

# КТО ТЫ, ВОИН?

## Что защищают психологические защиты?

Раз уж мы заговорили о том, что задача психологических защит — избавить нас от страданий эмоционального толка, нам в любом случае придется разобраться, что это такое.

Неосознанно (да, в тысячный раз, то есть без участия сознания и волевого фактора) эти защиты реализуют две группы задач:

1. Избежать или справиться с мощными чувствами, такими как тревога, глубокое горе, стыд и подобные (именно эти чувства стараются вызвать в нас агрессоры).
2. Поддержать самооценку.

Как я сказал выше, детально рассматривать вроде бы понятные чувства и эмоции (а даже это не одно и то же) мы будем на примерах постепенно. Но вот второй пункт — самооценку — необходимо рассмотреть отдельно.

Все дело в том, что самооценка сама по себе является объектом, посягательство на который может привести ко всему спектру отрицательных переживаний. Эдакое яйцо Кощея: стоит его обронить, и может вспыхнуть не один стыд или тревога, а вообще все чуть ли не сразу, полный армагеддец.

Почему так? Что такое самооценка? Почему нам так она важна, если мы не отшельники?

## Самооценка. Краткий экскурс

Итак, самооценка — это представление человека о своей личности и деятельности в некоем социуме. С одной стороны, нам

хочется всегда думать о том, что самооценка, поскольку корень слова «само-», это целиком и полностью зависящий от нас с вами параметр. То есть он не должен зависеть ни от кого.

Но на практике, к сожалению, это не так. Есть такие люди, которых называют обычно самодостаточными. Они свободны от влияния общества и, как правило, отшельники. По своему определению самооценка — это оценка человеком своей личности и деятельности в социуме. Эта оценка относительная, не абсолютная.

Такие личности — самодостаточные, они, в принципе, достаточно известны, если что-то собой представляют. Типичный представитель — математик Григорий Перельман. Ему абсолютно все равно, в какой квартире он живет, он не стрижет ногти, ему все равно, чем от него пахнет, и ездит он на метро. Но зато теорему Пуанкаре, на которой завис Гамильтон, он взял и доказал, отказавшись от премии мира, решив, что, ну, господи, подумаешь, деньги.

Вот вам типичный пример такого отшельника. Большинство из нас с вами не такие.

Итак, для начала давайте дадим некое определение самооценке. На мой взгляд, профессор Уильям Джеймс<sup>1</sup> дал самое точное понимание, что это такое.

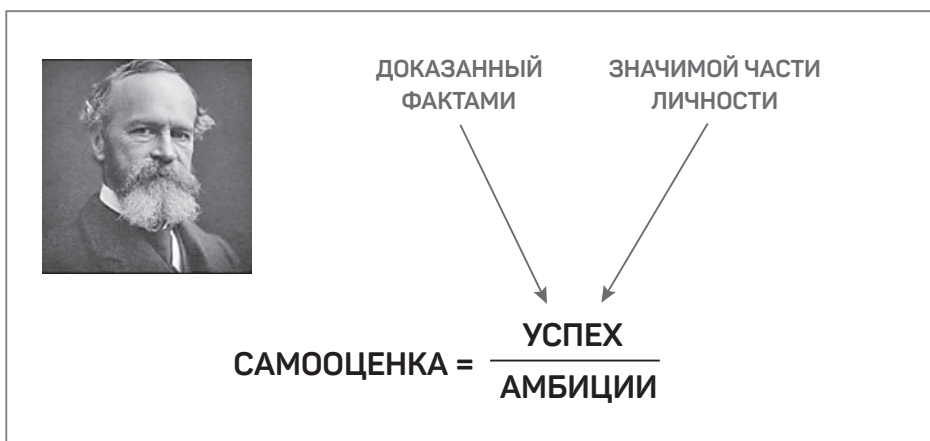
**Самооценка — успех, выраженный в фактах значимой части вашей личности, поделенный на ваши амбиции.**

Итак, что здесь важно? Первое: успех, выраженный в фактах. То есть деятельность в социуме, ваши достижения, которые подтверждены фактами.

