

ЛОЖЬ КАК ЧЕРТА СОВРЕМЕННОЙ ЭПОХИ

Вот уже четверть века, как почти во всех странах мира с той или иной степенью успешности развивается рыночная экономика, а вместе с этим и общество даже в некогда социалистических странах приобрело устойчивые черты рыночного. Экономической чертой рынка является свобода выбора, а психологической, на наш взгляд, является ложь. Как говорят в народе: «Не обманешь, не продашь». Как-то постепенно в нашу жизнь вошел обман производителей любых товаров. Мы покупаем скоропортящиеся продукты с перепечатанным сроком изготовления, потому что в этом магазине других нет, а идти в другой в надежде, что там продукты действительно свежие, нет времени. Мы покупаем технику, которая часто начинает барахлить в первые же месяцы эксплуатации. Мы покупаем квартиры в новых домах, построенных с нарушениями технологии, тем самым рискуя своей жизнью и жизнями своих близких. Это стало уже почти нормой, что приобретаемый товар оказывается худшего качества, нежели было обещано в рекламе. Но это только первый уровень лжи, когда покупатель рассчитывает приобрести хороший товар, а ему продают некачественный.

На втором уровне лжи человека вынуждают купить то, что он вообще не собирался приобретать. Типичными примерами являются про-

дажи по телефону (так называемый телемаркетинг) бытовых товаров, псевдомедицинских приборов, биологически активных добавок, кредитных банковских карт с засекреченной до момента получения карты ставкой кредита, автострахования и т. д. Несколько лет назад огромную популярность имели салоны, распространяющие очень дорогую лечебную косметику под прикрытием бесплатной диагностики состояния кожи. Собрав все сливки с косметического бизнеса, предприниматели развернули новую сеть полумедицинских центров коррекции веса. И всё бы ничего, если бы там делали процедуры, которые в той или иной степени помогают избавиться от лишнего веса или укрепить позвоночник. Но вся работа таких центров основана на лжи. С самых первых слов с пациентом специалист по диагностике (как правило, не имеющий медицинского образования) разыгрывает спектакль с применением техник НЛП, единственной целью которого является подписание клиентом кредитного договора на 2 года на сумму, на которую тот способен. То есть сумма чека определяется не количеством процедур, не схемой лечения, не стоимостью препаратов, а умением торговаться как пациента, так и специалиста по диагностике.

Эта медицинская торговля намного циничнее обычного рынка. На рынке покупатель и продавец

находятся на равных позициях, а в процессе так называемой диагностики всего организма, пациент, а чаще всего это полная бабушка с больными суставами, стоит перед зеркалом в нижнем белье, в то время как за ней через скрытую камеру наблюдают несколько опытных менеджеров (с немедицинскими комментариями ее немодельной фигуры), чтобы подсказать диагносту, на какие психологические точки надавить, чтобы заставить пациента немедленно начать дорогостоящее лечение. Один из этих менеджеров в финале спектакля разыгрывает роль заведующего льготным отделением, который «уговаривает» московское начальство пойти навстречу именно этой бабушке и взять с нее не 350 тыс. руб., а всего-навсего 107. Такую щедрость в отношении малоимущих пенсионеров называют ни много ни мало – Федеральной программой.

Специалисты, работающие в подобных центрах, тоже люди, и, раскручивая очередную пациентку на

заключение договора, бывает и жалуют ее, искренне не понимая, как можно выплачивать кредит почти равный пенсии. Но, если уйти на другую работу, изменится товар, а лживая суть скорее всего останется. Люди уже привыкли жить в окружении лжи, не осуждают друзей, получающих не очень честные деньги, оправдывают себя тем, что семью надо содержать, а других способов сейчас нет. Так и живем, изобретая всё новые и новые сравнительно честные способы отъема денег друг у друга.

Уважаемые коллеги!

На учёных лежит особая миссия, развивать не только науку и технику, но и духовность и нравственность. Мы приглашаем наших авторов к дискуссии по вопросам морального оздоровления современного общества и воспитания у молодого поколения лучших человеческих качеств: доброты, порядочности, достоинства и честности.

И. Г. Дорошина