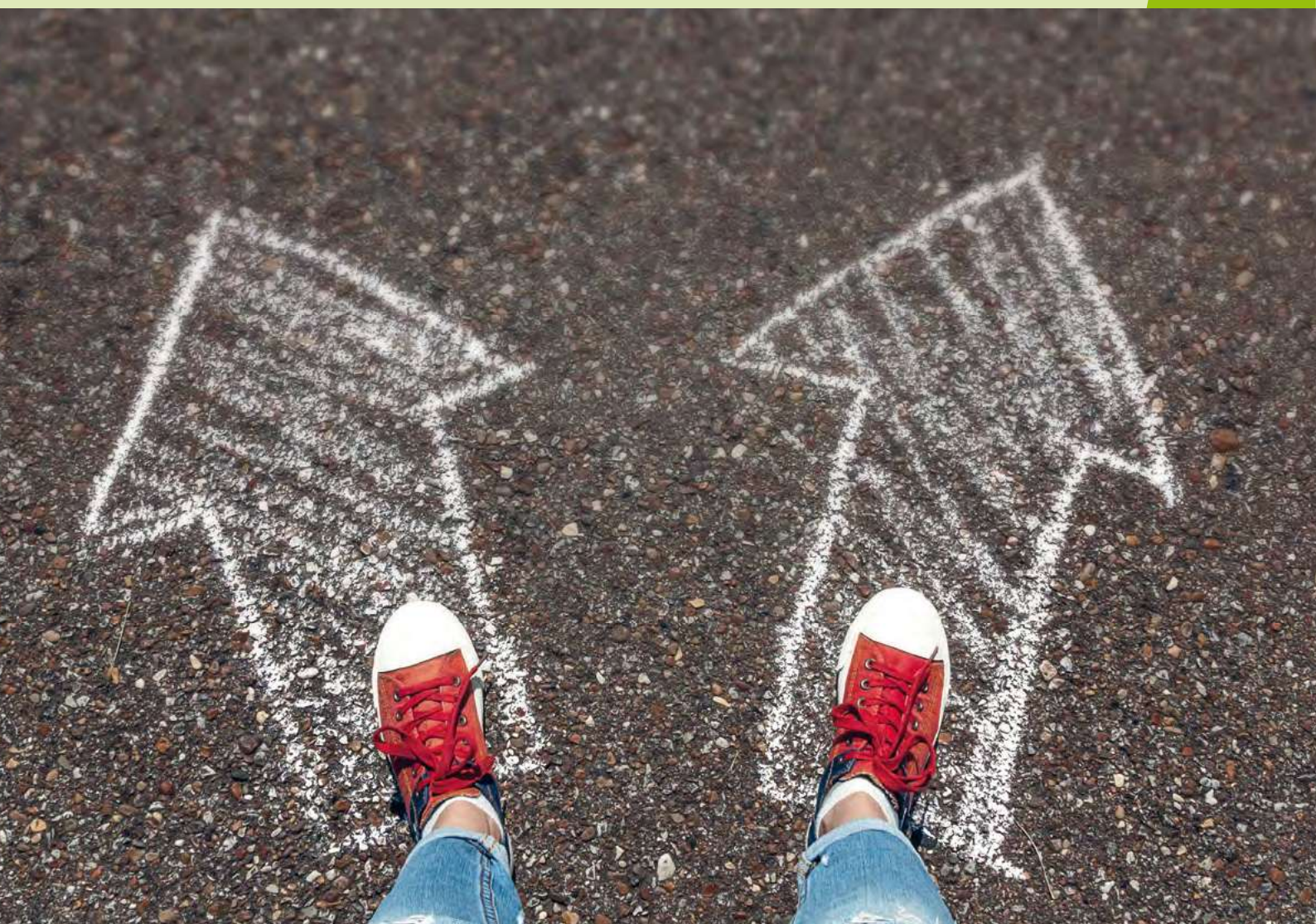


# W drodze do prawdy

Jak zadbać o autentyczność  
wobec siebie i innych?