И второе: значимая часть вашей личности. Что это значит? У нас у всех есть важные аспекты нашей личности, важные аспекты нашей деятельности и не очень важные. Так, например, какова самооценка врача, который будет, скажем, не самым лучшим прыгуном с трамплина?

---

<sup>1</sup> Американский философ и психолог, один из основателей и ведущий представитель прагматизма и функционализма. Авторами учебных пособий и научных работ часто называется отцом современной психологии, 1842–1910.



Если ему скажут, что «как прыгун с трамплина ты вообще никто и звать тебя никак», он не особо расстроится. Потому что, вполне возможно, трамплин для него какое-то неважное хобби, он пару раз прыгнул по приколу, и все. Потому что это не та значимая часть его личности, в которую он вкладывал годами свои усилия.

Но если ему будут все постоянно говорить о том, что «как хирург ты никто, ничтожество, и твое дело свиней потрошить в ветеринарке», то это будет для него ударом. Потому что это важная часть его личности, он туда вкладывается, и это для него значимо. Теперь вы понимаете?

Поэтому люди, которые бы хотели быть лучше всех абсолютно во всех областях: чемпионы, мастера спорта по всем видам спорта — есть такая категория людей, их очень мало. Полагаю, что это не очень психически адекватные люди, раз они не понимают, что лучше всех во всех областях быть нельзя. И они очень часто реагируют резко отрицательно на любую критику в любой области в свой адрес. Но мы как раз говорим о нормальных людях, о тех, для которых есть фактически доказанный успех именно в той области, которой они считают важным.

Теперь разберем, что такое «поделить на амбиции».

Амбиции — они же притязания — это то, на что вы рассчитываете. И отсюда, из этой формулы, очень хорошо видно, что вот эта самая самооценка тем выше, чем больше фактического подтверждения вашим успехам, и чем ниже при этом у вас притязания.

То есть случаи дисбаланса вы, я думаю, прекрасно себе представили. Предположим, человек весьма неплохой хирург, но амбиции у него не ниже чем на Нобелевскую премию. Он постоянно будет ощущать низкую самооценку, он будет собой недоволен, потому что он хороший хирург, но ему надо больше.

Еще пример: у человека средние амбиции, ничего особого он не хочет, но зато фактических результатов у него нет вообще никаких. И он об этом знает и понимает, что не может дотянуть даже до среднего уровня, — у него тоже будет достаточно низкая самооценка.

Итак, детально мы разберем то, когда закладывается самооценка, что на нее влияет и как ее повышать, в отдельной главе.

Сейчас нам важно понять, **почему для нас это так важно?** Именно осознание этого поможет понять механизмы и причины того, почему мы неосознанно включаем механизмы психологических защит или нападений — чтобы удержать или повесить эту самую самооценку.

А значит, даст нам ключ к осознанному отключению вранья себе. Для этого сейчас я сюда помещу главу об этологии, которая полностью перекочевала из моей второй книги.

## Этология

Ради всего святого, не пропускайте эту главу! Я хочу вас познакомить с наукой, которую, будь моя воля, я бы ввел в обязательную школьную программу. Мы изучаем кучу предметов, которые нам никогда не пригодятся, и при этом совершенно не разбираемся в вопросах, касающихся отношений между людьми. Сами посудите, кого вы можете спросить, например: «Что же она в нем нашла?», «Почему на нем девушки виснут, хотя он тупой и нищий?», «Почему этот гад гуляет направо и налево, я же все для него делаю?», «Что стало с моим мужем, ведь он раньше не был бабником?» Или из другой сферы: «Это же элементарно, почему оппонент продолжает так агрессивно упорствовать в своих заблуждениях?» Примеров можно привести бесконечно много.

Ответ на многие вопросы дает наука этология. Я считаю, что ценность любой науки и теории определяется ее практической

*Мы изучаем кучу предметов, которые нам никогда не пригодятся, и при этом совершенно не разбираемся в вопросах, касающихся отношений между людьми.*

*Чем выше уровень нашего интеллекта и уровень цивилизации, тем больше влияние человека разумного и меньше — «обезьяны».*

применимостью, и этология показывает очень высокий процент сбывшихся прогнозов, которые строились на ее основании.

