

روانشناسی تاریک

مترجمان: رضوانه نمازی یوسفی

حسنی کریمی

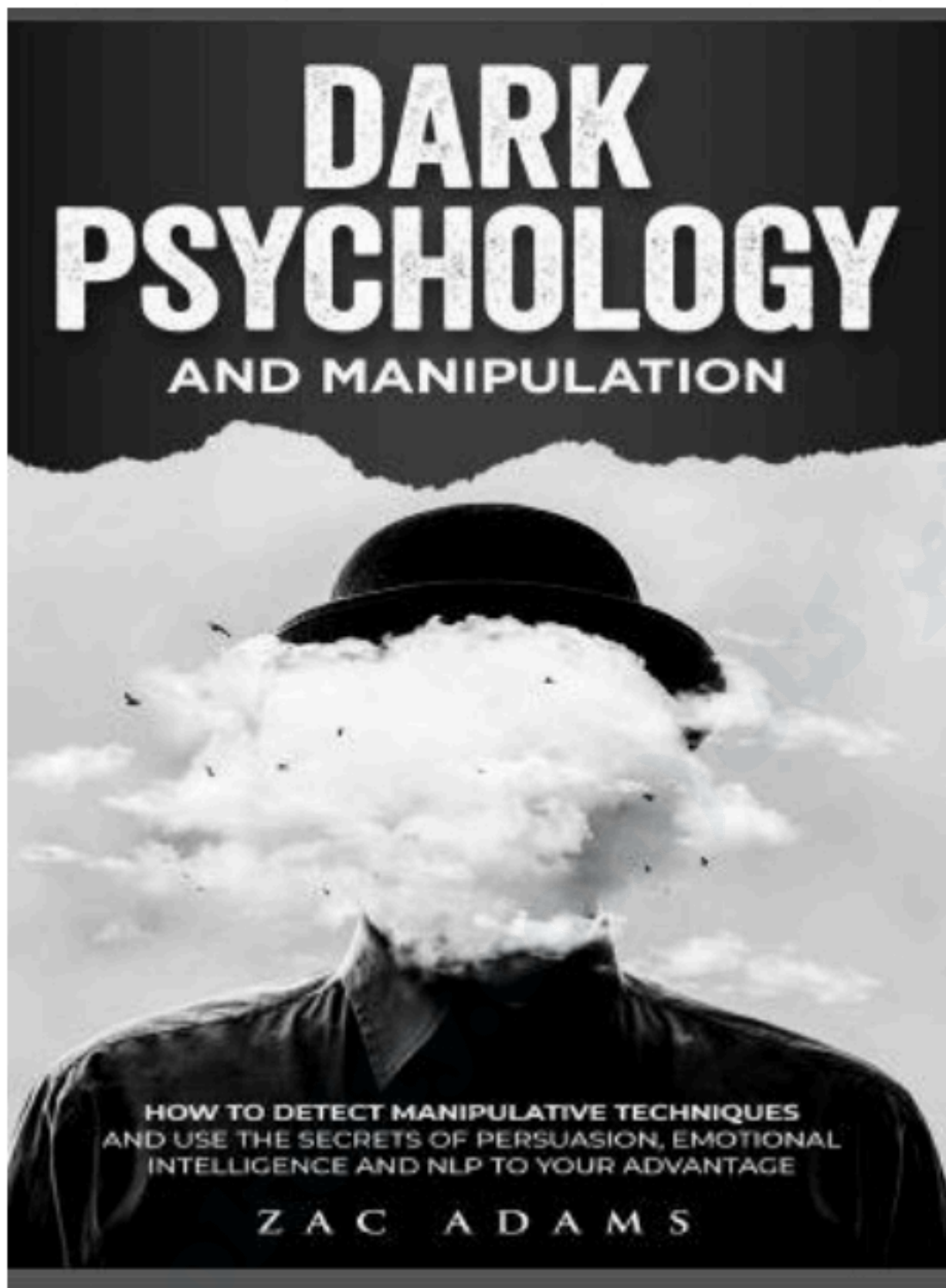
محبوبه زنگنه قشلاقی

@ocbooks



نویسنده: زاگ آدامز





DARK PSYCHOLOGY AND MANIPULATION

**HOW TO DETECT MANIPULATIVE TECHNIQUES AND
USE THE SECRETS OF PERSUASION, EMOTIONAL
INTELLIGENCE, AND NLP TO YOUR ADVANTAGE**



روانشناسی تاریک

نویسنده: زاک آدامز

مترجمان:

رضوانہ نمازی یوسفی

حسنی کریمی

محبوبہ زنگنه قشلاقی





سرشناسه

: آدامز، زاک

Adams, Zac

عنوان و نام پدیدآور

: روانشناسی تاریک / نویسنده زاک آدام ؛ مترجمان رضوانه نمازی یوسفی، حسنی کریمی، محبوبه زنگنه قشلاقی.

مشخصات نشر

: تهران: آفتاب گیتی، ۱۴۰۰.

مشخصات ظاهری

: ۱۱۴ ص.

شابک

: ۴۳۰۰۰۰ ریال : ۶-۷۰۰-۲۴۵-۶۲۲-۹۷۸

وضعیت فهرست نویسی

: فیبا

موضوع

: Influence (Psychology)

موضوع

: Attitude change

شناسه افزوده

: نمازی یوسفی، رضوانه، ۱۳۷۲-، مترجم

شناسه افزوده

: کریمی، حسنی، ۱۳۷۳-، مترجم

شناسه افزوده

: زنگنه قشلاقی، محبوبه، ۱۳۶۱-، مترجم

رده بندی کنگره

: BF۷۷۴

رده بندی دیویی

: ۸۵۲ / ۱۵۳

شماره کتابشناسی ملی

: ۸۴۶۵۶۳۸

اطلاعات رکورد کتابشناسی

: فیبا



عنوان: روانشناسی تاریک

نویسنده: زاک آدام

ترجمه: رضوانه نمازی یوسفی، حسنی کریمی، محبوبه زنگنه قشلاقی

صفحه آرای: مریم طباطبایی

نشر و پخش: موسسه انتشاراتی آفتاب گیتی

نوبت چاپ: اول، ۱۴۰۰

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

چاپ: فدک

قیمت: ۴۳۰۰۰۰ ریال

شابک: ۶-۷۰۰-۲۴۵-۶۲۲-۹۷۸

کلیه حقوق برای ناشر محفوظ است.

نشانی: تهران - میدان انقلاب - تقاطع خیابان ۱۲ فروردین - ساختمان ولیعصر - پلاک ۱۳۱۴ -

طبقه سوم. واحد ۹ ***نشر و پخش همراه: ۰۹۱۲۳۳۴۲۳۶۲-۰۲۱۶۶۹۶۹۸۳۷

فروشگاه اینترنتی کتاب www.aftabegiti.com **** www.shop.aftabegiti.com

فهرست مطالب

مقدمه.....	۱۰
کنترل ذهن.....	۲۱
تکنیک های دستکاری روانی و کنترل ذهن.....	۲۶
۲- سه گانه روانشناسانه.....	۲۹
خودشیفتگی.....	۳۰
ماکیاول گرایی.....	۳۲
جامعه ستیزی.....	۳۶
بخش ۲ حفاظت در مقابل روانشناسی تاریک	
خصلت های رفتاری یک قربانیویژگی های قربانیان و	
اهداف	۴۰
ویژگی های قربانیان و اهداف.....	۴۱
محتاط بودن.....	۴۷
به خودتان و زمانتان احترام بگذارید.....	۴۸
محتاطانه مهربان باشید.....	۴۹
علائم هیجانی را سریعاً بروز ندهید.....	۴۹
سوال پرسید.....	۵۰
وقتی که کسی به شما هشدار داد گوش بده.....	۵۱
دفاع از خودتان در مقابل دستکاری روانی.....	۵۲
چگونه یاید به وجود فریب و دروغگویی پی برد.....	۵۶
نشانه های رفتاری.....	۵۷
مبارزه یا گریز.....	۶۰
پیچیدگی ادراکی.....	۶۱
مدیریت ادراک.....	۶۱
دستکاری روانی در حوزه بازاریابی و تبلیغات.....	۶۲
سبزشویی.....	۶۳

۶۵.....	اغراق در مورد کیفیت
۶۵.....	جذابیت های عاطفی
۶۶.....	انسان انگاری
۶۶.....	اثبات و شهادت اجتماعی یا مصرف کننده
۶۷.....	اذعان به مقاومت
۶۸.....	روانشناسی معکوس
۶۸.....	جذابیت جنسی
۶۹.....	نشانه های بصری انحرافی
۶۹.....	رهگیری رفتار مصرف کننده آنلاین
۷۱.....	بخش ۳ استفاده از اغوا به نفع خودتان
۷۲.....	۱-اغوا در مقابل دستکاری روانی
۷۴.....	اهمیت اخلاق
۷۴.....	رفع نیازهای اساسی انسان
۷۴.....	نشر اعتبار
۷۵.....	ملحق کردن افراد
۷۵.....	بهبود تصمیم گیری
۷۵.....	بهره های طولانی مدت
۷۶.....	خلق جامعه ای ایمن
۷۶.....	۲-اغوا و تاثیر
۷۶.....	اصول اغوا
۷۷.....	دوسویگی
۷۸.....	کمیابی
۷۹.....	اتوریتته
۸۰.....	انسجام
۸۰.....	محبوبیت
۸۱.....	توافق
۸۴.....	شانه به شانه بودن
۸۵.....	هوش هیجانی
۸۶.....	فکر کردن در مورد احساسات

۸۷.....	کنترل افکار و عواطف
۸۷.....	بهره بردن از انتقادات
۸۸.....	نشان دادن اصالت
۸۸.....	بروز همدلی
۸۹.....	ستایش دیگران
۸۹.....	ارائه بازخورد مفید
۹۰.....	عذر خواهی
۹۰.....	بخشیدن و فراموش کردن
۹۱.....	خلف وعده نکردن و ایفای تعهدات
۹۱.....	کمک کردن به دیگران
۹۲.....	محافظت در مقابل خرابکاری هیجانی
۹۳.....	۴- برنامه ریزی عصبی- زبانی
۹۳.....	اصول پایه
۹۴.....	عصبی
۹۴.....	زبانی
۹۴.....	برنامه ریزی
۹۶.....	تکنیک های NLP
۹۶.....	مهار کردن
۹۷.....	تغییر باور
۹۸.....	بازتاب و ارتباط گیری
۹۹.....	بازقالب گیری افکار
۱۰۰.....	تجسم خلاقانه (مدیتیشن , هیپنوتیزم)
۱۰۲.....	پس نگاشت
۱۱۴.....	پیامی از طرف مولف

آیا هفته ها ، ماه ها یا حتی سال ها تلاش کرده اید تا به اهداف خود برسید اما همچنان شکست می خورید؟

آیا از موفقیت دست کشیده اید چرا که تلاشهای بیهوده شما باعث شده است که باور کنید موفقیت فقط برای چند نفر خاص است؟ آیا تا به حال فکر کرده اید که چرا نمی توانید یک هدف ساده را برآورده کنید؟

شما تنها نیستید. در حقیقت ، ۸۰ درصد مردم در ابتدای راه خود شکست خورده اند.

این ترس ها و شکست ها برای همه اتفاق می افتد ، اما شما از این نظر متفاوت هستید که می توانید همه آنها را تغییر دهید.

من راهنمایی تحت عنوان "بر ذهن خود مسلط باشید" نگاشته ام که به شما می آموزد چگونه بر ترس خود غلبه کنید و واقعاً به اوج تسلط شخصی بر ذهن برسید.

در اینجا آنچه در این کتاب کشف خواهید کرد آماده است:

- می توانید ضمیر ناخود آگاه خود و نحوه برنامه ریزی آن برای موفقیت را تحت کنترل بگیرید.
- تکنیک های اثبات شده ای که برای تقویت قدرت ذهنی استفاده می شود به شما نشان داده می شود.
- مزایای مینیمالیسم را خواهید دید.

- چیزهایی درباره قانون جذب کشف خواهید کرد که قبلاً نشنیده اید.
- خواهید دانست چگونه از خلاقیت و تخیل برای تجلی زندگی بهتر استفاده کنید.

با آرزوی موفقیت شما، زک آدامز

فروشگاه کتاب (nbookcity.com)

مقدمه

روانشناسی تاریک ، همانطور که می توان با نگاه کردن به نام آن تصور کرد ، شامل اقداماتی برای دستکاری و کنترل ذهن در جهت دستیابی به هدفی از یک شخص یا موقعیت، به نفع فرد کنترل کننده است. همه ما به سمت تاریکی متمایل هستیم. این یک وضعیت انسانی است ؛ با این حال ، این همان چیزی است که اغلب اشتباه درک می شود. روانشناسی تاریک همه انواع شیوه های دستکارانه و شرورانه را در بر می گیرد. ممکن است تا حدودی غیرواقعی یا فانتزی به نظر برسد ، اما هیچ جادوگر و غولی درگیر این نوع فریب و نیرنگ نیست. همانطور که می دانیم روانشناسی بر اساس مطالعه افکار ، اعمال ، ارتباطات و رفتارهای ما است. تاریکی مدنظر در روانشناسی تاریک از تاکتیک های تقریباً شیطانی یا شرورانه ای ناشی می شود که مردم از آنها برای دستکاری روانی شخص یا موقعیتی خاص برای رسیدن به خواسته خود استفاده می کنند. این یک تاکتیک بسیار خودخواهانه است که از آن به نفع خود استفاده می کند ، اما خودخواهی یک ویژگی بسیار رایج انسانی است. برخی ممکن است استدلال کنند که دستکاری نه تنها یک تاکتیک انسانی است بلکه در حیوانات نیز یافت می شود. این صرفاً نتیجه می دهد که دستکاری ابزاری است که در بین اکثر موجودات زنده بسیار رایج است.

به منظور تمرین دفاع از خود در برابر روانشناسی تاریک ، ابتدا همیشه باید به دنبال درک آن باشید. هنگامی که یک درک کلی شکل گرفت ، تقسیم آن به دسته های مختلف و اولویت بندی تاکتیک های خاص آسان تر می شود. هنگامی که ما چیزی را به طور کامل درک می کنیم ، به احتمال زیاد قادر به برخورد مناسب با آن هستیم و همه چیز را به هم

نخواهیم ریخت، و این بر هیچ کس پوشیده نیست که برخورد با ذهن انسان می تواند کاملاً آشفته باشد. روانشناسی تاریک در نگاه اول ساده به نظر می رسد، اما عوامل مختلفی در مهارت و تمرین دستکاری و کنترل ذهن نقش دارد. هر کسی نمی تواند در لحظه بگوید که آیا دستکاری روانی شده است یا نه، زیرا این یک روش فریبنده ظریف است، درست مانند کنترل ذهن. در این مورد، ظرافت یک امر بسیار خطرناک است.

خوشبختانه قسمت اول این کتاب شامل اطلاعات لازم است که هر فردی برای آموزش روانشناسی تاریک به آن نیاز دارد. عوامل زیادی می توانند تعیین کنند که آیا شخصی به هر نحوی دستکاری روانه شده یا فریب خورده است. افرادی که مورد دستکاری روان‌شناختی قرار می گیرند را می توان قربانی نامید، زیرا می دانیم که ممکن است از کنترلی که بر آنها وجود دارد بی اطلاع باشند. قربانی مقصر بدبختی ای نیست که از طریق دستکاری، فریب و کنترل روان‌شناختی بر سر او آمده است، زیرا صراحتاً نمی توان پیش بینی کرد که دیگران در هر شرایط یا موقعیت خاصی چه کارهایی را ممکن است انجام دهند یا ندهند. این کتاب همچنین ویژگی های فردی را که روانشناسی تاریک را در مورد دیگران، به عنوان مثال افراد خودشیفته، تمرین می کند، مطرح می کند. این محتوا همچنین توضیح می دهد که اهداف بالقوه دستکاری کنندگان چیست (هر شخصی متفاوت است). برخی از تکنیک های پرکاربرد نیز به طور کامل توضیح داده می شوند تا درک مستحکمی در ذهن خواننده در مورد دستکاری و کنترل ذهن بوجود آید. بار دیگر، اگر فردی بتواند مفهوم روانشناسی تاریک را تا حدودی درک کند، در حال حاضر تفاوت زیادی در پیشگیری، بازیابی و آگاهی قربانیان یا قربانیان احتمالی ایجاد خواهد شد.

متأسفانه ، هیچ راه مستقیمی برای درک یا پردازش رفتار انسان وجود ندارد ، زیرا می توان آن را غیرقابل پیش بینی دانست و در هر شخصی منحصر به فرد است. ما هیچ ابزار یا ماشین جادویی نداریم که بتوانیم درون ذهن انسان را ببینیم و آنچه آنها فکر می کنند یا آنچه در آینده انجام خواهند داد را به ما نشان دهد. با این حال ، الگوهای مختلف یا اتفاقات متوالی وجود دارد که می توان با بازرسی یا تجزیه و تحلیل آنها را درک کرد. قسمت دوم کتاب توضیح می دهد که چگونه می توانید از خود در برابر دستکاری کنندگان و کسانی که برای به دست آوردن چیزی از شخص وی فریب می دهند ، محافظت کنید. برخی از قربانیان به دلیل ویژگی های رفتاری و حتی شرایط خاص خود ، راحت تر از دیگران مورد هدف قرار می گیرند. این قربانیان اغلب به دلیل ناآگاهی یا غفلت از روانشناسی تاریک ، اهداف آسانی هستند. بار دیگر ، این تقصیر آنها نیست زیرا اگر ما به عنوان یک انسان از چیزی آگاه نباشیم ، نمی توانیم از خود در برابر آن محافظت کنیم. همچنین زمینه های کلیدی در زندگی ما وجود دارد که ما را مستعد دستکاری روانشناختی و فریب می کند و دانستن این آسیب پذیری های احتمالی گامی در جهت آگاهی و حفاظت است. این کتاب همچنین بینشی در مورد چگونگی جلوگیری از دستکاری روانشناختی ارائه می دهد ، که قابلیتی است که می توان به راحتی به آن دست یافت.

هنگام برخورد با دستکاری کنندگان ، درک جنبه ها و شناسه ها برای برخورد مناسب با آنها تا حد ممکن مهم است. اجتناب از افتادن در دام تبدیل شدن به یک دستکاری کننده بمنظور دفاع از خود امری بسیار دشوار است. با این حال ، همیشه توصیه می شود در هر شرایطی بی طرف یا اخلاق مدار باشید. دستکاری روانی همچنین می تواند ناشی از احساسات باشد و دانستن نحوه دفاع از خود در برابر دستکاری احساسی می تواند برای

شما بسیار مفید باشد. دروغ و فریب نیز نقش مهمی در دستکاری بازی می کند. این بخش از کتاب همچنین شما را به بصیرت مناسب برای تشخیص دروغ و فریب و برخی بینش ها در مورد اینکه رسانه ها و تبلیغات چگونه می توانند ما را تا حدودی فریب دهند ، مجهز می کند.

همچنین لازم به ذکر است که روانشناسی تاریک شامل همه مواردی است که نقش هایی که ما در زندگی دیگران ایفا می کنیم را بر ملا می کند. این بازتاب "طرف تاریک" ما است و چیزی است که هر فردی در درون خود دارد. فرقی نمی کند که شما با کدام فرهنگ ، ایمان یا قومیت همذات پنداری کنید. گفته می شود که تمام بشریت به این سرطان تمثیلی مبتلا هستند. در درون همه ما یک وجه منحرف ، سرکش و آسیب شناسانه وجود دارد که اغلب به دلیل شرایط یا به عنوان یک واکنش بروز داده می شود. ما هرگز واقعاً از تاریکی خود رهایی نداریم ، و مهم این است که خود را برای مقابله با آن آماده کنیم. این مسئله مطمئناً می تواند مفید باشد ، اما هر زمان که روی شخص دیگر تأثیر منفی بگذارد ، خطرناک می شود. دلیل وجود این همه تاریکی در این جهان ، ناتوانی مردم در کنترل جنبه تاریک خود است.

روانشناسی تاریک همچنین نشان می دهد که همه ما جنبه های بالقوه خشونت آمیز داریم. این کشش به سوی رفتار خشونت آمیز در همه افراد ذاتی است. گرایش های خشونت آمیز را می توان از طریق عوامل مختلف داخلی و خارجی بروز داد. این رفتارها غارتگرانه هستند و می توانند فارغ از هر دلیلی در پس خود ظاهر شوند ، حتی اگر هیچ دلیل یا انگیزه ای وجود نداشته باشد. مفهوم "شکار" یا "شکارچی" شدن در مورد افراد اغلب تحریف

شده و اشتباه درک می شود. هدف روانشناسی تاریک و مطالعات آن ایجاد درک بهتر از ذهن انسان و جنبه های تاریک آن است. این یک ویژگی انسانی است و می توان آن را با رفتار حیوانات مقایسه کرد ، اما به جز نژاد بشر در هیچ گونه دیگری یافت نمی شود. رفتارهای تغییردهنده یا دستکاری کننده در سایر موجودات زنده نیز یافت می شود ، اما انسانها تنها کسانی هستند که می توانند بدون هیچ دلیلی این اعمال را انجام دهند. به عنوان مثال ، حیوانات فقط برای محافظت از خود یا برای بقا رفتار خشونت آمیز و دستکاری کننده نشان می دهند.

در قسمت سوم این کتاب ، بینش بسیاری در مورد اخلاق مدار ماندن هنگام تمرین یا استفاده از جنبه های خاصی از روانشناسی تاریک وجود دارد. وقتی با انسجام بین ذهن و رفتار انسان سروکار داریم ، همیشه حائز اهمیت است که نسبت به یکدیگر احترام قائل باشیم. ذهن انسان یک موضوع پیچیده و بغرنج است و روزانه صدها یافته جدید در مورد روانشناسی وجود دارد. اگر بصورت اخلاقی و محترمانه رفتار نشود ، روانشناسی تاریک می تواند خطرناک شود و گاهی اوقات مشکلات خاصی را ایجاد می کند که بیش از حد لزوم هستند.

استفاده از روانشناسی تاریک به عنوان یک ابزار لازم نیست همیشه بدخواهانه یا شیطانی باشد. این امر می تواند برای رساندن یک پیام یا راهی برای ما در جهت ترغیب کسی به انجام کاری بدون نیاز به دستکاری و کنترل ذهنی استفاده شود، که به طور کلی می تواند تأثیرات بسیار منفی بر ذهن انسان و وجود او داشته باشد. ما زندگی را با این تفکر انجام نمی دهیم که چگونه متقاعد شویم و در موقعیت های خاص و یا در جهت انتخاب های خاص مانور دهیم ، زیرا همه ما دوست داریم فکر کنیم که بر اعمال خود کنترل کامل

داریم. این مسئله ممکن است در برخی موارد صادق باشد، اما نه در همه موارد. برخلاف دستکاری روانشناختی، اقناع یک راه اخلاقی تر و انسانی تر است تا کسی را در جهت خاصی یا به سوی انتخابی خاص سوق دهیم. این کار گزینه هایی را برای انتخاب در اختیار افراد قرار می دهد تا به جای سوق دادن آنها به یک شرایط یا موقعیت خاص، یکی را انتخاب کنند. اقناع ابزاری است که می توانیم از آن برای متقاعد کردن کسی به کاری ایمن و اخلاقی استفاده کنیم.

در سراسر این کتاب، اطلاعاتی در مورد اصول اقناع، نظریه ها و روش های آن و نحوه استفاده از آن به نفع شما، بدون آسیب رساندن به دیگران، یافت می شود. همچنین چندین مرحله مهم وجود دارد که باید انجام دهید یا شیوه هایی که باید رعایت کنید وقتی با کسی ارتباط برقرار می کنید و به طور بالقوه بر او تأثیر می گذارید، به این امید که به نحوی یا به نوعی او را متقاعد کنید. بار دیگر، به همه این روش ها و نظریه ها از دید اخلاقی برخورد می شود تا از هرگونه آسیب یا بی احترامی جلوگیری شود. اقناع به ویژه در زمینه های شغلی، روابط شخصی و به طور کلی زندگی مفید است. اقناع کماکان گزینه یا آزادی انتخاب را به جای دستکاری و فریب دادن کسی برای انجام کاری که بیشتر اوقات به نفع وی است، ارائه می دهد.

هوش هیجانی نیز موضوعی است که همراه با روانشناسی تاریک است زیرا با اقناع ارتباط دارد. برخی از افراد از نظر احساسی باهوش تر از دیگران هستند، که اغلب می تواند به این معنی باشد که آنها به راحتی متقاعد نمی شوند یا می توانند دستکاری روانی را راحت تر از اکثر افراد تشخیص دهند. همچنین اطلاعاتی وجود دارد که چگونه می توانید هوش

هیجانی خود را بهبود بخشید و اینکه چگونه در بیشتر و چه بسا همه موقعیت هایی که ممکن است با آن روبرو شوید ، برای شما مفید است. اگر از رویکرد مناسبی مانند روش های موجود در این کتاب برخوردار باشید ، می توانید از هوش هیجانی به نفع خود استفاده کنید. هوش هیجانی بر روابط ، شغل و زندگی شما نیز تأثیر می گذارد. به همین دلیل توجه به آن بسیار مهم است.

در سرتاسر کتاب ، اطلاعاتی در مورد برنامه نویسی عصبی-زبانی (NLP) و نحوه استفاده مردم از آن برای بهبود زندگی خود وجود دارد و اینکه چگونه بخشی از طیف روانشناسی تاریک را تشکیل می دهد. اصول اولیه NLP و همچنین تکنیک ها ، نکات کلیدی و نقش آن در روابط و مشاغل نیز مورد بحث قرار می گیرد تا در صورت تصمیم گیری برای مشارکت در این تکنیک ها یا اقدامات ، اطلاعات لازم را در اختیار شما قرار دهد.

دستکاری روانی شکلی از کنترل ذهنی است که می توان آن را در حوزه روانشناسی تاریک بعنوان تعدیل در افکار فرد، شیوه واکنش دادن وی و رفتار آنها به طور کلی توصیف کرد. این را در نهایت بعنوان دستکاری روانی روانشناسانه در نظر می گیرند چرا که با ذهن و روان انسان سروکار دارد. این نوع تأثیر یا فریب به دنبال تأثیری اجتماعی است که ادراک فردی از واقعیت را به صورت تعمدی تغییر می دهد. طبیعتاً، اگر برداشت یا دیدگاه فرد از واقعیت تغییر کند، رفتار وی نسبت به برخی چیزها یا افراد هم تأثیر می گیرد. معمولاً نوعی تاکتیک تهدیدگرانه - معمولاً بیش از یکی، ورای آن وجود دارد که به دنبال دستکاری روانی کسی است. اعمال سوئی استفاده گرایانه، مداخله جویانه، فریبکارانه، منحرف و مخرب را اغلب بعنوان تاکتیک هایی برای وادار کردن فردی به تغییر برداشت و رفتارشان به کار می گیرند. با استفاده از دستکاری روانی، فرد دستکاری

کننده یا منحرف می تواند منافع خودش را به ضرر قربانیانش و نیز افراد مورد علاقه ی قربانیان به پیش ببرد و در نتیجه دستکاری روانی بر زندگی های متعددی و نه صرفاً زندگی های دستکاری کنندگان و یا قربانیان تاثیر می گذارند.

