

# ЧАСТЬ 1

## Что такое ложь

*Из этой части книги вы узнаете, чем человечество обязано обману, как наш мозг реагирует на ложь и лжет; мы дадим определение обману, рассмотрим основные признаки и стратегии лжи.*



## Глава 1

---

# Чем человечество обязано обману

Некоторые ученые (в большинстве своем эволюционисты, во многом опирающиеся на гипотезы К. Маркса и Ф. Энгельса) считают, что человек начал отделяться от обезьяны, взяв в руки камень и палку. По их мнению, изготовление орудий труда, то есть попытки использовать привычные объекты окружающего мира в новых целях, и позволило человеку стать *Homo sapiens*. Интересная гипотеза.

Человеческий мозг — удивительное творение эволюции и, наверное, самое загадочное. Безусловно, сложно объяснить, почему наш мозг больше мозга обезьян, учитывая, что наши ДНК схожи на 98%. Невозможно отрицать тот факт, что в своем развитии мы оставили приматов далеко позади. По непонятной причине 1,5 или 2 миллиона лет тому назад мозг наших предков начал увеличиваться с довольно приличной скоростью. Если мы посмотрим на человека сегодня, то обратим внимание на то, что наши внуки превосходят нас в развитии и понимании, например, современной техники во много раз. Мозг человека поглощает 1/5 часть всей потребляемой нами энергии, хотя при

этом его масса сравнительно невелика. Соответственно, человеку требуется больше пищи для восстановления сил, что предполагает увеличение риска. Вышеперечисленные факторы позволяют утверждать: наш разум — опасная роскошь.

Снова спросим себя, правы ли классики марксизма, заявляющие, что именно труд отделил человека от обезьяны? Так ли это на самом деле?

Психолог-аналитик, профессор Лондонской школы экономики Николас Хамфри в 1976 г. написал статью «Социальные функции интеллекта», в которой подверг сомнению традиционные представления о развитии человеческого интеллекта вследствие того, что наш предок взял в руки палку и начал ее использовать с другой целью. По мнению Н. Хамфри, практически невозможно поверить в то, что причиной развития человеческого интеллекта стала исключительно проблема выживания и добывание огня позволило развиться нашему мозгу<sup>1</sup>.

Очевидно, что изготовление даже простых орудий труда, равно как и привычка залезать на дерево при появлении хищника, требуют определенного уровня развития, однако это действие не нуждается ни в какой особой изобретательности, поскольку является поведением, усвоенным человеком на протяжении постоянного процесса эволюции всего животного мира.

Что в этом случае стало катализатором для развития мозга? Н. Хамфри вводит понятие творческого интел-

---

<sup>1</sup> Более подробно см.: *Гарднер Г.* Структура разума: теория множественного интеллекта. — М., 2007; *Лесли И.* Прирожденные лжецы. — М., 2012.

лекта, подразумевая под ним способность предвидеть события, рационализировать свои суждения, то есть человек учится прогнозировать события до того, как они произойдут, создавать новые модели поведения. Н. Хамфри считает, что предвидение произрастает из проблем, связанных с общественной жизнью в период палеолита. Группы, в которых жили люди и их непосредственные прародители, в отличие от группы обычных приматов, были гораздо больше и сложнее по своей структуре, что, с одной стороны, обеспечивало большую безопасность и сплоченность, а с другой — рождало дух состязательности. Каждый член первобытной общины в целях выживания и процветания был вынужден полагаться на своих соплеменников, но вместе с тем он должен был знать, как перехитрить их или по крайней мере избежать того, чтобы кто-то опередил его самого в борьбе за пропитание или обладание самкой/самцом.

В такой ситуации выживание стало сродни соревнованию тактик, в которых людям приходилось думать на несколько шагов вперед и при этом помнить обо всем, что уже случилось. Вследствие этого нужно было иметь хорошую память, чтобы помнить, кто как поступил с тобой этим утром или на прошлой неделе, кто твой друг, а кто — враг. Данный контекст подразумевал необходимость думать о последствиях своего поведения и анализировать, что может произойти с тобой в будущем. Все нужно было делать в непрерывно меняющейся ситуации, к которой могло быть применено такое понятие, как энтропия, то есть неопределенность. В племени всегда возникал вопрос, проснешься ты утром или нет, сможешь ты что-то

съесть или это съест хищник, а если не хищник, то сородич.

Предположения Н. Хамфри основываются на том, что социальная жизнь требует гораздо большей изощренности, чем обыкновенное приспособление. Согласитесь, что деревья не двигаются, камни не устраивают заговор с целью отнять у тебя еду. Когда наши предки вышли из лесов на открытую равнину и стали заниматься собирательством, то навыки их социальной жизни объединились со сложными задачами, которые были поставлены перед людьми новой средой обитания, и поэтому оставалось рассчитывать только на дальнейшее интеллектуальное развитие. Так на свет появился *Homo sapiens*. Интересно, когда *Homo sapiens* превратится в *Homo spiritus*. Человек стал разумным, но станет ли он человеком духовным или душевным?