Этология — это, говоря научным языком, наука о биологически обусловленном поведении. Давайте забудем этот заумный термин и переведем его на человеческий язык. Как вы знаете, «обезьяну» (будь то Система 1, когда мы говорим о мышлении и когнитивистике, будь то самое неосознанное, когда мы говорим о психологии — для простоты моделирования я называю это «обезьяной») внутри отключить невозможно. Она постоянно подсовывает нам решения, но чего она хочет? Откуда у нас берутся желания продолжить род? Быть успешным? Кто нас на это мотивирует? Ответ: те самые поведенческие программы, которые мы получили много тысячелетий назад и которые реализуются сегодня бессознательно, то есть нашей «обезьяной», или Системой 1. И это далеко не только тривиальные инстинкты, потому что «обезьяна» привыкла всю жизнь жить в социуме и училась выживать в стае. **Этология — это наука о поведении человека как биологического вида, как животного, которое живет в стае.**

Сейчас XXI век, и в каждом из нас живет обезьяна и человек разумный. Чем выше уровень нашего интеллекта и уровень цивилизации, тем больше влияние человека разумного и меньше — обезьяны.

Каковы же эти желания у нашего примата — Системы 1? Хорошая новость: они у всех людей одинаковы и хорошо изучены. Представим себе, что мы переместились во времени на сто тысяч лет назад. Люди были еще темные, но человек разумный уже был в каждом из них, хотя и не такой развитый, как сейчас. Теперь заглянем еще на пару тысяч лет назад, потом еще и, наконец, дойдем до времени, когда мы жили в стае и всем заправляла «обезьяна» — Система 1, а человек разумный только зарождался. Но ведь как-то стая без него существовала! Особи находили в ней свое место и взаимодействовали друг с другом, учитывали интересы свои и сородичей и отражали нападения извне хищников и чужаков. Вот это и есть базовый набор программ обезьяны, система принятия ею решения в обществе, которая в XXI веке не изменилась, а лишь модифицируется при помощи человека разумного.

Эта наука даст объяснение нашему нерациональному поведению, так что поехали разбираться с этими простыми программами.

## 1. Ценности первобытного общества

Я перечислю только те ценности, которые важны для изучения когнитивных искажений в рамках данной книги. Конечно же, в реальности их намного больше, но нам вполне хватит и этого.

Что могла возжелать обезьяна — Система 1 — в стае сородичей? Как ни странно — качественной жизни. Ничего нового, правда? Поскольку об автомобилях «Порше» или картинах Пикассо речи в те годы не шло, качественная жизнь подразумевала:

1. Быть сытым и не просто сытым, а получать лучшие куски пищи и в первую очередь.
2. Иметь лучшие места для отдыха.
3. Иметь возможность продолжить род. Для самки было важно зачать потомство от самого жизнеспособного самца (ей ведь еще вынашивать и растить детей, а на это уйдут годы; ей совсем ни к чему тратить силы на слабого самца, потомство которого нежизнеспособно), а для самца — оплодотворить как можно больше самок (ему как раз выгодно распространить свой генофонд как можно более широко: дети часто умирали, и чем больше их останется, тем лучше, а процесс репродукции у самца в отличие от самки не занимает годы — максимум несколько часов, и он готов перейти к следующей самке).

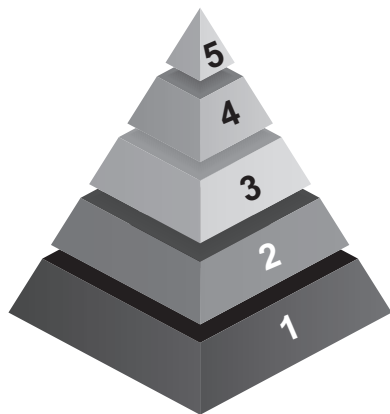
## 2. Структура общества

Структура любого сообщества — стаи млекопитающих и человека в том числе — имеет форму пирамиды, равно как и структура ценностей этого общества. Наверху пирамиды находятся так называемые альфа-особи, доминанты. Именно им достаются самые лакомые куски и лучшие места для отдыха. 12% альфа-самцов обеспечивают оплодотворение 80% всех самок стаи. Это верхушка пирамиды, ее 5-й уровень.

