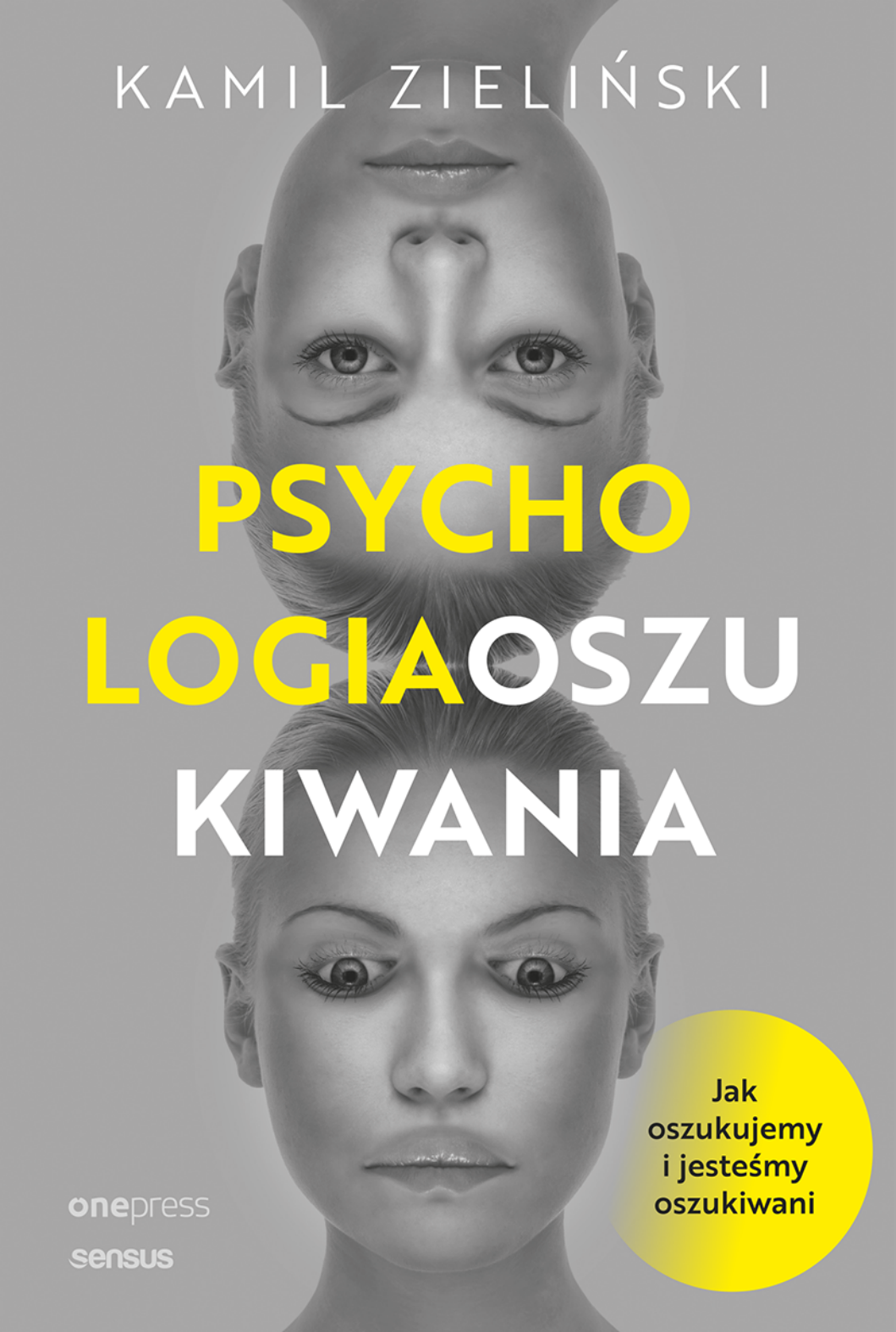




KAMIL ZIELIŃSKI

PSYCHO
LOGIA OSZU
KIWANIA

onepress
sensus

Jak
oszukujemy
i jesteśmy
oszukiwani

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiejkolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz wydawca dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz wydawca nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Redaktor prowadzący: Barbara Gancarz-Wójcicka

Skład: w stylu Magdalena Alszer

Fotografia autora na okładce: Agnieszka Salach

Helion S.A.