دستکاری روانی معمولاً شامل روش های خیلی فریبکارانه ای است که بدنبال سوئی استفاده از قربانی هستند و منجر به استفاده راحت تری از تاکتیک های متفاوت مخرب و سوئی استفاده گرانه ای می شود. برخی افراد ممکن است بفهمند که تحت دستکاری روانی قرار دارند ولی همه افراد فوراً متوجه این قضیه نمی شوند. علاوه بر این مشاهده این که شخص دیگری تحت استثمار قرار گرفته راحت تر است تا اینکه متوجه شوید خودتان قربانی هستید و در نتیجه بیشتر ما محتمل تر است باور داشته باشیم که کنترل کامل احساسات، واکنش ها و رفتارمان را برعهده داریم. این ممکن است برای برخی صادق باشد ولی برای همه اینطور نیست. ما تقلاً می کنیم به شناسایی و اشاره به رفتار دستکاری کننده پردازیم چون که نوعی پیوند یا اعتماد بین سوژه و دستکاری کننده وجود دارد. این می تواند کسی باشد که به خوبی با او آشنا هستیم و یا کسی که ما او را قابل اعتماد می دانیم. استثمار یک ابزار به خوبی استار شده و ناملموسی باشد که اغلب در قالب راهنمایی یا قوت قلب دادن ارائه شود.

برای اینکه دستکاری روانی موفق ظاهر شود، سوژه یا قربانی باید به سوی این باور کشیده شود که آنها هیچ گزینه یا اختیاری در موقعیت یا شرایط خاصی ندارند. آنها را وادار به تصور این می کنند که چیزی درست است درحالی که همان چیز غلط است و یا آنها احتمالاً با اطلاعات غلط یا دستکاری شده مواجه می شوند. گاهی، دستکاری کنندگان

مقدار کمی اطلاعات درست هم ارائه می دهند تا حقیقت یا واقعیت موجود را مخفی کنند و قربانیانشان را در فرایند فکری یا تصمیم گیری خاصی وارد کنند. نه تنها دستکاری کنندگان حقیقت را تغییر می دهند تا به چیزی که می خواهند دست پیدا کنند بلکه آنها به باج خواهی از قربانیان اقدام می کنند اگر قربانی یا سوژه از قبل از کل حقیقت ماجرا آگاه باشد. دستکاری کنندگان استادانی در زمینه تعدیل موقعیت یا شرایط هستند تا آن ها را مقصر چیزی ندانند. قربانی یا سوژه معمولاً کسی است که احتمالاً می توان او را مقصر دانست یا تحت بررسی موشکافانه قرار داد و دستکاری کننده کسی است که برای دستیابی به منافع خودش دست هایش را بالا برده است.

دستکاری کنندگان احساس همدلی یا همدردی نسبت به قربانیان یا سوژه هایشان ندارند و این باعث می شود که خنثی کردن موقعیت یا دستکاری روانی که در جریان است دشوار شود. آن ها معمولاً وانمود می کنند که نوعی پیوند یا سوژه یا قربانی دارند در حالی که اصلاً برایشان مهم نیست که آن فرد در نهایت آسیب می بیند یا به مشکل می خورد یا نه. دستکاری کنندگان به شدت خودخواه هستند و به زندگی شخص دیگری آسیب می زنند تا منافع خودشان به جلو برود سوای این که شرایط فعلی به چه صورت است. قربانی کشش و جذبه عاطفی شدیدی به این موقعیت دارد- دستکاری کننده می تواند بدون هیچ حس گناه و ناراحتی صحنه را ترک کند وقتی که به هدف غایی اش رسید و یا از ظرفیت موقعیت فعلی به طور کامل بهره برد. دستکاری کنندگان اهمیت نمی دهند که کارشان از نظر بدنی یا روانشناسی برای افراد تاثیر گرفته آسیب زاست یا نه. آنها صرفاً به این اهمیت می دهند که چه چیزی را از این موقعیت می توانند بدست آورند. دستکاری کنندگان کارشان را خوب بلدند و معروفند به باج خواهی، تهدید، سوء استفاده و به وحشت

انداختن قربانیانشان تا چیزی را که می خواهند بدست آورند. آنها در فریبکاری استادند و می توانند شخصیت هایی قوی و تاثیر گذاری باشند. با این حال، آنها می دانند که چطور باید نقش قربانی را ایفا کنند تا قربانیان اصلی شان را وادار به تصدیق بیگناهی شان در یک موقعیت خاص کنند. دستکاری کنندگان هنرپیشه هستند و می توانند هر نقشی را ایفا کنند تا سوژه یا قربانی شان را فریب دهند و به دام بیندازند.

برخی از رایج ترین روش های دستکاری روانی عبارتند از تکنیک هایی مانند:

سیل عشق به راه انداختن: این معمولا در روابط فردی و بیشتر در روابط عاشقانه مشاهده می شود. دستکاری کننده در نهایت همه عشق و توجهش را به قربانی متوجه می کند تا باعث شود که آنها احساس خاص بودن کنند. این تکنیک در واقع بکارگیری سطح بالایی از بروز احساسات، توجه، جذبه و نیز گفتگو و کلام است که باعث می شود قربانی حس کند که به او علاقه دارند. قربانی ممکن است تصور کند که فرد مقابل همیشه خوبی اش را می خواهد و در نتیجه کاملا عاشق دستکاری کننده ش می شود و یا پیوندی قوی با او به شیوه ای غیررمانتیک ولی به شدت دوستانه برقرار می کند. می توان این را کور کردن کسی با عشق نامید تا هر نتیجه مدنظری را بدست آورد. این تکنیک موفق است چون که ما اغلب نیاز داریم که حس کنیم دیگران ما را می خواهند و از وجودمان لذت می برند.

محروم از عشق کردن: بعد از آن که دستکاری کننده قربانی اش را غرق عشق کرد، می تواند به راحتی او را از آن عشق محروم کند. این مانند دادن ماده ای اعتیادآور به اوست تا زمانی که فرد کاملا به آن وابسته شود و بعد محروم کردن او از دسترسی به ماده مخدر است تا دست بالاتر در یک رابطه یا موقعیت بدست آید. بعد، قربانی هرکاری که

دستکاری کننده بخواهد را انجام می دهد تا حس خواسته شدن یا عشق از طرف دستکاری کننده را دوباره بدست آورد. این تکنیک قدرتمندی است و می تواند بسته به قربانی و موقعیت موجود به دستکاری کننده منفعت زیادی برساند. محروم کردن قربانیان ممکن است دوری گرفتن شود و در نهایت باعث می شود که قربانی باور کند که اگر دقیقا آن کاری که دستکاری کننده یا کنترل کننده از آن ها می خواهد را انجام بدهد، می تواند دوز یا راه حل مدنظر را بدست آورد.

روانشناسی معکوس: این بخصوص در مورد افرادی جواب می دهد که معمولا تحت تاثیر اغوا تسلیم نمی شوند در حالی که درخواست های مستقیم برای افراد تبعیت کننده مناسب هستند. فردی که تحت کنترل قرار می گیرد به طور کلی از آنچه حقیقتا در جریان است آگاه نیست. روانشناسی معکوس تکنیک یا استراتژی خاصی از جمله تصدیق یک رفتار یا باور متضاد با آنچه فرد می خواهد است تا سوژه تاثیر گرفته کاری که واقعا از او خواسته می شود را انجام بدهد. این روش بستگی به معجزه واکنش کور است که در آن فرد واکنشی بد یا منفی نسبت به اقناع شدن نشان می دهد و در نتیجه گزینه ای را انتخاب می کند که دیگری آن را رد می کند. بعبارت ساده تر، دستکاری کننده وانمود می کند که می خواهد که فرد گزینه الف را انتخاب کند و سعی می کند که او را تشویق به انتخاب آن گزینه بکند با اطلاع این که فرد گزینه ب را انتخاب می کند. به این شیوه، قربانی اعتقاد دارد که آن ها که هنوز کنترل گزینه های پیش رویش را در اختیار دارد در حالی که اصلا اینطور نیست.

تکنیک های متفاوتی را می توان برای دستکاری روانی و کنترل افراد به کار برد. در بالا سه تا از تکنیک های رایج تر به کار رفته در زمینه دستکاری روانی ارائه شده اند. این

تکنیک ها ممکن است روی همه جواب ندهد ولی آن ها به ظاهر روی برخی افراد اثر گذارند.

کنترل ذهن

کنترل ذهن مفهوم جدیدی نیست و مدتی از معرفی آن می گذرد. برای سال های متمادی، نژاد انسان نگران از این ایده بود که شخصی دیگر به کنترل افکار و رفتارهایشان پردازد و حتی از این می ترسیده که کنترل ذهن باعث شود که آنها کارهایی را برخلاف خواسته واقعی شان انجام بدهند. صدها نظریه (که بیشتر براساس مفهوم توطئه هستند) وجود دارند که اشاره می کنند دولت های مختلف و مقامات آن از کنترل ذهن بر روی انبوه جمعیت برای کنترل جوامع و جمعیت عموم بهره می برند. موارد متعددی در پرونده های دادرسی کیفری وجود دارند که در آنها کنترل ذهن، بخصوص طوفان فکری، را دلیلی برای ارتکاب جرمی معرفی کرده اند. این باعث می شود که تقصیر از فرد محکوم شده به فرد کنترل کننده ذهن او منتقل شود سوای اینکه او چه کسی است.

برداشت ها و نسخه های متعددی از کنترل ذهنی در رسانه ها و سرگرمی هایی که مصرفشان می کنیم وجود دارند. با این حال، باید اشاره کنیم که این برداشت ها بیشتر اوقات برای اثر بیشتر افزوده می شوند و همیشه تشریح دقیقی از چهارچوب و روش انجام کنترل ذهنی و تاثیر آن بر ذهن انسان ارائه نمی دهد. تعداد زیادی از دیدگاه ها و تکنیک های کنترل ذهنی وجود دارند. با این حال، درک و تشریح دقیق این تکنیک در هر شکلی از رسانه های جریان اصلی دشوار است. این به آن معناست که کنترل ذهن که در صفحه های نمایش می بینیم کاملاً با کنترل ذهن روانشناسانه که در واقعیت رخ می دهد، همخوانی

ندارد. شستشوی مغزی، دستکاری، ترغیب (چه اخلاقی و چه غیر اخلاقی) و فریبکاری در حوزه روانشناسی تاریک بیشترین رواج را دارند. این دیدگاه‌ها به فردی که خواهان کنترل ذهن شخصی دیگر است (کنترلگر) اجازه می‌دهد که قربانیانشان از چهارچوب‌های اخلاقی اساسی شان و نظام عقیدتی شان منحرف شوند و ذهنیت یا رفتاری را بروز بدهند که کنترلگر خواهان آن است. مرز نازکی بین سازگاری با تغییر از طریق تغییر این باورها و مجبور شدن به بروز این باورها با داشتن نیتی مخرب یا اغواگرانه وجود دارد. به طور مثال، وقتی که افراد در موقعیت‌های خاصی خارج از کنترل شان قرار می‌گیرند، اغلب باید با محیطشان سازگار شوند تا جان سالم به در ببرند. همین وضعیت برای بیشتر موجودات طبیعی هم صادق است. این به آن معنا نیست که آن‌ها مجبور به انجام این کار شوند ولی نادیده گرفتن تغییرات کلی در این سیستم‌ها می‌تواند تبدیل به چالش مهمی شود.

وقتی که به شستشوی مغزی نگاه می‌اندازید، چالش‌های خاصی ممکن است باعث شود که این عمل به صورت انتخابی شخصی عرضه شود حتی اگر اینطور نباشد. به طور مثال، بسیاری از شخصیت‌های سیاسی از شستشوی مغزی برای وادار کردن گروهی از افراد به مشارکت در نقشه‌هایشان بهره می‌برند. سوای اینکه چنین کاری با برگزاری کمپین یا پروپاگاندا انجام می‌شود، این تکنیک همچنان راهی برای نهادینه کردن عقاید و یا نظام‌های دیگر در گروهی از افراد است. این را می‌توان در مورد افرادی که در موقعیت‌های تماس از نزدیکتر و روابط فردی صمیمانه تر هم بکار برد. برخی اعتقاد دارند که شستشوی مغزی را می‌توان توسط فناوری خاصی انجام داد که البته این درست نیست چرا که شستشوی مغزی یک عمل خیلی انسان‌محور است. اگر فردی از طریق فناوری شستشوی

مغزی شود، این بخاطر آن است که کنترلگر یا دستکاری کننده از این فناوری بعنوان ابزار یا پلتفرمی برای انتقال پیامش بهره می برد. دستکاری روانی و کنترل ذهن دو راه تاثیر گذارتر برای به دام انداختن سوژه یا قربانی در تله ای است که کنترل گر یا دستکاری کننده پهن کرده است.

به طور کلی، برونداد مطلوب دستکاری روانی و کنترل این است که قربانی نظام های عقیده ای مستقل یا اساسی اش را کنار بگذارد تا خودش را از خود واقعی اش جدا کند. جدا کردن قربانی از هر چیزی که می دانند معمولاً باعث آسیب پذیری بیشتر می شود و در نتیجه کنترل گر یا دستکاری کننده راحت تر می تواند چیزی که می خواهد را بدست آورد. به محض این که قربانی آسیب پذیر شد، او به صورت خودکار از نیت ها یا ایده های کنترل گر یا دستکاری کننده تاثیر می گیرد. قربانی به هر چیزی که به او القا می شود باور می کند بدون آن که متوجه شود که روی وی کنترل ذهن یا دستکاری صورت گرفته است. بیشتر این کنترل گر یا دستکاری کنندگان از قربانی تجلیل می کنند وقتی که قربانی باورها یا ایده های جدید مدنظر را می پذیرد. چون که قربانی آسیب پذیر است، این تعریف و تمجید باعث می شود که آن ها آن کار را انجام بدهند و استمرار داشته باشد چرا که حس می کنند بخاطر رفتار به شیوه خاصی و یا اعتقاد به چیز خاصی پاداش می گیرند.

از آنجا به بعد، آن ها تحت حالت هیجانی خاصی قرار می گیرند که باعث می شود قبل از معرفی مفاهیم جدید، آسیب پذیری لازم را داشته باشند. در حین اینکه که سوژه آن اطلاعات جدید را دریافت می کند، بخاطر بیان ایده ها و افکارهمخوان با بیان ایده های

جدید پاداش می گیرد. این پاداش برای تقویت عمل شستشوی مغزی در جریان به کار می رود (استینز، ۲۰۱۹). از دیدگاه تاریخی، شستشوی فکری ابزار خیلی موثری بود که در جنگ به کار می رفت. وقتی که شخصی، سوای نقشش در جنگ، اسیر یا زندانی می شد، او را به اصطلاح می شکستند و از هر سیستم عقیده ای دورش می کنند. در نتیجه او احساس آسیب پذیری می کرد و می تواند به طور کامل مشارکت بکند. این اغلب با ایجاد رنج بدنی انجام می شد و تاکتیکی بود که برای نرم کردن قربانی به کار می رفت تا قربانی در نهایت انتخابی نداشته باشد به جز این که با قواعد خاص و باورهای مشخصی همخوانی داشته باشد. اگرچه این تکنیک هنوز بر افراد متعددی تاثیر گذار است که تحت تنش بوده اند، به اندازه گذشته رواج ندارد. این روزها، طوفان فکری بیشتر روانشناسانه و کمتر فیزیکی است. خوشبختانه، شستشوی ذهنی یک فرایند زمان بر و اغلب دشوار است و انتظار می رود که به خوبی کار بکند. به طور مثال، فردی که هرگز رابطه ای با شما نداشته و یا وجودش اهمیتی برایتان ندارد باید تحت فرایندهای متفاوتی قرار بگیرد تا شما را دستکاری روانی یا اغوا کند. این در نهایت به این معناست که باید نوعی رابطه یا پیوند بین کنترلگر یا دستکاری کننده و قربانی وجود داشته باشد.

شستشوی مغزی مستلزم این است که قربانی (قربانیان) از موارد آشنا دور شوند تا بتوان به طور موثری در ذهنشان نفوذ کرد. وقتی که آن ها در اطراف دیگران و یا متأثر از تاثیرات دیگر هستند، القای چنین ذهنیت هایی به آنها دشوار است چون که آن ها می توانند به راحتی تغییر جهت بدهند و یا از همان ابتدا بفهمند که چه اتفاقی برایشان افتاده است. این تاثیرگذاری و هدف از فریبکاری و کنترل ذهن را از بین می برد چرا که قربانی ممکن

است به تحلیل و موشکافی آن پردازد. وقتی که سوژه یا قربانی در حالت انزوا قرار دارد، فرایند تجزیه و تفکیک عقاید اساسی واقعی شان راحت تر می شود.

در بیشتر موارد، قربانی به گونه ای دستکاری روانی یا شستشوی مغزی می شود که فکر کند خودش اشتباه کرده و رفتار یا واکنش های ادراکی اش ایده آل نیستند. وقتی که قربانی تحت فرایندی قرار می گیرد که حس پستی و انجام کار غلط به او القا می شود، احساساتی پر از حس گناه در او شکل می گیرد و این باعث می شود که آنها آسیب پذیری بیشتری از باورهای القا شده به آنها از طرف کنترلگر یا دستکاری کننده بگیرند. کنترلگر یا دستکاری کننده از این زمان یا حس گناه علیه قربانی یا سوژه بهره می برد تا باورهای مدنظرش را وارد ذهن فرد کند. قربانی یا سوژه احتمالاً باور می کند که انتخاب ها و باورهایی که حالا اتخاذ کرده اند ناشی از اختیار خودشان و مبتنی بر تصمیمات خودشان است در حالی که چنین انتخاب ها و باورهایی متکی بر خواست و اراده کنترلگر یا دستکاری کننده هستند. فرایند کنترل ذهن و دستکاری روانی یک فرایند طولانی و خسته کننده است و ممکن است چندین سال طول بکشد که به ظرفیت کاملش دست پیدا کند و ذهن قربانی یا سوژه را کاملاً اشغال کند.

تکنیک های دستکاری روانی و کنترل ذهن

براساس گفته روانشناس بالینی مارگارت سینگر، شش شرایط وجود دارد که فرد یابد تحت آنها باشد و در این شرایط کنترل ذهن رخ می دهد (استینس، ۲۰۱۹).

هدف در تاریکی می ماند و نمی داند که او را وادار به تغییر می کنند. قربانیان به صورت ذهنی وادار می شوند که رفتارهایشان را تغییر بدهند تا به برون دادهای مطلوب کنترلگر یا دستکاری کننده دست یابیم. در نهایت، هدف غایی کسب کنترل و قدرت به دست گرفتن یک موقعیت، شرایط و یا قربانی است تا نیازها یا خواسته های کنترل گر یا دستکاری کننده رفع شوند.

آنها محیط اجتماعی و فیزیکی قربانیان را با ارائه قواعد خاصی به آنها، ارائه تکالیف و یا کارهای مختلف کنترل می کنند تا قربانی از نظر فیزیکی یا ذهنی از تاثیرات بیرونی دور بماند. این قواعد و کارها یک حس رهبری یا دیکتاتوری در بالای سر قربانی القا می کند و قربانی اغلب از این می ترسد که کنترلگر یا دستکاری کننده را ناراحت کند.

قربانی باید حس ناتوانی کند تا تسلیم سازه های اعمال شده بر او شود. آنها معمولاً از دایره راحتی و ایمنی شان خارج می شوند و از نظام های حمایتی شان دور می شوند. قربانی، هویت و اعتماد به نفسش را از دست می دهد و حس ناتوانی خاصی در ذهن قربانی شکل می گیرد. به این شیوه است که دستکاری کننده در واقع ادراک مستقیم قربانی یا سوژه را از بین می برد. برداشت آنها از واقعیت ناپایدار می شود و هر عامل تاثیرگذار دیگری به حاشیه رانده می شود. این باعث می شود که قربانی بیشتر از قبل از دور شدن از باورها یا خواسته اجباری کنترلگر یا دستکاری کننده بترسد.

همانطور که قبلاً اشاره شد، نظام پاداش و مجزایی وجود دارد که در کل این فرایند اجرا می شود. آنها معمولاً مرتبط با خواسته‌ی کنترلگر یا دستکاری کننده هستند و باعث درهم شکسته شدن بیشتر قربانی یا سوژه می شوند تا او بیشتر فردیت و افکار مستقلی که باقی مانده را از دست بدهد. هر وقتی که قربانی این رفتارها و باورهای القایی را به چالش بکشد و از آن‌ها دور بماند، تنبیه می شود و مورد استهزاء قرار می گیرد تا همخوان با برونداد یا خواسته مطلوب دستکاری کننده یا کنترلگر باقی بماند. آن‌ها همچنین با یکسری اهانت‌ها از طرف دیگران مواجه می شوند مانند طرد شدن، انتقاد و مقصر انگاری. هر وقتی که قربانی از این مسیر دور می شود، او را وادار به باور این امر می کنند که نقصی دارند و این در نهایت حس غالب گناهکاری و ناراحتی را به همراه دارد. این وضعیت آسیب پذیری برای قربانی ایجاد می کند تا او احساس کند که کاملاً تنهاست و در نتیجه تلاش می کند که حس تمجید شدن توسط دستکاری کننده یا کنترل کننده را دوباره تجربه بکند.

این فرایند به صورت یک هرم یا سلسله مراتب عمل می کند و براساس اتوریته خلق می شود. رهبر در نهایت فردی خواهد بود که عمل کنترل یا دستکاری روانی را انجام می دهد چون که در نهایت منفعت لازم را می برد. این ساختار بالا به پایین به صورت راهی برای القای این حس در قربانی عمل می کند که کنترل گر یا دستکاری کننده نوعی اتوریته و کنترل روی آنها دارد و بهتر است در جهت خوشایند آن فرد بخاطر جایگاه و یا نقش او در این فرایند قدم بردارند. رهبر برخی رفتارها را تایید یا رد می کند و این باعث می شود که آن‌ها فرمانده و کلیددار زندان ذهنی باشند که به دور قربانیانشان ایجاد کرده اند.

در اینجا دلایلی برای این امر وجود دارد که برخی افراد کنترلگر یا دستکاری کننده می شوند:

- آنها نیاز دارند خواسته ها و منافع خاص خودشان را به ضرر سایرین به پیش ببرند.
- آنها نیاز دارند احساس قدرتمندی و تسلط در رابطه با دیگران را بدست آورند.
- آنها تمایل و نیاز به احساس این امر دارند که کنترل را در اختیار دارند و می خواهند حس کنترل و توان تسلطشان بر دیگران را افزایش بدهند تا حس اعتمادنفسشان بالا برود.
- خستگی از محیط اطراف و یا یا دلزدگی از عوامل محیطی باعث شده که چنین عملی را تنها یک بازی در جهت آسیب زدن به دیگران و احتمالاً خراب کردن زندگی شان در نظر بگیرند.
- طرح مخفی، چه مجرمانه و چه غیرمجرمانه، از جمله کنترل بودجه و اموال فردی (این امر معمولاً مشاهده می شود که بر افراد مسن، بدون حفاظت یا ثروتمند عمداً با هدف صرف دستیابی به منابع پولی هدف تمرکز می شود).
- عدم ارتباط برقراری کردن با احساسات اساسی یا معمول، مسئولیت پذیری و یا ترسی از تعهد و مشروعیت بخشی حاصل (طرف خطا کار عمداً به کنترل چیزی نمی پردازد ولی در عوض تلاش می کند ضعف احساساتش را به خودش بقبولاند).
- عدم کنترل بر رفتار مخرب و تهاجمی و اعمال کنترل های پیشگیرانه یا مرسوم برای حفظ ایماژ شخصی شان.

۲- سه گانه روانشناسانه

این سه گانه که به آن سه گانه تاریک هم می گویند شامل سه خصلت شخصیتی یا اختلال ذهنی است که به آنها خودشیفتگی، ماکیاول گرایی و جامعه ستیزی می گویند. این را معمولاً تاریک می خوانند چرا این سه خصلت دارای جنبه های مخرب و تهدیدآمیزی هستند. سیه گانه تاریک در واقع موضوع شناخته شده ای در روانشناسی تاریک است چرا که ریشه در دستکاری روانی، کنترل ذهن و اغواگری دارد. این باور وجود دارد که افرادی که این ویژگی ها را دارند مشکل آفرین هستند و می توانند تهدیدی برای جامعه باشند. این افراد همچنین تلاش می کنند مهربان، محبوب و نسبت به دیگران همدل باشند و ممکن است کاملاً خطاها و نقص های خودشان را نادیده بگیرند. خودخواهی و بی توجهی به راحتی و وضعیت دیگران هم چیزی است که این شخص ها از خود نشان می دهند. این همان چیزی است که باعث می شود آنها در زمینه فریبکاری، دستکاری روانی و اغوای دیگران خوب عمل کنند. هریک از این خصلت ها ممکن است با هم همپوشانی داشته باشند ولی همچنان کاملاً مجزا از هم بمانند. خود شیفتگی مبتنی بر خودستایی، غرور و نبود همدردی است. ماکیاول گرایی را هم مبتنی بر رفتاری سوئی استفاده گرایانه، خودخواهی، ظلم و نبود حس اخلاق می دانند. جامعه ستیزی را یک رفتار ضد اجتماعی، نبود احساس، نبود حس پشیمانی و سطوح بالایی از رفتارهای لحظه ای و تکانشی می دانند. در این فصل، سه خصلت یا اختلال شخصیتی مورد بحث قرار می گیرند و از نزدیک بررسی می شوند تا افرادی که اغلب در روانشناسی تاریک به آنها پرداخته می شود را بهتر درک کنیم.

