

В оточенні психопатів, або Як уникнути маніпуляцій з боку інших
Томас Еріксон

Шведський журналіст і письменник, психолог із соціальних комунікацій Томас Еріксон (нар. 1965) став усесвітньо відомим після виходу книги «В оточенні ідіотів». Автор винайшов свою модель поділу людей на психологічні типи, на чотири кольори за логікою поведінки і темпераментом.

Проте є люди, яких не можна віднести до жодного типу. Йдеться про психопатів, з якими потрібно поводитися вкрай обережно.

Нова книга Томаса Еріксона дає відповіді на питання: що твориться в голові психопата і чим він відрізняється від інших людей; як «вирахувати» психопата; як захиститися від його маніпуляцій?

Звичайно, не кожен психопат є божевільним серійним убивцею. Але більшість з них – серед нас: у вашому районі, на роботі або навіть у вашій родині. Настав час раз і назавжди дізнатися, як вони маніпулюють вами, – поки не стало надто пізно!

Томас Еріксон

В оточенні психопатів, або Як уникнути маніпуляцій з боку інших

Вступ

Уявіть собі, що перед вами сідає неймовірно приваблива особа (жінка чи чоловік – відповідно до ваших смаків) і з 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 поводить себе так, ніби окрім вас двох у кімнаті нема геть нікого іншого. Вона зосереджується на вас як на людині й робить так, що ви відчуваєтеся краще, ніж будь-коли у своєму житті. Ця особа показує своє захоплення вами, каже вам лише приємні речі й висловлює почуття, які ви хотіли 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 вирувати переживання, яких ви ніколи раніше не відчували.

Чи можете уявити собі таку ситуацію? Можете відчути це всередині себе? Хіба не було би це насправду 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 і 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 стала справжнім успіхом, 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 і 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, попри все, 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 новачок 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 реагую, 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 самотійно мислити. В 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 вона насправді думає, від душі, навіть якщо це може призвести до конфліктів. Але, в основному, у 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 з десять. Я бачив, як люди наближаються до нього, вітаються з ним і посміхаються. І він щоразу відповідав посмішкою. Хоча те, що він справді робив, це щось інше – він не посміхався, а робив вигляд, що посміхається. Його обличчя викривлялось дивною гримасою, свого роду імітацією усмішки. Деякі люди, яким він посміхався, 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 власну 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 колись натрапляли на таку людину, то ви знаєте, про що я говорю.

Проте ким насправді є ті люди, про яких я веду мову?

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: все насправді драматично.

Ці особи в кінцевому підсумку завдають шкоди більшості з тих, з ким вони контактують, і часто жертва навіть не знає, хто винуватий 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 з 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 з 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 недалекі. Коли вони бачать те, чого хочуть, вони 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 дав мені, мене налякала.

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

Але перед тим, як цей молодик вкрав гроші, від нього завагітніли дві жінки, що працювали з ним на тій самій кафедрі. Одной 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 змушені були 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-друга, 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 заздалеку 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 ІТ-компанії. Тепер він керував проектом для великих інвестицій, які мали би вивести цю компанію на нові висоти.

Виявилося, 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 населення; і тим не менше я присвятив їм достатньо сторінок у попередній книзі.

Уявіть собі: ви – чабан, що має отару з тисячі овець, і ви чули, що поблизу є два вовки. Про кого б ви хотіли дізнатися більше? Про ваших овечок чи... про вовків? Мабуть, ви хочете дізнатися більше про вовків. Хоча їх мало, і хоча вони не будуть вбивати всіх овець, на яких натраплять, було б добре знати, як вовки поведуться. Бо як тільки вони вирішать діяти, буде занадто пізно. Тоді вони нападуть на тих овець, яких вони захочуть.

Коли йдеться про психопатів, йдеться також і про побічні ефекти, які вони викликають довкола себе. Їхня поведінка впливає на велику кількість людей, оскільки наслідки їхньої поведінки рідко впливають тільки на них самих. Шкода, яку вони завдають, має далекосяжні наслідки, які завжди впливають на багатьох.

Ця книга розповідає про те, як можна захистити себе від цих поведінок. З системи Марстона, з чотирма кольорами, я покажу, як психопат може використати сильні та слабкі сторони відповідних типів особистості для своїх підступних планів. Він (або вона) використає це проти вас.

Це, між іншим, є однією з причин, чому з психопатами терапія не спрацьовує.

Для них немає ліків.

У цій книзі я повторюю частину наукових знань про чотири кольори. Це я роблю на випадок, якщо ви не читали «В оточенні ідіотів». Ви зможете

краще зрозуміти мову й термінологію цієї книжки і вам буде ясно, чому деякі приклади є такими, якими вони є.

Якщо ви вже прочитали мою попередню книгу і думаєте, що зрозуміли систему на сто відсотків, будьте терплячими. Пам'ятайте, що повторення – матір навчання.

Що ближче до істини, то краща брехня, а сама істина, коли вона може бути використана, – це найкраща брехня.

Айзек Азімов

ПРИКЛАД ПСИХОПАТІЇ

Свій перший приклад повсякденної психопатії я наводжу з власного досвіду. Я написав кілька книг, і після публікації першого трилеру молода жінка, яка хотіла стати письменницею, звернулася до мене через електронну пошту. Вона прочитала мою книжку, писала, що та була чудовою і чи можу я допомогти їй стати письменницею? Моя позиція з приводу того, як поводитися зі своїми читачами, проста: я справді дуже ціную всі контакти з тими, хто читає мої книги, і із задоволенням вислуховую їхні коментарі, як і в цьому випадку. Але зазвичай не надсилаю більше однієї відповіді. Я не можу розпочати тривалішого діалогу, тому що працюю шість днів на тиждень. Я надіслав їй якусь стандартну відповідь і більше про її листа не думав. Але ця жінка надсилала мені повідомлення, а її тон ставав дедалі більш агресивним, бо я не відповідав на її листи.

Через деякий час людина, з якою ми тоді жили разом, отримує електронний лист, в якому повідомляється, що та панянка – тепер вже під іншим іменем – перебуває зі мною в стосунках, і що ми збираємося одружитися. Я і моя друга половинка були шоковані, до того ж у повідомленні містився довгий перелік серйозних звинувачень на мою адресу. Наприклад, я нібито мав стосунки з більш ніж сотнею молодих жінок, і від мене завагітніли щонайменше двадцятьох з них. Усе це – протягом декількох місяців.

(Це нарешті змусило мене звернутися до поліції, а поліцейські взагалі дивувались, як я узагалі тоді ще знаходив сили працювати).

Від неї надходили листи з багатьма іншими божевільними речами, але я не можу розповісти тут про всі. Моя кохана отримала в цілому близько п'ятдесяти електронних листів із різним змістом, але завжди на цю тему.

Паралельно я отримував листи з любовними посланнями від тієї ж панянки. Вона дуже за мною сумувала. Вона дуже хотіла зі мною побачитися. Мовляв, можливо, нам варто піти хоча б поглянути на ту квартиру в центрі Стокгольма? Через мій профіль на Facebook, який тоді був повністю відкритим для сторонніх людей, вона зібрала масу інформації про мене й про мое приватне життя, завдяки чому багато з того, що вона писала, видавалося досить правдоподібним.

(Попередження: ви не знаєте, хто бачить те, що ви робите в соціальних мережах чи в інтернеті, і тим більше ви й гадки не маєте, як люди можуть скористатися цією інформацією).

Ця історія тривала десь півроку, поки поліція не зупинила її.

Вона по-справжньому переслідувала мене. За допомогою соціальних мереж в інтернеті молода жінка зуміла поставити мене в дуже делікатну ситуацію, передусім перед моїми друзями-письменниками, як я. Для мене це було жахливо й досить незручно.

Я навіть і гадки не мав, хто ця жінка.

«Психічка», подумаете ви. «Ще одна божевільна – таких хоч греблю гати!». Можливо. Проте простежується певна модель поведінки.

Поліцейське розслідування показало, що жінка вчинила так само щонайменше з одною людиною до мене. Він також був письменником, значно старшим за неї, набагато відомішим за мене. Цілком імовірно, що ви про нього чули. Вона довела його до того, що він вийшов на пенсію зі своєї роботи. Я декілька раз розмовляв з ним, щоб спробувати зрозуміти, але ніхто з нас так і не збагнув, чого саме домогалася та панянка. Можливо, це була своєрідна помста за те, що він не підіграв їй мрії стати письменницею.

У своїй книзі «Жінки-психопатки» Лізбет Давріндж і Майк Флоретт пишуть: «Помста настільки для них солодка, що вони [психопати] знаходять задоволення в руйнуванні, вони цим насолоджуються. Особливо жінкам-психопаткам припадає до душі емоційна помста, соціальна агресія у вигляді пліток, які породжують маніпулятивні, крихкі та ненависницькі стосунки. Цей тип помсти – теж деструктивний, проте його не так помітно, як фізичне насилля, відтак його важче ідентифікувати».

Я точно знаю з власного досвіду, як почувається людина, коли їй влаштовують отаке переслідування.

Поліція знайшла цю панянку і викликала її на допит, після чого майже вмиль, немов хтось махнув чарівною паличкою, переслідування припинилося. Дивина та й годі, правда? Ця людина вже почала перекладати свою провину на інших людей, які, мовляв, могли бути винними в цій нісенітниці. Саме цей фактор посилив моє переконання в тому, що ця панянка не була психічно хворою. Якби в неї був діагноз, бодай якийсь значний психічний розлад, то вона б не змогла схаменутися так швидко. Ця особа увесь час була свідомо того, що вона робить. Проте тільки-но запахло смаленим, вона згорнула свою діяльність проти мене та, цілком можливо, одразу рушила вполювати собі наступну жертву кудись в інші «угіддя».

У поліції сказали, що ніколи раніше не зустрічали настільки переконливої брехухи. Видавалося, наче панянка сама вірить своїм словам.

Незважаючи на те, що поліція мала технічні докази про те, що мене переслідувала саме вона (вони перевіряли її комп'ютери й знайшли там усі необхідні докази), ця особа настирливо все заперечувала. Запереченнями вона навіть не обмежилась. Вона висунула обвинувачення проти мене в тому, що я її погрожував. З її слів це я переслідував її. Вона звинуватила мене в погрозах вбити її, у тому, що я буцімто найняв професійного кілера, з яким мав контакт. Серйозні звинувачення, м'яко кажучи.

Єдине, що врятувало мене від того, щоб бути пов'язаним з цією людиною, полягало в тому, що я міг легко продемонструвати, що перебував у різних місцях, і з очевидністю я не міг бути там, де ми мали би зустрічатися, відповідно до її версії.

Вимальовується модель поведінки.

Ось він – метод психопата з руйнування мого життя та моєї кар'єри письменника. Підозрюю, що це була помста мені за відмову спілкуватися з нею з приводу її писанини.

Помститися мені їй не вдалося. Проте їй вдалося тоді зруйнувати мої відносини з коханою людиною. Ця вся історія так сильно вплинула на нас, що ми розійшлися.

На той час в моєї другій половинці справді почали проявлятися параноїдальні симптоми. Кожного дня вона проводила по декілька годин в соцмережах і відстежувала, чим займалася ота панянка. Усі мої спроби заспокоїти її були марними.

Особа, про яку йдеться, продовжила своє життя й радісно розважалася на яхті з якимсь чоловіком. Про це я дізнався з її сторінки у Facebook.

Докори сумління, її, вочевидь, не мучали, тоді як у моєї другій половинці вже з'явилися патологічні ревності, що змусило її ізолюватися від усього, навіть від дітей, – щоб переконатися, що це не станеться з нею знову. Коли я не міг навіть привітатися з працівниками магазину взуття або поговорити з офіціанткою, коли ми заходили на обід до ресторану, бо мене піддавали повноцінному допиту...

На цьому етапі я зрозумів, що все було втрачено. І це при тому, що я ніколи навіть в очі не бачив цю особу.

СКІЛЬКИ ЛЮДЕЙ ПОСТРАЖДАЛО?

Скільком людям ця психопатка занапастила життя? Спробуймо підрахувати.

Зрозуміло, що йдеться про моє життя.

Двоє моїх дітей також постраждали.

Моя партнерка, з якою ми тоді жили разом. Її трое дітей.

Мій батько і моя хвора мати.

Моя сестра та вся її родина.

Мої колеги в компанії, в якій я працював, коли відбувалися ці події.

Усі люди, яких я вважав своїми друзями.

На одного психопата припадає, в цьому випадку, десть п'ятдесят жертв. Один до п'ятдесяти. Два відсотки.

Маємо ось таку статистику.

Я розповідаю цю історію не для того, щоб розчулити вас. Це все я вже пережив. Проте я хочу показати, що постраждати може кожен. Ніхто не застрахований від такого роду поведінки, і, звичайно, я зараз з більшою обережністю ставлюся до людей, які трапляються мені на життєвому шляху. Я сподіваюся, що ми не так часто особисто з ними стикаємося, хоч я і знаю, що на кожних сто осіб припадає від двох до чотирьох психопатів чи психопаток. Тому я уважніше ставлюся до дивакуватої поведінки людей.

