

ВЕРЮ, НЕ ВЕРЮ

КАК ВИДЕТЬ ЛОЖЬ, РАСПОЗНАВАТЬ
МАНИПУЛЯЦИИ И НЕ ВЕСТИСЬ

ЭТО ПРАВДА

Я НЕСТНО

Я НЕ ВРУ

ВСЁ РАЗВР

РОМАН ПАРШУТКИН

Роман Паршуткин

Верю, не верю

«Автор»

2026

Паршуткин Р. Ю.

Верю, не верю / Р. Ю. Паршуткин — «Автор», 2026

Верю, не верю Ты уверен, что тебя сложно обмануть? Каждый день ты принимаешь десятки решений, веришь людям, реагируешь на слова, эмоции, предложения. И почти никогда не задумываешься — это правда или всего лишь удобная версия реальности. Обман давно перестал быть исключением. Он стал системой. Его используют в бизнесе, в отношениях, в рекламе, в новостях. И, что неприятнее всего — ты тоже. Эта книга не расскажет как «поймать всех лжецов». Она про то, как перестать быть удобным. Ты узнаешь: — почему люди врут, даже когда им это не выгодно — как тебя направляют, пока ты думаешь, что выбираешь сам — какие сигналы ты уже видишь, но игнорируешь — и как перестать вестись на манипуляции, не превращаясь в параноика. Без сложной теории. Без иллюзий. Без попыток сделать мир лучше. Просто честный разбор того, как работает обман — и как не становиться его частью. Потому что правда не делает тебя сильнее. Но понимание — делает тебя менее удобным.

© Паршуткин Р. Ю., 2026

© Автор, 2026

Роман Паршуткин

Верю, не верю

Введение

Ты живёшь в мире, где тебя обманывают.
Не иногда. Не случайно.

Постоянно.

Реклама обещает счастье за 9.99.

Люди улыбаются, когда хотят выгоды.

Новости продают эмоции, а не правду.

Даже ты сам – время от времени – говоришь то, во что не веришь.
И самое неприятное – это нормально.

Обман стал не исключением, а системой. Он встроен в коммуникацию, в бизнес, в отношения, в политику. Люди не просто обманывают – они делают это автоматически, почти не задумываясь.

И ты тоже.

Почему эта книга вообще нужна

Потому что есть две категории людей:

Те, кого обманывают

И те, кто понимает, что их обманывают

Разница между ними – не интеллект.

Разница – в внимании.

Ты можешь быть умным, образованным, логичным... и всё равно регулярно попадаться на очевидные манипуляции. Потому что обман редко выглядит как обман. Он маскируется под заботу, выгоду, дружбу, «уникальное предложение» и «честное мнение».

Если ты не видишь механизм – ты в нём участвуешь.

Что ты получишь

Эта книга не про то, как стать параноиком, который никому не верит.

Такие люди тоже, кстати, удобны для манипуляций.

Эта книга про другое:

Как распознавать ложь, даже когда она выглядит убедительно

Почему люди врут, даже без выгоды

Как не становиться удобной целью

И, самое интересное – почему ты сам врешь

Да, придётся посмотреть на себя. Без этого никак. Извини.

Почему люди обманывают

Если ты ждёшь сложную философию – расслабься. Всё банально и немного неприятно.
Люди обманывают потому что:

1. Боятся

Правда может стоить отношений, денег, статуса. Ложь – дешевле.

2. Хотят казаться лучше

Человек не продаёт себя настоящего. Он продаёт версию себя.

3. Привыкли

Если ложь работала раньше – мозг закрепляет её как инструмент.

4. Не считают это ложью

Самое опасное. Человек искренне верит в свою версию реальности.

Почему обман стал нормой

Потому что он выгоден.

Прямо сейчас вокруг тебя работают тысячи систем, построенных на искажении реальности:

маркетинг

соцсети

инфобизнес

политика

даже личные отношения

Правда редко продаётся.

Она неудобная, сложная и часто никому не нравится.

Ложь – проще. Она приятная, быстрая и приносит результат.

Угадай, что выберет большинство.

Зачем понимать, что тебя обманывают

Вот тут начинается самое важное.

Не для того, чтобы всех разоблачить и стать ходячим детектором лжи. Это утомительно и социально разрушительно.

А для того, чтобы:

не терять деньги

не терять время

не строить иллюзии

не принимать решения на основе чужих манипуляций

И самое главное —

чтобы начать видеть реальность такой, какая она есть, а не такой, какой её продают.

И неприятный момент напоследок

Ты тоже обманываешь.

Иногда – чтобы не ранить.

Иногда – чтобы получить.

Иногда – просто потому что так проще.

И если ты думаешь, что это не про тебя – поздравляю, ты уже в первой ловушке этой книги.

Дальше будет хуже.

Мы разберём, как именно тебя обманывают каждый день – от банальной лжи до тонких психологических манипуляций, которые ты даже не замечаешь.

И да, после этого ты будешь видеть чуть больше, чем хотелось бы.

Но зато перестанешь быть удобным.

