

АЛЕКСАНДР КАНДИНСКИЙ

*Самообман.
Как
перестать
врать*



Александр Кандинский

**Самообман. Как
перестать врать себе**

«Автор»

2026

Кандинский А.

Самообман. Как перестать врать себе / А. Кандинский —
«Автор», 2026

Психолог и автор этой книги показывает, как работает «коробка» самообмана: почему мы не замечаем очевидного, как переписываем память в свою пользу, почему благие намерения становятся оправданием для токсичных поступков и как «позитивное мышление» превращается в способ избегать реальности. На примерах из авиации, бизнеса и повседневных отношений вы увидите, как иллюзии приводят к реальным потерям — и почему пилот, уверенный в благополучии, игнорирует приборы; основатель компании не видит приближающегося краха; а партнёры годами не замечают, что их отношения держатся на умолчаниях.

© Кандинский А., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Глава 1. Ловушка зеркала: Почему мы врём себе лучше, чем другим	5
1.1. Странный парадокс: чем честнее вы выглядите, тем глубже обман	5
1.2. Что такое самообман и чем он отличается от обычной лжи	6
1.3. Почему эволюция сделала нас слепыми к себе	7
1.4. Как это работает: три ступени падения	8
1.5. Почему это опасно: от семейных ссор до авиакатастроф	9
1.6. Главный парадокс: почему мы не можем просто «быть честными»	10
1.7. Что вы найдёте в этой книге	11
Глава 3. Эволюционные корни: Зачем предку нужна была ложь	16
3.1. Неудобный вопрос	16
3.2. Логика обмана: почему честность не всегда выгодна	17
3.3. Решение Триверса: обмани себя, чтобы обмануть других	18
3.4. Как это работает на нейронном уровне	19
3.5. Цена, которую мы платим	20
3.6. Половой отбор и самообман: почему мы врём в отношениях	21
3.7. Самообман в семье: тёмная сторона родительской любви	22
3.8. Почему эволюция не исправила эту «ошибку»	23
3.9. Что это значит для нас сегодня	24
Конец ознакомительного фрагмента.	25

Александр Кандинский

Самообман. Как перестать врать себе

Глава 1. Ловушка зеркала: Почему мы врём себе лучше, чем другим

1.1. Странный парадокс: чем честнее вы выглядите, тем глубже обман

Представьте человека, который только что потерял работу. Не «ушёл по собственному желанию», не «ушёл, потому что компания разваливалась» — его уволили. Прошло три недели. Он говорит друзьям: «Я давно чувствовал, что это место меня тормозит». Он говорит жене: «Я наконец-то смогу заняться тем, что действительно важно». Он говорит себе: «Это было лучшее, что могло случиться».

Ни одно из этих утверждений не является полностью ложным. Компания действительно разваливалась, место действительно тормозило, и у него действительно есть планы. Но в этом коктейле из полуправд есть один ингредиент, который он тщательно размешал и больше не видит: его уволили. Не по собственному желанию. Не в результате стратегического решения. Его попросили уйти.

Это не сознательная ложь. Если вы спросите его напрямую, он, скорее всего, признает: «Ну да, формально меня сократили». Но в его внутреннем рассказе о самом себе «сокращение» превратилось в «освобождение». И это превращение произошло не за одну ночь. Оно происходило незаметно, шаг за шагом, с каждым пересказом истории, с каждым новым слушателем, который кивал и говорил: «Как хорошо, что ты так к этому относишься».

Вот первое, что нужно понять о самообмане: **он не выглядит как ложь**. Он выглядит как здравый смысл. Он выглядит как «я просто смотрю на вещи позитивно». Он выглядит как «я не позволяю прошлому определять моё будущее». Именно поэтому его так трудно распознать — и именно поэтому он так опасен.

Самообман — это не про слабость характера и не про глупость. Это про устройство человеческого сознания. Мы устроены так, что правда о самих себе причиняет нам боль, а боль мы избегаем. Но мы не можем просто «не думать» о неприятных вещах — мозг так не работает. Поэтому мы делаем нечто более изощрённое: мы **переписываем** неприятные вещи так, чтобы они перестали быть неприятными. Мы сохраняем информацию, но меняем её смысл. Мы помним событие, но забываем его эмоциональную окраску. Мы признаём факт, но отрицаем его значение.

И самое интересное: чем лучше мы это делаем, тем убедительнее выглядим для окружающих. Человек, который искренне верит в собственный оптимистичный нарратив, звучит гораздо убедительнее, чем тот, кто запинаясь и оговаривается. Эволюционный психолог Роберт Триверс сформулировал это в одной фразе, которая станет лейтмотивом всей этой книги: **мы обманываем себя, чтобы лучше обманывать других**.

1.2. Что такое самообман и чем он отличается от обычной лжи

Определение, которое мы будем использовать на протяжении всей книги, звучит так: **самообман — это активное искажение реальности в собственном сознании, при котором человек не осознаёт, что он это делает.**

Ключевое слово здесь — «не осознаёт». В отличие от сознательной лжи, где лжец знает правду и намеренно её скрывает, самообман предполагает, что «лжец» и «жертва» — одно и то же лицо, и это лицо не подозревает о подмене. Вы не говорите себе: «Сейчас я придумаю удобное объяснение своему провалу». Вы просто обнаруживаете, что у вас уже есть объяснение, и оно кажется вам совершенно разумным.

