

# ТЕМНОЕ ИСКУС СТВО ЛЖИ

РЕАЛЬНЫЕ  
ТАКТИКИ  
ОБМАНА

КАК ИХ  
РАСПОЗНАТЬ  
И ОБЕЗВРЕДИТЬ

ОТ АВТОРА  
БЕСТСЕЛЛЕРА  
«ТЕМНАЯ  
ПСИХОЛОГИЯ И  
МАНИПУЛЯЦИИ»

ДЖЕЙМС  
СКОТТ



БОМБОРА

Темная психология и манипуляции

Джеймс Скотт

**Темное искусство лжи. Реальные  
тактики обмана. Как их  
распознать и обезвредить**

«ЭКСМО»

2026

УДК 159.92  
ББК 88.53

**Скотт Д.**

Темное искусство лжи. Реальные тактики обмана. Как их распознать и обезвредить / Д. Скотт — «Эксмо», 2026 — (Темная психология и манипуляции)

ISBN 978-5-04-248115-4

Мы врет гораздо чаще, чем кажется. А еще чаще – верим чужой лжи. Джеймс Скотт разбирает, как и почему люди искажают реальность – от безобидных умолчаний до продуманных манипуляций. Вы узнаете, как рождается ложь, какие формы она принимает и почему мы так часто предпочитаем не замечать очевидного. Научитесь читать между строк, распознавать несоответствия в словах и поведении, а также понимать скрытые мотивы – в личных отношениях, на работе и в публичном пространстве. Автор подскажет, как:

- понимать причины лжи;
- видеть скрытые мотивы собеседника;
- не попадаться на манипуляции;
- задавать точные вопросы и получать правдивые ответы;
- защищать себя в повседневном общении и переговорах.

УДК 159.92

ББК 88.53

ISBN 978-5-04-248115-4

© Скотт Д., 2026

© Эксмо, 2026

# Содержание

Введение	6
Почему люди лгут	8
Конец ознакомительного фрагмента.	9

**Джеймс Скотт**  
**Темное искусство лжи. Реальные тактики обмана. Как их распознать и обезвредить**

© Бортник В.О., иллюстрация на обложке, 2026

© ООО «Издательство «Эксмо», 2026

## Введение

«По данным исследований, среднестатистический американец в возрасте от 16 до 65 лет произносит неправду не менее трех раз еще до того, как утром почистит зубы». Это утверждение я прочитал за завтраком и тут же прикинул, сколько раз успел соврать за это утро.

Ответил «Прекрасно!» на вопрос жены о том, как спалось. На самом деле я ворочался часов с четырех утра, потому что кое-кто имеет дурную привычку выключать кондиционер среди ночи. Ей, видите ли, холодно. А я не могу спать в духоте.

Кивнул, когда дочь спросила, нравится ли мне ее новая прическа. Справедливости ради, я хотел сказать правду, но вовремя перехватил упреждающий взгляд жены. После она напомнила мне о том, какие ранимые существа эти девочки-подростки, особенно в вопросах внешности. И о том, что табличка «профессор психологии» на двери моего кабинета недвусмысленно намекает: я должен сам об этом знать. Жаль, что она не помогает понимать современные модные тенденции.

В довершение я с совершенно невинным видом заявил, что мне поставили утреннюю лекцию, и я точно не смогу перед работой заехать в химчистку за своим коричневым костюмом. И днем тоже не успею. Поэтому вечером придется идти в ресторан с ее коллегами в синем. На самом деле коричневый костюм уже вторую неделю катается в багажнике моего автомобиля. И будет кататься там до тех пор, пока жена о нем не забудет. Терпеть не могу коричневый цвет! Сам не понимаю, как она уговорила меня его купить.

В общем, я бы прекрасно вписался в статистику «утренних лжецов», если бы не одно «но»: такой статистики не существует! Я выдумал первое предложение. Что, впрочем, не отменяет неприятной правды: все люди лгут.