Те, як уся ця історія вдарила по мені та моїх близьких, це все – ніщо, як порівняти з багатьма іншими тривожними історіями, що трапляються в світі, тому що дуже часто психопати заходять занадто далеко у своїх прагненнях здобути владу.

Можливо, вам цікаво дізнатися, що зі своїми психопатами робили ескімоси.

Іноді, коли чоловікам доводилося виходити в море ловити рибу чи полювати на морських тварин, був хтось, хто удавав з себе хворого або пораненого. Він не міг піти зі всіма, тому залишався на суші.

Коли за три місяці мисливці поверталися до свого села, там усе було спалено вщент, а всі жінки були вагітними.

Що робили ескімоси з винуватцем? Вони саджали його на льодину й відпускали в море.

Ті, хто настільки божевільні, щоб вірити в те, що вони можуть керувати світом, завжди є тими, хто ним і керує.

Стефан Моліне

НАБАГАТО ГІРШИЙ ПРИКЛАД...

Якщо я згадаю Адольфа Гітлера, про що ви подумаете?

Розв'язавши світову війну, Гітлер перетворив увесь світ на величезну пожежу, яка забрала життя шістдесяти мільйонів людей. На додаток до страждань сотень мільйонів людей по всьому світу, матеріальні витрати, мабуть, неможливо й підрахувати. Подумайте лишень, що можна було б зробити, якби всіма цими мільярдами можна було скористатися для чогось хорошого!

Якби я стверджував, що Гітлер був чистопородним психопатом, чи суперечили би ви мені? Мабуть, ні. Суто інстинктивно ми на фізичному рівні відчуваємо його божевільня. Звісно, і ви, і я дивуємося, чому ніхто не усвідомлював, наскільки божевільним він був? Чому його вчасно ніхто не зупинив? Як могла вся Німеччина дозволити йому робити те, що він робив? Чому йому ніхто не завадив?

Дуже слухні питання. І відповідь полягає в тому, що психопати – вправні експерти в обманюванні людей довкола себе.

Проте чисто з наукової точки зору, звідки ми знаємо, що Гітлер був психопатом? Дослідник Кевін Даттон, автор книги «Довідник з успіху хорошого психопата», використовував тест особистості для діагностики психопатії у дорослих. Тест називається «Опитувальник з визначення психопатологічної особистості» (PPI-R), початкову версію якого розробили

Скотт Лілієнфельд і Брайан Ендрюс для оцінки певних характеристик некримінальних груп населення.

Метою було складання вичерпного переліку психопатичних рис особистості без урахування антисоціальної або кримінальної поведінки.

Тест також містить методи для виявлення відхилень за показниками здатності до лідерства та безвідповідальної поведінки в цілому.

Тест PPI-R / IPP-R виявляє вісім специфічних факторів:

- Макіавеллістична особистість, тобто відсутність емпатії та дистанціювання від інших задля досягнення особистих цілей.
- Соціальне пристосування, здатність спокусити та обманювати інших.
- Відсутність емпатії, тобто горезвісна відсутність емоцій, почуття провини або в принципі зважання на почуття інших.
- Безобачна відсутність довгострокового бачення, тобто труднощі в плануванні та оцінці наслідків своїх дій.
- Нерозсудлива поведінка, тобто прагнення до ризикованих дій, що зазвичай йде пліч-о-пліч з нестачею страху.
- Безвідповідальна поведінка, неспроможність взяти на себе відповідальність за свої власні дії і замість цього звинувачувати інших або раціоналізувати відхилення власної поведінки.
- Девіантна та імпульсивна поведінка, відсутність поваги до соціальних норм чи до соціально прийнятної поведінки.
- Імунітет до стресу, відсутність реакції на травматичні події або на інші фактори чи події, які викликають напруженість.

Науковці розділили ці фактори на підкатегорії та згрупували для отримання моделі, яку можна в якийсь спосіб інтерпретувати. Візьмемо дві категорії: «Безстрашне домінування» та «Імпульсивний егоцентризм».

Після дослідження доступних історичних матеріалів про Гітлера, Даттон зміг помістити його в топ людей з серйозними психічними розладами. Це нас насправді й не дивує, хіба не так? Однак Гітлера випереджають Саддам Хуссейн, Іді Амін і король Англії Генріх VIII.

(Ви можете знайти дослідження «Що спільного у психопатів і політиків» у вересневому номері American Scientific Mind за 2016 рік).

ОТЖЕ, САМІ ЛИШЕ ДИКТАТОРИ І ТИРАНИ?

Справді цікавим дослідження Даттона стає тоді, коли він застосовує той самий інструмент до інших відомих історичних лідерів і досліджує, як вони поводитися зі своїм оточенням. Особливо цікаво знати, як вони ухвалювали свої рішення, усвідомлюючи, що їхні рішення впливатимуть на інших людей. Майже так само високо в списку, як і Гітлер, Даттон розміщує головного ворога Адольфа – Вінстона Черчилля. У принципі на практично такі самі високі позиції в рейтингу Даттон ставить і двох кандидатів у президенти Сполучених Штатів на виборах 2016 року: Дональда Трампа та Гіллари Клінтон.

Якщо ми вже говоримо про президентів США (а ця посада, безсумнівно, впливає на увесь інший світ) то варто згадати про цілий перелік тих із них, хто вирізняється найбільшою кількістю психопатичних рис. Даттон інтерв'ював людей, яких вважають експертами з конкретних президентів (приміром, це можуть бути історики та дослідники), а також декілька людей, які працювали з колишніми президентами. Не вдаючись до технічних деталей, скажу, що йшлося про «бали», які набирали досліджувані президенти за такими психопатичними категоріями, як безстрашне домінування та егоцентрична імпульсивність.

ПЕРЕМОЖЦІ – ГОБЛІНИ-ЛЮБУСИКИ

Найвищу позицію в рейтингу Даттона займає... Джон Ф. Кеннеді. На другому місці – Білл Клінтон. Обидва вони відомі, серед усього іншого, як приємні, чуйні та успішні особистості, видатні оратори, які з легкістю завойовують довіру людей. Простими словами, вони – чудові хлопці, але «засвітілись» вони іншим, у т. ч. і документально підтверджена невірність своїм дружинам.

Кількома сходинками нижче в рейтингу можемо побачити Рузвельта, Джорджа Буша, Ніксона та Ліндона Джонсона.

Ось і перелік президентів, за якими не було помічено психопатичних рис: Джиммі Картер, Джордж Вашингтон, Авраам Лінкольн, Гаррі Трумен і, власне, більшість інших.

На момент написання цієї книги Даттон не опублікував жодної оцінки президента Барака Обами.

Може здатися дивним, що такі успішні та популярні президенти зайняли настільки високі сходинки в серйозному дослідженні про психопатів, але після прочитання цієї книги ви зрозумієте, чому вони там опинилися.

Чому вам треба прочитати «В оточенні психопатів»?

Цією книжкою я не маю на меті налякати вас чи змусити не довіряти людям – навпаки. Я хочу, щоб ви дізналися, кому ви можете довіряти, а які люди в спілкуванні з вами керуються геть іншими мотивами ніж ті, про які вони вам розповідають. Якщо ви керівник підприємства й шукаєте собі нового заступника, або якщо ви – жінка, яка відчуває, що вона нарешті знайшла того самого чоловіка, або навіть якщо ви доросла людина, яка й досі не може второпати, чому ваш шлунок болить кожного разу під час зустрічей з вашою мамою, то за допомогою цієї книги ви можете дізнатися, хто з людей довкола вас – щирий, а хто – ні. Тверезий і розсудливий підхід до людей навколо – це краще, ніж бездумні дії, що можуть призвести до катастрофи у ваших стосунках, зруйнувати вас емоційно, особистісно чи фінансово. Багато жертв психопатів втрачає інтерес до життя. Вони занепадають духом і серйозно розглядають можливість самогубства.

Тож подивимося, про що й про кого саме йдеться.

Тримайтеся міцно, ми вирушаємо!

Глава 1

Хто ж він такий – психопат?

Я ніколи не заохочую обман і брехню, особливо якщо у вас погана пам'ять, це – найгірші вороги, яких може мати людина. Річ у тому, що істина – ваш найкращий союзник, у будь-яких обставинах.

Авраам Лінкольн

Термін «психопат» набув широкого поширення в 1960-х, хоча перша праця на цю тему вийшла ще 1941-го. Книга «Маска розсудливості» Герві Клеклі досі перевидається. Сам термін обговорюється і в наш час, і я не хочу бути багатослівним при поясненні причин уваги до нього. Маю констатувати, що цей термін широко вживається, проте часто – не зовсім коректно. Багато хто називає неприємних для них людей «огидними психопатами», але це занадто все спрощує. На жаль, ми знецінюємо значення цього слова, забуваючи, що психопати насправді існують. У Швеції 1970-х це слово вважалося ганебним, замість нього вживали евфемізм: «ті, хто потребують особливого піклування». Такий підхід є повністю хибним, про що я пізніше ще скажу. Уже з 1980-х психопатів знову почали називати їхнім справжнім ім'ям. Спроби використовувати евфемізми робляться постійно, але небезпечно приховувати ненормальну поведінку за ширмами термінів, яких ніхто не розуміє. Я вирішив використати термін «психопати» по всій книзі.

Психопати, безсумнівно, є небезпекою для оточуючих і, загалом, для суспільства в цілому. Причина в тому, що вони – вовки, одягнені в прикид милих поні. (Зворот про вовка в овечій шкурі трохи заїжджений, вам не здається?)

Існує список, складений одним із найбільш авторитетних дослідників з цього питання. Канадієць Роберт Д. Хейр працює над цим з 1960 року і, безсумнівно, є провідним експертом. Він подорожував по всьому світі й читав лекції про психопатів впродовж майже п'ятдесяти років. Його думка ясна й категорична: психопати існують, і їх набагато більше, ніж думає більшість людей.

АЛЕ ЧИ ЦЕ ДІЙСНО ПРОБЛЕМА?

Психопатія є не менш поширеною ніж, приміром, шизофренія. Різниця полягає в тому, що психопати спричиняють набагато гірші проблеми, ніж люди зі шизофренією. Наслідки нерозумної поведінки психопатів є значними. На мій погляд, вони відповідальні за низку дуже ризикованих підприємницьких проектів, за шахрайства, здирництва, пограбування, організовану злочинність та торгівлю наркотиками. Окрім того вони також відповідальні за величезні страждання, спричинені нескінченною низкою жорстоких війн, безліччю вбивств і зловживань, зґвалтувань, педофілії, жорстокого поводження з дітьми, тортур і торгівлі людьми.

Особисто я також переконаний, що величезна кількість психопатів займає керівні пости в урядах і, без сумніву, у вищих чинах армій багатьох країн світу. Для психопатів статус і сила є неймовірно важливими: якщо вони можуть піднятися соціальними сходами, то чому б не спробувати цього зробити?

Переважає більшість психопатів не вчиняє явних злочинів, вони просто живуть серед нас, як і всі інші – за маскою нормальності. І ми навіть не згадували про людей, які змушують мільйони інших людей вірити, що вони перебувають у безпосередньому контакті з вищими істотами, які покарають усіх нас, якщо ми не будемо слухатися їхніх посланців. Подумайте, що в минулому людям доводилося живцем ховати своїх дітей під фундаментом свого будинку, щоб догодити богам. Якщо це не маніпуляція, то я не знаю, що це тоді таке.

«Параноїк!» – вигукне до мене хтось із вас. – «Ви починаєте говорити як ``експерт`` з теорій змов».

Я розумію вашу логіку, але продовжуйте читати цю книгу і побачите, як зміниться ваша думка після двохсот сторінок.

Якщо ви не приділяли багато часу розгляду терміну «психопати», ви, мабуть, задумаетесь. Так багато людей з такою оманливою поведінкою? Чи можливо це? З іншого боку, це пояснює інші речі, які вам, мабуть, вже спадали на думку.

Не дивно, що світ такий, яким він є!

Озирніться навколо. Давно ми не жили в такі тривожні часи, як тепер.

Психопатичний контрольний список Хейра та PCL-R, переглянутий у 2016 році

1. Балакучість і вміння справляти враження
2. Манія величі
3. Відсутність каяття і провини
4. Відсутність емпатії
5. Патологічна брехливість
6. Здатність обдурювати і маніпулювати
7. Поверхнева емоційна чутливість
8. Імпульсивність
9. Відсутність контролю над своєю поведінкою
10. Потреба в стимулах, схильність до нудьги
11. Безвідповідальність
12. Проблеми поведінки в ранньому віці
13. Антисоціальна поведінка у зрілому віці
14. Паразитичний спосіб життя
15. Сексуальна розбещеність
16. Відсутність довгострокових цілей
17. Нездатність брати відповідальність за свої дії
18. Злочинність у неповнолітньому віці
19. Порушення випробувального терміну
20. Кримінальна універсальність

Для тих, хто хоче знати більше про ці типи розладу особистості, є багато різних матеріалів, і в кінці книги я зібрав список бібліографічних посилань у випадку, якщо ви хочете заглибитися в тему. Я хочу дати вам достатньо знань, щоб ви могли знати, коли піддаєтеся впливу людини – однією або декількох – з психопатичними рисами і, перш за все, я хочу дати вам знання про те, що ви можете зробити, щоб захистити себе.