В психологии это различие описывают через понятие **мотивированного познания**: наши желания и страхи влияют на то, как мы собираем, интерпретируем и запоминаем информацию. Мы не просто «хотим верить» во что-то — мы **обрабатываем информацию так**, чтобы прийти к желаемому выводу, не замечая самого процесса обработки. Это как если бы вы пришли в ресторан с намерением заказать салат, но официант так аппетитно описал стейк, что вы «передумали» — только в случае с самообманом официант находится у вас в голове, и вы даже не замечаете, что он там что-то нашептал.

Исследования с использованием электроэнцефалографии показывают, что этот процесс имеет нейронную основу. Когда люди принимают решения, которые приносят им выгоду, но противоречат их моральным стандартам, мозг демонстрирует характерные паттерны активности, отражающие попытку «сгладить» конфликт между выгодой и представлением о себе как о хорошем человеке. Самообман — это не философская абстракция. Это физиологический процесс, который можно наблюдать в реальном времени.

1.3. Почему эволюция сделала нас слепыми к себе

На первый взгляд, самообман кажется эволюционным абсурдом. Естественный отбор должен был бы поощрять точное восприятие реальности. Тот, кто видит мир яснее, имеет преимущество: он лучше оценивает опасности, точнее прогнозирует последствия, эффективнее решает проблемы. Зачем же природе понадобилось делать нас слепыми?

Ответ Триверса, которого называют одним из самых влиятельных эволюционных биологов современности, столь же прост, сколь и парадоксален: **самообман существует не для того, чтобы обманывать себя. Он существует для того, чтобы обманывать других**.

Логика здесь такая. В социальном мире — а люди являются чрезвычайно социальными существами — способность обманывать других даёт огромные преимущества. Больше ресурсов, выше статус, больше возможностей для размножения. Но обман — дело рискованное. Если вас поймают, последствия могут быть катастрофическими: потеря репутации, изгнание из группы, а в древности — и потеря жизни.

И вот здесь в игру вступает самообман. Если вы **сами верите** в свою ложь, вы становитесь неотличимы от человека, говорящего правду. Ваше тело не выдаёт вас. Ваш голос не дрожит. Ваши глаза не бегают. Вы не путаетесь в деталях, потому что для вас это не детали, а «факты». Вы обманываете других с той же искренностью, с какой честный человек говорит правду.

Это не значит, что каждый акт самообмана сознательно направлен на обман других. В большинстве случаев связь не осознаётся. Но эволюционная функция остаётся: самообман делает нас более убедительными лжецами, а значит, более успешными в социальной конкуренции. Мы врём себе, чтобы лучше врать другим — и при этом искренне верим, что просто «видим вещи в правильном свете».

Есть и вторая причина, не менее важная. Самообман защищает нас от **внутреннего конфликта**. Мы хотим быть хорошими — и мы же совершаем поступки, которые хорошими не назовёшь. Мы хотим быть компетентными — и мы же регулярно ошибаемся. Мы хотим быть любимыми — и мы же иногда ведём себя так, что от нас уходят. Жить с осознанием всех этих противоречий одновременно — непосильная ноша для психики. Самообман позволяет нам сохранять целостный образ себя, «редактируя» те фрагменты, которые в него не вписываются.

Психоаналитическая традиция, начиная с Фрейда, описывала это через механизмы защиты: вытеснение, рационализацию, проекцию. Когнитивная психология добавила к этому понимание того, как именно искажается обработка информации: какие именно стадии — внимание, интерпретация, память — подвергаются мотивированному смещению. Но суть остаётся той же: самообман — это не баг в системе. Это функция. Функция, которая когда-то помогала выживать, а сегодня — часто мешает жить.

1.4. Как это работает: три ступени падения

Чтобы понять, как самообман приводит к катастрофам, нужно увидеть его механику. Он редко действует одним ударом. Скорее, это постепенный процесс, в котором каждый следующий шаг кажется логичным продолжением предыдущего.

Первая ступень: избирательное внимание. Мы замечаем то, что подтверждает наши ожидания, и не замечаем то, что им противоречит. Это не сознательный выбор — это базовая особенность восприятия. Если вы уверены, что ваш коллега некомпетентен, вы будете замечать каждую его ошибку и не заметите удачных решений. Если вы уверены, что ваш партнёр вас не ценит, вы будете интерпретировать нейтральные замечания как критику и пропускать знаки внимания. Информация, которая могла бы поколебать вашу уверенность, просто не доходит до сознания.

Вторая ступень: удобная интерпретация. То, что всё-таки дошло до сознания, получает объяснение, которое сохраняет ваш образ себя. Если вы провалили проект — виноваты обстоятельства. Если вас критикуют — критикующий завидует или не разбирается. Если вы совершили ошибку — «все так делают». Каждое отдельное объяснение может быть даже отчасти верным. Проблема в том, что они всегда работают в одну сторону: в сторону защиты вашего эго. Ни одно из них не говорит: «Я был неправ» или «Я недостаточно старался». Самообман не терпит объяснений, которые требуют признания собственного несовершенства.

