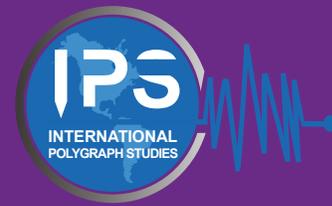


La mentira y la teoría del logro de metas



MIEDOS

“Muchas personas suponen que el temor a ser descubierto o el miedo al castigo es lo que provoca cambios que revelan que una persona no está diciendo la verdad.”

El logro exitoso de una meta implica que esta se persigue como algo importante, debe protegerse de otras metas contra las cuales compite (por ejemplo, la urgencia de ir a hacer un depósito al banco puede atraer todo el esfuerzo mental de la persona para lograrlo, pero si antes tiene que cruzar una avenida peligrosa, esa meta momentánea robará la atención del individuo).



Una persona orientada a la acción se concentra en la planificación e iniciación de la acción dirigida a un objetivo.

Depende de cada individuo el saber qué estrategia usar y qué tan eficiente puede ser.

El punto central de la Teoría del Logro de las Metas hace referencia a la creencia de que las metas de un individuo consisten en esforzarse para demostrar competencia y habilidad en los contextos de logro (Dweck, 1986; Maehr y Braskamp, 1986; Nicholls, 1984)



¿PSICOLÓGICAMENTE QUÉ ES LO QUE PROVOCA QUE A UNA PERSONA SE LE NOTE SI ESTÁ MINTIENDO O NO?

Sin embargo, sabemos que:

- Existen personas que están mintiendo y no tienen temor.
- Existen otros que dicen la verdad, están preocupados, nerviosos y con miedo.

Por esta razón, es posible decir que hoy en día la mentira se acompaña de muchos factores psicológicos que generarán cambios fisiológicos medibles o incluso observables.

- Logro de Metas
- Esfuerzo mental
- Disonancia cognitiva
- Procesamiento irónico
- Condicionamiento conductual

