

ανάμεσα σε ΨΕΥΤΕΣ



Αναγνώρισέ τους, αντιμετώπισέ τους,
πάρε τον έλεγχο



thomas erikson

διόπτρα

ΠΕΡΙΧΟΜΕΝΑ

Εισαγωγή. Γιατί θέλετε να διαβάσετε ένα βιβλίο για ψεύτες.....	11
Κεφάλαιο 1. Ένας συλλογισμός για τα ψέματα.....	17
ΛΕΝΕ ΟΛΟΙ ΨΕΜΑΤΑ;.....	18
ΣΕ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ.....	24
ΕΙΝΑΙ Η ΕΙΛΙΚΡΙΝΕΙΑ Η ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΤΑΚΤΙΚΗ;.....	27
ΧΡΗΣΙΜΗ ΓΝΩΣΗ – ΤΑ ΤΕΣΣΕΡΑ ΧΡΩΜΑΤΑ.....	30
ΠΟΤΕ ΗΤΑΝ Η ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ ΦΟΡΑ ΠΟΥ ΕΙΠΑΤΕ ΨΕΜΑΤΑ;.....	38
ΜΠΟΡΕΙΤΕ ΝΑ ΤΑ ΕΦΑΡΜΟΣΕΤΕ ΟΛΑ ΑΥΤΑ ΚΑΙ ΣΤΟΥΣ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ ΠΟΥ ΣΥΝΑΝΑΣΤΡΕΦΕΣΤΕ.....	40
Διαβόητοι ψεύτες: Ο Διάβολος.....	41
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2. Πώς; Ποια είναι η αλήθεια;.....	45
ΑΠΟΛΥΤΕΣ ΑΛΗΘΕΙΕΣ.....	46
Η γη είναι επίπεδη.....	50
ΚΑΛΕΣ ΠΡΟΘΕΣΕΙΣ.....	53
ΕΙΔΗΣΕΟΓΡΑΦΙΚΗ ΚΑΛΥΨΗ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΜΕΡΟΛΗΨΙΑ.....	57
ΟΙ ΑΡΙΘΜΟΙ ΔΕΝ ΛΕΝΕ ΨΕΜΑΤΑ, ΕΤΣΙ ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ;.....	61
ΔΥΟ ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ ΨΕΥΔΟΥΣ ΜΕ ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΕΣ.....	64
Η ΑΞΙΑ ΤΗΣ ΣΙΩΠΗΣ.....	66
Έχει χρώμα η σιωπή;.....	69
Η ΑΛΗΘΕΙΑ, ΤΟ ΤΑΚΤ ΚΑΙ Η ΠΕΡΙΠΛΟΚΗ ΦΥΣΗ ΤΗΣ ΑΠΟΛΥΤΗΣ ΑΛΗΘΕΙΑΣ.....	77
ΠΟΥ ΤΡΑΒΑΤΕ ΤΗ ΔΙΑΧΩΡΙΣΤΙΚΗ ΓΡΑΜΜΗ;.....	81
ΜΑΘΑΙΝΟΝΤΑΣ ΝΑ ΣΥΝΔΕΕΣΤΕ ΜΕ ΤΗΝ ΑΛΗΘΕΙΑ.....	85
Διαβόητοι ψεύτες: Άννα Άντερσον.....	86

Κεφάλαιο 3. Τι είναι ψέμα και τι δεν είναι ψέμα;	89
Η ΑΝΑΤΟΜΙΑ ΕΝΟΣ ΨΕΜΑΤΟΣ	89
ΤΟ ΨΕΜΑ ΑΠΑΙΤΕΙ ΑΞΙΟΠΙΣΤΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ	99
ΤΙ ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΨΕΜΑ;	101
ΛΕΓΟΝΤΑΣ ΨΕΜΑΤΑ ΜΕ ΚΑΛΗ ΠΡΟΘΕΣΗ	107
ΕΞΕΤΑΖΟΝΤΑΣ ΤΟ ΚΙΝΗΤΡΟ	111
Διαβόητοι ψεύτες: Άννα Ντέλβι	112
Κεφάλαιο 4. Οι πραγματικοί λόγοι	
για τους οποίους λέμε ψέματα	115
ΕΝΝΕΑ ΛΟΓΟΙ ΓΙΑ ΝΑ ΠΕΙ ΚΑΠΟΙΟΣ ΨΕΜΑΤΑ	115
Ψέματα και εξαπάτηση στον κόσμο των ερπετών	127
ΛΕΓΟΝΤΑΣ ΨΕΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΟ ΧΡΗΜΑ	133
ΚΑΤΩ ΑΠΟ ΨΕΥΤΙΚΗ ΣΗΜΑΙΑ	138
ΕΣΕΙΣ ΓΙΑΤΙ ΛΕΤΕ ΨΕΜΑΤΑ;	145
ΓΙ' ΑΥΤΟ ΛΕΜΕ ΨΕΜΑΤΑ	145
Διαβόητοι ψεύτες: Κάρολαϊν Κάλογουεϊ	148
Κεφάλαιο 5. Οι συνέπειες του ψεύδους	152
ΚΑΝΕΙΣ ΔΕΝ ΑΓΑΠΑΕΙ ΤΟΝ ΨΕΥΤΗ	153
ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΠΟΥ ΜΠΟΡΟΥΝ	
ΝΑ ΠΡΟΚΑΛΕΣΟΥΝ ΤΑ ΨΕΜΑΤΑ	155
Ψεύδη και εξαπάτηση στον Κόλπο Τονκίν	164
ΟΙ ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΤΟΥ ΨΕΜΑΤΟΣ	
ΣΕ ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΥΣ ΤΥΠΟΥΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΤΗΤΑΣ	167
ΟΙ ΣΥΝΕΠΕΙΕΣ ΤΩΝ ΨΕΜΑΤΩΝ ΣΤΑ ΜΜΕ	171
CAMBRIDGE ΑΝΑΛΥΤΙΚΑ	172
ΠΩΣ ΝΑ ΑΠΟΦΥΓΕΤΕ ΕΝΑ ΨΕΜΑ	181
Διαβόητοι ψεύτες: Λανς Άρμστρονγκ	184
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6. Πώς να κατασκευάσετε	
ένα πιστευτό ψέμα	187
ΒΗΜΑ ΒΗΜΑ	188
ΑΝΑΓΝΩΡΙΖΟΝΤΑΣ ΤΑ ΣΗΜΑΔΙΑ	198
Ο ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΙΚΟΣ ΨΕΥΤΗΣ	200
ΚΑΤΑΝΟΩΝΤΑΣ ΤΟ ΨΕΜΑ	206
Διαβόητοι ψεύτες: Ο Απατεώνας του Tinder	207

Κεφάλαιο 7. Πώς διαχειρίζονται το ψέμα	
τα τέσσερα χρώματα	210
ΟΙ ΚΟΚΚΙΝΟΙ ΛΕΝΕ ΨΕΜΑΤΑ ΜΕ ΣΚΟΠΟ	211
ΟΙ ΚΙΤΡΙΝΟΙ ΛΕΝΕ ΨΕΜΑΤΑ ΓΙΑ ΝΑ ΓΙΝΟΥΝ ΑΠΟΔΕΚΤΟΙ	214
ΟΙ ΠΡΑΣΙΝΟΙ ΛΕΝΕ ΨΕΜΑΤΑ ΓΙΑ ΝΑ ΑΠΟΦΥΓΟΥΝ ΚΑΒΓΑΔΕΣ ΚΑΙ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	218
ΟΙ ΜΠΛΕ ΛΕΝΕ ΨΕΜΑΤΑ ΓΙΑ ΝΑ ΚΕΡΔΙΣΟΥΝ ΤΗΝ ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ	221
ΠΩΣ ΑΝΤΙΔΡΟΥΝ ΣΤΟ ΨΕΜΑ ΟΙ ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΙ ΤΥΠΟΙ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΤΗΤΑΣ;	224
ΤΑ ΧΡΩΜΑΤΑ ΔΕΙΧΝΟΥΝ ΤΟΝ ΔΡΟΜΟ	234
Διαβόητοι ψεύτες: Μπιλ Κλίντον	236
Κεφάλαιο 8. ΠΩΣ ΛΕΝΕ ΨΕΜΑΤΑ ΟΙ ΨΥΧΟΠΑΘΕΙΣ	
ΚΑΙ ΟΙ ΝΑΡΚΙΣΣΙΣΤΕΣ	239
ΔΑΣΚΑΛΟΙ ΤΗΣ ΧΕΙΡΑΓΩΓΗΣΗΣ	240
ΘΑΥΜΑΣΤΟΙ ΑΠΑΤΕΩΝΕΣ	242
ΟΤΑΝ Ο ΜΑΡΚ ΕΙΠΕ ΨΕΜΑΤΑ ΣΤΗΝ ΑΣΤΥΝΟΜΙΑ	247
ΚΙΝΔΥΝΟΙ ΣΤΙΣ ΣΧΕΣΕΙΣ	249
ΕΙΝΑΙ ΙΑΣΙΜΟ;	252
Διαβόητοι ψεύτες: Μπέρνι Μάντοφ	255
Κεφάλαιο 9. Εκθέτοντας τον ψεύτη	259
ΠΟΙΟΣ ΕΙΝΑΙ Ο ΚΑΛΥΤΕΡΟΣ Σ' ΑΥΤΟ;	259
ΠΩΣ ΓΙΝΕΤΑΙ	261
ΨΥΧΟΛΟΓΟΙ ΚΑΙ ΨΕΥΤΕΣ	266
Η ΠΙΘΑΝΗ ΧΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΑΝΙΧΝΕΥΤΩΝ ΨΕΥΔΟΥΣ	270
Η ΑΛΗΘΕΙΑ ΘΑ ΕΡΘΕΙ ΣΤΟ ΦΩΣ	272
Διαβόητοι ψεύτες: Ρίτσαρντ Νίξον	274
Κεφάλαιο 10. Αντιμετωπίζοντας έναν ψεύτη	277
ΚΑΤΑΝΟΩΝΤΑΣ ΤΟ ΚΙΝΗΤΡΟ	278
ΠΩΣ ΝΑ ΠΡΟΧΩΡΗΣΕΤΕ	280
ΕΞΕΤΑΣΤΕ ΤΙΣ ΣΥΝΕΠΕΙΕΣ	285
ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΖΟΝΤΑΣ ΤΗΝ ΑΡΝΗΣΗ	287
ΠΩΣ ΝΑ ΦΑΝΕΙΤΕ ΕΞΥΠΝΟΤΕΡΟΙ ΑΠΟ ΕΝΑΝ ΨΕΥΤΗ	289
Διαβόητοι ψεύτες: Πάπισσα Ιωάννα	290

Τεστ: Εσείς είστε ψεύτες/τρες;.....	293
ΔΥΟ ΛΟΓΙΑ ΚΛΕΙΝΟΝΤΑΣ ΚΑΙ ΜΙΑ ΚΑΛΗ ΣΥΜΒΟΥΛΗ ΓΙΑ ΤΟΝ ΔΡΟΜΟ.....	305
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ: ΑΛΗΘΕΙΑ ΚΑΙ ΣΥΝΕΠΕΙΑ	
ΣΤΑ ΜΜΕ ΚΑΙ ΣΤΗΝ ΠΟΛΙΤΙΚΗ.....	315
ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ ΓΙΑ ΤΑ ΜΕΣΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΔΙΚΤΥΩΣΗΣ.....	316
ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ ΠΕΡΙ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ ΟΡΘΟΤΗΤΑΣ.....	327
ΠΑΙΖΟΝΤΑΣ ΜΕ ΤΑ ΝΟΥΜΕΡΑ.....	336
ΕΠΙΛΟΓΟΣ.....	359

Εισαγωγή

Γιατί θέλετε να διαβάσετε ένα βιβλίο για ψεύτες

Επιτρέψτε μου να σας αποκαλύψω κάτι που πιθανότατα υποπετεύεστε εδώ και πολύ καιρό: Οι σύμβουλοι δεν ξέρουν πάντα τι κάνουν - ούτε κατά διάνοια!

Δούλευα πολλά χρόνια ως σύμβουλος μάνατζμεντ. Αυτή η δουλειά δεν προσδιορίζεται πάντα εύκολα, και η όποια προσπάθεια περιγραφής της θα ακουγόταν ταυτοχρόνως απίστευτα χειροπιαστή κι εξοργιστικά αόριστη. Κάλυπτε πολύ μεγάλη γκάμα αντικειμένων, από τη μεταφορά ντοσιέ μέχρι τις συσκέψεις με στελέχη της διεύθυνσης της Volvo Cars. Ωστόσο, ένα πράγμα που απολάμβανα πάντα ιδιαίτερώς ήταν ένα συγκεκριμένο είδος σεμιναρίου που οργάνωνα για άτομα όλων των βαθμίδων.

