

Александр
ТАРАСОВ

ПРИРОЖДЕННЫЙ
ЛЖЕЦ

я или ты?



Александр Тарасов

Прирожденный лжец. Я или ты?

«Книжный мир»

2015

Тарасов А. Н.

Прирожденный лжец. Я или ты? / А. Н. Тарасов — «Книжный мир», 2015

ISBN 978-5-8041-0783-4

Перед вами новая книга Александра Тарасова, которую можно назвать очередным бестселлером после нашумевших книг «Психология лжи», «Узнать лжеца! Как распознать обман. 12 практических советов». «Психология лжи в бизнесе: Дурная бесконечность», «Ложь в политике, или Желтый логарифм», «Феноменология информационной безопасности организации». Ложь – один из самых удивительных феноменов человеческого общения. Но как распознать ложь, обман? По каким признакам? Сделать это сложно, но можно. Александр Тарасов отвечает на интересные для каждого человека вопросы: что заложено природой в психику человека такого, что позволяет и помогает ему обманывать других людей? Существуют ли психологические предпосылки для развития у человека установки на ложь? Очень важно понимать, что за ложью стоит личность со всем комплексом ее мыслей, чувств, желаний, ценностей. Точно поняв лжеца, правильно оценив последствия его обмана и степень его раскаяния мы, возможно, смягчим свой приговор ему. А лжец, в свою очередь, возможно, задумается и станет честнее. Ну, а, если – нет? Тогда пусть пеняет на себя.

ISBN 978-5-8041-0783-4

© Тарасов А. Н., 2015

© Книжный мир, 2015

Содержание

Предисловие автора	6
Часть I	7
Мимикрия – защита от врагов	8
Хищники и жертвы	11
Темперамент – биологическая предпосылка лжи	14
Часть II	18
Конец ознакомительного фрагмента.	20

Александр Тарасов

Прирожденный лжец. Я или ты?

Это будет повторяться вновь и вновь.

Невозможно поймать всех мошенников.

А люди... Люди слишком доверчивы.

Финансовый консультант компании Needham Барри Армстронг

Предисловие автора

Лжецами не рождаются. Лжецами становятся. Но есть ли психофизиологическая и психологическая почва для такого становления? Что заложено природой в психику человека такого, что позволяет и помогает ему обманывать других людей? Существуют ли психологические предпосылки для развития у человека установки на ложь?

Ответив на эти вопросы, мы лучше поймем природу лживости и лжи, точнее, – феномена лжи и психологию лжеца.

Очень важно, на мой взгляд, не делить жестко психологические основы лживости на естественные (биологические) и приобретенные социальным опытом, а исследовать роль биологии и опыта в развитии лживости человека. Здесь я полностью согласен с выдающимся американским психологом К. Изардом, показавшем роль естественных причин в активации страха, который часто становится побудительной причиной лжи.

Интересно также, что не установлено биологических предпосылок для словесных признаков лжи. Иначе говоря, *слово, речь* биологически основаны на природных факторах (гор-тань, язык, голосовые связки), но содержательно не имеют корней в биологической природе человека.

Ложь – системный социально-психологический феномен. За ложью стоит *личность* со всем комплексом ее мыслей, чувств, желаний, ценностей, ожиданий и отношений. Точно поняв лжеца, правильно оценив последствия его обмана и степень его раскаяния мы, возможно, смягчим свой приговор ему. А лжец, в свою очередь, возможно, задумается и станет честнее. Ну, а, если – нет? Тогда пусть пеняет на себя.

И последнее. Приведенные в книге психологические характеристики лжецов – это не ярлыки и не черные метки. На них надо обращать внимание, они весьма вероятны и информативны. Но, ни в коем случае нельзя абсолютизировать зависимость описанных в книге психологических особенностей, например, темперамента и склонность ко лжи. Нет хороших (честных) или плохих (лживых) темпераментов. Есть честные люди и лжецы с разными темпераментами. Помните, что Отелло задушил Дездемону за энергичное, страстное, темпераментное отстаивание своей честности и невиновности. А он – взбешенный и от этого поглупевший – решил, что она его обманывает.

Будьте внимательны. Наблюдательны. Осторожны в оценках.

Надеюсь, что книга будет интересна и полезна всем читателям.

С благодарностью приму замечания и пожелания.

Москва. июль 2012 г.