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 230 98 63

e-mail: onepress@onepress.pl

onepress.pl (księgarnia internetowa, katalog książek)

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

onepress.pl/user/opinie/psyosz

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

ISBN: 978-83-289-2371-3

Copyright © Helion S.A. 2025

Printed in Poland.

- [Kup książkę](#)
- [Poleć książkę](#)
- [Oceń książkę](#)

- [Księgarnia internetowa](#)
- [Lubię to! » Nasza społeczność](#)

Spis treści

Wstęp /7

Część I
Kłamstwo /11

Statystyki kłamstwa /13

Definicja kłamstwa /15

Rodzaje kłamstwa /21

Motywy kłamstwa /35

Zjawiska psychologiczne w służbie kłamstwa /39

Dysonans poznawczy a kłamstwo /39

Heurystyki a kłamstwo /42

Reguła lubienia i sympatii a kłamstwo /44

Efekt kłamcy zaufanego /45

Nierealistyczny optymizm a kłamstwo /46

Reguła autorytetu a kłamstwo /47

Konformizm a kłamstwo /48

Efekt społecznych oczekiwań a kłamstwo /50

Efekt ślepej plamki a kłamstwo /52

Autoprezentacja a kłamstwo — czyli dlaczego udajemy? /54

3-

Mitomania (pseudologia) /57

Rozpoznawanie kłamstwa /61

Mity związane z rozpoznawaniem kłamstwa /62

Naturalne metody wykrywania kłamstwa /67

Słowa /71

Głos /74

Ciało /77

Mikroekspresje /80

Wariograf (poligraf) /87

Podsumowanie /91

Część II

Dezinformacja i fake newsy /93

Dezinformacja /95

Postprawda /96

Narzędzia dezinformacji /97

Fake newsy /101

Charakterystyczne cechy fake newsa /102

Rodzaje fake newsów /104

Zupełnie nienowe zjawiska /109

Dlaczego ulegamy działaniom dezinformacyjnym? /117

Efekt śpiocha /121

Efekt domniemania prawdy /122

Rozumowanie motywowane i efekt potwierdzenia /123

Efekt odwrotnego działania /125

Skutki dezinformacji /127

Problem fałszywej wiedzy /131

Science, fake science i pseudoscience /140

Fake academia /147

Konsekwencje fałszywej wiedzy /150

Obrona przed dezinformacją, czyli krótki trening krytycznego myślenia /179

Poziomy istotności dowodów /180

Pytania krytyczne /182

Metoda Sokratesa /184

CRAAP /185

Narzędzia weryfikacji danych /187

Część III Oszustwa /191

Czym jest oszustwo? /193

Statystyka oszustw /199

Psychologia oszusta /203

Mroczna triada /205

Trójkąt oszustwa /208

Psychologia oszukanych /211

Dlaczego dajemy się oszukać? /216

Metody oszustów, czyli gra na naszym zaufaniu /219

OSINT /220

Etapy oszukiwania /224

Oszustwo na blika /228

Nigeryjski szwindel /232

Phishing (oraz jego odmiany) /235

Oszustwo na dopłatę do paczki /244

Oszustwo na wnuczka (i odmiany tej metody) /247

Trzy karty /253

Oszustwo na fałszywą wycieczkę sakralną /256

Prezentacja garnków (lub sprzętu medycznego, pościeli itp.) /261

Oszustwo na fałszywą polisę ubezpieczeniową /265

Piramida finansowa (oraz schemat Ponziego, MLM i crowdfunding) /269

Misselling /276

Oszustwo na fałszywą pracę /280

10 socjotechnik najczęściej stosowanych przez oszustów /283

Mistrzowie fachu, czyli prawdziwe historie oszustów /287

