



Буквально недавно в моей жизни начали происходить некоторые переломные моменты, в связи с которыми я кардинально изменила свое отношение к некоторым людям, которых ранее считала довольно близкими, и в целом на окружающий меня мир. Я пребывала в некой прострации и задавалась вопросами: *«Почему же мы так часто ошибаемся в людях?»*, *«В чем причина?»*, *«Как этого избежать?»*

Думаю, у каждого из нас были такие ситуации (или, по крайней мере, мы могли их наблюдать со стороны), что вот, познакомишься ты с новым человеком, у вас завязывается хорошее общение, и кажется, что ты *осознанно понимаешь*, какой именно человек перед тобой. Однако, время проходит, возможно с этим человеком начинают строиться какие-то совместные планы или решаются определенные задачи, и ты начинаешь понимать: *«Блин, он совсем не такой, каким я его себе представлял...»* Ты узнаешь об этом человеке что-то новое, и твое мнение о нем *меняется*. Начинаешь понимать, что *ошибался в человеке*.

Я ощутила это на себе и даже не раз. Иногда так ошибалась в человеке, что потом еще долго *приходила в себя*. И я задумалась однажды, что интересное, кстати, выражение, противоположно ли оно по смыслу фразе *«выйти из себя»*. Так или иначе поколебали эти случаи мою бесконечную уверенность в способности *разбираться в людях*. Да так поколебали, что несколько лет я смотрела на солнце другими глазами.

Учитывая тот факт, что я большая любительница просмотра различных сериалов, даже там я не раз замечала, как при устройстве на работу абсолютное большинство кандидатов *преувеличивает* те свои черты, которые, как им кажутся, считаются *правильными и востребованными*. Так получается, что *социально ожидаемый образ* выходит на первый план. Мы видим фактически *маску*, которую человек надевает, чтобы понравиться. И вовсе не важно, что в сериалах такие качества приписывают актерам по сценарию. В реальной же жизни все точно также. Разве нет?

Но, хочу отметить, что помимо таких людей существует и другая категория, а именно — те, кто *недооценивает себя*. По разным причинам они предпочитают *исказить реальность* и казаться хуже, чем они есть. И ведь разглядеть за *неуверенностью в себе* сильные стороны человека бывает довольно сложновато.

Но это лишь малая часть существующей проблемы. Мы сами порой предпочитаем *обманываться*. Ведь мы тоже искажаем реальность через свои *фильтры предпочтений и страхов*. Видим то, что нам хотелось бы увидеть или, наоборот, старательно не замечаем того, что не хотим видеть.

Недавно в магазине я наткнулась на одну интересную книгу «*Почему мы ошибаемся в людях и доверяем лжецам*», автором которой является Малкольм Гладуэлл. Он рассказывает, что как бы сложно ни было это признавать, но мы *всегда окружены лжецами*. Притом это касается не только политиков или телеведущих, как мы привыкли думать, но и близких людей – родственников, друзей и коллег по работе. Человеку бывает очень сложно определить лжеца, тем более опытного.

В своей книге Малкольм Гладуэлл пытается разобраться, почему мы *склонны доверять нечестным людям* и почему так часто ошибаемся на их счет. Притом автор делится не сухой теорией, а приводит реальные истории из жизни. Некоторые из них связаны с вполне обычными гражданами, в то время как другие затрагивают спецслужбы, для которых сохранение тайны – первоочередная задача.

Из общего курса психологии нам давно известны такие феномены, как ***проекция и эффекты восприятия***. Все они влияют на суждение человека о событиях, о других людях и явлениях. Картина, которую каждый создает у себя в голове, никогда не бывает полностью *объективной*. На взгляд судящего влияет множество вещей.

Еще сам Фрейд описал данный механизм, который заключается в том, что мы *наделяем* кого-то качествами, которые *отвергаем или ценим в себе*. Делается это, разумеется, не осознанно, но постоянно влияет на оценку поведения окружающих людей. Если человек подсознательно хочет кого-то обмануть, он постоянно *будет видеть ложь* в словах и действиях знакомых. А от того, насколько сильно отвергается собственная негативная сторона, зависит и *сила ненависти* к такому качеству в окружающих.

Но проекция работает и в отношении позитивных особенностей характера. Люди склонны *приписывать* другим те положительные черты, которые *ценят в самих себе*. Так, когда человек считает себя отзывчивым, он будет видеть доброту почти во всех знакомых и друзьях. В случае проекции не замечается то, какова личность другого на самом деле, отсюда и получается, что мы часто ошибаемся в людях.

Существуют такие фильтры на нашем восприятии, из-за которых мы не видим *действительных причин* поведения другого человека. Судить по внешнему виду не

порок, а **особенность нашей психики**. Так устроено сознание и подсознание, что красавца или красавицу мы наделяем хорошим характером. Вывод о психологических свойствах мы всегда делаем на *основе внешности*. Более высокого человека считаем властным, толстого – добрым и т.д.

При этом, ожидая от человека какого-то поведения, мы сами *провоцируем его*. Поэтому, если долго считать кого-то плохим и нечестным, в отношении нас он и будет вести себя соответственно: лгать и оскорблять, например. После мы удивляемся, почему же в общении с другими данный наш знакомый ведет себя совершенно иначе. **Ожидать от кого-то хороших поступков** - значит *действительно получать их в свой адрес*. Кроме того, мы всегда изначально считаем, что человек относится к нам также, как мы к нему, в чем можем часто жестоко ошибаться.

Для построения крепких отношений (не важно: дружеских или любовных) необходимо *предотвращать действие проекций и феноменов восприятия* на общение с друзьями. Никогда не стоит давать поведению оценку, не узнав *истинных причин и мыслей* друга или возлюбленного. Искренний разговор без приписывания каких-либо черт характера всегда помогает узнать **душу человека**, а не судить его автоматически на основе психологических механизмов. Именно **стремление понять другого** – залог того, что будешь меньше ошибаться в людях

Мы ведем себя не как ученые-скептики, кропотливо собирающие свидетельства в пользу истинности или ложности теории, прежде чем сделать вывод. Мы поступаем ровно наоборот: начинаем с веры и прекращаем верить, когда больше уже не можем отмахнуться от своих сомнений и опасений. Ну вот, скажете вы, очередная парадоксальная теория из числа тех, что так любят выдвигать социологи и психологи. Но не спешите с выводами. Презумпция правдивости — это основополагающее обстоятельство, которое объясняет множество особенностей человеческого поведения, которые иначе объяснить просто невозможно.

Малкольм Гладуэлл

Список используемых источников:

1. Холлис, Д. А. Почему хорошие люди совершают плохие поступки. Понимание темных сторон нашей души: монография / Джеймс Холлис; [пер. с англ. Е. Бондаренко]. - Москва: Когито-Центр, 2017. - 308 с.
2. Разговор с незнакомцем: Почему мы ошибаемся в людях и доверяем лжецам / Малкольм Гладуэлл; перевод с английского: Н. Мезин; редактор: И. Беличева. -

Москва: Альпина нон-фикшн, 2020. - 449 с.

3. Организационное поведение. Хрестоматия. Учебное пособие для факультетов: психологических, экономических и менеджмента. Самара. Издательский дом «Бахрах-М», 2006. - 752 с.
4. Фрейд З. Введение в психоанализ: Лекции. М. Наука, 1989, -.456 с.
5. Фрейд З. Я и Оно. // Психология бессознательного: Сб. Произведений. М. Просвещение, 1990. - 280 с.
6. <https://www.psychologies.ru/>
7. <https://psychosearch.ru/>