



ТОМАС ЭРИКСОН

# КРУГОМ ОДНИ ПСИХОПАТЫ

КТО ОНИ ТАКИЕ И КАК  
НЕ ПОДДАВАТЬСЯ ИХ  
МАНИПУЛЯЦИЯМ

ОТ АВТОРА  
«КРУГОМ ОДНИ  
ИДИОТЫ»

## Annotation

Никто не понимал, что он собой представляет, пока не стало слишком поздно. Его женщина была раздавлена горем, друзья – опорочены, коллеги – уволены. Зато для Томаса Эриксона знакомство с этим человеком стало поводом создать новый бестселлер по психологии. Речь о психопате, с которым скандинавский журналист и писатель столкнулся во время одного из своих выступлений. Короткое общение настолько поразило Эриксона, что он взялся написать продолжение вышедшего ранее бестселлера «Кругом одни идиоты». Если в первой книге автор описывает четыре цветовых типа человеческих характеров, то в этой добавляет к ним пятый тип – психопатов. Благодаря этой книге вы узнаете:

- что творится в головах психопатов;
  - как их вычислить среди своих знакомых;
  - в чем уязвимость для психопатов каждого из четырех цветовых типов;
  - как оградить себя от воздействия людей с психопатическим радикалом личности.
- 

- [Томас Эриксон](#)
  - 
  - [Вступление](#)
  - [Глава 1](#)
  - [Глава 2](#)
  - [Глава 3](#)
  - [Глава 4](#)
  - [Глава 5](#)
  - [Глава 6](#)
  - [Глава 7](#)
  - [Глава 8](#)
  - [Глава 9](#)
  - [Глава 10](#)
  - [Глава 11](#)
  - [Глава 12](#)
  - [Глава 13](#)

- [Глава 14](#)
  - [Глава 15](#)
  - [Глава 16](#)
  - [Глава 17](#)
  - [Постскриптум](#)
  - 
  - [notes](#)
    - [1](#)
    - [2](#)
    - [3](#)
    - [4](#)
    - [5](#)
    - [6](#)
    - [7](#)
    - [8](#)
    - [9](#)
    - [10](#)
    - [11](#)
    - [12](#)
    - [13](#)
    - [14](#)
    - [15](#)
    - [16](#)
    - [17](#)
    - [18](#)
    - [19](#)
    - [20](#)
    - [21](#)
    - [22](#)
    - [23](#)
-

# Томас Эриксон

## Кругом одни психопаты. Кто они такие и как не поддаваться на их манипуляции?

*Эта книга ответит на вопросы:*

- 1. Что движет психопатом и чем он отличается от всех прочих людей?*
- 2. В чем проявляется психопатия и как ее распознать за обаятельной манерой общения?*
- 3. Как защититься от манипуляций психопатов и стать абсолютно неуязвимым для них?*
- 4. В чем проявляется уязвимость каждого из цветовых типов?*
- 5. Как проще манипулировать красным, зеленым, синим и желтым?*
- 6. Почему психопаты не принадлежат ни к одному из выше перечисленных типов?*
- 7. В чем истинная причина психопатии и можно ли ее «вылечить»?*

*Любить тебя – словно идти на войну. Ты никогда не вернешься прежним.*

*Варсан Шайр<sup>[1]</sup>*

*Нашим обществом управляют безумцы по безумным обстоятельствам. Думаю, что маньяки пользуются нами для достижения своих маниакальных целей, и меня могут посчитать сумасшедшим за то, что я так говорю. В этом – самое безумие ситуации.*

*Джон Леннон*

© Спирина Ю., перевод на русский язык, 2019

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2019

## Вступление

Представьте, что жизнь столкнула вас с невероятно обаятельным человеком. Возможно, это новый коллега или сосед по лестничной клетке, родитель одноклассника или посетитель фитнес-центра. Он мгновенно находит с вами общий язык, очаровывает, проявляет искренний интерес и участие.

О! Кажется, вы знали его всю жизнь! Никто не понимает вас лучше его. Ни с кем вам еще не было так легко и просто обсуждать самые сокровенные вещи. А еще этот ваш новый знакомый – по-настоящему незаурядная личность. В его рассказах нет-нет, да мелькнут приключения, о которых вам остается только мечтать. Или суждения, которые не могут не вызывать восхищения.

Представили?

А теперь представьте, что все это ложь. Спектакль, разыгранный специально для вас. Зачем? Давайте разбираться.

Несколько лет назад я написал книгу «Кругом одни идиоты. Если вам так кажется, возможно, вам не кажется». Она рассказывает об основах цветотипирования – одном из основных методов разделения людей по способу их общения и поведения. Моя книга имела успех, на который я и не рассчитывал. Думаю, причина в том, что многие, как и я, любят изучать поведение других, и в особенности – свое собственное. Подтверждаю. Я – очень интересный человек. По крайней мере, для самого себя.

Типирование, которое я использую в обеих своих книгах, основано на исследованиях Марстона<sup>[2]</sup> и включает в себя четыре различные цветовые категории. Красное поведение, желтое, зеленое и, наконец, синее. Красные доминируют, желтые вдохновляют, зеленые призывают к стабильности, а синие всему предпочитают аналитические способности. Краткий обзор я приведу в следующей главе. Вы можете пользоваться этим инструментом для ответа на многие вопросы о людском поведении, хотя, конечно, далеко не на все.

*Люди слишком сложны и многогранны для такого простого описания. Однако, чем больше мы их поймем, тем проще будет увидеть различия, которые есть всегда.*

Такой метод поможет вам сложить пазл процентов на 80. Это довольно много, хотя до 100 процентов еще далеко. Необходимо учитывать и другое: пол, возраст, культурные различия, намерения, интеллектуальные способности, интересы, опыт. Как вы чувствуете себя на работе? Или среди братьев или сестер? И еще множество других факторов. Словом, у этого пазла слишком много деталей.

### ***А ТЕПЕРЬ К ПРОБЛЕМЕ***

Оказывается, есть люди, предпочитающие использовать подобные знания совершенно неправильным образом. Это не входило в мои планы. Все, чего я хотел, – предупредить: такие люди существуют. После выпуска первой книги меня часто спрашивают: а может ли один человек сочетать в себе все цвета? В большинстве полученных писем я читаю: во мне есть немного от каждого цвета. И некоторые действительно так думают: «Иногда я веду себя как красный, довольно часто как желтый или зеленый, а в некоторых случаях я – стопроцентно синий». Ответ довольно прост: каждый из нас может вести себя так, как пожелает, ведь у нас достаточно интеллекта для анализа своего поведения. Если у желтого высокий уровень самосознания, он поймет, когда ему стоит замолчать и послушать. Зеленый сможет выразить свое мнение, даже если это приведет к конфликту. Но в итоге доминируют всего два цвета.

### ***НЕГАТИВНЫЙ ОПЫТ***

Примерно через год после публикации первой книги у меня случился неприятный эпизод. По окончании лекции в университете ко мне подошел молодой человек. Он встал прямо напротив меня, лицом к лицу, мимоходом отталкивая желающих подойти и задать вопросы. Не отводя взгляда, он заявил, что не обнаружил в себе ни одного из описанных мной цветов. Я спросил, что он имеет в виду. Ответ был: ему не подошло ничего из сказанного мной. Он думал, что он другого, пятого цвета, и желал понять, как лучше приспособиться к другим

цветам. Ему хотелось знать как можно больше: *«Каким образом будет удобнее всего использовать свои знания?»*

Хорошо.

Я стандартно ответил: у меня нет возможности провести сейчас глубокий анализ. Поняв, что ничего от меня не добьется, он отступил. Однако не ушел, а стоял в нескольких метрах и смотрел, как я собираю вещи.