- Czesław Śliwa, czyli konsul /287
- Frank Abagnale, czyli złap mnie, jeśli potrafisz /296
- Ferdinand Waldo Demara, czyli wielki oszust /300
- Jacek Niszczoła, czyli rabin /303
- Gregor McGregor, czyli pionier /307
- Charles Ponzi, czyli inwestor /309
- Jordan Belfort, czyli wilk /313
- Elizabeth Holmes, czyli kropla krwi /316
- Anna Sorokin, czyli dziedziczka /319
- Oszuści medyczni, czyli nowoczesna szarlataneria /322

Autooszustwa, czyli jak oszukujemy samych siebie /327

- Syndrom oszusta — sukces, który boli /327
- Błędy poznawcze — niewidzialni architekci autooszukiwania /329
- Media społecznościowe — filtr na rzeczywistość /330
- Licencja moralna — jestem lepszy, niż naprawdę jestem /332
- Przesadny optymizm — iluzja nieśmiertelności /333
- Oszustwa pamięci — wspomnienia, które nigdy się nie wydarzyły /334

Wstęp

KŁAMIESZ I OSZUKUJESZ!

Brawurowy początek, prawda? Zdecydowanie nie powinno się obrażać swoich czytelników. A już w szczególności nie we wstępie do książki, której przeczytanie dopiero rozważają. Ale uwierz mi, moim zamiarem wcale nie jest obrażanie kogokolwiek.

Paradoksalnie w książce na temat kłamstw i oszustw chcę być szczerzy i rozpocząć od powiedzenia... prawdy.

*Nie idzie mi najlepiej budowanie
miłej relacji z czytelnikami, prawda?*

Ale rzeczywistość jest taka, że KŁAMIESZ I OSZUKUJESZ!

Nie cały czas, prawdopodobnie nie jest to patologiczne (choć o tym nieco później), prawdopodobnie nie robisz też tego zawodo (tego nie wiem na pewno i o tym też później), ale KŁAMIESZ I OSZUKUJESZ!

Ja też.

I zdarza się, że rzeczywiście nazywasz to kłamstwem.

Zapewne nieco rzadziej oszustwem. Zakładam jednak, że najczęściej ściemnianiem, wciskaniem kitu, naginaniem prawdy, sprytem, zaradnością, półprawdą, kolorowaniem rzeczywistości, mijaniem się

z prawdą czy... brakiem taktu, uprzejmością, dobrymi manierami, skromnością, komplementowaniem, byciem miłym(-tą) albo autoprezentacją czy chęcią niemartwienia kogoś swoimi problemami.

*Wiesz dobrze, że ta lista mogłaby być
zdecydowanie dłuższa, prawda?*

Nie przejmuj się jednak. Kłamiesz, bo jesteś człowiekiem. Homo sapiens! A ludzie kłamią¹. Tak, serialowy doktor House miał rację — wszyscy to robimy.

Pewnie właśnie z tego powodu książek o kłamstwie napisano wiele. I część z nich jest naprawdę dobra! Część — będę uprzejmy — zdecydowanie mniej. Ale ta książka nie pasuje do żadnej z tych kategorii. Bo nie jest wyłącznie o kłamstwie. Wiem, że to może zabrzmieć trochę górnołotnie, ale — jak rapował Łona — *warto pa-trzeć szerzej*². I właśnie to, jeśli chodzi o psychologię oszukiwania, robię w tej książce.

Książka, którą trzymasz w rękach, nie skupia się tylko na jednym rodzaju oszukiwania. Patrę w niej na tę sprawę zdecydowanie szerzej i opisuję przeróżne metody wprowadzania w błąd — od kłamania, przez fake newsy i dezinformację, po oszustwa (te zawodowe, te amatorskie i te skierowane na siebie samych, czyli tzw. autooszustwa).

