CAPÍTULO 7. AS MENTIRAS MAIS DOLOROSAS DA NOSSA VIDA	217
O filho que se apercebe aos 21 anos de que é adoptado	217
<i>O caso de Miguel</i>	218
Pais ingénuos com filhos acoissadores	223
<i>O caso dos pais de Belém</i>	225
O dano dos ciúmes, a suscetibilidade, as interpretações erradas, as «falsas mentiras»	230
<i>O caso de Lúcia</i>	231
Quando o materialismo e o egoísmo vencem a esperança e o amor	234
<i>O caso de Pedro e Paula</i>	235
CAPÍTULO 8. PRINCIPAIS ERROS A EVITAR	243
Não sejamos ingénuos: a maioria das pessoas mente todos os dias	243
<i>O caso de Mariana</i>	244
Não te enganes permitindo-te mentir em pequenas coisas: drogas leves que acabarão por esmagar a tua vida	245
<i>O caso de Samuel</i>	246
Internet: cuidado com os enganadores! Não te descuides com o que te soa bem!	248
<i>O caso de Isabel e Isaac</i>	248
Não permitas que te enganem por fraqueza ou por uma generosidade mal- -entendida	251
<i>O caso de Alfredo e Mar</i>	251
CAPÍTULO 9. REGRAS DE OURO A SEGUIR	255
Tenhamos as ideias claras: a maioria das mentiras não são ditas por altruísmo, mas por egoísmo	255
<i>O caso de José António e Afonso</i>	255
Se queremos descobrir as mentiras, estejamos «vigilantes»	258
<i>O caso de Ana</i>	259
A verdade pode trazer surpresas, a mentira, sofrimentos.	261
<i>O caso de Josué</i>	262

Não respondas a todas as perguntas que te façam	263
<i>O caso de Irene.</i>	263
CAPÍTULO 10. ANÁLISE CIENTÍFICA DAS MENTIRAS. O QUE ACONTECE	
NO CÉREBRO QUANDO MENTIMOS.	269
A mentira patológica	269
A mentira a nível fisiológico	270
Principais tipos de mentiras	270
Principais consequências das mentiras	272
CAPÍTULO 11. COMO DESCOBRIR QUANDO NOS MENTEM E COMO	
ATUAR COM OS MENTIROÇOS. PRINCIPAIS INVESTIGAÇÕES	275
Como desmascarar os mentirosos	275
Como se podem identificar as mentiras	278
Por que uns mentem melhor do que outros	279
Por que é mais fácil enganar umas pessoas do que outras	280
CAPÍTULO 12. REFLEXÕES FINAIS. OS MENTIROÇOS TRIUNFAM MAIS?	283
Mentir ajuda-nos a conseguir determinados fins?	283
Quando se justifica mentir. Há mentiras positivas, altruístas?	285
Não expressar o que pensamos ou sentimos é mentir?	286
<i>Bibliografia</i>	289

*A todas e a cada uma das pessoas que constituem
a equipa de Psicologia do Álava Reyes e
da Apertia Consulting. Obrigada pela vossa
valentia, generosidade e entrega.
Com especial afeto aos recém-incorporados,
que nos enriqueceram com a sua
experiência e o seu entusiasmo.
E muito obrigada também à minha família
e aos meus amigos, por me permitirem
desfrutar todos os dias do vosso carinho.*

AGRADECIMENTOS

Obrigada de forma muito especial a Daniel Peña e Natalio Fernández.

Daniel, realizaste um trabalho fantástico, como é habitual em ti, pleno de rigor na documentação que sustenta grande parte dos conteúdos deste livro. Não podíamos ter melhor diretor de I&D na nossa equipa!

Natalio, obrigada sempre por contar contigo em cada projeto, sabes que dou tanto valor à tua amizade, como infinita é a tua cultura e a tua entrega.

INTRODUÇÃO

PASSAMOS A VIDA A MENTIR E A OUVIR MENTIRAS

Não nos enganemos: mentimos como velhacos! Alguns pensam que esta afirmação é um exagero, mas a realidade é que a mentira, longe de diminuir, aumenta todos os dias, e fá-lo em proporções parecidas ao aumento dos níveis de infelicidade de muitas, muitíssimas pessoas.