Τη δεκαετία του '90 ήταν πολύ της μόδας οι συζητήσεις περί θεμελιωδών αξιών. Τα πάντα φαινόταν να συνδέονται με αυτές. Όλοι έπρεπε να ασχολούνται με τις θεμελιώδεις αξίες τους. Η πρόταση «αν δεν γνωρίζουμε τις θεμελιώδεις αξίες μας, δεν μπορούμε να πετύχουμε σε τίποτα» αφορούσε ακόμα και εκείνους που αγνοούσαν αν είχαν καν αξίες. Ή ίσως δεν αντιλαμβάνονταν καν τι ήταν ουσιαστικά οι θεμελιώδεις αξίες.

Παρ' όλα αυτά, ο κλάδος μου εξακολουθούσε να προωθεί την ιδέα. Είναι καιρός να προσδιορίσουμε κάποιες θεμελιώδεις αξίες! Εμπρός, λοιπόν!

Μία άσκηση ήταν κάπως έτσι: Συγκέντρωνες μια ομάδα ανθρώπων κάποιου οργανισμού. Μπορεί να ήταν μια διευθυντική

ομάδα ή ένα γκρουπ πωλητών ή οποιαδήποτε κατηγορία ανθρώπων που είχες λόγο να τους συγκεντρώσεις στο ίδιο δωμάτιο. Ξεκινούσες εξηγώντας τι είναι μια θεμελιώδης αξία και γιατί οι συμμετέχοντες δεν είχαν καμιά πιθανότητα να πετύχουν οτιδήποτε αν δεν είχαν το λιγότερο πέντε ή έξι από δαύτες.

Κάθε μέλος της ομάδας έγραφε τότε τις προτάσεις του και κατόπιν διαπραγματευόμασταν για να καταλήξουμε σε ένα σύνολο κοινών θεμελιωδών αξιών. Μάλλον δεν αποτελεί μεγάλη έκπληξη ότι οι συζητήσεις αυτές ήταν συχνά έντονες, ιδίως με τριάντα και βάλε άτομα στο δωμάτιο.

Λοιπόν, μη με παρεξηγήσετε. Η άσκηση αυτή καθαυτή είναι αξιόλογη και εποικοδομητική. Δεν ήταν αυτό το θέμα. Το πρόβλημα προέκυπτε μάλλον στο επόμενο στάδιο, όταν ερχόταν η στιγμή να καθορίσει η ομάδα κάθε αξία χωριστά. Βλέπετε, δεν είναι τόσο αξιόλογο να παρουσιάσει κανείς ένα μάτσο κοινοτοπίες. Δεν θέλω να πλατειάσω, ωστόσο ελπίζω πως θα μου επιτρέψετε να σας δώσω ένα σύντομο παράδειγμα.

Στο 90% των περιπτώσεων που έκανα αυτή την άσκηση (και μιλάμε για εκατοντάδες φορές) ο όρος *ειλικρίνεια* προτάθηκε ως σημαντική θεμελιώδης αξία.

Ειλικρίνεια! αναφωνεί η ομάδα. *Ναι. Τη θέλουμε!* Όλοι καταλεύουν μ' ενθουσιασμό.

«*Ωραία*», τους λέω. «*Η ειλικρίνεια ακούγεται εξαιρετική. Προσδιορίστε τώρα τι σημαίνει και, πιο συγκεκριμένα, πώς θα 'πρεπε να συμπεριφέρεται ένα άτομο για να αποδεικνύει πως είναι εκατό τοις εκατό ειλικρινές*».

Ο ενθουσιασμός τους εξανεμίζεται σχεδόν άμεσα.

Φαίνεται απλό στην αρχή. *Λες την αλήθεια*. Αλλά τότε κάποιος αντιλαμβάνεται ότι αυτό μπορεί να είναι εξαιρετικά πολύπλοκο. Το να λες την αλήθεια. Η αλήθεια μπορεί να αποδειχτεί πολύ βαρύ φορτίο. Μπορεί να πληγώσει τον άλλο. Μπορεί να προσβάλλει.

Ποια είναι η λύση; Η ομάδα το συζητάει ώσπου κάποιος το βρίσκει: να λες την αλήθεια στον βαθμό που δεν διακινδυνεύεις να πληγώσεις τα αισθήματα κάποιου.

Την αλήθεια, όμως; Ποια αλήθεια; Τίνος την αλήθεια; Σε ποιο βαθμό;

Αν ένας πελάτης αμφισβητεί κάποιες από τις πρακτικές μας -σχεδιασμένες κατά βάση για δικό μας όφελος ούτως ή άλλως-, είναι κάπως δύσκολο να εξηγήσουμε τι γνώμη έχει η διεύθυνση για τους πελάτες μας, έτσι δεν είναι; Ασφαλώς δεν πρόκειται για πληροφορίες που θα μοιραζόμασταν οικειοθελώς.

Αρχίζει να περιπλέκεται το πράγμα. Παράλληλα, *δικαιούνται* όλοι την αλήθεια από μας; Κάποιοι πελάτες προφανώς μας λένε ψέματα αποσκοπώντας σε κάποιου είδους πλεονέκτημα. Οπότε δεν χρειάζεται κι εμείς να είμαστε ειλικρινείς *μαζί τους*, φυσικά. Αυτοί οι διπρόσωποι τύποι μάλλον αξίζει να πληρωθούν με το ίδιο νόμισμα.

Κάπως έτσι ξεκινά μια ατελείωτη συζήτηση που καταλήγει σε μια σειρά από άλυτα διλήμματα.

Πήρατε μια ιδέα. Μετά από αρκετές μεγαλόφωνες αντιπαραθέσεις η ομάδα αποφασίζει να διαγράψει την ειλικρίνεια από τον κατάλογο των πιθανών θεμελιωδών αξιών της. Δεν καταφέρνουν καν να συμφωνήσουν στο νόημα της καταραμένης λέξης.

Η *ειλικρίνεια* δεν κατάφερε ποτέ να φτάσει στο τέλος αυτής της άσκησης στις τόσες φορές που την έχω κάνει.

Γιατί σας το λέω αυτό; Επειδή θέλω να είμαι ξεκάθαρος για ένα πράγμα ευθύς εξαρχής: Καθώς σας παραθέτω τις απόψεις μου για την αλήθεια και τα ψέματα σε αυτό το βιβλίο, θα ήταν αξιοσημείωτο αν συμφωνούσατε μαζί μου σε όλα. Πρώτον, είναι πολύ πιθανό να μπουν στη μέση οι δικές σας θεμελιώδεις αξίες. Δεύτερον, ο ορισμός που δίνετε εσείς στο ψέμα είναι πολύ πιθανό να διαφέρει από εκείνον που προτείνω εγώ.

Κάποιοι δεν αποκλείεται να πετάξετε το βιβλίο στην άλλη άκρη του δωματίου αηδιασμένοι, επειδή θα σας αναγκάσω να κοιταχτείτε αμείλικτα στον καθρέφτη και να προσπαθήσετε να απαντήσετε στις ερωτήσεις: Γιατί λέτε ψέματα; Έχετε ιδέα πώς επηρεάζουν τα ψέματά σας τους ανθρώπους που συναναστρέφεστε;

Άλλοι αναγνώστες θα ανακαλύψουν διάφορα πράγματα για τον εαυτό τους. Και -ακόμα πιο διασκεδαστικό!- για τους άλλους.

Ο λόγος που έχετε ανάγκη αυτό το βιβλίο ωστόσο είναι ότι θα σας δώσει ό,τι χρειάζεστε για να εντοπίζετε έναν ψεύτη - είτε πρόκειται για στενό φίλο, για συνεργάτη, για τον ξάδερφο είτε για τον προϊστάμενό σας. Και παράλληλα θα σας μάθω κάποιες μεθόδους που μπορείτε να εφαρμόζετε για να αναγνωρίζετε ένα ψέμα. Κι αυτό είναι σημαντικό, επειδή δεν θέλετε να σας εξαπατούν, έτσι δεν είναι;

Τα εργαλεία που θα σας παρουσιάσω είναι χρήσιμα σε όλες τις αλληλεπιδράσεις σας με τους άλλους. Και -εξίσου σημαντικό- πολλοί άνθρωποι θα τα χρησιμοποιούν στις αλληλεπιδράσεις τους μαζί σας.

Ας είμαστε ειλικρινείς ως προς αυτό: Κανείς δεν είναι τέλειος.

•

Το πιο παράδοξο σε σχέση με τα ψέματα είναι, πιστεύω, ότι φαίνεται πως όλοι τα δεχόμαστε. Ο βαθμός αποδοχής μπορεί να διαφέρει, αλλά είμαι βέβαιος ότι δεν έχω γνωρίσει κανέναν στη ζωή μου που δεν θέλει ν' ακούει τίποτε άλλο πέρα από αλήθειες. Πολλές φορές η αλήθεια πονάει, και η μοναδική άλλη επιλογή που απομένει είναι στην ουσία το ψέμα. Σωστά; Άλλωστε όλοι λέμε ψέματα, άρα κανείς δεν μπορεί ειλικρινά να ορκιστεί ότι δεν κατέφυγε ποτέ σε αυτή τη διέξοδο.

Αμφιταλαντευόμουν πολύ καιρό για το αν έπρεπε να γράψω αυτό το βιβλίο -το γεγονός είναι πως καταλάμβανε μια θέση στα *επικείμενα σχέδιά* μου εδώ και κάμποσα χρόνια- και οι δυσκολίες ήταν εμφανείς από το ξεκίνημα κιόλας. Ο εκδότης μου μου είπε πως θα έπρεπε να ορίσω τι είναι ψέμα από την αρχή, διαφορετικά θα δυσκολευόμουν να κάνω χρήσιμες επισημάνσεις.

Κι όντως έτσι είναι.

Ωστόσο, ύστερα από λίγο βρέθηκα πνιγμένος σε ερωτήματα που κυμαίνονταν από λευκά ψέματα ως μισές αλήθειες. Ή εξωραϊσμένες αλήθειες. Ή *δικές μου* αλήθειες. Ή εναλλακτικά στοιχεία. Στατιστικές. Ψευδείς ειδήσεις και πολιτική ορθότητα, που δεν επιδέχονται αμφισβήτηση ή χειραγωγούν τα δεδομένα για να

προαγάγουν συγκεκριμένες απόψεις. Πρόκειται για τεράστιο μπέρδεμα. Μέσα κοινωνικής δικτύωσης και άλλα μέσα. Ποιον μπορούμε να εμπιστευόμαστε πραγματικά;

Μολαταύτα, δεν μπορούσα να αντισταθώ. Αυτό το βιβλίο έπρεπε να γραφτεί εξάπαντος. Ήθελα να εξερευνήσω το θέμα οριστικά και αμετάκλητα. Θα ανοίξω την πόρτα σε έναν κόσμο χειραγώγησης, αναξιοπιστίας, εξαπάτησης και ψεμάτων. Αλλά παράλληλα θα ασχοληθούμε με τις αλήθειες που έχουμε ανάγκη για να χαράξουμε την πορεία μας στα περίπλοκα τοπία που όλοι μας διασχίζουμε καθημερινά.

Στις σελίδες αυτού του βιβλίου θα σας μάθω πώς να ξεχωρίζετε ένα ψέμα, πώς να εκθέτετε τον ψεύτη και πώς να τον φέρνετε αντιμέτωπο με την αλήθεια.

Ωστόσο, παράλληλα θα σας δείξω τον τρόπο να εμμένετε κι εσείς οι ίδιοι στην αλήθεια όσο καλύτερα μπορείτε. Γιατί, όπως είδαμε μόλις, η ειλικρίνεια δεν είναι απλή υπόθεση. Αν και όλοι συμφωνούμε πως είναι σημαντική, γνωρίζουμε επίσης τα αμέτρητα προβλήματα που προκύπτουν στην πορεία. Και μάλιστα όλοι συμβιβαζόμαστε σε ό,τι αφορά την αλήθεια με την πρώτη ευκαιρία.

Εννιώ το εξής:

Αυτή τη φορά λέω πραγματικά την αλήθεια όταν δηλώνω ότι βρισκόμαστε ανάμεσα σε... *ψεύτες*.

Γιατί όλοι λέμε ψέματα.

Ακόμα κι εσείς.

Ακόμα κι εγώ.

Παρ' όλα αυτά, ίσως θα μπορούσαμε να το κάνουμε κάπως λιγότερο, να τολμάμε να είμαστε λίγο πιο ειλικρινείς... Υποθέτοντας ότι ξέρουμε πώς. Και το γιατί. Οπότε, ας ξεκινήσουμε αυτή την περιπέτεια σταυρώνοντας τα δάχτυλά μας πίσω από την πλάτη για καλή επιτυχία.