Гипотеза социального интеллекта Н. Хамфри долго была всего лишь противоречивой теорией, которую никто не пытался доказать, потому что существовала привычная картина мира, дававшая понятное объяснение тому, как человек выделился из мира приматов. Так продолжалось вплоть до 1980 г. Именно тогда Ричард Берн и Эндрю Вайтен, молодые антропологи из Шотландского университета Святого Энгельса, решили более детально изучить гипотезу социального интеллекта<sup>1</sup>. Они хотели добиться авторитета в научном сообществе, поэтому их целью стало опровержение или доказательство гипотезы Н. Хамфри. Ученые сосредоточились на таком важном аспекте социально-

---

<sup>1</sup> Более подробно см.: *Лесли И.* Прирожденные лжецы. — М., 2012.

го поведения, как выживание. Р. Берн и Э. Уайтен изучали различные проявления хитрости в повадках шимпанзе. Наблюдения за поведением молодых самок шимпанзе позволили исследователям предположить, что гипотеза социального интеллекта имеет реальные основания. Р. Берн и Э. Уайтен, изучая поведение приматов, особенно крупных, таких как шимпанзе, гориллы, орангутанги, выяснили, что они великолепные обманщики, и это навело ученых на мысль о теории эволюции *Homo sapiens*. Р. Берн и Э. Уайтен предположили, что в условиях первобытнообщинного строя у человека тем больше шансов на выживание, чем лучше он сумеет предугадать последствия своего поведения. Следовательно, тот, кто хорошо научился вводить в заблуждение своих сородичей, имел репродуктивные преимущества, так как он был первым во всем, в том числе в борьбе за пропитание как основное условие выживания. Обратите внимание, что это утверждение относится в равной степени и к тем, кто научился распознавать ложь, потому что они были готовы к главному — не быть обманутыми. Психолог Дэвид Лингстон Смит пишет об этом так: «В этом мире, полном обмана, неплохо было бы иметь детектор лжи у нас в голове»<sup>1</sup>.

Гипотеза социального интеллекта позволяет предположить, что человеческий мозг будет и дальше развиваться, поскольку с развитием человечества в целом мы становимся более искусственными в способах обмана и, как это ни парадоксально, в распознавании лжи. *Homo sapiens* будет продолжать эволюционировать

---

<sup>1</sup> *Лесли И.* Прирожденные лжецы. — М., 2012.

в сторону улучшения памяти и тщательного планирования своих действий. Возможно, человек преуспеет и в размышлениях над тем, кто, что, как и по каким причинам совершит в дальнейшем. Предпосылки, как мы видим, к этому есть.

Изучение обмана в среде человекообразных обезьян привело к тому, что Р. Берн и Э. Уайтен в 1988 г. создают новый труд, а именно «Макиавеллианский интеллект»<sup>1</sup>. Они собрали все примеры обмана, которые смогли найти, и определили их как передразнивание, притворство, утайку, отвлечение внимания. Но главная заслуга этой книги не в классификации способов лжи, а в доказательстве того, что разум людей развился за счет социальной интриги, обмана и коварного сотрудничества. Эти идеи получили широкое признание не только в теории эволюции, но и во многих других социальных науках, в частности в психологии, социальной психологии и экономике.

Р. Берн и Э. Уайтен привели убедительные аргументы, подтверждающие существование связи между разумом и склонностью к обману, подкрепив их примерами из реальной жизни, но серьезных доказательств у них не было. Преодолеть этот недостаток им помог антрополог Ливерпульского университета Робин Данбар<sup>2</sup>.

Основываясь также на теории социального интеллекта Н. Хамфри, Р. Данбар обратил внимание на то, что, хотя у всех приматов довольно крупный мозг по отношению к размерам тела, мозг павианов, живущих

---

<sup>1</sup> *Byrne R. & Whiten A. Machiavellian intelligence.* — Oxford, 1988.

<sup>2</sup> *Данбар Р. Лабиринт случайных связей.* — М., 2012.

в больших группах, развит гораздо лучше, чем мозг мартышек, живущих группами поменьше. Это обстоятельство заставило ученого задуматься о возможной взаимосвязи между размером мозга и сложностью отношений в группе. Р. Данбар выяснил, что если группа состоит из пяти особей, то для того, чтобы успешно существовать в ней, необходимо удерживать в памяти 10 различных взаимодействий внутригрупповых отношений, то есть важно знать, кто с кем состоит в родстве, кто достоин внимания, кто — нет. Если группа разрастается до 20 членов, то приходится следить за 192 взаимодействиями: 19 из них будет касаться непосредственно одного члена группы, а еще 173 — остальных. Как видите, размер группы увеличился всего в четыре раза, в то время как количество отношений, а значит, и интеллектуальный уровень — в 20 раз.

