

САМОЕ ГЛАВНОЕ

ДЖЕЙМС
СКОТТ

ТЕМНАЯ
ПСИХОЛОГИЯ
И МАНИПУЛЯЦИИ

САМОЕ
ГЛАВНОЕ



БОМБОРА
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Москва

УДК 159.922
ББК 88.52
С44

Скотт, Джеймс.

С44 Темная психология и манипуляции : самое главное / Джеймс Скотт. — Москва : Эксмо, 2026. — 224 с. — (Самое главное. Мировые бестселлеры в кратком изложении).

ISBN 978-5-04-246159-0

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 научитесь распознавать самые изощренные методы влияния на психику и противостоять им.

УДК 159.922
ББК 88.52

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2026
ISBN 978-5-04-246159-0

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	7
Глава 1. Основы темной психологии.....	9
Глава 2. Принципы убеждения	15
Глава 3. Популярныe методы манипуляции ..	31
Глава 4. Вербальные и невербальные признаки лжи	48
Глава 5. Фундаментальные техники темной психологии.....	58
Глава 6. Техники ментального манипулирования	76
Глава 7. Мощные техники скрытого эмоционального влияния	88
Глава 8. Темное соблазнение	93
Глава 9. Манипулирование общественным сознанием через СМИ.....	101
Глава 10. Темная триада темной психологии	108
Глава 11. Манипуляторы и их жертвы	114
Глава 12. Токсичные отношения	123
Глава 13. Токсичные отношения в паре	130

Глава 14. Влияние через НЛП (нейролингвистическое программирование)	136
Глава 15. Манипуляция и разговорный гипноз	149
Глава 16. Техники управления сознанием ...	156
Глава 17. Защита от контроля над сознанием.....	162
Глава 18. Промывание мозгов	166
Глава 19. Темная психология на светлой стороне. Безопасное воздействие	176
Глава 20. Убеждение на практике	191
Глава 21. Убеждение и бизнес: продажи, маркетинг, переговоры	197
Глава 22. Убеждение в личных отношениях.....	204
Глава 23. Эмпатия и убеждение.....	208
Глава 24. Десять психологических приемов, которые помогут повлиять на любого.....	212
Закключение	217

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

Джеймс Скотт

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.