Навіть якщо ви – не овечка (ну або не поні), в день, коли вовки вторгаються на луки, ви маєте реалістично оцінити свої шанси на порятунок без шкоди для себе. Може це й звучить пафосно, але діяльність психопатів є щоденною і має на меті одне: здобути те, що вони можуть.

Ось кілька коротких прикладів того, що означають відповідні ознаки психопатичного характеру.

1. Балакучість і вміння справляти враження

Психопати зазвичай мають вражаючий словниковий запас. Багато хто з них говорить дуже швидко, іноді важко слідкувати за ходом їхніх міркувань. Вони гарно виглядають, багато посміхаються, сиплять компліментами, і вони стають популярними в смішний спосіб – просто лестячи всім, кого вони зустрічають. Хоч те, що вони говорять, часто є абсурдним і непослідовним, вони змушують нас вірити, що це – правда.

2. Манія величч

Вони вважають себе кращими за інших. Вони гідні більшого й заслуговують на великі успіхи, не так, як усі інші. Багато психопатів є класичними нарцисами, які люблять виключно самих себе. Вони похваляються реальними або уявними успіхами так само легко, як замовляють собі філіжанку кави. А ще вони вважають, що вони – вищі за закони, тож не зобов'язані їх дотримуватися, крім тих, які вони самі собі навігадували.

3. Відсутність каяття і провини

Психопати за визначенням не відчують докорів сумління. Вони можуть зобразити каяття тоді, коли їм це треба, але їхні слова ніколи не будуть відповідати діям. Їх не хвилює, що вони завдали болю іншим. Неважливо кому – своєму залятому ворогові чи своїй же дитині. Для них має значення тільки власна персона.

4. Відсутність емпатії

Психопат знає, що ви відчуваєте щось, але він не зацікавлений в тому, щоб зрозуміти, що саме. Ви можете дивитися на серйозно поранену людину і думати: «о, як цікаво», але ніщо в ньому при цьому навіть не ворухнеться. Більшість психопатів навіть не турбує те, що вони не розуміють, що відчувають інші. Вони вважають, що не зазнали «емпатійного розладу особистості», тому що це полегшує їхні зловживання або обманювання інших.

5. Патологічна брехливість

Психопати брешуть з легкістю, наче дихають. Вони навіть не напружуються. Якщо психопата ловлять на брехні, він анітрохи не збентежується. Ви і оком моргнути не встигнете, як він вигідає щось інше і стверджуватиме, що такого він ніколи навіть не казав. Психопати брешуть без причини. Їм просто цікаво обманювати інших.

6. Здатність обдурювати і маніпулювати

Психопатам легко вдається помічати слабкості людей. І вони негайно використовують ці слабкості проти своєї жертви, щоб обдурити її. Бажання «потоптатися» по іншій людині є частиною їхньої природи. Психопат абсолютно байдужий до почуттів людей, що робить його вправним маніпулятором. Враховуючи те, що він не стурбований тим, що його колись викриють, він ризикує і поводить себе з такою нахабністю, що нам важко повірити, що нас обманюють.

7. Поверхнева емоційна чутливість

Насправді вони не мають почуттів. Ні страху, ні побоювань, ні тривоги, ні страждань – нічого. Тотальна емоційна вбогість. Однак ці люди не повинні викликати через це співчуття в нас, оскільки вони, як правило, дуже тішаться тому, що нічого не відчують під час своїх обманів та інтриг. Однак майте на увазі, що психопат без особливих труднощів симулює ці почуття.

8. Імпульсивність

Вони живуть у сьогоденні. Вони не мають планів на майбутнє. Якщо вони хочуть їсти, вони їдять. Вони не витрачають часу на зважування плюсів і мінусів. Для них не існує аналізу наслідків, оскільки це робить їх уразливими. Нормальна людина може, мабуть, передбачити, що станеться з тим, хтось нападає на людей посеред вулиці, але психопат про це не замислюється. Ось чому ті, хто найгірше контролює свої імпульси, сидять за ґратами.

9. Відсутність контролю над своєю поведінкою

Незважаючи на те, що вони експлуатують усіх у своєму оточенні, психопати дуже образливі. Чиясь помилка або крихітне зауваження сприймається ними як провокація і може призвести до нападу люті. Якщо психопат схильний до

агресії, то він вас ударить або виллє потік лайки на того, хто просто невчасно відкрив рота. Дивина в тому, що їхня агресія випаровується так само швидко, як і народжується, наче в них вмонтований якийсь перемикач.

10. Потреба в стимулах, схильність до нудьги

Їм потрібні дози допаміну. Емоції і захоплючі речі для них дуже важливі. Якщо вони самі не можуть робити божевільні речі, вони намагаються спонукати інших до цього. Коли більшість із нас нервує, побачивши поліцейську машину, і негайно збавляє швидкість авто до вказаної на знаку, психопат може з легкістю кинути виклик поліції. Все заради захоплюючого досвіду.

11. Безвідповідальність

Вони нізачо не беруть відповідальність, ніколи. Повернути борги, сплатити за утримання своїх дітей, захистити себе в разі випадкового сексу – психопат вважає, що стоїть вище за це все. Він або вона не піклується про такі речі, тому що світ повний людей, які беруть на себе відповідальність. Справжній психопат не бере на себе відповідальність навіть за власних дітей, навіть якщо запевняє їх у своїй любові. Він за просто може довго лишати їх наодинці без їжі та води.

12. Проблеми поведінки в ранньому віці

У більшості психопатів психічні відхилення проявляються вже у віці до 12 років: від жорстокого ставлення до тварин та інших дітей до злочинства і беззастережної брехні. Часто їм притаманні і ранні сексуальні зв'язки, навіть трапляються дванадцятирічні гвалтівники-психопати.

13. Антисоціальна поведінка у зрілому віці

Справжній психопат не зважає на суспільні норми. Правила, які стосуються всіх нас, їх взагалі не обходять, бо ці правила обмежують можливості робити те, що вони хочуть, тож психопати вигадують власні правила. Часто-густо саме це є причиною того, що вони опиняються за ґратами.

14. Паразитичний спосіб життя

Психопат припускає, що його непересічні таланти дають йому право жити за рахунок інших. Він ніколи не сплачує рахунки, якщо може змусити когось іншого заплатити. Він часто з'являється в списках неплатоспроможних осіб, тому що такі деталі, як крайній термін погашення заборгованості, їх втомлюють. Він ніколи не береться сплатити рахунок у ресторані (він завжди забуває свій гаманець) і без будь-яких докорів просить грошей в оточуючих його людей, не маючи ані найменшого наміру їх повернути. Якщо хтось їм за це докоряє, то у відповідь вони звинувачують когось іншого.

15. Сексуальна розбещеність

Психопат, як правило, має багато короткотривалих сексуальних стосунків. Його чарівність приваблює жінок, тому їм рідко коли бракує сексуальних партнерів. Окрім того, його постійна невірність одночасно дає йому більше адреналіну – від самого факту подружньої зради. Так нащо ж обтяжувати себе постійними відносинами?

16. Відсутність довгострокових цілей

Якщо ви живете «тут і зараз», вам не потрібні далекоглядні плани. Психопати нічого не планують – це суперечить їхній імпульсивності. Вони змінюють роботу і партнера в залежності від настрою. Вони не замислюються про майбутнє і не зважають на минуле. Їхня мета – прожити життя за рахунок інших, від одного враження й переживання до іншого.

17. Нездатність брати відповідальність за свої дії

Психопати ніколи ні в чому не зізнаються. Навіть якщо вони спіймані на місці злочину або зняті на камеру – немає значення, бо відповіддю буде суцільне заперечення. Психопат завжди знайде кого звинуватити. Навіть якщо він зрозуміє, що зробив щось не так, то знайде цапа-відбувайла, щоб усе на нього спихнути. Для нього це така собі розвага – змушувати когось іншого розплачуватися за його витівки.

18. Злочинність у неповнолітньому віці

Дуже часто психопати мали проблеми в дуже ранньому віці за невиконання законів. Оскільки психопатія зазвичай починає проявлятися близько десяти років, проблеми зі законом у психопатів виникають уже в юнацькому віці. Те, що хлопчик п'ятнадцяти років вчиняє згвалтування, серйозне насильство, пограбування або навіть вбивство, безумовно, можна вважати лише ненормальним.

19. Порухення випробувального терміну

Нагадую знову: звичайні правила психопатів не стосуються.

Покарання їх теж не лякають. Вони не реагують на загрози чи наслідки, оскільки їм бракує рефлексивного мислення. Це означає, що вони роблять, по суті, усе, що їм заманеться, як тільки опиняться на свободі.

20. Кримінальна універсальність

Звичайні злочинці спеціалізуються на чомусь конкретному: напади на машини інкасаторів чи на цінні вантажі, пограбування, чи, приміром, торгівля наркотиками. Психопати набагато більш універсальні: вони – допитливі, і їм не йдеться спробувати увесь кримінал.

ОТЖЕ, ЯК ПРАЦЮЄ ЦЕЙ СПИСОК? НИМ МОЖЕ СКОРИСТАТИСЯ ХТО ЗАВГОДНО?

У списку є двадцять балів, і залежно від тяжкості порушення особистості за кожним пунктом людина може отримати різні бали. У переліку – 20 пунктів. Приміром, якщо людина, яку ми розглядаємо, ніколи не виявляла ознак нарцисизму, то вона за відповідною шкалою отримує нуль балів. Якщо такі ознаки проявляються час від часу – 1 бал. Якщо нарцисизм – очевидна риса цієї людини і проявляється постійно – 2 бали. Це означає, що максимально за цим переліком можна набрати 40 балів. Відомі психопати, такі як Чарльз Менсон або серійні вбивці, набирають від 35 до 40 балів, проте Роберт Хейр застерігає, що вже 15–20 балів є приводом для настороженості, бо перед вами може бути особа з дурними намірами. Якщо ви зустрілися з тим, хто «набрав» 30 і більше балів, вам потрібно швидко подумати над ситуацією, що склалася та уважно озирнутися довкола. Ви зіткнулися зі серйозною проблемою, бо, у найгіршому випадку, психопат вже підійшов до вас впритул.

ГМ, ЩОСЬ У ЦЬОМУ ВПІЗНАЮ СЕБЕ... І МОЮ ДРУГУ ПОЛОВИНКУ... ..

Звичайно, ви можете впізнати себе в деяких пунктах списку. Чи робить це вас психопатом? Звісно, ні.

Багато людей мають певні психопатичні риси, які, утім, не пов'язані з іншими психопатичними рисами, і це не робить їх психопатами в клінічному смислі.

Проте слід зауважити, що чим більше балів людина набирає за цим списком, тим гірше для оточення цієї людини.

Є багато імпульсивних людей, багато з них чарівні, а деякі базікають увесь час, не затуляючи рота. І це ще не робить їх психопатами.

Існують і серійні вбивці, які не є психопатами. Багато з них страждає на різні психічні розлади, але це вже щось зовсім інше.

АЛЕ ЦЕ Ж, МАБУТЬ, ХВОРОБА. ЧИ НЕ ВАРТО ПОЖАЛІТИ ПСИХОПАТІВ?

Психопати не є психотично чи психічно хворими. Наявність психозу означає, що мозок перебуває в зміненому, ненормальному стані. Цей термін використовується в психології на позначення серйозного, але тимчасового психічного стану. Серед захворювань, що можуть викликати психоз, є шизофренія, шизоафективний синдром або маячня. Біполярний розлад і важка депресія можуть також охоплювати психотичні симптоми.

Психопатія, з іншого боку, характеризується зміною особистості; тобто не через психічні порушення або психічні захворювання. Вважається, що психопатія значною мірою має генетичні причини, але в деяких випадках, зростання в несприятливому середовищі або мозкові травми можуть призводити до неї. Психічне порушення означає, що потерпіла людина дуже погано почувається всередині, вона страждає психічно, соціально і, можливо, навіть економічно.

Для оточення психічний розлад або психічні захворювання можуть проявлятися різними способами. Деякі психічні розлади спричиняють соціальну непрацездатність, вони явно проявляються в поведінці або мові і, можливо, перешкоджають хворому «проявити» свою справжню особистість. Розлад класифікується з точки зору самої постраждалої людини за тим, які труднощі вона переживає. Також враховуються самосвідомість людини і сприйняття нею реальності. Це основна відмінність, яку ми повинні знати, щоб зрозуміти різницю між психопатією і психічними захворюваннями.

Психопат не вважає себе хворим. Власне йому здається, що він прекрасний, і вважає себе психічно стабільним. (Хоча може удавати з себе хворого, якщо це сприяє досягненню його цілей). Він не став психопатом через те, що над ним насміхалися чи знущалися в школі. Він також не належить до тієї когорти людей, які «не відають, що роблять», коли своїми діями руйнують ваше життя. За нашими з вами критеріями, психопати – ненормальні люди, які, увесь час усвідомлюють, що вони роблять. Вони просто вважають, що їхнє місце – на самій вершині харчової піраміди.