Третья ступень: переписывание памяти. Самое коварное. Мы не просто интерпретируем настоящее — мы редактируем прошлое. Исследования показывают, что люди склонны помнить свои поступки как более благородные, а чужие — как более злонамеренные, чем они были на самом деле. Мы помним, что «сказали это мягко», хотя на самом деле накричали. Мы помним, что «предупреждали», хотя на самом деле промолчали. Мы помним, что «старались», хотя на самом деле сдались после первой попытки. Память — это не видеозапись. Это реконструкция, и при каждой реконструкции мы немного подправляем сценарий в свою пользу.

К тому моменту, когда все три ступени пройдены, человек искренне верит в свою версию событий. Он не лжёт. Он просто **не имеет доступа** к информации, которая противоречила бы его рассказу. И именно поэтому он так убедителен — и именно поэтому с ним так трудно спорить.

1.5. Почему это опасно: от семейных ссор до авиакатастроф

Может показаться, что всё это — академические тонкости, не имеющие отношения к реальной жизни. Но самообман пронизывает её насквозь. И цена его бывает очень разной: от неловкости до трагедии.

В личных отношениях самообман проявляется в том, что мы называем «не видеть очевидного». Партнёр, который годами «не замечает» проблемы, пока они не становятся неразрешимыми. Родитель, который «не верит» рассказам учителей о поведении ребёнка. Друг, который «уверен», что его друг никогда бы так не поступил. Самообман здесь выполняет защитную функцию: признать правду означало бы разрушить отношения или образ себя, и психика выбирает временное облегчение ценой будущей катастрофы. Проблема в том, что «временное» может длиться годами, а «будущая катастрофа» может наступить внезапно, когда исправлять что-то будет уже поздно.

В профессиональной сфере самообман принимает более организованные формы. Руководитель, который «уверен», что сотрудники его любят, хотя текучка кадров зашкаливает. Врач, который «знает», что диагноз верен, и не назначает дополнительных обследований. Финансист, который «видит», что рынок будет расти, и игнорирует сигналы приближающегося кризиса. В каждом из этих случаев человек не лжёт сознательно. Он просто **отфильтровал** информацию, которая не вписывалась в его картину мира. И фильтр сработал так гладко, что он даже не заметил, что что-то пропустил.

В авиации самообман — один из главных факторов катастроф. Пилот, который «уверен», что с самолётом всё в порядке, может не заметить показаний приборов, указывающих на обратное. Не потому, что он невнимателен, а потому, что его внимание **избирательно** настроено на подтверждение благополучия. В отчётах о расследованиях авиационных происшествий это описывается как «потеря ситуационной осведомлённости» — но за этим термином стоит именно то, о чём мы говорим: сознание перестало воспринимать информацию, которая противоречила уже принятому решению.

Триверс приводит примеры того, как самообман способствовал катастрофам в самых разных сферах — от военных операций до политических решений. Но, пожалуй, самое тревожное свойство самообмана в том, что он **не ощущается как проблема**. Человек, находящийся в плену самообмана, чувствует себя уверенно. Он чувствует себя правым. Он чувствует, что всё под контролем. Именно это чувство и делает его уязвимым.

1.6. Главный парадокс: почему мы не можем просто «быть честными»

К этому моменту у читателя может возникнуть естественный вопрос: если самообман так опасен, почему бы просто не отказаться от него? Почему бы не решить: «С этого дня я буду смотреть правде в глаза, какой бы горькой она ни была»?

Ответ неутешителен: **потому что самообман — это не привычка, от которой можно отказаться усилием воли. Это часть архитектуры сознания.**

Попробуйте провести простой мысленный эксперимент. Вспомните какой-нибудь свой поступок, за который вам до сих пор немного стыдно. Не катастрофический, а просто неловкий. Теперь попробуйте увидеть его **без** привычного объяснения. Без «я тогда устал», без «он сам напросился», без «все бы так поступили». Просто факт: вы сделали то, что вам не нравится.

Чувствуете дискомфорт? Вот именно. Этот дискомфорт — не случайность. Это сигнал, что вы прикоснулись к тому, что психика привыкла защищать. И если вы попытаетесь удерживать это состояние «чистого видения» достаточно долго, вы обнаружите, что оно **истощает**. Вы не можете жить в постоянном признании собственного несовершенства. Никто не может.

Это подводит нас к ключевому различию, которое будет важно для всей книги: **различие между самообманом и честностью**. Честность — это не отсутствие защитных механизмов. Это **осознанное отношение** к ним. Честный человек знает, что его восприятие искажено, и учитывает это знание. Он не притворяется, что видит идеально. Он спрашивает себя: «Что я сейчас не хочу замечать?» — и относится к ответу серьезно, даже если он ему не нравится.

Самообман — это когда вы **не задаёте** этот вопрос. Когда вы настолько срослись с удобной версией событий, что даже не подозреваете, что это версия. И самое опасное: чем дольше вы в нём находитесь, тем прочнее становится конструкция. Каждый новый факт, который мог бы её разрушить, либо не замечается, либо интерпретируется так, чтобы её укрепить. Самообман обладает свойством **самоподтверждения**: он делает себя всё более правдоподобным с каждым днём.

1.7. Что вы найдёте в этой книге

Эта книга — не призыв к беспощадной самокритике. Постоянная рефлексия и самобичевание — это не честность, а другая форма самообмана: вера в то, что если я достаточно сильно себя ненавижу, значит, я «работаю над собой». Это неправда.