Часть I. Обман как система

Глава 1. Ложь – не ошибка, а инструмент

Ты хочешь верить, что люди врут редко.

Что ложь – это сбой. Ошибка. Что-то вроде бага в системе, который иногда случается, но в целом мир работает честно.

Плохие новости:

ложь – это не баг. Это функция.

Ложь как инструмент

Человек не просто способен врать.

Он делает это осознанно, регулярно и... эффективно.

Ложь – это инструмент. Такой же, как речь, жесты или улыбка.

С его помощью человек:

избегает последствий

получает выгоду

управляет впечатлением

контролирует ситуацию

И если инструмент работает – его используют.

Ты же не отказываешься от ножа, потому что им можно порезаться. Ты просто учишься им пользоваться. С ложью всё так же. Только крови меньше видно.

Честность – это не стандарт

Есть красивая идея: «нужно быть честным».

Она звучит правильно. Почти благородно.

Но давай на секунду оторвёмся от моральных плакатов и посмотрим на реальность.

Честность:

может разрушить отношения

может лишить тебя возможностей

может сделать тебя неудобным

может стоить тебе денег

Ложь, наоборот:

сглаживает конфликты

ускоряет сделки

делает тебя «приятным»

открывает двери

И теперь честно ответь себе:

что люди выбирают чаще?

Социальная смазка

Не вся ложь выглядит как предательство или мошенничество.

Большая её часть – мелкая, почти незаметная.

– «Как тебе?»

– «Отлично выглядит»

– «Ты занят?»

– «Да, очень»

– «Давай встретимся»

– «Обязательно, как-нибудь»

Это не злонамеренный обман.

Это – социальная смазка.

Она нужна, чтобы:

не обижать

не конфликтовать

не тратить энергию на правду

Люди не хотят правду.

Они хотят комфорт.

И ты тоже.

Где начинается ложь

Вот тут становится интереснее.

Где проходит граница между:

вежливостью

недосказанностью

и откровенной ложью?

Ответ тебе не понравится.

Граница размыта.

Потому что человек всегда может сказать:

«Я не врал. Я просто не сказал всего».

И формально он прав.

Но по факту – ты получил искажённую реальность.

Самый опасный тип лжи

Не та, где человек осознаёт, что врёт.

А та, где он уверен, что говорит правду.

Когда человек:

оправдывает себя

искажает факты

подгоняет реальность под свои убеждения

Он не считает это ложью.

Для него это правда.

И вот тут начинается настоящий цирк, потому что:

спорить с таким человеком – всё равно что спорить с его мозгом.
А мозг, как правило, побеждает.

Почему ты не замечаешь ложь
Потому что тебе это невыгодно.
Да, неприятная мысль, но давай без иллюзий.
Ты часто:
не проверяешь информацию
игнорируешь несостыковки
веришь тому, что приятно
Потому что правда может требовать действий.

А ложь – нет.
Ложь удобна.

И вот главный момент
Ты не просто живёшь среди лжи.
Ты с ней сотрудничаешь.
Ты:
принимаяешь её
используешь её
оправдываешь её
Потому что без неё мир становится сложнее, жёстче и менее предсказуемым.

Вывод, который обычно не любят
Ложь – это не отклонение.
Это часть системы.
И если ты не понимаешь, как она работает —

ты не защищён от неё.

Ладно, продолжаем разбирать этот уютный мир иллюзий, где «все всё понимают», но почему-то продолжают покупать, верить и кивать.

Глава 2. Почему мир построен на искажении
Ты, скорее всего, думаешь, что живёшь в реальности.
Такой... объективной. Где есть факты, события, люди, и всё это существует само по себе.
Милое заблуждение.
Ты живёшь не в реальности.

Ты живёшь в её версии.
Причём не самой точной – а самой удобной.

Реальность vs её упаковка
Есть то, что происходит.

И есть то, как это подают.
И между этими двумя вещами – огромная разница.
Пример максимально простой:

продукт – обычный
упаковка – «уникальный», «революционный», «лучший на рынке»
Факт не меняется.

Меняется восприятие.
И угадай, на что реагирует человек?
Не на факт.

На подачу.

Почему правда проигрывает
Правда – скучная.
Она:
сложная
неоднозначная
часто неприятная
требует усилий, чтобы её понять
Ложь (или полуправда):
простая
яркая
эмоциональная
быстро усваивается
Мозг ленивый. Ему не нужна истина. Ему нужна экономия энергии.
Поэтому он выбирает не правду.

Он выбирает то, что легче переварить.

Маркетинг: искусство красиво врать
Маркетинг не обязан лгать напрямую.

Он делает кое-что изящнее.
Он:
показывает только выгодное
усиливает эмоции
создаёт ощущение дефицита
играет на страхах и желаниях
И в итоге ты покупаешь не продукт.
Ты покупаешь:
надежду
образ
обещание
И если повезёт – ещё и сам продукт в комплекте.