«Смотрел» – не самое подходящее слово. Он просто неприлично глазел на меня, наверное, десять минут. Я видел: другие люди подходили к нему, и он всегда улыбался им в ответ. Но на самом деле он не улыбался, он лишь изображал улыбку. Его лицо кривилось и выдавало странное подобие улыбки. Кто-то удивлялся, а другие не замечали ничего особенного. Но после каждой «улыбки» он возвращался к серьезному выражению лица и снова пристально смотрел на меня. Это было очень неприятно.

*«Каким образом ему будет удобнее всего использовать свои знания?»*

Меня поразило, насколько молодой человек был прав в одном – цветотипирование подходит не всем. Часть людей нельзя отнести ни к одной категории. Именно с этими неприятными типами мы должны вести себя предельно осторожно. Все слышали истории о манипуляторах, мошенниках и самозванцах? – *Как он смог меня так провести?* – часто спрашивает себя жертва. – *Почему я не понял, что меня обманывают?»*

Действительно, почему? Потому что эти личности знают, как обернуть ваше поведение против вас.

***Они инстинктивно понимают, как манипулировать человеком для достижения своих целей, для собственного удобства. Они могут обмануть любого, используя факты, которые выытали у своей жертвы. Цель всегда одна: получить то, что им нужно. Они идут по жизни, оставляя за собой следы разрушений и хаоса.***

Вопрос вот в чем: если у человека нет своей личности и он всегда «зеркалит» того, кто перед ним, – кем же он является на самом деле? Не красный и не желтый, и уж, конечно, не зеленый или синий. Такие люди содержат в себе все цвета? Или они пятого цвета? Ни то и ни



другое. Обычно все гораздо хуже: мы не сможем разделить их по категориям, как нормальных людей. Это люди, у которых нет своей личности, и они просто имитируют поведение собеседников для собственной выгоды. Это люди-хамелеоны, действующие лишь по собственным скрытым мотивам. И эти мотивы выгодны только им одним.

Я определяю это так: у них вообще нет цвета. Ведь человек, у которого нет уникальной индивидуальности, всегда играющий чью-то роль, – не существует в реальности. Это всего лишь тень, отражение реального мира. Подделка. Если вы встречали такого человека, то хорошо знаете, о чем я говорю.

Но кто же они? Что это за люди, которые хотят мимикрировать под окружающих? И какова их цель?

### ***ПРИТВОРЯСЬ КЕМ-ТО ДРУГИМ***

Говоря просто, это хищники в человеческом обличье. Звучит опасно? Причина в том, что это и правда опасно! Они вредят всем, с кем общаются, и чаще всего жертвы даже не понимают, кто виноват в случившемся.

Итак, дорогие читатели, познакомьтесь с психопатами.

### ***К СЧАСТЬЮ, ОНИ ВСЕ ЗА РЕШЕТКОЙ***

Психопаты встречаются в нашем обществе среди нормальных людей. Они проникают в компании и организации, делают сравнительно небольшую работу и лишь в исключительных случаях приносят какую-то пользу. Они не предлагают оплатить счет в ресторане, а когда приходят квитанции за квартиру – у них никогда нет денег. Они часто бывают неверными, двуличными и склонными к манипуляциям. Они патологические лжецы: большинство из них врет, даже когда ложь совершенно бессмысленна.

***Они могут одурачить каждого и обернут все ваши слова против вас.***

И все-таки они невероятно популярны. Многим они нравятся. Их превозносят и уважают.

«Как такое возможно?» – спросите вы. Хороший вопрос. Почему нам нравятся те, у кого два лица? «Только не мне, – скорее всего, думаете вы. – Я бы возненавидел подобного человека с первой же встречи». Правильно: если вам известна его истинная сущность. Но вам она не известна, ведь они ее не раскрывают. Лишь по счастливому стечению обстоятельств вы можете случайно ее увидеть. И счастье, если это произойдет до того, как вы потеряете работу и разругаетесь со всеми близкими людьми.

«Погодите немного, – подумаете вы. – Психопаты – это серыйные убийцы и опасные преступники. Большинство маньяков уже в тюрьме».

Если бы так! Действительно, люди, совершенно не умеющие контролировать свои импульсы, уже давно в тюрьме.

***Они жестоки, а в некоторых случаях просто не в себе.  
Когда они видят то, что им хочется, то просто берут  
это, часто весьма жестоким способом.***

Но большинство психопатов разгуливает на свободе. Это образованные люди, которые не совершили серьезных преступлений. Они живут среди нас. Они не остановятся ни перед чем, чтобы получить желаемое. И в любом случае вы пересечетесь хотя бы с некоторыми.

### ***НЕУЖЕЛИ ОНИ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО НАС ОКРУЖАЮТ?***

Заголовок этой книги – «Кругом одни психопаты» – я выбрал не случайно. Я хочу предупредить людей об опасности; объяснить, как распознать манипуляторов. Надеюсь, что смогу показать вам методику, как защитить себя, если вам это потребуется.

### ***КАКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ?***

Поведение молодого человека на лекции мучило меня следующие несколько месяцев. Его сверлящие глаза и неестественная улыбка – это все так странно. Что с ним происходило? Лишь недавно я нашел ответ. По разным причинам мне пришлось вновь вернуться в тот университет. Я встретился с ректором и задал вопрос о том юноше. Кто он? Что бы сказал о нем руководитель кафедры? Ответ меня поразил.

Молодой человек был пойман на хищении полумиллиона крон (около 50 000 евро). Заведующий кафедрой сообщил об этом в полицию. К этому времени две женщины на кафедре были беременны от этого молодого человека. Он умудрился сделать так, что одну из них уволили за сексуальные домогательства (в отношении его!), а другая пыталась покончить с собой, когда роман раскрылся (она была уже много лет замужем). Двое сотрудников кафедры слегли с синдромом хронической усталости после того, как молодой человек стал плести интриги внутри коллектива. Начальник группы ушел в отставку, и воцарился полнейший хаос. Никто не понимал, что делать. Никто не справлялся с обязанностями. В итоге группа распалась.

Но юноша научился улыбаться. Научился принимать вид человека, который всем нравится. Так прошло два года, а его никто не мог заподозрить. Он буквально вышел сухим из воды!

Дрожащим голосом заведующий кафедрой сообщил, что молодого человека отпустили на свободу после того, как ему удалось убедить судью, *что деньги украдены по поручению заведующего кафедрой!* И человек, проработавший в университете 38 лет, был практически привлечен к уголовной ответственности. Конечно же, деньги исчезли, а доказательства были настолько неубедительны, что настоящий преступник избежал наказания. Я спросил, какова была дальнейшая судьба молодого человека. Выяснилось, что он получил новую работу в IT-компании. Теперь он отвечал за проекты с большими инвестициями и собирался вывести компанию на новые высоты.

Получилось, что юноша и сам научился использовать свои знания.

Глава кафедры закончил рассказ, слезы катились у него по щекам. Это было ужасно.

Будь у меня такая возможность, я бы проанализировал этого молодого человека. Но что показал бы этот анализ? Честно говоря – я не знаю.

Самое ужасное: этот человек все еще на свободе. И когда вы с ним столкнетесь, лучше, если вы будете знать, как реагировать. Ведь он сможет воспользоваться вашими слабостями, нажав на все нужные кнопки для вашего уничтожения. Не по причине ненависти к вам – в этом нет ничего личного. Просто именно так поступают психопаты. Они получают то, что им нужно. Любыми способами. А последствия не имеют значения.

