

ТЕМНАЯ
ПСИХО
ЛОГИЯ
И МАНИ
ПУЛЯЦИИ

ТЕМНАЯ
ПСИХО

НАПАДАЙ

ЛОГИЯ

И МАНИ

И ЗАЩИЩАЙСЯ

ПУЛЯЦИИ

ДЖЕЙМС СКОТТ

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Москва 2024

УДК 159.92
ББК 88.53
С44

Скотт, Джеймс.

С44 Темная психология и манипуляции. Нападай и защищайся / Джеймс Скотт ; [перевод с английского К. Князева]. — Москва : Эксмо, 2024. — 368 с. — (Психология влияния).

ISBN 978-5-04-202418-4

Манипуляторы окружают вас повсюду — дома, на работе, в продуктовом магазине через дорогу. Вопрос лишь в том, хотите ли вы плясать под их дудку или давать решительный отпор?

Эта книга станет вашим незаменимым гидом в лабиринтах темной психологии. На реальных примерах вы узнаете, как распознавать и противостоять самым изощренным методам влияния на психику.

УДК 159.92
ББК 88.53

Упомянутые в книге социальные сети Facebook и Instagram запрещены на территории Российской Федерации на основании осуществления экстремистской деятельности.

ISBN 978-5-04-202418-4

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2024

[ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	7
Глава 1. ОСНОВЫ ТЕМНОЙ ПСИХОЛОГИИ	11
Глава 2. СЕМЬ ПРИНЦИПОВ УБЕЖДЕНИЯ	21
Глава 3. ПОПУЛЯРНЫЕ МЕТОДЫ МАНИПУЛЯЦИИ	39
Глава 4. ВЕРБАЛЬНЫЕ И НЕВЕРБАЛЬНЫЕ ПРИЗНАКИ ЛЖИ.	59
Глава 5. ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ТЕХНИКИ ТЕМНОЙ ПСИХОЛОГИИ	71
Глава 6. ТЕХНИКИ МЕНТАЛЬНОГО МАНИПУЛИРОВАНИЯ.....	93
Глава 7. МОЩНЫЕ ТЕХНИКИ СКРЫТОГО ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ВЛИЯНИЯ	111
Глава 8. ТЕМНОЕ СОБЛАЗНЕНИЕ	125
Глава 9. СТРАТЕГИИ МАНИПУЛИРОВАНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫМ СОЗНАНИЕМ ЧЕРЕЗ СМИ.....	137
Глава 10. ТЕМНАЯ ТРИАДА ТЕМНОЙ ПСИХОЛОГИИ	147
Глава 11. МАНИПУЛЯТОРЫ И ИХ ЖЕРТВЫ	163
Глава 12. ТОКСИЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ: КАК РАСПОЗНАТЬ И ЧТО ДЕЛАТЬ	183

Глава 13. ТОКСИЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И МАНИПУЛЯЦИЯ В ПАРЕ.....	195
Глава 14. ВЛИЯНИЕ ЧЕРЕЗ НЕЙРОЛИНГВИСТИЧЕСКОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ (НЛП).....	207
Глава 15. МАНИПУЛЯЦИЯ И РАЗГОВОРНЫЙ ГИПНОЗ.....	227
Глава 16. ТЕХНИКИ УПРАВЛЕНИЯ СОЗНАНИЕМ	245
Глава 17. КОНТРОЛЬ НАД СОЗНАНИЕМ: СПОСОБЫ ЗАЩИТЫ	257
Глава 18. ПРОМЫВАНИЕ МОЗГОВ.....	267
Глава 19. ТЕМНАЯ ПСИХОЛОГИЯ НА СВЕТЛОЙ СТОРОНЕ: ВОЗДЕЙСТВИЕ НА БЕЗОПАСНОМ УРОВНЕ	293
Глава 20. ИСКУССТВО УБЕЖДЕНИЯ НА ПРАКТИКЕ.....	311
Глава 21. УБЕЖДЕНИЕ И БИЗНЕС: ПРОДАЖИ, МАРКЕТИНГ, ПЕРЕГОВОРЫ.	321
Глава 22. УБЕЖДЕНИЕ В ЛИЧНЫХ ОТНОШЕНИЯХ.....	335
Глава 23. ЭМПАТИЯ И УБЕЖДЕНИЕ	343
Глава 24. ДЕСЯТЬ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ПРИЕМОВ, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ ПОВЛИЯТЬ НА ЛЮБОГО.....	349
Заключение.....	360

[ВВЕДЕНИЕ

Психология помогает людям обуздать своих демонов, а темная психология собирает этих демонов вместе и дает команду: «Фас!»

