

روانشناسی تاریک  
psychology secrets

ویلیام کوپر  
William Cooper

www.ketab.ir

محسن صادقیان

نشر نارنگی

|                           |                                                                                                                                          |
|---------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| سرشناسه :                 | کوپر، ویلیام، Cooper, William (روان شناس)                                                                                                |
| عنوان و نام پدیدآور :     | روانشناسی تاریک: کشف چل تکنیک پنهانی دسنگاری احساسات، کنترل ذهن و شست و شوی مغزی / ویلیام کوپر؛ مترجم محسن صادقیان؛ ویراستار فائزه جعفری |
| مشخصات نشر :              | تهران: انتشارات نارنگی، ۱۴۰۲                                                                                                             |
| مشخصات ظاهری :            | ۳۱۶ ص. ۵/۲۱×۵/۱۴ س. ۴                                                                                                                    |
| شابک :                    | ۹۷۸-۶۲۲-۵۲۳۸-۶۲-۶                                                                                                                        |
| وضعیت فهرست نویسی :       | فیا                                                                                                                                      |
| یادداشت: عنوان اصلی :     | Dark Psychology and Manipulation: Discover ۴۰ Covert Emotional Manipulation Techniques, ۲۰۲۰                                             |
| عنوان دیگر :              | کشف چل تکنیک پنهانی دسنگاری احساسات، کنترل ذهن و شست و شوی مغزی                                                                          |
| موضوع:                    | روان شناسی عملی Psychology, Applied برنامهریزی روانی و زبانی Neurolinguistic programming                                                 |
| شستشوی مغزی               | Brainwashing تأثیر روان شناسی - جنبه های اجتماعی - (Psychology) Influence                                                                |
| (Psychology) Persuasion   | اقتناع (روان شناسی) Control (Psychology) کنترل (روان شناسی) Social aspects                                                               |
| شناسه افزوده :            | صادقیان، محسن، ۶۳۶۱، مترجم                                                                                                               |
| رده بندی کنگره :          | BF۶۳۶                                                                                                                                    |
| رده بندی دیویی :          | ۱۵۵/۹                                                                                                                                    |
| شماره کتابشناسی ملی :     | ۹۵۴۷۸۷                                                                                                                                   |
| اطلاعات رکورد کتابشناسی : | فیا                                                                                                                                      |

## نشر نارنگی

روانشناسی تاریک

نویسنده : ویلیام کوپر

مترجم : محسن صادقیان

ویراستار : فائزه جعفری

طراح جلد : گروه تولیدی باران

نوبت چاپ : اول ۱۴۰۳

شمارگان : ۱۰۰ نسخه (رقعی)

شابک : ۹۷۸-۶۲۲-۵۲۳۸-۶۲-۶

تلفن : ۰۲۱ - ۶۶۴۱۰۴۱۰

سایت : pubnarengi.com

قیمت : ۱۵۰/۰۰۰ تومان



ما را در فضای مجازی دنبال کنید

نشر نارنگی از برچسب یا لیبل برای تغییر قیمت استفاده نمی کند

## فهرست

|     |                                                        |
|-----|--------------------------------------------------------|
| ۷   | مقدمه                                                  |
| ۱۲  | فصل ۱: مبانی روان‌شناسی تاریک                          |
| ۱۸  | فصل ۲: ۱+۶ سلاح‌های نفوذ اثر دکتر رابرت سیال‌دینی      |
| ۲۸  | فصل ۳: هشت روش رایج روان‌شناسی تاریک                   |
| ۳۴  | فصل ۴: ده تکنیک برتر روان‌شناسی تاریک                  |
| ۴۷  | فصل ۵: هشت تکنیک پیشرفته‌ی دستکاری ذهنی                |
| ۵۶  | فصل ۶: هفت تکنیک قدرتمند دستکاری احساسات پنهان         |
| ۶۳  | فصل ۷: اغوای تاریک                                     |
| ۶۹  | فصل ۸: سه‌گانه‌ی تاریک                                 |
| ۸۱  | فصل ۹: چگونه بفهمیم از نظر احساسی دستکاری شده‌ایم؟     |
| ۸۶  | فصل ۱۰: برنامه‌ریزی عصبی کلامی (ان‌ال‌پی) برای تأثیر   |
| ۹۸  | فصل ۱۱: هیپنوتیزم دستکاری و مکالمه‌ای                  |
| ۱۰۹ | فصل ۱۲: ویژگی‌های افراد دستکاری‌کننده                  |
| ۱۱۹ | فصل ۱۳: روابط سمی و کاری که باید در مورد آنها کرد      |
| ۱۲۸ | فصل ۱۴: تکنیک‌های کنترل ذهن                            |
| ۱۳۳ | فصل ۱۵: راه‌هایی برای محافظت از خود در برابر کنترل ذهن |
| ۱۳۷ | فصل ۱۶: شست‌وشوی مغزی                                  |
| ۱۵۳ | فصل ۱۷: چگونه افراد را تجزیه و تحلیل کنیم؟             |
| ۱۶۶ | فصل ۱۸: چگونه کسی می‌تواند ذهن مردم را بخواند؟         |
| ۱۷۵ | فصل ۱۹: زبان بدن                                       |
| ۱۸۹ | فصل ۲۰: بدن ما و روش صحبت آنها                         |
| ۲۰۳ | فصل ۲۱: پیچیدگی‌های صورت                               |
| ۲۲۲ | فصل ۲۲: انواع شخصیت                                    |
| ۲۳۳ | فصل ۲۳: فریب                                           |
| ۲۴۰ | فصل ۲۴: چگونه دروغ را شناسایی کنیم؟                    |
| ۲۴۸ | فصل ۲۵: چگونه خود را تجزیه و تحلیل کنیم؟               |
| ۲۵۴ | فصل ۲۶: ارتباط بین فردی                                |
| ۲۶۴ | فصل ۲۷: چگونه می‌توان تأثیر گذاشت و رهبری کرد؟         |
| ۲۷۳ | فصل ۲۸: تقویت اقناع                                    |