***Они соблазняют и обманывают. Лгут и манипулируют. Это воры и паразиты. Они получают энергию, уничтожая других. Это их топливо.***

Преувеличение? Нет, не слишком. Когда вы будете читать эту книгу, вам будет непросто уснуть по ночам. Поэтому заранее прошу прощения.

Я собираюсь рассказать, как распознать психопата и психопатические черты. И покажу, как и что с этим делать.

### ***ЕЩЕ ОДНА КНИГА ПРО ПСИХОПАТОВ?***

После выхода книги «Кругом одни идиоты» я поехал по Европе с курсом лекций. В книге говорилось о вещах, которые для меня были сами собой разумеющимися. Все люди разные. Верно, мы и так об этом знали. Но насколько разные и в каких вопросах? И самое главное – что с этим делать?

Система цветотипирования, которую придумал Уильям Марстон, объясняет многое в поведении людей. Но, как я уже говорил, это не объясняет всего на свете. Марстон, например, был первым психологом, который проводил исследования на здоровых людях. И Юнг<sup>[3]</sup>, и Фрейд<sup>[4]</sup> специализировались только на душевнобольных.

Возможно ли применять цветотипирование по отношению ко всем? Конечно же, нет. Система верна лишь для людей, здоровых психически. Для тех, чей диагноз – пограничный или тяжелый аутизм, шизофрения или психопатия, – она не подходит.

### ***СКОЛЬКО ЖЕ ПСИХОПАТОВ ВОКРУГ НАС?***

*«Но постойте, – скажете вы. – Психопатов настолько мало, что не стоит беспокоиться. Их не более 0,1 (или 0,2 или 0,3)% населения».* Мне понятен ход ваших мыслей. Однако психопатов гораздо больше, чем можно себе представить. Согласно последним исследованиям, они составляют от 2 до 4 % населения. Для сравнения, это гораздо больше, чем людей со стопроцентно красным поведением. Тех около 0,5 %, а ведь я посвятил им столько страниц в моей предыдущей книге.

Просто задумайтесь: если пастух, у которого в распоряжении тысяча овец, услышал, что где-то поблизости ходят два волка, – о чем он захочет узнать? Об овцах – или о волках? Конечно же, о волках. Даже если их не так много и они не собираются убивать овец, все равно было бы неплохо знать их мысли и намерения. Ведь когда один из них решит напасть, думать будет уже поздно. Это может произойти в любой момент.

***Если речь идет о психопатах, стоит еще отметить побочный эффект, который они оказывают на свое окружение. Невероятное количество людей реагирует на их поведение. Последствия касаются не только самих психопатов. Наносимый ими ущерб огромен: они всегда тянут за собой еще множество народа.***

Моя книга поможет защититься от их поведения. За точку отсчета я возьму систему цветотипирования Марстона, чтобы показать сильные и слабые стороны каждого типа и то, как ими пользуются злобные психопаты. Такие личности используют ваши слабые места против вас. Именно поэтому с психопатами не работает терапия: их невозможно излечить.

Я расскажу, какие исследования стоят за четырьмя цветами, – для тех, кто еще не читал книгу «Кругом одни идиоты». Так будет легче разобраться в терминологии. Даже если вы думаете, что знаете систему на все 100 %, наберитесь терпения. Помните, повторение – мать учения.

***«Чем ближе к правде, тем лучше ложь, а сама правда, когда ею можно воспользоваться, есть самая лучшая ложь».* Айзек Азимов<sup>[5]</sup>**

## **ПРИМЕР ПСИХОПАТИИ**

Для иллюстрации психопатии в обычной жизни я хочу рассказать о ситуации, в которую я попал совсем недавно. После выхода моего первого бестселлера я стал получать письма от молодой женщины, мечтавшей стать писательницей. Она была в восторге от моей книги и спрашивала, не смог бы я чем-то помочь. Я всегда общаюсь с читателями примерно в одной и той же манере, ценю их и готов ответить на послание. Но обычно все ограничивается одним письмом. У меня нет возможности вести долгую переписку: я работаю шесть дней в неделю. Написав стандартный ответ, я больше не думал об этом. Но та особа продолжала писать мне и, не получая ответа, становилась все агрессивнее.

Вскоре девушка, с которой я тогда жил, получила письмо от той самой читательницы, которая писала под другим именем и утверждала, что у нас с ней серьезные отношения: мы даже собираемся пожениться. Мы с моей девушкой были слегка шокированы, так как в письме приводились серьезные обвинения против меня. Например, что у меня были отношения по крайней мере с сотней женщин и около двадцати из них были беременны. И все – за несколько месяцев! (В полиции пошутили, что я очень быстро справился с такой задачей). Было еще много идиотического, сейчас я даже не могу всего вспомнить. В общей сложности моя возлюбленная получила около пятидесяти писем похожего содержания.

Одновременно я получал романтические послания: она так по мне скучала, она не может дождаться следующей встречи. Может, нам стоит посмотреть квартиру в центре Стокгольма? С помощью моей страницы на Facebook, открытой для всех, она собрала тонну информации обо мне и моей личной жизни, что делало ее письма более убедительными.

***Будьте осторожны: вы не знаете, кто следит за вами в сети и как он сможет использовать эту информацию.***

Так продолжалось примерно шесть месяцев, прежде чем полиции удалось положить всему конец. Меня по-настоящему преследовали. Из-за информации, обнаруженной в соцсетях, я нажил себе много проблем,

в том числе и среди своих коллег. Я чувствовал себя ужасно неловко – хотя бы из-за того, что не знал, кто она такая.

*«Совершенно чокнутая, – думаете вы. – Обыкновенная маньячка. Таких полно».*

Такова была ее модель поведения. Полицейское расследование показало: женщина уже однажды делала нечто подобное. В тот раз она преследовала человека значительно старше ее, который тоже был писателем – гораздо более известным, чем я. Скорее всего, вы о нем слышали. Он принял все так близко к сердцу, что уволился с работы. В разговорах с ним я пытался выяснить, что произошло. Однако мы так и не смогли понять, чего добивалась эта особа. Единственное, что приходило в голову, – месть за то, что я не помог ей стать писательницей, как она мечтала.

В книге «Женщины-психопаты» Лизбет Давриндж и Майк Флоретт отмечают: «Месть так сладка, и они [психопаты] находят удовольствие в разрушении, они этим наслаждаются. Женщинам-психопатам особенно по душе эмоциональная месть, социальная агрессия и слухи, которые порождают неуверенность и жестокость в отношениях. Это тип мести менее заметный, чем физическая жестокость, и его гораздо труднее идентифицировать».

Прекрасно знаю, каково испытать на себе последствия подобного поведения. Полиция вызвала эту женщину на допрос, и преследования прекратились как по мановению волшебной палочки. Показательно, не правда ли? Даже там она обвиняла в случившемся других. Этот факт лишь убедил меня в ее вменяемости. При наличии психического расстройства ее преследования не прекратились бы так быстро. Все время она отдавала себе отчет в своих действиях. Ситуация стала рискованной, и моя преследовательница переключилась на другой объект, с которым снова могла бы вести себя как ей вздумается.

В полиции сказали, что никогда не видели настолько патологическую лгунью. Она искренне верила в свои слова. Несмотря на неопровержимые доказательства преследований (в компьютере нашлось все), женщина все отрицала. Но история не закончилась. Лучшая защита – нападение, и лгунья решила обвинить меня в преследованиях.

