

По данным опроса, проведенного российской платформой интернет-рекрутинга, более 60 процентов отечественных компаний сталкивались с обманом в резюме соискателей. Не спешите возмущаться! Дальше — смешно: а с обманом со стороны работодателей сталкивались... 84 процента трудящихся нашей страны. Среди продавцов и водителей этот показатель достигает 95 процентов. Что-то многовато лжи, не находите? И все мы с ней сталкиваемся ежедневно.

Эпидемия лжи

Почему необязательность стала нормой и как понять, что вас точно обманут



Актер Сергей Юрский в роли Остапа Бендера в сцене из фильма «Золотой теленок» режиссера Михаила Швейцера (1968). Как известно, Бендер был большим мастером пустых обещаний и нереализуемых планов, но ему верили!

Сегодня не выполнить обещанное или соврать — раз плюнуть. Причем во всех сферах жизни. Вранье при трудоустройстве, с которого мы начали, — частность. Кстати, еще много лет назад, в конце «лихих 90-х», одна моя хорошая знакомая просто потрясла оборотистостью и бесстрашием: она устроилась на весьма теплое место в аэропорту, будучи беременной, и умудрилась это скрывать, пока сей факт не стал очевиден. Конечно, спустя три года представители компании ждали ее у турникета с ее трудовой книжкой в руках, и уволена она после декрета была мгновенно («опоздала на 2 минуты на работу»), но три неплохо оплаченных года она для себя выгрызла. И это — ложь хитрая, хотя при этом и незатейливая, как правда.

Обещания стали формальностью

Ложь расплывшихся обещалкиных куда противнее, поскольку за ней, по сути, не стоит даже логики или выгоды для врущего. Великий труд в наше время найти, например, спецов по ремонту квартир — таких, чтобы обошлось без срывов. Все что хотите, от внезапных запоев до простой необязательности и лени, мешает подавляющему числу богов поклейки обоев и укладки ламината уложиться в указанные ими же сроки. Две недели превращаются в два месяца, два месяца — и в полгода. После промежуточной «зарплаты» мастера могут и пропасть, как было, например, у меня. Выдержав три дня, я позвонила и, когда трубку сняли, растерлась. — Надя, что случилось? — спросила я. И она искренне ответила мне чуть осевшим голосом: — Да я сама в шоке! Сказать и не выполнить, обещать перезвонить — и не перезванивать никогда, бесконечно кормить завтраками, бегать от возмездия — в какой же ад превращают иной раз свою жизнь люди просто потому, что привычно лгут! В детстве в «кодексе чести» было забавно-наивное правило: складывать пальцы накрест во время вранья, как бы защищая себя тем самым от небесных кар. Сегодня никто пальцы так не складывает — напротив даже, для пущей важности можно и перекреститься в подтверждение своих слов, немало не забывая о том, что они будут нарушены. Почему мы стали так лживы и необязательны — попытаемся разобраться со специалистами. — В современном обществе обещания стали легкой формальностью. Люди говорят одно, а делают другое — лишь бы избежать неудобства или казаться лучше, — объясняет психолог Анна Варьянская. — И обещания больше не ценятся, ведь за невыполнение их никто не наказывается! Это создает порочный круг: слова теряют смысл, ответственность уходит в тень. Вспомнив, как мастер Максим ремонтирует мне на даче подвал второй год вместо обещан-

ных двух месяцев, я про себя согласно кивнула. Проблема заострилась не только из-за его беспробудного пьянства, но и из-за печального факта: альтернативы ему — нет. Прежние работники разъехались, включая могучую орду мигрантов, и из условных «десяти негрят» осталось двое: заворачивающий немислимый ценник Гриша, человек с лицом ангела, но не упускающий своей выгоды никогда, и прекрасный, но, увы, редко «просыхающий» работник Максимка, которого я, в соответствии с худшими национальными традициями, еще и жалела иногда — дескать, больно уж измучен известной русскою болезнью.

— Психологические причины тоже важны, — уверяет Анна Варьянская. — Страх отказа, желание избежать конфликта и самоуверенность заставляют давать ложные надежды. Люди убеждают себя, что справятся, даже если внутри понимают — выполнить назначенное невозможно. Так нарастает волна невыполненных обещаний, а доверие рушится... Все так. Завравшись до икоты, он и в состоянии полного ободуманца может доказывать, что все идет по плану, а шатает его исключительно от магнитных бурь. Но психолог права: в ответ на череду пустых слов и обещаний копится череда разочарований; до полного исчезновения доверия останутся крохи.