To właśnie jest sedno tej książki: pełny przegląd metod oszukiwania, jakich dopuszcza się człowiek. W dobrym i złym celu. Z dobrymi i ze złymi intencjami. Z niską i czasem przerażająco wysoką skutecznością.

Co więc znajdziesz w tej książce?

1 Co interesujące, badania wykazują, że inne zwierzęta też to robią. Jednak to my — ludzie — wnieśliśmy *oszukiwanie* na wyżyny profesjonalizmu.

2 Odwołanie do piosenki rapera Łony pt. *Patrz szerzej*.

W **części I** zajmiemy się **kłamstwem**. Dowiesz się, jak często kłamiemy (spoiler: częściej, niż Ci się wydaje), poznasz różne definicje i rodzaje kłamstw, a także motywy, które nami kierują, gdy to robimy. Przyjrzymy się też zjawiskom psychologicznym, które pomagają nam kłamać, a czasem nawet każą nam poklepać się po plecach za dobrze wykonaną ściemnę. Na deser — poznasz różne metody rozpoznawania kłamstwa. I przekonasz się, że wcale nie wystarczy zauważyć, że ktoś patrzy w lewo albo drapie się po nosie.

W **części II** opowiem Ci o **dezinformacji i fake newsach**. Bo to też forma oszukiwania — dziś szczególnie ważna, choć wcale nie tak nowa, jak nam się wydaje. Dowiesz się, czy rzeczywiście żyjemy w epoce postprawdy, jak działa efekt śpiocha i dlaczego pewne bzdury zostają z nami na dłużej niż prawdziwe informacje. Nauczę Cię też, jak rozpoznawać fake newsy, jak nie wpaść w pułapkę pseudonauki i czym różni się nauka od *fake science*. Rozprawimy się także z kilkoma pop-psychologicznymi mitami, w które być może wierzysz, i przejdziemy przez krótki trening krytycznego myślenia — które, jak zobaczysz, przydaje się nie tylko w internecie.

W **części III** bez pardonowo wejdziemy na terytorium **oszustów** — tych zawodowych, przebiegłych, bezwzględnych i tych, którzy siedzą... w Twojej głowie. Dowiesz się, jak działa psychologia oszusta, i poznasz najczęstsze techniki naciągania ludzi. Dowiesz się również, jak się bronić — w końcu o to właśnie chodzi w tej części: warto nauczyć się tego wszystkiego, by nie ułatwiać oszustom życia. W kolejnych rozdziałach poznasz historie 10 wybranych mistrzów kanciarstwa: od Franka Abagnale'a po Czesława Śliwę. Zastanowimy się, co doprowadziło ich do wybrania ścieżki oszustwa, a także czego nas te historie mogą nauczyć. Ale nie skończymy na tym! Opowiem Ci również o autooszustwach, czyli o tym, jak sami siebie robimy w konia. Syndrom oszusta, licencja moralna, filtr mediów społecznościowych, wspomnienia, które nigdy się nie wydarzyły — wszystko to sprawia, że jesteśmy nie tylko ofiarami cudzych manipulacji, ale też własnych.

Zacznijmy więc podróż po niesamowitej krainie psychologii oszukiwania. To wyjątkowa okazja, by znaleźć się w niej w bezpieczny i pouczający sposób. Jesteś na pokładzie?

Część I

Kłamstwo

*Poniższe zdanie to prawda.
Powyższe zdanie to kłamstwo.
Być wolnym, to móc nie kłamać.*

Vannevar Bush

Statystyki kłamstwa

Szukając odpowiedzi na pytanie: *Jak często kłamiemy?*, możemy znaleźć dane, według których codziennie dopuszczamy się aż 200 kłamstw! Przerażające, prawda?!

Statystyki te jednak mogą okazać się *nomen omen* kłamstwem, ponieważ nie sposób znaleźć poważnego źródła tych danych.