Часть I

Человек – это бывший зверь: Эволюционная теория лжи

Существуют противоположные точки зрения на возникновение и развитие феномена лжи.¹ Одни исследователи считают ложь исключительно человеческим феноменом общения; другие настаивают на биологической обусловленности человеческой лжи, как феномена общего всему животному миру.

¹ Для правильного понимания психологии лжеца надо знать, что, говоря «ложь», на самом деле мы имеем ввиду *феномен, явление* лжи обманываемому человеку. Дело в том, что ложь, как и любовь, ненависть, доброжелательность, враждебность и так далее существуют в голове человека. Но если он никак не будет проявлять свои чувства, свое *отношение*, то человек, которого он любит или ненавидит, никогда об этом не узнает. Отношение человека должно *проявиться*, его надо увидеть, услышать, буквально ощутить на себе, если речь идет о физическом воздействии. Так и с ложью. Истина – это то, что есть, ложь создается людьми, – писал Аристотель. Так вот, *создается* феномен лжи, который состоит из двух взаимосвязанных частей: намерения обмануть (установка на ложь) и того средства общения (слово, мимика, жест), с помощью которого искаженная информация сообщается другому человеку. Следовательно, ложь как феномен, социально-психологическое явление не существует вне человеческого общения, так как ложную информацию надо кому-нибудь сообщить.

Мимикрия – защита от врагов

Человек – это бывший зверь,² а в животном мире, как известно, существует множество способов введения в заблуждение потенциальными жертвами хищников и наоборот. Как известно, например, пауки – злейшие враги насекомых. Однако паук синемозина муравьевидная так похож на муравья, что, лишь внимательно приглядевшись, удастся распознать мимикрию. С другой стороны, некоторые муравьи и другие насекомые на определенных стадиях своего развития внешностью и повадками напоминают пауков. Данное явление получило название *мимикрии*.

К тому же, биологическая природа эмоций человека и животных признана в науке давно, а в поведении животных, как отмечено выше, наблюдаются явные признаки обмана при угрозе их жизни. Инстинкт самосохранения как системное образование, очевидно, включает в себя поведенческие реакции, с помощью которых хищник или его предполагаемая жертва вводятся в заблуждение, сбивается со следа и т. п.

Следовательно, исходя из эволюционной теории Ч. Дарвина, можно предположить, что и у человека, возможно, существуют биологически обусловленные эмоциональные механизмы поведения, которые способствуют возникновению феноменов лжи. Очевидно, что данное предположение нуждается в отдельном масштабном исследовании. Однако отвергать его сходу, на мой взгляд, нецелесообразно. Потому что некоторые данные, полученные различными авторами, а также в моих исследованиях, могут быть истолкованы в пользу *эволюционной теории лжи*.



Ч. Дарвин. (1809–1882)

В самом деле, до 80 % моих респондентов уверены в том, что признаки обмана как таковые существуют; столько же респондентов полагают, что эмоция является не признаком обмана, а лишь реакцией на подозрение в нем. Следовательно, в любом случае отмечается наличие эмоциональной основы феномена лжи. Иначе говоря, можно предположить существование признаков обмана как таковых в ситуациях общения, угрожающих жизни, здоровью, социальному статусу человека, в других однозначно значимых и необратимых по своим последствиям для лучшего человека ситуациях.

Различают *три главных типа мимикрии*: апатетическую, сематическую и эпигамическую.

Апатетической мимикрией называется сходство вида с объектом окружающей природной среды – животного, растительного или минерального происхождения. Вследствие разнообразия таких объектов этот тип мимикрии распадается на множество более мелких категорий.

Сематическая (предупреждающая) мимикрия – это подражание по форме и окраске виду, избегаемому хищниками из-за присутствия у него специальных средств защиты или

² Кстати, одна из книг по социальной психологии так и называется: «Общественное животное». См.: Аронсон Э. Общественное животное. Введение в социальную психологию / Пер. с англ. М.А. Ковальчука под ред. В.С. Магуна – М.: Аспект Пресс, 1998. – 517 с.

неприятного вкуса. Встречается у личинок, нимф, взрослых особей и, возможно, даже у куколок.

Эпигамическая мимикрия, или окраска, может наблюдаться у видов с половым диморфизмом. Несъедобному животному подражают либо самцы, либо самки. При этом самки иногда подражают нескольким по-разному окрашенным видам, встречающимся либо в данной местности в разные сезоны, либо в разных частях ареала вида-имитатора. Дарвин считал такой тип мимикрии результатом полового отбора, при котором беззащитная форма становится все более похожей на защищенную в процессе уничтожения менее совершенных подражателей естественными врагами. Те, кому удается точнее скопировать чужую внешность, выживают благодаря этому сходству и дают потомство.