Неправда подтачивает здоровые отношения между людьми, в обществе, порождая цинизм

— Главная опасность такой ситуации, когда люди перестают верить словам, — это наступление цинизма. Ситуация ведет к разрушению личных и деловых связей, снижению ответственности, развитию апатии, но главное — именно завершается системным кризисом доверия, что для общества, стремящегося быть здоровым, опасно.

Социальный феномен

А ведь и правда. Недавно, например, услышала искреннее изумление в голосе человека, которому пообещала перезвонить и... перезвонила.

КСТАТИ

Тем, кто не хотел бы прослыть «обещалкиным», сиречь пустословом, психолог Анна Варьянская советует: ■ Перед тем как согласиться сделать что-либо, возьмите паузу, глубоко вдохните и подумайте: действительно ли вы хотите снázat «да»? Это помогает избежать импульсивных соглашений. ■ Подготовьте заранее несколько вариантов отказа или отказа с компромиссом, например: «Спасибо, я подумаю», «Не могу сейчас, но спасибо за предложение», «В данный момент на это совершенно нет времени, простите». Ответ «нет» не обиден, ибо он честен. ■ Если вы стремитесь отстаивать свои границы, особенно в ситуации прессинга, будьте тверже, используя так называемые я-высказывания: «Я чувствую/думаю, что мне это неудобно/некомфортно», «Я уверен, что мне сейчас не нужно браться за это».

Я даже не поняла сначала, откуда вдруг такая радость, но и изумление? А оказалось, у него уже давно сформирована привычка не верить обещаниям. К сожалению, привычка обманывать у людей существовала всегда. Ложь — это социально-психологический феномен, означающий «сознательное действие по искажению истины с целью введения в заблуждение», — добавляет Дмитрий Деулин, декан факультета экстремальной психологии МГППУ. — Но важно отметить, что есть факторы, предопределяющие склонность человека лгать. Это, как правило, «симптомокомплекс» индивидуально-психологических качеств личности. К ним условно можно отнести такие, как макиавеллизм (раскрывается пренебрежительным отношением к людям, характеризуется цинизмом, стремлением ради своих интересов манипулировать другими людьми), завышенная самооценка (нарциссы проявляют самоуверенность, чувство превосходства над другими), иногда — социопатия (безразличие к страданиям других людей, отсутствие эмпатии), эгоизм, некая корысть, а также акцентуации характера — я имею в виду заострение черт личности по истероидному типу, излишнюю искусственность, неестественность, театральность, притворство и экспрессивность личности. Это основной, но не исчерпывающий перечень особенностей лиц, predisposed к неискренности.

Косвенные признаки

Возможно ли определить, что тебе лгут? Дмитрий Деулин уверен — да. Ему, посвятившему исследованию возможностей полиграфа много лет научной работы, вовсе не обязательно пользоваться для этого специальной техникой — достаточно и безинструментальных методов. Например, на основе анализа письменной и устной речи человека можно определить признаки сокрытия им информации, искажения фактов или предоставления ложной информации. — В психологии существует «сигнал неконгруэнтного поведения», который достоверно может свидетельствовать о неискренности, — объясняет Дмитрий Владимирович. — Это, на-

пример, может быть ответ «да» на задаваемый вопрос, сопровождающийся при этом покачиванием головы из стороны в сторону. Так человек невольно показывает противоречие между оглашаемым и действительным. Должен напрямч ответ, произносимый вдруг неожиданно тихим голосом, и так далее. Сдает же лжецов «с потрохами» и их собственное тело. — На эту особенность обращал внимание еще отец психоанализа Зигмунд Фрейд. Вполне наглядным примером может быть перекрывание рта рукой в момент сообщения какой-либо информации — так человек бессознательно пытается что-либо утаить. Состояние неискренности часто вызывает стрессовую реакцию, поэтому, объясняет Деулин, человек может бледнеть или краснеть, заикаться, потеть, у него расширяются зрачки. Вместе с тем мимика и эмоции в такие моменты тоже могут быть фальшивыми, как и слова, предупреждает психолог. — Стоит обратить внимание при оценке искренности на такую физиологическую особенность, как акт зевания, — рассказывает Дмитрий Владимирович. — Несколько лет назад я поинтересовался у коллеги, как продвигается его диссертация. Он уверил меня, что работа в стадии завершения, но при этом начал зевать. Спусти несколько недель я спросил его об этом еще раз, и он вновь принялся зевать. Так вот, диссертацию он не защитил до сих пор... Дмитрий Деулин описал и еще один забавный эпизод — назовем его «бытовым» — с «физиологическим сопровождением» лжи: — Однажды я имел опыт общения с бухгалтером, который, как я считал после собственных расчетов, неверно начисляет оплату за коммунальные услуги. После моих доводов он начал говорить, что причина не в нем, а в программе, которая не так «настроена», отчего ему требуется помощь программиста, но якобы заявку на вызов такого специалиста он уже оформил. Тогда я попросил уточнить дату визита программиста. Не буду утомлять читателя деталями, важно другое: в тот момент, когда бухгалтер говорил о дате прихода программиста, у него случился приступ кашля, и, чтобы унять его, он