Тем, кто ниже, на 4-м уровне, достается только то, что осталось от особей с 5-го уровня; тем, кто на 3-м — то, что осталось от тех, кто на 4-м, и так далее. В самом низу находятся так называемые омега-особи, самые слабые и затюканные. Омега-самцы, как правило, погибают, не оставив потомства: самки не дают омега-самцам возможности его оставить, поскольку всех самок в такой

*Структура любого сообщества — стаи млекопитающих и человека в том числе — имеет форму пирамиды, равно как и структура ценностей этого общества.*

иерархии интересует верхние 12% пирамиды. Вот так природа заботится о генофонде.



Надо сказать, что такая структура и такие ценности свойственны почти всем животным (а вот насекомые, например муравьи и пчелы, не имеют такой системы ценностей, они живут вне пирамиды). Прошли сотни тысяч лет, но суть и сегодня не изменилась: человеческие базовые потребности остались прежними. И именно они через «обезьяну» мотивируют нас занимать свое место под солнцем.

Итак, сделаем важнейший вывод и определение.

**Рангом мы будем называть способность индивида занимать место в этологической пирамиде общества.**

Высокий ранг — ключ к качественной жизни. Альфа имеет возможность полностью реализовывать понятие качественной жизни. Омега — отбросы генетики. Но не спешите расстраиваться, если вы омега, — это только у животных нет шанса.

**Все индивиды стремятся повысить свой ранг и не допустить его понижения.** Те, кто не стремится, обречены на вымирание.

### 3. Как различают сородичи альфу и омегу?

Как альфа получает лучшие куски пищи и лучшие места для отдыха? Ответ прост: отбирает у более низкоранговых. С помощью обычной агрессии, насилия и иногда убивая сородича. Поэтому

те, кто переживает о несправедливости в человеческом обществе — расслабьтесь, в животном мире все было еще более жестко и «несправедливо»<sup>1</sup>.

Но не может же стая постоянно находиться в состоянии агрессии, драки и самоуничтожения? Так никаких сил не хватит. И верно, Система 1 научилась определять «на глаз» ранг особи внутри общества. Гениально! Как гроссмейстеру приходят на ум варианты из самых лучших ходов, так и в первобытной стае Система 1 научилась различать, «кто тут главный» и от кого можно огрести.

Основывается это различие на оценке (притом мгновенной, без раздумывания — это же Система 1!) размеров оппонента, его мимики и позы, волосяного покрова, черт лица и тому подобного. Мы будем называть эти совокупные признаки ранговыми сигналами. **Ранговые сигналы — это набор внешних признаков индивида, на основании которых делается оценка занимаемого им места в иерархии социума.**

Какие же это признаки? В древней стае людей или животных ранговыми сигналами были:

- размеры особи<sup>2</sup>;
- черты лица;
- размеры клыков, половых органов;
- обилие волосяного покрова;
- агрессивное поведение;
- специфические видовые признаки.

Расскажу вам об эксперименте. У самцов обычных домашних птиц — петухов — специфическим признаком высокого ранга является гребешок на голове. Чем он выше и больше, тем выше

*Ранговые сигналы — это набор внешних признаков индивида, на основании которых делается оценка занимаемого им места в иерархии социума.*

<sup>1</sup> Я сознательно не задаю вопрос, каким образом альфа получает много самок. Самки сами выбирают альфу, ему не надо ничего делать. Выбирает всегда самка. Самец может только работать над тем, чтобы попасть в 12% верхушки.

<sup>2</sup> В брачный период все животные стараются «распушить хвосты, раздуться, нахохлиться» — увеличить визуальные размеры, что свидетельствовало бы о высоком ранге и позволило испугать конкурента и очаровать самку.