ЩО Ж РОБИТИ, ЯКЩО В СПИСКУ Є КІЛЬКА ПУНКТІВ, ЯКІ ДУЖЕ МЕНІ ПАСУЮТЬ?

Різниця між психопатом і вами в тому, що ви маєте моральний стрижень. У вас є гальма. Усім своїм тілом ви відчуваєте, що – правильно, а що – ні. І ви дбаєте про інших. Ви не хочете свідомо завдавати шкоди будь-якій людині з вашого оточення. Якщо ви це зробите, ви, напевно, почуватиметеся погано. Це, серед усього іншого, є тим, що робить вас людиною.

Психопат нічого не відчуває. Він робить те, що хоче, бо вважає, що має право робити все, що йому заманеться. Він усвідомлює, що за деякі свої дії може потрапити за ґрати, але це його не зупиняє. Йому просто в голові

не вкладається, як це його можуть кинути до в'язниці. Він розсудливо, із холодним серцем, іде на ризик, виходячи з припущення, що все йому зійде з рук. Якщо психопата заарештують, він майже напевно буде звинувачувати іншу людину в тому, що сам накоїв. Психопат легко може звинуватити власного брата, оком навіть не повівши, якщо це врятує його від поїздки до місць не таких уже й віддалених. Йому начхати на ваші страждання, йому байдуже, якщо через нього ви залишитеся без копійчини чи втратите роботу. Психопат не має ані крихти розкаяння і ніколи не озирається назад.

Психопати дбають про те, щоб виглядати нормальними та поводитися як нормальні люди. Він вчиняє усе з холодним і чітким розрахунком. Він все обмірковує, але нічого ніколи не відчуває.

Він робить те саме, що й вовк з вівцями на полюванні – безжалісно їх хапає.

Якщо ви ніколи раніше нічого не читали про справжню психопатію, у вас може виникнути багато сумнівів й питань щодо всього цього. Я з повагою ставлюся до цього.

Чи дійсно такі люди існують? На жаль, так.

ЯК Я ВЖЕ ЗГАДУВАВ, ЇХ НАБАГАТО БІЛЬШЕ, НІЖ ВИ ДУМАЄТЕ

За припущенням Роберта Хейра, щонайменше два відсотки населення промислово розвиненого світу мають достатньо балів за психопатичним контрольним списком, щоб їх можна було класифікувати як психопатів. За дещо свіжішими даними (Джон Кларк «Працюючи з монстрами») їх може бути майже вдвічі більше – 4 відсотки. Майже 3 відсотки чоловічого населення і від 0,5 до 1 відсотка жіночого населення, ймовірно, є психопатами.

Так, майже все вказує на те, що це порушення є більш поширеним серед чоловіків. Шведський психолог Сигвард Лінг написав кілька ґрунтовних праць про психопатію, і його оцінка становить від 4 до 5 відсотків населення. Проте в своїй останній книзі «Щоденні психопати» він пише про те, що після майже сорока років досліджень на цю тему йому доведеться збільшити цей відсоток.

З іншого боку, ця цифра також широко варіюється в різних частинах світу. З якоїсь причини вважається, що відсоток психопатів є вищим у Сполучених Штатах, ніж, приміром, у Великій Британії. Одна з теорій полягає в тому, що американське суспільство пропагує егоцентричну поведінку більше, ніж британське. Щоб не перебільшувати, я візьму за основу нижню оцінку в 2 відсотки, тоді в найбільшій демократії у світі – у Сполучених Штатах, – є близько семи мільйонів психопатів. У Швеції маємо їх майже двісті тисяч – тобто майже стільки, скільки людей проживає в Уппсалі.

СПРАВЖНІ ПСИХОПАТИ ПОВСЯКДЕННОГО ЖИТТЯ

У щоденному житті ми скрізь натрапляємо на психопатичну поведінку. Під час написання цього розділу я почув історію-приклад, що сталася з друзями з мого оточення.

Літня людина, старий холостяк, зустрів жінку з п'ятьма дорослими дітьми. Вони одружилися, добре ладнали, і він дожив до глибокої старості. Після його смерті з'ясувалося, що він залишив по собі значні статки. Жінка успадкувала близько 10 мільйонів крон (1 мільйон євро). Приголомшена багатством, яке несподівано на неї звалилося, вона вирішила розділити його на шість рівних частин. Одна – їй, п'ять – її дорослим дітям. Уже протягом трьох місяців старший син позбавив матір її частки, а потім позбавив грошей трьох своїх братів і сестру. Але в старшій сестри виявився імунітет до психопатів (є особлива група людей, яка не чутлива до маніпуляцій психопатів, тому останні зазвичай намагаються їх позбутися, причому часто в досить агресивний спосіб). Вона відмовилася «позичати» гроші своєму братові. Тоді брат почав їй погрожувати. Проте сестра його чудово знала, тому не дала братові жоднісінької крони. Він знизав плечима, та згодом зник. Відтоді ніхто з членів сім'ї нічого про нього не чув, а гроші пропали разом із ним.

У газетах не так часто можна прочитати подібні історії. У чомусь ситуація схожа на жорстоке поводження з жінками: жертви відчувають сором, внаслідок чого такі випадки рідко виявляють. Зазвичай психопати полюбляють обманювати людей з свого найближчого оточення – найдоступніших жертв – і поліції про це не повідомляють. Найближчі люди є найбільш уразливими і становлять найменший ризик для холодного та бездушного психопата. «Звісно ж, це була моя провина», думає більшість жертв, і нікому не розповідає про те, що сталося. А психопати продовжують завдавати шкоди іншим.

Подібні історії трапляються дуже часто. Психопати вирізняються паразитичним способом життя. Вони полюблять добре їсти, але ніколи не сплачують рахунки, бо змушують вас платити за них.

Я знаю, що ви подумаете: «Яка ганьба! Ніколи не платити свою частину рахунку! Що ж люди скажуть?» Справді, щоб на це сказали люди? Проблема в тому, що ви думаете, як нормальна людина, а в цьому разі так робити не варто. До психопатів не можна застосовувати звичайну логіку. Психопат вважає, що має право на свої зловживання, тому що вважає себе вищим за всіх нас.

Глава 2

Як забезпечити собі захист від психопатів

Брехня, що повторюється тисячу разів, стає правдою.

Владимир Ульянов (Ленін)

Розгляньмо тепер деякі базові передумови. Ви можете щось зробити, не ризикуючи при цьому вскочити в халепу. Якщо ви вже потрапили в пазури

психопата, то, можливо, уже запізно й потрібно буде докласти величезних зусиль, щоб з них видертися. Проте є превентивні заходи, яких ви можете вжити:

1. Максимально підвищіть свої інстинктивні передчуття
2. Навчіться розпізнавати психопатичну поведінку
3. Визначте межу особистої поваги, на яку ви заслуговуєте як особистість

Звучить ніби не так складно, правда? Насправді зрозуміло, що знання – це сила. Що більше ви знаєте про те, як проявляється психопатія, то більшими стають ваші шанси захистити себе від маніпуляцій.

Розгляньмо більш уважно ці три моменти й чому вони важливі.

1. Максимально підвищіть свої інстинктивні передчуття

Усі, хто вважає, що відчуває та усвідомлює свої інстинкти на всі 100% – підніміть руку! Ніхто? Я так і думав. Якщо ви самі не психопат, то приймаєте, що є речі, які ви не можете знати. У кожного є свої білі плями – прогалини, щось, чого ми не розуміємо. Часом це не має значення, проте інколи ми демонструємо неочікувану поведінку, наприклад, коли нам фізично погрожують.

Ми справді не знаємо, як можемо відреагувати, доти, доки на нас хтось не скерував свою зброю.

Іноді кажуть, що психопати не розуміють або не можуть зрозуміти почуття інших. Це найбільш хибне твердження з усіх, бо не відповідає дійсності. Дослідження вказують на протилежне: вони добре розуміють, як ви почуваєтеся в певних ситуаціях.

Ваша проблема полягає в тому, що самі психопати нічого не відчувають і саме тому вони використовують вас. Вони одразу виявляють ваші слабкі місця. Вони грають на них без співчуття і вони мають можливість знайти ті кнопки, на які слід натискати.

Ваш найкращий захист – бути надзвичайно пильними з тими, хто зосереджує свою увагу на ваших слабких місцях. Ви повинні бути набагато більш критичними в оцінці цих людей, набагато більше, ніж з тими, кому байдужі ваші слабкі місця чи з тими, хто про них не знає.

(Проте ваша проблема полягає в тому, що напочатку вони не зосереджуються на ваших слабкостях. Вони починають з чого іншого – про що ми поговоримо трохи згодом).

Якщо ви любите лестощі, це помітять. І ви виявите, що це надзвичайно легко перевірити, якщо у цьому є потреба. Для цього треба дозволити комусь безпідставно вас хвалити і дивитись, як ви на це реагуєте. Можливо, ви зашарієтеся чи посміхнетеся. Якщо такі реакції вам притаманні, то ви – ходяча мішень для хитрунів усіх мастей.

Якщо у вас є знайомий, який любить рухатися по життю манівцями й обхідними дорогами, який не гребує вдаватися до не зовсім законних дій, то він однозначно є особливо вразливим до темних планів психопатів. Людей, які увесь час прагнуть заробити легкі гроші, щохвилини дурять умілі шахраї, які обіцяють їм золоті гори.

Звісно, людині не так просто зрозуміти, ким вона є насправді. Ймовірно, ви не впізнали себе в жодному з наведених вище прикладів. Однак, мій друже, ви теж маєте слабкі місця. Ідеальних людей не існує.

У книзі «В оточенні ідіотів» я вичерпно пояснив систему DISA, і частину її я збираюся повторити тут, і в деяких аспектах розглянути дещо глибше, але, як я вже зазначив, одне – читати про різні типи особистості, і зовсім інша справа – правильно їх інтерпретувати.

Вікно Джохарі

Вікно Джохарі є психологічною моделлю, що характеризує різні способи спілкування. Модель розробили в Університеті Каліфорнії у 1950-х роках психологи Джозеф Люфт і Харрінгтон Інгам (з першої частини їхніх імен і складається слово «Джохарі»). Модель описує, як зростає міжособистісна комунікація, коли ми зрозуміло висловлюємося і дослухаємося один до одного, і зменшується, коли ми цього не робимо. У всіх видах співпраці важливим є надання один одному зворотного зв'язку. Якщо я можу сприймати зворотний зв'язок, я знаю, як інші сприймають мене та мої дії. Якщо я зрозуміло висловлююся і чітко себе проявляю, то даю іншим можливість пізнати мене краще.

Публічне «Я» охоплює те, що я знаю про себе і те, що інші знають про мене. Якщо це поле збільшується, це означає, що збільшується моя відкритість. Це відбувається, коли я відкриваюся іншим, коли збільшує моя чутливість до людей, коли я починаю краще до них ставитися. Мое публічне «я» збільшується, коли я починаю використовувати свої сильні сторони й дізнаюся, у чому полягають мої слабкі сторони.

Сліпе «Я» формується з того, що я про себе не знаю, але інші – знають. Це можуть бути речі, які я кажу і які зауважують інші, проте я цих речей не

помічаю і не усвідомлюю. Приміром, якісь вирази і репліки, які я надміру часто повторюю.

Невідоме «Я»

Потаємне «Я» складається з того, що про себе знаю я і чого про мене не знають інші. Йдеться про речі, які я взагалі не маю намір комусь розповідати. Проте, якщо людина занадто багато приховує від інших, вона відгороджується від світу високим муром.

Невідоме «Я» складається з того, що ані я, ані хтось інший про мене не знає. Те, що приховано від усіх і, можливо, виявляється виключно в екстремальних ситуаціях.

ДЛЯ ЧОГО ПОТРІБНЕ ВІКНО ДЖОХАРІ?

Згідно з цією теорією люди з широким публічним квадрантом, тобто з потужним публічним «Я», завдяки своїй відкритості до людей, яка полегшує спілкування, найкраще пристосовані до ефективної комунікації з іншими. Завдяки цьому, їхнє оточення має суттєво менше підстав хибно тлумачити або неправильно розуміти висловлювання чи поведінку відкритих до них людей.

Відкритість сприяє оптимізації комунікації між людьми, оскільки рівною мірою зростає і ясність висловлювань, і сприйнятливість до того, що кажуть інші. Завдяки цьому вікно публічності та відкритості відчиняється максимально.

Очевидно, що не завжди бажано використовувати занадто відкрите поле публічності свого «я». Наприклад, для випадкових або поверхневих контактів у цьому немає сенсу. Навіщо виливати свою душу незнайомим людям?

(Незважаючи на це, багато людей чомусь так робить.)

Звісно, різним людям ми подаємо себе по-різному.

Ваші колеги зовсім не обов'язково бачать вас такими, якими ви насправді бачите себе самого. Інші не будуть бачити ті речі, які ви вирішите їм не показувати. Іноді, навпаки, колеги будуть бачити у вас те, що ви самі не помічаєте. І перш ніж ви заявите, що все це від того, що вони вас геть не розуміють, я скажу вам, що причина полягає в іншому.