***Она утверждала, что я угрожал расправиться с ней, наняв профессионального киллера. Это были как минимум***

***серьезные обвинения. Меня спасло лишь мое алиби.***

Вот она – модель поведения. Метод психопата «Как разрушить карьеру и личную жизнь писателя». Полагаю, это было мстью за отказ от общения и чтения ее опусов. В тот раз мсть не удалась. Но все же она разрушила отношения, которые у меня тогда были. Вся история так сильно отразилась на нас, что мы разошлись. К тому времени моя девушка стала реальным параноиком. Каждый день она проводила по несколько часов в соцсетях и искала, чем занимается та женщина. Мои объяснения не имели смысла.

Кстати, моя преследовательница наслаждается жизнью с мужчиной на яхте. Об этом сообщил мне Facebook. Судя по всему, она не испытывала ни малейших сожалений, в то время как моя возлюбленная страдала от приступов ревности и пыталась оградить меня даже от моих детей. Когда мне запретили здороваться в обувном магазине или разговаривать с официанткой в ресторане, я понял, что всему конец. А ведь я даже ни разу не встречался со своей преследовательницей.

***НА КОГО ОНИ ВЛИЯЮТ***

Давайте подсчитаем, сколько людей пострадало от действий одного конкретного психопата. Я. Двое моих детей. Моя возлюбленная. Трое ее детей. Мой отец и моя мать. Моя сестра и вся ее семья. Мои коллеги, с которыми я работал в то время. Все те, кого я считал друзьями.

Один психопат и пятьдесят жертв. Очень показательно. Согласно статистике АРА (American Psychological Association), психопатами можно считать около двух процентов населения Земли.

Я рассказал эту историю не для того, чтобы вызвать сочувствие. Мне важно, чтобы вы знали: каждый может попасть в такую передрагу. Никто не защищен от подобного поведения.

***Сейчас я отношусь к людям гораздо подозрительнее. Мне стало ясно: на каждую сотню людей приходится от двух до четырех психопатов, поэтому я стал придавать гораздо больше значения человеческим странностям.***



Но какой бы печальной ни была эта история для меня, моих друзей и семьи, она ничтожна по сравнению с тем, как далеко заходят психопаты в мировом масштабе.

Довольно любопытно, как с ними справляются эскимосы. Порой, если мужчины собираются на длительную охоту, кто-то из них может симулировать болезнь или травму. Он не может двигаться и остается в поселении. А по возвращении через три месяца охотники обнаруживают, что деревня сожжена, а все женщины беременны.

Как поступили бы эскимосы с этим типом?

Они бы подвергли его мучительной смерти, оставив замерзать заживо.

*«Безумцы, которые считают, что смогут изменить мир, в конечном итоге это и делают». Стефан Молине<sup>[6]</sup>*

### **ПРИМЕР ПОХУЖЕ**

Если я скажу: «Адольф Гитлер» – о чем вы подумаете?

Гитлер превратил мир в ад и погубил более 60 миллионов человек, не говоря о страданиях, которые он принес еще сотням миллионов. Материальный урон не поддается подсчетам. Представьте себе, что все эти миллиарды были бы потрачены на что-то хорошее?

Если я скажу, что Гитлер был самым главным психопатом из всех, – вы, скорее всего, не станете со мной спорить. Инстинкты заставляют нас верить: он был самым настоящим маньяком. И вы наверняка подумаете: *«Почему никто не остановил этого психа? Как немцы позволили ему стать тем, кем он стал? Почему никто не положил этому конец?»*

Хорошие вопросы.

**А ответ в том, что психопаты умеют с легкостью дурачить окружающих.**

Если оценивать ситуацию с научной точки зрения – откуда мы знаем, что Гитлер был психопатом? Кевин Даттон, автор книги «Действенное психопатическое руководство к успеху», использовал тест для определения психопатии в зрелом возрасте. Опросник психопатии (Psychopathic Personality Inventory) был разработан Скоттом

Лиленфельдом и Брайаном Эндрюсом для оценки поведения некриминальных личностей.

Его суть – в перечислении черт, присущих психопатам, безотносительно антисоциального и криминального поведения. Благодаря данному тесту можно также выявить различные отклонения.

Тест содержит 8 шкал.

- **Макиавеллистический эгоцентризм**, отсутствие эмпатии и отстраненность от других ради достижения собственных целей.
- **Социальное влияние**, способность очаровывать и дурачить других.
- **Эмоциональная холодность**, отсутствие эмоций, чувства вины и обесценивание чужих чувств.
- **Низкий уровень планирования**, неумение строить планы и просчитывать последствия своих действий.
- **Бесстрашие**, стремление принять участие в рискованных мероприятиях, которые у обычных людей вызывают чувство страха.
- **Обвинение окружающих**, неумение брать ответственность за свои действия, постоянное обвинение других и нежелание исправлять свое поведение.
- **Импульсивная нон-конформность**, пренебрежение социальными нормами и неприемлемое поведение.
- **Неподверженность стрессу**, отсутствие классических реакций на болезненные или травматичные события.

Ученые разделили эти факторы на подкатегории и сгруппировали для получения модели, которую можно правильно истолковать.

Возьмем две категории: «Бесстрашное доминирование» и «Импульсивный эгоцентризм».

После изучения доступных исторических материалов о Гитлере Даттон мог поместить его в топ людей с серьезными психическими расстройствами, что неудивительно. Однако Гитлера опережают Саддам Хуссейн, Иди Амин и король Англии Генрих VIII. (Вы можете найти исследование «Что общего у психопатов и политиков» в сентябрьском номере American Scientific Mind за 2016 год).

## ***ПОЛУЧАЕТСЯ, ТОЛЬКО ДИКТАТОРЫ И ТИРАНЫ?***

Но все становится намного интереснее, когда Даттон использует те же инструменты для оценки известных исторических лидеров. Он изучает, как они принимали решения и как эти решения отразились на других людях. На одну ступень с Гитлером Даттон поставил Уинстона Черчилля. Так же высоко поднялись оба претендента на пост президента США в 2016 году: Дональд Трамп и Хиллари Клинтон.

И пока мы не отвлеклись от темы американских президентов (а эта должность, несомненно, оказывает влияние на весь остальной мир), расскажу о целом списке, согласно которому у президентов наблюдается множество психопатических черт. Даттон общался с экспертами, историками, исследователями и теми, кому довелось работать с президентами. Без лишних подробностей опишу, в какой из двух категорий лидировали те или иные президенты.

## ***ПОБЕДИТЕЛИ – ЭТО САМЫЕ ОЧАРОВАТЕЛЬНЫЕ БЕСЫ***

Список Даттона возглавляет... Джон Кеннеди. Вторая строка – за Биллом Клинтоном. Оба они известны как приятные, чуткие и успешные личности. Они искусные ораторы, легко завоевывают доверие людей. По правде говоря, отличные ребята, но засветились походами «налево», что было доказано. На несколько ступеней ниже стоят Рузвельт, Джордж Буш, Никсон и Линдон Джонсон. А вот те, у кого полностью отсутствуют черты психопатов: Джимми Картер, Джордж Вашингтон, Авраам Линкольн, Гарри Трумэн и множество других.

Даттон не говорит ни слова о Бараке Обаме.

Может показаться странным, как настолько популярные и успешные президенты смогли оказаться на вершине данного списка. Однако, прочитав эту книгу, вы поймете причины.

## ***ПОЧЕМУ ВАМ СТОИТ ПРОЧИТАТЬ «КРУГОМ ОДНИ ПСИХОПАТЫ»?***

Целью книги не является запугать вас или заставить относиться к каждому с подозрением. Напротив: я хочу научить вас, каким людям можно доверять, а кто руководствуется низменными соображениями.