*В XXI веке помимо видовых ранговых сигналов, обусловленных генетически — развитая мускулатура, черты лица, агрессивность, — добавляются ранговые сигналы владения тем, что малодоступно. Демонстративное богатство — авто, одежда, украшения.*

ранг. Однажды ученые взяли альфа-самца, который верховодил в курятнике, и заклеили ему скотчем гребешок. Одновременно они взяли омегу и приклеили ему гребешок из поролон. Спустя пару недель петух-альфа скатился в самый низ иерархической пирамиды, а омега занял его место. Альфа сначала пытался устраивать драки и даже побеждал, но самки совсем не видели в нем доминанта и заглядывались на самозванца с огромным поролоновым гребешком. Другие петухи тоже не подчинялись бывшей альфе и атаковали его. Сил на всех у него не хватило, и через две недели он ел только то, что оставалось от всех. Через две недели ученые вернули все обратно, и за следующие две недели альфа и омега вновь поменялись местами.

А теперь перейдем к тому, что является ранговым сигналом в нашей человеческой стае в XXI веке. Условия среды обитания изменились. Каков образ крутого мужчины или успешной женщины в наше время? Дорогой автомобиль, дорогие и непрактичные аксессуары — часы, украшения, переплата за нашивку с брендом на одежде. Словом, все то, что трудно приобрести и трудно удержать — потому что если ты не альфа, то у тебя это отнимут! И что свидетельствует об избытке. Если вы миллиардер, но одеты в «Большевичку» и едете на маршрутке, вы тот самый альфа с заклеенным гребешком. Систему 1, или «обезьяну», не обмануть — она считывает ранговые сигналы визуально, а банковского счета не видно. А вот одежду фабрики «Большевичка» видно. И чтобы доказать свой ранг, случись что, вам придется вступать в конфликт. В XXI веке помимо видовых ранговых сигналов, обусловленных генетически — развитая мускулатура, черты лица, агрессивность, — добавляются ранговые сигналы владения тем, что малодоступно. Демонстративное богатство — авто, одежда, украшения.

#### 4. Врожденный и приобретенный ранг

Если для успеха в обществе так важна физическая сила, почему же всем богатством мира не владеют генетически крупные особи мужского пола? Этот вопрос связан еще с одним моментом: что же делать тем, кто родился омегой? К счастью, в XXI веке у человека, которому не посчастливилось родиться альфой, есть все шансы ей стать. В животном-первобытном мире это было невозможно — сильные сожрут раньше. Однако в современном обществе в уголовном кодексе любой страны прописано, что физически уничтожать конкурентов нельзя, а это дает шанс лю-

бому щуплому, не крупному и не склонному к агрессии человеку воспитать характер, обзавестись более действенными ранговыми признаками и значительно повысить свой ранг.

Когда ребенок рождается, у него еще не сформирована Система 2, и поначалу он мало отличается от первобытного человека в отношении к рангу, а он определяется конфликтоустойчивостью. Вспомните: дети отнимают друг у друга игрушки раньше, чем начинают говорить и считывать приобретенные ранговые сигналы. Однако по мере взросления и формирования интеллекта (Системы 2, или человека разумного) появляется возможность менять и свой характер, «воспитывать себя», повышать ранг. И это уже будет ранг, приобретенный на протяжении жизни.

Кому-то при рождении достается хорошее наследство, а кто-то зарабатывает свой капитал сам. Точно так же происходит и с рангом человека. Я видел, и не раз, превращения забитых школьных терпил в хозяев жизни и утверждаю, что это абсолютно точно возможно. Да, это титаническая работа над собой и над своими страхами, но тем слаще победа.

Итак:

**В животном мире ранг определяется только генетически и дается от рождения. Изменить без Системы 2 его невозможно. В современном мире ранг человека состоит из двух составляющих — врожденный ранг и приобретенный на протяжении жизни.**

*Когда ребенок рождается, у него еще не сформирована Система 2, и поначалу он мало отличается от первобытного человека в отношении к рангу, а он определяется конфликтоустойчивостью.*

## 5. Понятие примативности. Сколько внутри тебя примата?

Нам предстоит рассмотреть еще одно понятие, определяющее, кто и когда наиболее подвержен когнитивным искажениям, которые уходят корнями в наше животное прошлое. Как мы уже знаем, «обезьянцу» внутри нас не отключить. Индивид с отключенной Системой 1, который управляется только разумом, был бы биологически отдельным видом. Но логично предположить, что в ком-то больше животного, а в ком-то меньше. Тут не просто белое и черное, а бесконечная градация серого.