Комунікація залежить від одержувача. Співрозмовник пропускає ваше повідомлення через свої рамки сприйняття, крізь свої упередження і власний пережитий досвід. Незалежно від того, що ви насправді мали на увазі. Незалежно від того, чи зрозуміли ви, в якому контексті це все відбувалося.

Деякі приклади сліпих областей

Якщо говорити мовою DISA, то ЧЕРВОНА людина відчуває нагальну потребу в поступальному русі вперед, і своєму оточенню вона іноді здається напруженою і неввічливою. ЖОВТА людина залюбки демонструє творчий та винахідливий бік своєї натури, хоча її колеги по роботі весь час намагаються довести до ладу незавершені нею проекти. ЗЕЛЕНА людина робить все можливе, щоб її товариші по команді відчували себе добре, тому розносить каву усім охочим, а її начальник бачить, що вона уникає будь-яких конфліктних ситуацій, навіть тих, в яких правда – за нею. СИНІЙ перфекціоніст дратує всіх навколо через свою неспроможність відпустити те, що не є бездоганним на всі сто відсотків. Інші бачать його патологічну педантичність, яка для нього є переконанням у тому, що він просто робить свою роботу дуже якісно.

Хто ж має рацію, а хто – ні? Це взагалі не має жодного значення. Просто так вже воно є. Щоб можна було стверджувати, що ви максимально прислуховуєтеся до свого внутрішнього голосу, ви повинні визнати, що у вас є слабкі сторони. Я вже пояснив, що люди з прихованими намірами мають дуже хороший ніс і з легкістю винюють наші слабкості. Тільки якщо ви визнаєте, що не досконалі, то можете повністю захистити себе від маніпуляцій. Ви також мусите бути готові зайнятися не зовсім досконалими чи приємними аспектами вашої особистості.

МОЇ ВЛАСНІ НЕДОЛІКИ – БУДЬТЕ ДУЖЕ УВАЖНІ!

Особисто я не люблю говорити про свої слабкості. Набагато приємніше говорити про мої успіхи й насолоджуватися славою та похвалою від своїх рідних і друзів. Але, звісно ж, ці слабкості й недоліки в мене є.

У моєму випадку йдеться про імпульсивність (ЧЕРВОНА поведінка), що змушує мене приймати певні рішення, ретельно їх не обдумавши. Це такі речі, як, наприклад: великі суми втрат на фондовому ринку; дорогий ремонт вживаного автомобіля, власник якого при купівлі-продажі запевняв, що машина майже новісінька; незграбні коментарі на адресу людей, яких я дуже ціную, і які ображалися, а я лишень намагався прикольно пожартувати.

До речі, що стосується жартів: я дуже часто послуговувався жартами в дуже невдалі для цього моменти (ЖОВТА поведінка). Зараз я вже досить добре контролюю ці імпульсивні пориви пожартувати, але зі мною все ще трапляються ситуації, серйозність яких я не зміг повною мірою оцінити. Іноді я можу не надавати належного значення деталям, хоча чудово розумію, що вони грають важливу роль для досягнення результату. Я вже навіть не кажу про те, що я перебиваю співрозмовника, коли мої думки здаються мені більш цікавими, або стаю нестерпним, коли мені вказують на тільки що перераховані недоліки.

Звісно ж, я маю сильні перфекціоністські риси (СИНЯ поведінка). Для мене, наприклад, досі дуже важко прочитати лекцію без повторного перегляду всього матеріалу, вдосконалення кількох слайдів, відполірування кількох формулювань. Хоча я читаю лекції вже понад двадцять років, я не можу без цього обійтися.

(Не кажу вже про те, що коли я збираюся посадити якусь рослину в саду, я не можу її будь-як уткнути в землю, ні, я повинен огледіти місце з дев'ятнадцяти різних точок зору, перш ніж взятися до лопати. Люди при цьому дивуються, що, чорт забирай, я роблю).

А ще мені казали, що іноді, коли я розмовляю з іншими людьми, я можу настільки зосередитися на деталях, що моїм співрозмовникам здаюся похмурим і недружнім. Отакої.

Якось отак. Усе ж не так погано, правда? Тепер ви знаєте про мене трохи більше й нічого з цього, що я розповів, не можна вважати перевагами. Із цими речима я борюся, і мені часто хочеться поводитися інакше. Чи робить це мене поганим? Не думаю. Я – звичайна людина. Такий самий, як ви і як всі, кого я зустрічав. Можливо, це ще й питання віку. Що старшим я стаю (станом на тепер, коли я пишу ці рядки, мені трохи за п'ятдесят), то легше мені визнавати свою недосконалість. За понад два десятки років дослідження людської поведінки мені довелося дізнатися багато всього, у тому числі й про самого себе. Незважаючи на це, я розумію: я маю деякі шаблони поведінки, про які й не здогадуюсь. Вони є очевидними для інших людей, але не для мене.

Який висновок можна з цього зробити?

Якщо я можу визнати свої слабкі сторони, то й ви можете це зробити. Подивіться на них як на можливість стати кращими, як шанс для особистісного розвитку. Якщо для вас це важливо, то саме це допоможе вам бути легше сприйнятим своїм оточенням. Ви зможете швидше досягти своїх цілей. Тому беріть папір і ручку, і ви вже знаєте, що маєте робити.

Коли ви закінчите, то завжди можете з'їсти папірчину зі записами, щоб вони ніколи не потрапили у ворожі руки.

Цілком серйозно: я справді хочу наполегливо попросити вас сміливо розглянути свої слабкі місця. Дізнайтеся, які вони, і докладіть зусиль до того, щоб попрацювати над ними. І перш за все, пильнуйте людей, які, на вашу думку, цікавляться вашими недоліками. Тому що справді є ті, хто активно вишукує слабкості інших як можливості для своїх злочинних дій.

2. Навчіться розпізнавати психопатичну поведінку

Так у чому ж різниця між психопатами та людьми з психопатичними рисами? Ну, щоби бути класифікованим як психопат, ви повинні продемонструвати достатню кількість рис психопатичної поведінки, згідно з контрольним списком, розробленим Робертом Д. Хейром.

У цьому контрольному списку є пункти, які самі собою не викликають особливого занепокоєння. Балакучий і вміє справляти враження. Це притаманно багатьом людям. Більшість ЖОВТИХ можуть цим похвалитися. Або імпульсивність. Цілком типова ЧЕРВОНА поведінка. Можливо, ви часто берете та робите щось, а лише потім дивитеся, що з того всього виходить... Безвідповідальність? Хіба не притаманно ЗЕЛЕНИМ бігти від

відповідальності? Вони не беруть на себе відповідальність, бо це для них занадто складно. Суть в тому, що окремі риси властиві практично всім людям. Я сам маю двійку-трію психопатичних рис, а може, навіть і чотири. Справа в тому, що варто звертати увагу на ті випадки, коли ви виявили безліч збігів в одній і тій самій людині, тоді варто бути насторожі.

Мені шкода, але іншого способу висловити це немає. Так само, як голодного вовка не обходить страх або страждання вівці, так і психопат ані трішечки не переймається вашими почуттями. Для нього ви, наче та вівця – здобич і нічого більшого. Так само, як вівчар навчається не пускати вовків до отари, так і ви повинні навчитися розпізнавати психопатів.

Навіть якщо ви все ще думаете, що проблема з психопатами, попри всі наведені доводи, не настільки велика, я хочу зазначити таке: статистично, без будь-якого сумніву, небезпека стати жертвою психопата більша, ніж загроза будь-якого з таких ризиків:

- отримати серцевий напад
- захворіти на рак
- ударити молотком по пальцю
- потрапити в автомобільну аварію
- бути пограбованим в місті в п'ятницю ввечері
- стати алкоголіком
- втратити усі пенсійні накопичення на торгах на фондовому ринку
- ризик бути вигнаним з роботи

Хай там як, але ми все ж захищаємось від усього наведеного вище та обираємо, яким життям нам жити. Ми їмо здорову їжу, не п'ємо занадто багато алкоголю, використовуємо наші ремені безпеки і не вештаємося по місту самі пізно ввечері в п'ятницю. Ми піклуємося про свою роботу, щоб нас не звільнили чи щоб саме ми не потрапили під звільнення під час наступного скорочення штату. Але ми нічого не робимо, щоб захистити себе від психопатів. Звичайно, це те, що залежить насамперед від того, що ми досі не хочемо вірити, що вони становлять реальну загрозу. Але якщо ми нарешті збагнемо, що психопати справді нам загрожують...

Ми не говоримо тут про Ганнібала Лектера.

Пам'ятайте, що я написав у вступі, ми говоримо про когось, хто цілком може сидіти на відстані двох робочих столів від вас і посміхатися вам кожного ранку.

Не будьте наївними. Виявіть небезпеку, перш ніж вона «виявить» вас.

3. Визначте, на яку повагу як особистість Ви заслуговуєте!

Який стосунок до цього всього має самоповага? Відповідь: безпосередній. Якщо ви вважаєте, що в житті заслуговуєте на краще, то переконайтеся, що все для цього робите. І зараз я не говорю про те, що цього треба досягати так, як би це робив психопат. Я маю на увазі, що варто зберігати здорову й природну повагу до себе, гарну самосвідомість, гарний образ того, ким ви є.

Чи вважаєте ви себе хорошою людиною?

Чи вважаєте ви, що попри ваші помилки та недоліки дійсно заслуговуєте на те, щоб бути коханими й мати право насолоджуватися життям?

Ця книга не для підвищення самооцінки чи для самопомоги, але я думаю, що ви на це заслуговуєте. Ми всі заслуговуємо на те, щоб бути коханими. Це просто моя базова точка зору.

І все ж, багато хто з нас має з цим проблеми. Наша самооцінка занадто низька, тому що ми собі не подобаємося такими, якими ми є. Ми незадоволені собою, бо хотіли би бути молодшими або старшими, худішими, красивішими, більш економічно успішними, розумнішими в цьому чи в чомусь іншому. Ми хочемо мати більш цікавого партнера або принаймні вміти розмовляти французькою. Хоч там з яких іще причин, насправді ми незадоволені тим, ким ми є, а це робить нас дуже привабливою здобиччю для психопатів або для людей з психопатичними рисами.

У певному сенсі психопати – неймовірно боягузливі. Вони діють, як вовк, який потрапляє до отари. Він рідко нападає на альфа-самця – на найсильнішу тварину в отарі, – тому що не впевнений, що зможе його подолати. Але слабка здобич? Менш удачлива тварина по життю? Без коливань. Вовки накидаються на найслабших в отарі. Повільні, ті, чиї голови завжди схилені додолу, або які проявляють будь-які інші ознаки слабкості. У разі людей – це ті, які самі про себе погані думки. Така людина, наприклад, завжди буде занадто залежна від компліментів. Оскільки ми віримо, що ніхто не може любити нас такими «страшними», якими ми є, то готові прийняти кожного, хто проявляє до нас найменшу увагу.

Ви не думаєте, що це може статися з вами? Гаразд, але ж ви знаєте, що такі люди є, і що деякі з ваших друзів, менш спостережливі, можуть погано закінчити. Можливо, знання з цієї книжки дадуть вам можливість підтримати цих друзів або допомогти їм.

Отже, ваше завдання стосовно до самого себе полягає в тому, щоби прийняти себе таким, яким ви є. Працуйте над своїми слабкими сторонами, намагайтеся розвиватися в усіх аспектах. Дізнайтеся, як ви функціонуєте, думайте про те, які сильні сторони ви хочете мати. Паралельно з цим ви можете замислитися над тим, які свої слабкості ви хочете перетворити на

переваги. Це позитивно, така робота дає енергію і робить вас більш ціліснішою особистістю. Прийміть себе такою людиною, якою ви є.

Подобайтесь собі.

Любіть себе.

Майте на увазі, що для того, щоб це робити, вам не потрібен ніхто інший. Розвивайте себе, тому що ви цього хочете, а не тому, що хтось дає вам стусана.

І я хочу завершити, сказавши вам, що наодинці ви не є сильними. Вовк спершу відбиває вівцю від отари, а вже потім роздирає її на шматки. Переконайтеся, що психопат не обирає вас і не ізолює вас від близьких і друзів. Далі у книзі ви знайдете приклади того, як він це робить. Зверніться за допомогою до своєї родини та друзів, якщо ви підозрюєте, що зіткнулися з проблемою.

Отже, тепер ви маєте три важливі речі, на які слід звернути увагу.

Глава 3

Хто хоче мене обманути?

Якщо ви не контролюватимете свій розум, це робитиме хтось інший.

Джон Олстон

Подана нижче ілюстрація показує важливий аспект відмінності бажання просто говорити про щось від бажання реально впливати на іншу людину через дискурс. Дослідження дуже чітко демонструє, що більшість рішень, які ми ухвалюємо, ґрунтуються на емоційних критеріях, не на раціональних. От подумайте самі: у повсякденному житті, коли ми щось робимо, як часто ми послуговуємося логікою? Зазвичай ми робимо речі просто тому, що вони видаються нам дуже хорошими, – або дуже поганими, – але ми однаково їх робимо. Після цього ми не завжди можемо пояснити, що ж ми насправді зробили. Нам просто здавалося, що в той момент це була гарна ідея.

