

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!

Последствия повышенной тревожности



Мнение

С обсуждаемой ситуацией все из нас, думаю, неплохо знакомы, а большинство на-веряя становились жертвами пустых на-дежд, а именно — об-манывались наивными ожиданиями, прояв-ляли 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 не-стабильна, люди ламного чаще дают обе-щания «авансом»: в общем-то, да же не из злого умысла, а чтобы сохранить ли-цо, удовлетворить ожидания, отложить неприятный разговор.

Ложь таким об-разом становится способом сни-жения напря-жения здесь и сейчас. Есть тут и куль-турный фактор: в обществе с вы-соким уровнем стресса и низким уровнем доверия люди учатся гиб-кости, но теряют чувство ответ-ственности за свои слова.

Так и появляется устойчивая, но на самом деле вредная привычка — обещать луч-шее, надеясь, что ситуация каким-то об-разом рассосется сама. А это, в свою оче-редь, формирует своеобразную «эконо-мию правды». Так можно назвать ситуа-цию, а может даже уче и поведенческую модель, когда честность воспринимается как риск, а люди приукашают действи-тельность, стараясь выглядеть чуть луч-ше, чем они есть на самом деле.

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



ЕЛЕНА ГОЛАНД
КПТ-терапевт,
специалист
по выходу
из созависимых
отношений

КСТАТИ

Тем, кто не хотел бы прослыть «обещалкиным», сиречь пустословом, психолог Анна Варянская советует:

- Перед тем как согласиться сделать что-либо, возьмите паузу, глубоко вдохните и подумайте: действительно ли вы хотите сказать «да»? Это помогает избегать 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, прощите». Ответ «нет» не обиден, ибо он честен.
- Если вы стремитесь отставать свои границы, особенно в ситуации пресинга, 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 существует всегда. Ложь — это социально-психологический феномен, означающий «со-знательное действие по искажению истины с целью введения в заблуждение», — добавляет Дмитрий Деулин, декан факультета экстремальной психологии МГПУ.

Но важно отметить, что есть факторы, предопределяющие склонность человека лгать. Это, как правило,

«симптомокомплекс» индивидуально-психоло-

гических качеств личности. К ним условно

можно отнести такие, как макиавелизм (рас-)

крывается пренебрежительное отношение к людям, характеризуется цинизмом, стремле-

нием ради своих интересов манипулировать другими людьми», завышенная самооценка (нарциссы проявляют самоверенность, чув-

ство превосходства над другими), иногда — со-

циопатия (безразличие к страданиям других

людей, отсутствие эмпатии), эгоизм, некая ко-

рьсть, а также акцентуации характера — я

я имею в виду заострение черт личности по ис-

терионному типу, излишнюю искусственность,

неестественность, театральность, притворство

и экспрессивность личности. Это основной, но

не исчерпывающий перечень особенностей

лиц, предрасположенных 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 скрытия 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 покачи-ванием головы из стороны в сторону. Так человек невольно показывает противоречие между оглашаемым и действительным. Должен на-прячь ответ, произносимый вдруг неожиданно тихим голосом, и так далее.

Сдадут же лжецов «с потрохами» и их собствен-ное тело.

На эту особенность обращал внимание еще отец психоанализа Зигмунд Фрейд. Вполне на-глядным примером может быть перекрывание рта рукой в момент сообщения какой-либо ин-формации — так человек бессознательно пыта-ется что-либо утаить.

Состояние неискренности часто вызывает стрессовую реакцию, поэтому, объясняет Деу-лин, человек может бледнеть или краснеть, за-икаться, 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 ис-кренности на такую физиологическую особен-ность, 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. Спустя несколько недель я спросил его об этом еще раз, и он вновь принял зевать. Так вот, диссертацию он не защитил до сих пор...

Дмитрий Деулин описал и еще один забавный эпизод — назовем его «бытовым» — с физиоло-гическим сопровождением лжи:

— Однажды я имел опыт общения с бухгалте-ром, который, как я считал после собственных расчётов, неверно начислил оплату за комму-нальные услуги. После моих доводов он начал говорить, что причина не в нем, а в программе, которая не так «настроена», отчего ему требует-ся помочь программиста, но якобы заявку на вызов такого специалиста он уже оформил. Тогда я попросил уточнить дату визита программиста. Не буду утомлять читателя деталями, важ-но другое: в тот момент, когда бухгалтер говорил о дате прихода программиста, у него слу-чился приступ кашля, и, чтобы унять его, он

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

— Главная опасность такой ситуации, когда лю-ди перестают верить словам, — это насту-пление цинизма. Ситуация ведет к разрушению личных и деловых связей, снижению ответ-ственности, развитию апатии, но главное — неизменно завершается системным кризисом до-верия, что для общества, стремящегося быть здоровыми, опасно.

Социальный феномен

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



ОЛЬГА КУЗМИНА
Обозреватель