Mentimos por costume, ou fazemo-lo para nos protegermos? Mentimos para ser aceites, agradar e impressionar os que nos rodeiam? Para obter alguma vantagem adicional? Para criar uma boa imagem? Mentimos por insegurança? Por fraqueza? Porque temos a autoestima baixa? Mentimos por carinho? Por humanidade? Para sermos educados e diplomáticos? Para escondermos algo que fizemos mal?... Ou mentimos para enganar, manipular e aproveitar-nos dos outros?

Há quem afirme que é impossível viver sem mentir, que a mentira é uma defesa necessária num mundo difícil como o atual, cheio de armadilhas e obstáculos. Mas como podemos sobreviver a uma existência repleta de mentiras? Poderia ser esta a pergunta que milhões de pessoas fazem, ou o título de um filme de terror.

Seguramente, um dos grandes mistérios da vida é a facilidade que temos para mentir, simular ou falsear a realidade. Assim, é curioso que...

... embora o ser humano esteja programado para dizer a verdade, todas as investigações demonstram que mentimos pelo menos uma vez por dia.

Estou há muitos anos na minha profissão, mas todos os dias continua a surpreender-me a incapacidade que algumas pessoas mostram para detetar as mentiras, as suas e as alheias. Frequentemente, a causa ou a origem pode dever-se a grandes doses de ingenuidade ou à ausência de «alertas» perante o engano. O mais grave é que esta carência pode condicionar-nos e amargar-nos a existência.

A partir da psicologia sabemos que as mentiras são responsáveis por grande parte do nosso sofrimento, mas, apesar desta evidência, a maioria das pessoas não estão conscientes de até que ponto o engano e a manipulação estão presentes nas suas vidas.

Este livro pretende ser um instrumento de reflexão importante; por isso, desde o princípio, gostaria que cada leitor o fizesse seu e que aplicasse o que aqui é escrito à sua própria realidade. Neste sentido, se nos esforçarmos e recuarmos à nossa infância, talvez nos apercebamos de como nos sentimos ao descobrir pela primeira vez que alguém mentia. Seguramente, o impacto foi grande e esteve em consonância com o significado que essa pessoa tinha para nós. Não é o mesmo se tiver sido uma criança, um irmão ou um amigo; nesse caso, embora estranhássemos e nos enchesse de incredulidade, a mentira não teria a transcendência que nos teria provocado se aquele que mentia tivesse sido um «adulto» e, em especial, se esse adulto fosse uma das principais referências para nós: pais, educadores, avós...

Algo parecido ocorrerá ao adolescente ou ao jovem; apesar da idade, continuarão a surpreender-se ao observar com que facilidade as pessoas mentem. Por sua vez, eles mentirão frequentemente para assegurar a aceitação do grupo, dos seus iguais, dos seus amigos, ou dos que têm mais influência ou «liderança» no seu círculo. Também mentirão para deslumbrar ou conseguir a

admiração dos rapazes ou das raparigas de que gostam, numa etapa da vida em que continuam a ser muito dependentes da aprovação dos outros. E os adultos? Por que mentem? Por que assentam parte da sua vida no engano, na adulação ou na manipulação? O que acontece para que os introvertidos mintam mais do que os extrovertidos? Por que razão as pessoas com pouca confiança nelas mesmas, ou as pessoas egoístas ou individualistas, mentem tanto?

Sabemos que mentem as crianças, os adolescentes, os adultos, os amigos, os chefes, os empregados, os companheiros de trabalho, a família, o cônjuge... Há alguém que não tenha ouvido mentiras à sua volta? E o que é mais eloquente, existe alguma pessoa que não tenha mentido em algum momento da sua vida?

Sentimo-nos decepcionados e enganados quando descobrimos que nos mentem, mas o que acontece quando somos nós que mentimos, quando procuramos justificar as nossas mentiras como um bem ou um mal necessário? Onde se rompe o círculo? Mentimos porque nos mentem, ou mentem-nos porque mentimos?

Hoje sabemos que até as pessoas altruístas mentem, embora o façam com outros fins.

Para a maioria, as mentiras mais dolorosas são aquelas que ocorrem nas relações afetivas.

Embora geralmente mintamos mais aos estranhos do que aos nossos parceiros, estudos psicológicos demonstram que na relação com o parceiro mentimos desde o princípio: de facto, 92 por cento das pessoas reconhecem ter mentido em alguma ocasião aos seus parceiros.