Подумайте-но. Востаннє, коли ви витрачали чималу суму грошей, чи робили ви це з логічних і раціональних причин, чи тому, що вам здалося, що вам буде добре? Коштовна прикраса, автомобіль, будинок? Цього ранку, коли я пишу ці рядки, я дивлюся інформацію в інтернеті. Найдешевший новий (фабричний) автомобіль у Швеції – Dacia. Я не дуже добре розуміюся на автомобілях, але цей видається базовим автомобілем без якогось особливого обладнання. Невеликий двигун, дешеве страхування і, загалом, низькі експлуатаційні витрати. Я переконаний, що це той автомобіль, що працює добре, якщо ним послуговуватися для пересувань по місту. Купівля такого автомобіля, безсумнівно, буде цілком раціональним вчинком. З іншого боку,

я не впевнений, що цей варіант добрий для тих, хто збирається проїхати шістдесят тисяч кілометрів автобаном. Я взагалі не зустрічав жодної людини – власника такого автомобіля, проте в мене багато знайомих, які мають BMW, Mercedes, Lexus та інші досить дорогі автомобілі. «Задля безпеки», – кажуть вони на свій захист, із роздратуванням у голосі, коли я запитую в них, чому вони витратили стільки грошей на автомобіль. Звісно, безпека – це важливо, але Volvo не коштує так само, як Lexus, а рівень безпеки якщо не гірший, то принаймні такий самий.

ЧИ Є РІЗНИЦЯ МІЖ МАЛИМИ РІШЕННЯМИ ТА ВЕЛИКИМИ?

А от якщо це купівля будинку? Тепер ми говоримо про великі суми грошей. Йдеться про критичне мислення і логічність, інакше ви можете збанкрутувати. З такою великою сумою грошей на карту (а коли я пишу ці рядки, середня ціна будинку в Швеції становить близько трьох мільйонів шведських крон) не можна приймати рішення на основі емоцій. Хибне рішення щодо придбання такої дорогої речі як будинок може призвести до катастрофічних наслідків. Якщо бюджет сім'ї потерпає від надмірно високих витрат на іпотеку, то постраждати може і ваш шлюб. Як колишній працівник банку, я бачив не одну сім'ю, що просто розсипалася через фінансову скруту. Отже, при покупці будинку потрібно мати холодний розум. Як мені здається, більшість людей саме так і підходить до цих речей.

З іншого боку, ви коли-небудь відвідували будинок, виставлений на продаж? Ви виходите з машини, кидаєте погляд на гравійну дорогу, прогулюєтеся по саду й уже там кажете своїй другій половинці: «Тут я хочу жити!»

Багато людей, з якими я обговорював це питання, стверджує, що робити так – неправильно. «Розумієте», – кажуть вони з виразом розумників, що дивляться на геть недалеку людину, яка не розуміє, про що їй говорять, – «зазвичай треба йти до банку, з'ясовувати залишки на рахунках, робити розрахунки, бо перед прийняттям рішення, подібного до цього, необхідно проаналізувати дуже багато даних і діяти за логікою».

Звісно ж!

Проте водночас, якщо розрахунок оптимістичний, чи будемо ми утримуватися від купівлі будинку, про який мріяли? Чи не будемо ми намагатися переконати суворого працівника банку, що ми продаємо одну з машин та ще й наш човен? Справді, кому сьогодні потрібні човни?

Щоб заощадити час, визнаймо нарешті, що ми не такі вже й вправні у прийнятті раціональних рішень. Ми – емоційні істоти. Ми дозволяємо нашим почуттям керувати нами. Насправді, я думаю, що так і має бути. Але це – ключ до розуміння того, чому деякі люди можуть вдало маніпулювати іншими.

Деякі особи вміють краще впливати на інших. Саме це робить їх, приміром, успішними продавцями. Вони знайшли ключ доступу до почуттів інших людей.

Що не обов'язково означає, що вони є вправними маніпуляторами (навіть якщо це так), однак це свідчить про те, що вони вміють завести нас туди, куди їм потрібно. Іноді це не створює жодних проблем, бо так і має бути: можливо, я не зрозумів значення пропозиції Х і тепер нарешті знаходжу когось, хто може відкрити мені на це очі. Разом із тим, незважаючи на мету, з якою це все робиться, вам краще самим зрозуміти, як люди, яких ви знаєте, можуть на вас впливати.

ТОЖ ХТО ЦІ МАНІПУЛЯТОРИ? ЗАЗВИЧАЙ ПІДОЗРЮВАНИМИ Є...

Хто має підстави маніпулювати вами та використовувати вас? Тут все дуже просто: це ті люди, які мають найлегший доступ до ваших почуттів. Це зазвичай означає, що ті люди, які найкраще вас знають, входять до списку потенційних «підозрюваних». Навіть якщо ви не збираєтесь негайно починати підозрювати своє найближче оточення, я хотів би попередити вас про зони ризику. Вочевидь це не означає, що ви починаєте косо дивитися на всіх навколо вас, але ви також не можете повністю заплющити очі та ігнорувати реальність. Знання – сила. Вам не слід непокоїтися з приводу тих людей, яких ви добре знаєте і щодо яких ви певні, що вони не збираються дурити вас, щоб ви робили для них речі, яких ви не хочете робити. Проте, коли у ваше життя входять нові люди – будьте з ними пильними. Будьте розсудливими, але при цьому не впадайте у паранойю.

Ось перелік осіб, які можуть найлегше вами скористатися:

- Члени сім'ї
- Чоловік / дружина або ваша друга половинка
- Люди, з якими ви перебуваєте в романтичних або інтимних стосунках
- Учасники трудових відносин з вами: ваш начальник, ваші колеги або ваші підлеглі
- Друзі та знайомі
- Ваші професійні контакти: лікарі, юристи, психологи або інші фахівці, до яких ви звертаєтесь по допомогу.

«Отакої!», подумали ви. «Це ж, по суті, усі люди, яких я знаю». Так, і це, звісно ж, погана новина. Психопати виглядають так само, як і будь-хто інший, а кожна людина так чи інакше пов'язана з іншими людьми. Вирішальним є те, чи стосунки з людиною дають вам щось: силу, дружбу, радість, любов або економічну вигоду. Якщо так, то, вочевидь, ці стосунки є позитивними. Але якщо стосунки завдають вам шкоди, порушують ваш душевний спокій, вдаряють по ваших фінансах, вашій вірі в майбутнє або в саме життя, то з такими стосунками треба щось робити.

ТІ, ДО КОГО ВАМ НІКОЛИ НЕ ДІСТАТИСЯ

Існують також класичні маніпулятори, яких ви ніколи не зустрінете в реальності. Історія просто сповнена такими людьми. Тирани, які мордували цілі народи. Гітлер маніпулював цілою нацією, щоб розпочати криваву війну. Терористи змусили нас роздягатися перед незнайомцями в аеропортах. Фанатики маніпулюють молодими хлопцями, щоб ті обвішувалися вибухівкою в ім'я того, що ніхто ніколи не бачив. Фінансові ринки аж кишать вправними маніпуляторами, що змушують нас діставати гаманці та інвестувати в проекти, в яких нічого не петраємо.

Деякі речі, що відбуваються в світі, змушують мене серйозно замислитися над тим, скільки психопатів насправді перебувають на найвищих позиціях ієрархії в усіх можливих сферах.

Якщо дивитися на все, що відбувається навколо нас, просто не можна не зробити певних висновків. Але ці люди занадто далеко від нас, щоб ми могли до них дістатися. Ми не можемо нічого зробити з тим, що світом певною мірою керують за допомогою маніпуляцій, або, що впливає з наведених прикладів, серйозної психопатії. Проте ми можемо зберігати в порядку та чистоті вхід до власного будинку.

У цій книзі я вирішив звернути особливу увагу на двох підозрюваних: вашу другу половинку та вашого колегу по роботі.

Ну добре, ще й вашого начальника.

Можливо, значною мірою саме його / її.

Ось деякі речі, які ви повинні мати на увазі, перш ніж рухатися далі.

ВАША ПСИХОПАТИЧНА ДРУГА ПОЛОВИНКА

Якби ваша кохана людина була психопатом, це було би дуже прикро. Навіть якщо така людина обіцяє вам непорушну вірність і любов у церкві перед усіма вашими родичами та знайомими, це тільки тому, що ця людина навчилася говорити правильні слова коли треба. Ця людина бачила у фільмах, як це робиться, і оскільки психопати – хороші актори, вони без жодних проблем зіграють цю роль. Справжні почуття для них незрозумілі, проте вони знають, як все це має виглядати. Вони завчають правильні слова. Можливо, ця людина скопіювала свою шлюбну обіцянку з якогось сайту в інтернеті або дізналася, які слова змушують сльози навертатися на ваші очі. На жаль, ця людина говорить зовсім не те, що має на думці – це все лише частина її підступного плану.

Психопат не має наміру виконувати свої грандіозні обіцянки; йому радше приємно, що вас вдається так довго обманювати. Як ви можете бути настільки дурними й довірливими? Ви тільки-но одружилися з вовком, але ви ще цього не знаєте. Але повірте мені, коли я скажу вам, що ця людина поласує вами вдосталь.

Бо саме це психопат і робить. Він приєднується до вас не через любов і повагу. «Чому ж він це робить?», дивуетесь ви. Для того, щоб привласнити усе, що ви маєте. Зрештою ви можете лишитися ні з чим. Це може зайняти кілька років, і на деякий час він буде виглядати як ідеальний партнер. Він буде чарівним з вашою сім'єю та друзями, робитиме все для того, щоб побудувати образ класного хлопця. Він допомагатиме вам, пропонуватиме взяти на себе відповідальність за деякі завдання (які, зрештою, вам доведеться і виконувати), і при цьому визначить для себе свою територію. Навіщо? Якщо ви почнете сперечатися, він завжди може розраховувати на підтримку інших – усі ж вважають, що він – класний! Бо всім іншим не доводиться відчувати темні сторони цього психопата.

Разом із тим психопати не можуть грати роль ідеальної другої половинки протягом тривалого часу. Вони швидко втомлюються від того образу, який створили, щоб затягти вас у пастку. Як ми вже знаємо, він – не справжня особистість.

Потім психопат переходить до свого справжнього плану: паразитувати на вас доти, доки ви будете в силах це витримувати. Замість того, щоб старіти разом із вами, він змусить вас старіти передчасно. Є приклади жертв психопатів, які прийняли вислів «допоки смерть не розлучить нас» в буквальному сенсі, як радикальний спосіб нарешті звільнитися з міцних пазурів психопата. Але коли всі ваші гроші зникнуть, коли ви змушені будете закласти свій будинок, коли ви перевищите кредитний ліміт по всіх картках і з вас, по суті, не буде більше що взяти, психопат кине вас і вирушить у полювання на наступну жертву.

Психопати мають вроджену позицію: усе твоє – моє, усе моє – моє. Манія величчя проявляється в його переконанні в тому, що він має право паразитувати на вас – жити за ваш рахунок. Ви просто ресурс – нічого більше.

Доброю новиною є те, що якщо ви вчасно помітите ознаки небезпеки (можливо, після прочитання цієї книжки), то зможете себе захистити. Ви можете відмовитися грати в його ігри. Ви можете чітко пояснити, що відразу ж побачили, що насправді відбувається. Ось у чому криється банальна хитрість: якщо ви «погана» жертва, психопат облишить вас і піде своїм шляхом. У світі так багато легких жертв, тож навіщо ж братися за якийсь «складний випадок»?

Якщо ви врятувалися від психопата, вважайте, що врятувалися від самого себе. Ви стали чимось більшим, ніж та слабка людина, яка усією своєю неухважністю «благала», щоб її обдурих якийсь психопат.

ВАШ КОЛЕГА-ПСИХОПАТ

Психопатичний колега очаровує усіх і кожного. Він завжди там, де людно. Ви можете зустріти його біля кавоварки, бо там він чатує на свою нову здобич. Його прийом полягає в тому, щоб захопити якомога більшу аудиторію своєю неймовірною особистістю і змусити людей вважати його класним хлопчиною. Але це просто гра на публіку, вітрина, яку він демонструє людям. Він рідко показує себе справжнього.

Інші люди в присутності психопата можуть здаватися вам просто якимись одурманеними. Вони не бачать нічого, окрім людини з гарною зовнішністю, яка добре пахне й завжди говорить правильні слова в потрібний момент.

Ця людина майже одразу поводить себе як ваш найкращий друг, як відданий і надійний співробітник, він – це просто все й для всіх.

Коли я описую все це отак, це здається занадто гарним, щоб бути правдою, чи не так? І саме так і є. Проблема в тому, що всі в офісі зачаровані цією людиною, і вони, приміром, не помічають, що в плані роботи ця людина постійно щось недопрацьовує. Рідко така людина є одним із найпродуктивніших працівників, бо не має наміру робити якусь роботу, якщо може примусити когось іншого зробити все за неї. Проте зі задоволенням привласнює собі здобутки інших. Вона може гордо увійти до кабінету директора, щоб розповісти йому про дуже вигідний контракт, який насправді уклали ви, і сказати йому, що саме вона стоїть за цією успішною угодою.