Хорошо известно, что *мимикрия* – подражательное сходство некоторых животных, главным образом насекомых, с другими видами, обеспечивающее защиту от врагов. Четкую границу между нею и покровительственной окраской или формой провести трудно. В самом узком смысле мимикрия – это имитация видом, беззащитным перед некоторыми хищниками, внешности вида, избегаемого этими потенциальными врагами из-за несъедобности или наличия особых средств защиты. С помощью мимикрии насекомые прячутся от врагов, завоевывают доверие жертвы и привлекают внимание противоположного пола. Копируемая другим видом несъедобная форма, очевидно, должна быть настолько обильной, что естественные враги очень быстро (после одной-двух попыток поедания особей соответствующего облика) научаются ее избегать.

Кроме того, для введения в заблуждение хищника/жертвы животные используют многочисленные уловки и хитрости: замирание, изображение мертвого тела, заметание следов, блокирование запахов с учетом направления ветра и т. д. Эти и другие способы обмана врагов животные приобрели за время длительной эволюции, и применяют их на инстинктивном уровне.

Очевидно, что животное происхождение человека позволяет предположить у него аналогичные инстинкты для самосохранения и выживания. Разумеется, в процессе эволюции человеческого общества под влиянием морали и права инстинкты людей качественно изменились по сравнению с его звериным состоянием. Однако в состоянии острого стресса (война, природные катастрофы, межличностные и другие конфликты) дремлющие животные инстинкты человека вырываются наружу и проявляются в его поведении. Не всегда и не у всех, но проявляются. Не является исключением и инстинкт введения в заблуждение других людей. Тем более, что этот инстинкт мощно дополняется *осознанными* формами феномена лжи.

Хрестоматийными стали чудовищные зверства немецко-фашистских оккупантов на территории СССР в годы Великой Отечественной войны, американских вояк во Вьетнаме и Ираке, а также других представителей «цивилизованного» Запада. В этих преступлениях против человечности наглядно проявилось животное происхождение человека, освященное идеями «превосходства» нацистской Германии и «мирового лидерства» североамериканских соединенных штатов. Причем сами же истязатели лживо и лицемерно оправдывали свои зверства сопротивлением со стороны убиваемых ими людей.

Если предположить, что ложь (точнее – феномен лжи) имеет эволюционную природу, тогда утверждение многих исследователей о существовании признаков обмана как таковых не выглядит безосновательным, несмотря на то, что П. Экман утверждает: признаков обмана как, таковых не существует, существуют те или иные эмоции, по проявлениям которых верификатор судит о ложности или достоверности сообщения другого человека. Сама же эмоция, по утверждению П. Экмана, является не признаком обмана, а лишь реакцией на подозрение в нем. Кстати, с этим утверждением согласно более 60 % моих респондентов. Однако анализ экспериментальных данных обнаруживает интересный психологический феномен: от 72 % до

84 % моих российских испытуемых полагают, что *признаки обмана как таковые существуют*. Следовательно, многие люди вполне обоснованно на интуитивном уровне уверены в биологической и психологической обусловленности человеческой лжи, как феномена общего всему животному миру.



Пол Экман

(Источник: <http://www.piter-press.ru/publish/pressa/bar/2671>)

Однако здесь возникает другая проблема. П. Экман определяет ложь как действие, которым один человек вводит в заблуждение другого, делая это умышленно, без предварительного уведомления, о своих целях и без отчетливо выраженной со стороны *жертвы* просьбы не раскрывать правды.

Хищники и жертвы

Жертва обмана. Продолжим биологическую аналогию. Понятия «жертва обмана», «жертва махинаций», «жертва мошенничества» и другие встречаются *систематически*, они не случайны и отражают сущность лжи – *охота* одного человека за другим, его имуществом, финансами, политическими ресурсами и т. д.

В литературе по биологии проблема «хищник-жертва» исследована глубоко и основательно. Обратимся к наиболее доступному примеру.