Эта книга — о **распознавании**. О том, чтобы научиться замечать момент, когда вы незаметно для себя соскользнули в удобную версию реальности. О том, чтобы понимать, как работает этот механизм, какие у него триггеры, какие признаки. И о том, чтобы иметь инструменты — не для того, чтобы «стать идеально честным» (это невозможно), а для того, чтобы **не быть рабом собственных иллюзий**.

Мы пройдем путь от понимания того, как устроен самообман (главы 2–4), через его проявления в разных сферах жизни (главы 5–9), к практическим инструментам распознавания и преодоления (главы 10–14). В каждой главе вы найдёте примеры — не абстрактные, а такие, в которых сможете узнать себя или кого-то из знакомых. И в каждой главе будет вопрос, который стоит задать себе. Не для того, чтобы немедленно ответить. Для того, чтобы начать замечать.

В следующей главе мы заглянем внутрь механизма: как именно мозг создаёт «коробку», в которой мы живём, и почему выйти из неё так трудно. Мы увидим, что самообман — это не единичный акт, а **система**, которая поддерживает себя через целый набор психологических уловок. И первая из них — та, которую мы используем чаще всего: убеждение, что мы **сами** выбрали ту версию реальности, в которой нам комфортно.

Вопрос для размышления перед следующей главой: *Вспомните последний раз, когда вы объясняли кому-то (или себе) свой поступок, который вам не очень нравился. Какое объяснение вы использовали? Было ли в нём что-то, что вы предпочли не замечать?*

Глава 2. Архитектура обмана: Как мозг создаёт «коробку»

2.1. Момент, который вы не заметили

В предыдущей главе мы говорили о том, что самообман не выглядит как ложь. Он выглядит как здравый смысл, как «объективный взгляд на вещи», как «я просто сделал выводы из имеющихся фактов». Теперь настало время разобрать этот механизм на детали и увидеть, где именно происходит подмена.

Представьте себе самый обычный рабочий день. Вы обещали коллеге помочь с отчётом, но у вас выдалась тяжёлая неделя, и вы «просто не успели». Коллега напоминает вам об обещании. И в этот момент в вашей голове происходит нечто, что вы вряд ли осознаёте: вы начинаете **объяснять** себе, почему не выполнили обещание. «Он сам никогда ничего не делает в срок». «Он мог бы напомнить раньше». «У меня было три срочных задачи, а он даже не предложил помощь». Заметьте: ни одно из этих объяснений не является полностью выдуманным. Коллега действительно иногда задерживает задачи. Он действительно мог напомнить раньше. У вас действительно были срочные дела.

Но вот в чём фокус: **вы не выбирали эти объяснения сознательно**. Они появились в вашей голове автоматически, как защитная реакция, и к тому моменту, когда вы их осознали, они уже казались вам убедительными. Вы не говорили себе: «Сейчас я придумаю, как оправдаться». Вы просто обнаружили, что уже оправдались — перед самим собой.

Это и есть тот самый момент, который мы пропускаем. Момент, когда факт («я не выполнил обещание») превращается в интерпретацию («я не выполнил обещание, потому что обстоятельства и поведение коллеги вынудили меня»). И самое важное: **мы не замечаем ни самого превращения, ни того, что мы в нём участвовали**.

Институт Арбингера, чья книга «Лидерство и самообман» стала классикой в этой области, называет результат этого процесса «коробкой» (the box) . Вы находитесь в коробке, когда ваше восприятие себя и других искажено в вашу пользу, и вы не осознаёте этого искажения. Коробка — это не метафора вашего поведения. Это метафора вашего **способа видеть**. И пока вы в ней, всё, что вы видите, кажется вам истинной картиной реальности.

2.2. Предательство самого себя: первый шаг в коробку

Чтобы понять, как мы попадаем в коробку, нужно начать с момента, который Арбингер называет **самопредательством** (self-betrayal) . Это первый шаг, и он настолько обыденен, что мы его почти никогда не замечаем.

Самопредательство — это когда вы чувствуете внутренний импульс сделать что-то для другого человека (или для себя), но **не делаете этого**. Не потому, что не можете. А потому, что не хотите, или потому, что это неудобно, или потому, что «не моя обязанность».

Пример из книги Арбингера: вы лежите в постели ночью и слышите, как плачет ребёнок. У вас возникает импульс встать и успокоить его. Но вы устали, вам завтра рано вставать, и вы думаете: «Пусть жена встанет, она сегодня не так устала». Вы остаётесь в постели. И вот здесь начинается самое интересное: чтобы оправдать своё решение не вставать, ваш мозг **начинает работать**. Он начинает убеждать вас, что жена действительно должна встать. Что она менее внимательна к ребёнку. Что вы и так делаете слишком много. Что если вы сейчас встанете, это создаст «неправильный прецедент».

Обратите внимание: ребёнок всё ещё плачет. Жена всё ещё не встала. Ничего объективно не изменилось. Изменилось только одно: **вы начали видеть ситуацию иначе**. Вы начали видеть жену как менее заботливую, себя — как более уставшего, а ситуацию — как требующую «справедливого распределения обязанностей». Вы вошли в коробку .

