THOMAS ERIKSON

# OKRUŽENI LAŽLJIVCIMA

**NAKLADNIK**
Poetika j.d.o.o.
Božidara Rašice 1, Zagreb
www.poetika.eu

**ZA NAKLADNIKA**
Katarina Uskoković

**UREDNIK**
Davor Uskoković

**PRIJEVOD**
Marija Perišić

**LEKTURA**
Mirjana Paić-Jurinić

**GRAFIČKO OBLIKOVANJE**
Beker

**PRIPREMA NASLOVNICE**
Studio 2M

**TISAK**
Znanje d.o.o.
Zagreb, listopad 2026.

**NASLOV IZVORNIKA**
Thomas Erikson
*Omgiven av lögnare*
Copyright © Thomas Erikson, 2024, by Agreement with Enberg Agency
© za hrvatsko izdanje Poetika j.d.o.o., 2025.

Sva prava pridržana. Ova je knjiga zaštićena autorskim pravima i ne smije se ni djelomično reproducirati, pohraniti u sustavu za reproduciranje, niti prenositi u bilo kojem obliku i na bilo koji način bez pisanog dopuštenja izdavača.

ISBN 978-953-8481-49-9

CIP zapis je dostupan u nacionalnom skupnom katalogu knjižničnog sustava Bukinet (katalog.bukinet.hr) pod brojem 991006051378009366.

THOMAS ERIKSON

# OKRUŽENI LAŽLJIVCIMA

## Kako spriječiti da vam laži i poluistine naruše život

POETIKA

# Sadržaj

**Uvod: Zašto želite čitati knjigu o lažljivcima** ..... 1

**PRVO POGLAVLJE: RAZMIŠLJANJA O LAŽIMA** ..... 7
Lažu li svi? ..... 8
Na osobnoj razini ..... 15
Je li iskrenost najbolja politika? ..... 18
Korisno znanje – četiri boje ..... 21
Kada ste posljednji put lagali? ..... 29
Sve to možete primijeniti i na osobe oko sebe ..... 31
Zloglasni lažljivci: Vrag ..... 32

**DRUGO POGLAVLJE: ŠTO JE ISTINA?** ..... 36
Apsolutne istine ..... 37
Zemlja je ravna ploča ..... 41
Dobre namjere ..... 44
Medijsko izvještavanje i politička pristranost ..... 48
Brojke ne lažu, zar ne? ..... 53
Dva primjera laganja s pomoću statistike ..... 56
Vrijednost šutnje ..... 59
Istina, taktičnost i složenost apsolutne iskrenosti ..... 71
Gdje povlačite crtu? ..... 75
Naučiti se odnositi prema istini ..... 78
Zloglasni lažljivci: Anna Anderson ..... 80

**TREĆE POGLAVLJE: ŠTO JE LAŽ, A ŠTO *NIJE*?** ..... 83
Anatomija laži ..... 83
Bijele laži ..... 87
Laganje zahtijeva uvjerljivu strategiju ..... 94
Što *nije* laž? ..... 97
Dobronamjerno laganje ..... 103
Proučavanje motiva ..... 107
Zloglasni lažljivci: Anna Delvey ..... 108

**ČETVRTO POGLAVLJE: PRAVI RAZLOZI ZAŠTO LAŽEMO** ..... 112
Devet razloga za laganje ..... 112
Laži i obmane u svijetu reptila ..... 124
Laganje radi novca ..... 130
Pod lažnom zastavom ..... 136
Zašto lažete? ..... 143
Evo zašto lažemo ..... 143
Zloglasni lažljivci: Caroline Calloway ..... 146

**PETO POGLAVLJE: POSLJEDICE LAGANJA** ..... 150
Nitko ne voli lažljivce ..... 151
Problemi koje laži mogu prouzročiti ..... 153
Laganje i obmana u Tonkinskom zaljevu ..... 162
Utjecaj laganja na različite tipove osobnosti ..... 165
Posljedice laži u medijima ..... 169
Cambridge Analytica ..... 170
Govorite li uvijek istinu? ..... 178
Kako izbjeći laž ..... 179
Zloglasni lažljivci: Lance Armstrong ..... 182