خودشیفتگی

خودشیفتگی، که به آن خود جذاب انگاری روانی هم می گویند، ابتدا توسط هاولاک ایس در سال ۱۸۹۸ بعنوان اختلالی روانی مطرح شد. ایس در آن زمان آزمایشگر و پزشک بود. خودشیفته ها بعنوان افرادی مطرح می شوند که تصویری اغراق شده از خودشان دارند و اغلب معتاد رویادیدن خودشان هستند در حالی که تبدیل به فردی خارق العاده و برتر از دیگران شده اند. آنها به شدت تمایل به سوء استفاده از دیگران و یا بهره کشی از آنها به نفع خودشان دارند. این امر مورد اشاره گرفته که خودشیفته ها واکنش بدی نشان می دهند وقتی که من یا ایماژ شخصی شان به هر طریقی تهدید می شود و آنها سعی می کنند آرامشان را حفظ کنند وقتی که این رخ داد. خودشیفتگی (نارسیسیزم) واژه ای مشتق شده از شخصیتی اسطوره ای با نام نارسیسوس است که به تعریف از بازتاب خودش در آینده می پرداخت و در نهایت عاشق خودش شد. زیگموند فروید در اثرش اشاره کرد که خودشیفتگی مرحله ای عادی در رشد فرد است وقتی که او در دوران کودکی اش قرار دارد. با این حال، خودشیفتگی را اختلالی روانی می دانند اگر بعد از بلوغ در فرد ظاهر شود (فودلوات، ۲۰۲۰).

اختلال شخصیت خودشیفتگی باید تشخیص داده شده و در صورت لزوم از طریق ارزیابی و درمان بالینی درمان شود. با این حال، خودشیفته بودن همیشه اختلالی روانی نیست و حتی ممکن است در زندگی برخی افراد مشکل آفرین در نظر گرفته شود. اختلال شخصیت خودشیفتگی را یک نوع شخصیتی می دانند که خصلت های شخصیتی غیرعادی، توجه خواه و اغواگری با خود دارد. این تعریف در نسخه پنجم راهنمای آماری

و تشخیصی اختلالات ذهنی توصیف شده است (DSM, روداولت, ۲۰۲۰). افرادی که اختلال شخصیت خودشیفته دارند خودشان را انسان های خارق العاده ای می دانند و فاقد حس همدلی نسبت به دیگران هستند. آنه ها تمایل دارند که روابط حقیقی کمتری در زندگی شان داشته باشند چون که عزت نفس یا حس اقنایشان از افراد دیگر نشات می گیرد. این ویژگی نسبتاً ثابت باقی می ماند حتی با گذشت زمان و الزاماً منحصر به شرایط پزشکی یا مرحله رشد فردی نیست. نسخه های حدی کمتری از خودشیفتگی وجود دارد که به آنها نوع شخصیت خودشیفته (و نه اختلال شخصیت خودشیفته) می گویند. این افراد بیشتر خصلت های افراد مبتلا به این اختلال را دارند ولی در رفتارهایشان کمتر به افراط کشیده می شوند و در عین حال در محدوده ویژگی ها و رفتارهای شخصیتی نسبتاً نرمال عمل می کنند.

افرادی که نشانه هایی از اختلال یا نوع شخصیت خود شیفته ارائه می دهند دغدغه ی داشتن ایماژ شخصی مثبتی را دارند و ممکن است دغدغه شان را دریافت بازخورد مثبتی از ایماژ شخصی شان از دیگران قرار بدهند. این بازخورد یا تایید از طرف دیگران برایشان اهمیت زیادی دارد و هر وقتی که چنین بازخوردی از دیگران دریافت نکنند، رفتاری افراطی از خودشان بروز می دهند. آنها همچنین واکنش رفتاری بروز می دهند وقتی که بازخورد یا تایید مثبتی دریافت می کنند. در این حالت رفتارشان دیوانه وار است و تمایل دارند به شدت از اظهارنظرات یا عقاید دیگران در مورد خودشان و ایماژ شخصی شان تاثیر بگیرند. خودشیفته ها تمایل به دستکاری روانی و فریب دادن دیگران دارند تا حس

کنند مورد تجلیل و تقدیر هستند. آنها به شدت متکی به دیگران هستند تا ایماژ شخصی شان حفظ شود و در هم فرو می‌گیرند اگر توجهی که می‌خواهند را دریافت نکنند.

برای شناختن فردی خودشیفته، باید به دقت نگاهی به رفتارشان و شیوه خطاب قرار دادن سایرین بیندازیم. خودشیفته‌ها خیلی از خودشان تجلیل می‌کنند و اجازه بررسی و نقد ایماژشان را نمی‌دهند. تفوق تصنعی و خودبینی را دوتا از خصلت‌هایی می‌نامند که ابتدا زمانی مشاهده می‌شوند که با فردی خودشیفته مواجه می‌شویم و یا شخصی که تمایلات خودشیفتگی دارد. با این حال، باید به یاد داشته باشیم که هرکسی که اعتماد به نفس دارد خودشیفته نیست و خودشیفته‌ها الزاما اعتماد به نفس بالایی ندارند. به همین دلیل است که آنها نیاز به تایید و بازخورد مثبت دیگران دارند چون که احتمال دارد از عزت نفس پایین رنج ببرند در عین حالی که به ظاهر اعتماد به نفس بالایی را بروز می‌دهند. همه انسان‌ها موجودات پیچیده‌ای هستند و اگر شناسایی این خصلت‌ها و قرار دادن فردی در مقوله شخصیتی خاصی ممکن است ساده به نظر برسد این کار همیشه دقت بالایی ندارد. اغلب ممکن است سال‌ها ارزیابی و تحلیل لازم باشد تا همه جنبه‌های یک خودشیفته را مشخص کرد. چیزی که باعث می‌شود آنها از انواع شخصیتی نرمال مجزا شوند، بی‌تفاوتی شدید آنها نسبت به دیگران است.

ماکیاول گرایی

ماکیاول گرایی را بیشتر بعنوان یک خصلت شخصیتی می‌دانند که شامل دستکاری روانی و فریبکاری است. این شامل دیدگاه مشخصی نسبت به ماهیت انسان است که بیشتر به بدگمانی می‌گراید و این نوع شخصیت‌ها را سرد و محاسبه‌گر نسبت به سایرین می‌دانند.

این پدیده ابتدا توسط کریستی و گیس در سال ۱۹۷۰ توصیف شد و آن را واژه ای مشتق از فلسفه های نیکولو ماکیاولی می دانند که نویسنده و فیلسوفی ایتالیایی بود. دیدگاه های سیاسی او را هوشمندانه، فریبکارانه و محاسبه گرایانه می نامند. بعداً این اصطلاح به سه گانه تاریک افزوده شد چرا که شباهت هایی به جامعه ستیزی و خودشیفتگی داشت و به شرح بسیاری از شخصیت هایی می پرداخت که دقیقاً با اصطلاحاتی مانند خودشیفتگی و جامعه ستیزی توصیف نمی شوند بلکه بیشتر با باورها و دیدگاه های نیکولو ماکیاولی (تیلور، ۲۰۱۸) در تضاد هستند.

در قیاس با ماکیاول گرایی، خودشیفتگی مشتمل بر بینشی اغراق شده از خود، جذابیت ظاهری و کمبود و نقص هایی در توانایی توجه به دیگران است. جامعه ستیزی ویژگی شخصیتی است که شامل خصلت های اجتماعی وحشی، متهورانه و منزوی، دروغگویی، خیانت و نادیده گرفتن دیگران است که ممکن است به خشونت و بدطینتی هم کشیده شود. ماکیاول گرایی، خودشیفتگی و جامعه ستیزی یکسری ویژگی ها یا خصلت های مشترک دارند که به آنها مرکز "سه گانه تاریک" می گویند. این ویژگی ها یا خصلت ها دربرگیرنده اثری کم عمق و سطحی و نیز ارتباط مشتاقانه ضعیف با افراد دیگر، تعامل خود محورانه ای با زندگی، کمبود در همدردی یا همدلی و یا درجات پایین اطمینان پذیری و خشوع است. ماکیاول گرایی را خصلت خاصی می دانند. ویژگی ماکیاول گرایی به طور منظم براساس تحقیق MACH-IV بررسی و تخمین زده می شود. در مورد انگیزه های ورای این یافته ها، افرادی که امتیاز بالایی در این بررسی می گیرند را می تواند ماکیاولی نامید (تیلور، ۲۰۱۸).

ماکیاولی ها از دروغ گفتن، خیانت کردن و فریبکاری برای دستیابی به چیزی که می خواهند و دستیابی به اهدافشان بهره می برند. آنها نیاز یا تمایلی به برقراری ارتباط یا التزام عاطفی به کسی ندارند و عواطف خیلی کم ژرفا و سطحی دارند. به همین دلیل است که به راحتی با ایده آسیب زدن یا فریب کسی کنار می آیند تا چیزی را که می خواهند از آنها بگیرند. ماکیاول گرایی ویژگی خیلی خطرناکی برای افراد است چون که آنها معمولا افراد خیلی سرد، زیرک، بلندپرواز و محاسبه گری هستند. آنها الزام نیازی به تایید و اثبات خودشان ندارند و تنها می خواهند به آن چیزی که دنبالش هستند برسند. باورهایشان به شدت مشکل آفرین هستند و تمایل دارند دیگران را فریب بدهند یا به دستکاری روانی بکشند تا به هدفشان برسند. آنها مانند دو شخصیت دیگر موجود در سه گانه هستند از این نظر که فاقد همدلی هستند و توانایی لذت بردن از آسیب زدن به دیگران برای منفعت بردن خودشان را دارند.

ممکن است تصور کنیم که همدلی تنها از یک جزئی یا پیشنهاد نشات می گیرد ولی اینطور نیست. همدلی دو جزئی متفاوت دارد: همدلی داغ بیشتر متمایل به همدلی عاطفی است در حالی که همدلی سرد بیشتر به دنبال همدلی ادراکی است. همدلی سرد باعث ایجاد درک مشخصی از افکار فرد دیگری می شود، این که آنها در موقعیت خاصی چطور رفتار می کنند و چه اتفاقی ممکن است بیفتد اگر آنها درگیر موقعیتی شوند. وقتی که ما متکی بر همدلی سرد هستیم، دنبال درک یا آماده کردن خودمان برای آنچیزی هستیم فردی ممکن است در موقعیت خاصی انجام بدهد و یا به ذهنش متواتر شود بخصوص وقتی که می خواهیم وارد موقعیت یا رخداد منفی و احتمالا آسیب زا شویم. وقتی که همدلی گرم وارد صحنه می شود، ما معمولا این را در نظر می گیریم که آن فرد چه حسی ممکن است.

در طول موقعیت یا رویدادی داشته باشد و این چه تاثیری بر آنها دارد. همدلی داغ معمولاً شیوه صحبت کردنمان با دیگران و یا شیوه رفتارمان با دیگران را تغییر می دهد چون که ما احساسات و هیجانهایشان را در نظر می گیریم (تیلور، ۲۰۱۸) ماکیاولی ها می توانند همدلی سردی را تجربه کنند ولی هرگز نسبت به دیگران همدلی گرمی را بروز نمی دهند. آنها ممکن است از این امر آگاه باشند که فرد در طول لحظه خاصی چه رفتار، فکر یا احساسی بروز می دهند ولی آنها به ندرت علائمی از توجه و دغدغه داشتن در مورد آن فرد را بروز می دهند. هیچ همدلی گرمی از نوع شخصیت ماکیاولی حاصل نمی آید. آنها به عواقب اعمالشان و تاثیر آن بر دیگران اهمیتی نمی دهند حتی کاملاً از میزان مخرب بودن و آسیب زدن آن رفتار برای فرد خاصی آگاه باشند.

تحقیقات نشان داده که برخی ماکیاولی ها کاملاً فاقد همدلی گرم نیستند. آنها حتی ممکن است بتوانند احساسات یا حالت عاطفی فردی دیگر را هم درک بکنند-آنها به شدت نسبت به این جنبه بی توجه هستند و صرفاً برایشان مهم نیست (تیلور، ۲۰۱۸). گروهی از ماکیاولی ها می توانند کاملاً همدلی را پس بزنند از این نظر که می دانند از طریق فریب یا دستکاری روانی به آن شخص آسیب می زنند ولی رفتار واکنشی شان را محدود می کنند وقتی که باید به جراحی که بوجود آورده اند فکر کنند. براساس گفته تیلور (۲۰۱۸) ، روانشناسان تکوینی این ویژگی را برای این افراد مفید می دانند چون که آن ها بواسطه وجدانشان متوقف نمی شوند وقتی که مسئله دستیابی به چیزی که می خواهند و یا دستیابی به چیزی بواسطه نقص های دیگران مطرح می شود. آنها ممکن است به صورت تصنعی همدلی نشان بدهند و یا وانمود کنند که به دیگران اهمیت می دهند ولی اغلب راهی برای

مقصر دانستن دیگران و یا عدم پذیرش مسئولیت اقداماتشان و یا حتی تکذیب آنها پیدا می کنند. ماکیاولی ها بخاطر بی تفاوتی شان نسبت به احساسات و عواطف افراد دیگر خطرناک هستند. آن ها اهمیتی نمی دهند اگر خسارت یا آسیبی به زندگی یا رفاه دیگران بزنند. کل چیزی که برایشان اهیت دارد منافعشان و مزایایی که بدست می آورند است. جاه طلبی شان حسرت آفرین است چرا که توانایی موفق شدن بدون هر نوع افسوس و پشیمانی را دارند.

جامعه ستیزی

وقتی به جامعه ستیزان فکر می کنیم اغلب آن ها را افرادی می دانیم که جرایم به شدت وحشتناکی مانند قتل و یا هجوم به دیگران را مرتکب شده اند. بیشتر مجرمانی که مرتکب این جرایم خشونت آمیز به دلایلی به جز پول یا بهره مادی می شوند را جامعه ستیز می دانند چرا که تمایل به آسیب زدن به انسانی دیگر از منظر فیزیکی دارند. با این حال، باید به یاد داشته باشیم که همه جامعه ستیزان قاتل نیستند. آنها می توانند در جامعه حضور داشته باشند و به نظر کاملاً عادی به نظر برسند. همه جامعه ستیزان براساس امیالشان عمل نمی کنند و همه آن ها الزاماً خشونت به خرج نمی دهند. با این حال، آنها برخی خصلت های شخصیتی دارند که باعث القای افکار و رفتار خشونت آمیز در آن ها می شود. سوای این که آسیب فیزیکی یا عاطفی حاصل می آید یا نه، آنها براساس نیاز یا تمایلشان به ایجاد درد و ناراحتی در فردی دیگر یا موجودی زنده عمل می کنند.

جامعه ستیزی معمولاً اختلالی است که مشخصه آن را ناتوانی فرد در دستیابی به عواطفش می دانند و اغلب آن را مرتبط با نقص های عاطفی شدیدی می دانند. آنها به شدت

فاقد توانایی احساس هر فرمی از گناه یا همدلی با دیگران هستند و علائم کمی از پشیمانی بروز می دهند وقتی که منجر به آسیب یا درد شخص یا موجود دیگری می شوند. ویژگی های شخصیتی شان رابطه نزدیکی با رفتار ضد اجتماعی شان دارد و این اختلال یک اختلال رشدی است. این به آن معناست که آنها این خصلت ها را از ابتدای کودکی تجربه می کنند و این چیزی نیست که آنها الزاما از آن رها شوند. درمان و مداخلات روانی زیادی لازم است تا مانع از انتقال این اختلال شخصیتی به دوران بزرگسالی شود. بخاطر بی توجهی و تکذیب اختلال فرد، بیشتر جامعه ستیزان در ابتدای بروز این اختلال تشخیص یا درمان نمی شوند. این باعث می شود که آنها رفتارهای جامعه ستیزانه شدیدی را بروز بدهند وقتی بزرگتر شدند. تشخیص کودکی که از این اختلال رنج می برد را از نظر اجتماعی قابل قبول نمی دادند چرا که این منجر به طرد شدن آنها در اجتماع و آسیب های آتی بیشتری برای آنها می شود (جیمز و بلیر، ۲۰۱۳؛ ۱۸۹). تشخیص زودهنگام خصلت ها یا تمایلات جامعه ستیزانه ممکن است پیشینی خوبی از رفتارهای خشن و حتی مجرمانه آتی بدست بدهد. با توجه به این که جامعه ستیزان ممکن است عود این اختلال را تجربه بکنند، تشخیص اولیه می تواند خطر بروز این رفتارها را کاهش بدهد. بدبختانه، این وضعیت برای بیشتر افرادی که از این اختلال رنج می برند صادق نیست.

وقتی که بزرگسالانی را در نظر می گیریم که از این اختلال رنج می برند، فوراً به یکسری نقص های عاطفی پی می بریم. آنها پاسخ خودکار ناچیزی بروز می دهند وقتی که با کسی مواجه می شوند که درد می کشد یا بهم ریخته است سوای این که خودشان عامل این وضعیت در آن فرد باشند یا نه. این به آن معناست که آنها علائم پشیمانی غیردواطلبانه

نسبت به سایرین را بروز نمی دهند. جامعه ستیزان می توانند حالت های عاطفی مانند عصبانیت و انزجار را به راحتی تشخیص بدهند درست همانطور که شخصیت های نرمال این کار را می کنند. آنها به سختی می توانند حالت هایی را بفهمند که نشانه های ترس یا درد در آنها وجود دارد. حالت های عاطفی که علائم ترس، غم و خوشحالی را نشان می دهند برایشان به شیوه سخت تری قابل درک است در حالی خشم و انزجار را به راحتی می فهمند (جیمز و بلیر، ۲۰۱۳؛ ۱۸۹). این نکته جالبی است با توجه به این که آنها تقلا می کنند که پشیمانی شان را بروز بدهند و این به آن معناست که آنها در نهایت نمی توانند ترس یا درد را در افراد دیگر تشخیص بدهند. برخلاف ماکیاولی ها که این حالت ها را می شناسند ولی برایشان مهم نیست، جامعه ستیزان متوجه این حالت ها نمی شوند و یا برای درکشان تقلایی نمی کنند.

این امر نشان داده شده که جامعه ستیزان تلاش می کنند پاسخ های مرسومشان به شرطی سازی آزارنده را حفظ کنند و این به آن معناست که آن ها کمتر احتمال دارد واکنشی غیردواطلبانه به محرک های متناظر با شوک یا تروما بروز بدهند. آنها همچنین دشواری بالایی در تصمیم گیری مدون دارند و این نشان از بی نظمی و عدم تمایلشان به مشارکت در موقعیت هایی دارد که به آنها گفته می شود که چکار کنند و یا چطور رفتار کنند (جیمز و بلیر، ۲۰۱۳؛ ۱۸۹). جامعه ستیزان از ایجاد درد یا اضطراب در دیگران بخاطر ناتوانی ژرفشان در شناختن یا تصدیق به درد یا آسیب فرد دیگری لذت می برند و این باعث می شود که آنها ناتوان از همدلی نشان دادن نسبت به دیگران شوند درست مثل ماکیاولی ها و خودشیفته ها.

اشاره به این نکته مهم است که دستکاری کنندگان یا کنترل کنندگان ممکن است تنها به یکی از سه شخصیت یا اختلال مربوط به این سه گانه تاریک تعلق نداشته باشند. همیشه امکان این هست که فردی خصلت های همپوشانی را تجربه بکند. و حتی این امکان هست که فردی همه این خصلت های سه گانه را در زمان ها یا موقعیت های متفاوت بروز بدهد. نکته قطعی در ارتباط با هر سه ی این اختلالات یا شخصیت ها این است که کنترل و دستکاری روانی رفتاری غیرقابل اجتناب است و طبیعتا در همه این شخصیت ها مشاهده می شود.

بخش ۲

حفاظت در مقابل روانشناسی تاریک

خصلت های رفتاری یک قربانی

ویژگی های قربانیان و اهداف

ویژگی های قربانیان و اهداف

دستکاری کننده‌ها با مهارت توانایی به دستکاری روانی کشیدن هر کسی را دارند. اذعان به این نکته مهم است که هر کسی ممکن است قربانی دستکاری روانی شود و این قربانیان الزاماً افرادی ضعیف تر یا ناچیزتر نیستند. دستکاری کننده‌ها می‌توانند دندان هایشان را در هر کسی فرو بکنند که خودش را در موقعیت خاصی می‌یابد. سطح دستکاری روانی را می‌توان براساس رابطه بین هدف و دستکاری کننده محاسبه کرد. هیچ کسی در زمین نیست که تحت دستکاری روانی دیگری قرار نگرفته باشد و هیچ کسی نیست که بتواند صادقانه ادعا کند که هرگز مورد دستکاری روانی قرار نگرفته است. دستکاری روانی یک عمل خیلی مرسوم در انسان هاست. با این حال دستکاری روانی در حوزه روانشناسی تاریک معمولاً محاسبه شده، ظالمانه و نامطلوب است. این باعث آسیب دیدن زندگی های قربانیان می‌شود و تاثیر ذهنی شدیدی بر افراد تاثیر گرفته از آن دارد.

در حالی که یک دستکاری کننده یا کنترل کننده با استعداد می‌تواند به کنترل عاطفی هر کسی بپردازد، برخی سوژه‌ها یا خصلت های مشترک وجود دارند که کنترلگرها دنبالشان می‌روند. افرادی که عزت نفسشان را به رفع نیازهای دیگران گره می‌زنند قربانی یا هدف معمولی به شمار می‌روند. دستکاری کننده و کنترل کنندگان به این نوع افراد می‌چسبند چون که کنترلشان راحت است، می‌توان از آنها خرده گرفت و از راه منحرفشان کرد. با رفع انتظار دیگران و در عوض تجربه دوست داشته شدن، این نوع افراد ممکن است به راحتی به این نوع کنترل و دستکاری روانی تن بدهند. افرادی که با طرد شدن

توسط دیگران و یا طرد کردن دیگران مشکل دارند هم هدف خوبی برای دستکاری کننده یا کنترل کنندگان هستند. اگر شما کسی هستید که تمایل دارید از تنش و مواجهه دوری کنید، این به کنترل کنندگان اجازه می دهد هر کاری که می خواهند بکنند بدون آن که نگران عواقب آن باشند.

افرادی مشکلاتی در انتقال و بروز احساسات منفی شان دارند معمولاً از تنش و مواجهه دوری می کنند و سعی می کنند همه چیز را آرام نگه دارند. در نتیجه، دستکاری کننده یا کنترل کننده دنبال این نوع افراد می رود چون که ترساندن تنها ابزار لازم برای گرفتن هر چیزی که می خواهند از قربانی است. افرادی که احساس ناتوانی می کنند و یا از اعتماد به نفس پایین رنج می برند مکرراً مشکلاتی را تجربه می کنند و خودشان را از دستکاری کننده یا کنترل کننده دور می کنند. این باعث می شود که طرح عواطفشان و یا انتخاب گزینه هایی که اقناعشان کند دشوار شود. دستکاری کننده یا کنترل کننده خواهان چیزی هستند که نیازی به تلاش زیاد برای بدست آوردنش نداشته باشند.

چندین ویژگی هستند که دستکاری کننده یا کنترل کننده بدنبالشان می رود تا چیزی که می خواهد را بدون به خطر انداختن خودش و یا تقلای زیاد بدست آورد. برای موفقیت در این ماموریت، آنها باید دندانهایشان را در بدن قربانی فرو کنند که ویژگی های خاصی مانند آن چه در این فهرست آمده را داشته باشند.

۲- سن بالا تبدیل به چیزی شده که می توان به راحتی از آن به نفع دستکاری کننده یا کنترل کننده بهره برد. با افزایش سن مان، ذهنمان خسته تر می شود و بیشتر ممکن است تحت دستکاری روانی دیگران قرار بگیریم. اگرچه این وضعیت برای همه وجود ندارد

بسیاری از افراد مسن اغلب قربانی نمایش احساساتی می شوند که دستکاری کننده یا کنترل کننده آن را بعنوان تاکتیکی به کار می برند. بدبختانه، افراد مسن به راحتی قربانی می شوند چون که همیشه برداشتی قوی از خودشان و یا نظام حمایتی اطرافشان ندارند.

۲- افرادی که خام و بی تجربه تر از دیگران هستند هم اهداف راحتی برای دستکاری کننده یا کنترل کنندگان می شوند چرا که ذاتشان تاثیر پذیر است. آنها معمولاً قربانیان راحتی هستند چون که جهان بینی کودکانه ای دارند و به ندرت متوجه علائم هشدار اطرافشان می شوند. دستکاری کننده‌هایی که جذابیت یا عزم قوی دارند از هدف قرار دادن افراد خام و تاثیرپذیر منفعت می برند. افراد تنها هم اهداف راحتی برای دستکاری کننده یا کنترل کنندگان در گذر زمان می شوند بخصوص اگر بواسطه انتخاب خودشان تنها نباشند. با انزوای بیشتر، ما نیاز بیشتری به عشق، همدلی و تماس با سایر انسان ها پیدا می کنیم. دستکاری کننده‌ها اغلب حضور و توجهشان را در عوض چیزی که از قربانیانشان می خواهند تبادل می کنند. در بیشتر موارد، خواسته شان بهره کشی مالی است و این به آن معناست که همراهی با آنها هزینه هنگفتی دارد.

۳- افراد بشردوست هم در نقطه مقابل جامعه ستیزها قرار دارند و آنها را افرادی صادق، منصف و همدل با دیگران می دانند حتی اگر چیزی به آنها بدهکار نباشند. فروتنی شان باعث می شود که آنها تبدیل به اهداف ساده ای شود و ناتوانی شان در دیدن جنبه های بد افراد باعث می شود در بعضی موقعیت ها کورکورانه عمل بکنند. افرادی که به شدت صرفه جو هستند هم قربانیان آسانی به شمار می روند چرا که نمی توانند از مبادله خوبی دست بکشند. آنها همیشه قربانی کلاهبرداری می شوند حتی اگر بدانند انگیزه ورای این

کار چیست. بی دقتی در کنار تهور و خطرپذیری می تواند عامل جذب دستکاری کننده‌ها و کنترل کنندگان باشد. افرادی که بی دقت و متهور هستند توجه کمی به عواقب کارها و انتخاب هایشان دارند و این باعث می شود که آنها از تاکتیک های دستکاری کننده‌ها و کنترل کنندگان تاثیر بگیرند.

۴- افراد وابسته و اعتماد کننده هم به راحتی اسیر تکنیک های دستکاری روانی می شوند چرا که نمی توانند نه بگویند. آنها به رفتارهای خاصی در گذشته توجه دارند چون که به شدت به دیگران اعتماد می کنند و دوست ندارند طرد شوند و یا تنها بمانند. آنها اغلب نیاز به امنیت و حس راحتی دارند دو چیزی که دستکاری کننده‌ها و کنترل کنندگان در وانمود کردنشان استاد هستند. افراد نابالغ هم با همین مشکلات مواجهند چون که قضاوت و تعبیر غلطی از واقعیت دارند. رفتار نابالغ و کود کانه شان باعث می شود که آنها اهداف راحتی باشند و به راحتی ترغیب به کاری شوند.