Хищничество – питание животными, бывшими вплоть до момента превращения их в пищевой объект живыми (с поимкой их и умерщвлением). Хищничество приводит к взаимному приспособлению хищника и его жертв, выражающемуся в анатомо-морфологических, физиологических и поведенческих особенностях тех и др. (нередко длинные конечности, очень быстрое движение хотя бы на коротких дистанциях, умение ловить жертву, а той избегать поимки и т. п.). Хищник в биологии рассматривается в нескольких смыслах. Во-первых, это – животное, или растение, ловящее и поедающее других животных, служащих объектами питания; во-вторых, – животное, питающееся представителями близких систематических видов (групп), например, окунь, щука, судак – хищники., так как поедают других рыб, а карась и плотва не хищники, хотя и питаются некоторыми животными – беспозвоночными. Различают хищников первого порядка, нападающих на «мирных» (травоядных, насекомоядных) животных, и хищников второго порядка, нападающих на более слабых хищников. Хищники регулируют число и биомассу своих жертв (кормовых объектов) и таким образом служат управляющим звеном в экосистемах. Наземные и водные хищники по способам добычи корма делятся на *фильтровальщиков*, случайно улавливающих добычу путем пропускания массы воды через специальные устройства (широко известен китовый ус); *обшарищиков*, ищущих добычу в местах ее укрытий; *засидчиков*, поджидающих добычу и бросающихся на нее из засады; охотников, намечающих жертву издали, а затем подкрадывающихся к ней и догоняющих ее на бегу или (при групповой охоте) загоняющих ее к месту нахождения других участников охоты. Иногда для охоты объединяются разные виды, например пеликаны и бакланы при охоте на рыбу.

Иначе как *охотой* на людей не назовешь бесчисленные случаи мошенничества, например, организаторов финансовых пирамид и у нас и у «них». Наши мавроди давно известны, но и они блекнут на фоне представителей «главной экономики мира» – США.

В декабре 2008 г. в США была разоблачена крупнейшая финансовая пирамида, которую создал и возглавил известный финансист Б.Мэдофф – бывший председатель совета директоров биржи NASDAQ и основатель инвестиционной компании Bernard L.Madoff Investment Securities. Пирамида Б.Мэдоффа функционировала не менее 20 лет, а потери инвесторов от мошенничества оцениваются в 50 млрд долл. 14 июля 2009 г. Б.Мэдофф начал отбывать срок в американской тюрьме. Он был приговорен судом к 150 годам тюремного заключения. Даже если ставший легендарным аферист будет примерно вести себя в тюрьме, досрочно выйти на свободу он сможет лишь в 2139 г., когда ему исполнится 201 год.

Вы не поверите, но хваленые американские регуляторы с 1992 г. неоднократно упускали шансы разоблачить финансовую пирамиду Бернарда Мэдоффа, ставшую крупнейшей аферой в истории. Это следует из доклада главного инспектора Комиссии по ценным бумагам и биржам США (SEC) о проведенном внутреннем расследовании. Как говорится в документе, SEC располагала «более чем достаточной» информацией о подозрительном бизнесе Б.Мэдоффа, однако так ни разу и не провела «основательного и компетентного расследования». С июня

1992 г. по декабрь 2008 г. комиссия получила шесть заслуживающих внимания претензий к деятельности финансиста, однако ни одна из них не была проверена должным образом.

Вместе с тем расследование генерального инспектора не обнаружило доказательств возможного сговора или иных недобросовестных отношений между сотрудниками SEC и Б.Мэдоффом и его окружением. В частности, не было подтверждено, что «близорукость» регуляторов могла быть каким-то образом связана с романом между бывшим юристом SEC Эриком Суонсоном и племянницей Б.Мэдоффа. Нормально? Просто «не заметили», то есть были в доле.

Источник:

<http://top.rbc.ru/economics/03/09/2009/326558.shtml>.

Далее, система хищник-жертва в биологии обозначает взаимосвязь между хищником и жертвой, в результате которой эволюционно выигрывают оба: хищники имеют корм, популяции жертв оздоравливаются хищниками. Относительно простая математическая модель взаимоотношения хищник-жертва выражается основным уравнением

$$N_A = PK (1 - e^{-a N_0 P^{1-b}}),$$

где N_A – число жертв, подвергнувшихся нападению; N_0 – исходное число жертв, могущих подвергнуться нападению; P – число охотящихся хищников, A – коэффициент нападения, т. е. значение N_A/P в данный момент; K – максимальное число нападений, возможное со стороны P хищников за период, в течение которого N_0 жертв могли подвергнуться нападению, a – эффективность поиска жертвы отдельным хищником; b – давление внутривидовой конкуренции среди хищников.