Σ' αυτό το σημείο χρειάζεται μία δήλωση αποποίησης ευθύνης: Δεν θα συμφωνήσετε με όλα όσα θα διαβάσετε. Κάποια από τα θέματα που θίγω μπορεί και να σας θυμώσουν. Αν συμβεί αυτό,

να ξέρετε πως δεν υπήρξε ποτέ πρόθεσή μου, αν και οφείλω να παραδεχτώ ότι προτιμώ να αντιδράσετε με αυτόν τον τρόπο παρά να παρατήσετε απλώς το βιβλίο σκεπτόμενοι *ε, και τι έγινε;*

Καλώς ορίσατε σε αυτό το αναζωογονητικό ταξίδι στον συναρπαστικό κόσμο των ψεμάτων και της εξαπάτησης.

Thomas Erikson

Κεφάλαιο 1

Ένας συλλογισμός για τα ψέματα

*Λυπάμαι αν δεν σας αρέσει η ειλικρίνειά μου,
αλλά, για να είμαι δίκαιος,
εμένα δεν μου αρέσουν τα ψέματά σας.*

Άγνωστος

Πολλούς τους ευχαριστεί να λένε λίγα ψεματάκια. Είναι ένας τρόπος να προσθέτουν αλατοπίπερο στην καθημερινότητα, ενώ είναι και συναρπαστικό να τη γλιτώνεις χωρίς συνέπειες. Μεγάλο ψέμα, μικρό ψέμα, κανείς δεν με τσάκωσε, χα χα, κέρδισα. Το να καταφέρεις να πείσεις κάποιον να πιστέψει κάτι αναληθές μπορεί να είναι μεγάλος πειρασμός, ιδίως αν περνάς πολύ χρόνο σε ηθικά γκρίζες ζώνες.

Στους ρυθμούς της σημερινής κοινωνίας η έξαψη που νιώθει κανείς όταν δεν λέει την αλήθεια είναι μεγαλύτερη από ποτέ. Εξάλλου, λίγο πολύ έχεις άμεση ανατροφοδότηση. Η μυθομανία (διαταραχή του ψεύδους), η χειραγώγηση και η εξαπάτηση έχουν γίνει συνήθη στοιχεία της αλληλεπίδρασής μας. Ανεξάρτητα από το αν πρόκειται για τη κατασκευή συγκλονιστικών ειδήσεων για την προσέγκυση της προσοχής, τη διαστρέβλωση και παρερμηνεία στατιστικών για να στηρίξει κανείς τις προσωπικές του πεποιθήσεις ή την επαναλαμβανόμενη χρήση λευκών ψεμάτων για να αποφύγει την αμηχανία, η διαχωριστική γραμμή ανάμεσα στην αλήθεια και στην εξαπάτηση γίνεται ολοένα και πιο αδιόρατη.

ΛΕΝΕ ΟΛΟΙ ΨΕΜΑΤΑ;

Όχι. Δεν υπάρχουν αδιάψευστα στατιστικά στοιχεία που αποδεικνύουν ότι όλοι λένε ψέματα. Θα ήταν μεγάλο ψέμα να ισχυριστούμε το αντίθετο. Παραμένει ωστόσο μια λογική εικασία βάσει της προσωπικής μου εμπειρίας με τους ανθρώπους. Και ειλικρινά δεν πιστεύω ότι θα διαφωνούσατε. Ξέρουμε πως ισχύει στ' αλήθεια. Όλοι λένε κάποιο ψέμα πού και πού. Έτσι διατηρείται μια φυσιολογική ροή.

Είμαι καλά, ευχαριστώ.

Αυτό το φόρεμα σου πάει πολύ.

Κι εγώ σ' αγαπώ.

Έχω ξεκινήσει.

Αχ! Δεν σε είδα!

Όχι, δεν με πειράζει.

Θα έλεγα με βεβαιότητα ότι είναι εύλογο να ισχυριστούμε ότι όλοι λέμε ψέματα κάθε τόσο.

Όσο σκληρή κι αν ακούγεται ίσως αυτή η αλήθεια, το ψέμα είναι ως έναν βαθμό ενστικτώδες. Αν σκέφτεστε: «Όχι, εγώ δεν λέω ψέματα!», θα σας συμβούλευα να διαβάσετε άλλη μία φορά τα παραπάνω παραδείγματα. Και μετά να δεχτείτε την αλήθεια.

Φυσικά, οι λόγοι που έχουμε να λέμε ψέματα διαφέρουν από άτομο σε άτομο και από κατάσταση σε κατάσταση. Μπορεί να καταφεύγουμε στο ψέμα για να υπερασπιστούμε τον εαυτό μας, να αποφύγουμε μια αντιπαράθεση, να εντυπωσιάσουμε κάποιον, να διαφυλάξουμε ένα μυστικό ή να κερδίσουμε την κοινωνική αποδοχή παρουσιάζοντας τον εαυτό μας κάτω από ένα πιο κολακευτικό φως.

Πολύ συχνά λέμε ψέματα για να προστατεύσουμε τα αισθήματα κάποιου, να τον κάνουμε να νιώθει ασφαλής και χαρούμενος. Μέχρι που, ως έναν βαθμό, αυτά τα λευκά ψέματα και οι μικρές παραλείψεις δικαιολογούνται. Δεν αποκλείεται να ευνοούν τις σχέσεις μας - ή τέλος πάντων αυτό δείχνουν οι ψυχολογικές έρευνες.

Αν θεωρήσουμε λοιπόν πως οτιδήποτε κάτω από το 100% αληθινό πρέπει να θεωρηθεί ψέμα, το θέμα λύνεται. Κάποιες φορές μάς κάνουν ερωτήσεις σχετικά με τα βαθύτερα αισθήματά μας στις οποίες απλώς «δεν μπορούμε» να απαντήσουμε με ειλικρίνεια. Κάποια πράγματα είναι υπερβολικά οδυνηρά για να τα παραδεχτούμε, οπότε ελπίζουμε ότι θα ξεφύγουμε θολώνοντας κάπως την αλήθεια.

Δύο όψεις του νομίσματος

Παρ' όλα αυτά, τα πράγματα σπανίως είναι τόσο απλά.

Φανταστείτε έναν πατέρα που λέει ψέματα στην οκτάχρονη κόρη του. Ακούγεται φρικτό, έτσι δεν είναι; Ας υποθέσουμε όμως ότι η μικρή έχασε το αγαπημένο της παιχνίδι κι εκείνος το είδε να διαλύεται κάτω από τη ρόδα ενός αυτοκινήτου. Δεν θέλει να την αποκαρδιώσει εντελώς, οπότε της λέει ότι το παιχνίδι πήγε στο νοσοκομείο παιχνιδιών και θα γυρίσει μόλις γίνει καλά/διορθωθεί.

Πολύ αθώο, πραγματικά. Ο μπαμπάς λέει ψέματα για να προστατεύσει την κόρη του από την οδύνη. Είναι ένα ψέμα συμπόνιας. Παρόλο που οι προθέσεις του είναι καλές, είναι σημαντικό να βρεθεί η σωστή ισορροπία ανάμεσα στην προστασία των συναισθημάτων της κόρης του και στη δυνατότητα να επεξεργαστεί το παιδί αυτό που έχει συμβεί και να μάθει να διαχειρίζεται έναν βαθμό οδύνης. Σε τελική ανάλυση, η ζωή μπορεί να είναι οδυνηρή. Και αναπόφευκτα θα προκύπτουν προκλήσεις.

Σύντομα το κοριτσάκι θ' αρχίσει να ρωτάει για το παιχνίδι του. Μπορεί και να θέλει να το επισκεφτεί στο νοσοκομείο των παιχνιδιών - αυτό κάνουν συνήθως οι άνθρωποι, έτσι δεν είναι;

Κι έτσι ο μπαμπάς της έχει δύο επιλογές: Ή να της πει την αλήθεια και να παραδεχτεί ότι επινόησε την όλη ιστορία· καθόλου εύκολο, αλλά τουλάχιστον ειλικρινές. Ή να μηχανευτεί καινούρια ψέματα για να αντισταθμίσει τις συνέπειες του αρχικού του ψέματος.

Πολύ σύντομα θα καταλήξει μπλεγμένος σε έναν ιστό ψεύδους

και απάτης από τον οποίο θα είναι πολύ δύσκολο να ξεφύγει, ανεξάρτητα από το πόσο καλές ήταν οι αρχικές του προθέσεις.

Ή ας δούμε αυτό το παράδειγμα:

Όταν πήγαινα στη δευτέρα δημοτικού, μια συμμαθήτριά μου είπε στον καλύτερό της φίλο ότι η ζωγραφιά του είχε επιλεγεί για τη σχολική έκθεση. Δεν ήταν αλήθεια. Αν και ήθελε να τον δει χαρούμενο, λαχταρούσε να του αποσπάσει την προσοχή όσο εκείνη προσπαθούσε να επιλεγεί το δικό της έργο για την έκθεση. Η λογική ήταν ότι αν η ζωγραφιά του είχε ήδη επιλεγεί, δεν θα το πάλευε τόσο σκληρά, πράγμα που με τη σειρά του θα πολλαπλασίαζε τις δικές της ελπίδες.

Αυτό το συγκεκριμένο ψέμα βασιζόταν σε έναν συνδυασμό καλών και κακών προθέσεων. Ήθελε να κάνει τον φίλο της χαρούμενο, αλλά πάνω απ' όλα ήθελε να επωφεληθεί η ίδια. Τέτοιου είδους ψέματα μπορεί να αποφέρουν πρόσκαιρες επιβραβεύσεις, αλλά απειλούν να κλονίσουν την εμπιστοσύνη σε βάθος χρόνου.

Κι εδώ είναι το πρόβλημα, θα έλεγα. Το ψέμα είναι δίκωπο μαχαίρι. Κάποιες φορές τα ψέματα προστατεύουν τους ανθρώπους και τους προσφέρουν πρόσκαιρο καταφύγιο από την ωμότητα της αλήθειας. Άλλες φορές όμως λέγονται προς ίδιον όφελος, από ζήλια ή για χειραγώγηση.

Τα περισσότερα ψέματα δεν είναι κακόβουλα από πρόθεση βέβαια, ωστόσο όλα επιφέρουν συνέπειες αργά ή γρήγορα.

Ψευδείς ειδήσεις και οι περιβόητες φάρμες τρολ

Κάποτε το κοινό εμπιστευόταν αυτά που διάβαζε στις εφημερίδες, αλλά έχει περάσει πολύς καιρός από τότε. Στην εποχή μας τίποτα δεν είναι δεδομένο και πιθανότατα πολλοί θα προτιμούσαν να βλέπουν τα πάντα με τα ίδια τους τα μάτια, να κατανοούν πληρέστερα τα γεγονότα. Ας δούμε, για παράδειγμα, την περίπτωση των ψευδών ειδήσεων. Υποτίθεται πως πρόκειται για αναφορά γεγονότων που στην πραγματικότητα είναι ανακριβής ή παρουσιάζεται με παραπλανητικό τρόπο προκειμένου να μπερδέψει

τον αποδέκτη, έτσι ώστε να του είναι αδύνατον να ξεχωρίσει την αλήθεια από το ψέμα. Είναι ένας από τους λόγους που τόσο πολλοί άνθρωποι έχουν πάψει να παρακολουθούν ειδήσεις στην τηλεόραση. Αισθάνονται ότι δεν έχουν ιδέα κατά πόσο αληθεύουν αυτά που παρουσιάζονται.

Το γεγονός ότι, μέρα μπαίνει μέρα βγαίνει, τα πιο πολλά ρεπορτάζ αναφέρονται σε τρομερά συμβάντα -από αυτά που προσελκύουν «κλικ» και αναγνώστες/θεατές- κάνει τους περισσότερους ανθρώπους να νιώθουν ότι τα δελτία ειδήσεων απλώς τους διαλύουν την ψυχολογία. Γίνομαι έξαλλος όταν το σκέφτομαι.

Η άποψή μου είναι ότι εκείνοι που φτιάχνουν τους αλγόριθμους που ελέγχουν τις πράξεις μας στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης γνωρίζουν πάρα πολύ καλά τον τρόπο με τον οποίο λειτουργούν οι άνθρωποι, αλλά φαίνεται ότι έχουν πλήρη άγνοια όσον αφορά την επίδραση των μέσων κοινωνικής δικτύωσης πάνω μας. Ή απλώς δε ενδιαφέρονται για τις συνέπειες, εφόσον εξακολουθούν να έχουν κέρδος.