Ключевой момент здесь в том, что **самопредательство происходит до самообмана** . Сначала вы предаёте свой внутренний импульс сделать правильное. Затем, чтобы жить с этим предательством, вы начинаете искажать реальность. Самообман — это не причина вашего поведения. Это **следствие** вашего решения поступить вопреки тому, что вы считали правильным.

Это различие принципиально. Если бы самообман был просто «ошибкой мышления», его можно было бы исправить логикой. Но он коренится в **моральном выборе**, который вы сделали и который вам не нравится. И поскольку вам не нравится этот выбор, вы не можете просто признать его. Вы должны сделать так, чтобы он перестал выглядеть как выбор. Вы должны сделать так, чтобы он выглядел как **необходимость** .

2.3. Как коробка искажает всё, что вы видите

Когда вы в коробке, ваше восприятие других людей меняется фундаментальным образом. Арбингер описывает это через различие между «видеть людей как людей» и «видеть людей как объекты» .

Когда вы вне коробки, другие люди существуют для вас как **люди** — со своими потребностями, страхами, надеждами и правотой. Вы можете не соглашаться с ними, но вы признаёте, что они реальны так же, как и вы.

Когда вы в коробке, другие люди превращаются в **объекты**. Они становятся:

Препятствиями (тот, кто мешает вам получить желаемое);

Средствами (тот, кто может помочь вам получить желаемое);

Неважными (тот, чьи потребности не имеют значения).

И самое коварное: вы не воспринимаете это как искажение. Вы воспринимаете это как **объективную оценку**. Коллега, который напомнил вам об обещании, не просто «человек с законной просьбой». Он «препятствие» — назойливый, нетактичный, не учитывающий вашу загруженность. Вы не думаете: «Я сейчас вижу его как препятствие, потому что мне нужно оправдать своё бездействие». Вы думаете: «Он действительно ведёт себя назойливо».

Именно это имеет в виду Арбингер, когда говорит, что коробка **создаёт свою собственную реальность**. Вы не просто интерпретируете факты в свою пользу. Вы **конструируете** версию реальности, в которой ваше поведение выглядит разумным, а поведение других — проблематичным. И поскольку вы живёте в этой сконструированной реальности, вы искренне не понимаете, почему другие не согласны с вами.

Психологические исследования подтверждают эту асимметрию. В знаменитом исследовании выпускников школ, которое приводит MIT, 70% старшеклассников оценили свои лидерские способности как «выше среднего», и только 2% — как «ниже среднего». Среди профессоров университетов 94% считали, что работают лучше среднего коллеги. Мы систематически видим себя в более выгодном свете, чем есть на самом деле, и делаем это настолько автоматически, что даже не замечаем вопроса, на который отвечаем.

2.4. Четыре механизма, которые держат вас в коробке

Коробка не статична. Она требует постоянной подпитки, потому что реальность продолжает посылать сигналы, которые ей противоречат. Чтобы справляться с этими сигналами, психика использует набор механизмов, которые мы можем наблюдать, если знаем, куда смотреть.

Первый механизм: избирательное внимание. Вы замечаете то, что подтверждает вашу версию, и не замечаете то, что её опровергает. Это не сознательный фильтр. Это базовая настройка восприятия. Если вы уверены, что ваш коллега безответственен, вы будете замечать каждый пропущенный им срок и не заметите случаев, когда он сдал работу вовремя. Если вы уверены, что ваш партнёр вас не ценит, вы будете интерпретировать нейтральные замечания как критику и пропускать проявления внимания. Информация, которая могла бы поколебать вашу уверенность, просто не доходит до сознания.

Второй механизм: мотивированная интерпретация. То, что всё-таки дошло до сознания, получает объяснение, которое сохраняет вашу версию реальности. Исследователи называют это «мотивированным познанием»: наши желания влияют на то, как мы обрабатываем информацию, и мы приходим к выводам, которые хотим сделать, не осознавая, что процесс был смещён. Пример из исследования: женщины, которые много потребляли кофеин, были менее склонны верить исследованию о связи кофеина с риском рака груди, чем женщины, которые его не потребляли. Они не «решили» не верить. Они просто **нашли аргументы**, почему исследование неубедительно, и эти аргументы показались им разумными.

Третий механизм: переписывание памяти. Вы не просто интерпретируете настоящее. Вы редактируете прошлое. Исследования показывают, что люди склонны помнить свои поступки как более благородные, а чужие — как более злонамеренные, чем они были. Вы помните, что «сказали это мягко», хотя на самом деле накричали. Вы помните, что «предупреждали», хотя на самом деле промолчали. Память — это не видеозапись. Это реконструкция, и при каждой реконструкции вы немного подправляете сценарий в свою пользу.

Четвёртый механизм: самоподтверждение. Каждый раз, когда вы действуете из коробки, вы создаёте доказательства, которые её укрепляют. Если вы убеждены, что коллега вас не уважает, вы можете начать вести себя с ним холодно и отстранённо. Он, чувствуя это, тоже начнёт вести себя менее дружелюбно. И вы воспримете его реакцию как подтверждение: «Вот видите, я был прав». Коробка создаёт условия для собственного подтверждения. Она не просто искажает восприятие. Она **провоцирует** поведение, которое делает искажение правдоподобным.

