

ВРЕМЯ ЧИСТУЮ ПРАВДУ



Борис ПАХОЛЬ,
аспирант кафедры социальной
психологии КНУ им. Т. Шевченко,
психолог, бизнес-консультант,
телеведущий проекта «Половинки-2015»
(«Новый канал»), эксперт проекта
«Касается каждого»

Конечно, обманывать нехорошо, но уже в 6–7 лет мы выучиваем первые уроки лжи, а потом оттачиваем этот навык до виртуозности. Причем преуспеваем в обмане не только других, но и самих себя. Впрочем, в обмане ли? «Люди всегда правдивы, просто их правда меняется, вот и все», – по-французски элегантно заметил Тристан Бернар. Всегда ли работают эти стратегии, чем их можно заменить, в чем разница между обманом и ложью и существует ли хорошая ложь, попробуем выяснить вместе с психологом Борисом Пахолем.

АВТОР *Виктория Шапаренко*



Английские ученые обнаружили, что за 60 лет жизни среднестатистический человек говорит неправду примерно 88 тысяч раз. Стоит признаться, что так и есть. Но может, ложь не так уж плоха? Возможно, это некий защитный механизм, придуманный природой для выживания?

Да, в широком смысле этого слова, мы обманываем друг друга практически непрерывно. Однако не все виды обмана и лжи носят деструктивный характер. Примером этого может служить самопрезентация, где мы обычно подаем себя с наиболее выгодной стороны, преувеличивая и выпячивая сильные грани либо скрывая и преуменьшая значимость слабых. Или, например, когда человек занимается игровой деятельностью, притворяясь кем-то, – по сути, это тоже является введением в заблуждение, однако не вызывает ни у кого претензий. Практически все социальные ритуалы – это одобренные обществом формы обманно-игровой деятельности, которые направлены на подтверждение социальной адекватности, снятие тревожности и неопределенности, формирование пространства группового единства, подтверждение общих ценностей и т.д.

Отмечу, что социализация и профессионализация всегда сопряжены со взятием на себя обязательств больших, чем имеющиеся возможности, то есть, по сути, мы пытаемся играть чьи-то роли, что есть простейшей формой введения в заблуждение других людей. А некоторые виды профессиональной деятельности вообще построены на обманных стратегиях: например, работа спецслужб, искусство (театр, кино, живопись), иллюзионизм. Отдельным видом введения в заблуждение можно выделить религиозную и идеологическую деятельность, активно навязывающую свое видение мира.

Вы говорите, что есть разница между ложью и обманом. В чем она?

Конечно, есть. Хотя Пол Экман, автор книги «Психология лжи. Обмани меня, если сможешь», считает, что ложь и обман – одно и то же, в научной литературе обычно их различают. Ведь мы не всегда обманываем путем дезинформирования. Это можно сделать и жонглируя информацией, и говоря чистую правду, но не всю. Потому так важно отличать обман, последствия которого деструктивны, от так называемого «белого» (благородного, альтруистического) обмана, а также от социально принятых форм введения в заблуждение.

В силу того что чаще нас интересует именно деструктивный обман, имеющий негативное влияние на жизнь, попробуем определить его. Итак, обман – это скрытое, намеренное, сознательное введение в заблуждение другого человека с целью сохранения или получения каких-либо ресурсов и выгод, вследствие чего тому наносится психологический, социальный, материальный или физический ущерб.



Разновидность деструктивного обмана – самообман, представляющий собой защитный механизм психики, действующий в случаях, когда признание правды может лишить человека психологической целостности или идеального образа себя в глазах других. Однако, используя его, чтобы снять внутреннее напряжение, связанное с обманом или другой конфликтной ситуацией, человек лишь вытесняет проблему из сознательной сферы.

Многие считают этот самый деструктивный обман эффективной стратегией, дающей результат. Разве это не так?

Есть теория Ричарда Докинза о том, что обман (и самообман) является необходимым эволюционным механизмом, адаптивной стратегией поведения, что даже животные обманывают друг друга в борьбе за ресурсы, и именно поиск новых, более изощренных обманных стратегий привел к развитию нервной системы. Однако, несмотря на то, что люди часто лгут, чтобы получить какие-либо ресурсы, эта же стратегия может приводить и к их утрате, ведь развиваются и методы обнаружения обмана. Последствия будут и в том случае, если обман не раскрыт: вытесняемое сознанием напряжение, возникающее при обмане, обязательно проявится психосоматическими болезнями и повлияет на качество жизни обманщика.