**ŠESTO POGLAVLJE: KAKO KONSTRUIRATI UVJERLJIVU LAŽ** ..... 185
Korak po korak ..... 186
Prepoznavanje signala ..... 196
Primjer lažljivca ..... 199
Razumijevanje laži ..... 205
Zloglasni lažljivci: varalica s Tindera ..... 207

**SEDMO POGLAVLJE: KAKO SE ČETIRI BOJE ODNOSE PREMA LAGANJU** ..... 211
Crveni lažu s ciljem ..... 212
Žuti lažu kako bi bili primijećeni ..... 215
Zeleni lažu kako bi izbjegli sukobe i zahtjeve ..... 219
Plavi lažu kako bi stekli povjerenje ..... 222
Kako različiti tipovi osobnosti reagiraju na laži? ..... 224
Boje određuju put ..... 235
Zloglasni lažljivci: Bill Clinton ..... 236

**OSMO POGLAVLJE: KAKO LAŽU PSIHOPATI I NARCISI** ..... 240
Majstori manipulacije ..... 241
Zastrašujući prevaranti ..... 244
Kad je Mark lagao policiji ..... 249
Opasnosti u odnosima ..... 251
Je li izlječivo? ..... 254
Što smo naučili o psihopatima i narcisima? ..... 255
Zloglasni lažljivci: Bernie Madoff ..... 257

**DEVETO POGLAVLJE: RAZOTKRIVANJE LAŽLJIVACA** ..... 261
Tko je najbolji u tome? ..... 262
Kako se to radi ..... 263
Psiholozi i lažljivci ..... 268
Moguća korist od detektora laži ..... 272
Istina će izaći na vidjelo ..... 275
Zloglasni lažljivci: Richard Nixon ..... 276

**DESETO POGLAVLJE: SUOČAVANJE S LAŽLJIVCEM** ..... 280
Razumijevanje motiva ..... 281
Kako postupiti ..... 283
Razmatranje posljedica ..... 288
Izlaženje nakraj s poricanjem ..... 290
Kako nadmudriti lažljivca ..... 292
Zloglasni lažljivci: papisa Ivana ..... 294
Test: jeste li lažljivac? ..... 297

**NEKOLIKO RIJEČI ZA KRAJ I DOBAR SAVJET ZA PUT** ..... 308

**DODATAK: ISTINA I DOSLJEDNOST U MEDIJIMA I POLITICI** .... 318
Više o društvenim mrežama ..... 319
Više o političkoj korektnosti ..... 332
Poigravanje brojevima ..... 341

**Pogovor** ..... 364

# Uvod

# ZAŠTO ŽELITE ČITATI KNJIGU O LAŽLJIVCIMA

Dopustite mi da vam otkrijem nešto što zacijelo već dugo naslućujete: konzultanti ne znaju uvijek što rade – daleko od toga!

Dugi niz godina radio sam kao konzultant za menadžment. Taj posao nije uvijek bilo lako definirati, a pokušaji da ga se opiše često bi zvučali u isti mah nevjerojatno konkretno te frustrirajuće neodređeno i apstraktno. Obuhvaćao je raspon zadataka od nošenja registratora do sastanaka s upravom tvrtke Volvo Cars. Međutim, aspekt posla koji mi je uvijek donosio posebno zadovoljstvo bila je posebna vrsta radionice koju sam organizirao za različite profile ljudi.

U 1990-ima bilo je popularno govoriti o temeljnim vrijednostima. Činilo se da je sve povezano s time. Svi su

morali raditi na svojim temeljnim vrijednostima. Izjava "ako ne znamo svoje temeljne vrijednosti, ni u čemu ne možemo uspjeti" odnosila se čak i na one koji nisu imali pojma imaju li ikakve vrijednosti. Ili možda nisu ni razumjeli što su zapravo temeljne vrijednosti.