*Независимо от того, являетесь ли вы генеральным директором, который ищет заместителя, женщиной, чувствующей, что встретила «того самого» мужчину, или взрослым человеком, который никак не поймет, почему при встрече с мамой он постоянно мучается болью в животе, – с помощью моей книги вы поймете, где настоящее, а где – нет.*

Такой подход разумен: ведь дело касается ваших отношений, эмоций, денег и уверенности в себе. Многие люди, ставшие жертвами психопатов, теряют желание жить. Они сдаются, перестают развиваться, а в худшем случае – совершают самоубийство.

Так давайте разберемся, в чем дело.

Держитесь крепче – мы отправляемся!

## Глава 1

### Кто такой психопат?

*«Я никогда не поощряю обман, особенно если у вас плохая память. Это самый ужасный товарищ, который может быть у вас. По сути, вашим лучшим другом независимо от обстоятельств будет правда».*

*Авраам Линкольн<sup>[7]</sup>.*

Термин «психопат» получил широкое распространение в 1960-х годах, хотя впервые он был использован в 1941-м. Книга «Маска здравомыслия» Херви Клекли<sup>[8]</sup> до сих пор издается. Сам термин обсуждается и в наше время, и я не хочу быть многословным при его описании. Замечу, что этот термин широко употребим, однако зачастую некорректно. Многие называют антипатичных им людей «чертовыми психопатами», но это слишком все упрощает.

***К сожалению, мы обесцениваем значение этого слова, забывая, что психопаты существуют на самом деле.***

В 1970-х в Швеции это слово считалось позорным, вместо него употребляли «нуждается в специальной помощи». Такой подход лишен смысла, о чем я еще скажу позднее. К 1980-м годам психопатов снова начали называть их реальным именем. Постоянно делаются попытки использовать эвфемизмы, но опасно скрывать ненормальное поведение терминами, значения которых никто не понимает. Поэтому в данной книге я использую термин «психопаты».

Без сомнения, психопаты представляют опасность для людей в частности и для общества в целом. Это настоящие волки, которые прикидываются маленькими пони. Выражение «волк в овечьей шкуре» слишком избито, не так ли?

Список был подготовлен одним из самых уважаемых специалистов. Роберт Д. Хаер, канадский психиатр, без сомнения,

ведущий эксперт в данной области. Он занимается проблемой психопатов вот уже 50 лет и объездил со своими лекциями весь мир. Его мысль проста: психопаты существуют, и их гораздо больше, чем мы думаем.

### ***НЕУЖЕЛИ ЭТО ПРОБЛЕМА?***

Психопатия распространена не менее, чем шизофрения. Разница в том, что психопаты намного опаснее шизофреников. Последствия их деструктивных действий слишком серьезны. На мой взгляд, они виновны во множестве рискованных финансовых сделок, бесчисленном количестве разбитых сердец, мошенничестве, грабежах, организованной преступности и продаже наркотиков. Невероятные страдания являются результатом жестоких войн, убийств, изнасилований, случаев педофилии, жестокого обращения с детьми, пыток и торговли людьми.

***Я также убежден, что огромное количество психопатов занимает руководящие посты в правительстве многих стран и, без сомнения, в высших чинах армии. Статус и сила невероятно важны для психопатов: если есть шанс подняться по социальной лестнице, то почему бы этого не сделать?***

И все же большинство психопатов не совершает обычных преступлений. Они спокойно живут среди нас под маской нормальных людей. Мы даже не упоминаем тех, кто убедил миллионы людей в том, что он находится в контакте с высшим существом, и угрожал карами за неповиновение. вспомните, как в древности достаточно было нескольких слов, чтобы люди безропотно сжигали своих детей во имя богов. Если это не манипуляция, то я не знаю, что такое манипуляция.

«У вас паранойя! – воскликнете вы. – Вам кажется, что вокруг одни заговорщики». Понимаю, что вы имеете в виду, но постарайтесь все же дочитать книгу. Посмотрим, что вы скажете через 200 страниц.

Если вы еще не сильно углубились в термин «психопат», у вас есть о чем подумать. Возможно ли, что существует так много двуличных людей? Однако, с другой стороны, это объясняет множество вещей, над

которыми вы ломали голову. Теперь неудивительно, что мир выглядит именно так!

Оглянитесь вокруг. Давно не было настолько трудных времен, как сейчас.

#### Список Хаера на определение психопата

1. Беззаботность и умение производить впечатление.
2. Завышенная самооценка.
3. Отсутствие чувства вины.
4. Черствость и отсутствие эмпатии.
5. Патологическая ложь.
6. Хитрость и склонность к манипуляциям.
7. Эмоциональная отзывчивость, лишенная глубины.
8. Импульсивность.
9. Неумение контролировать собственное поведение.
10. Необходимость во внешней стимуляции.
11. Безответственность.
12. Проблемы с поведением, начавшиеся еще в детстве.
13. Антисоциальное поведение во взрослом возрасте.
14. Паразитическое существование.
15. Сексуальная распущенность.
16. Отсутствие долговременных целей.
17. Неспособность принять ответственность за свои действия.
18. Преступность в несовершеннолетнем возрасте.
19. Отмена условного освобождения.
20. Преступные наклонности.

Есть много справочной литературы для желающих узнать больше об этом расстройстве личности. К тому же в конце книги я добавил список литературы по этому вопросу. Я хочу использовать научные исследования, которые помогут вам не стать мишенью для психопата.

Даже если вы не овца и не пони, волки окружают вас в повседневной жизни. Вы серьезно рискуете, как бы драматично это ни звучало. Психопаты всегда добиваются того, чего хотят.

Вот небольшая расшифровка каждого пункта из списка, приведенного выше.

### **1. Беззаботность и умение производить впечатление**

Психопаты чаще всего обладают невероятным словарным запасом. Многие говорят очень быстро, и вы можете не успевать за ходом их мыслей. Они много улыбаются, очаровывают собеседников и становятся очень популярными благодаря тому, что осыпают собеседников комплиментами. Много в их рассказах нелогично и лишено смысла, но они заставляют нас поверить в свои слова.

### **2. Завышенная самооценка**

Они считают себя лучше других. Достойны большего и заслуживают больших успехов, чем все остальные. Многие психопаты – классические нарциссы, любящие лишь самих себя. Они хвастаются реальными или воображаемыми успехами так же легко, как заказывают себе кофе. А еще считают, что не обязаны следовать законам, – кроме тех, что они сами придумали.

### **3. Отсутствие чувства вины**

Психопаты по определению не испытывают угрызений совести. Они могут изобразить раскаяние (что, надо сказать, выглядит очень натурально), но их слова никогда не будут соответствовать действиям. Их не волнует, что они причинили боль другим. Неважно, своему врачу или ребенку. Для них имеет значение только собственная персона.

### **4. Черствость и отсутствие эмпатии**

Психопаты понимают, что вы что-то *чувствуете*, но им наплевать, что именно. Они могут с интересом наблюдать за страданиями другого человека. Но они и пальцем не пошевелят, чтобы как-то помочь ему; более того, им нравится, когда другие испытывают негативные эмоции. Они гордятся тем, что лишены эмпатии: так гораздо легче управлять или обманывать других.

### **5. Патологическая ложь**

Психопаты врут так же легко, как дышат. Если их поймают на лжи, они нисколько не смутятся. Вы и глазом моргнуть не успеете, как они изменят свои показания и станут утверждать, что никогда не говорили ничего подобного. Они будут врать без причины. Потому что это просто интересно – обманывать остальных.