P S Y C H O L O G I A



## Spis treści

1. Dla zysku i w obronie koniecznej	3
2. Prawda pod fejkami	7
3. Cała prawda o kłamstwie	11
4. Z innej perspektywy	18
5. W swoim dobrym interesie	22
6. Co jest prawdą, co fantazją	28
7. I odczep się od siebie	32
8. Z empatią dla siebie	35
9. Nie trzeba być doskonałym, by być	38
10. Co mówi wewnątrz	47

© by Forum Media Polska Sp. z o.o., Poznań 2021

ISBN 978-83-260-3827-3

Łamanie: **IGRAM** Wojciech Niedzielski

Wydawca: Forum Media Polska Sp. z o.o.

ul. Polska 13, 60-595 Poznań

bok@forum-media.pl

tel. 61 66 55 800, fax 61 66 55 888

Art. nr 8689

## 1. Dla zysku i w obronie koniecznej

Kłamstwo to świadome wprowadzanie innych w błąd. Czyste sumienie mają pod tym względem święci lub osobnicy o słabej pamięci. Mijamy się z prawdą równie często dla zysku, jak ze strachu przed karą lub poniżeniem. Kłamiemy z grzeczności i z litości, z wygodnictwa i obojętności, z obawy przed sprawieniem przykrości i z chęci uprzyjemnienia sobie życia. Częstym powodem kłamstw jest pragnienie podniesienia samooceny – zdobycia uznania i aprobaty w oczach tych, którzy nie chcą dostrzec naszej wyjątkowości. Zdarzają się wcale nie tak rzadko kłamstwa z zemsty. Kłamstwo, intryga, puszczanie plotki – bywa sposobem wyładowania agresywnego napięcia, gdy na stawieniu czoła zniechęconej osobie brak nam odwagi.

Ludzie, którzy często kłamią, żyją w strachu, że wszystko się wyda. Przy świadomości, że nie mówimy prawdy – syndrom reakcji jest dość typowy: uciekanie ze wzrokiem, częste zmiany wyrazu twarzy, zwężone źrenice, cień uśmiechu na ustach przy jednocześnie „szklanym”, nieruchomym wzroku, głębszy oddech, szybsze tętno, wysychanie śluzówki gardła i pokastywanie, pocieranie ręką twarzy i zasłanianie ust oraz – u mniej doświadczonych kłamców – gwałtowne zaczerwienienie się lub zblednięcie. Nie potrzeba wykrywacza kłamstwa, żeby średnio wprawnym okiem wykryć, że ktoś nie mówi prawdy. To nie znaczy, że nie można się pomylić – osoby nieśmiałe zachowują się bowiem równie niepewnie.

Afrykańskiemu szamanowi było łatwiej – bez trudu wykrywał kłamcę i złodzieja, każąc członkom plemienia zjeść po misce ryżu. Uprzedzał, że winowajca umrze po posiłku, a biedakowi ze strachu przed potęgą szamana i karą gardło wysychało tak, że nie mógł nic przełknąć. Reszta plemienia wciniała ryż ze smakiem. Mając nieczyste sumienie, najczęściej zdradzamy się sami.

W prima aprilis mamy wręcz obowiązek zmyślać. W inne dni roku własne kłamstwa łatwo uzasadniamy wyższą koniecznością, ale nie życzymy sobie być okłamywani przez innych. Czy stosujemy podwójne normy? Psychologowie twierdzą zgodnie, że tak. Co gorsza, jedno kłamstwo zazwyczaj pociąga za sobą inne, a każde następne wymaga coraz większej pomysłowości i pamięci, by się nie zaplątać. Czasem mówimy o kimś, że „jest szczerzy aż do bólu”. Jeśli przez szczerotę rozumiemy mówienie niepopularnej prawdy o sobie, nie przysporzy nam to wrogów. Jeżeli szczerota dotyczy innych – nazwą to ocenianiem lub krytyką, która wywołuje złość i chęć odwetu. Jeśli powiesz: złości mnie, jest mi przykro, kiedy ty... (tu następuje opis czyjegoś zachowania) – to z taką asertywną szczerotą trudno polemizować. Niestety często nie dzielimy się własnymi uczuciami z obawy o utratę więzi z bliską osobą lub z przekonania, że łatwo ją urazić czy zranić. Brak szczeroty to wprowadzie nie kłamstwo, ale i nie do końca prawda. Stosunki z ludźmi oparte na pozorach, nie dają prawdziwej satysfakcji żadnej ze stron. Mogą także zablokować czyjś rozwój, gdy z lenistwa, oportunistycznego lub tchórzostwa nie powiemy bolesnej prawdy, choć byłoby to wskazane i potrzebne.