Ao longo dos capítulos do livro analisaremos em profundidade a verdade das mentiras. Há mentiras sociais; mentiras narcisistas; mentiras psicopáticas; mentiras para salvar a vida; mentiras de trabalho, aos companheiros, aos amigos, à nossa família...; e mentiras dirigidas a nós mesmos. Quando aprofundamos estas últimas, são surpreendentes os mecanismos do autoengano.

Identificaremos também as chamadas *mentiras patológicas*, e aquelas que fazem parte de determinados transtornos como a simulação, a confabulação, os transtornos fictícios, o transtorno limite da personalidade, os delírios...

Tão importante como saber por que mentimos são as consequências das mentiras, o dano e a dor que provocam, o engano que implicam e o sofrimento que arrastam...

Vamos procurar expor a verdade da mentira, os mecanismos das mentiras – os próprios e os alheios –, para aprender a identificá-las, pois...

... ao contrário do que poderíamos pensar, a maior parte das mentiras passam despercebidas.

Isto acontece porque nos custa muito detetar os sinais indicadores de que alguém está a mentir-nos e porque geralmente tendemos a julgar as mensagens como certas.

Veremos por que umas pessoas mentem melhor do que outras.

A capacidade para mentir sem ser descoberto depende de diferentes fatores e de muitos recursos – recursos que algumas pessoas desenvolveram incrivelmente.

Analisaremos por que é mais fácil enganar umas pessoas do que outras.

Mentem mais os homens ou as mulheres? Como atuam as pessoas desconfiadas perante a mentira? O nosso estado de espírito influi na nossa capacidade para detetar mentiras? E quanto aos políticos que tendem a mentir, quais são as chaves que nos ajudarão a identificá-los?

Conhecer a verdade das mentiras pode explicar-nos a nossa felicidade ou a nossa infelicidade, a nossa plenitude ou a nossa insatisfação, a nossa alegria ou o nosso sofrimento.

Mergulharemos num mundo tão impactante como desconhecido e tentaremos aprender a detetar as mentiras, as nossas e as dos outros.

Treinar-nos-emos para desmascarar o mentiroso, para desativá-lo e, quando a ocasião o exija, para «virar» a mentira contra ele. Desta forma conseguiremos que a manipulação e o engano não se apropriem da nossa existência, nem dos nossos sentimentos.

A partir da psicologia sabemos que podemos aprender a viver sem que a mentira nos prive da verdade da nossa vida.

Convido o leitor a entrar connosco num dos principais enigmas: a VERDADE das MENTIRAS da nossa VIDA.

CAPÍTULO 1

POR QUE MENTIMOS TANTO NAS RELAÇÕES AFETIVAS E DE CASAL?

Eu não divido o mundo entre homens modestos e arrogantes. Divido o mundo entre os homens que mentem e os que dizem a verdade.

MUHAMMAD ALI

Começamos a introdução com uma cascata de perguntas: mentimos por hábito, ou fazemo-lo para nos protegermos? Mentimos para ser aceites, agradar e impressionar os que nos rodeiam? Para obter alguma vantagem adicional? Para dar uma boa imagem? Mentimos por insegurança? Por debilidade? Porque temos a autoestima baixa? Mentimos por carinho? Por humanidade? Para ser educados e diplomáticos? Para esconder algo que fizemos mal? Ou mentimos para enganar, manipular e aproveitar-nos dos outros?

Em geral, as pessoas mentem quando creem que lhes compensa, que ganham alguma coisa ao fazê-lo, mas também quando consideram que dessa forma evitam uma censura, uma admoestação ou uma sanção.

Começamos a mentir desde muito pequenos

Uma criança nasce sem malícia e pensa que as coisas são como as vê: brancas ou pretas. Não entende que alguém minta. A sua mente está programada para aprender e fá-lo através da observação e da experimentação constantes; por isso observa e analisa tudo

o que se passa à sua volta; de facto, não para de movimentar-se, de brincar e de explorar. Essa observação será um dos principais recursos da sua vida; um recurso que lhe permitirá desenvolver a sua inteligência e adaptar o seu comportamento às circunstâncias ou exigências do meio.