Ipak, moja je industrija i dalje uporno promicala tu ideju. Vrijeme je da definiramo neke temeljne vrijednosti! Krenimo!

Jedna je vježba išla otprilike ovako: okupili bismo skupinu ljudi iz organizacije – menadžerski tim, skupinu prodavača ili bilo koju kategoriju ljudi koje ste imali razloga okupiti u istoj prostoriji. Zatim bih počeo objašnjavajući što su temeljne vrijednosti i zašto se sudionici ne mogu nadati da će išta postići ako ih nemaju barem pet-šest.

Svaki član skupine zapisao bi svoje prijedloge, nakon čega smo pregovarali kako bismo došli do skupa zajedničkih temeljnih vrijednosti. Možda ne iznenađuje da su te rasprave često bile itekako živahne, posebno kad je u prostoriji bilo tridesetak osoba.

Nemojte me pogrešno shvatiti. Sama je vježba iznimno vrijedna i korisna, to nije bio problem. Problemi su počeli tek na sljedećoj sesiji, kad je došlo vrijeme da skupina definira svaku vrijednost, jednu po jednu. Vidite, nije od pretjerane koristi samo definirati hrpu floskula. Neću duljiti, ali nadam se da ćete mi ipak dopustiti da vam izložim kratak primjer.

Devet od deset puta kada sam vodio tu vježbu (a činio sam to doslovce stotine puta), riječ *iskrenost* bila je predložena kao važna temeljna vrijednost.

*Iskrenost!* rekla bi skupina. *Da. To želimo!* Svi oduševljeno kimaju.

*"Dobro",* kažem im. *"Iskrenost zvuči sjajno. Sad definirajte što ona znači i – konkretno – kako bi se osoba trebala ponašati kako bi pokazala da je sto posto iskrena."*

Nakon toga bi njihov entuzijazam manje-više odmah splasnuo.

Na početku se čini jednostavno. *Govorite istinu.* Ali onda netko shvati da to može biti nezgodno. Mislim na govorenje istine. Istina može biti težak teret. Može povrijediti osjećaje, može uvrijediti.

Koje je rješenje? Skupina raspravlja o tome. Naposljetku nekome sine: govoriti istinu, ali pod uvjetom da ne povrijedi nečije osjećaje.

*Istinu*? *Koju* istinu? *Čiju* istinu? Koliko istine?

Ako klijent postavi pitanje o našim praksama – koje su tu ionako uglavnom za našu vlastitu korist – ne možemo mu posve otvoreno reći što menadžment doista misli o našim klijentima, zar ne? To nije informacija koju ćemo dobrovoljno podijeliti, ni u kojim okolnostima.

Time definiranje vrijednosti postaje sve složenije. Također: Jesu li svi doista *zaslužili* da im govorimo istinu? Neki nam klijenti lažu jer žele neku vrstu prednosti. Naravno, mi prema *njima* ne moramo biti iskreni. Ti podmukli tipovi zaslužuju sve što ih slijedi.

Ubrzo slijedi duga rasprava, koja za posljedicu ima niz neriješenih dilema.

Shvatili ste što želim reći. Nakon sve glasnijih rasprava, skupina odlučuje prekrižiti iskrenost s popisa

potencijalnih temeljnih vrijednosti. Ne mogu se čak složiti ni u tome što ta prokleta riječ znači.

*Iskrenost* nije uspjela preživjeti do kraja tih vježbi ni jedan jedini put otkad sam ih počeo voditi.

Zašto vam sve to pišem? Zato što o jednome želim biti iskren od samog početka: ja u ovoj knjizi iznosim svoje poglede na istinu i laži i gotovo je nemoguće da ćete se sa svima njima složiti. Kao prvo, vjerojatno će vas u tome spriječiti vaše vlastite temeljne vrijednosti. Kao drugo, vaša definicija laži vjerojatno će se razlikovati od one koju ja predlažem.

