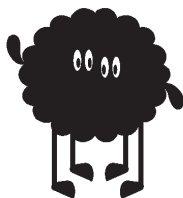


ТОМАС ЕРІКСОН

# В ОТОЧЕННІ ПСИХОПАТІВ

АБО ЯК УНИКНУТИ МАНІПУЛЯЦІЙ  
З БОКУ ІНШИХ



ХАРКІВ  
«ФІЛІО»  
2020

## Вступ

Уявіть собі, що перед вами сідає неймовірно приваблива особа (жінка чи чоловік — відповідно до ваших смаків) і зі захопленням промовляє: «Ви — найпрекрасніша людина, яка мені коли-небудь зустрічалася!» Ви одразу відчуваєте, що це — не жарт, що ця людина насправді має саме це на увазі. Він (або вона) розпитує вас про вас самих — хоче знати практично все. Ця людина взагалі не говорить про себе, а поводитьься так, ніби окрім вас двох у кімнаті немає нікого іншого. Вона зосереджується на вас як на людині й робить так, що ви почуваетесь краще, ніж будь-коли у своєму житті. Ця особа показує своє захоплення вами, каже вам лише приємні речі й висловлює почуття, які ви очікували почути від когось усе своє життя. Здається, що вона розуміє, хто ви, як вам зараз живеться, що вам подобається, а що — ні. Здається, ви нарешті знайшли свою половинку. Якимсь незрозумілим чином у вашому серці починають виривати переживання, яких ви ніколи раніше не відчували.

Чи можете уявити собі таку ситуацію? Можете відчутти це всередині себе? Хіба не було би це на правду приємним чудом?

Тепер перейдемо до питання: чи можете ви подивитися в дзеркало і чесно сказати, що така ситуація на вас ніяк не вплине? Ви вважаєте, що не «поведетеся» на такі романтичні трюки й одразу почнете щось підозрювати, будете чітко розуміти, що ця людина насправді домагається чогось зовсім іншого? Якщо ідеться не про ваше тіло, то, напевно, про ваші гроші.

Добре подумайте перед тим, як відповісти. Тому що, якщо ви ніколи не бували в подібній ситуації, то не побачите небезпеки. Ця людина розповість вам свої секрети, і він (або вона) змусить вас розкрити їй ваші. Ви відповісте на всі питання цієї зацікавленої особи, єдина мета якої — дізнатися про вас якомога більше.

Кілька років тому я написав книгу «В оточенні ідіотів, або як зрозуміти тих, кого неможливо зрозуміти». Вона стосувалася основних аспектів мови DISA (акронім авторського підходу до визначення типів особистості за кольорами. — Прим. перекладача), одного з найбільш поширених способів опису людського спілкування та відмінностей між нашими різними формами поведінки. Книга здобула справжній успіх, чого я насправді навіть і не очікував. Я думаю, що річ у тому, що є багато людей, таких, як і я, захоплених поведінкою, звичайно, інших, але передусім і своєю власною. І ви повинні це визнати: *я — цікава людина!* Принаймні для себе самого.

Поділ, який я використовую в цій книзі, як і в попередній, заснований на дослідженні Вільяма Моултона Марстона й складається з чотирьох основних категорій, представлених кольорами, які використовуються як педагогічний прийом для ліпшого запам'ятовування. Поведінка буває червоного, жовтого, зеленого та синього кольорів. **ЧЕРВОНИЙ** позначає домінантне ставлення, **ЖОВТИЙ** — натхнення, **ЗЕЛЕНИЙ** — стабільність, а **СИНІЙ** вказує на аналітичні здібності.

У наступних розділах я проведу для вас оглядову екскурсію основними практичними значеннями цих кольорів. Цей інструмент можна використовувати для того, щоб дізнатися, як працюють люди, але, він, вочевидь, не дає відповідей на усі питання.