Quando uma criança constata uma mentira, o olhar que aparece no seu rosto está cheio de surpresa e de interrogação, como se os seus olhos saltassem das órbitas, tentando decifrar um facto incompreensível para ela. Não entende que alguém possa mentir e olha à sua volta procurando uma explicação que a tranquilize, que ponha de novo as coisas no seu lugar.

A sua reação dependerá do «choque» emocional que experiente. Se presenciou a mentira de uma criança, é possível que chore de raiva e de impotência, mas, embora o aceite mal, não será de modo algum comparável quando a mentira que observou é proveniente de um adulto. Então o seu rosto refletirá uma surpresa e uma tristeza infinitas, produto da desolação e da pena que nesse momento a embarga. O seu pequeno mundo desmorona-se e passará parte da sua existência posterior a tentar descobrir as mentiras da sua vida: as dos outros, mas também as suas.

Através das nossas experiências, aprendemos a mentir desde pequenos. No princípio, a criança pode começar a mentir para «competir» em igualdade de condições com as crianças que a rodeiam. Pode chegar a pensar que não compensa dizer sempre a verdade, que os que mentem têm vantagem, pois muitas vezes essas mentiras não são descobertas. Mas o habitual é que minta para evitar alguma consequência negativa para ela: algum castigo, recriminação ou sermão.

Também é muito frequente que as crianças mintam ou tentem enganar sobre os seus conhecimentos. As crianças costumam copiar ou fazer batota nos exames. Cerca de 80 por cento dos estudantes afirmam ter copiado em algum momento da sua vida académica e a percentagem aumentou nos últimos anos com o uso generalizado da Internet e das novas tecnologias (Williams, Nathanson e Paulhus, 2010).

A probabilidade de mentir nos exames está relacionada com variáveis de personalidade (psicopatia, impulsividade, busca de sensações) (Nathanson, Paulhus e Williams, 2006; Williams *et al.*, 2010) e com fatores emocionais como a culpa.

Com frequência, a criança, tal como o adolescente, o jovem ou o adulto, mentirá para ganhar o carinho e a aprovação daqueles que a rodeiam, tentando oferecer a imagem que os outros esperam dela.

Mentir para agradar pode implicar certas doses de debilidade e de falta de confiança em nós mesmos.

Até então, tudo é bastante claro; inclusive essa fragilidade é muito própria do ser humano, mas...

... os esquemas quebram-se quando vemos que há pessoas que mentem com maldade, que o fazem apesar de serem muito conscientes de que com a sua ação, com a sua mentira, vão provocar dano, sofrimento e, muitas vezes, injustiça à sua volta.

Como é possível, perguntamo-nos, que uma pessoa atue com tanta vileza e que, mesmo sabendo as consequências tão nefastas das suas falsidades, continue a cometê-las?

Não somos sensíveis ao bem? Não procuramos a equidade e a justiça? Não agimos a partir do raciocínio e da lógica?

Todas as pessoas que mentem são perversas? São seres egoístas que só buscam o seu bem-estar? Indivíduos que não se importam com a dor que provocam nos outros?

Muitos argumentarão que não é a mesma coisa mentir para «nos protegemos», para dar uma boa imagem de nós próprios, ou mentir para injuriar, caluniar ou desacreditar... e têm razão. Uma coisa é o autoengano, ou procurar enganar os outros sobre nós, e outra, muito diferente, é procurar o nosso benefício, provocando deliberadamente, com as nossas mentiras, o sofrimento alheio.

Vamos ver em seguida uma mentira muito difundida e, infelizmente, muito conhecida para a maioria das pessoas: mentir para seduzir.

Mentiras no primeiro encontro. Mentir para seduzir e manipular

Os psicólogos sabem que nas relações de casal se mente desde o princípio. Embora os dados nos surpreendam, os trabalhos que foram realizados são bastante concludentes. Cerca de 90 por cento dos participantes no estudo de Rowatt e os seus colaboradores admitiram estar dispostos a mentir num primeiro encontro (W. C. Rowatt, M. R. Cunningham e P. B. Druen, 1999).

Mas uma coisa é o namoro do primeiro encontro, essa espécie de jogo para tentar impressionar a outra pessoa, e outra, muito diferente, é encadear mentira após mentira na relação.

Curiosamente, e não por casualidade, nas relações afetivas é onde parece que ficamos mais «cegos».