Neki od vas možda će s gađenjem zavitlati ovu knjigu u zid jer ću vas natjerati da se pogledate u zrcalo i pokušate odgovoriti na sljedeća pitanja: Zašto *vi* lažete? Znate li kako vaše laži utječu na ljude oko vas?

Drugi će čitatelji otkriti u knjizi nešto o sebi. I, što je još zabavnije, o drugima.

Međutim, ova vam je knjiga potrebna zato što će vam dati sve ono što vam treba da prepoznate lažljivca – bilo da je riječ o bliskom prijatelju ili kolegi s posla, članu obitelji ili nadređenom. Također ću vas naučiti taktikama koje možete primijeniti kako biste uočili laž. A to je važno – jer kladim se da ne želite biti prevareni.

Alati o kojima ću vam govoriti koristit će vam u svim interakcijama s drugim osobama. I – a to je važno – mnogi će se tim alatima služiti u svojim interakcijama s vama.

Budimo iskreni – nitko nije savršen.

* * *

Mislim da je najčudnije obilježje laži to što ih na neki način svi prihvaćamo. Opseg varira, ali prilično sam siguran da nikad nisam upoznao nikoga tko želi čuti samo istinu u svakoj situaciji bez iznimke. Istina je često bolna, a jedina je druga opcija, u osnovi, laž. Je li tako? Uz to, svi lažemo, pa se nitko ne može iskreno zakleti da baš nikad ne poseže za tim alatom.

Dugo sam se nećkao hoću li napisati ovu knjigu ili ne – zapravo me nekoliko godina gledala s popisa mojih *nadolazećih projekata* – jer su poteškoće bile očite od samog početka. Izdavač mi je rekao da od starta moram definirati što je laž jer ću u suprotnom teško uspjeti iznijeti ijedno korisno stajalište.

Pretpostavljam da je doista tako.

Ali nije prošlo dugo, a ja sam zaglavio u pitanjima u rasponu od malih bijelih laži do poluistina. Ili uljepšanih istina. Ili *mojih* istina. Ili alternativnih činjenica. Statistika. Lažnih vijesti i političke korektnosti, koje ne podnose da ih se dovodi u pitanje ili manipuliranja podacima za promicanje određenih pogleda. Sve u svemu, potpuni kaos. Društveni mediji, drugi mediji. Kome možemo vjerovati?

Ali nisam mogao odoljeti, ova knjiga kao da je tražila da je napišem. Želio sam ovu temu istražiti jednom zauvijek. Otvorit ću vrata svijetu manipulacije, nepouzdanosti, obmane i laži. Ali također ćemo se susresti s istinama koje su nam potrebne za snalaženje u složenim krajolicima u kojima se svi mi danas nalazimo.

U ovoj ću vas knjizi naučiti kako prepoznati laž, kako razotkriti lažljivca i kako ga suočiti s istinom.

Pokazat ću vam i to kako da se sami držite istine, najbolje što možete. Jer, kao što smo maločas rekli, iskrenost nije nimalo jednostavna. Iako se svi slažemo da je važna, svjesni smo i nebrojenih problema koji nas vrebaju. I svi mi ugrožavamo istinu, praktički prvom prilikom.

Mislim na ovo.

Ovaj ću put reći doslovnu istinu kad kažem da smo okruženi… *lažljivcima*.

Jer svi lažu.

Čak i vi.

Čak i ja.

Međutim, možda bismo to mogli činiti malo manje i biti malo iskreniji…? Kad bismo znali kako. I zašto. Dakle, krenimo u ovu avanturu i čvrsto prekrižimo prste iza leđa.

Za kraj, izjava o odricanju od odgovornosti. Nećete se slagati sa svime što ću napisati. Neka od mojih stajališta možda će vas i uznemiriti. Ako se to dogodi, znajte da mi to nikad nije bila namjera, iako moram priznati da bih radije da reagirate tako nego da samo odložite knjigu i pomislite *pa što onda?*

Dobrodošli na osvježavajuće putovanje u fascinantan svijet laži i obmana.

*Thomas Erikson*