Σε κάθε περίπτωση πάντως, όταν εμφανίστηκαν οι ψηφιακές πλατφόρμες, εκτεθήκαμε σε έναν καθημερινό καταιγισμό πληροφοριών και ειδήσεων. Δυστυχώς, πολλά όχι και τόσο ειλικρινή άτομα και θεσμοί αντιλήφθηκαν τη δύναμη της κατασκευής και διάδοσης αφηγημάτων που εξαπατούν και χειραγωγούν την κοινή γνώμη.

Συχνά κάποιοι ανταγωνίζονται για τις πιο φρέσκες και ζουμερές λεπτομέρειες ενός θέματος και δεν αφιερώνουν ούτε λεπτό για να σκεφτούν πόσο αμφισβητήσιμες φαίνονται. Αυτή η πληθώρα ψευδών ειδήσεων κινητοποιεί ενεργά τη διάδοση αναληθειών, η οποία αυξάνει ακόμα περισσότερο την έκταση εναλλακτικών αφηγημάτων που αποβλέπουν στο να ευνοήσουν την άλφα ή τη βήτα σκοπιμότητα.

Οι ψευδείς ειδήσεις εκμεταλλεύονται επίσης την έμφυτη περιέργεια των ανθρώπων. Παίζουν με τα συναισθήματα και τις αξίες μας για να κερδίσουν τα κλικ και την ενασχόλησή μας. Ψευδείς αναφορές για τον θάνατο διασήμων ή για σκανδαλώδεις

παρεκτροπές πολιτικών προκαλούν εκτεταμένες διενέξεις. Δεν χρειάζεται να αναφέρουμε ονόματα. Όποιες κι αν είναι οι πολιτικές σας πεποιθήσεις, μπορείτε εύλογα να υποθέσετε ότι και το κόμμα που υποστηρίζετε διαστρεβλώνει κατά καιρούς την αλήθεια.

Αυτά τα συγκεκριμένα παραδείγματα μπορεί να φαίνονται αθώα ως έναν βαθμό. Εντούτοις, υπάρχουν επίσης «φάρμες τρολ», που το μόνο που κάνουν είναι να παράγουν προπαγάνδα καμουφλαρισμένη σε ειδησεογραφία και να τη γεμίζουν με αμφιλεγόμενους ισχυρισμούς σχετικά με το άλφα ή το βήτα. Στην Αγία Πετρούπολη της Ρωσίας το Internet Research Agency (Ερευνητικό Γραφείο Διαδικτύου), μια φάρμα τρολ, εργάζεται αδιάκοπα για την προώθηση των συμφερόντων του Ρώσου προέδρου Βλαντιμίρ Πούτιν και τη λασπολογία ενάντια στις ΗΠΑ και στην Ουκρανία. Θεωρείται ότι οι εκστρατείες του συνέβαλαν, μεταξύ άλλων, στη δημιουργία των απόψεων που επέτρεψαν στον Ντόναλντ Τραμπ να κερδίσει τις προεδρικές εκλογές του 2016 στις Ηνωμένες Πολιτείες. Αλήθεια ή ψέματα; Οι απόψεις δίστανται.

Η επιστήμη είναι πάντοτε ειλικρινής;

Ω, να πάρει! Σε έναν κόσμο που λειτουργεί με δεδομένα οι στατιστικές και τα επιστημονικά πορίσματα χρησιμεύουν ως βάση για κάθε είδους πειστικά επιχειρήματα και απόψεις που αποβλέπουν να διαμορφώσουν την κοινή γνώμη και να κερδίσουν ευρεία δημόσια στήριξη. Ένα σύνηθες επιχείρημα που χρησιμοποιείται ενάντια σε διαφορετικές ιδέες είναι ότι *δεν στηρίζονται στην επιστήμη*. Όταν οι άνθρωποι αποφασίζουν να μην πιστέψουν κάτι, θα τείνουν να δυσπιστούν ακόμα και σε αποδείξεις που βλέπουν με τα μάτια τους, εκτός βέβαια αν στηρίζονται σε μισό εκατομμύριο επιστημονικές μελέτες και επιβεβαιώνονται από αυτές.

Το περίεργο είναι ότι οι άνθρωποι που προστρέχουν στην επιστήμη όταν διαμορφώνουν τις απόψεις τους σε έναν τομέα δεν διστάζουν καθόλου να παραβλέψουν τις επιστημονικές αποδείξεις για άλλες απόψεις που τυχαίνει να υποστηρίζουν. Πώς είναι

δυνατόν; Πιο κάτω στο βιβλίο θα εξετάσουμε επίσης τις διαφορετικές πλευρές από τις οποίες αισθήματα και απόψεις επηρεάζουν ανθρώπους με δείκτη νοημοσύνης μεγαλύτερο από το νούμερο του παπουτσιού τους. Βλέπετε, δεν είμαστε λογικά όντα.

Όμως, τι γίνεται με τις στατιστικές; Είναι πάντα ακριβείς, σωστά; Οι αριθμοί δεν λένε ψέματα, έτσι δεν είναι; Αυτό ισχύει ως έναν βαθμό. Δύο συν δύο κάνει ακόμα τέσσερα. Ωστόσο, και οι ψευτές χρησιμοποιούν τους αριθμούς. Οι στατιστικές παρουσιάζονται κάποιες φορές με άκρως απατηλούς τρόπους, κι έτσι γίνεται όλο και πιο δύσκολο να εμπιστευόμαστε «τα στοιχεία».

Οποιοσδήποτε ευνοεί μια συγκεκριμένη θέση ή γνώμη μπορεί να μπει στον πειρασμό να διαστρεβλώσει ή να παρουσιάσει επιλεκτικά στατιστικές με τρόπους που παρουσιάζουν ευνοϊκά τις δικές του πεποιθήσεις. Αυτού του είδους η χειραγώγηση παρατηρείται όταν κάποιος θεωρεί ότι η δική του ιδεολογία είναι πιο σημαντική από την αντικειμενική αλήθεια. Θέλει να παρουσιάσει τα γεγονότα μ' έναν συγκεκριμένο τρόπο, όσο πασιφανές κι αν είναι στους άλλους ότι δεν στέκουν λογικά. Έτσι, μαγειρεύει τα νούμερα και ψάχνει επιλεκτικά αποδείξεις που στηρίζουν την πλασματική αλήθεια του.

Ας υποθέσουμε, για παράδειγμα, ότι οι στατιστικές έδειχναν ότι οι άνθρωποι μιας συγκεκριμένης εθνικότητας εμπλέκονταν σε πολύ μεγάλο βαθμό σε συγκεκριμένες μορφές εγκληματικής συμπεριφοράς. Αυτού του είδους η πληροφορία θα μπορούσε να συσχετιστεί με διαφορετικούς τρόπους, ώστε να εξυπηρετεί διαφορετικά συμφέροντα. Κάποιος που θέλει καλύτερη χρηματοδότηση για προγράμματα ενσωμάτωσης και επαγγελματικής αποκατάστασης θα μπορούσε να χρησιμοποιήσει αυτή τη στατιστική για να προωθήσει τις συγκεκριμένες ιδέες. Ωστόσο, μόνο αδιανόητο δεν είναι το ενδεχόμενο να χρησιμοποιηθούν τα ίδια δεδομένα από κάποιον που θα παρουσίαζε τα δεδομένα έτσι, ώστε να τονίζονται οι εθνικές διαφορές. Και τι θα έπρεπε να κάνουν τα ΜΜΕ; Να αποσιωπήσουν εντελώς την πληροφορία;

Εντούτοις, ο πειρασμός να μην πούμε την αλήθεια συνήθως

δεν έχει τόσο εκτεταμένες συνέπειες. Μικρά, φαινομενικά άκακα ψέματα (τα οποία συχνά ονομάζουμε «λευκά ψέματα») μπορούν να τρυπώσουν στις καθημερινές μας επαφές. Τα λευκά ψέματα απορρέουν κυρίως από τον φόβο της αντιπαράθεσης ή την επιθυμία να μην προκαλέσουμε αμηχανία. Μπορεί επίσης να γίνουν μια κακή συνήθεια, κάτι στο οποίο καταφεύγουμε όποτε δεν νιώθουμε άνετα με την αλήθεια. Αν και οι προθέσεις εδώ κατά κανόνα είναι αγαθές, συνέπεια αυτής της συμπεριφοράς είναι ότι εξοικειωνόμαστε με την ανειλικρίνεια, κι αυτό μακροπρόθεσμα δυσχεραίνει την αυθεντική επικοινωνία.

Θα επανέλθω σε όλες αυτές τις παραλλαγές ψεμάτων αργότερα και θα επεκταθώ σε αυτή την κουβέντα. Έχουμε πολλά ακόμα να πούμε.

ΣΕ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ

Για να αποφύγουμε όλες τις παγίδες που συνδέονται με το ψέμα πρέπει να κάνουμε μια νέα διαβάθμιση τόσο των κοινωνικών μας αξιών όσο και της προσωπικής μας αντίληψης περί υπευθυνότητας. Ο δρόμος προς την ειλικρίνεια και την ευθύτητα πιθανότατα ξεκινά από την αυτεπίγνωση και την κριτική σκέψη.

Πιθανότατα θα ήταν καλό για όλους μας να αμφισβητούμε λίγο συχνότερα τον εαυτό μας. Ως εξοικειωμένοι καταναλωτές πάρα πολλών πληροφοριών, πρέπει να δίνουμε στον εαυτό μας τον χρόνο και τα μέσα να αποτιμά τα δεδομένα και τις ειδήσεις που μας παρουσιάζονται. Πρέπει να βρίσκουμε τον χρόνο να ελέγχουμε και να αξιολογούμε τις πηγές, να αποφεύγουμε τα βιαστικά και συναισθηματικά φορτισμένα συμπεράσματα και να βλέπουμε τις ψευδείς ειδήσεις στην πραγματική τους διάσταση.

Ενδεχομένως σκέφτεστε πως αυτό είναι αδύνατον. Ποιος έχει χρόνο για όλα αυτά;

Αυτό ακριβώς θέλω να υπογραμμίσω. Οι παραγωγοί όλης αυτής της ανοησίας που μας κατακλύζει το γνωρίζουν επίσης πολύ καλά. Οπότε συνεχίζουν να δημιουργούν όλο και

περισσότερη, με τη βεβαιότητα ότι αναπόφευκτα θα μας μείνει έστω ένα μέρος της.

Σε αυτό το σημείο καλό είναι να θυμηθούμε τη ρήση του Γκέμπελς, υπουργού Προπαγάνδας του Χίτλερ: Ένα ψέμα δεν θα γίνει αλήθεια, όσες φορές κι αν επαναληφθεί. Απλώς θα γίνει πιστευτό.

«Δεν μ' αγαπάς πια»

Να ένα παράδειγμα που μπορούμε να εξετάσουμε πιο προσεκτικά: Μια σύζυγος ρωτάει τον άντρα της γιατί δεν την αγαπά πια. Ωχ, ωχ. Γιατί όμως του κάνει αυτή την ερώτηση; Και τι πρέπει να της απαντήσει; Η προφανής απάντηση είναι ότι ασφαλώς και αγαπά τη γυναίκα του. Ο λόγος που του κάνει την ερώτηση είναι ότι αισθάνεται πως τελευταία δεν της δίνει αρκετή προσοχή. Κι αυτό μπορεί να αληθεύει, για οποιονδήποτε λόγο. Ίσως τον απασχολούν υπερβολικά τα δικά του προβλήματα. Οπότε αυτή του λέει ότι πιστεύει πως δεν την αγαπά πια.

Αυτό θα μπορούσε κάλλιστα να είναι ψέμα. Δεν αποκλείεται η σύζυγος να έχει πλήρη επίγνωση ότι εκείνος την αγαπάει πάντα, αλλά να νιώθει την ανάγκη για λίγη τρυφερότητα. Και το χειρότερο: Εκείνος επιμένει πως την αγαπά περισσότερο από ποτέ, παρόλο που την ίδια στιγμή αισθάνεται βαθιά ενοχλημένος από την αμφισβήτησή της. Ακριβώς αυτή η συμπεριφορά τον κάνει λιγότερο τρυφερό απέναντί της. Δεν αποκλείεται μάλιστα να της λέει ψέματα. Ίσως απλώς να τον έχει κουράσει.