Trata-se de uma cegueira muito seletiva; a pessoa implicada é a que menos deteta os sinais que nos indicam que o outro está a mentir. É como se tivesse à frente uma cortina que a impedisse de ver todos os indicadores e os avisos do engano.

Em geral, costuma ser alguém do meio envolvente da pessoa enganada que primeiro se dá conta e ativa os primeiros alertas, ao verificar claras incongruências entre a informação que nos deram e a realidade que observamos.

No princípio, estranhamos ao constatar situações pouco coerentes. Apesar da evidência, não esperamos que alguém minta nas suas relações afetivas, mas uma vez que soam os alarmes, os factos são inapeláveis; inapeláveis para todos, menos para quem os sofre na primeira pessoa e que é a principal vítima do engano.

Nessas circunstâncias, amigos, familiares, companheiros, sem o pretender, de repente veem-se mergulhados numa situação muito

delicada: como dizer a uma pessoa próxima que alguém «especial» não está a ser leal com o seu carinho e está a mentir-lhe na relação?

Não há maior cego do que aquele que não quer ver! Com esta frase um familiar resumia-me a impotência que sentiam para fazer ver à sua irmã que o seu parceiro era uma fraude, um impostor, que tinha inventado um personagem para conquistar e enganar a nossa amiga.

Como é habitual nos meus livros, vamos procurar ilustrar os diferentes capítulos com o relato de alguns casos reais. Tal como fizemos em *A Inutilidade do Sofrimento**, chamaremos Helena à primeira pessoa que nos serve de exemplo.

O caso de Helena

Helena era o protótipo de uma boa pessoa, uma mulher sensível e lutadora, a quem nunca tinham oferecido nada e que se esforçara ao máximo por abrir caminho na vida.

Considerava-se a si mesma uma pessoa muito normal, trabalhadora, com bons amigos; generosa, um pouco tímida, mas com muita energia e uma enorme força de vontade.

De repente, as coisas pareciam sorrir-lhe. Depois de vários anos com contratos precários, finalmente trabalhava em algo de que gostava e para o qual se sentia muito preparada.

A cereja no bolo chegara pela mão de Mário, um rapaz bem-parecido, sete anos mais novo do que ela, que parecia cumprir todos os requisitos que podiam levar Helena a enamorar-se.

Mas... não era ouro tudo o que luzia! A sua irmã e a sua melhor amiga tinham-lhe pedido por favor que viesse ver-nos, pois tinham fundadas suspeitas de que Helena estava a ser vítima de um enorme engano, através de uma calculada e vil «encenação». Para

* María Jesús Álava Reyes, *A Inutilidade do Sofrimento*, A Esfera dos Livros, Lisboa, 2006.

elas, Mário era um impostor, uma pessoa «sem princípios» que deixava muito, muitíssimo a desejar!

Venho porque a minha irmã e a minha melhor amiga ficaram muito insistentes, estão convencidas de que Mário, o meu parceiro, me mente. Eu sei que só querem o melhor para mim, mas aborrece-me que quando finalmente consigo ser feliz, e encontro o homem que sempre procurei, se empenhem em afirmar que não me convém, que sou uma ingénua e tenho uma venda nos olhos que me impede de ver os seus enganos.

Insistiram comigo em que não perdia nada em vir vê-la. Custou-me muito dar o passo, mas ofereceram-me um dos seus livros e ouvi-a várias vezes na rádio e parece-me uma pessoa que inspira confiança, e por isso aqui estou eu! Certamente pensará que é uma tontice! Mas não suporto tanta pressão. Além disso, sinto-me muito mal, porque disse ao Mário que iria vir e, embora lhe tenha ocultado o verdadeiro motivo, ficou como uma fera. Disse-lhe uma coisa que me acontece frequentemente, que por vezes fico muito cansada e com muita ansiedade e queria ver se me podia ajudar, mas ficou muito aborrecido e disse-me que estou louca, que não tem sentido ir ao psicólogo, que não preciso disso, que certamente vai encher-me a cabeça de ideias esquisitas e que os psicólogos só servem para se aproveitar das pessoas cândidas e inocentes como eu. Curioso, não é? Afinal, os três, a minha irmã, a minha amiga e ele, estão de acordo em que sou uma ingénua.