Очевидно, трудно удержаться от прямой аналогии биологической системы хищник-жертва с функционированием социальной системы, в которой лжец (хищник) обманывает своего партнера по общению (жертву в терминологии П. Экмана). Более того, можно математически подсчитать на каком-либо временном интервале число жертв лжеца, подвергнувшихся обману (нападению). Например, есть исходное число людей в регионе или стране, которые могут стать жертвами экономического или политического мошенничества, известно число охотящихся хищников (лжецов); также несложно подставить в уравнение и другие значения.

С этой точки зрения все сходится в пользу эволюционной теории лжи, однако люди, способны постепенно исключить хищнические приемы из экономической, политической и любой другой своей деятельности, чтобы не оставаться кормовыми объектами для лжецов. Процесс этот идет уже не одно тысячелетие, осложняясь тем несомненным обстоятельством, что человек – это бывший зверь, общественное *животное*. Есть, однако, вдохновляющий опыт возникновения, развития *человеческой речи*, которая наряду с *трудом* и общественной *моралью* буквально превратила бывшего зверя в человека.

Упорное и последовательное устранение системной лжи из основополагающих видов человеческой деятельности изменит направление социальной эволюции человека и завершит его окончательный выход из животного мира.³

Особенно это относится к политике, в которой все должно быть как бы «по-честному». Во всяком случае, так говорят сами политики, которые спят и видят во сне счастливую жизнь «своего» народа. Помните, как у Леонида Филатова в сказке про Федота-стрельца рассуждал царь:

³ Думаю, что бытовая (личная, интимная) *ложь вечна*, так как является по своей сути информационно-эмоциональным феноменом, феноменом человеческого общения; невозможно, по-видимому, предотвратить «ложь во спасение» и другие виды белой лжи. Однако, экономическую и политическую ложь на уровне групповых взаимодействий вполне можно изжить, преодолев эволюционно обусловленные биологические механизмы феномена лжи.

*Зря ты, Федя, для меня
Мой народ – моя родня.
Я без мыслей об народе
Не могу прожить и дня!..*

*Утром мажусь бутерброд —
Сразу мысль: а как народ?
И икра не лезет в горло,
И компот не льется в рот!*

*Ночью встану у окна
И стою всю ночь без сна —
Все волнуюсь об Расее,
Как там, бедная, она?*

Что-то напоминает? Предвыборные и просто по случаю заклинания некоторых/многих/всех политиков...

Темперамент – биологическая предпосылка лжи

К природным биологическим основам лжи с известной долей осторожности можно отнести и темперамент. Темперамент – биологический фундамент, определяющий природные особенности поведения, типичные для данного человека; темперамент проявляется в динамике, тоне и уравновешенности реакций на жизненные воздействия.

Высшая нервная деятельность (ВНД) – основа темперамента (И.П. Павлов).

В современной психологии наряду с традиционными типами темперамента выделены его основные свойства. *Свойства темперамента*, основанные на определенном типе нервной системы, наиболее устойчивы и постоянны по сравнению с другими психическими особенностями человека.

Типы ВНД и темперамента

1. Сильный, неуравновешенный (безудержный) – *холерический*: работоспособен, готов к быстрой реакции, но его «лихорадит», ему трудно бороться с собой; холерики взрывчаты, вспыльчивы, не умеют терпеть сдерживать свои желания, ждать; у них легко возникает раздражительность и агрессивность.

2. Сильный, уравновешенный, подвижный (лабильный) – *сангвинический*: личность с хорошо сбалансированными волевыми и коммуникативными свойствами; работоспособен; стрессоустойчив; легко переключается с одного вида деятельности на другой.

3. Сильный, уравновешенный, спокойный (инертный) – *флегматический*: стабильный, спокойный, уравновешенный, настойчивый, упорный; «тяжел на подъем», не способен отказаться от своих навыков и стереотипов; затруднено включение в новые ситуации, эмоции проявляются замедленно и несильно.

4. Слабый – *меланхолический*: быстрое падение работоспособности, потребность в длительном отдыхе; высокая эмоциональная чувствительность в трудных ситуациях и повышенная ранимость; теряются на экзаменах, публичных выступлениях, пугливы, плаксивы; повышено внушаемы. Однако, обладая высокой чувствительностью нервной системы, они часто имеют выраженные художественные способности.

К основным свойствам темперамента относятся:

Сензитивность. Об этом свойстве мы судим по тому, какова наименьшая сила внешних воздействий, необходимая для возникновения какой-либо психологической реакции человека, и какова скорость возникновения этой реакции.