Bez większych problemów znaleźć można natomiast źródło danych, według którego kłamiemy około raz–dwa razy dziennie, ponadto zdecydowanie częściej z powodów egoistycznych niż altruistycznych¹. To klasyczne badanie Belli DePaulo z 1996 roku². Dwa kłamstwa dziennie to zdecydowanie mniej niż 200, a to mogłoby wzmacniać wiarę w prawdopodobną ludzkość.

Ale te statystyki prawdopodobnie również nie są prawdziwe. Zwyczajnie trudno jest dobrze zbadać częstotliwość kłamania. Wspomniane wyliczenia to zwykłe szacunki oparte na deklaracjach uczestników *badania dzienniczkowych*, które polegają na prowadzeniu dzienników i zaznaczaniu w nich każdego dnia częstotliwości dopuszczania się nieprawdy. Badania te zakładają więc, że ludzie w szczerzy sposób będą przyznawać się badaczom do oszukiwania. Badacze natomiast będą musieli uwierzyć, że osoby badane mówią prawdę, ponieważ nie mają narzędzi, by zweryfikować to, czy

1 O kłamstwach egoistycznych i altruistycznych piszę w rozdziale „Rodzaje kłamstwa”.

2 B.M. DePaulo i in., *Lying in everyday life*, „Journal of Personality and Social Psychology” 1996, 70 (5), s. 979–995. <https://smg.media.mit.edu/library/DePauloEtAl.LyingEverydayLife.pdf> [dostęp: 27.05.2025].

osoba badana przypadkiem nieco nie koloryzuje lub się nie wybiela. Wspominałem już, że ludzie kłamią, prawda? To jak na razie nasz jedyny pewnik.

Kiedy opisujemy statystyki dotyczące kłamstw, warto odnieść się do opinii społecznej na ten temat. Dane znaleźć możemy w raporcie Instytutu Finansów pt. *Zaufanie Polaków w życiu prywatnym i zawodowym*³ z 2023 roku. Według raportu przebadani Polacy najbardziej ufają rodzinie (91% ufających), następnie przyjaciółom (85%), znajomym (67%) i osobom, które spotykają w życiu codziennym (47%). Przedstawiciele zawodów cieszących się największym zaufaniem wśród przebadanych Polaków to kolejno: lekarze (72% ufających), pielęgniarki (71%), strażacy (68%) oraz rolnicy (66%). Współpracownikom ufa 69% przebadanych Polaków, a 15% nie ufa. Zaufanie jest więc ograniczone, ale jednak dominujące nad nieufnością.

Sprawdźmy teraz, co wykazują statystyki na temat różnych środków komunikacji służących przekazywaniu kłamstwa oraz osób, do których kłamstwo jest kierowane. Okazuje się, że drobnych kłamstw w stylu *bardzo mi przykro, że się spóźniłem* znacznie częściej używamy względem osób dalszych albo nieznanomych niż bliższych. Natomiast kłamstwa o znacznie większym kalibrze, dotyczące np. zdrady czy choroby, częściej kierowane są do osób z kręgu najbliższych — rodziny i przyjaciół. Ponadto znacznie częściej kłamiemy podczas nienagrywanych rozmów online niż przy nagrywanych lub w kontakcie bezpośrednim. Najrzadziej w e-mailach i ogólnej korespondencji pisanej. Wynika to prawdopodobnie z faktu zostawiania śladów i poczucia, że ktoś z łatwością będzie mógł wrócić do nagrania lub e-maila i nazwać nas łgarzem.

3 K.A. Obłąkowska, J. Bartak, *Zaufanie Polaków w życiu prywatnym i zawodowym*, Instytut Finansów, Warszawa 2023. <https://infin.gov.pl/wp-content/uploads/2023/08/BR-IS-6-Zaufanie-Polakow-w-zyciu-prywatnym-i-zawodowym.pdf> [dostęp: 20.01.2025].

Definicja kłamstwa

Chcąc odpowiedzieć na pytanie: *Czym jest kłamstwo?*, zaczniemy przewrotnie — od tego, czym kłamstwo na pewno NIE jest.