Nieuczciwa reklama i niektóre formy propagandy politycznej to kłamstwo zalegalizowane. Obiecywanie spełnienia nierealnych marzeń znajduje chętnych słuchaczy i nabywców wątpliwej jakości dóbr i wartości. W handlu znaną manipulacją opartą na kłamstwie jest technika niskiej piłki, opisana przez R. Cialdiniego. Polega na wprowadzeniu klienta



w błąd co do rzekomo atrakcyjnej ceny luksusowego towaru, ubezpieczenia czy wycieczki, po czym – gdy ucieszony nabywca zaangażuje się w transakcję i polubi sprzedawcę, informuje się go o konieczności dodatkowych opłat. Reguła zaangażowania i sympatii sprawia, że mało kto rezygnuje w tej sytuacji nawet z niekorzystnej transakcji. W polityce kłamię się, wyolbrzymiając zalety własnego kandydata lub ugrupowania i wady obcego. Posługiwanie się pomówieniem, plotką jest często stosowane jako element gry w walce o władzę.

W dyskusji często używamy nieprawdziwych argumentów, żeby zdobyć przewagę. Blef jest wręcz ceniony w negocjacjach – uważany za element jednej z efektywnych strategii zwanej ofertą na wyrost lub ekstremalizacją propozycji początkowej. Chodzi o to, aby zaczynać negocjacje z tak wysokiego pułapu, żeby było z czego ustępować.

A w codziennym życiu? Kłamstwo nie zawsze jest otwartym wprowadzaniem w błąd. Może przybierać subtelną postać tzw. chwytów erystycznych, opisanych przez Schopenhauera. Takim chwytem jest np. nieuprawnione uogólnianie, czyli przesadne rozszerzanie sensu czyjeś wypowiedzi, aby wysnuć wygodny dla siebie wniosek. Trikiem jest obalenie twierdzenia przez podanie jednego, niezgodnego z nim przykładu opartego na plotce czy pomówieniu. Sztuczką jest zarówno powoływanie się na nieistniejące autorytety, jak zwalczanie niektórych tez przez podanie w wątpliwość ich naukowego charakteru (przy świadomości, że są prawdziwe).

Żeby wypaść jak najlepiej na randce, podczas szukania pracy, posuwamy się często do kłamstw, zwanych w psychologii ingracją. Podlizujemy się, komplementując kogoś, kto na to nie zasługuje. Zachwycamy się urodą damy, aby w następnym zdaniu poprosić ją o pożyczkę. Dawanie ludziom iluzji, że są lepsi czy piękniejsi opłaca się nam do momentu, w którym zorientują się, że chcemy ich wykorzystać. Samo podejrzenie o manipulację powoduje gwałtowny przypływ antypatii do manipulatora.

Kłamiemy, że mamy poparcie kogoś ważnego i dużo od nas zależy. Bywa i odwrotnie – udajemy osoby nic nie znaczące, aby ktoś poczuł się przy nas mocny i dał się wykorzystać. Wprowadzamy ludzi w błąd, ulegając konformistycznie ich argumentom, a w duchu chichoczymy, pozostając przy swoim zdaniu. Powodem takiego zachowania jest poczucie wyższości i lekceważenie ludzi. Przekonanie, że są głupszy od nas, to iluzja, która się zemści. Oszukiwanie prędzej czy później wyjdzie na jaw, sprawiając, że mimo doraźnych korzyści pozostaniemy osamotnieni. Nikt nie lubi manipulatorów.