Η σύζυγος επαναλαμβάνει την άποψή της: *Δεν μ' αγαπάς πια.*

Το κάνει, παρόλο που ξέρει ότι ο άντρας της τελευταία είναι πολύ πιεσμένος στη δουλειά του και πιθανότατα γι' αυτό απέχει ολότελα από αγάπες και λουλούδια. Ξέρω κι εγώ;

Ο σύζυγος επαναλαμβάνει άλλη μία φορά ότι εκείνη παραμένει η πρώτη του προτεραιότητα, λέγοντας ψέματα και πάλι. Περνάει πάρα πολύ χρόνο στη δουλειά, κι έτσι τώρα απαριθμεί διάφορους

λόγους για τη συμπεριφορά του, τους οποίους επιλέγει ώστε να ταιριάζουν στη συγκεκριμένη στιγμή.

Πολύ σύντομα το ζευγάρι εμπλέκεται σε έναν συναισθηματικό πόλεμο φθοράς στον οποίο δεν έχει κανείς τους ελπίδα να βγει νικητής.

Η απλή λύση θα ήταν φυσικά να πει η γυναίκα ότι δεν αισθάνεται πως ο άντρας της την αγαπά όταν αφιερώνει τόσο πολύ χρόνο στη δουλειά του. Κι εκείνος θα μπορούσε να της απαντήσει πως το κατανοεί και σκοπεύει να της δείξει μελλοντικά πόσο σημαντική παραμένει γι' αυτόν. *Πώς θα της φαινόταν να έβγαιναν την Παρασκευή;*

Δεν θα ήταν πολύ πιο εύκολο; Έπειτα από δέκα δευτερόλεπτα θα ένιωθαν κι οι δυο απολύτως ξαλαφρωμένοι. (Ελπίζω να κρατάτε σημειώσεις.)

Κι άλλοι λόγοι να λέμε ψέματα

Είμαι βέβαιος ότι όλοι μας δεχτήκαμε κάποια στιγμή μια ερώτηση από τον προϊστάμενό μας και επιλέξαμε να του πούμε ψέματα κατάμουτρα.

Η αναφορά έχει τελειώσει σχεδόν, θα την έχετε στο γραφείο σας την Τετάρτη.

Τηλεφώνησα, αλλά δεν απάντησε κανείς.

Συγγνώμη που καθυστέρησα, είχε τρομερή κίνηση σήμερα.

Έπαθε μαγουλάδες ο γιος μου, οπότε δεν μπορώ να έρθω στο συνέδριο.

Ασφαλώς, υπάρχουν ψέματα που είναι απολύτως καλοπροαίρετα. Οι γονείς μας μας διδάσκουν να ευχαριστούμε τους οικοδεσπότες μας για το δείπνο και να λέμε πόσο μας άρεσε ακόμα κι αν το φαγητό δεν τρωγόταν με τίποτα. Οφείλουμε να σχολιάσουμε πόσο όμορφο σπίτι έχει η θεία μας η Άγκαθα, παρότι η ταπετσαρία που έχει διαλέξει θα έντυνε τους εφιάλτες μας. Οι κανόνες καλής συμπεριφοράς αλλά και η ίδια η ηθική ορίζουν ότι το να είμαστε καλοί και ευγενικοί είναι πιο σημαντικό από το να είμαστε ειλικρινείς.

Λέμε στους αγαπημένους μας «θα τα καταφέρεις» ακόμα κι όταν αμφιβάλουμε πολύ γι' αυτό.

Οπότε ναι, ασφαλώς κάποια συγκεκριμένα ψέματα πληρούν ένα είδος κοινωνικής επιταγής και ενίοτε δεν επιτρέπουν σε κάποιες σχέσεις να γίνουν πιο δύσκολες.

ΕΙΝΑΙ Η ΕΙΛΙΚΡΙΝΕΙΑ Η ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΤΑΚΤΙΚΗ;

Λοιπόν... Όπως ανέφερα νωρίτερα, η ειλικρίνεια είναι ζωτικής σημασίας για την εδραίωση της εμπιστοσύνης και τη δημιουργία υγιών σχέσεων. Δεν υπάρχει αμφιβολία ότι πολλοί άνθρωποι στην ιστορία ισχυρίστηκαν πως κανείς δεν μπορεί να ζήσει χωρίς απολύτως καμία απάτη, και αυτό μας οδηγεί στο συμπέρασμα ότι όλοι λένε ψέματα κατά κάποιον τρόπο ή σε κάποιο βαθμό.

Παρ' όλα αυτά, ίσως δεν θα 'πρεπε να καταδικάζουμε όλες τις δηλώσεις που απέχουν από την αλήθεια. Υπάρχει ένα τεράστιο φάσμα εδώ, που κυμαίνεται από τις απλές υπερβολές ως την πιο σοβαρή εξαπάτηση που εμπεριέχει επινοήματα και κατάφωρα ψέματα. Σχεδόν όλοι μας είμαστε απολύτως ικανοί να προβούμε σε άκακο εξωραϊσμό προκειμένου να διατηρήσουμε την αρμονία σε κάποιες σχέσεις ή να προστατεύσουμε τα αισθήματα ενός ατόμου, όμως αυτό δεν σημαίνει ότι ψεύδονται όλοι στον ίδιο βαθμό σε όλες τις καταστάσεις. Έχω διαβάσει πολλές έρευνες που δείχνουν ότι ουσιαστικά οι άνθρωποι σπάνια έχουν την τάση να λένε ψέματα σε γενικές γραμμές, και συνήθως το κάνουν για στρατηγικούς σκοπούς.

Η ειλικρίνεια απαιτεί καλές προθέσεις, ενώ η παραπλανητική συμπεριφορά τείνει να προκαλείται από ποικίλους παράγοντες. Σε κάποιες περιπτώσεις τα ψέματα μπορεί να είναι ενστικτώδεις αντιδράσεις που υπαγορεύονται από τον φόβο μη φανούμε επικριτικοί ή υποστούμε αρνητικές συνέπειες. Πρέπει απλά να δεχτούμε το γεγονός ότι δεν λένε όλοι ψέματα με κακή πρόθεση. Όχι εσείς κι εγώ τουλάχιστον. Χα χα.

Οι ανθρώπινες σχέσεις χτίζονται πάνω στην εμπιστοσύνη, κι

αυτό κάνει γενικά επιβλαβή την ανειλικρινή συμπεριφορά. Η ειλικρίνεια και η αξιοπιστία ενός ατόμου μπορούν να εκτιμηθούν μόνο μέσα από τη μακροπρόθεσμη αλληλεπίδραση, και το ψέμα έχει την τάση να διαβρώνει σταδιακά την εμπιστοσύνη μας. Επηρεάζει την κοινωνική δυναμική. Και είναι λογικό, πραγματικά. Ποιος θέλει να συναναστρέφεται έναν ψεύτη;

Η κουλτούρα μας επηρεάζει τους τρόπους με τους οποίους λέμε ψέματα...

Η γεωγραφία και η ανατροφή μπορεί να επηρεάζουν σε μεγάλο βαθμό τον τρόπο που νιώθουν οι άνθρωποι μίας συγκεκριμένης χώρας απέναντι στο ψέμα και στη φιλαλήθεια. Οι κουλτούρες που δίνουν έμφαση στον σεβασμό, για παράδειγμα, όπως εκείνες της ανατολικής Ασίας, εστιάζονται σε αξίες όπως η αρετή και η ηθική. Κατά συνέπεια, υπογραμμίζουν την ανάγκη για ειλικρίνεια και μεγεθύνουν τη σπουδαιότητα της καλλιέργειας και της προώθησης της εμπιστοσύνης. Αντιθέτως, πολιτισμοί όπως εκείνοι των δυτικών κοινωνιών, που δίνουν έμφαση στις περιστασιακές ανάγκες, δηλαδή δίνουν προτεραιότητα στο να κάνεις το καλύτερο για τον εαυτό σου σε κάθε δεδομένη συνθήκη, καταφεύγουν πολύ συχνότερα στο ψέμα.

Είναι ενδιαφέρον το ερώτημα ποιος λέει την αλήθεια σε εγκληματικούς κύκλους. Μια ομάδα κακοποιών, που απαρτίζεται από μεγάλο αριθμό ψυχοπαθών και κοινωνιοπαθών οι οποίοι βιοπορίζονται λέγοντας ψέματα και εξαπατώντας τους άλλους, τι είδους κουλτούρα καλλιεργεί; Τα ψέματα και η απάτη είναι τόσο βαθιά ενταγμένα σε αυτόν τον κόσμο, ώστε δυσκολεύομαι να πιστέψω ότι οποιοσδήποτε ζει στους κόλπους του θα μπορούσε να εμπιστευτεί κάποιον ομοϊδεάτη του. Είναι δύσκολο για έναν νομοταγή πολίτη να φανταστεί πώς είναι να έχεις αυτή την οπτική.

Στην ιστορία υπάρχουν επίσης αμέτρητα παραδείγματα πολιτισμών όπου οι θιασώτες της αλήθειας δεν εκτιμώνται ιδιαίτερα.

Η κριτική της κυβέρνησης, για παράδειγμα, είναι απόλυτα αποδεκτή στον τόπο μου, αλλά όχι τόσο αποδεκτή σε μια δικτατορία.

Στη διάρκεια του κομμουνιστικού καθεστώτος στην πρώην Ανατολική Γερμανία για δεκαετίες στην κοινωνία επικρατούσε ο φόβος. Θεωρητικώς, περίπου ένας στους τρεις πολίτες ήταν πληροφοριοδότης της κυβέρνησης με κάποια ιδιότητα, και κατά συνέπεια όλοι έλεγαν ψέματα για τα πάντα ανά πάσα στιγμή. Κανείς δεν τολμούσε να αναλάβει την ευθύνη για οτιδήποτε, αφού έτσι διέτρεχε τον κίνδυνο να μάθουν οι λάθος άνθρωποι την άποψή του για το τάδε ή το δείνα θέμα.

Παράλληλα, κάποιες κουλτούρες είναι αναμφίβολα πιο διεφθαρμένες από άλλες, και η διαφθορά δεν αποτελεί καλή βάση για τη φιλαλήθεια έξω από τον μικρόκοσμο του καθενός.

Ακόμα κι εδώ, στη μικρή Σουηδία, που είναι μια αρκούντως λειτουργική κοινωνία, αντιμετωπίζουμε δυσκολίες τις οποίες προκαλούν τα ψέματα. Εντάξει, τα δικά μας προβλήματα μπορεί να φαίνονται κάπως γραφικά από παγκόσμια σκοπιά. Εδώ παραδοσιακά αποδοκιμάζεται ο κομπασμός για τις επιτυχίες σου.

Αν τυχαίνει να είσαι πιο πετυχημένος απ' όσο θεωρούν αποδεκτό οι άλλοι, πρέπει να περιμένεις ότι κάποιος θα επιχειρήσει να σου βάλει τρικλοποδιά. Αν βγάζεις πολλά λεφτά, ουκ ολίγοι θα υποθέσουν απλώς ότι τα κλέβεις από άλλους και όχι ότι τα κερδίζεις μετά από χρόνια σκληρής δουλειάς, και μάλιστα παίρνοντας μεγάλα ρίσκα. Αυτή τη νοοτροπία εκφράζει ο Νόμος του Γιάντε (ο δημιουργός του οποίου ήταν Δανονορβηγός), που ουσιαστικά επιβάλλει να μη διατυμπανίζουμε τα προσωπικά μας επιτεύγματα, ώστε να είμαστε σίγουροι ότι δεν προκαλούμε υπερβολικά τους άλλους.

Αυτό που ακολουθεί είναι ένα απόφθεγμα από τον Νόμο του Γιάντε. Είναι ο κανόνας νούμερο επτά:

Μη νομίζεις ότι είσαι καλός σε οτιδήποτε.

Τι αντίκτυπο έχει αυτή η θλιβερή στάση;

Πώς πήρες αυτή την καλοπληρωμένη θέση εργασίας; Ποιον γνώριζες εκεί;

Τι απαντάς σ' αυτό;
Α, απλώς ήμουν τυχερός.

Δεν υπάρχουν συνθήκες υπό τις οποίες επιτρέπεται να παραδεχτείτε ότι ξεπατωθήκατε στη δουλειά για εννιά χρόνια. Είναι πολύ αλλόκοτο, για να το θέσω ήπια. Όμως, πέρα απ' οτιδήποτε άλλο, είναι σίγουρα ψευδές.