Люди справді занадто складні, щоб їх можна було вичерпно, повністю описати, але що більше ви знаєте й розумієте, то легше вам помітити відмінності між людьми, які все ж таки дійсно існують. Метод збирає до купи, можливо, 80 відсотків всієї головоломки. Це, звісно, багато, але все ж далеко не означає стовідсоткової впевненості. Існують інші аспекти, на які слід звернути увагу: гендерний розріз проблематики, вік, культурні відмінності, мотиваційні чинники, інтелект, зацікавленості людей, досвід усіх видів; людина на роботі нова-

чок чи досвідчений «ветеран» якоїсь справи; місце, яке ви займаєте за віком серед своїх братів чи сестер, та багато інших аспектів. Щоб спростити, використаємо метафору головоломки-пазла: у ній дуже багато різних частинок.

## ТЕПЕР ПЕРЕЙДЕМО ДО ПРОБЛЕМИ

З часом було доведено, що деякі люди вирішують використовувати запропонований мною інструментарій геть хибним чином. А це ніколи не було моїм наміром. Ось чому тепер я хочу вас насторожити проти цих осіб. Дуже поширене питання, яке мені ставили стосовно попередньої книги про ідіотів: чи може людина мати *всі* кольори? «Я маю трохи кожного кольору», — кажуть деякі читачі в довгому списку отриманих мною електронних листів. Звісно, люди можуть відчувати щось подібне. Іноді я реаую, як ЧЕРВОНИЙ, часто як ЖОВТИЙ і ЗЕЛЕНИЙ, але іноді я, звичайно ж, СИНІЙ. Насправді відповідь на це питання досить проста: у всіх нас є можливість використовувати поведінку, яку ми хочемо, тому що ми — розумні істоти, які здатні самостійно мислити. У міру того, як особистий інстинкт посилюється, ЖОВТА людина знає, коли настав час закрити рота й відкрити вуха. А ЗЕЛЕНА людина може навчитися говорити те, що думає насправді, від душі, навіть якщо це може призвести до конфліктів. Але здебільшого в поведінці переважають два кольори.

## НЕПРИЄМНИЙ ДОСВІД

Приблизно за рік після публікації «В оточенні ідіотів» сталася дивна і неприємна подія. В одному з університетів я читав лекцію, після якої до мене підійшов молодий чоловік. Він став переді мною, просто обличчям до обличчя, відштовхуючи убік майже усіх, хто хотів до мене підійти, щоби щось спитати. Він дивився на мене й говорив, що не впізнає себе в жодному з кольорів. Я запитав, що він має на увазі, і він сказав, що нічого з того, що я описав, йому не підходить. Він мав на увазі, що він — п'ятий колір. Окрім того, він хотів дізнатися більше про те, як найкраще пристосуватися до інших кольорів. Він хотів знати, як цього можна

досягти, і його формулювання також було цікавим: він хотів знати, як він може скористатися цими знаннями в найкращий спосіб.

Ну добре.

Від мене він отримав стандартну відповідь, тому що я не мав жодної можливості почати аналізувати його просто там, на місці, в якому ми перебували, і коли він зрозумів, що нічого не отримує на свої наполегливі запити, то відійшов убік. Проте не вийшов з аудиторії, але відступив на кілька метрів і весь час спостерігав за мною, поки я пакував свої речі.

Просто дивився? Насправді він безсоромно не відводив від мене свого в'їдливого погляду, напевно, хвилин із десять. Я бачив, як люди наближаються до нього, вітаються з ним й усміхаються. І він щоразу відповідав усмішкою. Хоча те, що він справді робив, це щось інше — він не усміхався, а *робив вигляд, що усміхається*. Його обличчя викривлялося дивною гримасою, свого роду імітацією усмішки. Деякі люди, яким він усміхався, реагували здивовано, із запитом в очах, проте інші не помічали нічого дивного. І після кожної «посмішки» спрямовував до мене свій серйозний, зосереджений погляд. Це було дуже неприємно.