Реактивность. Об этом свойстве судят по тому, какова степень произвольной реакции на внешние или внутренние воздействия одинаковой силы.

Активность. Об этом свойстве судят по тому, с какой степенью активности человек воздействует на внешний мир и преодолевает препятствия при осуществлении целей. Сюда относятся целенаправленность и настойчивость в достижении цели, сосредоточенность внимания в длительной работе.

Соотношение активности и реактивности. Об этом свойстве судят по скорости протекания различных психологических реакций и процессов: скорости движений, темпу речи, находчивости, скорости запоминания, быстроте ума.

Пластичность и ригидность. Об этом свойстве судят по тому, насколько легко и гибко приспосабливается человек к внешним воздействиям, или наоборот, насколько инертны его поведение, привычки, суждения.

Экстраверсия и интроверсия. Об этом свойстве судят по тому, от чего преимущественно зависят реакции и деятельность человека – от внешних впечатлений, возникающих в данный момент (экстравертированность), или от образов, представлений и мыслей, связанных с прошлым и будущим, т. е. обращенности человека в свой внутренний мир (интровертированность).

Эмоциональная возбудимость. Об этом свойстве судят по тому, насколько слабое воздействие необходимо для возникновения эмоциональной реакции и с какой скоростью она возникает.⁴

Холерику трудно скрыть свои эмоции, что облегчает распознавание его лжи. Холериком можно назвать человека, для которого характерны следующие психологические особенности:

- он предпочитает легкую эстрадную музыку классической;
- большинство знакомых считают его интересным собеседником;
- он считает, что непринужденность поведения важнее, чем соблюдение правил хорошего тона;
- у него больше друзей, чем у других людей;
- он очень не любит находиться в таком месте, где не с кем поговорить;
- он охотно принимает участие в общественных мероприятиях;
- он может говорить посторонним людям вещи, кажущиеся ему важными, даже если они его об этом не спрашивают;
- ему больше нравится яркая и бросающаяся в глаза одежда, чем спокойная и приличная;
- ему больше нравится провести вечер в оживленной компании, чем за спокойным любимым занятием;
- ему нравится работа, которая требует перемен, разнообразия, командировок, даже если они связаны с некоторой опасностью.

Вспыльчивый и нетерпеливый *холерик* вряд ли сможет сдержаться, чтобы без подготовки соврать, не моргнув глазом. Обязательно моргнет, оговорится. Холерик, как правило, импульсивен, разговорчив, откровенен, то есть предпочитает выражаться прямо. Поняв, что проболтался, холерик может придти в ярость и выместить свою злость на партнере по общению. Если же холерик заранее подготовил обман, тогда он также агрессивно будет настаивать на своем, метать громы и молнии в обидчика, биться в истерике, доказывая свою правоту. Более того, будет бурно выражать свою обиду: ведь его – честного человека – заподозрили в обмане.

Сильный, уравновешенный, но достаточно подвижный и выразительный *сангвиник* вполне может солгать без подготовки, благодаря своей стрессоустойчивости, способности не теряться при внезапно изменившейся обстановке. К тому же сангвиник гораздо менее импульсивен по сравнению с холериком, следовательно, более устойчив в общении, производит благоприятное впечатление энергичного и не раздражительного человека. Если же сангвиник изначально намерен обмануть другого человека, то его энергичность будет проявляться как убедительность, уверенность в своей правоте. В таком случае сангвиник способен сдержаться в случае уличения во лжи и представить свою ложь как одну из возможных точек зрения.

⁴ Исходя из этих свойств, можно дать следующую характеристику типов темперамента: *Холерик*. Пониженная чувствительность. Высокая реактивность и активность. Ригидность. Экстравертированность. Повышенная эмоциональная возбудимость. Ускоренный темп реакций. *Сангвиник*. Пониженная чувствительность. Высокая реактивность и активность, уравновешенность. Пластичность, экстравертированность. Повышенная эмоциональная возбудимость. Ускоренный темп реакции. *Флегматик*. Пониженная чувствительность. Низкая реактивность и высокая активность. Ригидность. Интровертированность. Пониженная эмоциональная возбудимость. Замедленный темп реакции. *Меланхолик*. Повышенная чувствительность. Невысокая реактивность и активность. Ригидность. Интровертированность. Повышенная возбудимость. Депрессивный характер эмоций. Замедленный темп реакции.