Увы, это так. Как практикующий психолог, я постоянно сталкиваюсь с ложью во всех ее проявлениях. Люди лгут сами и страдают от этого. Люди становятся жертвами обмана. Даже во время сессий я не могу быть уверен, что все, сказанное моими клиентами, – правда. Хотелось бы предположить, что врачам и священникам повезло больше, но и те сталкиваются с обманом чаще, чем хотелось бы. А уж как вдохновенно врут мои студенты! Порой я сам не могу отличить вымысел от истины, а ведь распознавание обмана и манипуляций – мои любимые темы.

После выхода моей предыдущей книги – «Темная психология и манипуляции»<sup>1</sup>, – в которой я подробно разобрал распространенные техники воздействия на человеческое сознание, мне стали приходить комментарии. Многие высказывали мысль, которая и натолкнула меня на идею этой книги: в основе большинства манипуляций лежит искажение истины. Я бы не стал говорить «обман» – это может быть умолчание или неполная правда. Но, так или иначе, манипуляторы очень вольно обращаются с фактами. А значит, для противостояния нежелательному воздействию было бы очень полезно уметь распознавать неправду «на подлете». Сначала я хотел написать статью, однако, увлекшись темой, понял: она так обширна, что достойна книги. Так что можно сказать, книга родилась «по заявкам».

Почему же тема правды и лжи так востребована? Всем нам с рождения внушают, что честность – высшая добродетель, а ложь способна испортить жизнь. Мол, тот, кто обманывает, обречен на разоблачение, презрение и неминуемое одиночество, а значит, не может быть счастливым. Однако мы быстро понимаем, что те самые родители, которые всячески нас увещевают, на самом деле врут. Например, когда говорят: «Скажи мне правду, и тебе ничего не будет», а потом все-таки наказывают. Ребенок понимает: правда – не всегда добро. Иногда она – путь к неприятностям. И в какой-то момент перестает верить родителям на слово, предпочитая соврать. Становясь старше, мы развиваемся эмоционально и интеллектуально, учимся

---

<sup>1</sup> Скотт, Д. Темная психология и манипуляции. Нападай и защищайся. – Москва: Бомбора: Эксмо, 2024.

врать более убедительно. И в один прекрасный момент ловим себя на том, что говорим уже своим детям: «Дружок, признайся, и...»

Ложь действительно отравляет нашу жизнь. Я сейчас говорю не о той лжи, которая отягощает нашу совесть, а о той, которая исходит от других. Нам врут часто, нам врут беззащитно, и, что самое главное, нам врут, преследуя какие-то свои цели. Которые далеко не всегда совпадают с нашими. Мы совершаем сделки, принимаем решения, даем обещания, влюбляемся под действием чужой лжи. А потом пожинаем последствия.

Современные политические тренды, социальные сети и средства массовой информации создали среду, где правда тонет в информационном океане.

Люди зачастую не понимают, чему можно верить, и это порождает тревогу, выбивает почву из-под ног. Как психолог, я часто с этим сталкиваюсь во время консультаций. Плохая новость: в ближайшее время вряд ли что-то изменится к лучшему.

Но есть и хорошая: ложь можно распознать. Да-да, как бы филигранно люди не научились маскировать свои неблагоприятные порывы, ложь все равно оставляет след. Этот след очень легкий, почти неразличимый, сотканный из мелочей, но он есть. И если знать, на что обращать внимание, его можно заметить. Этому мы и будем учиться на страницах книги, которую вы сейчас читаете.

Для начала мы поговорим о том, почему люди лгут, какие личины принимает ложь (врага нужно знать в лицо), какие последствия у нее могут быть и по каким причинам нам бывает сложно принять правду. Настолько сложно, что мы предпочитаем этого не делать! Это важнейший шаг на пути к умению распознавать обман.

Потом я покажу вам те мелочи, из которых сплетается шлейф любого обмана. Как если бы лжец использовал тяжелый мускусный аромат, который висит в воздухе, даже когда его носитель уже покинул помещение.

Кроме того, мы поговорим о том, как реагировать на ложь при общении с разными людьми: от самых близких – родителей, детей и партнеров – до случайных попутчиков и прочих незнакомцев.