...Και κάποιες φορές είναι αποδεκτό να λέμε ψέματα

Τι συμπέρασμα βγάζουμε απ' όλα αυτά; Ίσως το εξής: Παρότι μπορεί κανείς να πει ότι η ανειλικρίνεια υπάρχει κυριολεκτικά παντού, έχουμε την τάση να παραβλέπουμε τους συγκεκριμένους λόγους της ύπαρξής της. Κι εξαιτίας αυτού θα ήταν ίσως άδικο εκ μέρους μου να υποστηρίξω απλώς ότι *όλοι λένε ψέματα* χωρίς να λάβω υπόψη μου τις πολύπλευρες και πραγματικά περίπλοκες δυναμικές που ορίζουν την ανθρώπινη συμπεριφορά. Όλοι οι άνθρωποι έχουν τη δυνατότητα να είναι ειλικρινείς, και η πιο ακριβής ζυγαριά για τον χαρακτήρα είναι το πόσο τακτικά αποφασίζει ένα άτομο να ενστερνίζεται την ειλικρίνεια και να της δίνει προτεραιότητα. Για μένα είναι μάλλον σαφές: Τρέφω πολύ μεγαλύτερο σεβασμό για κάποιον που έχει την ικανότητα να πει ψέματα για να βγει από μια δύσκολη κατάσταση αλλά δεν το κάνει, παρά για κάποιον που είναι απλώς ανίκανος να πει ψέματα. Σκεφτείτε το λίγο.

ΧΡΗΣΙΜΗ ΓΝΩΣΗ – ΤΑ ΤΕΣΣΕΡΑ ΧΡΩΜΑΤΑ

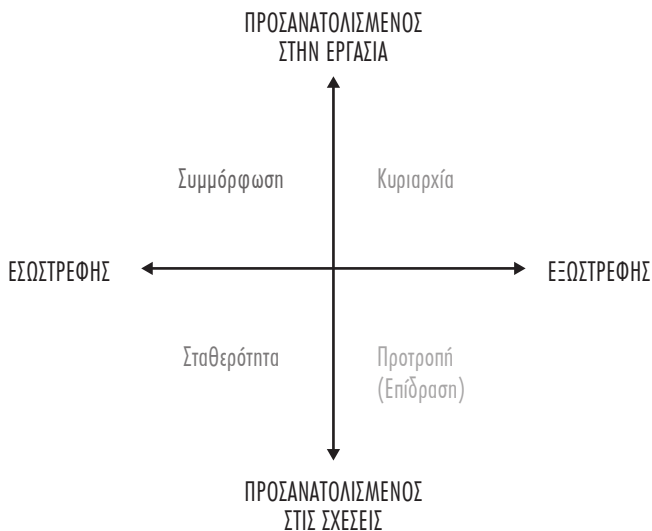
Οι διαφορές στην ανθρώπινη συμπεριφορά και τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας είναι, όπως πάντα, απίστευτα ενδιαφέροντα και σαγηνευτικά. Ας ερευνήσουμε λοιπόν αν υπάρχει σύνδεση ανάμεσα σε συγκεκριμένα συμπεριφορικά μοτίβα και ψέματα. Όπως ίσως γνωρίζετε, έχω γράψει μερικά βιβλία που αναλύουν το μοντέλο DISC και τα τέσσερα χρώματα. Αν τα έχετε διαβάσει ήδη και θεωρείτε τον εαυτό σας ειδήμονα στη συγκεκριμένη θεωρία, ίσως δεν χρειάζεται να διαβάσετε την ενότητα που ακολουθεί. Παρ'

όλα αυτά, θα πρότεινα να κάνετε μια σύντομη ανακεφαλαίωση, για να σιγουρευτείτε ότι θα είστε εξοικειωμένοι με τα χρώματα στα οποία θα αναφερθώ στη συνέχεια αυτού του βιβλίου.

Πάμε, λοιπόν!

Μια ευφυής προσέγγιση για την εξέταση της ανθρώπινης συμπεριφοράς

Μπορεί να έχετε ακούσει τη μέθοδο που κατηγοριοποιεί την ανθρώπινη συμπεριφορά χρησιμοποιώντας τέσσερα διαφορετικά χρώματα: το Κόκκινο για την κυριαρχία, το Κίτρινο για την έμπνευση, το Πράσινο για τη σταθερότητα και το Μπλε για την ευσυνειδησία. Αυτές είναι οι θεμελιώδεις ιδέες του μοντέλου DISC που χρησιμοποιείται παγκοσμίως.

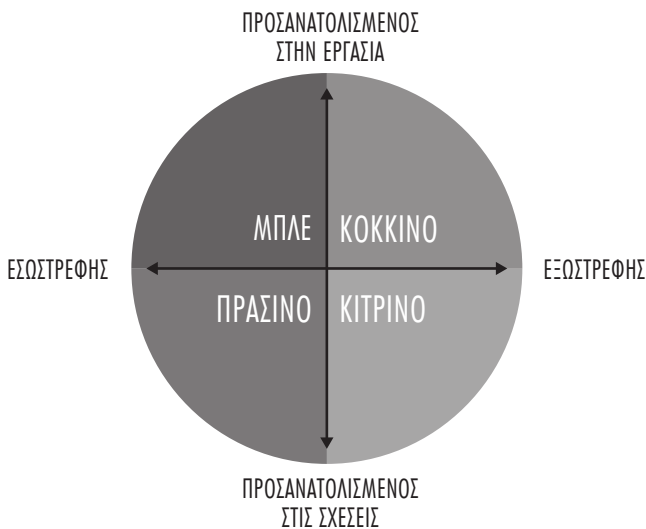


ΕΙΚΟΝΑ Α

Όπως μπορείτε να δείτε εδώ (στην Εικόνα Α), κάθε παραλληλόγραμμο καλύπτει δύο διαστάσεις: Άτομα προσανατολισμένα στην εργασία έναντι εκείνων που είναι προσανατολισμένα στις σχέσεις και εξωστρεφείς έναντι εσωστρεφών. Τα χρώματα είναι

απλώς βοηθήματα για τη μνήμη. Δείτε τα μάλλον σαν εκπαιδευτικά εργαλεία. Είναι πιο εύκολο να θυμάστε ότι μία συμπεριφορά είναι Κίτρινη-Κόκκινη απ' όσο ότι είναι ψηλά σε Κυριαρχία έναντι Προτροπής, με χαμηλό βαθμό Συμμόρφωσης.

Κάθε χρώμα συνδυάζει δύο διαστάσεις ταυτόχρονα, πράγμα που σημαίνει ότι ένα χρώμα είναι ουσιαστικά συνδυασμός δύο μέτρων. Εξαρτάται απλώς σε ποιον άξονα είστε. Κοιτάξετε την εικόνα που ακολουθεί (Εικόνα Β). Εδώ μπορείτε να δείτε ποιος είναι περισσότερο προσανατολισμένος στην εργασία ή στις σχέσεις. Μπορείτε επίσης να δείτε ποιος είναι εξωστρεφής και ποιος εσωστρεφής και παθητικός.



ΕΙΚΟΝΑ Β

Μόλις καταλάβουμε τι αντιπροσωπεύει κάθε άξονας, μπορούμε να δούμε τα διαφορετικά χρώματα όπως πραγματικά είναι.

Υπάρχουν ψηφιακά εργαλεία που μπορούν να προσδιορίσουν πόσο από κάθε χρώμα επιδεικνύει η συμπεριφορά ενός συγκεκριμένου ατόμου. Το αποτέλεσμα είναι ένα γράφημα που παρουσιάζει το προφίλ του, δηλαδή τα βασικά χαρακτηριστικά

της συμπεριφοράς του όπως ορίζονται βάσει του μοντέλου DISC. Ακόμα κι αν κάποιος είχε ένα κυρίαρχο χρώμα στο *συμπεριφορικό προφίλ* του, και πάλι θα υπήρχαν αρκετές ερμηνείες ανάλογα με τον βαθμό στον οποίο είναι παρόν καθένα από τα άλλα χρώματα.

Με ρωτούν συχνά αν υπάρχουν μόνο τέσσερις κατηγορίες ανθρώπων. Η απάντηση είναι πολύ απλή: Και βέβαια όχι. Όπως βλέπουμε στην εικόνα πιο πάνω, παρότι το Κόκκινο είναι πάντα Κόκκινο, και πάλι μπορεί να σημαίνει πολλά διαφορετικά πράγματα. Ένα άτομο που βρίσκεται στην πάνω δεξιά γωνία είναι πολύ Κόκκινο - ίσως αποκλειστικά Κόκκινο. Αυτό σημαίνει λοιπόν ότι το συγκεκριμένο άτομο συμπεριφέρεται με έναν συγκεκριμένο τρόπο. Θα αντιληφθούμε τι το κινητοποιεί σχεδόν αμέσως. Από την άλλη πλευρά, κάποιος που είναι στην κάτω αριστερή γωνία του Κόκκινου τεταρτημόριου θα φαινόταν διαφορετικός με κάποιους τρόπους. Η θέση στην οποία βρίσκεστε σε κάθε άξονα θα προσδιορίσει συνδυαστικά το *συμπεριφορικό προφίλ* σας. Πρόκειται λοιπόν απλώς για έναν τρόπο περιγραφής των διάφορων βασικών συστατικών.

Όπως ίσως παρατηρείτε, δίνω μεγάλη έμφαση στη φράση *συμπεριφορικό προφίλ*. Είναι σημαντικό να θυμάστε ότι αυτό το μοντέλο δεν είναι τεστ προσωπικότητας. Είναι ένα εργαλείο αυτο-αξιολόγησης που περιγράφει συμπεριφορές.

Λέγοντας συμπεριφορές εννοούμε το σύνολο αυτών που βλέπουν και ακούνε να κάνει ένα άτομο οι άνθρωποι γύρω του. Η προσωπικότητα βρίσκεται πάντα σε πολύ βαθύτερο επίπεδο από τη συμπεριφορά. Για να προσδιορίσετε την προσωπικότητα κάποιου θα πρέπει να συμπληρώσετε την ανάλυση DISC με άλλες μεθόδους. Το μοντέλο δεν εξετάζει με κανέναν τρόπο την ενόρμηση, τα κίνητρα, τα ενδιαφέροντα, την ευφυΐα, τις ικανότητες ή τις δεξιότητες ενός ατόμου. Ούτε λαμβάνει υπόψη του το φύλο, τη σειρά γέννησης στην οικογένεια, την υπερευαίσθησία ή διαγνώσεις όπως η ΔΕΠΥ (Διαταραχή Διάσπασης Προσοχής και Υπερκινητικότητας) ή η Διαταραχή Φάσματος Αυτισμού.

Δεν ισχυρίζομαι ότι η θεωρία DISC είναι το καλύτερο μοντέλο που υπάρχει· μου αρκεί να εστιάσω αποκλειστικά στην προσπάθεια να σας δώσω μια καλή περιγραφή για το πώς λειτουργεί. Με σωστή χρήση είμαι πεπεισμένος ότι αυτό το μοντέλο είναι πολύ χρήσιμο σε όποιον θέλει να κατανοήσει την ανθρώπινη συμπεριφορά και να αποκτήσει αυτεπίγνωση.

Ο λόγος που επέλεξα εξαρχής να γράψω για τη θεωρία DISC στο πρώτο μου βιβλίο, το *Ανάμεσα σε ηλίθιους*, είναι ότι το συγκεκριμένο μοντέλο χρησιμοποιείται παγκοσμίως. Εφαρμόζεται σε όλες τις ηπείρους και έχει μεταφραστεί σε περισσότερες από 50 γλώσσες. Σύμφωνα με ένα αμερικανικό πανεπιστήμιο, το 2013 διεξήχθησαν περίπου 50 εκατομμύρια αναλύσεις DISC σε όλο τον κόσμο. Πόσες άραγε να έχουν γίνει ως σήμερα; Δεν ξέρω, αλλά θα στοιχημάτιζα πως είναι πολλές.

Πιο κάτω (στην Εικόνα Γ) καταγράφω ένα σύνολο διαφορετικών χαρακτηριστικών που μπορούν να συνδεθούν με κάθε χρώμα. Ωστόσο, η λίστα αυτή αποτελεί μόνο μια κατευθυντήρια γραμμή. Το γεγονός ότι το «Αυθόρμητος» φιγουράρει κάτω από το Κίτρινο δεν πρέπει να ερμηνευτεί ως ότι ένα άτομο που εντάσσεται περισσότερο στα άλλα χρώματα δεν είναι ικανό να αυτοσχεδιάσει. Σημαίνει απλώς ότι αυτό είναι ένα ιδιαίτερο γνώρισμα των ατόμων με Κίτρινη συμπεριφορά. Έχουν την τάση να είναι έτσι πολύ συχνά.