## **6. Хитрость и склонность к манипуляциям**

Психопаты на удивление легко считывают слабости людей. И оборачивают их против своих жертв, обманывая или манипулируя человеком. Управлять другими – их страсть. Им плевать на чувства окружающих, поэтому из них выходят прекрасные манипуляторы. А еще они не беспокоятся, что их уличат в обмане, и действуют так решительно, что невозможно даже представить, что они говорят неправду.

## **7. Эмоциональная отзывчивость, лишенная глубины**

Психопаты не испытывают тех эмоций, которые показывают. Собственно, у них и нет никаких эмоций. Нет страха, нет ужаса, волнений, сожаления – нет ничего. Это эмоционально нищие люди. Но не стоит их жалеть. Напротив, они рады, что ничего не чувствуют, когда проворачивают свои схемы. Важно знать: они очень хорошо умеют *изображать* эти эмоции.

## **8. Импульсивность**

Это люди, которые живут одним днем. Никаких планов на будущее. Если им вдруг захочется есть, они едят. Они не тратят время, чтобы сравнивать плюсы и минусы. Они не знают, что такое анализировать последствия, и это делает их уязвимыми. Нормальный человек задумался бы, что произойдет, напади он на кого-то на улице. Но только не психопат. Не умеющие контролировать свои худшие импульсы оказываются за решеткой.

## **9. Неумение контролировать собственное поведение**

Несмотря на то что они эксплуатируют других, психопаты очень обидчивы. Чья-то ошибка или небольшой критический комментарий рассматриваются ими как провокация и могут привести к приступу ярости. Если психопат склонен к агрессии, то он вас ударит. Или обрушит поток брани на того, кто просто не вовремя открыл рот. Странность в том, что их агрессия улетучивается так же быстро, как и рождается: как будто у них встроены выключатели.

## **10. Необходимость во внешней стимуляции**

Им просто необходим дофаминовый пинок. Самое важное – это возбуждение и восторг. Если они не способны сами совершить какой-то безумный поступок, то склоняют к нему других. Нормальные люди при виде полицейской машины волнуются и сбавляют скорость, а для психопата это будет своего рода вызов – уйти из-под носа полиции. Все во имя адреналина!

### **11. Безответственность**

Они никогда и ни за что не берут на себя ответственность. Погасить долг, выплатить алименты ребенку, подумать о контрацепции? Что вы, психопаты выше этого. Ведь на свете так много людей, которые подумают об этом за них. Настоящие психопаты не берут ответственность даже за собственных детей, хотя и клялись в вечной любви к ним. Они легко могут оставить их на долгое время без еды и воды.

### **12. Проблемы с поведением, начавшиеся еще в детстве**

У большинства психопатов синдромы проявляются в возрасте до 12 лет: от жестокого отношения к животным и другим детям до воровства и вранья без сожалений. Возможны также ранние сексуальные связи. Двенадцатилетние насильники в большинстве своем – психопаты.

### **13. Антисоциальное поведение во взрослом возрасте**

Настоящие психопаты не обращают внимания на социальные нормы. Правила, которые подходят окружающим, к ним неприменимы: ведь это ограничивает возможность поступать, как вздумается. Психопаты изобретают собственные правила, из-за чего порой оказываются в тюрьме.

### **14. Паразитическое существование**

Они считают, что невероятные способности дают им право жить за чужой счет, и никогда не оплачивают счета, если можно кого-то заставить это сделать. У них часто есть огромные долги, потому что ежемесячная выплата кредита их утомляет. Оплатить счет в ресторане? Вот черт, они забыли дома бумажник – как всегда. Зато с готовностью

просят займы деньги у родных и близких, даже и не думая возвращать. А при поимке с поличным они взвалют всю вину на других.

### **15. Сексуальная распущенность**

У психопата всегда множество кратковременных половых связей. Очарование мужчин-психопатов привлекает женщин. Постоянная смена любовниц – это особое удовольствие, а факт измены вызывает всплеск адреналина. Так зачем же обременять себя постоянными отношениями?

### **16. Отсутствие долговременных целей**

Если ты живешь «здесь и сейчас», тебе не нужны долгоиграющие планы. Психопаты ничего не планируют – это противоречит их импульсивности. Они меняют работу и партнера в зависимости от настроения. Они не задумываются о будущем и не анализируют прошлое. Их цель – прожить жизнь за счет других и постоянно «ловить момент».

### **17. Неспособность принять ответственность за свои действия**

Психопаты никогда ни в чем не признаются. Даже если они пойманы с поличным или сняты на камеру – ответом будет сплошное отрицание. Психопаты всегда найдут кого обвинить. Даже если они поймут, что сделали что-то не так, то найдут козла отпущения. Для них это своего рода развлечение – смотреть, как другой расплачивается за их проделки.

### **18. Преступность в несовершеннолетнем возрасте**

Часто проблемы с законом у психопатов начинаются в раннем возрасте. Обычно симптомы проявляются к 10 годам, поэтому проблемы возникают уже в юности. То, что пятнадцатилетние подростки совершают изнасилования, грабежи и даже убийства – аномалия.

### **19. Отмена условного освобождения**

И опять же – правила не подходят психопатам. Наказания тоже не работают. Психопат не реагирует на угрозы, так как не в состоянии

думать о последствиях своего поведения. Как только наказание окончится, он повторит те же действия.

## **20. Преступные наклонности**

Обычные преступники специализируются на чем-то конкретном: нападения на машины инкассаторов, ограбления или торговля наркотиками. Психопаты гораздо более универсальны: они любопытны и пробуют все подряд.

### ***КАК ДЕЙСТВУЕТ ЭТОТ СПИСОК? И КАК ЕГО МОЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ?***

В списке 20 пунктов. В зависимости от того, насколько каждый из них применим к конкретной личности, набираются определенные баллы. Если человек, которого мы рассматриваем, никогда не проявлял нарциссические черты, то он не получает очков. Черты проявляются время от времени – 1 очко. Черта очевидна и проявляется постоянно – 2 очка. Можно набрать максимум 40 очков. Широко известные психопаты, как Чарльз Мэнсон или серийные убийцы, набирают около 35–40 очков. Но, по мнению Роберта Хаера, уже 15–20 очков – повод для опасений. А если вы встретились с тем, у кого 30 и более очков, вам нужно поскорее подумать над сложившейся ситуацией. Психопат подошел к вам вплотную – вы столкнулись с серьезной проблемой.

### ***ЧТО ДЕЛАТЬ? В ОПИСАНИИ Я УЗНАЛ СЕБЯ... И СВОЕГО ПАРТНЕРА...***

Конечно, вы можете найти несколько пунктов, которые характерны и для вас. Делает ли это вас психопатом? Однозначно – нет. У многих людей присутствуют психопатические черты, но их единичные случаи не имеют ничего общего с психопатией в медицинском смысле слова. Однако логично: чем больше у вас галочек, тем сложнее вам общаться с людьми.

Есть люди импульсивные, есть харизматичные, есть излишне говорливые. Но они не психопаты. А есть серийные убийцы, которые

при этом не психопаты. Многие из них страдают психическими расстройствами, но это совсем другое.

***ЕСЛИ ЭТО БОЛЕЗНЬ, РАЗВЕ МЫ НЕ ДОЛЖНЫ  
СОЧУВСТВОВАТЬ ПСИХОПАТАМ?***

Психопатия – не психическая и не психологическая болезнь, а ненормальное состояние вашего мозга. Это термин, который используется для описания серьезного, но временного состояния. Шизофрения, шизоаффективное и бредовое расстройство могут привести к психозу. Психопатические симптомы могут проявляться при биполярном расстройстве первого типа и при глубокой депрессии.