Повышенная возбудимость *холерика* и достаточно высокая возбудимость *сангвиника* позволяет им расширить степени свободы своего поведения. Намереваясь обмануть другого человека, холерик и сангвиник могут действовать более изобретательно и разнообразно. Весьма часто встречаются люди, у которых темперамент прямо влияет на степень усвоения социальных норм, то есть отражает влияние социального, культурного на личность. Если холерик склонен к эгоизму, то именно среди них можно встретить людей беспринципных и недобросовестных, пренебрегающих своими обязанностями и правилами. Холерик зачастую переменчив в своих целях, интересах и пристрастиях; легкомысленный, потворствует своим желаниям. Не считает себя связанным моральными нормами и правилами. Скорее всего, небрежен в работе. Ищет выгоду в любой ситуации, пользуется моментом, приспособливается. Все сказанное и составляет психологическую основу для образования установки на ложь.

Флегматик характеризуется как трезвый, рассудительный, осторожный. Его спокойствие и уравновешенность не предполагают опрометчивых поступков, в том числе и непроизвольной, импульсивной лжи, как у холерика. Вместе с тем, флегматики порой излишне беспокоятся о своем будущем, озабочены последствиями своих поступков, постоянно ожидают возможных неудач и несчастий. Для защиты от неудач принимают предохранительные меры, старательно планируют свои поступки. Вот здесь и возможна попытка флегматика обмануть другого человека, чтобы избежать неудачи. А уравновешенность флегматика может затруднить партнеру по общению распознавание его обмана. Если же флегматик обнаружит свою ложь, то замедленное и несильное проявление его эмоций может быть истолковано также в его пользу. Кроме того, молчаливость флегматика облегчает использование им умолчания как формы лжи.⁵

Меланхолик может солгать, что называется «с перепугу», особенно в трудных ситуациях; он склонен к переживанию тревоги и реагирует на любую, даже воображаемую угрозу. Высокая эмоциональная чувствительность меланхолика обуславливает его плохую приспособляемость к людям и обстоятельствам; он долго колеблется принимая решение, чему способствуют его впечатлительность и образный склад мышления. В сочетании с импульсивностью названные психологические особенности меланхолика могут побудить его к обману, чтобы избежать неопределенности и избегания мучительного для него выбора нужного поведения.

Предупреждение: ни в коем случае не абсолютизировать зависимость описанных психологических особенностей темперамента и склонность ко лжи. Нет хороших (честных) или плохих (лживых) темпераментов. Есть честные люди и лжецы с разными темпераментами. Помните, что Отелло задушил Дездемону за энергичное, страстное, темпераментное отстаивание своей честности и невиновности.

Вывод: являясь феноменом человеческого общения, ложь в то же время в определенной степени психобиологически обусловлена. Диалектическое понимание синтеза биологических факторов и социального опыта в развитии лживости человека позволяет точно установить психологические основы и феноменологию (проявления) лжи.

Лжец – это хищник вида «*Homo sapiens*», и как любой хищник он стремится обмануть свою жертву, чтобы превратить ее в «кормовой объект», то есть нанести «жертве» обмана конкретный психологический, моральный и материальный ущерб и получить для себя конкретную выгоду. При этом лжец может использовать как врожденные психологические предпосылки лживости, так и социально приобретенные навыки и способы обмана.

Сказанное вовсе не означает, что человек человеку – волк. Нет. Однако не следует забывать, что человек – это бывший зверь. К сожалению, в последние годы мы видим озверение

⁵ Выделяют две основные формы лжи: *искажение* и *умолчание* (тайна). Искажается или умалчивается истина, правда, достоверная информация.

(без кавычек) многих людей, сообществ и государств. Как следствие, усиливается поток лжи на межличностном, межгрупповом и межгосударственном уровнях. Это – факт.

Что делать?

Об этом я размышляю в своих книгах «Психология лжи в бизнесе: Дурная бесконечность» и «Ложь в политике, или Желтый логарифм». Размышляю и предлагаю идеи и способы выхода из тупика системной финансово-экономической и политической лжи.

Часть II

Психологические задатки (предпосылки) лживости

Существуют разные способы понять психологию лжеца, его мотивы, намерения, установки.