Последствия повышенной тревожности



Мнение

С обсуждаемой ситуацией все из нас, думаю, неплохо знакомы, а большинство наверняка становились жертвами пустых надежд, а именно — обманывались наивными ожиданиями, проявляли излишнюю до-

верчивость. На самом деле, на мой взгляд, рост необязательности и бытовой лжи — это следствие повышенной тревожности и перегрузки, в которых, как правило, живет современный человек. Когда среда нестабильна, люди намного чаще дают обещания «авансом»: в общем-то, даже не из злого умысла, а чтобы сохранить лицо, удовлетворить ожидания, отложить неприятный разговор.

Ложь таким образом становится способом снижения напряжения здесь и сейчас.

Есть тут и культурный фактор: в обществе с высоким уровнем стресса и низким уровнем доверия люди учатся гибкости, но теряют чувство ответственности за свои слова.

Так и появляется устойчивая, но на самом деле вредная привычка — обещать лучшее, надеясь, что ситуация каким-то образом рассосется сама. А это, в свою очередь, формирует своеобразную «экономию правды». Так можно назвать ситуацию, а может даже уне и поведенческую модель, когда честность воспринимается как риск, а люди приукрашивают действительность, стараясь выглядеть чуть лучше, чем они есть на самом деле.

Чтобы снизить уровень необязательности, важно не только требовать честности друг от друга, близких людей, друзей, но и создавать условия в обществе, в которых правду можно говорить без страха последствий. Когда человек уверен, что его реальные объяснения будут услышаны и приняты, необходимость во лжи снижается сама собой.



ЕЛЕНА ГОЛАНД
КПТ-ТЕРАПЕВТ,
СПЕЦИАЛИСТ
ПО ВЫХОДУ
ИЗ СОЗНАВИСИМЫХ
ОТНОШЕНИЙ

дважды поднес руку ко рту, а это классический жест обмана или неуверенности. Программист так и не пришел, как вы понимаете.

Выдает нас и язык. Не поверите, но чуткое ухо по оговоркам позволит предугадать или разгадать мысли людей и их переживания.

— И ошибки, и оговорки относят к так называемым ошибочным действиям, это своеобразный символический язык, который можно расшифровать, — уверен Дмитрий Деулин. — Даже осторожного лжеца может подвести то, что Фрейд определил как языковую оговорку. В «Психопатологии обывденной жизни» он продемонстрировал, что промахи, совершаемые в повседневной жизни, такие, например, как ошибочные именованя и ошибки, совершаемые при чтении и письме, неслучайны и говорят о внутренних психологических конфликтах. Оговорка, говорил он, становится своеобразным «орудием... которым выражаешь то, чего не хотелось сказать». Однажды я присутствовал на презентации, где один из выступающих, размышляя о научности сборника, неожиданно задал вопрос: «А какая будет «цена» у сборника?» — и тут же исправил свою оговорку на «ценность». Таким образом, мы можем предположить, что вопрошающего больше беспокоила не научная ценность материала, а утилитарная выгода от его реализации на рынке.

А однажды, рассказывает Дмитрий Деулин, он зашел к коллеге. Она писала важный доклад, но обратилась к нему: «Как дела, Рома?»

— Она прекрасно знала, как меня зовут, — рассказывает психолог. — И я сделал предположение, что моему визиту предшествовало общение с неким Ромой. Хочу обратить ваше внимание: оговорки принимаются во внимание всегда вне зависимости от частоты повторяемости.

...Подведем итог. Вряд ли стоит рассчитывать на то, что в ближайшее время общество очистится от лжи и станет «светлее внутреннеюстями». И с необязательностью людей глупо бороться: она может перекачаться в обязательность, только встречая жесткое неприятие. Мы слишком часто прощаем нарушение слова и потому в равной степени виновны в ситуации стеми, кто это слово не держит.

Но самое главное: сопротивляться даже частным случаям лжи не просто нужно, а необходимо: маленькая ложь неизбежно ведет за собой ложь крупную, разрушающую адекватные отношения между людьми, внутри общества. Спущенный на тормозах скандал запускает механизм возгонки, с одной стороны, вседозволенности и цинизма, а с другой — безверия, апатии, разочарования. Что хуже — вопрос философский.



ОЛЬГА КУЗМИНА
Обозреватель