۵- افراد تکانشی که به صورت لحظه ای عمل می کنند وقتی با گزینه های متعددی چه خوب و چه بد مواجه می شوند. آنها به ندرت به عاقبت کارشان فکر می کنند و از بسیاری از موارد چشم پوشی می کنند چون که صبر و آمادگی لازم را ندارند. آنها به ندرت با دیگران مشاوره می کنند وقتی تصمیمات لحظه ای می گیرند و این اغلب باعث می شود که آن ها در موقعیت های خطرناکی قرار بگیرند و دستکاری کننده‌ها و کنترل کنندگان به راحتی می توانند در زندگی شان نفوذ کنند.

۶- آنهایی که تمایلات مادی گرایانه دارند و حریص هستند اغلب قربانی کلاهبرداری های مالی و بازی ها و نقشه های ذهنی دیگران قرار می گیرند. نیاز آنها به پیشرفت سریع در

زندگی باعث می شود که به اصطلاح کور شوند و تصمیمات شبهه برانگیزی را براساس ابزارهای مالی و متغیرهای مادی بگیرند. آنها تمایل دارند اعمال غیراخلاقی بروز بدهند چون که نیاز به اقناع اجتماعی و مالی دارند. افراد ماکیاوولی معمولاً برای خودشان ارزش و احترام قائل نیستند. آنها به دیگران اجازه سوء استفاده از خودشان را می دهند چون که فاقد احترام به خود هستند و اغلب رنج و درد را می پذیرند چون که حس می کنند مستحق این وضعیت هستند. بدبختانه، این افراد به راحتی توسط دستکاری کنندگان و کنترل کنندگان مورد سوء استفاده قرار می گیرند.

همه افرادی که در این مقوله ها قرار می گیرند الزاماً قربانی نمی شوند. برخی از آنها به اندازه کافی خوش شنس هستند که آموزش ببینند و از سوء استفاده های بالقوه آگاه شوند و از آنها دوری کنند. این کتاب به افرادی که این خصلت ها را دارند آموزش می دهد که چگونه خودشان در مقابل دستکاری کنندگان و کنترل کنندگان حفاظت کنند. بیشتر افراد خودشان را دارای حداقل یکی از این ویژگی ها می دانند و به همین دلیل است که این کتاب منبع خوبی برای آموزش شما در مورد روانشناسی تاریک به شمار می رود. حوزه های کلیدی در زندگی هایمان که باعث می شود تحت دستکاری روانی قرار بگیریم چندین حوزه در زندگی مان از جمله حالت ذهنی و عاطفی ما هستند که باعث می شود به راحتی تحت دستکاری روانی قرار بگیریم. سوای عاطفه، موقعیت یا شرایط موجود، دستکاری کنندگان از آسیب پذیری بهره می برند. باید توجه زیادی به آسیب پذیری هایمان داشته باشیم تا از خودمان در مقابل حيله های دستکاری کنندگان و کنترل کنندگان

حفاظت کنیم. براساس گفته برایکر (۲۰۰۴)، چندین دکه هستند که دستکاری کننده‌ها آن‌ها را فشار می‌دهند تا از قربانیانشان بهره بکشند:

- نیاز به راضی نگه داشتن همه سوای این که عواقب متوجه قربانی چه هستند.
- نیاز مبرم به تایید، تجلیل و پذیرش دیگران
- ترس از بروز عواطف منفی مانند خشم، طرد شدن، بی صبری و ناامیدی.
- ناتوانی در جثارت به خرج دادن و عدم پذیرش پیشنهادات یا خواسته های دیگران و عدم استفاده از واژه "نه".
- مرزهای شخصی نه چندان مشخص یا ناموجود و خس هویت مندی نه چندان قوی
- ناتوانی در تکیه بر خود و عدم احساس راحتی در جای خودتان.
- ناتوانی در کنترل خود و ناتوانی در کمک به خودتان برای مواجهه با موقعیتی خاص.

این حوزه های کلیدی برجسته ترین آسیب پذیری هایی هستند که در زندگی هایمان با آن‌ها مواجه هستیم. آگاهی از این آسیب پذیری ها برای تغییر شرایط و تبدیل آنها به فرصت ها یا توانایی هایی مناسب- به جای مواجهه با یکسری موانع و آسیب پذیری ها- اهمیت دارد. آگاهی از نواقص و آسیب پذیری های خود امری مفید است چون که برای ممانعت از بروز سوء استفاده، فرد باید در این زمینه آموزش بدهد و در زمان مواجهه با برخی افراد یا موقعیت ها احتیاط به خرج بدهد. همه افراد با موقعیت های مشابهی مواجه نمی شوند ولی این آسیب پذیری ها باعث جذب خودشیفته ها، ماکیاولی ها و جامعه ستیزان می شود. این افراد می دانند با هدف گرفتن افرادی که با شرایط خاصی مواجهند

چه چیزی را بدست می آورند. اگر قربانی از آسیب پذیری ها و ضعف های خودش آگاه تر شود، آنها فوراً آمادگی بیشتری برای خلا سلاح دیگران و کنترل وضعیت بدست می آورند. قربانیان اغلب خیلی دیر به این وضعیت پی می برند ولی آگاه شدن از مشکلات ذهنی و فردی تان و عمل کردن برای رفع آنها مانع از این می شود که از همان ابتدا دستکاری کنندهان و کنترل کنندگان وارد زندگی شان شوند.

۲- ممانعت و حفاظت در مقابل دستکاری روانی شدن

شیوه ممانعت از دستکاری روانی شدن

محتاط بودن

این ممکن است به نظر ملموس برسد ولی ما اغلب به افرادی توجه می کنیم که به ما توجه دارند. به جای لذت بردن از توجه او به شما، عاقلانه تر این است که رفتار آنها نسبت به خودتان، چیزی به شما می گویند و چیزی که نیستند را مدنظر قرار بدهید. به طور مثال، اگر کسی به طور مداوم سعی کند از شما تقدیر کند، می خواهد که چیزی از شما بگیرد. و اگر کسی سعی کند که اطلاعات مهمی را از شما مخفی بکند که همیشه باید مورد بحث قرار بگیرند در این صورت باید آن را علائم هشدار در نظر بگیرید. آموزش دادن به خودتان در مورد رفتارهای خاص دستکاری کنندهان باعث می شود که شانس بیشتری برای پی بردن به فاصله بین صداقت و فریب داشته باشید. شما می توانید از حالت گارد در بیایید بعد از این که مطمئن شدید که فرد مقابلتان نیت سوئی ندارد و عمداً و یا در جهت منافع خودش به شما آسیب نمی رساند.

به خودتان و زمانتان احترام بگذارید

افرادی با عزت نفس پایین و احترام کم برای خودشان و زمانشان اغلب در دام دستکاری کنندهان و کنترل کنندگان می افتند. وقتی که این رخ داد این معمولاً بخاطر آن است که قربانی می ترسد که به سوژه ای نزدیک شود و یا نمی خواهد نه بگوید چون که می ترسد تنها بماند. وقتی برای خودتان احترام قائلید، به طور خودکار تبدیل به هدف دشوارتری می شوید چون که کسی با سطح کافی از ارزش قائل شدن برای خودش طبیعتاً تمایل بیشتری به حفاظت از خودش دارد و سخت تر می توان در ذهنش نفوذ کرد. وقتی که شما برای زمانتان احترام قائلید این مانع از می شود که در مسیر و تعامل با این نوع افراد قرار بگیرید. تعیین اینگونه مرزها برای خودتان اهمیت زیادی دارد تا از افراد ناخوشایند و سمی دور بمانید. به طور مثال، می توانید نه گفتن به کسی را تمرین کنید اگر نمی خواهید با او زمان بگذرانید. شما می توانید این امر را ارزیابی بکنید که چطور شخصی با شما رفتار می کند و از آن بعنوان ابزاری برای سنجش ارزششان در زندگی تان بهره ببرید. اگر کسی به شما آسیب بزند و یا به طور منظم احساساتتان را به چالش بکشد باید سعی کنید تا حد امکان از آنها دوری کنید. این به شما تاب آوری و تحمل را می آموزد تا برای خودتان و نه دیگران زندگی کنید.

محتاطانه مهربان باشید

هیچ اشکالی ندارد که مهربانی به خرج بدهید ولی اطلاع از تفاوت بین مهربانی و زودباوری اهمیت دارد. شما نیازی نیست پررو باشید ولی می توانید همزمان جرات به خرج بدهید. جثارت به خرج دادن از نگاه فرد متقابل محترمانه به نظر می رسد و این باعث می شود که شما هدف دشواری برای دستکاری / کنترل کنندگان باشید. یکبار دیگر، به کارهایی که تمایلی به انجامشان ندارید نه بگویید و روی حرفتان تاکید کنید. شما نیاز نیست با همه موافقت داشته باشید تا مهربانی تان را به رخ بکشید. مهربانی به معنای ضعف و یا فرمانبری نیست. شما می توانید مهربان باشید بدون آن که بیش از حد خوش خلقی به خرج بدهید. کسی که نیت خوبی دارد و مقاصد بدی را دنبال نمی کند هرگز شما را وادار به انجام کاری نمی کند و برای مرزها و تصمیماتتان ارزش قائل می شود. با این حال، دستکاری / کنترل کنندگان سعی می کنند شما را ترغیب به ارائه چیزی که می خواهند بکنند و اغلب رفتار مهربانه ای نسبت به شما دارند ولی اغلب چهره واقعی شان را بروز می دهند وقتی درخواستشان را رد می کنید. روی تصمیمتان اصرار کنید و سعی کنید کارهایی را انجام بدهید که در نهایت به شما منفعت برساند.

علائم هیجانی را سریعاً بروز ندهید

بروز هیجان پدیده ای انسانی است. با این حال، افرادی که به راحتی هیجانات و عواطفشان را بروز می دهند را راحت تر می توان فهمید و پیش بینی شان کرد. دستکاری / کنترل کنندگان از این نوع افراد خوششان می آید چون که این به آنها اجازه می دهد نقشه هایشان را بریزند و این به آنها در زسبدن به چیزی که می خواهند کمک شایانی می کند. شما می

توانید از این موقعیت با بی طرف ماندن در زمان های تنش یا مواجهه دوری کنید. واکنش بی طرفانه به چیزی این تصور را ایجاد می کند که شما تحت تاثیر شرایط مختلف به راحتی قرار نمی گیرید. شما را هدف دشواری می دانند چرا که نمی توان از نظر عاطفی بر شما تاثیر گذاشت. این راه حل موثری است حتی اگر وانمود به آن نکنید. اگر هر نشانه ای از بروز واکنش عاطفی در خودتان دیدید، سعی کنید خودتان را از آن موقعیت خاص دور کنید و یا حواستان را به چیز دیگری مشغول کنید. شما هنوز می توانید عطفقتان را بروز دهید. مطمئن شوید که بروز عواطفتان محدود به افراد معتمدتان است و نه کسی که دنبال سوء استفاده از شماست.

سوال پرسید

طرح سئوالات متعدد در نهایت باعث می شود دروغ کسی آشکار شود. افرادی که می خواهند دیگران را فریب بدهند و یا به دیگران دروغ بگویند به ندرت به یکسری سئوالات می توانند پاسخ بدهند و آشفته می شوند وقتی نتوانند به این سئوالات پاسخ بدهند و یا احساس می کنند مورد قضاوت شما قرار می گیرند. دستکاری / کنترل کنندگان هم جزئی از مردم هستند و در نهایت احساس ناراحتی خواهند کرد اگر فکر کنند شما باورشان نمی کنید. این همیشه کار راحتی نیست ولی اگر اشاره کنید به آنها باور ندارید این قطعاً تاثیر خودش را خواهد گذاشت و آن ها تمایلی به ادامه کارشان نخواهند داشت. سوال پرسیدن از کسی، بخصوص در مواجهه با دیگران، باعث خلا سلاح آنها می شود و آنها به احتمال زیاد حس می کنند که دستشان رو شده است. به همان اندازه که خودشیفته ها، ماکیاولی ها و جامعه ستیزان دوست دارند مرکز توجه قرار بگیرند به همان اندازه دوست ندارند که از آن ها سوال شود و یا شرمندگی شوند.

وقتی که کسی به شما هشدار داد گوش بده

اگر کسی تا به حال به شما در مورد شخص خاصی هشدار داده و یا به شما چیزهای نگران کننده ای در مورد فرد دیگری گفته، باید سعی کنید به این هشدارها توجه کنید و همیشه به آنها اهمیت بدهید. نیازی نیست که باور شخص دیگری در مورد فرد خاصی را باور کنید و بهتر است خودتان در این مورد تصمیم بگیرید ولی اعمال همیشه بلندتر از واژه ها عمل می کنند. توجه زیادی به چیزهایی که در موردشان به شما هشدار داده شده بدهید و سعی کنید بی طرف بمانید. اگر برخی از این علائم را در کسی مشاهده کردید، بهتر است از او دوری کنید و یا سعی کنید آن را نادیده بگیرید. احتیاط و هوشیاری به خرج دادن در همه مواقع خیلی اهمیت دارد. تنها زمانی گاردتان را پایین بیاورید که می دانید این کار برایتان ضرری ندارد.

کنترل ذهنی و دستکاری روانی می تواند یکسری عواقب مخرب به همراه داشته باشد. در بهترین حالت ممکن است احساس ناراحتی یا شرمساری بکنید چرا که تحت کنترل دیگران بودید. شما ممکن است احساس کنید که زندگیتان از بین رفته است. زمان، پول و پیشرفتتان را بواسطه کنترل دیگران برخودتان از دست داده اید. اگر برای مدت زمانی طولانی و به شیوه ای نامطلوب تحت کنترل دیگران بوده اید و یا اگر کنترل دیگران بر شما نتایج بدی به همراه داشته، ممکن است اثرات نامطلوب این وضعیت را تجربه کنید. این ممکن است باعث مشکلاتی در زمینه سلامت عاطفی شما شود و بعدها اطمینان کردن به سایرین را برایتان دشوار کند. هیچ اشکالی ندارد که دیدگاهی پرامید از افراد و انتظاراتشان داشته باشید. با این حال سعی کنید که اعتمادتان با کمی ظن منطقی همراه باشد. بعداً از

خودتان به خاطر این کار ممنون خواهید شد. آگاه بودن از برخی افراد یا موقعیت ها باعث نمی شود که فرد بدی شوید و برخی دستکاری / کنترل کنندگان ممکن است سعی کنند حس گناه در شما بواسطه اعتماد نکردن به آنها بوجود آورند ولی در چنین شرایطی بهترین گزینه این است که به غرایضتان گوش بدهید و این که غریضه تان سعی دارد چه چیزی به شما بگوید. کسی که نیت خوبی دارد نه تنها این را مایه انتقاد از شما نمی کند بلکه بخوبی این را می فهمد و با آن مشکلی نخواهد داشت.

دفاع از خودتان در مقابل دستکاری روانی

کسی که ۱۰۰ نفر در روز اطرافش را احاطه کرده اند به احتمال زیاد با ۱۵ نفر مواجه می شود که خواهان دستکاری روانی او هستند. این ۱۵ نفر معمولاً فریبکار هستند و همدلی از خود بروز نمی دهند سوای این که خودشیفته، ماکیاولی و یا جامعه ستیز باشند. ما با این گونه افراد در محل کار، خانه، در رسانه های اجتماعی و حتی در حین مسافرت و رفتن به سرکار مواجه می شویم. تعاملات منظم با این افراد، در هر شکل و فرمی، به شدت به سلامت کلی فرد آسیب می زند و همانطور که همه می دانیم چنین وضعیتی از آنچه که فکرش را می کنیم شایع تر است (کیربی، ۲۰۲۰). قربانیان دستکاری / کنترل روانی معمولاً مورد سوء استفاده قرار می گیرند، به آنها خیانت می شود یا خرد می شوند. زندگی کردن و یا تعامل منظم با کسی که این قدر مخرب است می تواند عواقب بدی به همراه داشته باشد و می تواند بر سلامت ذهنی کسی اثر معناداری بگذارد. دستکاری عاطفی هم می تواند اثر مخربی بر زندگی هر فردی داشته باشد و دستکاری / کنترل کنندگان هرگز برایشان مهم نیست و احساس پشیمانی نسبت به کاری که با قربانیانشان کرده اند نخواهند داشت. این به آن معناست که قربانیان هرگز یا به ندرت به عدالت مدنظرشان دست پیدا می کنند.

اگر برخی از این احساسات را در زندگی شخصی خودتان دارید، زمان این رسیده که روابط یا پیوندهایتان با چنین افرادی را مورد بازبینی قرار دهید. بیشتر کارشناسان سلامت روان توصیه می کنند که فرد باید دستکاری / کنترل کنندگان را فوراً از زندگی شان کنار بگذارند. روانشناسی تاریک یک موضوع به شدت دشوار ولی مهم است و شیوه عملکرد این دستکاری / کنترل کنندگان را گاهی به سختی می توان شرح داد. هرچیزی که ذهن انسان در آن نقشی ایفا کند همیشه پیچیده و ظریف است. حذف شخص خاصی از زندگیتان دشوارتر خواهد بود اگر آن فرد به شما نزدیک باشد. آنفالو کردن غریبه ای در رسانه های اجتماعی کار راحتی است ولی حذف شخصی از زندگی تان اغلب کاری دشوار و ترسناک است بخصوص کسی که رابطه یا پیوند نزدیکی با او دارید. با این حال، ضروری است که دسترسی دستکاری / کنترل کنندگان به خودتان و حالت روحی تان را محدود کنید.

مرزها و محدودیت هایی در نظر بگیرید و آنها را رعایت کنید و یا سعی کنید این مرزها را برای همه لحاظ کنید. کمک بگیرید تا بتوانید مرزهای مشخص و غیرقابل گسستنی ایجاد کنید و تعداد چیزها یا دسترسی هایی که دستکاری / کنترل کنندگان به شما دارد را محدود کنید. به حقیقت شخصیت و رفتارشان اذعان کنید. همانطور که مارتا استوت اشاره کرده شما بهتر است از "قاعده سه تایی ها" پیروی کنید. اگر توسط فرد بزرگسالی چندین بار فریفته شده اید، اگر دقیق تر بگوییم سه بار، این نشانه خوبی از عدم همدلی و وجدان در آنهاست. هدایت و راهنمای غلط هم بخشی کلیدی از رفتار یک انسان بی وجدان است

(کیربی, ۲۰۲۰). سعی کنید این انتظار را دور بگذارید که چنین فردی تغییر کند و تبدیل به انسان صادقی شود.

از نقطه ضعف ها و آسیب پذیری هایتان آگاه باشید و آنها را به خوبی مدیریت کنید. به طور مثال, اگر فردی تمایل شما برای شماتت خودتان را برانگیخت, بدنبال اعضای دیگر خانواده یا دوستانتان بگردید تا از شما حمایت کنند. شاید ضعف شما این است که بیش از حد همدردی می کنید و فریب گدایی محبت و دلسوزی دیگران را می خورید. براساس گفته استوت, قابل اتکا ترین نشانه, جهان شمول ترین رفتار افراد بی توجه و فریبکار معطوف به خوف پذیری ما نیست بلکه برعکس آنها همدردی ما را نشانه می گیرند (کیربی, ۲۰۲۰).

روابط پایداری برقرار کنید. به افراد معتمد و همراهان مورد اعتمادتان مراجعه کنید و یا بدنبال گروه های مراقبتی بروید تا از گزند افراد مخرب و بدطینت در کل زندگیتان به دور بمانید. صحبت کردن با دیگران در مورد مشکلاتی که اخیرا توسط شخصی خاصی بوجود آمده به شما کمک می کند شرایط موجود در ارتباط با واقعیت های فعلی را بهتر درک کنید تا هوشمندانه تر واکنش نشان بدهید. سعی کنید که در موقعیتی در صورت امکان نتایج برد-بردی بوجود آورید. این بخصوص در مورد ماکیاولی ها ارزشمند است. یک ماکیاولی معمولا از دستیابی به نتیجه مثبتی برای خودش تحریم می شود. با این حال, او موافق این است که شما هم به نتیجه خوبی برسید. چنین معامله ای برای چنین فردی قابل قبول است ولی باید احتیاط کرد چرا که ممکن است با یک خاطی خودشیفته مواجه باشید.

سعی کنید به وعده ها و ضمانت های دستکاری / کنترل کنندگان تکیه نکنید. فریب تکنیک معمولی است که این افراد برای کنترل دیگران به کار می برند. آنها ممکن است تبحر زیادی در القای صداقت و پاکی شان به شما داشته باشند و با شما مهربانانه صحبت کنند و یا به شما چیزهایی بگویند تا در احساساتتان دست ببرند. سعی کنید به اطلاعات خیلی خصوصی شان اعتماد نکنید چرا که این قضاوت و موفقیت شما را تحت تاثیر می گذارد. سعی کنید در مقابل دستکاری / کنترل کنندگان ضعیف عمل نکنید. آنها به شما اهمیتی نمی دهند و بهترین منافع و خواسته های شما را مدنظر قرار نمی دهند.

سعی نکنید از آنها جلو بزنید. آنها در کارشان خبره هستند بخصوص ماکیاولی ها. آنها احتمال کاری که سعی در انجامش دارید را تصدیق می کنند و بعد بر تلاشان برای کنترل شما می افزایند. سعی کنید حرف هایشان و یا رفتارشان نسبت به خودتان را بعنوان معیار عزت نفس خودتان در نظر نگیرید. همانطور که مالکین در کیربی (۲۰۲۰) تاکید کرده، افرادی که ویژگی های ماکیاولی دارند بیشتر احتمال دارد هوشمندانه تر روش سوئ استفاده و هدف سوئ استفاده شان را انتخاب بکنند. آنها بیشتر به سمت آن دسته از افراد تمایل دارند که بیشتر احتمال می کنند، و بی دفاع تر هستند و خودشان را راحت تر بروز می دهند. این ها ویژگی های منفی نیستند و در حقیقت در ارتباطات حقیقی و دوستانه ویژگی های ممتازی به شمار می روند. با این وجود این ویژگی ها باعث می شوند که فردی راحت تر تحت سوئ استفاده ی دستکاری / کنترل کنندگان قرار بگیرد که از روابط، پیوندها و ارتباطات آنها نهایت استفاده را می برند.

سعی کنید که به ماکیاولی ها، خودشیفته ها و دیگران مجانبی که در طول زندگی تان با آنها مواجه می شوید اجازه ندهید

شما را به هیچ صورتی اغوا کنند. شما براساس ایدئال و انسانیت خودتان مستحث روابطی هستید که بر پایه اعتماد و سخاوت باشند.

چگونه یابید به وجود فریب و دروغ‌گویی پی برد

در مقاله ای به نگارش ماتسومو، های، اسکینر و فرانک (۲۰۱۱) اطلاعات بسیار مفیدی در ارتباط با تشخیص دروغ‌گویی یا فریب ارائه شده است. این مقاله براساس یافته های حاصل از اداره بازرسی فدرال (FBI) است و در پرونده های کیفری ارزش زیادی دارد. این به آن معنا نیست که تکنیک های ارائه شده در اینجا را تنها می توان برای بازپرسی از یک مجرم به کار برد چون که در زمان تعامل با دستکاری / کنترل کنندگان هم می توان آنها را امتحان کرد. در زمان مصاحبه با افراد مظنون و مرتکب شوندگانی که اعلام کرده بودند هیچ اطلاعی از سانه خاصی ندارند، فردی که وقوع چیزی را دیده و یا شخصی که مرتکب شونده را شناسایی کرده، کارآگاه سئوالی می پرسد که داستان فرد مظنون / مرتکب شونده را به چالش می کشد. وقتی که مظنون پاسخش را آماده کرد سرش را بالا می آورد، به سمت چپ می چرخد و محکم لب هایش را به هم قشار می دهد، او پلک هایش را کم می کند و ابروهایش را پایین می آورد. . بازپرس یا مصاحبه کننده به خوبی از این امر آگاه است که فرد مظنون چشم هایش را نشان یا حرکت می دهد و یا از نگاه خیره دوری می کند و به بالا و چپ نگاه می کند وقتی که از او سئوالات خاصی را می پرسند. او یا دارد دروغ می گوید و یا سعی در فریب دادن افراد مربوطه دارد. فرد مرتکب

شونده الزاما علاقه به گفتگو دارد ولی علائمی از رفتار غیرمشارکتی بروز می دهد. البته، بازرس تمایل دارد به او فشار بیاورد تا حقیقت آشکار شود.

با این حال، بازپرس اشتباه کرده است. تقریبا ۲۳ تا از ۲۴ مطالعه بررسی شده توسط همکاران که در ژورنال های علمی در مورد رفتار چشمی افراد بعنوان شاخصی از دروغ گویی یا فریبکاری آنها بهره برده اند شواهدی برای تایید این ادعا ارائه نمی دهند که رفتارچشمی یا دوری از خیره شدن تاثیر مشخصی و یا رابطه مشخصی با دروغگویی و فریب دارد. ولی حوزه بازرسی و بازپرسی حوزه وسیعی است و افرادی در آن حضور دارند که اعتقاد دارند دوری از نگاه خیره یکی از علائم دروغ گویی است. عوامل دیگری که آنها را هم نشانه برآشفستگی و فریب می دانند عبارتند از درجا تکان خوردن، جنگ یا گریز و سایر نشانه هایی که اشاره به دروغگویی فرد دارند (ماتسومو و دیگران، ۲۰۱۱). چندین شاخص وجود دارند مبتنی بر این که شخص خاصی ممکن است دروغ گفته باشد و این نشانه های رفتاری گاهی تبدیل به انبوهی از فرضیات گنگ می شوند. ارائه فرضیاتی در مورد برداشت کسی از حقیقت کار خیلی خطرناکی است چرا که این می تواند عواقب شدیدی به همراه داشته باشد. اگر به این قضیه به درستی رسیده نشود. به همین دلیل است که آگاهی کامل از روانشناسی تاریک قبل از کشف دروغگویی یا فریب اهمیت زیادی دارد.

نشانه های رفتاری

در طول سالیان، تحقیقات در این حوزه باعث شده که بازپرسان و محققان تنها بر قابل اتکاترین نشانه های رفتاری تمرکز کنند. این مطالعات شامل گروه منتخبی از افراد بوده

اند که تصادفا در دو گروه دروغ گفتن و فریب دادن و یا حقیقت را گفتن قرار داده می شدند. هیچ انگیزه یا منفعتی از این دروغ ها حاصل نمی شد و هیچ عواقب یا تنبیهی در میان نبود.

