



Маленькая
черная
книга

ДЖЕЙМС СКОТТ

Маленькая черная книга

все о темной психологии
и манипуляциях



БОМБОРА
издательство

Москва

УДК 159.922
ББК 88.52
С44

Скотт, Джеймс.

С44 Маленькая черная книга. Все о темной психологии и манипуляциях / Джеймс Скотт. — Москва : Эксмо, 2026. — 256 с. — (Психология влияния).

ISBN 978-5-04-250093-0

Есть знания, которыми не принято делиться.

Почему одним людям достаточно нескольких слов, чтобы заставить нас сомневаться в себе? Как ложь становится похожей на правду, симпатия — на оружие, а чужое желание незаметно превращается в наше собственное? «Маленькая черная книга» приоткрывает дверь в ту часть человеческой психологии, которую обычно предпочитают не замечать. На страницах этой книги — скрытые механизмы влияния, манипуляции и соблазнения, приемы лжецов и газлайтеров, психологические ловушки и техники, способные проникнуть туда, где рождаются наши решения.

УДК 159.922
ББК 88.52

ISBN 978-5-04-250093-0

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо»,
2026

[ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	7
Глава 1. Основы темной психологии.....	9
Глава 2. Принципы убеждения	15
Глава 3. Популярные методы манипуляции.	31
Глава 4. Вербальные и невербальные признаки лжи.....	51
Глава 5. Фундаментальные техники темной психологии	59
Глава 6. Техники ментального манипулирования	83
Глава 7. Мощные техники скрытого эмоционального влияния.	97
Глава 8. Темное соблазнение.....	107
Глава 9. Манипулирование общественным сознанием через СМИ	117

Глава 10. Темная триада темной психологии .	129
Глава 11. Манипуляторы и их жертвы.	137
Глава 12. Токсичные отношения	147
Глава 13. Токсичные отношения в паре	155
Глава 14. Влияние через НЛП (нейролингвистическое программирование)	177
Глава 16. Техники управления сознанием	185
Глава 17. Защита от контроля над сознанием	195
Глава 18. Промывание мозгов	199
Глава 19. Темная психология на светлой стороне. Безопасное воздействие	209
Глава 20. Убеждение на практике	225
Глава 21. Убеждение и бизнес: продажи, маркетинг, переговоры.	231
Глава 22. Убеждение в личных отношениях . .	237
Глава 23. Эмпатия и убеждение	241
Глава 24. Десять психологических приемов, которые помогут повлиять на любого.	245

[ВВЕДЕНИЕ

В этой книге собраны все возможные способы влиять на сознание людей. Убеждение, манипуляции, НЛП, гипноз. Они окружают нас повсюду: на работе, в личных отношениях, в компании друзей, в СМИ, в интернете. Каждый из нас хотя бы раз в жизни чувствовал, что им манипулируют. Так и есть! И это происходит чаще, чем мы думаем.

Как психотерапевт я постоянно сталкиваюсь в своей работе с последствиями воздействия на психику людей, и знаю, какими разрушительными они бывают. Чтобы оставаться хозяином своих мыслей — нужно уметь защищаться. Этому мы и будем учиться на страницах этой книги.

Здесь нет занудной теории, хотя я, как преподаватель, не мог отказать себе в паре формулировок. Основное внимание уделено приемам и техникам темной психологии. Зная, как они работают, вы сможете распознать попытки воздействия и противостоять им.

Приятного чтения!

[ГЛАВА 1]

ОСНОВЫ ТЕМНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Я всегда думал, что сам принимаю решения, пока однажды не купил три упаковки шпината, который никто в моей семье не ест. Все потому, что его продавала симпатичная и убедительная в своих аргументах девушка. После этого случая я задумался: как часто мы подвергаемся воздействию? И пришел к выводу: почти ежесекундно. На нас воздействуют все, от членов семьи до СМИ.

Моя жизнь превратилась в бесконечные попытки вывести окружающих на чистую воду. Я проверял каждую мысль: это точно мое желание? Невыносимо! Поэтому я решил пойти другим путем: подробно изучить методы и приемы воздействия. Узнать врага в лицо, научиться отражать атаки и не сходить с ума от тотальной подозрительности.

Эта книга — результат моих изысканий. В ней собраны самые распространенные способы влияния. Все они относятся к темной психологии — разделу науки, который изучает методы воздействия и манипуляции.

Почему «темная»? Далеко не все приемы, которыми оперирует эта область знаний, лежат в плоскости морали. Основная цель воздействия в темной психологии — подчинить людей своей воле и получить от них то, что нужно, даже если это идет вразрез с их интересами.