Психопатия – определение расстройства личности, а не психическое расстройство и не болезнь. К ней имеется генетическая предрасположенность, однако неблагоприятные условия в первые годы жизни тоже могут повлечь за собой необратимые последствия. Схема психического расстройства такова: человек чувствует себя настолько плохо, что его состояние порождает все новые страдания, психологические, социальные и экономические.

Психические расстройства проявляются по-разному. Некоторые делают человека социальным «инвалидом», они напрямую затрагивают речь и поведение, и больной не может корректно выразить себя. Учитывается и самосознание больного, его понимание реальности происходящего. Важно понимать разницу между психопатией и психическим расстройством.

***Психопаты не считают себя больными. Они вообще чувствуют себя прекрасно и уверены в своей эмоциональной стабильности.***

Но легко могут изобразить болезнь, если этого требуют их цели. Они не становятся психопатами из-за травли в школе. Психопаты не переживают, что разрушили вашу жизнь. Для нормального человека они ненормальны, но при этом они четко следуют собственной логике. Просто они уверены, что стоят на более высокой ступени развития, вот и все.

## ***ЧТО, ЕСЛИ Я НАШЕЛ В СЕБЕ ПАРУ ПУНКТОВ?***

Разница между вами и психопатами в том, что у вас есть мораль. На уровне инстинктов вы понимаете, что правильно, а что нет. Вы переживаете за других и не хотите сознательно причинять боль своим близким. Даже если так случилось, вы чувствуете себя скверно. Именно это – помимо других факторов – и делает вас человеком.

***Психопаты – бесчувственны. Они делают что им вздумается и считают это нормальным.***

Зная, что за некоторые подобные поступки можно оказаться в тюрьме, они не останавливаются. По их мнению, они неуловимы. И всегда твердо уверены, что выйдут сухими из воды. У них есть план, как свалить вину на других. Не моргнув глазом они обвинят в преступлениях своего брата, если это поможет им выкрутиться. Психопатов не тронут ваши страдания, им безразлично, потеряете ли вы работу или покончите с собой. Они не испытывают чувства вины и никогда не оглядываются назад.

Психопаты полагаются на свое внешнее сходство с нормальными людьми. Действуют они весьма хладнокровно: думают, но не чувствуют; делают то, что волк бы сделал с овцой; просто берут то, что им нужно.

Если вы никогда не читали о психопатии, то пойму ваши сомнения. Такие страшные люди... неужели они существуют?

К сожалению, да.

## ***КЛАССИЧЕСКИЕ ПСИХОПАТЫ, КОТОРЫХ МЫ ВСТРЕЧАЕМ В РЕАЛЬНОЙ ЖИЗНИ***

В реальной жизни много людей с психопатическим поведением. Во время написания этой главы, например, я услышал о человеке из своего окружения.

Пожилой человек, старый холостяк встретил женщину с пятью взрослыми детьми. Они поженились, хорошо ладили, и он дожил до глубокой старости. После смерти осталось солидное состояние.

Женщина унаследовала около 10 миллионов крон (1 миллион евро). Удивленная неожиданно свалившимся на нее богатством, она решила разделить его на шесть равных частей. Одна – ей, пять – ее взрослым детям. Уже в течение трех месяцев старший сын лишил мать ее доли, а потом и трех своих братьев и сестер. Но у старшей сестры оказался иммунитет к психопатам (есть особая группа людей, которая не чувствительна к манипуляциям психопатов, и последние обычно пытаются от них избавиться, причем часто довольно агрессивно). Она отказалась «одалживать» деньги своему брату. Тогда брат стал ей угрожать. Но так как сестра прекрасно его знала, то не дала брату ни кроны. Он немного поборолся, а затем исчез. С тех пор никто из членов семьи о нем не слышал, а деньги пропали вместе с ним.

О таком не часто прочтешь в прессе – ведь это не домашнее насилие.

*Жертвам стыдно, что с ними так обошлись: они не любят говорить открыто о случившемся. Так что многие психопаты с легкостью заводят семьи и близких друзей – это самые легкие жертвы, которые вряд ли их вычислят. В подобных ситуациях практически нет риска. Многие жертвы потом думают: «Это моя вина». И молчат. А психопаты продолжают свои темные дела.*

Знаю. Вы думаете: «Это же неловко – никогда за себя не платить! Что скажут люди?» Но это опасения нормального человека. Прекратите так думать – обычная логика здесь не работает. Психопаты считают: у них есть право совершать все эти преступления, потому что они выше остальных.

## Глава 2

# Как защититься от психопатов?

*Ложь, повторенная тысячу раз, становится правдой.*

*Владимир Ленин<sup>[9]</sup>.*

Давайте рассмотрим базовые условия. Вы можете что-то сделать, не рискуя влипнуть в неприятности. Если вы попались в руки психопата, то, возможно, уже поздно и потребуются приложить огромные усилия, чтобы сбежать.

Но есть превентивные меры, которые вы можете принять:

1. Прокачать ваше самосознание до максимума.
2. Узнать, как определить психопата.
3. Решить для себя, какого отношения вы заслуживаете.

Звучит очень просто, не так ли? В данном случае знание – действительно сила. Чем лучше вы разбираетесь в поведении психопата, тем легче противостоять его манипуляциям.

Давайте рассмотрим каждый пункт подробнее и разберемся, почему они так важны.

### **1. ПРОКАЧАТЬ ВАШЕ САМОСОЗНАНИЕ ДО МАКСИМУМА**

Кто считает себя осознанным на все 100 % – поднимите руку! Никто? Я так и думал. Если вы сами не психопат, то понимаете, что есть сферы, в которых вы не можете до конца разобраться. У каждого есть белые пятна в образовании. Порой это неважно. Но когда мы сталкиваемся с неадекватным поведением, особенно если на нас оказывают давление, мы не понимаем, как реагировать.

Говорят, что психопаты не способны представить чужие переживания. Это абсолютная неправда.



***Исследования показывают: психопаты прекрасно понимают чувства других людей. Проблема в том, что сами они ничего этого не испытывают. Вычисляя ваши слабые стороны, они легко используют их против вас.***

Лучшая защита – отслеживать, кто проявляет интерес к вашим слабостям. Среди них вам следует быть предельно осторожными, гораздо осторожнее, чем с теми, кто не интересуется вами. Сложность, однако, в том, что к вашим слабым сторонам начинают подступать не сразу. Но об этом чуть позже.

Вы можете понаблюдать за этим, если подозрительно относитесь к лести. Отличный тест: позвольте другому человеку незаслуженно вас похвалить и посмотрите, как вы отреагируете. Возможно, вы покраснеете или начнете нервно смеяться. В таком случае – вы приманка для мошенников всех типов.

Выбирающие легкий путь тоже довольно уязвимы для психопатов. Люди, ищущие легких денег, постоянно становятся жертвами мошенников, которые обещают преподнести все на блюдечке.

Однако будьте уверены: не всегда так просто понять, кто ты есть. Скорее всего, вы не узнаете себя ни в одном из приведенных примеров. Но даже у вас, дорогие читатели, есть слабые стороны. В книге «Кругом одни идиоты» я дал описание четырех типов личности и системы цветотипирования. Здесь я повторю некоторые моменты. Важно не только читать о типах личности, но и применять знания на практике.

## ОКНО ДЖОХАРИ



Окно Джохари – техника, позволяющая лучше понимать процесс общения. Эту схему разработали в 1950 году в Калифорнийском университете психологи Джозеф Лифт и Харрингтон Инхам (название «Джохари» – комбинация двух их имен). Система описывает, как возрастает открытость, когда мы осознанны, и как уменьшается, если мы не знаем себя. Важная часть любого общения – давать друг другу обратную связь. Чувствуя ее, мы понимаем, какими нас видят окружающие. Если у вас есть смелость раскрываться, вы даете другим возможность узнать вас.