Возьмем, к примеру, обман в деловой сфере, когда подчиненный утверждает, что не делал чего-то (например, не брал из кассы денег), что является ложью, направленной на защиту себя и сохранение репутации. Даже если обман не раскрылся и человеку удалось убедить руководство в своей правоте, адекватное деловое общение восстановить будет сложно. При одной только мысли о работе у обманщика будет всплывать чувство вины, выражающееся

в ухудшении самочувствия, раздражении, попытке компенсировать все гиперактивностью, что приведет к выгоранию. Доверия не останется, с обеих сторон будет нарастать напряжение. А значит, то, чего человек пытался добиться обманом, достигнимо только частично и ситуативно.

Так же и в личной сфере: если мужчина, стремясь выстроить адекватные отношения, пытается уверить девушку, что он в постели бог, а это совсем не так, то, чем ближе к сексу, тем выше у него напряжение, вплоть до инверсии (когда партнер вдруг резко перестает нравиться). В любом случае, даже если девушка будет готова ничего «не заметить», отношения у них вряд ли сложатся. Люди вообще избегают общения в тех сферах, где произошел обман.

А как насчет самообмана? Что в этом плохого? Никто другой же при этом не страдает...

Поскольку самообман – защитный механизм психики, вытесняющий напряжение, связанное с конфликтом наших желаний или потребностей и программной части психики (идеального образа себя, жизненной позиции), из сознательной сферы, по сути, это тот же обман другого, только

находящегося во внутреннем психологическом пространстве человека. То есть обман, направленный вовнутрь: человек продолжает общение со значимым другим, находя оправдания своим желаниям и действиям либо же скрывая их от него – руководствуясь постулатами о псевдоценностях, правилами поведения «хорошего человека» или же игнорируя что-то.

Зачастую самообман связан с неспособностью видеть долгосрочные последствия такой стратегии, страхом развития. Например, человек довольствуется нелюбимой работой, говоря себе, что лучше синица в руке, а на деле боится изменений и не желает выходить из зоны комфорта ради развития и творчества.

Почему мы склонны обманывать себя и что из этого получается?

Наиболее частых причин самообмана несколько. Во-первых, вытеснение прошлого или настоящего опыта как способ психологической защиты. Человек говорит другому внутри себя: я не помню, я не мог такого сделать. Или просто игнорирует критическую для него информацию.

Во-вторых, рационализация этого опыта. При этом происходит вытеснение истинных мотивов и желаний ради того, чтобы сохранить значимые социальные отношения. Или же сохранить лицо. Например, человек заявляет: я хороший, я так никогда не поступлю. Таким образом происходит формирование и закрепление поведенческих и эмоциональных стереотипов.

В-третьих, для большей убедительности, когда нужно получить какие-то ресурсы. В этом случае человек дает изначально невыполнимые для себя обещания, убеждая себя в обратном путем многократного повторения ложной мысли: я буду любить тебя вечно, это принесет нам доход, я верну эти деньги, я это умею, можете на меня рассчитывать. То есть обманывает себя, чтобы обмануть других.

Существует множество более мелких причин: самообман с целью сохранить свою версию событий или сбежать от реальности, перенести свою вину на других или получить разрядку, обрести ощущение психологической стабилизации и того, что все под контролем... Есть и самообманывающий оптимизм – когда сложную задачу мы склонны рассматривать как вызов, а не как угрозу. Такие стратегии временно приносят некие социальные выгоды: мы становимся более уверенными в себе, а это влияет на то, как воспринимают нас другие люди. Но в отдаленной перспективе они ухудшают качество нашей жизни.

Помимо того что самообман лишает нас возможности развиваться в том аспекте, который мы игнорируем, возникает эмоциональное напряжение (чувство вины, страха наказания), за которым часто следует самоизоляция. Кроме того, возрастает нагрузка на мозг, связанная с тем, что в рабочей памяти нужно поддерживать одновременно два типа контента: подлинная информация должна быть подавлена, ложная – обнародована. В связи с этим уделяем меньше внимания другим задачам, чувствуем мышечное напряжение, пытаемся контролировать невербальные проявления...