این مطالعات شامل افرادی بودند که دلیلی برای عمل بر علیه فرد یا گروهی با نظام اعتقادی متفاوت داشتند و در پرونده ای قرار داده می شدند و باید انتخاب می کردند که جرمی را مرتکب شوند یا نه (مثلا دزدیدن چک متعلق به گروهی که از آن نفرت دارند). بعد با آنها مصاحبه می شود و تحت بازپرسی افسر پلیس باز شنسته ای قرار می گیرند که به آنها فرصت و امکان انتخاب بین گفتن حقیقت و یا دروغ گفتن را می دهد. عواقب پیش روی این افراد عبارت بودند از بازداشت، قرار گیری در معرض دوره های گذرایی از نويز سفید و حتی اعطای چک دزدیده شده به همان گروهی که از آن نفرت دارند. این عواقب و نتایج محقق می شدند اگر گفته های فردی به اندازه کافی قانع کننده نبودند هر چند که حقیقت هم داشته باشند. در حقیقت، عواقبی که این افراد متحملشان می شوند کاملا بستگی به قضاوت افسر پلیس و نظام داد گستری دارد. به همین دلیل افرادی که دروغ نمی گویند علائم مشابهی با افراد دروغ گو از جمله دستپاچگی در طول مصاحبه و بازرسی بروز می دهند (ماتسوموتو و دیگران، ۲۰۱۱). این مقاله همچنین توضیح داده که افراد خصلت های رفتاری متفاوتی بروز می دهند وقتی که هیچ بروندادی وجود نداشت. این به آن معناست که شیوه رفتار افراد در طول بازرسی ها توسط افسر قانون رابطه معنادارتری با تاثیر و برداشت نظام قضایی از حقیقت دارد تا توانایی فرد در دروغ گفتن.

شاخص های متعددی را باید در طول تشخیص فریبکاری یا دروغ مدنظر قرار داد. رفتار فیزیولوژیکک تغییرات فزاینده ای در شروع مصاحبه و یا طرح یکسری سئوالات دارد. در

اینجا فهرستی از مواردی آمده که بازپرسان به آنها توجه دارند وقتی می خواهند بفهمند که شخصی دروغ می گوید یا نه:

- رفتار در چهره
- ژست ها
- حرکات بدن
- کلام و ویژگی های صوتی
- شاخص های فیزیولوژیکی (عرق کردن, نرخ ضربان, و...)
- حرارت منتج شده از صورت و سرشان
- حرکات مردمک
- دوری از نگاه خیره
- نشانه های شفاهی, غیرشفاهی, غیربزبانی و ...

نتایج این مطالعات توسط ماتسومو و دیگران (۲۰۱۱) نشان داد که افراد بیشتر احتمال دارد خودشان و اعمال حقیقی شان را بروز دهند وقتی که انگیزه لازم برای دروغ گفتن را دارند. معمولاً می توان گفت که چه زمانی دروغ می گویند چرا که حالت چهره شان, ژست هایشان, زبان بدن, صدا و شیوه صحبت کردنشان این را آشکار می کند. نشانه های کلامی دروغگویی هم در بیانیه های شفاهی شان یافت می شود و به همین دلیل گوش دادن دقیق خیلی اهمیت دارد, "وقتی که فرد مظنون صحبت می کند. این وجود یا نبود رفتارهایی مانند خیره نشدن یا سرجای خود تکان خوردن نیست که نشان می دهد فردی دروغ می گوید. در حقیقت, شیوه تغییر نشانه های غیرکلامی با گذشت زمان از حالت پایه ی یک

فرد و شیوه ترکیب این ها با واژگان فرد دروغگویی او را نشان می دهد. و زمانی که تنها نشانه های رفتاری این منابع در نظر گرفته می شوند, آنها به دقت بین گفتن حقیقت و دروغ تمایز قائل می شوند" (ماتسومو و دیگران, ۲۰۱۱).

براساس گفته عامل نظارتی سابق FBI, تشخیص دروغگویی و فریب کار راحتی نیست ولی ابزار مفیدی در تحلیل رفتار مجرمانه به شمار می رود. این اصطلاحی کلی برای اشاره به نمایه بندی کیفی, گوش دادن, مصاحبه و ارباب و کشف فریب است. مصاحبه ها در زمان بازپرسی غیر مواجهه ای هستند و هدفشان دریافت اطلاعات دقیق و قابل اتکایی است که می توان از آنها برای پیش برد پرونده بهره برد. تشخیص فریب دیدگاهی کلی است که از انواع متفاوتی از شاخص ها برای پی بردن به دروغ گفتن فردی بهره می برد و این باعث می شود که ابزار مفیدی برای حفاظت از خودتان در مقابل دستکاری / کنترل کنندگان باشد. همانطور که قبلا اشاره شد, نشانه های فریب معمولا در نزدیکی رفتاری مانند مبارزه یا گریز, پیچیدگی ادراکی و مدیریت ادراک (WIRED, ۲۰۲۰) قرار دارند.

مبارزه یا گریز

براساس گفته کلمنته (WIRED, ۲۰۲۰), توجه به تغییرات فیزیولوژیکی که رخ می دهند وقتی که فرد تحت تنش قرار می گیرد می تواند نشانه ای از این باشد که آنها سعی در فریبکاری یا دروغ گفتن در مورد موقعیت یا رخدادی دارند. آنها ممکن است تمایل بیشتری به بزاق ساختن داشته باشند, نرخ ضربانشان بالا برود و یا سعی کنند که تکان خوردن هایشان را با ژست هایی مانند کنار زدن موها از داخل چهره شان و یا پاک کردن عرق از پیشانی شان مخفی کنند. این رفتارها را نشانگر تکنیک مبارزه یا گریز می دانند

چون که هر وقت این اتفاق افتاد، بخصوص وقتی که دست ها و پاهاى فرد مداوما حرکت می کنند، این بخاطر آن است که بدن در حال تولید آدرنالین است و این به فرد اجازه می دهد که یا بجنگد و یا فرار کند. ولی این اعتراف واضحی به جرم است و به همین دلیل است که فرد سعی می کند این حقیقت را مخفی کند که بدنش می خواهد از آنجا خارج شود و یا خشونت بروز بدهد تا از خودش حفاظت کند.

پیچیدگی ادراکی

باید به یاد داشته باشیم که هر وقتی که افراد دروغ می گویند، سعی می کنند تا حد امکان آن را ساده نگه دارند. افراد تمایل دارند که وقتی دروغ می گویند روی دو حس تمرکز کنند: چیزی که شنیده اند و چیزی که دیده اند. آنها هرگز بو، روابط خاص یا تعاملات بین افراد را بعنوان ابزاری به کار نمی گیرند تا دروغ مدنظر به اندازه کافی ساده باقی بماند و شکی در مورد درستی موقعیتشان القا نشود. با این حال، وقتی که کسی این نوع رفتار را بروز می دهد، شما باید سوالاتی پرسید که ممکن است باعث آشفتگی شود و لایه های مختلف را کنار بزنند و در نهایت اصل دروغ را بیرون بیاورند و این به احتمال زیاد حقیقت را آشکار می کند (WIRED, ۲۰۲۰).

مدیریت ادراک

این معمولا زمانی رخ می دهد که فرد سعی می کند به شیوه ای رفتار کند که باعث شود دیگران تصور کنند حرف هایش صادقانه است و آنها سعی می کنند این را براساس برداشت خودشان از انتظارات مصاحبه گر از مصاحبه شونده ای صادق قرار بدهند. آنها سعی می کنند خیلی آرام و ساکن بمانند وقتی که از آنها سؤال می شود. با این حال، این

همان جاست که شاخص های شفاهی، غیرشفاهی، و غیرزبانی شفاهی مطرح می شوند. از منظر شفاهی، آنها خودشان را با استفاده از بسیاری از واژه های اقناع نکننده از جمله "مثل" و "تا حدودی" لو می دهند. تغییرات غیرشفاهی مانند رفتارهای فیزیولوژیکی که قبلا شرح داده شدند (افزایش نرخ ضربان، عرق ریختن و غیره) در نهایت به آرامی بروز می کنند. یکی از دقیق ترین نشانه ها شاخص کلامی غیرزبانی است. فرد به آرامی افزایش در سرعت کلامش را نشان می دهد، تغییری در شدت صدایش ایجاد می کند و حجم صدایش را بالا یا پایین می برد (WIRDT, ۲۰۲۰). این زمان ایدئالی است که شما از سؤالات موشکافانه تری بعنوان تاکتیک به چالش کشیدن یا مخالفت با گفته هایشان و آشکار کردن راستی حرف هایشان بهره ببرید.

در مجموع، فعالانه گوش دادن به داستان فرد برای مشاهده سریع این نشانه ها اهمیت زیادی دارد. دستکاری / کنترل کنندگان استادانی در امر فریب هستند و در نتیجه بیشتر احتمال دارد این رفتارها را مخفی کنند ولی این برای مدتی طولانی نخواهد بود. اگر آنها در حال تدوین حرف هایشان به جای به زبان آوردن آن هستند، این می تواند تلاشی برای قابل قبول تر کردن این گفته ها باشد. این باعث دستکاری موقعیت با انتخاب دقیق واژگان و ایجاد فاصله بین آن ها و موقعیت موجود می شود. حقایق به راحتی بیان می شوند و دروغ ها باید اقناع کننده باشند.

دستکاری روانی در حوزه بازاریابی و تبلیغات

بازاریابی و تبلیغات دستکاری کننده جزئی دیگری از روانشناسی تاریک است که احتمالا به مصرف کنندگان آسیب می زند. دستکاری روانی و ترغیب را برای مدتی مدید جنبه

ای از تبلیغات و بازاریابی می دانند و بیشتر مصرف کنندگان صرف در دام این تله ها می افتند چون که محصولی با تقاصای بالایی مواجه است. با این حال، عوامل و انواع متفاوتی از تبلیغات و بازاریابی دستکاری کننده وجود دارند که باید آنها را مدنظر قرار داد. تمرکز بر مصرف گرایی آگاهانه مهم است چرا که این به شما اجازه می دهد که از خودتان در مقابل فریبکاری در حوزه بازاریابی و تبلیغات محافظت کنید.

اولین نوع تبلیغات یا بازاریابی دستکاری کننده همان تبلیغات فریبنده است که از حقایق - ولی حقایق فریبنده یا دستکاری شده - بهره می برد. محصولاتی که برای کاهش وزن و بهبود ظاهر فرد هستند مانند قرض های لاغری و یا مکمل ها اغلب ذهن مصرف کننده را با وعده های غلط پر می کنند که شامل نتایج کاهش وزن غیرواقعی هستند. آنها همچنین ایده کاهش وزن را جزئی اساسی از سرزندگی و خوشحالی فرد معرفی می کنند. فریبکاری همراه با القای نوستالژی هم در حوزه بازاریابی و تبلیغات اهمیت دارد. با استفاده از چیزهایی از گذشته برای افزودن به جذابیت محصول، آنها حس نوستالژی را القا می کنند که ما را به سوی محصول می برد. با این حال، این تنها یک اقدام بازاریابی است و به ندرت می بینیم که این محصولات حقیقتاً نوستالژیک باشند.

سبز شویی

محصولات عرضه شده در قالب تبلیغات و بازاریابی سبز هم ظرفیت امیدوار کننده تری از سایر رقبا دارند و راه های استراتژیکی برای فریب دادن مخاطبین یا مشتریان به شمار می روند. سبز شویی باعث انحراف توجه مصرف کننده و ایجاد این تصور در آنها می شود که آنها محصولاتی را می خرند که تاثیر مخرب کمتری برای محیط زیست دارند و حتی

تأثیر مثبتی بر آن می گذارند. مصرف کنندگان احساس وفاداری به این محصولات یا شرکت ها دارند چون آنها ادعا می کنند که نسبت به محیط زیست مسئولیت پذیر هستند و به شدت اخلاق محور رفتار می کنند. در تبلیغاتشان ادعا می شود که این محصولات به تمایل انسان به حفظ محیط زیست کمک می کنند تا او بخشی از یک مأموریت بزرگتر در جهت نجات محیطی زیست شود. آنها عملکرد بهتری در فریب بازاریابی و تبلیغاتشان دارند چون که این به نظر خیلی خوب برایشان جواب می دهد. برخی شرکت ها حقیقتاً ارگانیک یا سبز هستند ولی بواسطه رشد بالقوه ای که این مقوله می تواند داشته باشد، برخی سازمان ها در مورد سطح تاثیر زیست محیطی شان دروغ می گویند تا به موفقیت بالایی برسند. این باعث ابهام عمومی در بین مصرف کنندگان شده است چون که اطلاعات گمراه کننده ای در بازار وجود دارد.

ادعاهایی که هدفشان دستکاری روانی یا فریب مصرف کنندگان است را می توان در مقوله های زیر گنجانند:

- ادعاهای گنگ / مبهم

- ادعاهایی که اطلاعات مهمی را به نفع خودشان حذف می کنند.

- ادعاهای غلط

باید توجه داشته باشید که این ادعاها اغلب به گونه ای مطرح می شوند که محصول یا خدمات قابل قبول تر و مطلوب تر به نظر برسد. این ادعاهای دستکاری کننده در واقع قضاوت مصرف کننده را به چالش می کشند و اطلاعات گمراه کننده تنها برای افرادی مفید است که از این وضعیت نفع می برند. اصلی ترین و مهمترین هدف برای هر کالا یا

محصولی اقناع و تشویق مصرف کننده به خرید آن است. بازاریابی و تبلیغات دستکاری کننده از تاکتیک های فریبکارانه شان برای تحقق این هدف بهره می برند. این نکته که آنها از روش های غیراخلاقی و مفسدانه ای برای اغوای افراد بهره می برند هیچ تاثیری بر خود آنها ندارد.

اغراق در مورد کیفیت

اغراق در مورد کیفیت محصول معمولاً متناظر با ارائه اطلاعات غلطی در مورد آن محصول است. بسیاری از محصولات یا خدمات به اصطلاح پف کرده هستند تا جذابتر و برتر از سایر محصولات به نظر برسند. این اغراق ها معمولاً در قالب ادعاهای غلطی مطرح می شود مبتنی بر این که محصول یا خدمات بهترین گزینه موجود است و رقبای آن شانسی برای دستیابی به سطح مشابهی از برتری ندارند. این می تواند جذابیت زیادی برای مصرف کنندگان بالقوه داشته باشد ولی مصرف کنندگان با تجربه یا آگاه تمایل دارند این ادعای اغراق شده را نادیده بگیرند.

جذابیت های عاطفی

استفاده از عواطف و هیجانات مصرف کننده برای جلب آنها به محصول یا سرویس خاصی یکی از قدیمی ترین حقه ها و ترفندهای موجود است. بازاریاب ها و تبلیغ کنندگان از این تکنیک برای قرن های متمادی بهره برده اند و می توانند با عواطف مصرف کنندگان در سطح خود آگاه و ناخود آگاه بازی کنند. این تبلیغات ها معمولاً چیزی را نشان می دهند که نیاز به کسب دستاورد، حفظ، افناع و یا آشنایی را القا می کند. تبلیغ کنندگان مصرف کننده را وادار به باور این امر می کنند که چنین محصولاتی باعث می شود حس خاصی

در آن ها شکل بگیرد و منجر به خوشحالی یا اقناع شود. این تکنیک می تواند به دستکاری روانی افراد کمک کند چرا که از تصاویری از حیوانات یا کودکان بهره برده می شود که فرد ناخودآگاه آنها را معصوم تر و قابل اعتماد تر می داند.

انسان انگاری

بازاریاب ها و تبلیغ کنندگان می توانند محتوای مدنظرشان را برجسته تر نشان بدهند تا با احتمال بیشتری مورد توجه قرار بگیرد. این با دادن ویژگی های انسان به مولفه ها یا مخلوقات غیرانسانی انجام می شود. این کار را می توان با افزودن ویژگی های انسانی به لوگوها و گرافیک های دیگر انجام داد تا بازتابگر احساساتمان باشند. این جزئیات می توانند میزان بازشناسی برند را تعدیل کنند. بسیاری از سازمان های فعال در زمینه رفاه حیوانات از ویژگی های انسانی بهره می برند و بیشتر اوقات به حیوانات خصلت های انسانی در محتواهای تبلیغاتی شان مانند پوسترها می دهند تا در مصرف کنندگان حس نزدیکی یا عاطفه نسبت به حیوانات و حتی رابطه مشترک با حیوانات القا کنند. این باعث القای حس همدلی هم می شود که تاثیر پایایی بر تصورات مصرف کننده دارد.

اثبات و شهادت اجتماعی یا مصرف کننده

اهمیت وبسایت های ثبت کننده نظرات خریداران، نرم افزارها و پلتفرم هایی از این دست اثبات کننده ارزشی است که خریداران فعلی برای نظرات مشتریان قائلند. برندها از این امر اطلاع دارند و در حال حاضر از لایک های فیسبوک و انواع متفاوت معرفی و توصیه اجتماعی برای تبلیغ کالاهایشان بهره می برند. نقدها و بررسی های مصرف کنندگان دیگر، چه درست و چه غلط، می تواند تاثیرات معناداری بر رفتار و واکنش انسان داشته باشد. در

جایی که سازمان ها از بررسی های اجتماعی در این راستا بهره می برند، خریداران احتمالا نظرشان را عوض می کنند، حتی قبل از بتوانند ادعاهای مطرح شده را بررسی کنند. این ایده و تصور که افراد دیگر از چیزی لذت برده اند و یا از تجربه خاصی رضایت دارند باعث می شود که مصرف کنندگان دیگر احساس ایمنی بیشتری بکنند وقتی که قصد خرید کالاها یا محصولات خاصی را دارند. میلیون ها سایت به مشتریان گزینه هایی برای رتبه بندی ارائه می دهند که به نظر قابل اعتمادند ولی اغلب ترکیبی هستند و یا نظرات و رتبه بندی های تقلبی و جعلی هستند.

اذعان به مقاومت

بیشتر بازاریابان و تبلیغ کنندگان راهی ایدئال برای اذعان به مقاومت یا عدم تمایل مصرف کنندگان به خرید کالاها یا محصولات خاصی پیدا کرده اند. بیشتر برندها ادعا می کنند که بسیار شفاف عمل می کنند و در مورد کالاها یا خدماتشان صادق هستند و نوعی پیوند با مصرف کننده و برند با جعل کردن این شفافیت ادعایی بوجود می آورند. مصرف کننده احساس می کند که نقش بیشتری در چهارچوب آن برند دارد و با اذعان به نقص هایش، برند به نظر مصرف کننده صادق و اصیل به نظر می رسد. با این حال، بازاریاب ها و تبلیغ کنندگان از این نوع شفافیت جعلی برای منحرف کردن توجهات از مسائل جهتی مربوط به برند با اشاره به مسئله ای با مقیاس کوچکتر بهره می برند که خودشان به ظاهر سعی در رفع آن دارند.

روانشناسی معکوس

روانشناسی معکوس نه تنها در حوزه رفاه و دستکاری روانی بلکه در حوزه بازاریابی و تبلیغات به کار می رود. یک استراتژیک در اینجا شناختن موارد مخالفت با استفاده از روانشناسی معکوس است از جمله قانع کردن شخصی به انجام کار مدنظرتان با ادعای این که نیازی به انجام این کار نیست و یا اعتراف به نیاز به چیزی متفاوت. این قاعده در ارتباط با مقاومت کور و یا این احتمال است که افرادی که حس می کنند کنترل از دستشان خارج شده آن را از طریق سرپیچی بدست آورند. مصرف کننده احساس می کند چیزی را بخاطر تصمیم خودش انجام می دهد در حالی که در حقیقت او از طریق منفعت نبردن برند از انتخابشان تشویق به انجام آن کار می شود.

جذابیت جنسی

بازاریاب ها و تبلیغ کنندگان از تصاویر جذابی بهره می برند که اغلب مصرف کنندگان را به صورت ناخودآگاهانه یا زیرآستانه ای اعوا به خرید کالاها و محصولات می کنند. سوژه در تبلیغات می تواند کمترین رابطه را با شیئی یا محصولی که تبلیغ می شود داشته باشد ولی سوژه باعث می شود که شیئی مدنظر بواسطه تناظرش با سوژه جذابتر به نظر برسد. متناظر کردن محصولی با عامل جذابیت خاصی تاکتیک ماهرانه ای است چون که انسان ها طبیعتا تمایل دارند به سمت چیزی کشیده شوند که از نظر بصری برایشان تحریک کننده تر و جذاب تر است.

نشانه های بصری انحرافی

در این عصر و زمان، همه با روش های فریبکارانه تصویرسازی انحرافی آشنا هستند. چه در قالب پیشرفت های عکس‌سازی و چه تاثیر رسانه های اجتماعی این شکل از دستکاری روانی در جامعه مصرف کنندگان نهادینه شده و نگرش ما از جهان، شیوه و موارد مصرفی و دیدمان از خودمان را شکل داده است. برجسته ترین جزئی تصاویر گمراه کننده مفهوم فتوشاپ کردن سرمقاله ها و سایر محتوای تصویری تبلیغاتی است. امروزه، این مورد را امری عادی و ضروری می دانند با این وجود که چنین پدیده ای علت اصلی انتظارات غیرواقعی در کل زندگی افراد است. این نوع تصویرسازی ها بارها خودش را بعنوان ابزار قدرتمند فریب اثبات کرده است و به همین خاطر در بخش بازاریابی و تبلیغات مورد استقبال قرار گرفته است.

رهگیری رفتار مصرف کننده آنلاین

اقدامات بازاریابی دیدگاه متفاوتی از زمان ظهور بازاریابی آنلاین و تسلط آن بر رسانه های چاپی و خرید از فروشگاه ها اتخاذ کرده اند. صنعت تجارت الکترونیک حالا تبدیل به بخشی جدی و مهم از مصرف گرایی شده است و رشد سریعی را تجربه کرده است. این باعث ایجاد ابزار تهاجمی و مهمی با نام رهگیری شده است. اطلاعات حاوی داده در مورد رفتار مصرف کننده در اختیار سازمان ها قرار می گیرد تا آنها اعداد و آمارشان را بهبود بدهند. وقتی که داده های رفتار مصرف کننده ایجاد شد، در بین سازمان های مختلف فروخته می شود و به همین دلیل است که اغلب شاهد نمایش محتوای نامرتبط و یا

اطلاعات سازمان های متفاوت هستیم که به صورت تصادفی روی صفحه نمایش ارائه می شوند.

راه های متفاوتی برای حفاظت از خودتان در مقابل بازاریابی و تبلیغات دستکاری کننده وجود دارد. مشابه با حفاظت از خود در مقابل کنترل و دستکاری ذهنی، دقت و مشاهدات انتقادی اهمیت زیادی دارند. اگر نگاهی از نزدیک به رفتارشان نسبت به برخی چیزها نیندازید، نبود آگاهی فردی تان یا چشم پوشی هایتان باعث می شود که شما از تبلیغات و بازاریابی دستکاری کننده تاثیر بگیرید.

اولین قدم این است که کمتر تلویزیون نگاه کنید، زمان کمتری را صرف گشت و گذار در رسانه های اجتماعی کنید و از تبلیغات های مختلف با داندلود کردن اد-بلاکر های مناسب دوری کنید. گاهی چهل مایه نعمت است و در این مورد، اگر نتوانید چیزی را ببینید تسلیم آن نخواهید شد. خرید چیزی ممکن است جذاب به نظر برسد چون که از چیزی تاثیر گرفته اید که این کار را بکنید. ولی گناه مصرف کننده جریمه دشوارتری از پولی است که می پردازید. گاهی ممکن است به نظرتان جالب یا مهم برسد ولی به ندرت اینطور است و اغلب با بزرگنمایی دیگران مواجهید. زمان بگذارید و به خودتان در مورد برخی برندها، محصولات یا سازمان ها آموزش بدهید و اطمینان حاصل کنید که می دانید که پولتان را به چه کسی می دهید. نگاه کردن به جنبه های بد بازاریابی و تبلیغات برای بسط دادن ذهنیتان از این موضوع و آگاه تر شدن از تاثیر آن بر جامعه و فرهنگ مصرف کننده مفید است. در نهایت، شما همیشه باید به خودتان نیت های حقیقی بازاریابان و تبلیغ کنندگان را یادآوری کنید. تنها هدف آنها این است که چیزی را از شما بگیرند و مانند دستکاری / کنترل کنندگان آنها احساس پشیمانی یا همدردی نسبت به شما ندارند.

بخش ۳

استفاده از اغوا به نفع خودتان

۱- اغوا در مقابل دستکاری روانی

براساس گفته آلن مایر (۲۰۱۴) اغوا و دستکاری روانی روش هایی برای ملزم کردن افراد به انجام چیزی مانند واکنش مطلوب نشان دادن به ایده هایتان و تغییر فکر یا ذهنیتشان برای تطابق یا تقلید از ذهیت شماست. آنها هر دو مبتنی بر اصول رفتار و تعامل انسانی هستند. با این حال، آنها از سبک ها و روش های متفاوتی پیروی می کنند و بروندادها یا نتایج در بیشتر موارد نسبتاً متفاوت هستند. اغوا امری اخلاقی و صادقانه است در حالی که دستکاری روانی امری فریبنده و غیر اخلاقی است. نیت (های) و رای آن ها همان چیزی است که باعث تمایز دستکاری ذهنی و اغوا از نظر اخلاقی می شود. اغوا به دنبال تاثیرگذاری بر تصورات افراد در مورد چیزی که نیاز دارند است. در حالی که دستکاری روانی به دنبال تاثیرگذاری بر افراد است تا چیزی که دستکاری کننده می خواهد یا نیاز دارد محقق شود و این به ندرت به نفع افراد دیگر می انجامد.

اگر اغوا به درستی انجام و اجرا شود، باعث خلق وفاداری و اعتماد می شود و نهایتاً منجر به پیوند قوی و روابط سازنده ای بین افراد مربوطه می شود. دستکاری روانی هم بر پایه وفاداری و اعتماد است ولی احتمالاً منجر به پیوند کوتاه مدت و در نتیجه انفصال و جدایی دائمی بین افراد مربوطه می شود. در نتیجه اثبات می شود که اغوا تاب آور و مستمر است ولی دستکاری روانی این طور نیست. اغوا این مفهوم را منتقل می کند که افراد مربوطه خودشان با آزادی اختیارشان تصمیم می گیرند. اغوا بیشتر بدنبال تغییر موثر ذهنیت فرد بدون اجبارشان به انجام چیزی است. آنها هنوز تصمیماتشان را به تنهایی می گیرند. مشارکت یا حضور اینفلوئنسر باید خیلی جزئی باشد. اغوا را بعنوان مفهوم یا عمل تغییر

افکار، ایده ها یا اعمال از طریق تبادل اطلاعات و استدلال ها از سمت اینفلوئنسر تعریف می کنند.