Социальные сети: театр идеальных жизней
Ты листаешь ленту и видишь:
успех
счастье
деньги
«всё получилось»

Ты почти не видишь:
провалы
сомнения
скуку
реальность
Потому что это не выкладывают.
И постепенно у тебя формируется ощущение, что:
«у всех всё хорошо, кроме меня»
Хотя на самом деле:
у всех всё примерно одинаково странно.

Почему все участвуют в этом
Потому что система поощряет искажение.
Ты получаешь:
больше внимания
больше денег
больше одобрения
если показываешь не правду, а её улучшенную версию.
И вот начинается самое интересное.
Люди сначала немного приукрашивают.

Потом привыкают.

А потом уже сами не понимают, где заканчивается реальность и начинается их версия.

Иллюзия «я не ведусь»
Любимая мысль любого человека:
«Меня сложно обмануть»
Это почти всегда неправда.
Потому что:
ты не замечаешь, где на тебя влияют
ты считаешь себя рациональным
ты игнорируешь свои слабые места
А манипуляции работают не на глупых.

Они работают на уверенных.

Как формируется удобная реальность
Это не заговор. Не тайный клуб манипуляторов.
Это проще и хуже.
Каждый:
немного искажает
немного приукрашивает
немного умалчивает
И в итоге получается мир, где:
никто не врёт «сильно»...

но все врут «немного».
И этого достаточно, чтобы реальность стала другой.

И вот главный парадокс
Ты хочешь правду.
Но:
ты не всегда готов её слышать
ты не всегда готов её принимать
ты не всегда готов с ней что-то делать
Поэтому ты сам выбираешь иллюзию.
Иногда – осознанно.

Чаще – нет.

Вывод, который снова не понравится
Мир не искажён кем-то.
Он искажён всеми.
И ты не наблюдатель в этой системе.

Ты её часть.

Глава 3. Тебя обманывают каждый день
Если ты представляешь обман как что-то крупное – мошенничество, аферы, громкие
скандалы – у меня для тебя плохая новость.
Самый эффективный обман – мелкий.
Он не выглядит как обман.

Он не вызывает тревоги.

Он проходит мимо твоего внимания.
И именно поэтому работает.

Мелкие манипуляции, которые ты пропускаешь
Ты думаешь, что контролируешь свою жизнь.
На практике – ты реагируешь.
Вот простые ситуации:
тебе слегка давят на чувство вины
тебе создают ощущение срочности
тебе подсовывают «выбор», где оба варианта выгодны не тебе
И ты соглашаешься.
Не потому что глупый.

Потому что это сделано аккуратно.

Иллюзия выбора
Один из самых красивых трюков.
Тебе не говорят, что делать.

Тебе дают «варианты»:
«возьмёшь стандарт или премиум?»
«сегодня или завтра?»

«будешь участвовать или пропустишь шанс?»
Ты думаешь, что выбираешь.
На самом деле ты уже внутри сценария.
Настоящий выбор – не предложен.

Срочность: любимый рычаг
«Только сегодня»

«Осталось 3 места»

«Последний шанс»
Мозг слышит:

если не сейчас – потеряешь
И отключает анализ.
Ты не проверяешь.

Ты не думаешь.

Ты действуешь.
Потому что страх потери сильнее, чем желание разобраться.

Вина как инструмент управления
Самый тихий и эффективный способ.
Тебе не приказывают.

Тебя подводят к мысли, что ты должен.
«Я на тебя рассчитывал»
«Мне было важно, чтобы ты помог»
«Ну ладно, сам справлюсь...»
И всё.
Ты уже в ловушке.
Потому что отказ – это не просто решение.

Это удар по твоему образу «хорошего человека».

Когда тебе не врут напрямую
Это вообще отдельное искусство.
Тебе:
не говорят всей правды
смещают акценты
убирают неудобные детали
И формально – никто не соврал.
Но ты принял решение на основе неполной картины.
А это даже удобнее, чем прямая ложь.
Потому что ты сам «додумал».

Где ты уже проигрываешь
Самое интересное – момент, когда ты уже в игре, но ещё думаешь, что наблюдаешь.

Это происходит, когда ты:
уже эмоционально вовлечён
уже потратил время
уже начал оправдывать происходящее
После этого включается любимый механизм мозга:
«раз я уже начал – надо продолжать»
И тебя ведут дальше.

Почему ты не сопротивляешься
Потому что сопротивление – это усилие.
А согласие – это комфорт.
Ты выбираешь:
не спорить
не проверять
не усложнять
Потому что это быстрее и проще.
И в этот момент ты становишься удобным.

Самый неприятный момент
Большая часть обмана не выглядит как угроза.
Она выглядит как:
помощь
возможность
забота
дружелюбие
И ты расслабляешься.
А когда человек расслаблен —

он максимально управляем.

Вывод, который окончательно портит настроение
Тебя не обманывают «иногда».
Тебя:
направляют
подталкивают
корректируют
Почти постоянно.
И ты не замечаешь этого не потому, что это сложно увидеть.
А потому что ты не привык смотреть.

Часть II. Психология лжи
Глава 4. Почему люди врут
Хочется верить, что люди врут из корысти.

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.