|     |                                             |
|-----|---------------------------------------------|
| ۲۷۹ | فصل ۲۹ : همدلی و متقاعدسازی                 |
| ۲۸۳ | فصل ۳۰ : متقاعدسازی در کسب و کار            |
| ۲۸۷ | فصل ۳۱ : اقناع در مذاکره                    |
| ۲۸۹ | فصل ۳۲ : اقناع در روابط                     |
| ۲۹۲ | فصل ۳۳ : مطالعات موردی در روان‌شناسی تاریک  |
| ۳۰۱ | فصل ۳۴ : ده راهبرد دستکاری توده‌ای رسانه‌ها |
| ۳۰۵ | فصل پایانی                                  |



## مقدمه

به طور کلی روان‌شناسی را می‌توان مطالعه‌ی رفتار انسان و عملکرد ذهن تعریف کرد. اما روان‌شناسی تاریک وضعیت انسان را در زمینه‌ی استعداد طبیعی ناخودآگاه و عاطفی او برای تسلط تحت بر دیگران مطالعه می‌کند.

روان‌شناسی تاریک، متقاعدسازی و دستکاری همه‌جا هست: در دوستی‌ها، در روابط عاشقانه، در تبلیغات، در محل کار، در اخبار و جاهای دیگر. مهم نیست به کجا نگاه می‌کنید یا با چه کسی صحبت می‌کنید. وضعیت این است که یا شما می‌خواهید کسی را متقاعد کنید یا یکی می‌خواهد شما را متقاعد کند. یک لحظه در مورد آن فکر کنید، اگر رئیس خود را متقاعد نکنید که سزاوار افزایش حقوق هستید، او شما را متقاعد می‌کند که برای آن آماده نیستید. به یوازی از دفتر او بیرون می‌آیید و فکر می‌کنید باید یک سال دیگر یا حتی بیشتر و نام‌های گوناگون را داشته باشید، کار کنید.

این تمایل به روان‌شناسی تاریک در ذات همه‌ی ماست. مردم باهوش و باهوش‌تر می‌شوند و می‌خواهند ما را متقاعد کنند، ما نیز براساس این رفتارهای انحرافی پاسخ می‌دهیم. به همین دلیل تصمیم گرفتم این کتاب را بنویسم. کتاب روان‌شناسی و دستکاری تاریک نتیجه‌ی هفت سال مطالعه‌ی هنر تأثیرگذاری بر رفتار انسان و تحقیق در زمینه‌های روانی و اجتماعی است. در این کتاب تمام مکانیسم‌هایی که روان‌شناسان در سال‌های اخیر کشف کرده‌اند، بیان شده است تا بتوانید ذهن افراد را برای انجام کاری که می‌خواهید، دستکاری و متقاعد کنید. همچنین مؤثرترین راهبردها را برای دفاع از خود در برابر کنترل ذهنی آشکار می‌کند.

در فصل‌های بعدی، مجموعه‌ای از قوی‌ترین تکنیک‌های متقاعدکننده و دستکاری‌کننده را خواهید دید که تبلیغ‌کنندگان، شکارچیان احساسی، فروشندگان، سیاستمداران و همه‌ی کسانی که می‌توانند افکار یک فرد یا گروهی از مردم را تغییر دهند، از این تکنیک‌ها استفاده می‌کنند. شما نیز می‌توانید از این تکنیک‌ها هم برای محافظت از خود در برابر دستکاری افراد خودشیفته یا شکارچیان اجتماعی و هم برای وادار کردن شخص به انجام کاری که از آن خودداری می‌کند، استفاده کنید.