تفاوت مشهود دیگر بین اغوا و دستکاری روانی این است که دستکاری به دنبال کنترل است و معمولاً منجر به موقعیت های برد-باخت می شود که در آن ها تنها یک نفر برنده است. معمولاً این دستکاری کننده است که برنده می شود و یا از این موقعیت منفعت می برد. اغوا کم و بیش به دنبال ایجاد موقعیت برد-برد است و در آن همه طرفین یا افراد مربوطه از این موقعیت منفعت می برند. اغوا باعث تقویت عزت نفس می شود در حالی که دستکاری روانی دنبال کنترل افراد است و باعث درهم شکستن فرد می شود به جای این که او را به اصطلاح بسازد. رفتار مناسب با افراد، با صداقت و احترام، جزئی اصلی اغواست در حالی که در موقعیت های دستکاری کننده، تنها با یک نفر خوب رفتار می شود و آن هم عامل دستکاری روانی است. در نهایت، اغوا به دنبال خدمت رساندن و کمک به همه افراد درگیر و ایجاد موقعیتی است که در آن همه می توانند کمی منتفع شوند. اغوا تنها دنبال منفعت رساندن به اینفلوئنسر نیست بلکه خواهان خدمت رساندن به دنبال کنندگان آن شخص هم هست. از سوی دیگر، دستکاری روانی عملی خود محور است و اساس و بنیان آن خودخواهی و حرص است. تنها کسی که در این موقعیت منفعت می برد اینفلوئنسر یا دستکاری کننده است و قربانیان در این موقعیت ها معمولاً چیزی بدست نمی آورند.

اهمیت اخلاق

اکثریت ما با این موافقیم که اخلاق عاقبت خوشی دارد و تکرار این مفهوم در این کتاب نمی تواند این گفته را به اندازه کافی منتقل کند. قطعاً ما نیاز به روابط یا پیوندهایی داریم تا با افراد دیگر مربوطه رفتاری منطقی، منصفانه و مفید داشته باشیم. برای تحقق این وضعیت، نهادهای مختلف باید اخلاق یا حاکیت قانون را بپذیرند و خودشان را درگیر اقدامات منطقی و رقابتی بکنند تا در نهایت فرد تاثیر گرفته، اینفلوئنسر و ناظران از این موقعیت نفع ببرند. اساساً افراد تاثیر گرفته، اینفلوئنسر و یا واحد اجتماعی انسانی در جامعه است که از اخلاق و اخلاق مداری منفعت می برند.

رفع نیازهای اساسی انسان

منطقی و اخلاق گرا بودن یکی از نیازهای اساسی انسان است. هر فردی می خواهد که خودش باشد و با افراد مشابهی که اخلاق و منطق را در اقداماتشان می گنجانند رابطه داشته باشند.

نشر اعتبار

تناظری که مبتنی بر جنبه های مثبت است از نظر عموم جامعه جایگاه بالایی دارد و این حتی در مورد افرادی هم صادق است که تمایلی در مورد موقعیت یا تناظری ندارند. اعتبار مفهومی است که باعث ایجاد حس ایمنی در افراد مربوطه می شود و نیازشان برای تعاملات قابل اتکا را رفع می کند که هیچ هدف مخفی و رای آن نیست و همیشه اطلاعات دقیق و موثق را ارائه می دهد.

ملحق کردن افراد

ارزش های منتج از روابط هم بخاطر توانایی آن ها در ملحق کردن افراد و خلق روابط معنادار مورد استقبال هستند. اصول اخلاقی و ارزش ها مفهوم یا ایده برتری در روابط را منتقل می کنند و حس برابری و توازن در روابط -چه فردی و چه حرفه ای- را ایجاد می کند. ارزش ها شاخص های کلیدی در رابطه ای بین افراد هستند که دارای اهداف و نیت های مشترکی هستند.

بهبود تصمیم گیری

وقتی که اخلاق در رابطه یا موقعیت خاصی حاکم است، منجر به تصمیم گیری بهتر می شود چون که هدف آشفته کردن فضای قضاوت فردی خاص نیست. سرنوشت فرد در واقع برونداد یکسری گزینه ها و تصمیمات است که او در زندگی اش می گیرد. انتخاب ها مبتنی بر ارزش ها هستند. به طور مثال، رابطه ای که براساس نیت های بد نیست نیازی به ارزیابی ندارد و با موانع متعددی در طول این مسیر مواجه نمی شود.

بهره های طولانی مدت

روابط مبتنی بر اخلاق در طولانی مدت مولد و مفید هستند. با این حال، در کوتاه مدت، آنها ممکن است به کندی شکل بگیرند. روابط منطقی از نظر اخلاقی هرگز ماهیت متلاطمی ندارند و به آرامی تغییر می کنند چون که هیچ عجله ای برای دستیابی به چیزی نیست و هیچ زنگ هشدار یا اغوا یا تاثیر دیگران به صدا در نمی آید. در طولانی

مدت، این روابط همیشه پایدار هستند چون که این رابطه مبتنی بر اخلاق و ارزش های خاصی است.

خلق جامعه ای ایمن

اخلاق گاهی ممکن است از قانون هم قدرتمندتر باشد. وقتی که افراد به شیوه ای اخلاقی با هم رفتار می کنند، نیازی به دخالت قانون نیست. مواردی وجود دارند که در آن ها موقعیتی و رای قانون است مانند ظهور فناوری و داده. این موارد الزاما بر جامعه تاثیری منفی ندارند چون که اکثریت افرادی که در ظهور پیشرفت های فناورانه دخالت دارند رفتار و کنشی اخلاق گرا نسبت به همدیگر دارند. این در نهایت منجر به خلق جامعه ای ایمن می شود که در آن صلح و احترام برقرار است. اخلاق باعث تفکیک خوب از بد در روابط مختلف -چه شغلی و چه فردی- می شود. وقتی که قانون و یا مقامات رسمی نمی توانند از فرد در مقابل نیت های شر دستکاری / کنترل کنندگان حفاظت کنند، رفتار اخلاقی می تواند مانع از تاثیر گرفتن فرد از آن نیت ها شود.

۲- اغوا و تاثیر

اصول اغوا

تحقیقات نشان داده که اصول کلی اغوا وجود دارند که بعنوان میان بر یا قواعدی عمل می کنند که ما بر توانایی مان بر تصمیم گیری و فرایندهای تصمیم گیری مان اعمال می کنیم. ما توانایی تفکر و تصمیم گیری مستقل را داریم. با این حال، بخاطر این که ذهنمان ماوم با اطلاعات پر می شوند، ما تمایل بیشتری به استفاده از این میان بر ها یا روش ها برای قانع کردن خودمان داریم. وقتی که ترغیب به انجام کاری می شویم، این احتمال هست که نیاز

به ارزیابی موقعیت و یا برداشتن قدم هایی برای اطمینان از این داشته باشیم که ما تصمیمات درستی می گیریم. اینفلوئنسرهایی که می خواهد به شیوه ای اخلاقی مصرف چیزی را ترغیب کنند، به شش راه برای ترغیب کسی بدون فریبکاری یا دستکاری روانی رسیده اند.

- دوسویگی

- کمیابی

- اتوریته

- انسجام

- محبوبیت

- توافق

دوسویگی

دوسویگی معمولاً باعث می شود این حس در ما ایجاد شود که باید لطفی را جواب بدهیم، جواب خوبی کسی را بدهیم و یا به کسی هدیه بدهیم هر وقت که چیزی را از آن ها دریافت می کنیم. اینفلوئنسر ها از دوسویگی برای ترغیب افراد به شیوه ای اخلاقی بهره می برند چون که این باعث می شود آنها حس کنند که در نوعی تبادل یا معامله شرکت کرده اند. افراد از طریق ایجاد تصور جبران لطف اغوا می شوند. اگر کسی شما را دعوت به صرف شام کند، شما هم قطعاً آنها را به صرف ناهار دعوت می کنید تا نوعی تبادل بین شما دو تا شکل بگیرد. دو مثال رایج اثرات دوسویگی بر رفتار ما مبتنی مشاهده مکان هایی مانند رستوران هاست. بسیاری از افراد می خواهند انعام بیشتری بدهند وقتی که سرویس

خوبی دریافت کنند و یا اگر یادداشتی روی فیش پرداخت باشد که از مشتری تشکر کند. قرص نعنا یا شیرینی که در انتهای صرف شام ارائه می شود هم فرمی ضمنی از دوسویگی است که ما را اغوا می کند که بیشتر از آنچه انتظار می رود پول بدهیم. این مهم است که اینفلوئنسر اولین کسی باشد که بعنوان عرضه کننده در این موقعیت عمل می کند و یا فردی را ترغیب به کاری می کند تا جنبه ای منحصر به فرد به این موقعیت بدهد و حس آشنایی بین دو طرف بوجود آورد و به فرد هدیه ای غیر منتظره بدهد. در این صورت هدف اغوای کسی به انجام کار خاصی است.

کمیابی

افراد به شدت به سمت انحصار و چیزهای محدود یا نادر و بدست آوردن آنها کشیده می شوند. سوای این که هدف اقنای یا تایید خود است، مشارکت در چیزی که به راحتی قابل اکتساب نیست و یا خریدن چیزی که هیچ کسی قادر به خریدش نیست حس خوبی ایجاد می کند. این الزاما به آن معنا نیست که آن محصول یا تجربه به شدت گران قیمت است چون که ارزش آن ناشی از منابع مالی لازم برای بدست آوردنش نیست بلکه ناشی از کمیابی آن است. به دلایلی، افراد همیشه تمایل به محصولات یا تجربیاتی دارند که بعنوان نسخه محدود تعریف می شوند و یا تجربیاتی که تنها برای زمان محدودی در دسترس هستند. به طور مثال، اگر تعداد بلیط محدودی برای یک نمایش هست که تنها یک بار عرضه می شود، بلیط ها به سرعت فروخته خواهند شد. این بخاطر آن است که ما انسان ها به شدت مجذوب چیزها و تجربیاتی می شویم که در دسترس دیگران نیستند و باعث می شوند که بخاطر دستیابی به آن ها حس برتری داشته باشیم. وقتی که شما شخصی را ترغیب به انجام کاری یا خرید چیزی می کنید، بهترین راه خلق ارزش و بحث در مورد ارزشمندی

آن محدود کردن دسترسی آن است. این الزاما مسئله ارزش نیست بلکه مسئله دست نیافتن است که ما را به سوی این اصل ترغیبی هدایت می کند.

اتوریته

توانایی ترغیب اغلب تحت تاثیر توانایی داشتن اتوریته است. افراد به راحتی توسط اعضای دارای اتوریته به دلایل متعددی اغوا می شوند. قتی که ترغیب از طریق دستکاری روانی انجام می شود، تاثیر اتوریته ناشی از ترس فرد از تنبیه یا استهزای شدن است. با این حال، همانطور که می دانیم تکیه بر تاثیرگذاری اخلاقی است که باعث می شود اینفلوئنسر به عنوان فردی قابل اطمینان و موثق مطرح شود. وقتی که حس می کنیم که شخصی می داند در مورد چه چیزی صحبت می کند، این حس ناشی از تبادل شفاهی نیست بلکه ناشی از شیوه ای است که آنها رفتار می کنند و یا نشانه های بصری که اشاره به اتوریته دارند. به طور مثال، اگر شخصی مجوزها و یا جام هایی در دفترش داشته باشد مانند جوایز و تقدیر نامه ها، او را بعنوان فردی موثق و منبعی قابل اتکا در نظر می گیرند. این باعث می شود که آنها اغوا کننده تر شوند چون که ابزارهایی برای اثبات مشروعیتشان دارند. شما نمی توانید صرفا به دستاوردها یا جایگاهتان در زندگی اشاره بکنید. با این حال، می توانید نوعی بحث داغ در مورد سبک زندگی و دستاوردهایتان ایجاد کنید که مفید واقع شود. مهم است که فروتن باقی بمانید تا حس اعتماد بین شما و فردی که خواهان ترغیبش هستید شکل بگیرد. افرادی که به نظر دیگران خودپسند ستند کمتر از افرادی که از منظر دیگران فروتن به نظر می رسند مورد اعتماد دیگران خواهد بود.

انسجام

انسجام در حوزه تاثیرگذاری و یا ترغیب اهمیت زیادی دارد چون که اطلاع از این که انتظار چه چیزی را باید داشته باشیم مطلوب تر از این است که کورکورانه عمل بکنیم. برای ترغیب کسی برای انسجام و ثابت قدمی نشان دادن، شما باید آنها را وادار کنید که ابتدا عمل کوچکی را انجام بدهد. بعد از آن که آنها آن عمل کوچک را انجام دادند، باید به طور مستمر به کارهای مشابه ولی دشوارتر پردازند. به طور مثال، اگر فردی را ترغیب به ارسال پیامی متنی در مورد موضوع خاصی بکنید در نهایت می توانید آنها را ترغیب به این کنید که به شما زنگ بزنند. بعد از آن که متعهد به برقراری ارتباط با شما از طریق پیامک یا تلفن شدند، مرحله بعدی تعیین زمانی برای تماس تصویری باید باشد. بعد از آن، می توانید در نهایت آنها را ترغیب کنید که شما را در قالب قرار ملاقاتی ببینند. این نوع ترغیب اغلب در ابتدای روابط عاشقانه به کار بسته می شوند و می توان آن را در روابط حرفه ای هم بکار برد. وقتی که فردی را تشویق می کنید که به چیزهای خاصی متعهد شود، آن موارد در روابط بین شما پایدار می مانند چه این روابط موقعیتی باشد یا ناشی از شرایط. آنها ثابت قدمی بیشتری در ایفای تعهدات و انجام کارهای خاصی نشان می دهند که به هردوی شما نفع می رساند.

محبوبیت

نادیده گرفتن این امر غیر ممکن است که افرادی که محبوب تر هستند می توانند دیگران را راحت تر ترغیب به کاری کنند. افرادی که محبوبیت کمتری دارند در نهایت بیشتر تقلا می کنند تا شخصی را وادار به رفتار به شیوه خاصی کنند به نسبت کسی که محبوبیت بیشتری دارد. افرادی که تمایل به مشارکت دارند احتمالاً از دیگران تجلیل می کنند و

حس آشنایی یا نزدیکی را منتقل می کنند و در نتیجه توانایی بیشتری در اغوای دیگران دارند. قبل از این که اقدام به ترغیب دیگران کنید، این امر مهم است که در نوعی تبادل اطلاعات شرکت کنید. شما می توانید این کار را با بحث در مورد چیزهای خاصی در مورد خودتان و زندگی تان انجام بدهید تا حس آشنایی با آن فرد ایجاد کنید. شما می توانید از آن ها تعریفی صادقانه و منحصر به فرد کنید که با زمینه موجود همخوانی داشته باشد و در عین حال احترام بر انکیز باشد. به طور مثال، تعریف از آنها در مورد استفاده شان از واژگان می تواند موثر واقع شود چون که این چیزی نیست که دیگران در ابتدا متوجه آن شوند و این در واقع تایید گر هوش و قدرت کلامشان است. همکاری کردن و پاسخ دادن کامل و محرمانه به سئوالات افراد باعث می شود که شما به نظر محبوب تر باشید. این به آنها نشان می دهد که همکاری با شما راحت است و شما وزنه ای در زندگی شان نیستید که آن را سخت تر کند.

توافق

به یاد داشته باشید که افراد اغلب به محاسبه گری یا بررسی تصمیم یا انتخابی که می خواهند انجام بدهند می پردازند. وقتی که احساس می کنند که شخص دیگری مشارکت نمی کند و یا به چیزی نمی پردازد، آنها بیشتر تمایلشان برای پرداختن به آن موضوع و مشارکت را از دست می دهند به همین دلیل است که ارائه شواهدی به شخصی از طرف دیگران مهم است مبتنی بر این که می توان به شما اطمینان کرد و هرچیزی که سعی در دستیابی به آن از طریق ترغیب دارید قابل اطمینان است و آنها را دچار پشیمانی نخواهد کرد. ما اغلب نقدهایی را در مورد برخی محصولات یا اشکال تفریح و سرگرمی می

خوانیم قبل از این که تصمیم بگیریم به خرید یا تعامل با آن پردازیم. این نوع ارائه اطلاعات توسط افراد مشابه با استدلال های مشابه ورای خرید یا تعاملشان راهی برای قوت قلب دادن به خودمان است که تصمیم درستی را گرفته ایم. وقتی که سعی در ترغیب کسی براساس اصل توافق دارید، شما باید این حس را بوجود آورید که دیگران با خوشحالی با شما تعامل داشته اند. اگر دیگران تجربیات رضایت بخشی از تعامل با شما داشته اند بیشتر احتمال دارد در ترغیب آنها موفق ظاهر شوید چون که یکبار دیگر نوعی اعتماد بین شما و آن فرد شکل می گیرد. این امر مهم است که به این قضیه از منظر اخلاقی پردازید چون که افراد زیادی تمایل به تحریف اطلاعات دارند تا دیگران را ترغیب کنند. وقتی که این کار انجام شد، آن را فوراً نمونه ای از فریبکاری در نظر می گیرند و وضعیت از ترغیب به دستکاری روانی تغییر می کند.

دو راه مهم برای برقراری ارتباط و تاثیر گذاری براساس گفته دکتر جیسون جونز.

براساس گفته دکتر جیسون جیمز (n.d.) دو مورد هست که باید به آنها توجه داشت وقتی که سعی در برقراری ارتباط و تاثیر گذاری بر شخصی دارید: تشابه و زبان بدن. هر وقتی که با دیگران مواجه می شویم، به صورت ناخود آگاه انگیزه شان را به چالش می کشیم تا مشخص کنیم که پاسخ یا واکنشمان چه باید باشد. این پاسخ ها در نهایت توسط افکار فردی که به شما آسیب زده یا به شما کمک کرده تعیین می شوند. ما اغلب نیت های دیگران را مورد تردید قرار می دهیم چون که این در وجود و طبیعت ماست و یک خصلت انسانی از ابتدای بشریت بوده است. این صرفاً مکانیسمی است که ما از آن برای تعیین این امر بهره می بریم که آیا باید احساس تهدید کنیم و یا با فرد دیگری تعامل داشته باشیم.

یکبار دیگر، این ایده که شخصی مشابه با ماست و می‌توانیم با او ارتباط برقرار کنیم تا حدودی مهم است چون که حس اعتماد را القا می‌کند. به همین دلیل مهم است که به سرعت ارتباط برقرار کنید و تاثیر مثبت پایداری بر فردی داشته باشید. این به صورت خودکار نگرش آنها از شما را شکل می‌دهد بر رابطه یا پیوندی که شما با شخصی برقرار می‌کنید تاثیر خواهد گذاشت. به همین دلیل است که احوالپرسی سریع با شخصی خیلی مفید است حتی اگر به نظر کاری معمولی به نظر برسد. حفظ حس پیوند و رابطه بین شما و آن فرد باعث می‌شود که شما به نظر قابل اعتمادتر به نظر برسید و کمتر شما را یک خطر در نظر بگیرند. اگر این را مداوم تمرین کنید، این به شما کمک می‌کند که به نظر فرد محبوبی برسید و این باعث می‌شود که شما بیشتر و آسان‌تر بر افراد تاثیر بگذارید.

شما می‌توانید از ظاهر فیزیکی مخاطبان‌تان هم تقلید کنید تا با شما بهتر ارتباط برقرار کنند. لباس نقش مهمی در برداشت دیگران از شما خواهد داشت. اگر با کت و شلوار به پارتی بروید، ممکن است شما را فردی مغرور یا خشک در نظر بگیرند. اگر با شلوار جین و کتانی در رویدادی شرکتی شرکت کنید، شما را فردی غیرحرفه‌ای یا شلخته می‌دانند. تطابق لباس‌های انتخابی شما با افراد اطرافتان و حتی ماهیت رخدادی خاص باعث ایجاد حس آشنایی در بین مخاطبین‌تان می‌شود. زبان بدن هم خصلتی است که باید به آن توجه کرد وقتی که می‌خواهید بر دیگران تاثیر بگذارید یا آنها را ترغیب کنید. فرم غیرکلامی ارتباطات و تبادل بین افراد مشخص می‌کند که آیا به اهداف‌تان می‌رسید یا نه چون که این ناخودآگاهانه بر تصور مخاطبین یا رقبای‌تان از شما تاثیر می‌گذارد. زبان بدن پیوندساز مانند لبخند زدن، تماس چشمی و چرخیدن به سمت شخصی دیگر اهمیت خیلی زیادی

دارد. این به آنها اطمینان می دهد که شما به تعاملاتان به آنها بها می دهید و این باعث می شود که راحت تر بتوان با شما ارتباط برقرار کرد. براساس گفته دکتر جونز (n.d.) تکنیک های زبان دیگری هستند که باید آنها را در نظر بگیرید وقتی که هدفشان ترغیب کسی است.

شانه به شانه بودن

وقتی که شانه به شانه شخصی دیگر نشسته اید (و یا کمی فاصله دارید) به نظر می رسد که به خوبی تعامل، تمرکز و توجهتان معطوف به اوست.

حالت های چهره: از حالت های چهره تان برای نشان دادن احساسات مختلف مانند تعجب، کنجکاوی، دغدغه، و حتی ناراحتی، غم و ... بهره برید. این حالت های چهره نشان می دهند که شما طرف آنها هستید، به آنها توجه دارید و کسی هستید که می تواند به شما کمک می کند.

ژست های دست باز: وقتی که با فرد یا گروهی از افراد صحبت می کنید، مطمئن شوید دست هایتان از هم باز است و حالت تهاجمی ندارد. از اشاره کردن با انگشتان به افراد، مخفی کردن دست هایتان و با مشت کردن انگشتانتان دوری کنید چون که ممکن است حسی منفی را منتقل کند.

تقلیل قدرت: شدت زبان بدنی تان هم جزئی مهمی از برقراری رابطه است. اگر جایگاه اتوریته یا برتری گرفته اید، بهتر است از آن بکاهید و شدت زبان بدن تان را کاهش بدهید. می توانید این کار را با گرفتن حالت بدنی جمع و جور تر و نشستن انجام بدهید وقتی با

دیگران تعامل می کنید و یا سعی می کنید که بحث و بررسی را شروع کنید. این مهم است که چشم های شما در یک خط با فردی دیگر قرار بگیرد.

افزایش قدرت: اگر در سطح اتوریته مشابهی با فرد دیگری نیستید، بهتر است از حالت بدنی شان برای خلق تصور قدرت تقلید کنید. حفظ حالت بدنی باز باعث می شود که نوعی حس تسلط و قدرت را القا کنید.

سعی کنید که تا حد امکان اعتماد به نفستان را به فرد مقابل منتقل کنید. اگر حس می کنید در حضور فردی قدرتمندتر به آنجا تعلق ندارید، می توانید آنها را قانع کنید که به آنجا تعلق دارید و این کار را با تعدیل زبان بدن و رفتارشان انجام دهید تا باجثارت تر به نظر برسید. افراد از کسی خوششان می آید که اعتماد به نفس داشته باشد و بداند که از زندگی اش چه چیزی می خواهد.

هوش هیجانی

راه های متفاوتی برای تعیین این امر وجود دارد که آیا شخصی از نظر هیجانی باهوش است یا نه ولی دقیق ترین راه برای تعیین این است که آنها هوش هیجانی دارند یا نه ولی دقیق ترین راه تعیین این که اینطور است یا نه مشاهده شیوه رفتار و فکر کردنشان است. براساس گفته باریسو (۲۰۱۸)، حدوداً ۱۳ عمل هستند که شیوه بروز هوش هیجانی در جهان واقعی را نشان می دهند. توجه زیادی به تعریف این اعمال بکنید و ببینید که چگونه این اعمال به افراد کمک می کند که دیگران را با موفقیت ترغیب کنند. این کنش ها و رفتارها را در ادامه شرح می دهیم:

فکر کردن در مورد احساسات

وقتی که فردی خود آگاه و از نظر اجتماعی آگاه است، به نظر هوش هیجانی بالاتری دارد. این بخاطر آن است که آنها بر تاثیری که عواطف بر خودشان و دیگران دارند تصدیق می کنند. آنها می توانند راحتتر به شناسایی و درک عواطف در خودشان و دیگران پردازند. آنها معمولاً به ارزیابی نقاط قوت و ضعف عاطفی خودشان می پردازند و همیشه تاثیری که خلق و خوشان بر افکار، رفتار و تصمیم گیری شان دارد را در نظر می گیرند. آنها همچنین عوامل تاثیرگذار اساسی را بررسی می کنند که دلایل بروز این عواطف هستند و این به آنها اجازه می دهد دانش و درک بیشتری در مورد موقعیت یا شرایط فعلی بدست آورند. این سئوالات ممکن است دیدگاه ارزشمندی بدست بدهد که به فرایند ترغیب کمک شایانی بکند. آگاهی و توانایی به چالش کشیدن هیجانات و عواطفشان باعث می شود که تاب آوری بیشتری داشته باشد و این برای ترغیب بهتر ضروری است.

مکث کردن

مکث کردن به نظر رفتار یا عمل خیلی ساده ای به نظر می رسد ولی کاری کاملاً دشوار است. ما انسانها، اغلب فراموش می کنید که قبل از حرف زدن فکر کنیم. این منجر به شرمندگی، تنش و حتی گاهی تحقیر می شود. وقت گذاشتن برای فکر کردن قبل از آن که احساسات و عواطفشان را بیان کنید می تواند منجر به تصمیم گیری بهتر و پاسخ های سنجیده تری شود. این به شما دست بالا را در زمان ترغیب می دهد چون که می توانید از اشتراک گذاری بیش از حد دوری کنید. این به کسی که مشکلاتی در زمینه تکانشی بودن یا گرفتن تصمیمات لحظه ای یا تصمیمات دائمی براساس هیجانات و احساسات موفق یا لحظه ای دارد، کمک شایانی کند.

کنترل افکار و عواطف

برخلاف تصور رایج، ما کنترل زیادی روی عواطف و احساساتمان نداریم، بخصوص در دقایقی که آن عواطف و احساسات بروز می کنند. با این حال، می توانید به خودتان پیاموزید که بهتر واکنش ها یا هیجانتان را در لحظه با تمرکز بر روی افکار و احساساتتان کنترل کنید. این حس آگاهی مانع از این می شود که شما براساس هیجاناتی عمل کنید که بعدا پشیمانی تان را به همراه خواهند داشت. این به شما اجازه می دهد با هیجانتان مواجه شوید به جای این که به رفتاری پناه ببرید که نمایی بد یا مخرب از این هیجانات بدست می دهد. کنترل احساساتتان را در اختیار داشتن ویژگی خیلی قدرتمندی است چون که حس جثارت و قابلیت را منتقل می کند و برداشت دیگران از شما را تعدیل می کند. اگر کنترل این عواطف را در اختیار دارید، کنترل رفتارهایتان را هم در اختیار خواهید داشت حتی اگر تحریک شوید.