Okłamywanie siebie daje bezpieczne złudzenie, że nie jest z nami tak źle, jednak nie pozwala rozwiązać żadnego problemu. W krzywym zwierciadle kłamstw na swój temat – świat jawi się nam wprawdzie jako bezpieczniejszy, ale nie można nań skutecznie oddziaływać. Często dla podtrzymania poczucia własnej wartości stosujemy tzw. mechanizmy obronne, ale one – jako stosowane nieświadomie – nie mogą być uznane za kłamstwo. Czasami jednak świadomie zniekształcamy informacje, szukając wyjaśnień korzystnych dla siebie. Wszyscy znamy typowe dla ludzi zjawisko przypisywania winy za własne błędy otoczeniu lub zbiegowi okoliczności, a autorstwa sukcesu – sobie. Jeśli coś nam się udaje – to my jesteśmy genialni, gdy powinie nam się noga – winne są przeszkody zewnętrzne. Teoria dysonansu poznawczego L. Festingera zwraca uwagę na sposoby redukcji przykrego napięcia w sytuacji rozbieżności informacyjnej przez ignorowanie niektórych danych oraz uwypuklanie i zniekształcanie innych. Dążenie do spójnego obrazu świata i podtrzymania pozytywnej samooceny („ja się nie mogę mylić!”) ułatwia życie, ale pro-

wadzi do przekłamań. Kłamstwa bywają szkodliwe nie tylko z powodów etycznych i niszczącego wpływu na więzi z ludźmi, ale też dlatego, że zaciemniają obraz rzeczywistości. Systematyczna zamiana faktów na artefakty to podcinanie gałęzi, na której się siedzi.

Niektóre jednak optymistyczne iluzje ułatwiają życie, podnoszą nastrój, zwiększają motywację do działania, przeciwdziałają depresji. Osoby depresyjne często tak realistycznie oceniają sytuację, że odbiera im to chęć do życia. Warto mieć świadomość celu, dla którego okłamujemy się. Jeśli celem jest wyjście z emocjonalnego dołka bez wyrządzania przy okazji krzywdy innym ludziom, kłamstwo na swój temat jawi mi się jako usprawiedliwiona obrona konieczna przed zbyt stresującą rzeczywistością.

## SCENARIUSZ LEKCJI

**Temat:** Czy kłamstwa można uniknąć?

**Cele:** rozwój wartości duchowych i refleksji intelektualnej na temat oszukiwania ludzi i siebie, osadzenie pojęcia kłamstwa w różnych kontekstach sytuacyjnych, głębsze rozumienie siebie.

**Metoda:** praca w trójkach i przedstawianie efektów na forum klasy, debata, dyskusja sterowana z podsumowaniem nauczyciela, plansze na ścianach klasy, praca domowa.

**Materiał:** Artykuł Hanny Hamer pt. „Dla zysku i w obronie koniecznej”. Literatura uzupełniająca: Antas J. „O kłamstwie i kłamaniu”, Universitas, Kraków 1999; Kołakowski L. „Mini wykłady o maxi sprawach”, Znak, Kraków 1998 (rozdział „O kłamstwie”, s. 28–34); 11 plansz, taśma do mocowania na ścianach klasy, 11 kolorowych pisaków.

**Instrukcja:** „Dzisiaj zajmiemy się sprawą kłamstwa. Podzielcie się na zespoły trzyosobowe. Każdy zespół dostaje planszę z jednym pytaniem, na które znajdziecie odpowiedź w ciągu 5 minut, koniecznie z podaniem przykładów. Następnie podzielicie się swoimi przemyśleniami z resztą klasy i podyskutujemy o tym. Końcowy efekt przemyśleń zapiszecie na planszach”.

Zestaw pytań (po jednym na zespół):

- *Czym jest kłamstwo? Zdefiniujcie je.*
- *Jaka jest różnica między fantazjowaniem lub ubarwianiem opowieści, a celowym wprowadzaniem kogoś w błąd w ważnej sprawie?*
- *Czy można oddzielić niewinne kłamstwa od poważnych? Jeśli tak, na czym polega różnica?*
- *Czy przemilczenie niewygodnych kwestii, zatajenie czegoś ważnego jest kłamstwem? Czy półprawda, czyli omówienie tylko części sprawy to kłamstwo?*
- *Czy podlizywanie się w nadziei uzyskania korzyści to kłamstwo?*
- *Czy kłamstewka grzecznościowe, typu „tak, ładnie ci w zielonym” mają szkodliwe skutki?*
- *Czy udawanie sympatii to nieszkodliwy nawyk, wynikający z dobrego wychowania, czy ma też negatywne skutki?*
- *Czy oszukiwanie samego siebie jest kłamstwem? Po co to robimy?*