2.5. Почему выйти из коробки так трудно

Если коробка — это просто искажение, почему бы её не исправить? Почему бы не сказать себе: «Я вижу вещи искажённо, нужно посмотреть объективно»?

Потому что коробка выполняет **функцию**. Она защищает вас от того, что было бы слишком болезненно признать. Признать, что вы не выполнили обещание, потому что вам было неудобно. Признать, что вы не встали к ребёнку, потому что вам не хотелось. Признать, что

вы выбрали лёгкое вместо правильного. Это признание не просто неприятно. Оно **угрожает вашему образу себя** как хорошего, ответственного, заботливого человека.

Психоаналитическая традиция описала это через механизмы защиты: вытеснение, рационализацию, проекцию. Когнитивная психология добавила понимание того, **как именно** искажается обработка информации. Но суть остаётся той же: коробка — это не ошибка. Это **защита**. И как любая защита, она работает: она снижает боль в краткосрочной перспективе. Проблема в том, что цена этой защиты — **потеря контакта с реальностью**.

И есть ещё одна причина, по которой выйти трудно. Коробка **не ощущается как коробка**. Когда вы внутри, вы не чувствуете себя ограниченным или искажённым. Вы чувствуете себя **правым**. Вы чувствуете, что видите вещи ясно. Именно это ощущение правоты и является самым надёжным признаком того, что вы в коробке. Чем более праведным вы себя чувствуете, чем более очевидной кажется вам ваша правота, тем вероятнее, что вы находитесь в плену самообмана.

Арбингер формулирует это парадоксальным образом: **проблема не в том, что вы делаете, а в том, кем вы являетесь, когда делаете это**. Вы можете делать правильные вещи из коробки (помогать коллеге, но с чувством превосходства; извиняться, но с ощущением, что вы выше этого). И тогда правильные действия не приносят правильных результатов, потому что люди чувствуют вашу коробку, даже если не могут её назвать. Они чувствуют, что вы видите в них объекты, а не людей. И они реагируют на это — защитой, отстранением, сопротивлением.

2.6. Как коробка выглядит со стороны

Одна из самых полезных вещей, которые вы можете сделать для распознавания собственной коробки, — это научиться замечать её проявления у других. Не для того, чтобы осуждать, а для того, чтобы иметь ориентиры.

Признак первый: чувство превосходства. Человек в коробке часто говорит или думает: «Я бы так никогда не поступил». «Я работаю больше, чем они». «Я заслуживаю большего». Это не просто высокая самооценка. Это **обесценивание** других, необходимое для оправдания собственного поведения.

Признак второй: поиск виноватых. Когда что-то идёт не так, человек в коробке находит объяснение вовне. Виноваты обстоятельства, другие люди, «система». Он не задаёт вопрос: «Что я мог бы сделать иначе?» Он задаёт вопрос: «Кто в этом виноват?» — и ответ почти всегда находится не в нём.

Признак третий: раздражение при обратной связи. Критика воспринимается как атака, даже если она конструктивна. Человек в коробке не слышит содержание критики, потому что он занят защитой своего образа себя. Он отвечает не на то, что ему сказали, а на угрозу, которую он почувствовал.

Признак четвёртый: ощущение, что «все против меня». Это крайняя форма коробки, когда искажение становится настолько всеобъемлющим, что человек начинает видеть враждебность там, где её нет. Он интерпретирует нейтральные события как атаки, случайности — как заговоры, а несогласие — как предательство.

Важно понимать: эти признаки не означают, что человек «плохой». Они означают, что человек **защищается**. И чем сильнее выражены признаки, тем сильнее боль, которую он защищает. Коробка — это не про злонамеренность. Это про страх. Страх признать что-то о себе, что кажется невыносимым.

2.7. Первый шаг: увидеть свою коробку

В следующей главе мы поговорим об эволюционных корнях этого механизма — о том, почему он вообще существует и какую функцию выполнял в прошлом. Но прежде чем двигаться дальше, стоит сделать паузу и задать себе вопрос, который будет возвращаться на протяжении всей книги:

В какой ситуации вы сейчас чувствуете себя абсолютно правым?

Не «в какой ситуации вы правы объективно» — это невозможно проверить. А в какой ситуации вы **чувствуете** правоту настолько сильно, что не допускаете мысли о том, что можете быть неправы? Где ваша уверенность в собственной правоте настолько велика, что вы перестали задавать вопросы?

Это может быть конфликт с коллегой. Спор с партнёром. Убеждение о политике или о том, как «должно быть». Ощущение, что вас не ценят, не понимают, не замечают.

Не пытайтесь немедленно ответить на этот вопрос «правильно». Не пытайтесь найти «объективную истину». Просто заметьте: **есть ли в вашей жизни область, где вы перестали сомневаться?** Где вы настолько уверены в своей версии событий, что не допускаете альтернативных объяснений?

Если такая область есть, вы только что нашли свою коробку. И то, что вы её нашли, — это первый шаг к тому, чтобы из неё выйти. Не потому, что вы немедленно увидите истину. А потому, что вы перестали притворяться, что уже её видите.