Kłamstwo na pewno nie jest prawdą. To powinno być oczywiste — chyba że wchodzimy w filozoficzne dysputy na temat rodzajów prawdy, jej istnienia i pochodzenia, które na ten moment sobie odpuścimy. Tu pojawia się jednak inna kwestia. Jeśli kłamstwo miałoby być po prostu przeciwieństwem prawdy, to fikcja artystyczna jest kłamstwem. Otóż nie. Fikcja artystyczna — wyrażana w postaci książkowej (powieści, opowiadania, tomiki wierszy itp.), sztuk teatralnych, performansów, filmów czy właściwie jakiegokolwiek innego rodzaju sztuki wymagającej doszukiwania się czegoś *więcej* i często rozumienia *metafor* — nie jest kłamstwem. Dlaczego? Bo wiemy, że nie dzieje się to naprawdę i sami, zwykle z przyjemnością, godzimy się na bycie *oszukiwanymi*. Nie słyszałem o sytuacji, by podczas oglądania sztuki teatralnej Williama Szekspira pt. *Makbet*, w momencie gdy tytułowy bohater zabija Dunkana, ktoś z widowni krzyknął: *Przecież to kłamstwo! On go wcale nie zabił! Zobaczcie sami, Dunkan żyje!* Taka sytuacja nie może być więc klasyfikowana jako kłamstwo. Podobna rzecz ma się z mitami czy opowiastkami ludowymi, w które część ludzi wierzy, mając jednak równocześnie (co wydaje się sprzecznością, ale taka jest właśnie natura ludzka) wiedzę, że są nieprawdziwe. Świetnym przykładem jest film *Konopielka*¹, w którym mieszkańcy wsi Taplary wierzą w istnienie złotego konia zakopanego

1 *Konopielka* (Polska 1981) — polski film w reżyserii Witolda Leszczyńskiego na podstawie powieści Edwarda Redlińskiego pod tym samym tytułem.

na wzgórzu. Ich wiara kłóci się z przekonaniem, że to jednak mit. Chociaż sami uważają, że przed sprawdzeniem powstrzymuje ich diabeł broniący skarbu, w rzeczywistości jest to strach przed tym, że podczas przekopywania wzgórza niczego nie znajdą. Taki to właśnie *kot Schrödingera*. Chcemy w niego wierzyć, choć wiemy, że go nie ma. Kłamstwem nie jest również pomyłka. Jeśli ktoś wprowadza kogoś w błąd, a jest przekonany, że sam mówi prawdę, nie dopuszcza się kłamstwa, lecz mylenia. I mimo że szkoda może być duża, nie wynika ona w tej sytuacji z kłamstwa, ale ze zbytnej pewności co do przekazywanych (i prawdopodobnie niewystarczająco sprawdzonych) informacji. Kłamstwem nie są również sny i wyobrażenia — choć pełne fikcyjnych obrazów, nie mogą być naturalnie klasyfikowane jako kłamstwo. Każdy z tych przykładów pokazuje, że nie wszystko, co nie jest dosłowną prawdą, jest od razu kłamstwem.

Co więc nim jest?

Parafrazując klasyka, chciałoby się napisać: *Jakie jest kłamstwo, każdy widzi*. Ale to (znowu) nieprawda. Kłamstwo ma wiele odcieni i odmian. Jest złożone. W przeciwieństwie do prawdy, która jawi się jako przejrzysta i prosta, co wcale nie oznacza łatwa. Już sam Monteskiusz zauważał, że *prawda ma tylko jedną twarz. Kłamstwo ma ich wiele*. Ponadto kłamstwo jest szybsze i przyjemniejsze od prawdy. Znać może być twierdzenie: *Zanim prawda włoży buty, kłamstwo obiegnie pół świata?* To rzeczywiście prawda. Choć przypuszczalnie nieprawdą jest, że autorem stwierdzenia jest Mark Twain, któremu owo hasło przypisuje się w internecie najczęściej. À propos sieci: czytając o kłamstwie, natrafiłem na ciekawy mem w formie rysunku zatytułowanego: *Co jest nie tak z tymi ludźmi?* Na obrazku widzimy dwa stragany. Do jednego ustawiona jest długa, niekończąca się kolejka. Stragan ten sprzedaje *Piękne kłamstwa*. Do drugiego straganu nie ma kolejki. Ba! Nikt nawet nie zwraca na niego uwagi! To stragan, w którym sprzedawana jest *Niemila prawda*.