И для этого мы вводим понятие «примативность» — от слова «примат», обезьяна. Не путайте его ни в коем случае с прими-

*Итак, примативность — это та степень, в какой наши инстинкты, эмоции и обезьяна (примат) управляют нами.*

тивностью. Итак, примативность — это та степень, в какой наши инстинкты, эмоции и обезьяна (примат) управляют нами. Высокопримативный человек — это тот, кто действует больше на эмоциях, желаниях, который мало контролирует свои поступки разумом — Системой 2. Низкопримативный — это человек, в большей степени руководствующийся разумом.

Среди низкопримативных людей — я в сотый раз это повторяю — не существует вообще непримативных. А вот высокопримативные, то есть люди, действующие как животные, «совсем без башни», как говорят, еще как бывают. Мне приходилось встречать полностью примативных, полагаю, что и вам тоже.

## Самооценка и наш биологический вид

Итак, прочитав главу об этологии, думаю, многие уже догадались, почему же самооценка так важна для не отшельника. Именно адекватная самооценка определяет комфортное положение индивида в стае.

Если достижения в стае (на охоте, например) нормальные, амбиции на самку и куски пищи соответствуют рангу, то и член стаи не испытывает дискомфорта и относительно не подвергается нападкам со стороны сородичей.

Однако если охотник из него неважный, а глаз он положил на самку вожака — не миновать беды. Такому индивиду, согласно законам плейстоцена, весьма болезненно, вплоть до летального исхода укажут его несоответствие притязаниям. Именно это и является понижением самооценки. Именно поэтому — если позволять себе постоянно скатываться к омега-состоянию в пирамиде — это равносильно смерти и очень низкому качеству жизни.

Однако в XXI веке речи о физическом уничтожении не идет по большей части, а значит, есть шанс остаться в живых. Но как жить с низкой самооценкой, а особенно терпеть **сам процесс** понижения самооценки?!

То есть, когда самооценку понизили, возможно, с годами индивид с ней как-то сможет смириться. Но сама динамика вначале крайне болезненна. Это как заживает вырванный зуб — процесс

очень болезненный, а через год отсутствие зуба приносит лишь неудобства.

И вот тут, поскольку физического насилия и уничтожения чаще всего в XXI веке не происходит, когда вы сами себе или кто-то вам понижает самооценку, чтобы избавить нас от целого спектра неприятных эмоций и чувств, неосознанно мы запускаем механизмы психологических защит. Мы врем себе, что-то не замечаем, оправдываем себя и рисуем себе вымышленную реальность, в которой, ну так получилось, не все так и плохо, а если плохо, то мы ничего не могли сделать.

Что же, давайте-ка теперь приступим к изучению самих защит, и чтобы закрепить знания о важности самооценки, начнем вторую часть с механизма защиты и нападения, который как нельзя кстати самооценку затрагивает.

*Когда вы сами себе или кто-то вам понижает самооценку, чтобы избавить нас от целого спектра неприятных эмоций и чувств, неосознанно мы запускаем механизмы психологических защит.*

## Обесценивание

### ПРИМЕРЫ

#### Примеры защиты:

1. **По отношению к себе.** «Не очень-то я и хочу эту машину (сережки и т. п.). Вон полгорода в таких» *(на самом деле хочу, но когда нет возможности...)*

#### Примеры психологического (эмоционального) насилия:

1. **Между детьми и взрослыми.** Вам 8 лет, и вы очень хотите рисовать и рисуете. Ваша мама (или папа): «Ну что ты вот все рисуешь?! Лучше бы уроки сделал! А?»
2. **В отношениях в паре.** «Ну в принципе суп отличный, дорогая, а как могло быть иначе, ты его каждые три дня готовишь, тут сложно не набить руку».
3. **На работе или с друзьями.** «Новая должность? Поздравляю, глядишь скоро найдешь и нормальную контору, а не эту богадельню».