Коли до вас доходить ця новина, часто буває занадто пізно відновлювати правду.

Ваш колега-психопат із легкістю звинуватить або зганьбить вас, поскаржиться на вас за найменший прокол на роботі, якщо вважатиме, що це піде йому на користь. Побачивши ваші слабкі сторони, він без жодних докорів сумління завдаватиме вам ударів. Ваші заслуги чи статус на роботі не матимуть ніякого значення.

Якщо ви втратите роботу, це, звісно, шкода, але це ваша проблема. Навіть якщо він знав вашу сім'ю і грався з вашими дітьми, він запросто міг би вдарити ножем кожного.

Психопат зможе без жодного докору сумління кинути ручну гранату у ваш бік – нехай вона вибухне, а він потім підійде із задовolenним виразом обличчя подивитися на ваші розкидані усюди рештки й на вашу зруйновану кар'єру.

Йому абсолютно байдуже, як ця катастрофа може вплинути на вашу родину.

Я розумію, як це звучить, але я справді хочу, щоб ви збагнули, наскільки психопати є серйозною проблемою.

Щоб висловитися ще зрозуміліше: срати на вас хотів ваш колега-психопат.

Що стосується посмішки: психопати взагалі не посміхаються так часто, як можна помилково вважати. Насправді вони сміються дуже рідко. Сміх – це спонтанна реакція на щось кумедне, щось неочікуване; людина бачить щось і займається сміхом.

З гумором у психопатів зазвичай те саме, що й з емпатією: щоб все спрацювало, треба трохи розуміти людей й мати з ними спільні відчуття. Але психопати не знають, що є смішним. Вони не сміються з того, з чого сміємося ми, бо якщо вони спробують сміятися, це виглядало би дуже дивно. Вони це знають і тому уникають.

Психопати ніколи не бувають клоунами свого класу в школі.

Якщо така особа вже є у вашому офісі, не треба одразу бити на сполох. Невдаха може просто не мати почуття гумору і при цьому не бути психопатом.

Багато психопатів виглядає радше задумливими, ніж легковажними. Вони завойовують довіру людей тією теплотою, яку навчилися з себе вичавлювати, а не завдяки привертанню до себе уваги широкого загалу.

Уявіть тепер, що психопатичний колега – не колега, а ваш бос.

Ви розумієте, якої шкоди він може завдати?

ДЕ ЇХ ЗНАЙТИ

Провівши дослідження, британський психолог Кевін Даттон з'ясував, що психопати більше представлені в певних професіях. Спільним знаменником цих професій є те, що вони наділяють психопатів владою, грошима, емоціями, або ці професії пропонують багато можливостей контролювати інших людей і панувати в їхньому житті.

1. Директор (в значенні керівника у своїй сфері діяльності, незалежно від того, чи саме так називається посада)

2. Юрист

3. Медійник (телебачення / радіо)

4. Продавець

5. Хірург

6. Журналіст

7. Поліцейський

8. Релігійний лідер

9. Кухар

10. Державний службовець

Найкращий спосіб захистити себе – це підвищити самосвідомість й дослухатися до своїх інстинктів. Саме цим ми зараз і займемося.

Ми проаналізуємо, які кольори ви маєте згідно зі системою DISA.

В оточенні ідіотів? Ось як їх позбутися

Я ніколи не брешу... принаймні не тим, кого я не люблю.

Енн Райс «Вампір Лестат»

Тепер ми трохи детальніше проаналізуємо, як різні типи особистості можна перекласти мовою кольорів, відповідно до системи DISA, про яку я вже раніше згадував.

ЧЕРВОНА, домінуюча поведінка спостерігається в екстравертних особистостях, орієнтованих на досягнення своїх цілей, які тримають швидкий темп у всьому, що вони роблять. Вони – високо мотивовані, дивляться вперед, люблять вирішувати складні завдання, націлені на результат. Вони люблять активну діяльність і швидко починають нудьгувати, якщо довгий час справи нікуди не рухаються.

ЖОВТА, надихаюча поведінка означає, що йдеться про веселих, креативних, екстравертних людей, які з легкістю і без проблем спілкуються з будь-ким. ЖОВТІ також люблять жвавий темп, але вони набагато більше зосереджені на людях у своєму оточенні. Від занадто великої кількості деталей вони швидко втомлюються.

ЗЕЛЕНА, стабільна поведінка передбачає більш помірковану, інтровертну поведінку. Це люди, які зосереджують увагу на тому, щоб групі було добре, щоб у ній не було конфліктів. Вони люблять співпрацювати й вони дуже добре вміють слухати.

СИНЯ, аналітична поведінка, нарешті, вказує на інтровертних, впорядкованих людей, орієнтованих на об'єктивні факти, які люблять працювати методично й структуровано. Вони цінують якість роботи й ніколи або майже ніколи не пропускають якихось деталей.

Ось і воно! Тепер ви – експерт? Ні? Я так і думав. Нам потрібно зануритися трохи глибше в кожен з типів особистості.

ЧЕРВОНА ДОМІНАНТНА ПОВЕДІНКА

Альфа-самець або переможець

Найпростіший спосіб розпізнати ЧЕРВОНУ людину – подивитися їй в очі. ЧЕРВОНИЙ робить те, що може далеко не кожен: він ловить ваш погляд, дивиться вам у вічі й не відводить свого погляду.

Ви можете легко помітити, що більшість людей просто тримає погляд іншої людини на кілька секунд, а потім відводить очі для того, щоб за мить знову глянути на людину. А ЧЕРВОНІ люблять уважно вдивлятися, бо хочуть знати, хто ви. Завдяки цьому вони просто вимірюють ваш можливий опір і фактично ведуть себе дуже провокаційно в цьому плані. Вони з легкістю можуть «подолати» вас своїм поглядом – «переглядіти» вас.

Другий ключ – рукостискання. Сильне, можливо навіть міцне. Якщо простими словами – домінантне. Перед вами людина, яка просто так не здається. У консультанта, якого я зустрів кілька років тому, було дивне рукостискання. Він брав долоню іншої людини й викручував її так, що його рука опинялася зверху. А потім трохи штовхав униз, щоб продемонструвати, що він сильніший за цю людину. Це – приклад екстремального домінантного рукостискання: людина хоче, щоб ви йому підпорядковувалися. Не знаю, чи усвідомлював він, що інші люди почувалися від цього дуже невпевненими.

Коли таке вперше сталося зі мною, я був настільки приголомшений, що нічого не зробив. Вдруге я був готовий, тож чинив спротив. Це його здивувало, і він стиснув мою руку міцніше, на що я відповів йому іще міцнішим стисканням. Я подивився йому в очі й запитав, що це він робить. Зрештою, він перестав домагатися мого підкорення. Я не почув ніякого пояснення. Якимось у нас з ним так і не склалися добрі стосунки.

Решта мови тіла ЧЕРВОНОЇ людини дає багато підказок. Зазвичай вони ходять із дуже прямою спиною, крокують у певному ритмі. Вони дивляться чітко перед собою та очікують, що інші відступатимуть убік, щоб дати їм дорогу. Звичайно, як і в будь-чому іншому, тут теж є винятки. Але дуже рідко зустрічаються ліниві ЧЕРВОНІ люди, яким усе байдуже. Просто вони так не функціонують.

Як розпізнати справжнього альфа-самця?

ЧЕРВОНІ люди, як правило, говорять відносно швидко й настійливо. Вони можуть без жодних проблем підвищити голос, якщо в цьому є потреба. Уточнюю: якщо він вважає, що в цьому є потреба, тобто хтось із ним не погоджується. Тоді він повторить той самий аргумент зі свого боку – але голосніше. Він – природжений борець, який із радістю ухопить від якоїсь справи шматочок понад міру. ЧЕРВОНІ зі задоволенням продовжуватимуть сперечатися, навіть якщо вони вже протягом розмови второпали, що помиляються, але через те, що ненавидять програвати, продовжуватимуть сперечатися далі.

«Непривітні якісь», – подумаєте ви. Це не хвилює ЧЕРВОНУ людину. Це не ті люди, які характеризуються хорошими особистими стосунками, і те, що ви думаєте про нього, його не бентежить – він спокійне житиме з цим далі. Можна сказати, що це – одна з сильних сторін ЧЕРВОНИХ: вони не дозволяють думкам і почуттям інших суттєво на себе впливати. Вони не зовсім нечутливі – це зовсім не так. Вони просто вміють розрізняти між речами та людьми.

Кілька років тому в організації, з якою я працював, я знайшов хороший приклад: там був керівник відділу, не тільки ЧЕРВОНИЙ, але й з багатьма

жовтими рисами, але його «червоні» риси особистості були достатньо потужними, щоб «стикнутися» з наступною ситуацією.

Одна з робочих груп мала дуже низьку продуктивність. З дисципліною в них було все погано, а моральний дух робітників – на нулі. Люди приходили на роботу та йшли з неї коли їм заманеться, обідні перерви тривали як завгодно довго, працівники дуже багато часу проводили за нищпоренням в інтернеті в своїх приватних справах протягом робочого дня, і мало хто з робітників цієї групи відповідав за щось за межами свого робочого столу. Керівник групи неодноразово намагався якось виправити ситуацію, але йому так і не вдалося щось зробити. За показниками група суттєво не дотягувала до поставлених цілей вже протягом досить тривалого часу. З восьми подібних груп ця була беззаперечно найгіршою.

Що би ви зробили на місці начальника відділу? Напевно, спробували б дати зворотний зв'язок? Так і сталося. Начальник відділу викликав до себе керівника групи об одинадцятій ранку й поділився з ним своїми міркуваннями (тобто дав зворотний зв'язок) щодо роботи співробітників підрозділу. Звичайно, цей зворотний зв'язок був переважно негативним, бо чогось іншого годі було й очікувати.

Оскільки мені довелося бути тією людиною, яка згодом мала вирішувати цей конфлікт, я знаю, що зворотний зв'язок спочатку був досить збалансованим. Начальник відділу висловив свою думку про погані показники групи й попросив керівника групи запропонувати способи покращення ситуації. Але оскільки той лише виправдовувався і казав, що не несе ніякої відповідальності за погану роботу своєї команди, настрої начальника відділу швидко зіпсувалися.

Закінчилося тим, що він дав прочухана керівникові відділу та поставив під сумнів його компетентність. Їхню розмову можна було чути навіть у коридорі. Начальник розніс його роботу в пух і прах, але це сталося лише тому, що той відмовлявся вислухати предметні аргументи по суті. Проблеми в колективі бачили всі, але керівник ніяк не хотів їх помічати.

Реакцію лідера групи легко можна було передбачити. Він здувся й зім'явся, наче проколота шина. Він підвівся зі свого крісла з переконанням, що йому доведеться залишити компанію, якщо нічого в його групі не зміниться. Коли він уже взявся за дверну ручку щоб вийти з кабінету та зустріти принизливі погляди усіх своїх колег, він раптом чує голос свого боса, який мить тому скаженів від люті: «До речі, ви на обід вже ходили?»

Саме цієї частини поведінки ЧЕРВОНИХ багато хто не розуміє. Але це пов'язано саме з тим, що ЧЕРВОНІ відрізняють факти від людей. Так, начальник відділу був злим на керівника групи, бо той не хотів дослухатися до предметних аргументів. Ні, він не зневажав керівника групи, і він, звичайно, у жодному разі не ставився до нього з презирством. Але він був незадоволений його діяльністю. Ось чому він дає йому прочухана. Тоді він зрозумів, що це був час обіду, і було б добре пообідати в компанії з кимось.

Тисніть на педаль газу! Чому ви так повільно волочитеся?

Вони крокують уперед із неймовірною швидкістю. Вони працюють дуже швидко. Іноді вони пропускають якісь деталі, але тримають шалений темп у всьому, що роблять. Зазвичай вони роблять кілька справ одночасно. Поспіх також є типовою рисою ЧЕРВОНИХ. Навіть коли немає потреби поспішати, їм однаково треба квапитися. Вони люблять робити багато чого й не люблять сидіти без діла.

Один мій колега, якого я вважаю своїм хорошим другом, яскравий приклад ЧЕРВОНОЇ людини: він не марнує за бездіяльністю ані хвилини свого робочого дня. Якщо доводиться чекати на таксі, він скористається цим часом, щоб подивитися свою електронну пошту. Якщо він потрапить у затор на дорозі, то встигне зробити кілька дзвінків. Коли він отримує повідомлення електронною поштою, то зазвичай відповідає одразу, щоб не відкладати на потім. Повернутися пізніше до перегляду поштової скриньки, щоб з'ясувати, на які повідомлення ще треба відповісти – усе це просто займає багато часу. Ось чому він відповідає на листи одразу. Якщо треба сидіти в залі очікування в аеропорту, він робить те саме. Кімнати готелів здаються йому наче зробленими для того, щоб в них працювати. Завжди можна знайти час, щоб написати листа, переписати начисто протокол або зайнятися презентацією, яку рано чи пізно однаково треба підготувати.

