Chorzów, 28 sierpnia 2025 r.

Kłamstwo, dezinformacja i oszustwa. Psycholog z Uniwersytetu WSB Merito wydał nową książkę

**Najlepsze oszustwa nie działają̨ wbrew ludziom, lecz z ich współudziałem. Bo nic tak nie przyciąga jak opowieść́, którą chcemy usłyszeć - mówi Kamil Zieliński, psycholog   
społeczny i autor książki „Psychologia oszukiwania. Jak oszukujemy i jesteśmy   
oszukiwani”, w której świat pełen kłamstw, manipulacji i złudzeń przedstawił w lekkiej   
i wciągającej formie. Premiera odbędzie się 10 września.**  
  
Już sama okładka "Psychologii oszukiwania" przyciąga uwagę efektem Thatcher   
- złudzeniem optycznym, w którym odwrócona twarz wydaje się normalna, mimo że oczy   
i usta są ustawione nieprawidłowo. Dopiero po jej odwróceniu do właściwej pozycji   
deformacje stają się oczywiste. - To zjawisko pokazuje, jak mózg ma trudności   
z rozpoznawaniem twarzy w nietypowej orientacji i jak łatwo może nas oszukać - tłumaczy Kamil Zieliński.  
  
**Po pierwsze: zdemaskować kłamcę**  
  
Autor rozprawia się z trzema obszarami oszukiwania: kłamstwem, dezinformacją   
i oszustwem. W pierwszej części spokojnie i merytorycznie tłumaczy, czym jest psychologia kłamstwa, jakie są jej odmiany oraz mechanizmy psychologiczne, które sprzyjają oszukiwaniu - od niewinnych półprawd po mitomanię. Zieliński, stara się obalić mity dotyczące   
rozpoznawania kłamców. W drugiej części odsłania kulisy dezinformacji i fake newsów.   
Opisuje m.in. zjawisko postprawdy, efekt śpiocha czy efekt domniemania prawdy   
- mechanizmy, które sprawiają, że fałszywe informacje rozchodzą się szybciej i mocniej.   
Oddziałują na emocje silniej niż rzetelne dane. - To prawda, że kłamstwo ma krótkie nogi. Ale biega szybciej niż prawda. Zwłaszcza w sieci - zauważa Zieliński.  
  
**Dlaczego dajemy się nabić w butelkę?**  
  
W trzeciej części autor koncentruje się na oszustwach i socjotechnikach. Przedstawia   
zarówno klasyczne metody, np. „na wnuczka” czy "nigeryjski szwindel", jak i współczesne wyłudzenia - phishing, fałszywe oferty pracy, czy oszustwa inwestycyjne. Przywołuje również historie słynnych oszustów, takich jak Frank Abagnale („Złap mnie, jeśli potrafisz”) czy Anna Sorokin, by pokazać, że udane oszustwo rzadko polega wyłącznie na fałszu - częściej bazuje na naszych potrzebach i pragnieniach.  
  
**Nauka krytycznego myślenia**  
  
„Psychologia oszukiwania” to nie tylko opowieść o mechanizmach manipulacji, lecz także praktyczny poradnik obrony przed dezinformacją. Kamil Zieliński podpowiada, jak zadawać pytania krytyczne, korzystać z metody Sokratesa czy stosować narzędzia weryfikacji   
danych. Jak podkreśla autor, fałszywa wiedza może być groźniejsza niż sam brak wiedzy, ponieważ wpływa nie tylko na decyzje jednostek, ale także na funkcjonowanie całych   
społeczeństw.   
  
**Popularnonaukowa lekcja o współczesnym świecie**  
  
Książka Kamila Zielińskiego napisana jest lekkim, momentami dowcipnym językiem, pełnym przykładów z życia codziennego, mediów i historii. „Psychologia oszukiwania” to nie tylko rzetelne opracowanie naukowe, lecz także wciągająca lektura, która pozwala lepiej zrozumieć świat pełen kłamstw, manipulacji i złudzeń. Książka otwiera nam oczy i daje do myślenia.   
Premiera odbędzie się 10 września.

**Łączę pozdrowienia,***Mateusz Lipka  
Rzecznik prasowy   
Uniwersytet WSB Merito Chorzów*tel. 532602497  
[mateusz.lipka@merito.pl](mailto:mateusz.lipka@merito.pl)