**Психологическое, или эмоциональное, насилие.** Психологическое, или эмоциональное, насилие — это форма нефизического давления на психику человека, которое приводит к тревоге, де-

прессии или даже посттравматическому стрессовому расстройству (ПТСР). В большинстве случаев это не разовое притеснение, а постоянный фактор в межличностных отношениях. Мы будем подробно обсуждать методы эмоционального насилия на страницах книги, так как они ведут к искажению реальности, то есть к принудительной лжи себе, и сильно связаны с механизмами психологических защит.

Важно понимать, что в большинстве случаев — это не разовое притеснение, а постоянный фактор, который формирует определенный климат в отношениях в семье, в рабочем коллективе, где один доминирует, а другой подчиняется. Один из вариантов проявления психологического насилия:

**Обесценивание — это создание при помощи логических доводов, построения логических цепочек, фактов, припущенных, как правило, за уши, мнения о том, что некие чувства, некие желания, некие события, некие достижения не важны и незначительны.**

- Мы можем обесценивать себя, мы можем обесценивать какие-то события, с нами происходящие. Тогда это психологическая защита. Однако, как я сказал, почти всегда защита используется и как нападение.
- Мы можем обесценивать чувства другого человека, его достижения, его авторитеты, его желания.
- Или это может применяться по отношению к нам, то есть обесценивание может применяться по отношению к нам третьими лицами.

В большинстве случаев обесценивание предназначено для двух вещей.

**Первое** — это минимизация эмоциональной боли, негативных эмоций от того, что мы не можем получить что-то желаемое. Неважно, будь то отношения, материальная вещь, достижения, какие-то услуги. То есть, когда мы не можем что-то получить, мы понижаем ценность этого, чтобы нам «ну и не очень-то и хотелось».

**Второе** — это когда мы понижаем достижения, авторитет и престиж других людей, понижаем их самооценку для того, чтобы по-

высить свою самооценку на их фоне. Так и другие могут понижать наши достижения с целью понизить нашу самооценку.

Мы только что рассмотрели важность самооценки. Теперь давайте попрактикуемся: как, понижая достижения других людей, мы повышаем свою самооценку?

Давайте вспомним этологию, вспомним, что изначально мы жили в стае. Любой успех других означает, что ограниченное число ресурсов перейдет к ним, потому что они успешнее. Наша неосознанная часть — «обезьяна» — не понимает, что в XXI веке хлеба в магазине, скорее всего, хватит на всех, и начинает при помощи негативных эмоций сигнализировать нам о потере ранга в стае.

Притом важно, что показатель успеха исключительно относительный — в СССР 70-х годов «Жигули», квартира в хрущевке и шесть соток за городом уже считалось успехом. Сейчас для успеха надо гораздо больше. Как вы помните, одна из моих любимых цитат — цитата Дж. Стюарта Милля: «Люди не хотят быть богатыми, люди хотят быть богаче других».

Вот и получается, что уменьшив то, что является значимым фактологически доказанным достижением для самооценки другого члена стаи, мы автоматически повышаем свою. То же самое делают люди по отношению к нам.

Еще раз: люди не хотят быть умнее, успешнее, они хотят быть умнее и успешнее других. И вместо того чтобы повышать свою самооценку при помощи работы над собой и своими достижениями, гораздо проще обесценить других людей, чтобы на их фоне показаться в более выгодном свете. Есть и третья причина — это эмоциональная регуляция, но мы будем рассматривать первые два случая, потому что они наиболее распространены, наиболее вредны и наиболее показательны в нашей жизни в контексте лжи себе.

И, кстати, почему мы говорим о лжи себе, когда вроде бы применяем логические доводы и факты — что же в логике и фактах может быть лживого? Все дело в том, что **истинный мотив** наших поступков остается нами не осознан. Есть только мнимый. И именно это порождает ту самую виртуальную, вымышленную реальность, в которой мы живем, придумываем себе оправдания, лжем себе.

*Люди не хотят быть умнее, успешнее, они хотят быть умнее и успешнее других.*