Є й інші люди, не тільки ЧЕРВОНІ, які вчиняють так з точки зору ефективності, але вони зазвичай роблять це, щоб якомога швидше звільнитися. Вони намагаються швидше покінчити з роботою (якщо ви розумієте, про що я). Вони можуть заробити собі кілька годин, заощадивши їх протягом звичайного робочого тижня, а потім піти додому в п'ятницю одразу після обіду. Відмінність полягає в тому, що ЧЕРВОНІЙ так не робить. Він не йде додому просто тому, що закінчив свою роботу. Він скористається нагодою для того, щоб взятися за нові завдання.

Мій улюблений приклад – це коли мій ЧЕРВОНІЙ колега водночас пише листи, розмовляє по скайпу й слухає мою презентацію. Навіть коли бесіда по скайпу загострилася, – до того ж вона відбувалася англійською, а не його рідною шведською, – він не пропустив жодного мого слова. Він кришталево чітко проаналізував мою презентацію. А це ще одна видатна особливість ЧЕРВОНИХ: багатозадачність – здатність водночас робити кілька справ. ЧЕРВОНІ вміють робити багато справ одночасно й можуть обробляти великі обсяги інформації за дуже короткий час. Хитрість полягає в тому, що вони не вдаються до рівня деталізації, а скоріше зосереджуються на глобальних речах. Вони мають дуже ефективний погляд з висоти пташиного льоту й швидко вирізняють закономірності і тренди серед великої кількості інформації.

Вони звертають увагу на ціле, на відміну від тих, хто любить деталі, які ЧЕРВОНІХ навіть не обходять. Тьху!

Що ж корисного дають команді ЧЕРВОНІ?

ЧЕРВОНІЙ дивиться за тим, щоб в організації завжди були рух і драйв. Оскільки він любить рухатися, інші будуть натхненні робити те саме. Це у разі, якщо він не вовк-одинак, які також трапляються. Але ЧЕРВОНІЙ

породжує ідеї, ділиться своїми думками щодо ідей колег і забезпечує прийняття рішень. Хоча багатьом іншим важко приймати рішення, ЧЕРВОНІ завжди піднімуться посеред зустрічі та чітко скаже без вагань: «Тоді так ми це й зробимо». Потім він вийде й почне справді це робити. Напевно, він створить своєрідну систему для забезпечення втілення в життя задуманого плану. Незважаючи на те, що СИНІЙ – це той, що в основному створює процедури на рівні деталей, ЧЕРВОНІЙ також любить мати структуру того, як робити речі.

Пізніше я опишу основні недоліки ЧЕРВОНІХ і як підступна людина може чогось від них домогтися. Якими б суворими вони не здавалися, навіть ЧЕРВОНІ мають свої слабкості, а ті, хто їх знає, може з легкістю ними скористатися у своїх маніпулятивних цілях.

Ось деякі речі, які ви повинні мати на увазі

Я завжди вважав, щоб безсумнівно, саме ЧЕРВОНІЙ – це той колір, з яким обходитися найлегше. Проте по роботі я зустрічав багатьох людей, які вважали ЧЕРВОНУ поведінку дуже складною та вимогливою. Насправді вирішення проблеми досить просте: потрібно не брати близько до серця їхній грубуватий стиль спілкування. Якщо ви можете зрозуміти, що це просто така вже в них манера і вона не стосується особисто вас, ви легко поладнаєте з ЧЕРВОНИМИ.

Простий спосіб добре взаємодіяти з ЧЕРВОНИМИ на роботі – завжди бути добре підготовленим. Переконайтеся, що ви маєте при собі всі документи та всі дані під рукою, спробуйте чітко визначити, чого ви очікуєте від зустрічі, і знайте, як відповісти на запитання, якщо їх вам можуть поставити. Він може й не зробити цього. Що зрозуміліше ви поясните, то менше запитань отримаєте. Але якщо ЧЕРВОНІЙ учує з вашого боку невпевненість, то будуть до вас питання, до того ж нещадні. Якщо ви відчуваєте, що «плаваєте» у певних питаннях, він буде на вас тиснути. Тому переконайтеся, що ви чітко знаєте, про що говорите.

Якщо йдеться, приміром, про справді важливу презентацію, то цілком розумно було би попрактикувати свою промову заздалегідь. Незалежно від того, чи збираєтеся ви обговорювати свою зарплату, шукати нову роботу, продавати свої послуги потенційному клієнтові або представляти начальникові звіт за своїм проектом – потренуйтеся в представленні ваших найважливіших аргументів. ЧЕРВОНІ люблять кидати виклик. Якщо ви сказали, що слід обрати альтернативу В (а ви це можете сказати, лише якщо точно в цьому переконані), то не змінюйте свою думку, якщо він ставить її під сумнів. Він запросто може просто перевіряти, чи ви справді впевнені в тому, що говорите. Якщо ви скажете, що, мовляв, і альтернатива С може спрацювати, то вважайте, що ви вже програли. В очах ЧЕРВОНОГО ви будете нерішучою людиною, а це вам аж ніяк не допоможе.

Уявіть, що ви йдете до кардіолога, який повідомляє вам, що причина вашого поганого самопочуття полягає в тому, що вам конче потрібна операція – потрібне шунтування серця. Якщо ви йому заперечите: «А може вистачить і подвійного шунта?», а лікар вам відповідає: «А може й вистачить, можемо спробувати». От після цього ви би лягли до такого хірурга під ніж?

Мабуть, що ні. І ЧЕРВОНИЙ теж не пішов би до такого хірурга. ЧЕРВОНІ хочуть знати, що ви точно розбираєтеся в тому, про що говорите.

Важливим аспектом, який потрібно мати на увазі під час зустрічі з ЧЕРВОНИМИ людьми, це те, що не можна озиратися назад, а треба дивитися лише вперед. Краще обговорювати те, чого ви можете досягти. Опишіть – коротко й по суті – що можна отримати від альтернативи В. Якої мети ви досягнете, прийнявши саме це рішення. Якщо вас запитать: «Звідки ви це знаєте?», то стисло викладіть передісторію. Це цікаво, а ЧЕРВОНІ не полюбляють безрозсудних рішень, але їм подобається говорити про цілі та результати. Зосередьтеся на них.

Бога ради, тільки не робіть ось чого!

Те, чого слід уникати з ЧЕРВОНИМИ людьми, так це крадіжки їхнього цінного часу. Ви марнуватимете їхній час, якщо будете погано підготовлені до зустрічі, якщо будете погано організованим нехлєм. Переконайтеся, що на комп'ютері ви вже відкрили усі потрібні документи, щоб не нишпорити в пошуках потрібного файлу під час наради, змушуючи ЧЕРВОНИХ на вас чекати. Якщо вони витратять на вас зайві двадцять секунд свого життя, будьте певні, що це – ваш провал. Вони стукнуть пальцями по столу швидше, ніж ви встигнете вимовити «втрачена пропозиція». А якщо ЧЕРВОНИЙ дістане свій смартфон, то вважайте, що це – фіаско, бо ви його втратили.

Якщо під час обговорення вам потрібно буде дістати додаткові документи, зробіть це оперативно й без зайвої маячні. ЧЕРВОНІ не бажають чути ваші белькотливі вибачення чи нісенітниці. Вони зможуть почекати у тиші, якщо ви спокійно зробите все, що треба. Доведіть свою ефективність: знайдіть відповідь і та надайте її.

Загальне правило таке: пустопорожня балаканина про те й про се – погана ідея, навіть з тими ЧЕРВОНИМИ, яких ви добре знаєте. Якщо йдеться про вашого хорошого друга, і ви запросили його на шашлик на природі, то буде доречно обговорити з ним ваші плани на наступну відпустку. Але якщо ви сидите в офісі, то навіть зазвичай охочий до розмов ЧЕРВОНИЙ не захоче чути непотрібних фактів або пліток від когось з клієнтів. ЧЕРВОНИЙ хоче знати про проект, що на ньому можна заробити і яка з нього буде вигода саме для нього. Не патякайте з ним про речі, які не стоять на порядку денному. І робіть все швидко. Пришвидшуйте справу не швидшим темпом мовлення, а за рахунок використання меншої кількості слів.

Наступний момент стосується особистих тем. Звичайно, я також відвідував курс, в якому дізнався, як важливо будувати стосунки з клієнтом. Але коли справа доходить до ЧЕРВОНИХ людей, то краще подумати двічі. Він не прийшов стати вашим новим друзякою для походів в сауну, він прийшов у бізнесових справах, і вам треба про це завжди пам'ятати. Питання на кшталт того, де його дружина вивчала психологію або в якій спортивній школі його син грає у футбол, вас взагалі не обходять.

«Однако», – можливо, подумаете ви, – «я мав багато розмов на приватні теми з ЧЕРВОНИМИ особистостями, яких я заледве знав. Я розповідав про мій відпочинок у В'єтнамі, і він розповів мені про свою поїздку на Балі».

Звісно. ЧЕРВОНІ люди можуть бути нетерплячими, але вони не дурні. Вони знають, що мусять вам підігравати. Більшість з них добре знає, що не можуть відправити усіх геть з очей своїх, і їм відомо, що більшість людей полюбляє трошки побазікати. Але завжди майте на увазі: вони воліють цього уникати. Якщо ви допоможете їм заощадити час, просто пропустивши всю непотрібну балачку про те й про се, ваші бізнесові справи з ЧЕРВОНИМИ підуть краще. Ви заслужите їхню довіру, бо вони вважатимуть вас цілеспрямованим та ефективним бізнесменом, партнером по бізнесу, співробітником чи начальником.

На завершення, я хотів би ще раз нагадати, що вам не потрібно сприймати жорстку поведінку ЧЕРВОНИХ як щось особисте. ЧЕРВОНІЙ каже те, що думає, і він рідко коли вчиняє щось із злим наміром. Він може розчирити вашу ретельно продуману пропозицію на шмаття лише трьома реченнями – і ви відчуєте, наче вас різали по живому. Проте йшлося не про вас. Ви – не настільки важливі, принаймні не в такому розумінні. Те саме відбувається і в іншому разі – якщо він радіє і пристає на вашу пропозицію, це не означає, що ви раптом станете близькими друзями. Це лише означає, що йому сподобалася ваша пропозиція. Зворотний зв'язок щодо змістовних питань буде завжди щирим.

На тему зворотного зв'язку: якщо ви запитаете в нього, чи подобається йому ваша нова яскраво-червона сорочка, то будьте готові самі розгрібати наслідки такого необачного вчинку

НАДИХАЮЧА ЖОВТА ПОВЕДІНКА

Жартун-вигадник або компанійський хлопак

Посмішка. Ніхто не посміхається так багато, як ЖОВТІ. Завжди є привід для сміху. А чому б і ні? Життя насправді прекрасне, хіба ви так не вважаєте? Ви також розпізнаєте ЖОВТИХ по тому, що вони дуже відкриті і зазвичай говорять дуже швидко. ЖОВТИЙ невимушено говорить із будь-ким. І він робить це дуже часто. Якщо ви хочете оперативно ідентифікувати ЖОВТУ людину, подивіться, хто стоїть у центрі групи людей і багато говорить. Не так вже й рідко ця сама людина починає свої речення зі слова «Я».

Гречність. Вони роблять так, що ви почуваетесь комфортно. Вони тиснуть руку впевнено, але не сильно. Вони не мають такої потреби в домінуванні, як ЧЕРВОНІ люди, але можуть запросто покласти свою руку на ваше плече, щоб показати вам, наскільки вони раді зустрітися саме з вами. І це працює. Зазвичай люди в компанії ЖОВТИХ людей почувуються дуже добре.

Проте через деякий час ви помітите, що хоча й ЖОВТИЙ запитує у вас про щось весь час, здається, що він насправді не слухає, що ж ви відповідаєте. Тому що вони зазвичай не слухають. Вони більше говорять і

створюють гарний настрій довкола. Потайки ми починаємо дивуватися, чи цій людині було би так само добре й без нас.

Мабуть, ні. ЖОВТИЙ – це типова соціальна істота. Він хоче, щоб довкола нього були люди. Якби ЖОВТИЙ був змушений засісти в кабінеті, до якого не заходить жодна душа, то, безсумнівно, він би там зав'янув і сконав. Ні, він завжди буде там, де є люди. ЖОВТІ мають широке коло друзів, знають багатьох людей і мають довжелезний список контактів у мобільному телефоні – довший, ніж ви собі можете уявити. Під час розмови не мине й кількох хвилин перед тим як він спитає, як вас знайти на Facebook. Одна мить – і ви вже друзі! Класно!

Що ж ми бачимо окрім сміху і витівок?

ЖОВТІ завжди будуть креативнішими, ніж всі ми з вами. Звичайно, це не означає, що тільки в них народжуються ідеї, але саме вони мають рідкісний дар перевернути все з ніг на голову, змушуючи нас дивуватися, як вони змогли таке вигадати. У відповідь вони тільки знизують плечима і посміхаються. Знову й знову. Якщо ви вважаєте, що якусь ідею варто докладніше дослідити, то саме ви й мусите її записати, бо ЖОВТИЙ навряд чи це зробить. Документація – не їхня сильна сторона. У кращому випадку вони просто запишуть кілька слів на стікер. Можливо, вони займуться ним детальніше пізніше – але це не точно.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию (https://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=51131279&lfrom=362673004) 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.