Конечно, обманывать себя иногда очень удобно. Например, человек взял в долг, кредитор требует его вернуть, а он начинает катить на него бочку, объясняя это требование негативным к себе отношением и получая таким образом психологическое право ничего не отдавать. Но дело, конечно, не в этом, а в безответственности... И признаться в этом для начала самому себе – уже ответственный шаг. Потому так важно осознавать негативные долгосрочные

последствия обмана (самообмана) и помнить о них всякий раз, когда возникает ситуация выбора: обманывать или нет.

Что можно противопоставить самообману, чтобы чувствовать себя хорошо и при этом развиваться?

Готовность признаться в своем несовершенстве, меняться, учиться, в конце концов, нести ответственность за ущерб, нанесенный другим людям. Такая позиция делает нас более осторожными и внимательными как к интересам и желаниям других людей, так и к своим собственным. Это психологически взрослая целостная позиция, а чем развитее в этом плане человек, тем меньше он вызывает претензий у окружающих.

Есть ли надежные способы выявить ложь без использования сывортки правды и детектора лжи?

Нужно быть внимательными к жестам, мимике, эмоциональной динамике, логичности и др. Так, ложь можно обнаружить по словам (оговорки, тирады), голосу (паузы, высокий тон), телу (закрытые позы, несоразмерность жесты-куляции), мимике (отведение взгляда, микровыражения). Но далеко не всегда это просто. Даже детектор лжи не способен дать однозначный ответ, обманывает человек или нет, – это скорее зависит от искусности специалиста, который интерпретирует полученные данные.

Стоит ли стремиться говорить всегда правду и только правду? Не заблуждаемся ли мы, считая нечто правдой? Подруга поделилась историей: она пришла на прием к косметологу по подарочному сертификату, соответственно, мастер видела ее впервые. После недосыпа и перелета выглядела подруга не лучшим образом, но впереди маячил праздник, и в салон она отправилась с целью привести себя в форму. Мастер сходу спросила, сколько ей лет, после усомнилась в ответе, безапелляционно заявив девушке, что она врет, кожа ее выдает – ей 45+. Наверное, она искренне так считала и хотела сделать как лучше, но подруга, конечно, огорчилась, и толку от проведенной процедуры было немного, хотя технически мастер все делала правильно.

Со всей очевидностью, мастер-косметолог потеряла клиента, нарушив рамки социальных приличий. Помните правило, что у женщин

САМООБМАН – ЭТО ТОТ ЖЕ ОБМАН ДРУГОГО, ТОЛЬКО НАХОДЯЩЕГОСЯ В НАШЕМ ВНУТРЕННЕМ ПСИХОЛОГИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Люди часто лгут, чтобы получить какие-либо ресурсы, но эта же стратегия может приводить и к их утрате



о возрасте не спрашивают? Так заведено в нашей «рыночной» культуре, считающей, что с возрастом женщины как «товар» обесцениваются. И дабы смягчать социальное общение, принято нормой не напоминать об этом, особенно девушкам за 30. К косметологам это тоже относится.

Даже если предположить, что девушка изначально соврала мастеру о своем возрасте, это не является деструктивным обманом и вполне может быть соблюдением упомянутого выше социального ритуала. То есть на прямой бестактный вопрос о возрасте, чтобы дать возможность мастеру сохранить лицо, девушка заявила возраст более молодой – тот, при котором такой вопрос со стороны косметолога не выглядит как нарушение рамок приличий. Однако мастер оказалась не эмпатичной и продолжила нарушать социальные нормы. А если девушка не соврала? Тогда бестактность косметолога еще более очевидна. В любом случае она себя повела непрофессионально.

Возможно, у девушки действительно имеется невроз, связанный с собственным возрастом и тем, как она выглядит. Тогда тем более не нужно задевать больное место человека, если он хочет сформировать позитивное мнение о себе. Задача косметолога – улучшить настроение клиента, а не испортить его, даже сделав качественный уход.

Так есть ли хорошая ложь? И когда она приемлема с психологической точки зрения?

Как уже было упомянуто, не всякая ложь деструктивна. Даже сам процесс социализации устроен так, что нам необходимо сживаться с ролями, которым мы не соответствуем, заявлять о себе как о профессионале, не будучи им, а затем быстро нарабатывать необходимые качества.

Чтобы быстро определить, негативно ли обманное поведение, спросите себя: если это раскроется, возникнет ли претензия у человека, которого вы обманули? Не принесет ли ваша ложь моральный или материальный вред другому? То же относится и к самообману, только вопрос касается себя и собственного пути развития.

Желаю всем успешного анализа собственных поведенческих стратегий и подбора наиболее адекватных, искренних форм общения.