Вопрос для размышления перед следующей главой: *Если коробка защищает нас от боли, почему эволюция не сделала нас полностью нечувствительными к правде о себе? Какой была бы жизнь, если бы мы вообще не могли обманывать себя?*

Глава 3. Эволюционные корни: Зачем предку нужна была ложь

3.1. Неудобный вопрос

В предыдущих главах мы разобрали, как работает самообман: как самопредательство запускает цепочку оправданий, как «коробка» искажает восприятие других людей, превращая их в объекты. Мы увидели, что это не случайная ошибка мышления, а системный механизм, который защищает нас от боли признания собственного несовершенства.

Но здесь возникает вопрос, который не даёт покоя эволюционным психологам уже несколько десятилетий. Если самообман так дорого нам обходится — если он приводит к авиакатастрофам, финансовым пузырям, разрушенным отношениям и политическим катастрофам, — почему естественный отбор не устранил его? Почему за миллионы лет эволюции мы не научились видеть реальность яснее?

Ответ на этот вопрос неожиданен. Он заключается в том, что **самообман не был ошибкой**. Он был решением. Решением проблемы, которая стояла перед нашими предками на протяжении сотен тысяч лет: как обманывать других, не выдавая себя.

3.2. Логика обмана: почему честность не всегда выгодна

Чтобы понять эволюционные корни самообмана, нужно сначала понять эволюционную логику обмана как такового. В природе обман встречается повсюду. Бабочки имитируют окраску ядовитых сородичей, чтобы птицы их не ели. Вирусы маскируются под клетки хозяина, чтобы проникнуть в них незамеченными. Рыбы-удильщики приманивают добычу светящейся приманкой, которая выглядит как съедобный червяк .

Обман выгоден, потому что он позволяет получить ресурс, не затрачивая усилий на честную конкуренцию. Но у обмана есть встроенная проблема: **его можно раскрыть**. И чем сложнее социальная система, тем выше цена разоблачения.

Для социальных животных, таких как люди, эта проблема стоит особенно остро. Человек, которого поймали на лжи, теряет репутацию. А репутация в малой группе — это не абстракция. Это доступ к пище, защите, партнёрам, статусу. Изгнание из группы в древности означало смерть. Поэтому естественный отбор должен был благоприятствовать тем, кто умел обманывать **и не быть пойманным**.

3.3. Решение Триверса: обмани себя, чтобы обмануть других

Роберт Триверс, один из самых влиятельных эволюционных биологов современности, сформулировал эту идею в одной фразе, которая стала центральной для всей его книги «The Folly of Fools»: **«мы обманываем себя, чтобы лучше обманывать других»** .

Логика здесь следующая. Представьте, что вы пытаетесь кого-то обмануть, сознательно скрывая правду. Вы знаете истину, и это знание создаёт **когнитивную нагрузку**. Вам нужно помнить, что вы сказали, что не сказали, кому и в каком контексте. Вам нужно контролировать выражение лица, голос, жесты. Вам нужно следить за тем, чтобы не проговориться. Исследования Пола Экмана и других психологов показали, что даже опытные лжецы «протекают»: их выдают микровыражения, изменения в частоте дыхания, напряжение в голосе .

Самообман решает эту проблему элегантно. Если вы **сами верите** в свою ложь, вам не нужно ничего скрывать. Вы не лжёте — вы говорите правду, как вы её видите. Ваше тело не напрягается, потому что нет конфликта между тем, что вы знаете, и тем, что говорите. Ваши глаза не бегают, потому что вам нечего скрывать. Вы становитесь **неотличимы от честного человека** — потому что в вашем сознании вы и есть честный человек.

Триверс называет это «наступательным» взглядом на самообман, в отличие от более распространённого «защитного» взгляда, согласно которому самообман нужен для защиты от психологической боли . Оба механизма, вероятно, существуют, но эволюционная функция, которую Триверс считает первичной, — это именно **повышение эффективности обмана других**.

С этой точки зрения самообман — это не баг в системе познания. Это **функция**, которая когда-то давала её обладателям конкурентное преимущество. Тот, кто искренне верил в свою ложь, побеждал в социальной игре чаще, чем тот, кто пытался лгать сознательно и постоянно рисковал быть разоблачённым.

3.4. Как это работает на нейронном уровне

Современная нейронаука позволяет увидеть, как этот эволюционный механизм реализуется в мозге. Исследования показывают, что самообман связан с активностью медиальной префронтальной коры (MPFC) — области, которая участвует в обработке информации о себе и в формировании представлений о других людях .

Ключевой момент: самообман не требует, чтобы вы **сознательно** решили поверить в ложь. Это было бы логически невозможно — вы не можете одновременно знать правду и верить в ложь. Вместо этого мозг обрабатывает информацию **асимметрично** с самого начала. Информация, которая угрожает вашему образу себя, фильтруется на ранних стадиях обработки. Она либо не доходит до сознания, либо доходит в искажённой форме, либо получает интерпретацию, которая нейтрализует её угрозу.

Триверс описывает это как «навязанный самообман» (imposed self-deception): сознание получает искажённую версию реальности, потому что бессознательные процессы уже «поработали» с информацией . Вы не чувствуете, что что-то скрываете. Вы просто **не имеете доступа** к тому, что было скрыто.

Эта асимметрия имеет важное следствие. Когда вы обманываете себя, вы не тратите когнитивные ресурсы на подавление правды. Правда просто не находится в сознании. Поэтому самообман не создаёт той нагрузки, которую создаёт сознательная ложь. И поэтому он так эффективен как стратегия обмана других.