В книгах П. Экмана и моих достаточно подробно исследована психология лжеца. При чем, если П. Экман в основном обращал внимание на внешние проявления лжи в словах, голосе, мимике, телодвижениях, то я провел специальные исследования мотивов и установок на ложь в общении.⁶

Интересные исследования в психологии понимания правды проведены известным российским психологом В.В. Знаковым.⁷ Отмечая «глубокий и чрезвычайно интересный психологический анализ лжи», предпринятый П. Экманом, В.В. Знаков пишет, что у него вызывает удивление тот факт, что в отличие от других исследователей, П. Экман не отличает ложь от обмана, а употребляет эти понятия как синонимы.⁸ Неправда по В.В. Знакову проявляется в трех разновидностях, а именно: «как вербальный эквивалент заблуждения», далее, «неправду можно обнаружить в различных формах иносказания (аллегии, иронии, шутке и т. п.)» и, наконец, «вранье» – «социальный и психологический феномен», представленный, по мнению В.В. Знакова, «в российском самосознании в значительно большей степени, чем у других народов». Полагая, что «вранье принципиально отличается от лжи» В.В. Знаков указывает его отличительные признаки, которые вызывают у меня возражения.

«Мужчины понимают задачу определения указанных категорий как необходимость рационального осмысления их типичных признаков. Под рациональностью осмысления я имею в виду то, что результатом размышлений мужчин оказывается *знание* как отличительных признаков неправды, лжи и обмана, так и вреда, причиняемого ими в общении. Соответственно решение об их моральной допустимости или запрете основанных на них поступков у испытуемых из мужской части выборки обычно в значительной степени зависит от типа конкретной ситуации: человека, которого надо ввести в заблуждение, полагаемой выгоды от совершения аморального поступка, вероятности разоблачения и т. п. Вместе с тем определения обсуждаемых феноменов, даваемые мужчинами, в основном *имеют результативный* характер. Пони-

⁶ См.: Экман П. Психология лжи. – СПб.: Издательство «Питер», 1999. – 272 с.; Тарасов А.Н. Психология лжи. – М.: Книжный мир, 2005. – 327 с.; Тарасов А.Н. Психология лжи в бизнесе: Дурная бесконечность. – М.: Книжный мир, 2007. – 607 с.; Тарасов А.Н. Ложь в политике, или Желтый логарифм. – М.: Книжный мир, 2007. – 544 с.

⁷ См.: Знаков В.В. Неправда, ложь и обман как проблемы психологии понимания. – Вопросы психологии. – 1993, № 2.; Знаков В.В. Индивидуальные различия понимания обмана в малом бизнесе // Психологический журнал. 1994. Т. 15. № 6. С. 51–60.; Знаков В.В. Половые различия в понимании неправды лжи и обмана // Психологический журнал. 1997. Т. 18. № 1. С. 38–49.; Знаков В.В. Классификация психологических признаков истинных и неистинных сообщений в коммуникативных ситуациях // Психологический журнал. 1999. Т. 20. № 2. С. 54–65.; Знаков В.В. Западные и русские традиции в понимании лжи: размышления российского психолога над исследованиями Пола Экмана: Послесловие к кн.: Экман П. Психология лжи. – СПб.: Издательство «Питер», 1999. – 272 с.

⁸ «Несмотря на преклонение перед высоким уровнем профессионализма американского коллеги, мне трудно согласиться с суждением о том, что жульничество и утаивание информации являются ложью. Ложь всегда основана на вербальном или невербальном намеренно неистинном, лживом *утверждении*, однако при жульничестве (например, списывании на экзамене) или умолчании (в частности, утаивании от партнера сведений, важных для совместного бизнеса) субъект может ничего не утверждать. Если согласиться с точкой зрения американского психолога, то лживость оказывается противоположна не правдивости, а более обобщенному качеству личности – честности. Однако честность основывается не только на правдивости субъекта, но и на совокупности других правил поведения («кодексе чести»), которыми он руководствуется при совершении конкретных поступков. Предельно заостряя проблему, можно сказать, что если киллер получил заказ и добросовестно выполнил его, то по отношению к заказчику он поступил честно» [Знаков В.В. Западные и русские традиции в понимании лжи: размышления российского психолога над исследованиями Пола Экмана: Послесловие к кн.: Экман П. Психология лжи. – СПб.: Издательство «Питер», 1999. – с. 245].

мание того, в чем заключается их понятийный и коммуникативный смысл, у мужчин одновременно обозначает и формирование решения о возможных областях применения неправды, лжи и обмана. Основанное на знании понимание как бы защищает их от необходимости не только повторного осмысления, но и сильных эмоциональных переживаний в тех случаях, когда они решались на ложь или обман. *Процессуальность*

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.