Для чего изучать такую науку? Темная психология (далее в тексте я буду сокращать ее до ТП) окружает нас повсюду. Стоит включить телевизор или выйти в интернет — и мы становимся ее объектами. Нужно уметь распознавать скрытое воздействие.

В основе большинства методов ТП лежат два базовых понятия — убеждение и манипуляция.

[УБЕЖДЕНИЕ И МАНИПУЛЯЦИЯ

Убеждение — самый безобидный вид воздействия. Методы убеждения не нанесут особого вреда тому, на кого направлены, но способны повлиять на его решения. Это происходит не за счет открытых аргументов, а посредством скрытых доводов. Человек сам не замечает, как его подводят к нужной мысли.

**Люди пытались воздействовать
на окружающих еще на заре
цивилизации.**

Сегодня убеждение приобрело поистине колоссальные масштабы, в первую очередь благодаря доступности информации.

Манипуляция — более агрессивное воздействие.

Так называют влияние с помощью лингвистических уловок, хитроумных схем, подсознательных и обманных методов, которые могут привести как к психологическому, так и к физическому насилию. Манипулирование часто происходит с помощью лжи во всем ее неприглядном многообразии.

Моя бабушка по отцу отличалась авторитарным нравом и слабым здоровьем. Она укладывалась на диван с сердечным приступом каждый раз, когда кто-то из членов семьи пытался жить не по ее правилам. Естественно, вся семья стояла на страже бабушкиного спокойствия.

Однако в сложный период, связанный с тяжелой болезнью моей матери, бабушка проявила неожиданную стойкость. Ее слабое сердце ни разу не подвело, пока она помогала нашей семье пережить невзгоды.

Все мы знали, что бабушка притворяется, но терпели, потому что «а вдруг именно сейчас — нет». Это опасение дает манипуляторам возможность разгуляться. К сожалению, не все они заботятся о нашем благе — большинство думает лишь о собственной выгоде.

[ГЛАВА 2]

ПРИНЦИПЫ УБЕЖДЕНИЯ

Главный теоретик убеждения — Роберт Чалдини — сформулировал основные принципы в своей книге «Психология влияния. Как научиться убеждать и добиваться успеха». Поговорим об этих принципах и о том, как защититься.

[ВЗАИМНЫЙ ОБМЕН]

Если кто-то получает подарок или услугу без видимой причины, он считает себя обязанным ответить взаимностью.

Общество учит нас ценить знаки внимания. Мы неосознанно считаем себя должными, причем ответный жест должен превосходить исходный.

Мой приятель Джо пришел в новый коллектив. Один из сотрудников взял новичка под опеку, постоянно проявлял внимание и готовность помочь. Джо не просил об этом, но чувствовал себя обязанным. В благодарность он пригласил этого

коллегу в бар, хотя вовсе не планировал сближаться. Я предположил, что в будущем коллега попросит о какой-то услуге, рассчитывая, что Джо не сможет отказать.

Взаимный обмен легко перепутать с обычным дружелюбием. Он не обязательно предполагает ваш проигрыш — вполне вероятно, обмен приведет к взаимной выгоде участников. Поэтому не стоит на всякий случай отклонять все знаки внимания. Помните, что вы не обязаны оказывать услуги просто потому, что кто-то был с вами любезен. Особенно если просьба доставляет вам дискомфорт.

[ПРИВЕРЖЕННОСТЬ И ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ

Люди склонны придерживаться того, что сказали или сделали ранее.

На семейном застолье я во всеуслышание заявил, что отныне веду здоровый образ жизни, придерживаюсь правильного питания и планирую вернуться к пробежкам. Родственники поддержали меня, и с тех пор я вынужден на всех праздниках есть диетические блюда, которые они готовят специально. Нравится ли мне это? Отнюдь. Но отказаться я не могу.

Взяв на себя обязательства, особенно публично, мы будем придерживаться их. Это связано с потребностью соответствовать своему выбору. Эффект усиливается, если обязательства закреплены письменно.

У последовательности может быть отложенное действие, как в примере выше. Бывает и мгновенная последовательность, например, когда вам предлагают подписать петицию о создании приютов для животных и сразу же просят сделать пожертвование. Отказать в такой ситуации сложно.

Вы можете избежать воздействия, озвучив оппоненту его действия. Да, вы подписали, но не хотите платить. Сказав это вслух, вы снимете с себя обязательства.

В случае с отложенным действием задайте себе вопрос: «Стал бы я давать обещание, если бы сразу знал, к чему оно приведет?» При отрицательном ответе подумайте, как поступить, исходя из уже имеющегося опыта.