Kiedy poszukiwałem definicji kłamstwa w różnorodnych źródłach książkowych i internetowych — poległem. Definicji jest od groma! Faktem jest, że wiele z nich wnosi coś nowego. Niejedna pokazuje kłamstwo od innej strony niż poprzednie. Nierzadko też przeczą sobie nawzajem. To nie pomaga w pisaniu książki o tej tematyce. Postanowiłem więc, posiłkując się odnalezionymi definicjami, stworzyć własną, która możliwie szeroko obejmowałaby cały zakres kłamstwa. Nie wiem, czy mi się udało, ocenę zostawiam czytelnikom.

Moja definicja kłamstwa:

Kłamstwo to świadome przekazywanie nieprawdziwej informacji lub fałszywego obrazu rzeczywistości z zamiarem wprowadzenia innych w błąd. Kłamstwo może dotyczyć zarówno drobnych, jak i poważniejszych spraw, a jego celem zazwyczaj jest osiągnięcie jakiejś korzyści lub uniknięcie negatywnych konsekwencji. Ważnym elementem kłamstwa jest intencjonalność — osoba kłamiąca ma świadomość, że jej słowa są niezgodne z prawdą.

W skrócie: *kłamstwo to działanie, którego celem jest manipulowanie prawdą, aby wywołać określoną reakcję u innych ludzi lub osiągnąć korzyści kosztem uczciwości.*

Definicyjnie szerokie spojrzenie na kłamstwo znajdziemy również w klasycznej książce na ten temat, czyli pracy pt. *Kłamstwo i jego wykrywanie w biznesie, polityce i małżeństwie* autorstwa Paula Ekmana.

Paul Ekman kładzie duży nacisk na intencje. Według jego definicji, aby doszło do kłamstwa, jedna osoba musi zrobić to rozmyślnie, bez uprzedzenia o posiadaniu takiego zamiaru i bez wyrażonej zgody (lub chęci) przez okłamywanego, by wprowadzić go w błąd. Jak pisze: *W wypadku kłamstwa okłamywany nie prosił, aby go zmylić,*

*a kłamca nie uprzedził go, że ma zamiar to zrobić*². Kłamstwem nie będzie zatem sztuka teatralna, a kłamcami — aktorzy występujący w tej sztuce. Wszak publiczność sama prosi (przychodząc na spektakl), by ją zmylić, przedstawiając fikcję, która pozwoli jej się dobrze bawić i/lub będzie okazją do refleksji.

Według Paula Ekmana kłamać można na dwa sposoby: przez ukrywanie i przez fałszowanie. Metoda *przez ukrywanie* polega na zatajeniu posiadanej prawdziwej informacji przy jednoczesnym niemówieniu niczego nieprawdziwego. Fałszowanie wymaga czegoś więcej — to już nie tylko ukrycie prawdy (którą kłamca zna), ale przekazanie dodatkowo informacji fałszywej w taki sposób, jak gdyby była prawdziwa. Paul Ekman twierdzi, że najczęściej, aby kłamstwo się powiodło, zachodzi potrzeba łączenia metody *przez ukrywanie* z metodą *przez fałszowanie*. Łatwiejsze jest oczywiście *ukrywanie*. Po pierwsze, nie ma potrzeby nadwyrażania naszej wyobraźni i wymyślania czegokolwiek. Po drugie, ukrywanie wydaje się łagodniejsze i mniej karygodne niż fałszowanie. Jest zdecydowanie bardziej formą pasywną niż aktywną. Wreszcie po trzecie, *ukrywanie* jest łatwiejsze do obrony. W końcu nikt nie wie na 100%, co my sobie tam myślimy i co naprawdę wiemy.