دانستن این تکنیک‌ها به شما این امکان را می‌دهد که در روابط عمومی و به‌ویژه در کار خود موفق شوید. انگیزه‌ی شما هرچه باشد، در صفحات بعدی ابزار مورد نیاز خود را برای آن پیدا خواهید کرد.

وقتی با دوستان یا با شریک زندگی خود صحبت می‌کنید، زمانی که ایمیل کاری می‌نویسید، داستان می‌گویید یا محصولی را می‌فروشید، باید روشی را بدانید که استادان متقاعدسازی برای تغییر افکار مردم و وادار کردن آنها به عمل، از آن استفاده می‌کنند. این کتاب برای اهداف آکادمیک طراحی نشده است. هدف این است که زبان و الگوهای رفتاری متقاعدکننده با مثال‌های عملی فراوان ارائه داده و پس از خواندن آنها، استفاده از این الگوها آغاز شود. این ابزارها می‌توانند بسیار مؤثر و قدرتمند باشند. بنابراین لطفاً از آنها به‌صورت اخلاقی استفاده کنید؛ زیرا همان‌طور که می‌تواند مفید باشد، ممکن است به اطرافیان شما آسیب زیادی برساند.

مراقب باشید! این کتاب ممکن است احساسات برخی افراد را جریحه‌دار کند. لطفاً فقط در صورتی آن را بخوانید که واقعاً با هدفی بلندپروازانه، برای بهبود ارتباطات خود آمادگی دارید. هر فرد حساسی هستید، این کتاب برای شما مناسب نیست.

همه‌ی چیزهایی که در اینجا یاد خواهید گرفت، ساده است، به‌راحتی اجرا می‌شود و کار می‌کند. شما استفاده از فرایند طبیعی تصمیم‌گیری را یاد خواهید گرفت. در این کتاب نشان داده شده است که تصمیم‌گیری بیشتر براساس احساسات و فرضیات است تا منطق. روش استفاده از این «درخشش» را در صفحه‌های پیش رو خواهید آموخت. اگر می‌خواهید کوه‌ها را جابه‌جا کنید، ابتدا باید بتوانید مردم را جابه‌جا کنید.

بیشتر مردم تلاش می‌کنند با دعا کردن تا زمان مرگ، بر دیگران تأثیر بگذارند. وقتی این کار جواب نمی‌دهد، ناامید می‌شوند و به توبیخ، تحمیل یا فریب دادن روی می‌آورند تا به نتایج دلخواهشان برسند. اگر مستقیم به مردم انگیزه بدهید، شکست خواهید خورد. اگر قبلاً برای تغییر رفتار فردی تلاش کرده باشید، می‌دانید که این موضوع به‌طرز دردناکی درست است. یک ضرب‌المثل قدیمی می‌گوید: «می‌توانی اسب را به آب ببری؛ اما نمی‌توانی مجبورش کنی که بنوشد.» با این حال، می‌توانید او را تشنه کنید.

در نتیجه، راز انگیزه، تأثیر و اقناع، در یادگیری ایجاد شرایطی برای «تشنه شدن» ذهن است تا بدن از آن پیروی کند. خوشبختانه، بیشتر ذهن‌ها به نوعی تشنه هستند. همه‌ی ما براساس یک سری نیازها و خواسته‌ها زندگی می‌کنیم و شما برای پیدا کردن آن نیازها و استفاده از آنها، فقط باید کمی عمیق تر باشید. چگونه؟ با استفاده از الگوهای زبان و میانبرهای شناختی‌ای که برای شما فاش خواهیم کرد.

مغز ما عاشق میانبرهاست. جهان مکان پیچیده‌ای است و حجم فراوانی از اطلاعات حسی، دائم بر مغزتان هجوم می‌آورد. مغز انسان برای کمک به او در برابر این سیل، یک سری پاسخ‌های ازپیش برنامه‌ریزی شده دارد. به همین دلیل وقتی صدای بلند ناگهانی می‌شنوید، بدنتان می‌پرد. وقتی غذای خوب می‌بینید، دهانتان بزاق تولید می‌کند. وقتی اتاق تاریک و گرم است، خوابتان می‌گیرد. همه چیز به طور خودکار اتفاق می‌افتد. نیاز نیست به آنها فکر کنید، خودشان اتفاق می‌افتند. دلیل فعال شدن این «پاسخ‌های شرطی» این است که مغز شما یاد گرفته است که چیزی را که در آینده رخ می‌دهد، پیش‌بینی کند. بنابراین این امکان هست که وقتی به کلمات خاصی گوش می‌دهیم، چنین پاسخ‌های «علت و معلول» وجود داشته باشد؟ یا ممکن است بخش‌های خاصی از ارتباطات انسانی، واکنش «میانبر» را به طور جهانی فرمان دهد؟