Os psicólogos dão tanta importância às palavras que uma pessoa pronuncia como à sua comunicação corporal, aos seus trejeitos, ao tom, ao timbre, ao volume da sua voz, às suas pausas, às dúvidas e vacilações que o seu rosto reflete... e o olhar de Helena, no momento em que nos apresentava o seu caso, expressava uma tristeza tão profunda como profundo era o medo que sentia quando procurava retirar importância aos argumentos que a sua amiga e a sua irmã esgrimiam contra Mário. Só por

amor a elas, e por receio do engano, fizera o enorme esforço de vir à consulta para procurar encontrar a tranquilidade e a paz que não sentia há algum tempo.

Como facilmente podemos imaginar, tudo em Helena eram resistências; resistências a examinar e avaliar de forma objetiva os factos, resistências a admitir que talvez o seu parceiro fosse uma fraude; em suma, resistências a que o seu «conto de fadas» ruísse.

Nestas situações, a experiência acumulada e os muitos anos a trabalhar como psicóloga indicam-me que temos de ir devagar, com um cuidado e uma sensibilidade extremos, para não provocar que a pessoa se sinta tão fraca, tão vulnerável que fique nas mãos do «impostor», face à sua falta de forças para enfrentar a realidade e para poder combater a dor que lhe causa a mentira de que está a ser objeto.

Assim, preparamo-nos para um bom «acolhimento». Disse a Helena que estivesse tranquila, que a minha missão não era contribuir para o rompimento de casais que se amavam e que sabiam respeitar-se, mas para que refletisse sobre os autênticos motivos que podiam levar a sua amiga e a sua irmã a criar-lhe dúvidas tão delicadas: o que ganhavam elas com a rutura da sua relação com Mário, em que eram beneficiadas com isso? Por acaso, anteriormente tinham-se mostrado reticentes a outras relações de Helena?

A nossa amiga ficou mais tranquila, mas ao mesmo surpreendida com a minha posição e, depois de pensar em profundidade, disse que, na realidade, elas estavam a desejar vê-la feliz; de facto, animavam-na sempre para que se relacionasse mais, para que conhecesse mais homens, e quando lhes disse que havia um jovem de que gostava ficaram muito contentes. Helena vivia autonomamente desde os 27 anos, agora estava na fronteira dos 40. A sua irmã e a sua amiga estavam casadas e felizes e desejavam acima de tudo que ela encontrasse o parceiro que tanto procurava; um homem sensível, generoso, com quem pudesse partilhar a sua vida e os valores que eram cruciais para Helena.

À medida que fomos completando a «história» de Helena, as suspeitas sobre o comportamento de Mário aumentavam; por isso

era importante desativar os primeiros ataques que ele poria em marcha, e que ocorreriam quando visse que as dúvidas sobre a sua conduta começavam a fazer mozza em Helena.

Nestes casos, as desqualificações que o «mentiroso» realiza em relação às pessoas que podem descobri-lo são imediatas. Como não têm argumentos sólidos para se defenderem, dedicam-se a atacar aqueles que estão a fazer com que a sua «história» oscile. O seu objetivo é claro: quanto mais fraca estiver a sua presa, quando mais ficar isolada do seu meio envolvente, das pessoas que mais gostam dela, mais fácil lhes será que continue cativa nas suas redes.

Por isso, quis adiantar-me a essa situação futura, para desativá-la desde o princípio; de tal maneira que, quando começaram os primeiros ataques de Mário à família e à amiga de Helena, estes não conseguiram semear dúvidas nela, pois essas perguntas já lhe teriam sido feitas e ela saberia claramente quais eram as respostas.

Simultaneamente, tínhamos de começar a realizar uma análise muito objetiva e profunda dos factos; por isso, pedi a Helena que «registasse» todos os acontecimentos significativos que ocorressem nas semanas seguintes na relação com o seu parceiro; isto é, que anotasse, o mais literalmente possível, o que Mário dizia e também o que ela respondia, naquelas situações que tínhamos determinado que podiam ser mais esclarecedoras.

Se há algo que «delata» o mentiroso é a incoerência dos factos; a falta de correspondência entre o que diz e o que faz, a impossibilidade de comprovar as suas «credenciais», o desmoronamento desse acumular de falsidades sobre as quais edificou uma identidade inexistente.