В своей книге я собрал всех «демонов», с помощью которых одни люди могут влиять на психику других. И когда я говорю «всех» — это не преувеличение. Здесь вы найдете максимальное количество аспектов темной психологии, с которыми человек может столкнуться в жизни. Убеждение и манипуляции, НЛП и гипноз окружают нас буквально повсюду: на работе, в дружеских и любовных отношениях, в СМИ и интернете. Не нужно даже выходить из дома, они придут к вам через экран смартфона. В наш технологичный век дотянуться до сознания другого человека можно, всего лишь шевельнув пальцем.

Получается, все мы обитаем в джунглях, где действует простой закон: «кто не хищник, тот жертва». Либо вы будете воздействовать на окружающих, преследуя собственные цели. Либо кто-то будет преследовать вас.

У каждого человека хотя бы раз в жизни возникала мысль, что им манипулируют. Так и есть! Мы максимально уязвимы для воздействия: и личностного (не зря в последнее время так много говорят об абьюзе и деструктивных отношениях), и глобального — на уровне государственной пропаганды.

В каждом из нас есть задатки темных психологов. Кто-то развивает их, чтобы подчинять себе окружающих. Кто-то считает это недостойным. Но никто не может игнорировать простой факт: если хочешь остаться хозяином своих мыслей и поступков — нужно уметь защищаться. Об этом и пойдет речь. В книге не только досконально разобраны методы и приемы воздействия на психику, но и даны рабочие способы противостояния им.

В своей практике я постоянно сталкиваюсь с последствиями воздействия на психику. И вижу, как оно разрушает человеческие жизни: лишает воли, заставляет людей действовать по чьей-то указке. В книге много примеров из жизни реальных людей, обратившихся за помощью. Все примеры публикуются с согласия пациентов. Имена и места действий изменены.

Здесь нет занудной теории. Разве только чуть-чуть. Будучи преподавателем, я не могу совсем отказаться от лекций — это мой хлеб с арахисовой пастой. Но основное внимание уделено приемам и техникам темной психологии. Если бы моей задачей было написание пособия по воздействию на людей, мне пришлось бы лишь слегка поменять угол зрения. Однако перед вами не учебник «Манипуляции для чайников», а практический помощник в непростом деле защиты сознания от постороннего влияния. Ведь для того, чтобы противостоять какому-то явлению, нужно его досконально изучить. Если вы будете знать, как работает темная психология, то сможете распознать попытки воздействия. И конечно, не поддадитесь.

Что объединяет все описанные методы? Они совершенно точно работают.

Темная психология — не однозначное зло, как может показаться поначалу. Здесь вы найдете подборку самых эффективных приемов, которые используют рекламодатели, эмоциональные

хищники, продавцы, политики и все те, кто способен влиять на мысли отдельного человека или группы людей. Вы можете использовать эти техники для того, чтобы защитить себя от манипуляций. Кроме того, часть приемов могут пригодиться для повседневной жизни. Все зависит от того, с какой целью использовать описанные методы. Если вы хотите усилить свои позиции в отношениях, при этом не причиняя вреда окружающим — никто вас не осудит.

Моя главная задача как автора — показать вам конкретные примеры тех приемов, о которых идет речь, их работу на практике. Чтобы вы могли сразу использовать описанные техники в своей жизни. Эти инструменты могут быть очень эффективными и мощными, поэтому, пожалуйста, используйте их этично, ведь они могут принести как пользу, так и большой вред для окружающих вас людей.

Любопытно, что каждый раз, когда вы общаетесь с кем-то, намеренно или нет, вы влияете на его сознание. Даже если вы решите не говорить, ваше молчание может оказывать определенное воздействие. Вербальное и невербальное общение меняет нейрохимию окружающих людей. Люди обычно не хотят признавать эту истину, потому что боятся показаться манипуляторами. Некоторым людям не нравится идея влияния на мысли других по этическим причинам. Кто-то просто не хочет брать на себя ответственность за последствия такого воздействия. Это можно понять. И все же, для эффективной коммуникации нужно принять факт: все влияют на всех. Не важно, нарочно или нет, но вы постоянно манипулируете мыслями, чувствами и поступками других людей. Важно научиться делать это максимально этично.

Осторожно! Содержимое книги может кого-то оскорбить. Пожалуйста, читайте ее только в том случае, если вы готовы совершенствовать свои коммуникативные навыки. Книга не предназначена для впечатлительных людей.

Все, что вы здесь узнаете, само по себе понятно, легко применимо на практике и действительно работает. Готовы? Пришло время начать путешествие по просторам человеческого разума, чтобы раскрыть его секреты.

Приятного чтения!

[ГЛАВА 1]

**ОСНОВЫ ТЕМНОЙ
ПСИХОЛОГИИ**

[ТЕМНАЯ ПСИХОЛОГИЯ – ЧТО ЭТО?