ΚΟΚΚΙΝΟΣ	ΚΙΤΡΙΝΟΣ	ΠΡΑΣΙΝΟΣ	ΜΠΛΕ
Επιθετικός	Ομιλητικός	Υπομονετικός	Ευσυνείδητος
Φιλόδοξος	Ενθουσιώδης	Χαλαρός	Συστηματικός
Με ισχυρή θέληση	Πειστικός	Με αυτοέλεγχο	Απόμακρος
Αποφασιστικός	Δημιουργικός	Αξιόπιστος	Ευγενικός
Προσανατολισμένος στην πρόοδο	Αισιόδοξος	Ήρεμος και συγκεντρωμένος	Συμβατικός

Καλός στην επίλυση προβλημάτων	Κοινωνικός	Πιστός	Μοιάζει διστακτικός
Πρωτοπόρος	Αυθόρμητος	Σεμνός	Αντικειμενικός
Αποφασιστικός	Εκφραστικός	Με κατανόηση	Συγκροτημένος
Καινοτόμος	Γοητευτικός	Αργόσυρτος	Αναλυτικός
Ανυπόμονος	Γεμάτος ζωτικότητα	Σταθερός	Τελειομανής
Ελεγκτικός	Εγωκεντρικός	Εγκρατής	Χρειάζεται χρόνο
Πειστικός	Ευαίσθητος	Διακριτικός	Στοχαστικός
Προσανατολισμένος στην απόδοση	Ευπροσάρμοστος	Υποστηρικτικός	Μεθοδικός
Δυνατός	Εμπνευσμένος	Καλός ακροατής	Αναζητά γεγονότα
Προσανατολισμένος στα αποτελέσματα	Επιζητά την προσοχή	Βοηθητικός	Προσανατολισμένος στην ποιότητα
Πρωτεργάτης	Ενθαρρυντικός	Τηρεί τις δεσμεύσεις του	Ελέγχει εξουχιστικά
Ταχύς	Επικοινωνιακός	Ανθεκτικός	Ακολουθεί κανόνες
Συνεπής	Ευέλικτος	Επιφυλακτικός	Λογικός
Έντονος	Ανοιχτόμυαλος	Συμπονετικός	Αμφισβητίας
Επιβλητικός	Προσανατολισμένος στις σχέσεις		Λεπτολόγος

ΕΙΚΟΝΑ Γ

Επίσης, σε ορισμένα χρώματα υπάρχει αλληλεπικάλυψη. Το Κόκκινο και το Κίτρινο έχουν πιο δραστήρια χαρακτηριστικά, ενώ το Πράσινο και το Μπλε τείνουν σε πιο παθητικά. Αυτό σε καμία

περίπτωση δεν σημαίνει ότι οποιοδήποτε χρώμα είναι καλύτερο από κάποιο άλλο, απλώς ότι είναι διαφορετικά.

Εξετάζοντας την Πράσινη στήλη βλέπουμε ορισμένα χαρακτηριστικά με τα οποία θεωρώ ότι πολύ λίγοι άνθρωποι θα έλεγαν πως ταυτίζονται απόλυτα. Κάποιοι που επιδεικνύει αποκλειστικά αυτού του είδους τη συμπεριφορά θα θεωρούνταν απόλυτα εσωστρεφής, προσανατολισμένος αποκλειστικά στις σχέσεις. Αυτή είναι μια πιο λεπτομερής περιγραφή της Πράσινης συμπεριφοράς, αλλά η επίδειξη όλων αυτών των χαρακτηριστικών θα αναμενόταν από κάποιον που κατατάσσεται στην κάτω αριστερή άκρη της Εικόνας Β. Όσο πιο δεξιά κινούμαστε σ' εκείνο το τεταρτημόριο, τόσο λιγότερα Πράσινα χαρακτηριστικά θα είναι εμφανή στους άλλους, έχοντας αντικατασταθεί από Κίτρινα γνωρίσματα *παράλληλα* με κάποια Πράσινα. Αν καταλήξετε στην αντίθετη πλευρά της Εικόνας Β, δηλαδή στην πάνω δεξιά πλευρά του Κόκκινου τεταρτημορίου, θα πρέπει να είστε εξωστρεφές άτομο προσανατολισμένο κυρίως στην εργασία και στους στόχους. Κι ενώ υπάρχουν τέτοιοι άνθρωποι, δεν τους συναντά κανείς πολύ συχνά. Οι περισσότεροι Κόκκινοι τύποι θα καταλήξουν σε κάποιο άλλο τμήμα του Κόκκινου τεταρτημορίου στην εικόνα!

Από στατιστική άποψη, μόνο ένα 5% του πληθυσμού παρουσιάζει ένα μόνο χρώμα στην ανάλυση DISC. Γι' αυτό και τόσο λίγοι άνθρωποι προσδιορίζονται ως αποκλειστικά Κίτρινοι ή Μπλε. Υπάρχουν, αλλά σπανίζουν.

Εύλογα υποθέτει κανείς ότι οι άνθρωποι είναι πολύ περίπλοκοι για να περιγράφονται με λίγες φράσεις σε ένα χαρτί, αλλά δεν πρέπει να αγνοούμε τα πράγματα που μπορούμε να μάθουμε. Αν και ισχύει ότι μάλλον δεν μπορούμε να καταλάβουμε ένα άλλο άτομο στο 100%, αληθεύει επίσης ότι μπορούμε να τεκμηριώσουμε πολλά... με την προϋπόθεση ότι έχουμε πάντα κατά νου ότι δεν θα καταλήξουμε σε πλήρη περιγραφή του.

Ακολουθούν ορισμένα πράγματα που πρέπει να τονίσω σχετικά με τη θεωρία DISC:

- Δεν εξηγούνται όλες οι πτυχές της συμπεριφοράς ενός ατόμου με βάση τη θεωρία DISC.
- Υπάρχουν πολλά άλλα μοντέλα που μπορούν να χρησιμοποιηθούν για να περιγράψουν την ανθρώπινη συμπεριφορά.
- Τα «χρώματα» δεν είναι τα μόνα κομμάτια του παζλ που χρειαζόμαστε για να χαρτογραφήσουμε διάφορα μοτίβα συμπεριφοράς.
- Το μοντέλο DISC βασίζεται σε ψυχολογικές έρευνες, χρησιμοποιείται σε όλο τον κόσμο και είναι διαθέσιμο σε σχεδόν πενήντα γλώσσες.
- Στατιστικά, περί το 80% των ανθρώπων επιδεικνύει κάποιο συνδυασμό δύο κυρίαρχων χρωμάτων όσον αφορά τη συμπεριφορά. Γύρω στο 5% παρουσιάζει ένα μόνο κυρίαρχο χρώμα και οι υπόλοιποι εμφανίζουν έναν συνδυασμό τριών χρωμάτων. Ο συγγραφέας αυτού του βιβλίου ανήκει στην τρίτη κατηγορία, γεγονός που ενίοτε προκαλεί ατέλειωτα προβλήματα.
- Η αμιγώς Πράσινη συμπεριφορά, ή η Πράσινη σε συνδυασμό με κάποια άλλη, είναι η πιο συνηθισμένη. Η λιγότερο συνηθισμένη είναι η αμιγώς Κόκκινη συμπεριφορά, ή η Κόκκινη σε συνδυασμό με αυτή κάποιου άλλου χρώματος.
- Υπάρχουν κάποιες διαφορές συμπεριφοράς που υπαγορεύονται από το φύλο.
- Πάντα υπάρχουν εξαιρέσεις στα παραδείγματα που χρησιμοποιώ σε αυτό το βιβλίο.

Αν θέλετε να μελετήσετε βαθύτερα αυτό το μοντέλο, σας συνιστώ να διαβάσετε το *Ανάμεσα σε ηλίθιους*, το οποίο είναι αφιερωμένο σε αυτά τα θέματα.

•

Βεβαίως, σε σχέση με τα ψέματα είναι χρήσιμο να ξέρετε τι να περιμένετε από τους ανθρώπους που συναντάτε. Αυτό το απλό

χρωματικό σύστημα αποτελεί έναν πρόσφορο τρόπο να αποφεύγετε τις χειρότερες παγίδες. Καθώς διαβάζετε αυτές τις σελίδες και κάνετε τους δικούς σας συλλογισμούς για το ψέμα, σκεφτείτε τα δικά σας χρώματα, καθώς και τα χρώματα των ανθρώπων που σας περιβάλλουν. Μπορεί να μη λένε καν ψέματα· μπορεί απλώς να τους παρεξηγείτε. Ή να σας παρεξηγούν αυτοί.

ΠΟΤΕ ΗΤΑΝ Η ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ ΦΟΡΑ ΠΟΥ ΕΙΠΑΤΕ ΨΕΜΑΤΑ;

Για πείτε, *πότε ήταν η τελευταία φορά που είπατε ψέματα*; Δεν θα μπορούσα να ξέρω την απάντηση σ' αυτό. Ίσως ήταν μόλις σήμερα το πρωί, όταν είπατε στον γείτονά σας ότι δεν έχετε κανένα πρόβλημα να πάρετε και τα δικά του παιδιά από τον παιδικό σταθμό. Ασφαλώς θα το κάνετε - το υποσχεθήκατε άλλωστε. Από αυτή την άποψη είστε απόλυτα αξιόπιστοι. Δεδομένου όμως ότι συνήθως με το ζόρι τα βγάζετε πέρα με τα δικά σας βλαστάρια στο αμάξι το μεσημέρι, στη σκέψη και μόνο ότι πρέπει να τιθασεύσετε άλλα δύο άτακτα τερατάκια σφίγγεται το στομάχι σας. Και δεν είναι καν δικά σας! Θα είναι κουρασμένα και κακόκεφα και, μια που είναι ξένα παιδιά, δεν θα μπορείτε καν να υψώσετε τον τόνο της φωνής.

Ποιον κοροϊδεύατε, αλήθεια; Σίγουρα δεν *θέλατε* να το αναλάβετε κι αυτό.

Ηρεμήστε, καταλαβαίνω. Όλοι δίνουμε χείρα βοηθείας. Αλλά μια πιο ειλικρινής απάντηση θα ήταν η εξής: *Θα φέρω και τα δικά σου παιδιά στο σπίτι, παρότι θα το πληρώσω με ημικρανία και γαστρίτιδα μαζί, γιατί σίγουρα θα είναι μεγάλος μπελάς. Το να έχω τέσσερις εξαντλημένους μικρούς χούλιγκαν στο αμάξι μου δεν είναι ακριβώς αυτό που χρειάζομαι ένα μεσημέρι Πέμπτης, πόσο μάλλον όταν σκέφτομαι τι έγινε την τελευταία φορά. Τα τέσσερα μαζί κόντεψαν να μας γκρεμίσουν το σπίτι. Ελπίζω ειλικρινά ότι θα μου ανταποδώσεις αυτή τη χάρη. Κατά προτίμηση αύριο.*

Ιδού ολόκληρη η αλήθεια! Αλλά ναι, και βέβαια θα βοηθήσετε σήμερα!

Ξαναρωτώ, λοιπόν, *πότε ήταν η τελευταία φορά που είπατε ψέματα;*

Απαντήσατε ειλικρινά στον/στη σύντροφό σας όταν σας ρώτησε αν *θα σας άρεσε να πάτε επίσκεψη στους Τζόνσον το ερχόμενο Σαββατοκύριακο;*

Απαντήσατε ειλικρινά στο αφεντικό σας όταν σας ρώτησε *γιατί καθυστερήσατε στη χτεσινή σύσκεψη;*

Απαντήσατε ειλικρινά στον τροχονόμο όταν σας ρώτησε αν *ξέρατε με πόσα χιλιόμετρα την ώρα πηγαίνατε;*

Απαντήσατε ειλικρινά στον γιο σας όταν σας ρώτησε *γιατί δεν μπορούσατε να παίξετε ποδόσφαιρο μαζί του;*

Απαντήσατε ειλικρινά όταν σας ρώτησε κάποιος *πώς τα πάτε;* Είστε ο μόνος άνθρωπος που ξέρει την απάντηση σε αυτές τις ερωτήσεις.

Πότε ήταν η τελευταία φορά που είπα *εγώ ψέματα;* Μόλις τώρα, για να πω την αλήθεια.

Εννοείται ότι δεν είμαι καλύτερος απ' όλους τους άλλους. Ωραιοποιώ την αλήθεια όταν μου φαίνεται σκόπιμο να το κάνω. Κι ακριβώς όπως κάνουν όλοι, βρίσκω τρόπο να το αιτιολογήσω στο κεφάλι μου.

Κάποιος με τον οποίο είχα πάρει δώσε στη δουλειά ήταν για μάρες. Υποσχόταν πράγματα που δεν έκανε. Αντί να τον χαρακτηρίσω μαλάκα, είπα ότι αισθανόμουν πως υπήρχαν κάποια αγκάθια στη σχέση μας. Στην πραγματικότητα του άξιζε μια γερή κατσάδα, αλλά αυτό δεν θα φαινόταν πολύ καλό.

