

БИБЛИОТЕКА КНИГИКРАТКО

**КРАТКОЕ
СОДЕРЖАНИЕ
«ПСИХОЛОГИЯ ЛЖИ.
ОБМАНИ МЕНЯ,
ЕСЛИ СМОЖЕШЬ»**

Библиотека КнигиКратко
Краткое содержание
«Психология лжи. Обмани
меня, если сможешь»
Серия «КнигиКратко»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=27358638
DG Win&Soft;

Аннотация

Этот текст – сокращенная версия книги «Психология лжи. Обмани меня, если сможешь». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты.

В жизни очень часто встречаются ситуации, когда распознать ложь крайне важно. Например – когда речь идет о правосудии. Нераскрытая ложь в кабинете у следователя или в зале суда может привести к катастрофическим последствиям: невиновный будет осужден, а настоящий преступник останется на свободе. Не менее важно выявить обман и в деловых переговорах. Это поможет обрести надежных бизнес-партнеров и, наоборот, избавиться от мошенников и аферистов.

Вовремя распознавший ложь работодатель не возьмет в штат нерадивого сотрудника. А добросовестный и честный работник – не свяжет свою судьбу с не очень стабильной компанией.

Бестселлер психолога Пола Экмана адресован всем тем, кто не хочет быть обманутым. Тем, кто заинтересован в разоблачении лжи: политикам и бизнесменам, врачам и юристам, психологам, педагогам, менеджерам, домохозяйкам, всем, кто не хочет становиться жертвой обмана и психологических манипуляций в профессиональной и личной жизни.

Какие формы лжи существуют? Как выявить обман? По каким признакам отличить ложь от сильного волнения? Ответы на эти и многие другие вопросы – в этой книге.

Напоминаем, что этот текст – краткое изложение книги

По материалам книги «Психология лжи. Обмани меня, если сможешь». Пол Экман

Автор краткого обзора: *Библиотека «Главная мысль»*

Как понять, что вам лгут

В жизни очень часто встречаются ситуации, когда распознать ложь крайне важно. Например – когда речь идет о правосудии. Нераскрытая ложь в кабинете у следователя или в зале суда может привести к катастрофическим последствиям: невиновный будет осужден, а настоящий преступник останется на свободе. Не менее важно выявить обман и в деловых переговорах. Это поможет обрести надежных бизнес-партнеров и, наоборот, избавиться от мошенников и аферистов.

Вовремя распознавший ложь работодатель не возьмет в штат нерадивого сотрудника. А добросовестный и честный работник – не свяжет свою судьбу с не очень стабильной компанией.

Бестселлер психолога Пола Экмана адресован всем тем, кто не хочет быть обманутым. Тем, кто заинтересован в разоблачении лжи: политикам и бизнесменам, врачам и юристам, психологам, педагогам, менеджерам, домохозяйкам, всем, кто не хочет становиться жертвой обмана и психологических манипуляций в профессиональной и личной жизни.

Какие формы лжи существуют? Как выявить обман? По каким признакам отличить ложь от сильного волнения? Ответы на эти и многие другие вопросы – в этой книге.

Биографическая справка

Пол Экман – американский психолог, профессор Калифорнийского университета в Сан-Франциско, специалист в области психологии эмоций, межличностного общения, психологии и «распознавания лжи». Консультант популярного телесериала «Обмани меня» («Lie to me»), а также прототип его главного героя, доктора Лайтмана.

Основные формы и разновидности лжи

Итак, для начала автор предлагает разобраться, какие формы и разновидности лжи существуют.

Формы лжи

Экман выделяет две основные формы лжи:

- умолчание;
- искажение.

Умолчание – когда лжец скрывает истинную информацию, но не сообщает ложной.

Например, в случаях, когда врач не сообщает пациенту о том, что его болезнь смертельна, или полицейский не ставит подозреваемого в известность о том, что его беседы с адвокатом прослушиваются. В таких случаях никакой ложной информации не передается.

Искажение – это сообщение заведомо ложной информации. При искажении лжец предпринимает некие дополнительные действия – он не только скрывает правду, но и предоставляет взамен ложную информацию, выдавая ее за истинную. Например, соискатель на ту или иную должность хочет ввести администрацию в заблуждение относительно своего предыдущего опыта работы по предлагаемой специальности. Здесь простого умолчания недостаточно. Придется сфабриковать подходящий послужной список, приписать себе несуществующие способности и качества и т.п.

Разновидности лжи

Помимо основных форм, существует множество разновидностей лжи. Автор называет некоторые из них, которые встречаются чаще всего:

- сокрытие истинной причины той или иной эмоции;
- сообщение правды в виде обмана;
- полуправда;
- сбивающая с толку увертка.

Соккрытие истинной причины эмоции

Опасаясь быть разоблаченными, лжецы очень часто испытывают сильное волнение или страх. Эти эмоции можно скрыть, замаскировать – например, с помощью улыбки. Ведь она является противоположностью всех негативных эмоций – страха, гнева, огорчения, возмущения и т.п. Улыбку предпочитают еще и потому, что благодаря счастливому выражению лица и обмануть гораздо проще.

Но можно поступить и по-другому. А именно – попытаться скрыть причину, вызвавшую эмоцию, но не саму эмоцию. То есть не маскировать волнение или страх, а заставить собеседника поверить, что они вызваны какими-то другими причинами, а не той, которую лжец пытается скрыть.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.