3.5. Цена, которую мы платим

Но у этой элегантной стратегии есть тёмная сторона. Самообман, который когда-то помогал нашим предкам выживать в малых группах, в современном мире стал источником катастроф.

Триверс посвящает целые главы анализу того, как самообман приводит к авиационным происшествиям, политическим ошибкам, финансовым кризисам и даже войнам. Пилот, который «уверен», что с самолётом всё в порядке, игнорирует сигналы, которые противоречат его вере. Политик, который «знает», что его курс правильный, отбрасывает неудобные данные разведки. Инвестор, который «видит», что рынок будет расти, не замечает признаков пузыря.

В каждом из этих случаев механизм один и тот же. Самообман защищает от краткосрочного дискомфорта — от необходимости признать, что ты можешь ошибаться, что ситуация хуже, чем кажется, что твоё решение было неверным. Но цена этой защиты — **потеря контакта с реальностью**. А потеря контакта с реальностью в сложной системе может стоить жизни.

Триверс формулирует это с мрачной иронией: самообман делает нас более убедительными лжецами, но он же делает нас **более уязвимыми** перед лицом реальности, которую мы отказываемся видеть.

3.6. Половой отбор и самообман: почему мы врём в отношениях

Одна из самых интересных глав книги Триверса посвящена связи самообмана с половым отбором. Эволюционная логика здесь проста: в конкуренции за партнёров те, кто переоценивает свои качества и недооценивает качества соперников, имеют преимущество — не потому, что они объективно лучше, а потому, что они **ведут себя увереннее**.

Исследования показывают, что люди склонны переоценивать свою привлекательность, ум, доброту и другие качества, важные для выбора партнёра. Эта переоценка не случайна. Она помогает убедить потенциального партнёра в том, что вы — хороший выбор. И, что важно, она помогает вам **самим** в это поверить, что делает ваше поведение более убедительным.

Триверс также указывает на асимметрию в самообмане между полами. Мужчины чаще переоценивают свои сексуальные возможности и привлекательность для женщин. Женщины чаще переоценивают свою способность «перевоспитать» партнёра или недооценивают риски, связанные с выбором определённого мужчины. Эти искажения не случайны — они отражают разные эволюционные задачи, которые стояли перед мужчинами и женщинами в репродуктивной конкуренции.

3.7. Самообман в семье: тёмная сторона родительской любви

Ещё одна область, где Триверс видит эволюционную логику самообмана, — это семейные отношения. На первый взгляд семья кажется пространством бескорыстной любви и заботы. Но эволюционная биология показывает, что даже здесь существуют конфликты интересов — между родителями и детьми, между братьями и сёстрами, между супругами.

Родитель может обманывать себя относительно справедливости распределения ресурсов между детьми. «Я люблю их одинаково», — говорит он, хотя на деле один ребёнок получает больше внимания, времени или денег. Этот самообман защищает его от чувства вины и позволяет сохранять образ себя как хорошего родителя. Но он же лишает его возможности заметить несправедливость и исправить её.

Дети, в свою очередь, обманывают себя относительно «заслуженности» родительской любви. «Мама сердится, потому что я плохо себя вёл» — это объяснение может быть удобнее, чем признание, что мама сердится по своим собственным причинам, не связанным с ребёнком. Ребёнок предпочитает верить, что мир справедлив и что его поведение имеет значение, даже если это означает брать на себя вину за то, в чём он не виноват.

3.8. Почему эволюция не исправила эту «ошибку»

Может показаться странным: если самообман так опасен, почему естественный отбор не создал механизмов, которые его корректируют? Почему мы не видим мир яснее?

Ответ заключается в том, что **отбор работает на уровне репродуктивного успеха, а не на уровне истины**. Если самообман помогал нашим предкам чаще оставлять потомство — даже ценой периодических катастроф — он распространялся в популяции. Тот, кто видел реальность слишком ясно и поэтому не мог эффективно конкурировать за статус и партнёров, оставлял меньше потомства, даже если его взгляд на мир был более точным.

Кроме того, самообман **дозирован**. Большинство из нас не живёт в состоянии тотальной иллюзии. Мы искажаем реальность в определённых областях и в определённой степени — достаточно, чтобы защитить самооценку и повысить социальную эффективность, но не настолько, чтобы полностью потерять контакт с миром. Эта «оптимальная доза» самообмана, вероятно, и была тем фенотипом, который отбор поддерживал.

И наконец, самообман **самоподтверждается**. Как мы видели в предыдущей главе, он создаёт условия для собственного подтверждения. Человек, который верит в свою правоту, ведёт себя уверенно. Уверенность привлекает союзников. Союзники подтверждают его правоту. Цикл замыкается. С эволюционной точки зрения это не ошибка, а **адаптивная стратегия**, которая работает достаточно хорошо, чтобы сохраняться в популяции, несмотря на свою цену.

3.9. Что это значит для нас сегодня

Понимание эволюционных корней самообмана меняет наш подход к нему. Если самообман — это не просто «глупость» или «слабость», а древний механизм, который когда-то был полезен, то борьба с ним требует не просто силы воли, а **понимания его логики**

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.