بهره بردن از انتقادات

شخصی دز زمین نیست که از نقد یا قضاوت شدن لذت ببرد بخصوص اگر این منجر به بازخورد منفی یا برداشت های منفی از خودمان شود. استفاده از انتقادات بعنوان ابزار یادگیری نه تنها هوش هیجانی بلکه بلوغ هیجانی شما را نشان می دهد. گاهی انتقاد بازتابگر یا برونداد احساسات فردی در مورد خودش است و هیچ رابطه ای با فرد مورد انتقاد ندارد. وقتی این وضعیت بوجود آمد می توانید آن را فرصتی برای نگاه کردن به افکار و احساساتتان در نظر بگیرید و این می تواند خیلی مفید واقع شود. به جای حس رقت، می

توانید از این انتقاد بهره ببرید و آن را تبدیل به فرایند یادگیری کنی تا وضعیتتان را بهتر کنید و آن را بعنوان تلاش فردی برای خرد کردن خودتان در نظر بگیرید.

نشان دادن اصالت

اصالت الزاما به این معنا نیست که شما باید مثل کتابی باز عمل کنید و همه چیز را در مورد خودتان با دیگران به اشتراک بگذارید. دیگران اغلب به افراد اصیل حسادت می ورزند چون که توانایی این را دارند که عقایدشان را حفظ کنند و قربانی سوئی استفاده دیگران نشوند. شما می توانید اصالتتان را با مقید ماندن به ارزش ها، اخلاق ها، باورها و اصولتان در هر زمانی و تغییرندادن هیچ چیز در مورد خودتان نشان دهید. افراد اصیل را افرادی می دانند که آنچه می گویند حقیقتا مدنظرشان است حتی اگر دیدگاه هایشان با هیچ شخص دیگری در اتاق اشتراکی نداشته باشد. این می تواند خصلت قدرتمندی در حوزه ترغیب باشد چون که افراد به راحتی توسط کسی ترغیب می شوند که از خودش مطمئن است تا کسی که احساس بی امنی می کند.

بروز همدلی

افرادی که با دیگران همدلی نشان می دهند معمولا هوش هیجانی بالایی دارند چون که سعی در درک افکار، احساسات و استدلال های دیگران دارند قبل از آن که عقیده یا قضاوتی در مورد فرد یا موقعیتی ارائه بکنند. درک استدلال دیگران در مورد چیزهای مختلف خیلی مفید است چون که ذهنتان را با گزینه های مختلف و شیوه تفکر و احساس دیگران باز می کند. همدلی با دیگران الزاما به این معنا نیست که به راحتی ترغیب می شوید یا محبوب هستید. این صرفا به آن معناست که می توانید خودتان را جای دیگران

قرار بدهید. وقتی که می فهمید دیگران چگونه و چرا واکنش نشان می دهند و به شیوه خاصی رفتار می کنند، ما مهارت بیشتری در حوزه ترغیب پیدا می کنیم چون که می توانیم با دیگران ارتباط برقرار کنیم و با دیگران بهتر ارتباط بگیریم.

ستایش دیگران

وقتی که شخصی از دیگران بدون هیچ نیت و قصد منفی ستایش می کند، این علائمی قوی از عزت نفس و اعتماد به نفس صادر می کند. از دیگران بخاطر دستاوردهایشان تعریف کردن بدون آن که نیازتان به تایید آنها را بروز بدهید نشانه خیلی مهمی از هوش هیجانی شماست. برای مطمئن شدن از خودتان و تمجید راحت از دیگران، درک این امر مهم است که چون که آنها دستاوردهایی داشته اند نمی توان گفت که دستاوردهایشان از ارزش شما می کاهد. در عوض، شما باید آن را انگیزه ای برای دست یابی به چیزهای بیشتر در نظر بگیرید. این به شما نشان می دهد که می توانید بر نقاط قوت افراد و نه نقاط ضعفشان تمرکز کنید.

ارائه بازخورد مفید

افرادی که بازخورد سازنده و مفید ارائه می دهند را افرادی کاردان و مناسبی می دانند. وقتی به شخص خاصی بازخورد می دهید همیشه می توانید از زبان سازنده یا انگیزشی استفاده کنید به جای اینکه واژگانی را به کار ببرید که ممکن است قضاوتی، بدطینانه یا سرسختانه به نظر برسند. این به آن معناست که شما می توانید اخلاقی عمل کنید وقتی که فرصت این را دارید که دیگران را تخریب کنید. با عمل به این شیوه، گیرنده شما را فردی مفید در نظر می گیرد و احساس نمی کند که سعی در آسیب زدن به آنها دارید. این به

شما فرصت بهتری برای تاثیر گذاری بر افراد اطرافتان می دهد به جای این که شما را فردی پررو و گستاخ بدانند.

عذر خواهی

بیشتر افراد حالت تدافعی می گیرند به جای این که بخاطر اشتباهاتشان معذرت خواهی کنند. این شجاعت و شهامت زیادی می طلبد که کسی به اشتباهاتش اعتراف کند ولی چنین عملی در هر صورت نشانگر فروتنی شان است. عذرخواهی کردن همیشه به این معنا نیست که شما اشتباه کرده اید ولی می تواند باعث حفظ یا بهبود رابطه ای در زندگی تان شود. به یاد داشته باشید که تسلیم دستکاری روانی کسی با مکررا عذرخواهی کردن نشوید چون که این نشانه هایی از قربانی شدن بدست می دهد به جای اینکه توانمند شوید. افراد جذب اشخاصی می شوند که به راحتی عذر خواهی می کنند چون که این علائمی از صداقت و نبود نخوت و غرور را بدست می دهد. این خصلت ها از نظر دیگران اصیل و اعتماد ساز به نظر می رسند و باعث می شوند که افراد بیشتر جذب شما شوند.

بخشیدن و فراموش کردن

وقتی که می توانید کسی را بخاطر خطا در حق شما ببخشید این نشانگر قابلیت و توانایی شماست. افرادی که کینه به دل می گیرند را افرادی ضعیف می دانند چون که از اتفاقی نمی گذرند در حالی که مهاجمان یا مرتکب شوندگان به زندگی شان می پردازند. قطعا این چیز منصفانه ای نیست و غلبه بر دردی که آنها بوجود آورده اند می تواند به شدت دشوار باشد. با این حال, داشتن توانایی بخشیدن و فراموش کردن رهایی بخش است و

ویژگی مهمی است. این مانع از این می شود که دیگران بر شما مسلط شوند و از عواطفشان بر علیه شما بهره ببرند.

خلف وعده نکردن و ایفای تعهدات

افرادی که خلف وعده نمی کنند و تعهداتشان را اجرایی می کنند را همیشه افرادی قابل اتکا و ارزشمند می دانند. این ها دو ویژگی بسیار ارزشمند هستند و نشانه هایی از انسجام شخصیتی بدست می دهند. وقتی که توانایی تان در ایفای تعهدات و وعده هایتان را بهبود می دهید، تغییری واقعی را در روابطتان تجربه خواهید کرد و در رابطه تان با خودتان منسجم تر عمل می کنید. هیچ اشکالی ندارد که به طرح هایی نه بگویید یا زمانشان را تغییر بدهید ولی اگر این کار را بکنید، افراد کمتری شما را قابل اتکا می دانند و تمایل خواهند داشت با شما درد دل کنند و رابطه شان را با شما حفظ کنند.

کمک کردن به دیگران

تاثیرگذاری مثبت بر زندگی دیگران نه تنها برای آن ها مهم است بلکه باید برای شما هم مهم باشد. دراز کردن دست یاری و انجام کارهای خیریه تاثیر مثبتی بر هوش هیجانی شما دارد چون که به نفع شما و شخصی که کمکش می کنید تمام می شود. آنها کمک شما را دریافت می کنند و شما بخاطر اینکه انسان پاکی هستید مورد تمجید -چه در درون و چه از طرف دیگران- قرار می گیرید. افرادی که همیشه تمایل به کمک دارند خصلت های رهبری و توان امانت داری بالاتری از خود نشان می دهد. شما می توانید تمایلتان به همیاری را با دادن چیزهای عادی به افراد نشان بدهید و بعد رفتارها و اعمال خیرخواهانه تان را بهتر و بیشتر کنید. شما خواهید دید که بعد از شروع همیاری به دیگران، آنها هم

نسبت به شما رفتار بهتری خواهند داشت و به یاریتان خواهند آمد. این خصلتی عاطفی است که به هر دو طرف -هم همیاری کننده و هم همیاری شونده- کمک می کند.

محافظت در مقابل خرابکاری هیجانی

افرادی که می توانند از خودشان در مقابل خرابکاری هیجانی حفاظت کنند از جنبه منفی هوش هیجانی هم آگاهند. افرادی که برای دیگران خرابکاری هیجانی را رقم می زنند خیلی شبیه به دستکاری / کنترل کنندگان هستند و معمولاً اهداف و مقاصدی دارند که در نهایت به نفعشان کمک می کند. آموزش دادن به خودتان در این زمینه و آماده کردن خودتان برای تهدیدات و خطرات مربوط به خرابکاری هیجانی مهم است تا بتوانید از نظر هیجانی باهوش باشید. این آگاهی به شما اجازه می دهید که نیت های مخرب و فریبکارانه دیگران را به راحتی بفهمید و توانتان را حفظ کنید. شما نیازی نیست به کسی که با او ملاقات می کنید بی اعتماد شوید و تنها باید گارد بگیرید وقتی که آسیب پذیر هستید و این خیلی به کمکتان می آید. خرابکاری هیجانی می تواند تاثیری جدی بر سلامت ذهنی تان داشته باشد و به همین دلیل است که خیلی اهمیت دارد که بفهمید که چگونه باید از خودتان حفاظت کنید. تشدید و تقویت مستمر هوش هیجانی تان باعث می شود که هیجانانگیزان کمتر از خرابکاران تاثیر بگیرد و احتمالاً بیشتر احساس می کنید که کنترل بیشتری بر روی اشخاصی دارید که به مرکز هیجانی تان دسترسی دارند.

سطح هوش هیجانی تان تاثیر معناداری بر سطح موفقیتتان در جنبه های متفاوت زندگی تان دارد. افرادی که هوش هیجانی بالایی دارند معمولاً کار سالم تر، روابط شخصی و رمانتیک بهتری دارند و در زندگی شان به موفقیت بیشتری می رسند. این امر خیلی زود

آشکار می شوند که شما سعی در بهبود هوش هیجانی تان دارید چون که احساس غنا و توانایی کنترل بیشتری دارید. این به روابط زندگی تان هم کمک می کند چون که عدم انسجام هیجانی و ناآگاهی کمتری وجود دارد. بعد از آن که تصمیم گرفتید روی هوش هیجانی تان کار کنید، متوجه می شوید که افراد به شما واکنش متفاوتی نشان می دهند. چه آنها از تصمیمتان آگاه باشند و چه نباشند، با این تغییرات مواجه خواهند شد وقتی با آنها تعامل می کنید چون که رفتارشان نسبت به دیگران هم تغییر می کند. به طور مثال، اگر شخصی صدایش را برایتان بالا برد یا استهزاتان کرد خیلی شوکه می شود اگر شما ناگهان علائمی از جثارت و اصالت ارائه دهید. شما خواهید دید که روابط شخصی تان تغییر می کنند چون که بیشتر کنترل احساسات، هیجانات و واکنش هایتان را در اختیار دارید. ترغیب یا تاثیرگذاری بر دیگران بخاطر ویژگی ها و فاکتورهای جذابی که افراد دارای هوش تجاری در خود دارند، برایتان راحت تر می شود. به همین دلیل است که تقویت هوش هیجانی تان و بدست آوردن کنترل کامل هیجاناتتان مهم است.

۴- برنامه ریزی عصبی-زبانی

اصول پایه

براساس گفته براندرانت (۲۰۲۰)، برنامه ریزی عصبی-زبانی (NLP) یک مجموعه مهارت هاست که در برگیرنده ارتباطات به داخل و بیرون است. تحلیل کردن واژگان در عنوان برای خلق شرح دقیق تری از برنامه ریزی عصبی-زبانی مهم است و این به درک مفهوم و ایده های برنامه ریزی عصبی-زبانی کمک می کند. این به تسریع NLP هم کمک می کند چرا که حجم بالایی از اطلاعات در دسترس سوژه است. این راه به شدت موثری

برای استفاده از روانشناسی به نفع خودتان است و اگر به درستی اجرا شود می تواند رفاه ذهنی تان را به میزان زیادی بهبود دهد.

عصبی

اصطلاح "عصبی" اشاره به ذهن یا مغز و بخصوص شیوه ای که وضعیت ذهن و بدنتان بر رفتار و ارتباطاتتان با دیگران تاثیر می گذارد. NLP به دنبال آموزش افراد در مورد روش های مشاهده وضعیت ذهن و بدنتان با تصویربرداری ذهنی است که نشان می دهد اتفاقات متفاوت چگونه رخ می دهند و چگونه باید تغییر جهت داد.

زبانی

این اصطلاح توصیف کننده معنای ورای حالت های ذهن و بدنمان و شیوه بروز آن در استفاده از زبان و ارتباطات غیر کلامی است. زبان را ابزاری در نظر می گیرند که ما از آن برای درک عملکرد درونی ذهن و کسب دسترسی به آن بهره می بریم. این به ما آموزش می دهد که چگونه به داده های ناخودآگاه و زیرآستانه ای دسترسی پیدا کنیم که در غیر اینصورت مبهم و غیرقابل درک باقی می مانند.

برنامه ریزی

این اصطلاح اشاره به توانایی جایگاه بدنی و ذهنمان دارد. این اصطلاح رابطه نزدیکی با عبارت "خودکار زندگی کردن" دارد که در این زمینه به آن معناست که شما براساس برنامه ریزی تان عمل می کنید که خارج از افکار، احساسات، واکنش ها، باورها و سنت هایتان قرار دارد و آنها را در این وهله زمانی عادت محور می دانند.

کارشناسان آموزش دیده در حوزه برنامه ریزی عصبی-زبانی بخوبی درک می کنند که چطور چنین برنامه هایی در ذهن شکل گرفته و جا می گیرند و چطور از طریق ارتباطات کلامی می توان به آنها دسترسی داشت. آنها آموزش هایی در زمینه دسترسی به اطلاعات در مورد برنامه ریزی های منسوخ و عملکرد های خودکار در ذهنتان دیده اید.

در طول بحث و بررسی های متفاوت، اکثریت ما بر واژگان تمرکز می کنیم. این فرد چه منظوری دارد و در جواب چه باید بگوییم؟ این ایده یا نظریه غلط مطرح شده که واژگان کم اهمیت ترین بخش ارتباط هستند و تنها ۷ درصد اهمیت دارند (براندرانت، ۲۰۲۰). به طور مثال، وقتی که کسی به شما می گوید که تمایل به کمک شما در زمان مهیاشدن برای گردهمایی دارید، صدایش نوسان ندارد و ظاهرش طوری است که انگار ناراحتش کرده اید، این احتمال هست که رخداد کاملاً متفاوتی در جریان است. واژه هایشان می گویند بلکه و ارتباط غیرشفاهی شان- که ۹۳ درصد دیگر است- چیز دیگری می گوید. در نتیجه، برنامه ریزی عصبی-زبانی مبتنی بر ۹۳ درصد دیگر مکالمه است که همان گفتگوی غیرشفاهی است. نشانه های غیرشفاهی می توانند چیزهای خیلی بیشتری از نشانه های شفاهی را بروز بدهند و افراد کارشناس در حوزه NLP آموزش دیده اند که به تحلیل و بررسی این امر از طریق کانال های ارتباطی متفاوت بپردازند.

بسیاری از افراد متوجه این نمی شوند ولی افکار، احساسات، عواطف، رفتارها و باورهای ما هم اشکال مهمی از ارتباطات هستند. بله این را بخشی از آن ۹۳ درصد غیرشفاهی می دانند و اغلب دال معناداری از وضعیت فعلی ذهن و بدن ماست. بیشتر افراد از همه کانال های ارتباطات داخلی آگاه اند که در مغزتان و وضعیت روانی تان عرضه می شوند. به طور

مثال، اگر کسی در مورد موقعیت یا رویدادی احساس ناراحتی کند، احتمالاً با خودشان فکر می کنند که آن احساس چقدر ریشه دوانده و آیا می توانند به این تصاویر و نویز ناخودآگاه پاسخ بدهند. احساسات شدید و مخرب در واقع بازنمودهای کانال های دیگر هستند. نظریات برنامه ریزی عصبی-زبانی این بحث را مطرح می کنند که افراد درهم شکسته یا ناتوان نیستند بلکه صرفاً به کانال های ارتباطات درونی شان واکنش نشان می دهند. این را می توان به صورت آگاهانه و ناآگاهانه انجام داد که به این معناست که اگر کسی چیزهای بدی را تصور کند و یا سناریوهای خاصی را در سرشان مرور کند، آنها هنوز عملکرد خوبی دارند. آنها صرفاً با برنامه های عصبی-زبانی ارتباطات برقرار می کنند که در داخل ذهنشان در جریان هستند. این باور وجود دارد که آنهایی که آگاه می شوند که خودشان خالق ذهنیت هایشان هستند تمایل بیشتری به تغییر آن از طریق برنامه ریزی عصبی-زبانی دارند. NLP گزینه های زیادی را ارائه می دهد که به افراد اجازه می دهد ذهنیتشان را عضو کنند بعد از آن که ذهنیتشان مشخص شد. تعدیل و تغییر ارتباطات داخلی در جهت بهبود وضعیت تان را جنبه برنامه ریزی NLP می نامند.

تکنیک های NLP

مهار کردن

این تکنیک به بازیابی هیجانی عملی کمک می کند. فرد باید روی خلق مجدد هیجانی کار بکند در عین حالی که آن را با کنش یا حرکتی فیزیکی متناظر می کند. مهارسازی باعث ایجاد تناظر یا رابطه ای با هیجان و کنش فیزیکی انتخابی می شود. به طور مثال، یک کارشناس NLP ممکن است از فرد بخواهد هیجانی مثبت مانند لذت را انتخاب کند. فرد

باید عملی را انتخاب کند که حالا متناظر با این هیجان است تا آن را تایید کند و فردی که آن کنش را دارد در حالت لذت و یا هر هیجانی که انتخاب شده قرار بدهد. این عمل می تواند چیزی مثل بادهست کف زدن و یا قراردادن دست ها روز زانوها باشد. بعد از آن که در مورد مهار تصمیم گیری شد، تجربه را می توان کاملاً حس کرد. مهار را می توان به صورت تکنیکی برای انتقال فرد به ذهنیت یا هیجانی متفاوت معرفی کرد. کارشناس می تواند با فردی همکاری کند تا خاطره یا فکری که به دور حس لذت شکل گرفته را تغییر بدهد و از همان مهار برای تغییر وضعیت ذهنی فعلی بهره ببرد (پاراس، ۲۰۲۰). این تکنیک برنامه ریزی عصبی-زبانی به افراد کمک می کند کنترل بیشتری روی تاثیر هیجانات و حالت ذهنی شان روی خودشان داشته باشند. این می تواند شیوه تعامل و واکنش فردی با هیجانات خاصی را با ارائه مهارتهایی تغییر بدهد که آنها را ذهنیت ها و هیجانات خاصی دور می کند.

تغییر باور

هر فرد زنده ای یکسری باورهای خود محدودگر دارد و بسیاری از این باورها تبدیل به یک الگو می شوند. همه باورهای ما الزاماً به بهترین شیوه بر ما تاثیر نمی گذارند. تکنیک های NLP نگاه ژرفی به این باور می اندازند در عین حالی که تاثیرات منفی آن بر یک فرد را درک می کنند. باورها ممکن است از هر نوع فکر منفی که چندین بار در گذشت زمان تجربه شده است نشأت بگیرند. این می تواند چیزی "مانند من زیبا نیستم" یا "من در ریاضیات ضعیفم" باشد. هر وقتی که ما مکرراً چیزی را در ذهنمان مرور می کنیم، طبق عادت به این باور می رسیم که این موارد نهایتاً تاثیری منفی در وضعیت ذهنی مان خواهند

داشت. این عبارت ها می توانند آسیب زا و نادرست باشند. اگر شخصی اعتقاد داشته باشد که توانایی انجام کاری و یا نگاه به شیوه خاصی را ندارد, او هرگز تغییر نمی کند سوای این که چنین تصویری درست است یا نه. بعنوان کارشناس, باید بگوییم که تکنیک های NLP مانند پیشفرض ها تغییراتی در فرد از طریق تحلیل یادداشت ها, علائق و به چالش کشیدن وضعیت فعلی کودک برای حرکت او به سمت حالت مطلوب بوجود می آورند. کارشناس از این تکنیک ها برای هل دادن فرد به سوی تجربه حالتی از خود ارزیابی بهره می برد. فرد توانایی مطالعه و مشاهده وضعیت ذهنی و مفروضات فعلی اش را بدست می آورد. این منجر به یادگیری شیوه ایجاد تغییرات در جهت بسط چهارچوب مرجع اش می شود. براساس گفته پاراس (۲۰۲۰) کارشناس خاصی که از ۱۴ پیش فرض بهره می برد فرصت هایی برای همکاری با دیگران و تغییر ذهنیت افراد بوجود می آورد. این ۱۴ پیش فرض در واقع اصول اصلی NLP را شکل می دهند.

بازتاب و ارتباط گیری

بازتاب و ارتباط گیری به کارشناسان اجازه می دهد فضایی را خلق کنند که در آن افراد به خودشان اعتماد و باور می کنند. بازتاب و ارتباط گیری تکنیک های NLP حیاتی هستند چون که فرصت لازم را در اختیار کارشناسان و افراد قرار می دهند که از فضایی به طور مشترک بهره ببرند, پیوند و رابطه ای ایجاد کنند و ارتباطی عمیق با همدیگر بوجود آورند. کارشناس احتمالا به صورت عملی به بازتاب دادن رفتار فرد اقدام می کند تا رابطه بین کارشناس و فرد تقویت شود. این به آن خاطر است که افراد راحت تر با کسی ارتباط می گیرند و به او اعتماد می کنند که با او آشنا هستند و می توانند با وی ارتباط بگیرند. در حالی که کارشناسان به بازتاب رفتارشان می پردازند می توانند دقیقا به آن چه فرد به

صورت شفاهی انتقال می دهد گوش بدهند تا گفتگو هدایت شود و مشخص شود که چه اتفاقی برای فرد می افتد و چه تغییراتی باید اعمال شوند تا آن فرد حس بهتری پیدا کند.

بازقالب گیری افکار

این عمل می تواند تکنیک NLP موثری باشد که کارشناس می تواند از آن برای تغییر ذهنیت فرد از افکار منفی به مثبت بهره ببرد. فردی ممکن است به کارشناس NLP مراجعه کند و اشاره کند که دیگر نمی خواهد چاق باشد. این عبارت جنبه ای منفی دارد و این مسئولیت کارشناس است که گفته او را به چیزی تبدیل کند که به فرد انگیزه و الهام بدهد. به جای این که هرباری که فرد در این مورد فکر می کند، از اعتماد به نفسش کاسته شود. به طور مثال، کارشناس می تواند به فرد نصیحت کند که این عبارت را از "نمی خواهم چاق باشم" به "می خواهم تناسب اندام داشته باشم" تغییر بدهد. این فکر مثبت وزن انگیزشی بیشتری دارد و ممکن است ذهنیت فرد و نگرش او در مورد وضعیت فعلی را تغییر بدهد. بازقالب گیری افکار ابزار و تکنیک خیلی مفیدی است که افراد می توانند به همراه کارشناس NLP آموزش دیده شان آن را به کار ببرند. تقویت مستمر این افکار جدید قالب گیری شده مهم است تا آنها تبدیل به رویدادی مکرر در ذهنیت فرد شوند. با توجه به این که احساسات، افکار و هیجانانگیزان روش های ارتباطاتی هستند، افکار منفی می توانند اشاره به مسائلی اساسی کنند و کارشناس می تواند آنها را آشکار و چعارچوبشان را تغییر بدهد.

تجسم خلاقانه (مدیتیشن، هیپنوتیزم)

ترغیب تکنیک دیگری است که توسط کارشناسان استفاده می شود وقتی به خودشان اجازه تعامل با مراجعه کنندگان را می دهند و به آنها کمک می کنند از شر افکار و باورهای منفی در مورد خودشان خلاص شوند که ممکن است محدودیت/تنش را باشند. تکنیک های NLP اغوا کننده می توانند به افراد کمک کنند که عادت هایی را که تاثیری منفی بر آنها دارند و یا به طور کلی در موردشان تاثیری ندارند را کنار بگذارند. این کارشناسان می توانند از تکنیک های ذهن آگاهی برای تعامل با مراجعانی بهره ببرند که با پذیرش خودشان مشکل دارند و یا آنهایی که از مشکلات عزت نفسی رنج می برند. تجسم بروندهای مثبت به جای بروندهای منفی هم یک تکنیک NLP است که مراجعه کنندگان را تحریک می کند و باعث می شود که آنها ذهنیتشان را تغییر بدهند تا با تجسم کارشناس همخوانی داشته باشد. کارشناسان از این تکنیک ها برای توانمند سازی افراد و پشتیبانی از آنها بهره می برند در حالی که آنها این مراحل خود بهبود دهی و اکتشاف را پشت سر می گذارند.

این تکنیک ها تنها تکنیک های به کار رفته برای تغییر چینش ارتباطات در ذهن نیستند. هر وقتی که مراجعه کننده یا فردی یاد می گیرد که چگونه به شیوه روش مندی فرایندی فکری ایجاد کند که برای برداشت فردی اش و یا حالت وجودی اش مناسب باشد، جلسات درمانی ممکن است موثرتر شوند و در نهایت نتایج سریعتری بدست بدهند. اهمیت کلی تکنیک های NLP در هدایت و درمان افراد متناظر با فرصت های ایجاد تغییر یا نتایج مطلوب در ذهنیت مشتریان است تا زندگی ها و ارتباطاتشان با خودشان بهبود یابد. NLP

راه موثری برای تنظیم نیازهای ارتباطاتی ذهن و بدنتان است. تغذیه ذهنتان با اطلاعاتی در مورد سوژه به شما اجازه می دهد که از NLP در زندگی روزمره تان بهره ببرد.

