

Spis treści

Podziękowania	9
Jak doszło do powstania książki	11
Wprowadzenie	19
 PIĘĆ ZASAD WYKRYWANIA KŁAMSTWA	41
I. ZMIANA ZACHOWANIA	43
Baseline	47
Zmiana baseline	53
Wniosek	64
Podsumowanie: zmiana zachowania	67
 <i>Człowiek, który sprzedał wieżę Eiffla</i> <i>– dla przyjemności kłamania</i>	68
 II. TRZY EMOCJE	71
Strach kłamcy przed zdemaskowaniem	72
Poczucie winy	83
Radość oszukiwania	90
Wniosek	94
Podsumowanie: trzy emocje	96
 <i>Król kłamców</i> <i>– jak się nim stał za sprawą lustra</i>	97

III. DYSHARMONIE	101
Oznaki dysharmonii	103
Prawdziwe emocje – mikroekspresje	112
Wniosek	119
Podsumowanie: dysharmonie	123
<i>Przygody „zaklinacza kobiet”</i>	
– oszustwo matrymonialne z najwyższej półki	124
IV. OZNAKI STRESU	127
Typowe oznaki stresu	130
Techniki zwiększania poziomu stresu	138
Jak poznać prawdę	157
Wniosek	165
Podsumowanie: oznaki stresu	167
<i>La Grande Thérèse</i>	
– ze wsi do Pałacu Elizejskiego	168
V. KONTROLA ZACHOWANIA	171
Oznaki niewerbalne	172
Kontrola treści	176
Wniosek	192
Podsumowanie: kontrola zachowania	194
Podsumowanie	197
Bibliografia	219