Было время, когда я думал, что все решения в своей жизни принимаю сам. Руководствуясь логикой, здравым смыслом, немалым жизненным опытом и, смею надеяться, развитым интеллектом. Но однажды утром я открыл холодильник и обнаружил там шпинат. Три пластиковых лотка занимали почти весь отсек для овощей. Ничего необычного, если не считать одной маленькой детали: никто в нашей семье не ест шпинат. Более того, когда в кулинарных передачах показывают приготовление шпината, мы с женой дружно недоумеваем. А уж есть его свежим – увольте. Можно было бы предположить, что это жена принесла в дом груды неаппетитных листьев. Но я прекрасно помнил, что сам купил их накануне. Как же так вышло?

В магазине есть отдел полезной еды. В последнее время я все чаще захожу в него. И вчера там была акция. Симпатичная и явно здоровая девушка рассказывала о полезных свойствах шпината. До того момента я и не знал, какой это суперфуд. А при покупке двух лотков третий можно было взять в подарок. Выгодное предложение, правда? Учитывая, что регулярное употребление шпината снизит расходы на лекарства... Черт, ведь это тоже слова той девушки!

В общем, вы уже наверняка поняли, что я самым банальным образом купился на беспрюграммное сочетание: красивая девушка, обещание вечной жизни и материальная выгода. Уверен, у вас тоже есть подобный опыт, и, к сожалению, красивые девушки даже не всегда принимают в этом участие.

Отвлечемся от шпината, но не будем уходить далеко от холодильника. Нам еще предстоит пару раз хлопнуть его дверцей.

Я задумался: если меня так просто «развели» в такой бытовой ситуации, как поход за продуктами, не проделывают ли со мной что-то подобное и в других сферах жизни. И понял, что почти все мои решения так или иначе обусловлены влиянием извне. Более того, все мои траты — как будто и не мои вовсе. Когда дочь приходит из школы и заявляет, что Леди Баг больше не круто и ей срочно нужен новый рюкзак, — это вроде не моя прихоть. Но почему-то деньги списываются с моей карты. И это я еще не говорю про выборы!

Попытался обсудить вопрос внешнего воздействия с женой. Она выслушала мою историю про шпинат, пожала плечами и сказала, что, если я не хочу есть траву, в следующий раз могу купить киноа. Я спросил, что она знает про киноа. Оказалось, она никогда его не пробовала, но уверена, что это невероятно полезно, потому что все тренеры в фитнес-клубе рекомендуют этот продукт. А еще она уверена, что лучше мне заняться чем-нибудь более значимым. Например, подготовкой к турниру по гольфу. Про гольф я тоже еще буду говорить, так что, если не сложно, запомните, пожалуйста, и его.

В общем, долгое время я маниакально проверял каждую свою мысль на предмет: это точно моя мысль? Или мне ее внушили? Кажется, все вокруг только и хотят заставить других плясать под свою дудку: покупать определенные вещи (а ведь тот рюкзак с Леди Баг был почти новым!), совершать определенные поступки, голосовать за нужного кандидата и жертвовать на конкретные цели. Достаточно быстро я понял, что тотальная подозрительность делает жизнь невыносимой, и решил зайти с другого ракурса.

Чтобы защититься от врага, его нужно знать в лицо. В этой книге я постарался рассмотреть наиболее распространенные

и эффективные методы влияния на людей, с тем чтобы выяснить, как защитить себя от этого повсеместного давления.

В завершение этой тирады хочу сказать, что в одном своем выборе я уверен на сто процентов. В том, который сделал, когда встал на одно колено и достал из кармана кольцо. Об этом я тоже сообщил жене. Она как-то странно улыбнулась, но ответила, что так и есть.

Говорят, самый темный час перед рассветом. В нашем случае можно сказать немного иначе: нырнем в темноту, чтобы ее развеять.

Поиски ответа на вопрос «Как избежать воздействия извне при принятии решений?» познакомили меня с темной психологией. Этот раздел психологии я бы охарактеризовал как младшего брата, который свернул на кривую дорожку, но иногда навещается в гости с подарками для племянников.

Поясню. Темная психология — это психология воздействия и манипуляции. Методы, которые она использует, не всегда лежат в плоскости морали. Основная цель использования этих методов — подчинить людей своей воле и вынудить их действовать определенным образом. Даже если эти действия идут вразрез с их интересами. Какие же «подарки» можно получить от такой сомнительной науки? Все просто. Темная психология окружает нас буквально на каждом шагу. Для встречи с принуждением сегодня даже не обязательно выходить из дома — достаточно взять в руки телефон. Но если мы знаем, какие уловки используют для влияния на наш выбор, — мы можем этому противостоять. А интернет в таком случае станет отличной тренировочной площадкой.

В рамках одной книги невозможно охватить все многообразие методов темной психологии. Я сконцентрировался на основных понятиях, методах и приемах. С их помощью нас каждый