Що ж він дійсно мав на увазі, коли запитував про те, як *він може скористатися цими знаннями в найкращий спосіб?*

Мене осяяло своєрідне прозріння, і я збагнув, що цей молодик мав рацію в одному: мова DISA дійсно не покриває абсолютно усі випадки. Насправді є частина людей, яку не можна класифікувати. Це — неприємні особи, з якими ми мусимо бути вкрай обережними. Ми всі чули розповіді про майстрів маніпуляцій, спокусників, шахраїв. *«Як він зміг мене так обдурити?»* — зазвичай саме так звучить коментар жертв. *«Чому я не помітив, щоб він був шахраєм?»*

Справді ж — чому? Тому що ці особи знають, як скерувати вашу ж поведінку проти вас самих. Вони мають інстинктивне розуміння того, як маніпулювати людиною і змусити її робити практично геть усе. У принципі, вони можуть обдурити будь-кого, використовуючи те, що вони дізналися про цю людину. Їхня мета завжди одна: отримати те, чого вони хочуть. По собі вони залишають лише безлад і хаос.

Отже, перед нами стоїть таке питання: якщо людина не має власної особистості, але завжди лише віддзеркалює людину, що перед нею, то хто ж ця людина? Вона не є ані червоною, ані жовтою, ні зеленою, ні синьою. Тоді ця людина — усі кольори разом? Чи якийсь п'ятий колір? Відповідь — жоден із цих варіантів.

Ця людина є чимсь набагато гіршим, її не можна класифікувати за категоріями нормальних людей. Вона не має власної особистості, бо лише імітує те, що бачить, і виключно для власної вигоди. Це свого роду хамелеон із прихованими особистими мотивами та планами дій, відомими лише йому самому.

І ми можемо бути впевнені, що цей план приносить користь виключно цій людині й нікому іншому.

Я би сказав, що це радше людина взагалі без кольору, тому що той, хто не має особистості, хто завжди грає роль, не є по-справжньому повноцінною особистістю. Така людина — це скоріше тінь, віддзеркалення реальності, але сама — нереальна. Це свого роду афера на двох ногах. Якщо ви бодай раз натрапляли на таку людину, то ви знаєте, про що я говорю.

Проте ким *насправді* є ті люди, про яких я говорю?  
Хто ж ці особи, що намагаються мавпувати інших?  
Якою може бути їхня мета?

## **ПРИКИДАТИСЯ ТАКИМИ, ЯК ВСІ**

Якщо говорити простим текстом: вони — хижакі, замасковані під людей. Чи звучить це драматично?

Причина дуже проста: усе *насправді* драматично.

Ці особи в кінцевому підсумку завдають шкоди більшості з тих, з ким вони контактують, і часто жертва навіть не знає, хто винен у нещастях, що з нею відбуваються.

Саме це, дорогий друже, психопати й роблять.

## НА ЩАСТЯ, ВОНИ РОБЛЯТЬ ЦЕ У ВСІХ НА ВИДНОТІ

Психопати поширені у суспільстві, так само, як і будь-які інші люди. Вони проникають у компанії та організації, виконують відносно мало реальної роботи й лише в окремих випадках роблять якийсь корисний внесок. Вони рідко самі просять у ресторані рахунок, а коли їм доводиться платити, вони ніколи не мають при собі грошей. Зазвичай вони — маніпулятори й обманщики. Вони патологічно брехливі — більшість із них бреше навіть тоді, коли немає на це причин. Вони можуть обдурити будь-кого та змусити повірити їм, і все, що ви їм скаже, обертається проти вас. Часто вони є дуже популярними. Багатьом вони подобаються, люди зводять їх на п'єдестал та ставляться до них з повагою.

«Як таке можливо?» — запитаєте ви. Гарне питання. Чому нам подобається людина, яка є такою оманливою? «Не мені», — думаєте ви одразу, — «я би зневажав таку персону з першої секунди». Точно. Якщо б ви знали справжню сутність такої персони. Але ви її не знаєте — бо вона цього ніколи не виказує. З невеличкою вдачею, можливо, вам пощастить з'ясувати це наприкінці. У кращому разі до того, як ви опинитеся на межі розорення, на руїнах свої колишніх статків, втратите роботу чи зрозумієте, що ізолювали себе від усіх людей, яких ви називали колись друзями.

«Ану постривайте», — подумаєте ви. — «Психопати — це ж серійні вбивці та гвалтівники. *Більшість цих скажених постатей сидить за ґратами*».