### پاسخ کوتاه است. بله!

نکته‌ی جالب این است که هر بار که با شخصی صحبت می‌کنید، آگاهانه یا ناخودآگاه بر ذهن او تأثیر می‌گذارید. حتی اگر تصمیم بگیرید صحبت نکنید، سکوت شما می‌تواند بر آنها تأثیر بگذارد. ارتباط کلامی و غیرکلامی شما، شیمی اعصاب اطرافیان‌تان را تغییر می‌دهد. مردم معمولاً نمی‌خواهند این حقیقت را بپذیرند؛ زیرا می‌ترسند دستکاری شوند. برخی از افراد به دلایل اخلاقی واضحی، ایده‌ی تأثیرگذاری بر افکار دیگران را دوست ندارند و برخی دیگر هم نمی‌خواهند این مسئولیت را بپذیرند. با این حال، باید این واقعیت را برای برقراری ارتباط مؤثر بپذیرید. چه آن را امتحان کنید یا نه، افکار، احساسات و اعمال دیگران را دستکاری می‌کنید. هنگامی که به دستکاری فکر می‌کنیم، به تاریخچه‌ی برخی از دستکاری‌ها

گاهی می‌اندازیم، مانند آدولف هیتلر، فرانک آگنال جونیور، برنی مدوف یا افراد دیگری که از مهارت‌های مشابهی برای فروش خودروهای دست دوم ما در شرایط بد استفاده می‌کنند، افراد گناهکار را تبرئه می‌کنند یا میلیون‌ها انسان بیچاره را فریب می‌دهند. اما نباید دیگر دستکاری‌کنندگان بزرگ تاریخ مانند مادر ترزا، مارتین لوتر کینگ جونیور، وینستون چرچیل، گاندی و بسیاری دیگر را فراموش کنیم که با استفاده از قدرت کلمات، مردم را به مبارزه برای حقوق بشر، لغو برده‌داری و الغای برده‌داری سوق دادند. به ضعیفان قدرت بیشتری بدهید یا اصلاحات سیاسی را آغاز کنید. هر دو گروه بر افکار، احساسات و اعمال صدها هزار یا میلیون‌ها نفر تأثیر گذاشته‌اند؛ اما تفاوت در نیت است.

هیچ‌کس شک ندارد که ارتباط ابزار قدرتمندی است. ارتباطات مانند هر ابزار دیگری که در خانه دارید، می‌تواند برای ساختن یا تخریب استفاده شود. چاقو در دست آشپز ابزار مفیدی است، درحالی‌که در دست قاتل، سلاحی کشنده است؛ اما آنچه مهم است، خود چاقو نیست، هدف شخصی است که از آن استفاده می‌کند. در ادامه این کتاب، ابزارهای قدرتمندی را در اختیار شما می‌گذاریم که به شما امکان می‌دهد به خواسته‌هایتان برسید. مطمئناً شما تاکنون تصور کرده‌اید که اگر قدرت متقاعدسازی و دستکاری را در خود تقویت کنید، چه چیزی می‌توانید به دست آورید. بنابراین اکنون به شما می‌گویم اگر این کار را نکنید، یعنی بدون این توانایی‌ها، چه اتفاقی می‌افتد:

- اگر کارمند هستید، از رئیس خود افزایش حقوق دریافت نخواهید کرد.
- اگر پدر و مادر هستید، نمی‌توانید بچه‌هایتان را وادار کنید تختشان را مرتب کنند.
- اگر قربانی دستکاری شوید، آن را متوجه نخواهید شد و نمی‌توانید برای خلاص شدن از تأثیر منفی آن، واکنش نشان دهید.
- اگر فروشنده هستید، نمی‌توانید محصولات خود را به راحتی بفروشید.
- اگر رهبر تیم هستید، نمی‌توانید به اعضای تیم خود انگیزه دهید تا سخت‌تر یا کارآمدتر کار کنند.
- اگر در حال تکمیل مذاکره هستید، هیچ امتیازی از طرف مقابل نخواهید

گرفت.

- اگر کارآفرین هستید، کارمندانان را به پذیرش دیدگاهتان وادار نخواهید کرد.

- و فهرست ادامه دارد...

در نتیجه، بدون ظرفیت دستکاری و متقاعدسازی، به سادگی نمی‌توانید بر رفتار مردم تأثیر بگذارید. بنابراین با خواندن این کتاب، این مهارت‌ها را بهبود می‌بخشید و تقریباً به هرچه می‌خواهید، می‌رسید

پس آماده‌اید؟ اکنون وقت آن است که این «سفر» خارق‌العاده را در ذهن انسان آغاز و اسرار آن را کشف کنیم.  
از خواندن لذت ببرید.