براساس گفته باندرانت (۲۰۲۰) چهار اصل کلی در ارتباط با بروندادها و اثرات NLP بر زندگی خود فرد وجود دارند. آنها را ارتباط، آگاهی حسی، پیامد انگاری و انعطاف رفتاری می نامند. ارتباط در واقع اصلی است که به افراد امکان بازسازی روابطشان با دیگر افراد و ارتباط مکرر و سری با دیگران را می دهد. ارتباط باعث ایجاد اعتماد بین افراد می شود و امکان تغییر آن از طریق مشاهدات در زمینه ترجیحات خلق و خوی، نشانه های خواندن چشم ها و اصول اساسی وجود دارد. آگاهی حسی اشاره به شیوه ای دارد که NLP به شما ابزارهای لازم را می دهد و به شما امکان بکارگیری حس هایتان بعنوان حالتی از آگاهی در مورد زندگی و حالت ذهنی تان را می دهد. شما اطلاعات و آگاهی بسیار بیشتری را بدست می آورید وقتی که از حس هایتان به طور تمام و کامل و تا نهایت ظرفیت شان بهره می برید. پیامد انگاری به افراد اجازه می دهد با اهداف و پیامدهای مدنظرشان ارتباط برقرار کنند به جای این که بر افکار منفی و یا نواقص شخصی شان تمرکز کنند. وقتی که افراد بر اهدافشان تمرکز کرده اند، ذهنیت های مثبت تری را تجربه می کنند و معمولاً انتخاب ها و تصمیمات بهتری می گیرند. اصل آخر مبتنی بر انعطاف رفتاری است که به شما اجازه می دهد به کمک NLP کار متفاوتی را انجام بدهید. این به شما اجازه می دهد که افکارتان را تجدید و یا نو کنید و عادت های جدیدی را شکل بدهید که برایتان مفید باشد.

بکارگیری NLP در روابطتان، زندگی و زندگی کاریتان می تواند خیلی مفید واقع شود چون که این به شما اجازه می دهد شفاف تر فکر کنید، افکارتان را دقیق تر کنترل کنید و حالت ذهنی مثبتی را بوجود آورید حتی وقتی که افکارتان از شما دور می شوند. تکنیک های متعددی در NLP وجود دارند که می توانید در زندگی تان در بهبود آن بهره ببرید. به طور مثال، می توانید تکنیک مهار را بکار ببندید وقتی که روز بدی در محل کار داشته اید چون که این تکنیک راه ناملموسی برای دور کردن خودتان از حالت ذهنی منفی تان است. در روابط شخصی یا رمانتیکتان، می توانید تکنیک ارتباط را به کار ببرید تا پیوندهای بین خودتان و معشوقتان را تقویت کنید و حتی روابطی را دوباره بوجود آورید که از نظر هیجانی رد شده اند. به طور کلی، شما می توانید از هر تکنیکی در حوزه NLP بهره ببرید چون که NLP توانایی دور کردن از هیجانات منفی خاصی را دارد تا شما در حالت ذهنی بهتری و آگاهی بدنی بالاتری قرار بگیرید.

پس نگاشت

کنترل و دستکاری روانی در واقع انواع مشخصی از کنترل ادراکی هستند در حوزه روانشناسی به صورت تغییر در افکار فرد، شیوه پاسخ و واکنش آنها و رفتارشان نمایش داده می شود. این را می توان در نهایت نوعی از کنترل یا دستکاری ذهنی در نظر گرفت چرا مغز و ذهن انسان را مدیریت می کند. چنین تاثیر یا فریبی به درستی اشاره به تاثیری اجتماعی دارد که تممدا برداشت از جهان فرد را تغییر می دهد. معمولا اگر برداشت یا دیدگاه فردی در مورد حقیقت تعدیل شود، تماس و رفتار آنها نسبت به چیزها یا افراد خاص هم تاثیر می گیرد. معمولا، نوعی استراتژی تهدیدآمیز و رای کنترل ذهن وجود دارد. فعالیت های آسیب زا، مداخله گرانه، گمراه کننده، و مخرب به طور منظم بعنوان

استراتژی هایی برای کنترل افراد و تغییر شیوه مشاهده و رفتارشان به کار می روند. با استفاده از کنترل، دستکاری کننده می تواند مزایا و منافع مدنظرشان را به ضرر قربانیانش به دست آورد و دوستان و خانواده قربانی شاهد این کنترل یا دستکاری روانی خواهند بود و این که چنین عملی چگونه بر زندگی های متعدد و نه صرفاً زندگی های کنترل کنندگان تاثیر می گذارد و افراد زیادی قربانی می شوند. برای اینکه دستکاری روانی موفق ظاهر شود، سوژه یا قربانی باید به سوی این باور کشیده شود که او هیچ گزینه دیگری در موقعیت یا شرایط خاصی نه دارد. نه تنها دستکاری کنندگان حقیقت را تغییر می دهند تا چیزی که می خواهند را بدست آورند بلکه آنها گاهی از قربانیانشان باج خواهی می کنند اگر قربانی یا سوژه از قبل از حقیقت آگاه باشد. دستکاری کنندگان احساس همدلی یا همدردی نسبت به قربانیان یا سوژه ها نمی کنند و در نتیجه خنثی کردن موقعیت یا دستکاری که در جریان است دشوارتر می شود.

کنترل و دستکاری معمولاً شامل استراتژی های گمراه کننده ای است که به دنبال سوء استفاده از فرد مورد نظر هستند و استراتژی های مخرب و منفی متفاوتی را به همراه دارند که راحت تر استفاده می شوند. افراد کمی می فهمند که تحت کنترل دیگران قرار دارند. با این حال، همه این افراد فوراً به این امر اذعان نمی کنند. دیدن این که فرد دیگری به جای شما تحت کنترل در آمده است ساده تر است. اذعان به این که بیشتر ما باید بپذیریم که کنترل کامل احساسات، پاسخ ها و رفتارمان را در اختیار داریم راحت است. این ممکن است برای تعداد کمی صادق باشد ولی نه برای همه. به همین شیوه، پی بردیم که ما تلاش می کنیم تا رفتارهای دستکاری کننده را تشخیص بدهیم چون که این رفتار گسترش می

یابد. این معمولاً رخ می دهد چون که نوعی پیوند یا اعتماد بین سوژه و کنترل کننده وجود دارد. کنترل کننده می تواند شخصی باشد که ما به خوبی با آن ها آشنا هستیم و یا حتی فردی باشد که ما او را قابل اتکا می دانیم. کنترل و دستکاری یک ابزار کاملاً استتار شده است که معمولاً در قالب هدایت یا آرام بخشی قابل اتکا ارائه می شود.

کنترل ذهن قطعاً ایده جدیدی نیست و سابقه ای طولانی دارد. برای مدتی طولانی، انسان از احتمال این که شخص دیگری کنترل ذهن، افکار و اقداماتش را به دست بگیرد می ترسیده، این که کنترل ذهن باعث می شود که آنها ملزم به انجام دادن چیزی شوند بدون اینکه خودشان بخواهند. صدها و شاید هم هزاران فرضیه (براساس نظریات توطئه یا استدلال های مشکوک مشابه) وجود دارند که اشاره می کنند دولت های متفاوت و کارشناسان آن از کنترل ذهن در مورد اکثریت مردم بهره برده اند تا نظم های اجتماعی و جوامع را کنترل کنند. موارد متفاوتی در موقعیت های کیفری وجود دارد که در آن ها کنترل ذهن، بخصوص برنامه ریزی، را بعنوان هدف و رای کار اشتباهی که صورت گرفته مطرح کرده اند.

بروندادها و انواع متفاوتی از کنترل ذهن در رسانه ها و محتوای تفریحی و سرگرمی که مصرف می کنیم وجود دارند. با این وجود، توجه داشته باشید که این بازنمودها کاملاً برای اثر حسی یا تشدید سینماتیک گنجانده می شوند و تشریحی دقیقی از نتیجه کنترل ادراک و تاثیر آن بر روان انسان نیستند. مخزن بزرگی از روشها و دیدگاه های کنترل ذهن وجود دارد. درک و نمایش دقیق آنها در هر نوع محتوایی که ارزش تفریح و سرگرمی دارد دشوار است. این به تنهایی به آن معناست که کنترل ذهنی که در صفحات نمایش می بینیم کاملاً با کنترل ذهنی که در حقیقت رخ می دهد همخوانی ندارد. شرطی

سازی، کنترل، تاثیر گذاری و همدستی در حوزه دستکاری و کنترل ذهن معمولا مشاهده می شوند.

سه گانه ذهنی که به آن سه گانه تاریک هم می گویند شامل سه ویژگی شخصیتی یا بیماری های روانی است که به آن ها خودشیفتگی، ماکیاولی گرایی و جامعه ستیزی می گویند. به آن اصطلاح "تاریک" را نسبت داده اند چرا که این سه ویژگی دارای مشخصه هایی تهدید آمیز و مخرب هستند. این سه مشخصه تاریک موضوع مهمی در روانشناسی تاریک هستند چرا که این نوع روانشناسی ریشه در دستکاری، کنترل ذهنی و تاثیر دارد. این امری پذیرفته شده است که افرادی که این سه ویژگی را دارند خطرناک هستند و می توانند برای جامعه خطر آفرین باشند. با این وجود، این افراد می جنگند که رفتار انسانی، مطلوب و محبت آمیزی نسبت به دیگران داشته باشند و شاید هم در مورد نقص ها و مشکلاتشان نا آگاه باشند. تنگ نظری و بی توجهی به موفقیت و آینده افراد چیزی است که این شخصیت ها معمولا از آن لذتی نمی برند. این همان چیزی است که باعث می شود آنها در حوزه کنترل، دستکاری و تاثیر موفق ظاهر شوند. هریک از این ویژگی ها ممکن است همپوشانی داشته باشند. با این حال، این سه ویژگی خیلی متمایز و متفاوت از هم باقی می مانند. خودشیفتگی بستگی به غرور، نخوت و نبود همدردی دارد. ماکیاولی گرایی هم رفتاری سوء استفاده گرایانه و مخرب است و همراه با تنگ نظری، پشیمانی و مواردی از این دست است. جامعه ستازی را عمل مخرب در موقعیت های اجتماعی، نبود احساسات، شرمندگی و بی احتیاطی تعریف کرده اند.

خودشیفته ها در واقع افرادی هستند که ایماژ فردی و برداشت های اغراق شده ای از خودشان دارند. آن ها مکرراً در مورد خودشان بعنوان فردی بی همتا رویا پردازی می کنند که برتر از سایرین در زندگی اش و یا همه افراد دیگر است. آنها تمایل دارند که از دیگران سوء استفاده کننده و از آنها به نفع خودشان بهره بکشند. این امر مورد اشاره قرار گرفته که خودشیفته ها پاسخ شدیدی می دهند وقتی که شخصیت یا ایماژ ذهنی شان از خودشان در به هر میزانی به چالش کشیده می شود. آنها همیشه می جنگند تا تصورشان را حفظ کنند وقتی که این رخ می دهد. خودشیفتگی (نارسیسیزم) را واژه ای مشتق از شخصیتی افسانه ای با نام نارسیسوز می دانند که از ظاهر خودش ستایش می کرد و مداوم به خودش خیره می شد. زیگوند فروید در آثارش اشاره کرد که خودشیفتگی مرحله معمولی در رشد فرد است وقتی که آنها کودک هستند.

با این حال، این را یک مسئله روانشناسی در نظر می گیرند وقتی که بعد از بلوغ ادامه پیدا می کند یا دوباره عود می کند (فودوال، ۲۰۲۰).

ماکیاولی گرایی را هم یکسری مشخصات می دانند که شامل کنترل و تحریف است. این شامل دیدگاه شخصی نسبت به غریزه انسان است که همراهی خوبی با جنبه بدبینانه ذهن دارد. این نوع شخصیت ها را افرادی محاسبه گر و سرد نسبت به سایرین می دانند. این پدیده ابتدا توسط کریستی و گیس در سال ۱۹۷۰ معرفی شد که اشاره ای به نظریات نیکولو ماکیاولی داشت که مولف و منطق دانی ایتالیایی بود. ماکیاولی گرایی را جزئی از روانشناسی تاریک می دانند چون که دیدگاه های سیاسی ماکیاولی هوشمندانه، انحراف کننده و مدون هستند. بعداً، ماکیاولی گرایی به این سه گانه تاریک افزوده شد چون که تشابهاتی با جامعه ستیزی و خودشیفتگی دارد و ویژگی های متعددی را بروز می دهد که

در خودشیفتگی و جامعه ستیزی مشاهده نمی شوند ولی بازتابگر دیدگاه ها و برداشت های نیکولو ماکیاولی (تیلور، ۲۰۱۳) هستند.

وقتی جامعه ستیزان یا روان ستیزان را در نظر می گیریم، آنها را مختص به افرادی می دانیم که اقدامات خیلی مخربی را انجام داده اند. به طور مثال، حمله و حتی قتل. بیشتر مجرمانی که این جرایم وحشتناک را به دلایلی به جز پول یا منفعت مالی مرتکب می شوند مورد بررسی قرار می گیرند و آنها را جامعه ستیزان مجنونی در نظر می گیرند چون که تمایل دارند به فرد دیگری آسیب برسانند. در هر صورت، این حیاتی است که بیاد داشته باشیم که همه افراد دارای این ویژگی مجرمانی خشن نیستند. آنها ممکن است در جامعه حضور داشته باشند و حتی خیلی معمولی به نظر برسند. همه جامعه پریش ها خواسته ها و امیالشان را عملی نمی کنند. همه مجانین الزاما خشونت به خرج نمی دهند حتی اگر در حال حاضریکسری ویژگی های شخصیتی را داشته باشند که رفتار مخرب و تصورات وحشیانه ای را ایجاد کنند. سوای اینکه با آسیب فیزیکی یا عاطفی مواجه هستیم، آنها تا حدودی تمایل بیشتری به رفع نیاز یا خواسته شان برای شکنجه کردن دیگران دارند.

جامعه ستیزی بیماری است که از ناتوانی فرد در درک احساساتشان نشات می گیرد و معمولا مرتبط با کمبود ها یا نواقص خارق العاده ای هستند. آنها معمولا احساس گناه، پشیمانی یا محبت نسبت به دیگران نمی کنند و هیچ نشانه ای از شرمساری بروز نمی دهند وقتی که درد یا آسیب را به فرد یا چیزی وارد می کنند. ویژگی های مرسومشان رابطه نزدیکی با رفتار ضد اجتماعی شان دارد و این رفتار در سالهای رشدشان هم برجسته و آشکار است. این به آن معناست که آنها این ویژگی ها را از جوانی تجربه می کنند و این

چیزی نیست که بتوانند به راحتی از آن رها شوند. درمان و مقاومت ذهنی زیادی لازم است تا این افراد از انتقال این مسائل به دوره بزرگسالی مصون بمانند. بخاطر چشم پوشی و عدم پذیرش این مشکل فردی، بیشتر جامعه ستیزان در ابتدای بروز این ضایعه تحت بررسی، تشخیص و درمان قرار نمی گیرند.

همانطور که قبلا گفتیم، دستکاری کنندگان ماهر توانایی دستکاری همه افراد را دارند. تصدیق به این امر ضروری است که هر کسی ممکن است قربانی کنترل و دستکاری ذهنی شود و قربانیان الزاما افراد شکننده تر یا ضعیف تر نیستند. کنترل کنندگان و دستکاری کنندگان ممکن است هر فردی را هدف قرار بدهند که در شرایط خاصی قرار دارد. میزان کنترل را می توان براساس رابطه بین قربانی و کنترل / دستکاری کننده تعیین کرد. هیچ شخصی در این سیاره نیست که تحت کنترل دیگری قرار نگرفته باشد. قطعا هیچ شخص زنده ای نیست که صادقانه بتواند تضمین بکند که هرگز تحت دستکاری قرار نگرفته اند. کنترل یک عمل انسانی مرسوم است. با این وجود، کنترلی که در حوزه روانشناسی تاریک (چه نظریه و چه در عمل) مدنظر است عملی سنجیده، ظالمانه و همراه با خونسردی کامل است. این تاثیر بسیار مخربی بر زندگی قربانیان دارد و اثر روانی جدی بر افراد تاثیر گرفته از آن دارد.

در حالی که کنترل / دستکاری کننده قاهر می تواند از کنترل شدید بر هر کسی بهره ببرد، افراد و مشخصه هایی در قربانیان هستند که دستکاری کنندگان دنبالشان می گردند. افرادی که ارزششان را وابسته به رفع نیازهای دیگران می دانند طعمه معمولی برای یک دستکاری کننده هستند. دستکاری / کنترل کنندگان به این نوع افراد جلب می شوند چون که کنترل آنها دشوار نیست، می توان در آنها نواقصی یافت و فریشان داد. بواسطه امید به رفع امیال

دیگران برای دوست داشته شدن، چنین فردی را می‌توان به شیوه موفقیت آمیز تری ترغیب کرد تا تسلیم دستکاری و کنترل شود. افرادی که نمی‌توانند به دیگران، پیشنهادات یا خواسته‌ها نه بگویند، طعمه خوبی برای دستکاری / کنترل کنندگان هستند. اگر شما کسی هستید که ترجیح می‌دهید از مواجهه یا تنش دوری کنید، بهتر است از دستکاری / کنترل کنندگان دور بمانید بخصوص چون که دوری از تنش را اغلب نشانه‌ای از ضعف یا تبعیت می‌دانند و این باعث می‌شود که فردی تبدیل به هدفی آسان و محتمل شود.

جنبه‌های متعددی در زندگی‌هایمان باعث می‌شود که قربانی روانشناسی تاریک شویم و دوری از این ضعف‌ها برای دور ماندن از آسیب کار خیلی دشواری است. وقتی که شخصی فاقد توانایی‌های لازم برای حفاظت از خودش از دستکاری / کنترل کنندگان است، در نظر گرفتن تکنیک‌های متفاوت برای دوری از این مجرمین اهمیت زیادی دارد. توجه کردن به این که با چه کسی رابطه داریم و هوشیاری به خرج دادن در این موقعیت‌ها راه‌سنجیده‌ای برای ممانعت از سوء استفاده دیگران است. احترام گذاشتن به خود و زمان شخصی‌مان اهمیت زیادی دارد چرا که این باعث می‌شود که فردی کمتر تحت دسترسی دستکاری / کنترل کنندگان قرار بگیرد. مهربان بودن همیشه در طول زندگی‌مان مورد تاکید قرار گرفته است ولی فرد همیشه باید محتاط باشد وقتی که اقدامات محبت آمیزی نسبت به افراد انجام می‌دهد وقتی که طرف مقابل از بین دستکاری کنندگان است. نشان دادن علائم عاطفه ورزی هم راهی برای جذب چنین افرادی است چون که این را می‌توان بعنوان رفتاری به راحتی قابل پیش‌بینی و قابل مشاهده در نظر گرفت. طرح سؤال

همیشه ایده خوبی است چون که این نشان می دهد که شما نسبت به موقعیت اطرافتان آگاه هستید می توانید دستکاری / کنترل کنندگان را تشخیص دهید.

توصیه می کنیم که حدود و مرزهای مشخصی تعیین کنید و همیشه سوای شرایط موجود یا موقعیت های خاص آن ها را رعایت کنید تا از خودتان در مقابل دستکاری / کنترل حفاظت کنید. استثنا قائل شدن برای افرادی که به آنها اعتماد دارید همیشه باید چیزی باشد که کمی به آن فکر کنید چون که قرار دادن خودتان در معرض دستکاری روانی / کنترل یا فریب بالقوه می تواند به شدت خطرناک باشد. در حقیقت , در نظر گرفتن برخی خط قرمزها برای دور ماندن از دام های این موجودات تاریک خیلی مهم است.

وقتی که نیاز دارید دروغ و فریبکاری را پیدا کنید , موارد زیادی را باید مدنظر قرار داد:

- رفتار در چهره
- ژست ها
- حرکات بدن
- کلام و ویژگی های صوتی
- شاخص های فیزیولوژیکی (عرق کردن , نرخ ضربان , و...)
- حرارت منتج شده از صورت و سرشان
- حرکات مردمک
- دوری از نگاه خیره
- نشانه های شفاهی , غیرشفاهی , غیربزبانی و ...

نشانه های احتمالی فریب و دروغ وجود دارند که باید آنها را در نظر گرفت وقتی با افرادی مواجه می شویم که اغلب این نوع رفتار فریبکارانه را بروز می دهند. اگر این کار به درستی انجام شود، ترغیب باعث شکل گیری مسئولیت و تبعیت می شود که در نهایت پیوند یا رابطه قوی بین افراد مربوطه بوجود می آورد. دستکاری روانی هم می تواند برپایه وفاداری و اعتماد شکل بگیرد. با این حال، این پدیده به احتمال زیاد منجر به پیوند یا رابطه ای کوتاه مدت می شود و قطعاً بی تفاوتی و انفصال بین افراد مربوطه را به همراه داشت. این اثبات می کند که ترغیب امری مفید است ولی دستکاری روانی اینطور نیست. ترغیب این ایده را رواج می دهد که افراد باید خودشان و آزادانه باید تصمیم بگیرند. ترغیب به دنبال تغییر ذهنیت فردی بدون اجبار چیزی به آن هاست. افراد همچنان به تنهایی قضاوت می کنند. مشارکت یا حضور اینفلوئنسر باید غیر قابل تشخیص باشد. ترغیب را عمل یا مفهومی می دانند که در آن فردی وادار به تغییر افکار، ایده هایش یا اعمالش از طریق نوعی تبادل اطلاعات و محاسبه گری در سمت اینفلوئنسر می شود.

میزان هوش تجاری تان تاثیر معناداری بر دستاوردهایتان در بخش های متفاوت زندگی تان دارد. افرادی که حقیقتاً باهوش هستند و هوش هیجانی بالایی دارند معمولاً کار مفید تری انجام می دهند و ارتباطات حقیقی دارند. آنها معمولاً تمایل بیشتری به پیشرفت در زندگی روزمره شان دارند. این امر به سرعت آشکار می شود که شما سعی در بهبود هوش هیجانی تان دارید وقتی که تصمیم به تغییر بگیرید چون که احساس توانایی بیشتری می کنید و این که سکان در دست شماست. این به بهبود روابط و ارتباطاتی که در کل زندگی تان برقرار می کنید هم کمک می کند چون که بی نظمی ها و اشتباهات کمتری رخ می

دهد. وقتی که تصمیم گرفتید که از هوش هیجانی تان بکاهید، خواهید دید که افراد به شیوه غیرمنتظره ای به شما واکنش نشان بدهند. اگر شخص خاصی عادت دارد صدایش را روی تان بلند کند و یا بخواهد زیر پایتان را خالی کند، آنها شوکه خواهند شد وقتی که شما ناگهان نشانه هایی از جثارت یا اعتماد به خرج دادن ارائه می دهید.

برنامه ریزی عصبی-زبانی هم دارای تکنیک هایی مانند مهار کردن و بازچهارچوب بندی افکار تان برای تقویت سلامت روانی و رفاه تان است. گنجاندن مزایای این نوع درمان در زندگی روزمره تاو آموزش دادن هرکسی که تمایل به بهبود ذهنیتشان و حفظ نگرش ذهنی مثبتی دارند مفید واقع می شود. باید به یاد داشته باشیم که افکار، هیجانات و احساسات درونی تان راه های غیرشفاهی ارتباطات هستند. این را یکی از مهمترین راه های ارتباطات می دانند چون که این در درون فرد رخ می دهد و در اینجاست که مهمترین برنامه ریزی ها رخ می دهد.

درک علت ها و محرک های روانشناسی تاریک به جامعه امکان درک، تحلیل و تمایز بین خطرات متفاوت را می دهد. یادگیری ایده های روانشناسی تاریک دو هدف مهم را دنبال می کند. در منظر اول، ما ظرفیت بروز اعمال شیطانی را داریم ولی با استفاده از این اطلاعات و دانسته ها می توان احتمال بروز آنها را کاهش داد. علاوه بر این، درک اصول اساسی روانشناسی تاریک باعث می شود که ما از نظر اجتماعی رشد و بقا داشته باشیم.

این کتاب به خوانندگان با بسط و گسترش آگاهی ذهنی شان، تغییر در جهان بینی شان و ترغیب شان به هدایت دیگران در جهت تعیین شیوه کاهش احتمال تسلیم شدن در مقابل دیگرانی که از روانشناسی تاریک بهره می برند، کمک می کند. اگر شما از قربانیان

روانشناسی تاریک هستید که جان سالم به در برده، از این امر ناراحت نشوید. همه ما در وهله ای از زندگی مان با نوعی سوء استفاده مواجه می شویم.

وقتی مسئله ذهن و ظرفیت ذهنی مطرح می شود، ما همیشه باید سعی کنیم که دیدگاه متوازنی اتخاذ کنیم. قربانی دستکاری روانی بودن نشانه ضعف نیست. این ممکن است برای همه رخ بدهد ولی برخی افراد نسبت به سایرین آسیب پذیرتر هستند. برخی دستکاری کنندگان ممکن است که خودشان قربانی فریب باشند. این تجربه خوشایندی نیست و ممکن است باعث آسیب غیرقابل جبرانی شود. نه تنها این حمله به کارکرد ذهنی یک فرد است بلکه تلاشی برای سرقت شخصیتشان است. همانطور که قبلاً اشاره شد، مهم است که روی هوش هیجانی تان کار کنید تا از خودتان در مقابل دستکاری روانی حفاظت کنید. صادق بودن با خودتان و آگاهی از هیجانانتان خیلی به شما در طولانی مدت نفع می رساند. روانشناسی تاریک همیشه چیزی است که بر زندگی های زیادی تاثیر می گذارد. اگر این مکررا درک، تحلیل و مطالعه شود، ممکن است امکان کاستن از تهدید آن وجود داشته باشد. در نهایت، بهتر است هوشیار باشید تا با سه گانه تاریک مواجه شوید.

پیامی از طرف مولف

اول از همه , بخاطر مطالعه این کتاب از شما متشکریم. می دانم که می توانستید هر کتاب دیگری را بردارید و بخوانید ولی این کتاب را انتخاب کردید و به همین خاطر از شما متشکرم.

امیدوارم که این کتاب به زندگی تان ارزش و کیفیت دوچندانی افزوده باشد.

اگر از این کتاب لذت بردید و از خواندنش نفعی متوجهتان شده , تمایل دارم به من اطلاع بدهید و امیدوارم که کمی زمان بگذارید و نقدی در مورد این کتاب در سایتی قرار دهید که این کتاب از آنجا خریداری شده است. بازخورد و حمایت شما به من کمک می کند حرفه نویسندگی ام را در پروژه های آتی بهبود بدهم و این کتاب را بیش از پیش بهبود بدهم.

متشکرم

زاک آدامز