Отдельно я хотел бы поговорить о методах обнаружения истины. Ведь распознать ложь – это только половина дела. Да, иногда достаточно одного лишь понимания: нам лгут – но гораздо чаще нам все-таки важно узнать, что именно скрывается за обманом. И самое главное – решить, что делать с полученными знаниями об истине. Для этого я предлагаю воспользоваться простым пошаговым алгоритмом: он последовательно проведет вас от первого смутного ощущения «Что-то здесь не так» до окончательного решения «Я знаю правду и поступлю вот таким образом». Я рекомендую и даже настаиваю, чтобы вы внимательно прочитали главу про пять шагов к правде, даже если всю остальную информацию в книге просто пробежите глазами!

Впрочем, я надеюсь, что вы читаете ее всю, от начала и до конца. И, перевернув последнюю страницу, сможете с уверенностью сказать, как Станиславский: «Не верю!» – там, где это будет оправданно.

Большая часть примеров, использованных в этой книге, взята из моей практики. Истории рассказаны с согласия клиентов. В целях сохранения конфиденциальности имена изменены.

## Почему люди лгут

Если бы меня попросили назвать всего одну причину, по которой люди лгут, я бы сказал так: ложь возникает там, где человек не чувствует себя в безопасности.

Этот тезис можно легко проиллюстрировать примером из детства. Вообще, должен сказать, что в этой книге я часто буду обращаться к теме детей. И вовсе не потому, что мои собственные – завзятые лжецы. Хотя, конечно, не без этого. Просто зачастую корни лжи тянутся как раз из детства, из тех времен, когда мы действуем интуитивно, без оглядки на социум и не просчитывая каждый свой шаг. Впрочем, все мои рассуждения прекрасно распространяются и на более поздние этапы человеческой жизни, так что не бойтесь: мы не скатимся на уровень сказок дядюшки Римуса<sup>2</sup>.

Итак, ложь из-за того, что человек не чувствует себя в безопасности. Представьте: вам восемь лет и вы проводите лето на побережье, допустим, в Мэриленде. Вы с приятелем отпросились у родителей съездить на велосипедах до ближайшего супермаркета за коллой и шоколадом. Конечно, и то и другое можно без проблем просто взять в холодильнике, но так хочется почувствовать свободу и потратить наконец деньги, подаренные тетушкой Дженной на окончание очередного года в школе.

Однако, оказавшись в магазине, вы вдруг вспоминаете, что весь год копили на аквариум с крабами-отшельниками, которых и собирались привезти из отпуска, – здесь, на побережье, они продаются на каждом углу, и можно выбрать сразу гигантских, а не ждать, пока из крошечного червяка вырастет что-то стоящее. Подарок тетушки как раз добавлял недостающую сумму. А ваш приятель и вовсе скуксил, потому что все его богатство – то, что он умудрился скопить, помогая отцу стричь газон по субботам. Короче, вы берете по банке колы, а шоколадки, ничуть не сомневаясь, пихаете в карманы. А поскольку пихать в карман банальный «Сникерс» – это как-то глупо, выбираете что-то поинтереснее. В красивой обертке с надписью на французском.

По дороге домой вам весело и немного страшно: от собственной лихости, удивительной безнаказанности и смутного понимания, что зря вы это затеяли. Но рядом едет приятель, при котором нельзя проявить слабость, да и сделанного не воротишь. Приехав, вы располагаетесь за кухонным столом, вытряхиваете добычу и с самым независимым видом срываете загадочную обертку. Увы, почти сразу понимаете, что зря пошли на сделку с совестью: шоколад под ней совсем не вкусный. Пожав плечами, вы берете из холодильника «Сникерс» и бежите играть в футбол, оставив дурацкие конфеты на столе.

А вечером мама говорит: «Дорогуша, я так понимаю, про крабов мы можем забыть?» В ответ на ваш непонимающий взгляд она кивает на остатки шоколада: «Конечно, очень мило, что ты купил эти французские трюфели. Но, право, не стоило так тратить. Тем более никто в семье не любит темный шоколад. Так или иначе, ты ведь наверняка спустил на них все свои деньги, я видела, сколько они стоят. Что ж, придется копить заново. Ты же помнишь наш уговор?»

---

<sup>2</sup> «Сказки дядюшки Римуса» – собирательное название ряда сказок американского писателя Джоэля Чандлера Харриса, основанных на фольклоре рабов южных штатов США. Повествование ведется от лица дядюшки Римуса (англ. Uncle Remus).

## **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.