Для наглядного сопоставления размера мозга животного с размером группы, в которой оно обитает, Р. Данбар начал собирать информацию о приматах по всему миру. В качестве основы для своего исследования он взял размер внешнего слоя головного мозга — неокортекс, который иногда относят к мыслительной части мозга, потому что он отвечает за абстрактное мышление и рефлекссию долгосрочного планирования. По мнению Н. Хамфри, именно эти качества были необходимы для того, чтобы справиться с водоворотом событий социальной жизни. Данное обстоятельство доказывает тот факт, что внешний слой головного мозга наиболее активно развит у приматов, следовательно, можно предположить, что это утверждение будет верным и по отношению к первобытным людям, существовавшим 2 млн лет назад.

Обнаруженная Р. Данбаром связь оказалась настолько прочной, что он с поразительной точностью мог определять размеры группы, стаи, колонии животных, обладая только информацией о типичном для них объеме неокортекса. Он даже пытался подсчитать это значение для людей, так как размер человеческого мозга вполне позволяет определиться с приемлемой для нас социальной группой, то есть с теми людьми, с которыми нам было бы приятно встретиться утром за чашкой кофе, например. По словам Р. Данбара, такая группа может достигать примерно 150 человек. Вскоре после того, как ученый пришел к этому результату, в книгах по антропологии он прочитал, что средним арифметическим для многих социальных групп со времен общества, основанного на собирательстве, до подразделений современной армии или максимального количества сотрудников в отделе крупной компании, как раз и является число 150.

Впоследствии ученые, основываясь на трудах Р. Данбара, Р. Берна и Э. Уайтена, обнаружили, что частота применения обмана среди представителей вида прямо пропорциональна размеру неокортекса. Р. Берн и Э. Уайтен не пытались измерить влечение к обману у животного, обладающего самым большим неокортексом, то есть *Homo sapiens*, наверное, потому, что нет ни малейших сомнений в том, что этот вид занимает первое место в конкурсе прирожденных лжецов.

Спорам о лжи нет конца. «Ложь — безусловное зло и наше проклятье», — пишет философ XVI в. Мишель де Монтень<sup>1</sup>. «Если мы только сможем оценить всю тя-

---

<sup>1</sup> *Монтень М.* Опыты. — М., 1992.

жесть и опасность, то наверняка поймем, что обманщик заслуживает сожжения на костре больше, чем человек, совершивший другое преступление», — говорит он<sup>1</sup>. Еще со времен Августина философы безапелляционно утверждали, что ложь — самый страшный грех. Иммануил Кант был просто уверен, что нет большей глупости, чем так называемая белая ложь, поскольку никакая ложь не может быть оправдана и ни при каких обстоятельствах. Однако были другие ученые, например Фридрих Ницше<sup>2</sup>, которые говорили, что мир всего один, и он полон фальши, жестокости, противоречий, лжи и бесчувственности. Обман нужен людям для покорения этой реальности, поскольку вся правда заключается в том, что ложь необходима для выживания.

Форм лжи великое множество. Содержание этих споров может быть абсолютно любым. И все они — размышление о том, что мы за существа, о том, что значит быть хорошим человеком, а что — плохим. Георг Штайнер, литературный критик и философ, писал: «Пристрастие людей ко лжи обязательно для равновесия человеческого сознания и развития». Давайте смирится с тем обстоятельством, что все мы являемся лжецами с рождения, и признаем, что ложь — это уникальный феномен, который обеспечивает механизм выживания.

Что в таком случае мы будем изучать на страницах нашей книги?

Великий датский физик Нильс Бор говорил о том, что есть два вида истины: тривиальная и глубокая.

---

<sup>1</sup> Там же.

<sup>2</sup> *Ницше Ф.* Так говорил Заратустра. — М., 2001.

По его мнению, противоположностью тривиальной истины является ложь, а противоположность глубокой истины тоже есть истина. Мы с вами не будем изучать глубокие истины и смотреть на различные феномены с их точки зрения. Мы не будем выделять такие формы проявления обмана, как байки, выдумки или фантазии. Классификации, безусловно, важны, но это имеет значение для ученых, которые занимаются теоретическими и философскими или теософскими исследованиями.

Данная книга носит абсолютно практический характер, и цель ее — дать вам инструменты для выяснения мотивов поведения собеседника. Вы должны точно знать, говорит ваш оппонент правду или обманывает вас.