Якби ж усе справді було так просто!

Правда, багато хто з них у в'язниці, тому що їм не вдалося контролювати свої імпульси. Вони схильні до насильства, а іноді просто дуже недалеко. Коли вони бачать те, чого хочуть, то йдуть і здобувають це, часто насильницьким шляхом, і такі дії одразу їх виказують. Проте більшість психопатів все ж не сидить за ґратами.

Найбільш кмітливі психопати переважно не вчиняють насильницьких злочинів, тому вони на свободі, довкола нас. Це ті люди, які без вагань скористаються будь-якими засобами, щоб отримати те, чого вони хочуть.

Гарантовано, вам вони у житті вже траплялися.

## АЛЕ ЧИ СПРАВДІ МИ ОТОЧЕНІ НИМИ?

Назва «В оточенні психопатів» обрана навмисно, тому що існує набагато більше психопатів, ніж, на мою думку, уявляє собі більшість людей. Я хочу показати, як ви можете впізнати майстра маніпуляцій, і я сподіваюсь, що зможете зрозуміти, як захистити себе, якщо натрапите на таку особу.

## ЯКИМИ Є НАСЛІДКИ?

Отой молодик на моїй лекції, чия дивакувата поведінка не давала мені спокою протягом декількох місяців: той в'їдливий погляд, облудна посмішка... Усе було якимсь дуже дивним. Що з ним сталося? Відповідь я одержав зовсім нещодавно. З різних причин я мав нещодавно можливість повернутися до того самого університету. Я знайшов завідувача кафедри, на якій я читав лекцію, і запитав в нього про цю молоду людину. Хто це був? Що завідувач міг мені про нього розповісти?

Відповідь, яку він мені дав, мене налякала.

Цей молодик привласнив біля півмільйона крон (майже 50 тисяч євро) з наукових фондів і, зрештою, завкафедри змушений бувповідомити про це поліцію.

Але перед тим, як цей молодик вкрав гроші, від нього завагітніли дві жінки, що працювали з ним на тій самій кафедрі. Одній він позбувся, звинувативши її у сексуальних домаганнях, а інша жінка намагалася вчинити самогубство після того, як їхня любовна афера скінчилася (ця жінка до того ж уже багато років перебувала в шлюбі).

Двоє працівників були змушені піти на лікарняний через стрес і вигорання на роботі, — і все «завдяки» цьому молодикові та його інтригам, які він почав плести у своїй робочій групі.

Керівник цієї групи пішов з роботи, і відділ занурився у справжній хаос. Ніхто не знав, що робити, вони забули про ціль роботи, тож ця група просто «пішла на дно».

Проте цей молодик навчився усміхатися. Він навчився виглядати як той хлопак-другяка, якого усі люблять. Йому вдалося втриматися в університеті майже два роки, поки його не звільнили. Ніхто його ні в чому



не підозрював. Він завжди мав на все пояснення. І винним завжди був хтось інший.

Завідувач кафедри тремтячим голосом сказав мені, що цього молодика звільнили після того, як він переконав поліцію і прокурора, що економічні злочини він вчиняв за наказом завкафедри.

Після тридцяти восьми років відданої праці в університеті завідувачу кафедри заledве вдалося уникнути судового розслідування. Гроші, звичайно, зникли, і докази були настільки розмиті, що нічого не можна було вдіяти зі справжнім шахраєм.

Я запитав, куди ж пішов той молодик. Завідувач сказав мені, що він тільки-но отримав нову роботу в IT-компанії. Тепер він керував проектом для великих інвестицій, які мали би вивести цю компанію на нові висоти.

Виявилось, що цей молодий чоловік все ж навчився «використовувати знання найкращим чином».

Закінчивши розповідати мені цю історію, завідувач кафедри розплакався. Мені було боляче на нього дивитися.

Якби міг, я би все ж проаналізував того молодика. Але що б вдалося виявити? Чесно кажучи, я не знаю.