A falta de respeito por parte de Mário era constante. Por exemplo, ele empenhava-se dia após dia em ficar na casa de Helena. Ela ainda tinha muitas dúvidas e tinha-lhe afirmado em reiteradas

ocasiões que de momento preferia que não vivessem juntos, mas ele agia como se a decisão já estivesse tomada e tinha feito há algum tempo uma cópia das chaves da casa. Quando perguntei a Helena como é que ele as tinha, recordou que, na realidade, um dia estavam a fazer compras num centro comercial e, sem o anunciar nem perguntar previamente, Mário aproximou-se de um estabelecimento onde faziam cópias de chaves e disse-lhe que lhe desse todas as da casa, porque dava sempre jeito ter uma cópia. Helena teve vergonha de discutir ali e acedeu ao seu pedido, pensando, erradamente, que depois poderia recuperar o jogo de chaves.

Os registos e as anotações que Helena realizava com disciplina mostravam-nos numerosas provas sobre as mentiras e as fabulações em que Mário incorria constantemente, bem como sobre a falta de respeito que mostrava em relação às opiniões ou argumentos de Helena. Não lhe importava o que ela pensasse, no final fazia-se sempre o que ele dizia.

Além disso, era claro que Mário tinha construído uma estratégia para afastá-la das suas amizades e da sua família. Nunca lhe dizia diretamente que não os visse, que não se encontrasse com eles, mas fazia tudo para que assim fosse. Paralelamente, desencadeava uma campanha feroz para desprestigiar todas as pessoas que eram importantes na vida de Helena.

Em relação às visitas ao psicólogo, embora ao princípio se tenha mostrado muito beligerante, depois acalmou um pouco, quando viu que Helena, aparentemente, estava tranquila e não parecia distante dele.

Depressa obtivemos um material tão contundente como esclarecedor. Nas primeiras sessões constatámos uma infinidade de situações em que Mário faltava à verdade; na realidade, a sua vida era um acumular permanente de mentiras e de fantasias.

Helena estava espantada; ao princípio, como habitualmente sucede nestes casos, tentava desculpar os enganos de Mário. Nessa primeira fase, eu desempenhava o papel contrário ao que certamente Helena esperaria. Em vez de atacar Mário, dizia a Helena que procurasse possíveis explicações para essas mentiras, que talvez

houvesse algo que não estávamos a ter em conta e que poderia explicar por que Mário mentia; em suma, e para surpresa de Helena, procurávamos razões que pudessem condicionar as condutas do nosso mentiroso recalcitrante. Nem vale a pena dizer que a maioria das vezes não encontrávamos nem uma única desculpa que justificasse tanta mentira. Mas este «exercício» foi muito positivo para Helena, pois permitiu-lhe recuperar forças e ganhar confiança e segurança em si mesma. Não se sentindo forçada, e respeitando o ritmo e o tempo de que necessitava para assimilar a fraude de que estava a ser objeto, Helena acabou por ficar em condições de fazer frente ao engano que estava a sofrer e reagir perante ele.

Na realidade, Mário tinha mentido sobre aspetos-chaves da sua vida: não tinha feito quaisquer estudos; ao contrário do que tinha afirmado, vinha de uma família humilde, o que não é demérito, mas ele tinha-se empenhado em fazer crer que provinha de uma família muito bem colocada; não tinha nenhum andar em seu nome e a sua conta no banco estava no vermelho; trabalhava numa empresa como vendedor à comissão, muito longe do posto de diretor comercial que dissera que tinha, e devia praticamente todo o valor do vistoso automóvel que adquirira há pouco tempo; na realidade, quem o devia era Helena, pois ele pedira-lhe que fosse sua fiadora, com o pretexto de que nesse momento tinha o seu dinheiro em investimentos muito rentáveis e que não convinha tocar nele...

Mas não nos enganemos. Apesar da contundência destes factos, precisámos de trabalhar muito com Helena a sua autoestima (que tinha ficado muito em baixo), a confiança em si mesma, o seu equilíbrio emocional, a sua segurança no seu próprio valor, a sua capacidade para perdoar-se pela sua «ingenuidade» e gostar de si novamente, antes de adquirir as forças suficientes para romper de forma definitiva com Mário. E sublinho a questão de romper de forma definitiva, porque nestes casos são muitas as pessoas que, face à constatação das mentiras, rompem num primeiro intento, mas também são demasiadas as que voltam a cair de novo na mesma rede, nessa relação de dependência que o impostor conseguiu tecer.