

18+

DARK PSYCHOLOGIST

ТЁМНАЯ ТРИАДА. ДНЕВНИК НАРЦИССА

Dark Psychologist

Тёмная триада. Дневник нарцисса

«Издательские решения»

Psychologist D.

Тёмная триада. Дневник нарцисса / D. Psychologist —
«Издательские решения»,

В мире, где каждый борется за внимание и ресурсы, нарцисс — это хищник, который умеет очаровывать, обезоруживать и подчинять. Этот дневник — не о лечении «нарциссических черт». Он о мастерском использовании их для достижения ваших целей.

Тёмная триада. Дневник нарцисса

Dark Psychologist

© Dark Psychologist, 2026

ISBN 978-5-0070-7520-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Тёмная триада

Дневник Нарцисса. 21 день практики

Введение. Зеркало Власти: Нарциссизм как инструмент выживания

Нарциссизм — это не просто самовлюбленность. Это сложная, глубоко укоренившаяся стратегия выживания и доминирования, построенная на постоянном поиске внешнего подтверждения собственной уникальности.

Вы научитесь:

1. Создавать непреодолимое влечение к своей персоне.
2. Подчинять волю окружающих через эмоциональную зависимость.
3. Поддерживать свой статус «сверхсущества» в любой социальной иерархии.

Принцип Нарцисса: Ты — центр мира. Все остальные — лишь отражение твоей славы или инструмент для твоей выгоды. Их задача — служить твоему величию. Твоя задача — заставить их делать это добровольно и с восторгом.

— — — — —

ДЕНЬ 1. Техника «Любовная бомбардировка» (Love Bombing): Создание химической зависимости

«Чтобы подчинить человека, сначала сделай его зависимым от дофамина. Осыпь его вниманием, восхищением и обещаниями рая, которого он никогда не видел. Захлебнувшись в этой эйфории, он будет готов отдать тебе всё, лишь бы получить новую дозу».

Суть: Любовная бомбардировка — это неискреннее, чрезмерное проявление внимания, восхищения, комплиментов и идеализации в начале отношений. Цель — быстро создать у объекта мощную эмоциональную привязанность и химическую зависимость от вашей персоны.

Нейробиология: Сверхстимуляция вентрального стриатума (Nucleus Accumbens) и выброс дофамина. Мозг объекта испытывает эйфорию и связывает это состояние исключительно с вами. Активно выделяется окситоцин, создавая иллюзию глубокой привязанности и доверия. Критические фильтры в префронтальной коре (dlPFC) отключаются.

Практика: Выберите нового человека в вашем окружении (или того, с кем хотите углубить влияние). В течение дня:

1. Compliments: Постоянно делайте комплименты, бьющие в его глубинные дефициты (День 3 в «Дневнике Чёрного Профайлера»).

2. Идеализация: Говорите, как сильно вы его «понимаете», как он «уникален» и «непохож на других».

3. Внимание: Непрерывно задавайте вопросы о его жизни, интересах, мечтах (даже если вам не интересно), создавая иллюзию глубокой вовлеченности.

4. Обещания: Намекайте на невероятное будущее вместе (в личной жизни, в проекте, в дружбе).

Задание: Зафиксируйте в дневнике, как изменилась мимика, тон голоса и открытость объекта после вашей «бомбардировки». Обратите внимание на расширение зрачков и расслабление лицевых мышц — признаки дофаминовой эйфории.

— — — — —

ДЕНЬ 2. Техника «Треугольный взгляд» (Triangulation): Индукция конкуренции и FOMO

«Чтобы заставить людей ценить тебя, покажи им, что у тебя есть альтернативы. Заведи мнимого или реального конкурента за твоё внимание, и их мозг сойдет с ума от страха потерять тебя. Они будут бороться за твоё одобрение, не замечая, что ты просто наслаждаешься их суетой».

Суть: Триангуляция — это внедрение в отношения третьего лица (реального или вымышленного), чтобы вызвать у объекта чувство ревности, неуверенности и страх потери. Цель — заставить объект «бороться» за ваше внимание, повышая вашу ценность.

Нейробиология: Активация передней поясной коры (АСС) и амигдалы.

- Страх потери статуса: Сравнение с «конкурентом» (особенно не в пользу объекта) активирует dACC, вызывая социальную боль и ощущение падения статуса.