Проте найстрашнішим є те, що він все ще там, «на свободі». І якщо ви натрапите на нього, то краще знати, як діяти і як поводитися. Тому що він зможе «винюхати» усі ваші слабкості, він зробить все можливе й потягне за всі ниточки, щоб знищити вас. Не тому, що він ненавидить персонально вас чи тому, що має щось проти вас особисто, а тому, що так вчиняють усі психопати. Вони беруть від вас те, що хочуть. Будь-яким способом. Їх абсолютно не цікавлять наслідки.

Вони спокушають та обманюють. Вони брешуть і маніпулюють, крадуть і паразитують, а знищення інших людей дає їм силу. Це їхнє головне паливо.

Перебільшення? Аніскільки.

Коли ви читатимете цю книгу, вам, може, бути важко засинати вночі. Я, про всяк випадок, наперед вибачаюся.

Я поясню в цій книжці, як ви можете розпізнати психопата і як можете впізнати людину з психопатичними рисами.

Я також покажу вам, що ви можете зробити з цими людьми.

## **ЩЕ ОДНА КНИГА ПРО ПСИХОПАТІВ?**

Після публікації «В оточенні ідіотів» я читав лекції з цієї теми по всій Європі. Книга висвітлювала певні речі, які я завжди вважав само собою зрозумілими. Люди відрізняються одне від одного. Перевірте самі. Ми це вже знали. Але якою мірою і яким чином? А передусім — що ми можемо з цим зробити?

Система кольорів, мова DISA, основи якої заклав Марстон, багато що пояснює, як саме люди функціонують. Але, як я вже згадував, ця схема не пояснює всього.

Марстон був, наприклад, першим великим психологом, який досліджував поведінку здорових людей. Тоді як Юнг і Фрейд присвятили себе головним чином психічно хворим.

Чи можна усіх вписати в систему DISA? Насправді — ні. Ця система працює тільки з психічно стабільними людьми. Якщо ви маєте якийсь діагноз — такий, як межовий розлад, тяжкий аутизм, шизофренія або подібні розлади, — метод просто не працює.

Так само він не спрацьовує з психопатією.

## **СКІЛЬКИ ПСИХОПАТІВ Є НАСПРАВДІ?**

«Зачекайте», — можливо, скажете ви, — «психопатів так мало, що навряд чи варто турбуватися про них, або що їх не може бути більше, ніж одна особа на тисячу населення». Я розумію хід ваших думок. Проте психопатів більше, ніж ви собі уявляєте. За даними останніх наукових досліджень, вони становлять від 2 до 4 відсотків населення. Для порівняння, я можу сказати, що їх є набагато більше, ніж людей, які проявляють виключно червону поведінку. Таких є лише близько 0,5 відсотка

## ЗМІСТ

Вступ . . . . .	3
Глава 1. Хто ж він такий — психопат? . . . . .	22
Глава 2. Як забезпечити собі захист від психопатів . . . . .	35
Глава 3. Хто хоче мене обманути? . . . . .	45
Глава 4. В оточенні ідіотів? Ось як їх позбутися . . . . .	54
Глава 5. Навіщо ми один одного обманюємо? . . . . .	85
Глава 6. Як кожен колір маніпулює людьми . . . . .	95
Глава 7. Психопатія в реальному житті: чи справді червоних більше серед психопатів . . . . .	116
Глава 8. Жовті маніпулятори — психопати . . . . .	123
Глава 9. Чи можуть зелені бути психопатами мимоволі? . . . . .	129
Глава 10. Синій, холоднокровний перфекціоніст — ось це точно психопат!. . . . .	134
Глава 11. Як психопати можуть скористатися моїм кольором, якщо я — червоний? . . . . .	139
Глава 12. Як психопати маніпулюють жовтими . . . . .	150
Глава 13. Як психопати маніпулюють зеленими . . . . .	158
Глава 14. Як психопати маніпулюють синіми . . . . .	167
Глава 15. Конкретні та добре відомі методи, які використовують маніпулятори . . . . .	176
Глава 16. Як захиститися від маніпуляцій з боку не психопатів . . . . .	216
Глава 17. Якщо нічого не допомагає? . . . . .	237
Післямова . . . . .	246
Література . . . . .	250