Paul Ekman stawia więc na intencję, tym samym posługuje się nieco rozwiniętą koncepcją kłamstwa według św. Augustyna. Chcąc być fair wobec siebie i swoich czytelników, postanowiłem poszukać definicji kłamstwa w jeszcze jednym, znów klasycznym źródle, czyli w *Psychologii kłamstwa* doktora Tomasza Witkowskiego.

Pod wiele obiecującym tytułem podrozdziału *Czym jest kłamstwo?* Tomasz Witkowski zwraca uwagę na trzy aspekty: *logiczny, językowy i psychologiczno-aktorski*. Autor zaznacza jednak, że żaden z nich sam w sobie o kłamstwie nie przesądza. Występowanie dwóch z nich również. Trzech — także! Swoją wywód kończy stwierdzeniem: *Czytelnik (...) najpewniej poczuje się zawiedziony,*

2 P. Ekman, *Kłamstwo i jego wykrywanie w biznesie, polityce i małżeństwie*, przeł. S.E. Draheim, M. Kowalczyk, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997, s. 28–29.

*bowiem miał wyrażnej definicji kłamstwa uzyskać garść informacji na temat jego aspektów. (...) Niechęć do wyartykułowania definicji bierze się stąd, że ciągle wymyka się ono spod kontroli obciążone nadmierną subiektywnością, a posłużenie (...) się samą intencją jest dalekie od precyzji*³. I ja się z Tomaszem Witkowskim zgadzam — zarówno w kwestii trudności definicji kłamstwa, jak i zawodu związanego z tym, że i mnie się w pełni satysfakcjonującej definicji znaleźć nie udało.

Udało mi się natomiast znaleźć różnorakie rodzaje kłamstwa przedstawiające wszelakie odcienie tego zjawiska. I choć trudno mówić tutaj o pełnym *evidence based*, którego zwykłem się usilnie trzymać, to jednak dla szerszego pokazania kłamstwa oraz w związku z trudnościami z jego badaniem, postanowiłem sobie na to pozwolić.

3 T. Witkowski, *Psychologia kłamstwa*, Moderator, Taszów 2006, s. 63.

PROGRAM PARTNERSKI

— GRUPY HELION —

- 
1. ZAREJESTRUJ SIĘ
 2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
 3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA
Helion 

Wszyscy kłamią!

Obiektywna prawda o nas, ludziach, także o Tobie, jest taka: wszyscy kłamiemy i oszukujemy. Czasem działając z nie do końca czystych pobudek, choćby podkręcając opowieści o własnych osiągnięciach podczas starania się o nową posadę, czasem kierując się czystą dobrocią serca albo — jeśli chcemy komuś oszczędzić przykrych wiadomości — taktem, uprzejmością, skromnością itd. Kłamiemy, ponieważ jesteśmy ludźmi. I choć czasem kłamstwo nas zawstydza, jest na swój sposób... normalne.

Książka omawia wszelkie formy oszukiwania: kłamstwa, dezinformacje i fake newsy, oszustwa i autooszustwa. Dzięki niej poznasz psychiczne podstawy naszych kłamstw i kłamstewek. Dowiesz się, jak ludzką podatność na sensacje i fake newsy wykorzystują media, politycy, celebryci, a także różnej maści szarlatani. Wreszcie — nauczysz się rozpoznawać kłamców i identyfikować ich taktyki.

Poznaj prawdę o świecie zaludnionym przez mniejszych i większych oszustów!

onepress sensus



Księgarnia internetowa:
onepress.pl



HELION S.A.
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
onepress@onepress.pl

książkiklasybusiness

ebook dostępny na:

ebookpoint

ISBN 978-83-289-2371-3



9 788328 923713

Cena: 59,90 zł