Ή, πριν από λίγες μέρες, όταν απαντούσα σε ένα δημοφιλές αμερικανικό podcast, με ρώτησαν: *Ως ειδικός της ανθρώπινης συμπεριφοράς, μπορώ να μην αναλύω αυτόματα τους ανθρώπους που γνωρίζω;* Έδωσα την απάντηση που ήξερα πως θα τους άρεσε: *Είναι πάνω από τις δυνάμεις μου, η ανθρώπινη συμπεριφορά είναι τόσο συναρπαστική!* Κι ενώ το τελευταίο σκέλος αναμφίβολα ισχύει, φυσικά αποκλείεται να κάθομαι και να κάνω λεπτομερή ανάλυση όλων των ανθρώπων που γνωρίζω. Θα κατέληγα σε ψυχιατρική κλινική!

Ιδού και άλλη μία περίπτωση:

Στις δέκα το βράδυ η πολυαγαπημένη μου γυναίκα με ρωτάει αν θέλω να δούμε μια ταινία. Είμαι μονίμως εξαντλημένος τα βράδια, αλλά εκείνη είναι νυχτοπούλι. Και είναι επίσης συγγραφέας, και τυχαίνει να εργάζεται πολύ αποτελεσματικά μπροστά στην τηλεόραση. Παρ' όλα αυτά, δεν την αρέσει να ξαγρυπνάει όλη νύχτα μονάχη της σε ένα σκοτεινό σπίτι. Οπότε συνήθως της λέω ότι θα ήθελα να παρακολουθήσουμε μια ταινία, μόνο και μόνο για να της κάνω παρέα, παρότι ουσιαστικά ήδη μισκοιμάμαι. Φυσικά, δεν διαφεύγει την προσοχή της ότι κάνα μισάωρο αργότερα κοιμάμαι του καλού καιρού στον καναπέ, αλλά τουλάχιστον είμαι εκεί ως φυσική παρουσία. Ίσως αυτό δεν είναι ένα από τα σοβαρότερα ψέματα που θα ακούσετε ποτέ, ωστόσο παραμένει αναντίρρητα αναληθές.

Τι αποδεικνύουν όλα αυτά, λοιπόν; Ότι λέμε ψέματα και στους ανθρώπους που αγαπάμε - για το ευρύτερο καλό, όμως, όπως θέλουμε να ελπίζουμε!

Ισχύει, λοιπόν, αυτό που είπα νωρίτερα: Το ψέμα είναι περίπλοκο ζήτημα.

ΜΠΟΡΕΙΤΕ ΝΑ ΤΑ ΕΦΑΡΜΟΣΤΕ ΟΛΑ ΑΥΤΑ ΚΑΙ ΣΤΟΥΣ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ ΠΟΥ ΣΥΝΑΝΑΣΤΡΕΦΕΣΤΕ

Μέχρι εδώ μπορούμε να πούμε ότι είμαστε όλοι διαφορετικοί, τόσο από άποψη προσωπικότητας όσο και από άποψη κουλτούρας. Πώς μεταφράζεται αυτή η επίγνωση στο ευρύτερο ζήτημα του ψέματος; Ίσως δεν θα 'πρεπε να διογκώνεται, αλλά είμαι σίγουρος ότι θα συμφωνήσετε πως βλέπουμε όλοι το ψέμα και την αλήθεια με κάθε είδους λογικούς και παράλογους τρόπους. Και κάθε άλλο παρά συνεπείς είμαστε στις προσεγγίσεις που επιλέγουμε.

Διαβόητοι ψεύτες

*Συμβουλευώ τους
αναγνώστες να θυμούνται
ότι ο Διάβολος είναι
ψεύτης.*

-ΚΛΑΪΒ ΣΤΕΪΠΛΣ ΛΙΟΥΙΣ

Ο Διάβολος

Ενώσω εξετάζουμε τις δυσκολίες που παρουσιάζονται όταν θέλουμε να προσδιορίσουμε την πρόθεση ενός συγκεκριμένου ψέματος, θα ήθελα να αναφερθώ στον μεγαλύτερο ψεύτη στην ιστορία: στον Διάβολο, που συχνά αναφέρεται ως Σατανάς, Εωσφόρος ή Βελζεβούλης. Σε θρησκευτικό πλαίσιο διαδραματίζει συχνά τον ρόλο εκείνου που σπέρνει τη σύγχυση και τη δικόνοια στους ανθρώπους. Μία και δεν είμαστε πάντα πρόθυμοι να αναλάβουμε την ευθύνη των πράξεών μας, μας βολεύει να υπάρχει ο Διάβολος για να τον κατηγορήσουμε. Είναι μια μορφή που εμφανίζεται σε πολλά θρησκευτικά και πολιτιστικά αφηγήματα και πρωταγωνιστεί συχνά σε ηθοπλαστικές ιστορίες για το πόσο σημαντικό είναι να αντιστεκόμαστε στους πειρασμούς. Σε γενικές γραμμές, θεωρείται η ενσάρκωση του κακού και της προδοσίας, κάποιος που μας λένε μονίμως να αποφεύγουμε. Αλλά για ποιο λόγο έχει αυτή τη φήμη ο Διάβολος;

Ο Διάβολος, που παρουσιάζεται συχνά ως ο Πρίγκιπας του Σκότους, θεωρείται πραγματικά κακόβουλος ψεύτης σε πολλές θρησκευτικές παραδόσεις. Στη χριστιανική παράδοση εμφανίζεται για πρώτη φορά στη Γένεση. Εικονίζεται ως πανούργος όφης και βάζει την Εύα σε πειρασμό στον Κήπο της Εδέμ.

Το φίδι σπέρνει με πανουργία την αμφιβολία για την απαγόρευση του Θεού να καταναλώσουν οι πρωτόπλαστοι τον καρπό από το δέντρο της γνώσης του καλού και του κακού. Μέσω δόλιων χειρισμών, ο όφης/Διάβολος παρασύρει την Εύα να αμφισβητήσει την εντολή του Θεού και της υπόσχεται ότι αν φάει τον απαγορευμένο καρπό, θα κερδίσει τη σοφία.

Αυτή η ιστορία εδραιώνει τη φήμη του Διαβόλου ως του πατέρα του ψεύδους. Ξεγελώντας την Εύα και κατόπιν τον Αδάμ—ώστε να παρακούσει την εντολή του Θεού, ο όφιος αποκαλύπτει την πραγματική του φύση. Από δω και στο εξής ο Διάβολος συνδέεται μονίμως με την παραποίηση και την εξαπάτηση σε όλη τη βιβλική αφήγηση.

Στις ισλαμικές παραδόσεις ο Ιμπλίσ (που συχνά ταυτίζεται με τον Διάβολο) εξορίζεται από τον Παράδεισο εξαιτίας της αλαζονείας και του εγωισμού του. Θυμηθείτε ότι οι χριστιανοί πιστεύουν πως ο Διάβολος είναι ο Εωσφόρος (Λούσιφερ), ο έκπτωτος αρχάγγελος που εκδιώχτηκε από τον Παράδεισο. Όταν δημιούργησε τον Αδάμ, ο Αλλάχ έδωσε εντολή σε όλους τους αγγέλους να υποκλιθούν μπροστά του. Και όλοι υπάκουσαν, εκτός από τον Ιμπλίσ. Η εξαπάτησή του; Ψεύδεται στον εαυτό του. Δικαιολόγησε την ανυπακοή του με τον ισχυρισμό ότι ήταν ανώτερος, φτιαγμένος από φωτιά, ενώ ο Αδάμ ήταν πλασμένος από πηλό, που φαίνεται λιγότερο εντυπωσιακό. Η αυταπάτη του οδήγησε στην πώση του, και η ιστορία αφορά κυρίως τους κινδύνους της οίησης.

Αν και ο ινδουισμός δεν έχει άμεσο αντίστοιχο του Διαβόλου, οι βουδιστικές παραδόσεις έχουν τον χαρακτήρα Μάρα. Ο Μάρα προσπάθησε να ξεγελήσει και να αποσυντονίσει τον Σιντάρτα Γκαουτάμα, ο οποίος έγινε αργότερα ο Βούδας, κατακτώντας τη φώτιση. Αφού του υποσχέθηκε ωραίες γυναίκες, τον απείλησε με ακατανίκητες στρατιές και τελικά του πρόσφερε γενναιόδωρα βασίλεια και εξουσία, ο Μάρα προσπάθησε να βγάλει τον Σιντάρτα από το μονοπάτι των διαλογισμών του. Παρ' όλα αυτά, ο Σιντάρτα δεν παρασύρθηκε από τα δόλια τεχνάσματα του Μάρα. (Καταλήγουμε στο προφανές συμπέρασμα ότι, αν είχε παρασυρθεί, δεν θα είχε γίνει ο Βούδας.) Το γεγονός ότι αντιπαρήλθε τους δόλιους πειρασμούς του Μάρα υπήρξε αποφασιστική στιγμή στην πορεία του για να γίνει Βούδας. Ο Μάρα μπορεί να θεωρηθεί η πιο κοντινή φιγούρα στον Διάβολο που υπάρχει στην ινδουιστική παράδοση. Ένας πραγματικός απατεώνας.

Αλλά μπορούμε να βρούμε παρόμοιες ιστορίες και στη λογοτεχνία. Στη *Θεία Κωμωδία* του Δάντη, και ειδικά στην *Κόλαση*,

έχουμε μια πληθωρική απεικόνιση της Κόλασης και όσων βρίσκονται εκεί. Ο Δάντης είναι αυτός που επινόησε τους εννέα κύκλους της Κόλασης. Ούτε η Βίβλος ούτε το Κοράνι έχουν την παραμικρή αναφορά σε κύκλους στην Κόλαση. Σύμφωνα με τον Δάντη, όμως, ο Εωσφόρος, ένας δαίμονας με τρία πρόσωπα, μασουλάει τους μεγαλύτερους προδότες στην ιστορία για όλη την αιωνιότητα στο κέντρο της Κολάσεως. Ο Δάντης απεικονίζει τον Διάβολο όχι μόνο ως τον τιμωρό εκείνων που καταδικάστηκαν στην Κόλαση, αλλά και ως τον έσχατο ψεύτη. Ο παγωμένος κόσμος του έρχεται σε πλήρη αντίθεση με τις πυρές που παρουσιάζονται συχνά στην Κόλαση, μια σκόπιμη ανατροπή που στόχο έχει να αναδείξει τις αντιφατικές πτυχές της προσωπικότητας του Διαβόλου – την προσωποποίηση της προδοσίας και του ψεύδους.

Ο Γκαίτε έγραψε την ιστορία του Φάουστ, μια γλαφυρή αφήγηση με θέμα την απατηλή φύση του Διαβόλου. Ανικανοποίητος από τη ζωή του, ο δρ Φάουστ συνάπτει συμφωνία με τον Διάβολο, ο οποίος εμφανίζεται εδώ με τη μορφή του Μεφιστοφελή. Ο Διάβολος του υπόσχεται απέραντη γνώση και υλικές απολαύσεις. Παρ' όλα αυτά, ο Φάουστ δεν αργεί να συνειδητοποιήσει ότι τα δώρα τού δόθηκαν με αντάλλαγμα την ψυχή του. Η απάτη του Διαβόλου έγκειται εδώ στο γεγονός ότι αποκρύπτει τα «ψιλά γράμματα», αποδεικνύοντας την ικανότητά του να χειραγωγεί τις επιθυμίες του ανθρώπου για να τον εξωθήσει σε αυτοκαταστροφικές συμπεριφορές.

Σε διάφορες θρησκείες, μύθους και κουλτούρες ο Διάβολος (ή κάποιο πλάσμα αντίστοιχο του Διαβόλου) παρουσιάζεται συχνά ως ο άρχοντας του ψεύδους. Αυτές οι ιστορίες δίνουν μαθήματα ηθικής και καταγράφουν τους κινδύνους που διατρέχει κάποιος να πέσει θύμα του ψέματος και της εξαπάτησης.

Παρ' όλα αυτά, είναι σημαντικό να υπογραμμίσουμε ότι όλες αυτές οι ιστορίες ουσιαστικά περιστρέφονται γύρω από την ανθρώπινη συμπεριφορά. Ασχέτως αν αναφέρονται στον Αδάμ και στην Εύα ή στον Σιντάρτα, η επιλογή ανάμεσα στην παράδοση και στην αντίσταση στα ψέματα του Διαβόλου γίνεται πάντα από ανθρώπους.

Και αυτό είναι ασφαλώς το θέμα των παραπάνω ηθοπλαστικών αφηγημάτων, δεν συμφωνείτε; Ακόμα και χιλιάδες χρόνια πριν οι σοφοί ήξεραν ότι οι άνθρωποι ψεύδονται. Και τότε, όπως και σήμερα, εύχονταν να μπορούσαμε να το κάνουμε λιγότερο συχνά, επειδή τα ψέματα προκαλούν χίλια δυο προβλήματα.