- Дофаминовая гонка: Мозг объекта входит в режим «борьбы за ресурс». Дофаминовая система активируется для поиска путей возвращения вашего внимания, вызывая компульсивные действия (подарки, уступки, угодничество).

Практика: Выберите одного объекта, на которого вы хотите усилить влияние. Начните ненавязчиво упоминать третье лицо.

1. Бывший/ая: «Мой/моя бывшая/бывший всегда так [качество, которого нет у объекта]».

2. Поклонник/ца: «Мне тут один знакомый прислал цветы/написал что-то интересное...».

3. Конкурент в работе: «Мой коллега Х так быстро справляется с такими задачами, прямо удивляюсь».

Задание: Зафиксируйте микро-выражения ревности, сдвиги в позе, изменения в тоне голоса объекта. Как быстро он начал «компенсировать» — пытаться понравиться вам еще больше, задавать вопросы о конкуренте, предлагать свои услуги?

— — — — —

ДЕНЬ 3. «Эффект ореола» (Halo Effect): Идеализация своего образа

«Люди видят то, что хотят видеть. Если ты создаешь одну яркую, ослепительную черту в своём образе, их мозг автоматически припишет тебе все остальные позитивные качества. Стань „гением“, „красавцем“, „святым“ — и тебя никто не осмелится критиковать».

Суть: Эффект ореола — это когнитивное искажение, при котором положительное впечатление об одной черте человека распространяется на все его остальные качества. Нарцисс осознанно создает одну «сверхчерту», чтобы ослепить ею окружающих и заставить их идеализировать его.

Нейробиология: Снижение активности дорсолатеральной префронтальной коры (dlPFC). Мозг экономит энергию, используя «ярлык».

- vmPFC (Идеальный образ): Вентромедиальная префронтальная кора формирует устойчивый, идеализированный образ вас, который становится устойчивым к критике.
- Избегание когнитивного диссонанса: Если вы создали образ «гения», мозг объекта будет игнорировать ваши ошибки, чтобы не разрушать эту идеальную конструкцию.

Практика: Выберите одну «сверхчерту», которую вы хотите транслировать (например, гениальность, исключительную доброту, невероятную мудрость, неземную красоту). В течение дня последовательно транслируйте эту черту через свои действия, слова, внешний вид.

1. Гениальность: Озвучивайте сложные идеи, используйте умные термины, делайте неожиданные, но правильные прогнозы.
2. Доброта: Совершайте публичные, демонстративные акты «доброты» или «щедрости» (даже если они вам ничего не стоят).
3. Красота/Стиль: Подчеркивайте свой внешний вид, используйте яркие детали.

Задание: Зафиксируйте, как объект начинает приписывать вам качества, которые вы даже не демонстрировали (например, «он не только умный, но и очень надежный», «она не только красивая, но и мудрая»).

— — — — —

ДЕНЬ 4. «Недостаток эмпатии» (Controlled Empathy): Сохранение эмоциональной дистанции

«Чувства других людей — это не твои чувства. Это данные. Эмпатия — это не сострадание, а инструмент для считывания уязвимостей. Сохраняй холодную дистанцию, чтобы их боль не стала твоей, а осталась лишь информацией для анализа».

Суть: Нарцисс обладает высокой когнитивной эмпатией (способностью понимать чужие эмоции), но низкой эмоциональной эмпатией (способностью сопереживать). Это позволяет ему видеть уязвимости других, не «заражаясь» их страданиями.

Нейробиология: Деактивация передней островковой доли (Anterior Insula).

- rTPJ (Теория разума): Активно используется правый височно-теменной узел для анализа чужих ментальных состояний, но без эмоционального резонанса.

- dlPFC (Холодный анализ): Префронтальная кора остается в режиме контроля, обрабатывая информацию о чужих чувствах как стратегические данные, а не как повод для реакции.

Практика: Когда объект будет делиться с вами своими проблемами или страданиями, слушайте его очень внимательно. Задавайте наводящие вопросы, которые раскрывают его уязвимости (День 9 в «Дневнике Чёрного Профайлера»). Но при этом:

1. Физическая дистанция: Сохраняйте открытую, но немного отстраненную позу.
2. Нейтральный тон: Говорите спокойным, ровным голосом.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.