**Внешнее «я»** (открыто) сочетает все, что я знаю о себе сам и что обо мне знают другие. Если этот квадрат становится больше, то растет открытость. Так бывает, когда вы начинаете лучше чувствовать людей и лучше к ним относиться. Когда я использую свою силу и узнаю свои слабости, внешнее «я» растет.

**Слепая зона** формируется из того, чего я о себе не знаю, но знают другие. Например, есть вещи, о которых я говорю не задумываясь, и это слышат окружающие. Или выражения, которые я чаще всего использую.

**Внутреннее «я»** – это то, что я знаю о самом себе, о чем другие не догадываются. Например, о чем я предпочитаю умолчать. Если человек пытается скрыть слишком много, то этот квадрат сильно увеличивается.

**Неизвестное** состоит из того, чего ни я, ни другие обо мне не знают. То, что спрятано внутри меня и может проявиться только в экстремальной ситуации.

### **Зачем нужно окно Джохари?**

Согласно исследованиям, люди, обладающие большим внешним «я», гораздо легче сходятся с другими благодаря их открытости, способствующей коммуникации. В результате они меньше сталкиваются с непониманием: их поведение и высказывания реже бывают истолкованы неверно.

*Открытость и общение между людьми возрастают, когда они чувствительны, просты и их открытость равна друг другу. Тогда это окно открыто максимально.*

Конечно, не всегда нужно использовать «я» в полную силу. При случайных и поверхностных контактах это не нужно. Зачем незнакомцам знать о ваших сокровенных мыслях? (Хотя многие именно так и делают.)

Для разных людей ваш образ будет варьироваться. Ваши коллеги совсем не обязательно видят вас такими, какими вы пытаетесь казаться. То, что вы скрываете, не будет считываться. Иногда, напротив, коллеги будут видеть то, о чем вы и не подозреваете. И прежде чем вы заявите: все это от непонимания, я скажу вам, что причина иная. Связь зависит от получателя. Ваш собеседник пропускает вашу речь через собственные фильтры мировоззрения, свой опыт и убеждения и делает выводы. Независимо от того, что вы имели в виду, и независимо от контекста.

### **Примеры слепых зон**

Попробую объяснить, используя термины из теории цветотипирования: красные думают, что они умные и энергичные, а остальные замечают, что они ведут себя упрямо и порой бестактно. Желтые придают значение своим творческим сторонам, пока коллеги

пытаются довести до конца их незаконченные проекты. В то время, когда зеленые пытаются угодить всем и даже приносят коллегам кофе, шеф видит, что они отступают при любом зарождающемся конфликте, даже если правы. А синие перфекционисты нервничают по любому поводу и не могут отпустить ситуацию, если она хоть на процент не соответствует идеалу. То, что синие считают высоким качеством работы, другие списывают на патологический педантизм.

Кто прав, а кто нет? В принципе, неважно. Просто именно так обстоят дела. Если вы заявляете, что обладаете высочайшим уровнем осознанности, вам придется признать: у вас есть слабости. И, как я уже говорил, некоторые очень хорошо их считывают. Вы не будете достаточно защищены, пока не признаете свое несовершенство. И вам придется мириться со своими не самыми лучшими сторонами.

### **Мои недостатки – слушайте внимательно!**

Честно говоря, я не люблю говорить о своих слабостях. Гораздо приятнее рассказывать об успехах, получать признание тех, кто меня любит. Но, тем не менее, слабости важны.

В моем случае это импульсивность (красное поведение). Она побуждает меня принимать спонтанные решения. Это привело к финансовым потерям на бирже, за которые я до сих пор расплачиваюсь. Или покупка старой машины – меня убеждали в ее идеальном состоянии, а в результате я вложил кучу денег в ремонт. А еще я люблю подкалывать своих близких – и все просто потому, что пытаюсь казаться смешным.

Кстати, о юморе: так получилось, что я пытаюсь шутить в самый неподходящий для этого момент (желтое поведение). Сейчас я уже довольно хорошо контролирую эти порывы, но могу представить целый список ситуаций, когда я об этом не задумывался и все портил. Иногда я могу не придавать значения деталям, хотя понимаю, что они играют важную роль для достижения результата. И это еще без упоминания того, что я перебиваю людей, когда мои мысли кажутся мне более интересными, или становлюсь несносным, когда мне указывают на только что перечисленные недостатки.

И, без сомнений, у меня есть склонность к перфекционизму (синее поведение). Например, мне трудно провести лекцию, не пройдя материал еще раз и не усовершенствовав некоторые моменты, чтобы

они звучали лучше. А ведь я читаю лекции вот уже двадцать лет. (Примерно то же самое я делаю, когда собираюсь посадить новое растение в саду. Я не могу просто его закопать: нет, я смотрю на ситуацию с девятнадцати различных углов, в то время как мои соседи думают, какого черта я делаю). А когда я разговариваю с людьми, порой бываю так сосредоточен на деталях, что кажусь мрачным и неприятным. По крайней мере, мне так говорили.

Ну, вы поняли. Все не так плохо, верно? Теперь вы знаете обо мне немного больше. Ничего из сказанного не относится к плюсам. Это вещи, с которыми я борюсь, и мне бы хотелось, чтобы все было иначе. Делает ли меня это плохим? Не думаю. Я обыкновенный человек. Такой же, как вы и как все другие, кого я встречал. Возможно, это еще и вопрос возраста. Чем старше я становлюсь – к тому моменту, как я пишу эти строки, мне чуть за пятьдесят – тем легче мне признать свое несовершенство. За годы, которые я изучал людское поведение, мне довелось узнать много всего, в том числе и о самом себе. Несмотря на это, я понимаю: у меня имеются некоторые шаблоны поведения, о которых я не догадываюсь. Они очевидны всем, кроме меня.

### **Какой вывод можно из этого сделать?**

Если я смог идентифицировать свои слабости, сможете и вы. Рассматривайте это в качестве шанса стать лучше, научиться легче общаться с окружающими или быстрее достигать цели. Возьмите ручку и бумагу – теперь вы знаете, что делать.

Закончив, вы сможете выбросить этот листок, чтобы он не попал в плохие руки. Но я настоятельно рекомендую всерьез присмотреться к своим слабым сторонам. Подумайте, откуда они взялись и как можно их исправить. И самое главное – остерегайтесь людей, которые могут их использовать. Потому что они очень ждут ваших откровений.

## ***2. УЗНАТЬ, КАК ОПРЕДЕЛИТЬ ПСИХОПАТА***

Так в чем же разница между психопатом и человеком с психопатическими чертами? Для начала вам нужно будет выявить большое сходство со списком Роберта Хаера.

В нем есть пункты, сами по себе не вызывающие опасений. *Беззаботность и умение производить впечатление.* Это свойственно многим. Большинство желтых могут этим похвастаться. Или *импульсивность.* Классическое красное поведение. Если вы что-то решили, то пошли и сделали, а потом уже стали смотреть, к чему это привело. *Безответственность?* Разве не типично для зеленых – бежать от ответственности? Для них это слишком сложно. Суть в том, что отдельные черты свойственны всем людям. У меня в характере присутствует парочка психопатических черт, а может, даже три или четыре. Поэтому стоит обращать внимание, только если вы обнаружили множество совпадений в одном и том же человеке. Будьте с ним осторожны.

Важно понять: другого способа нет. Как волк не переживает, какой вред он причинит овце, когда проголодается, так и психопату абсолютно плевать на ваши чувства. Вы просто добыча – и больше ничего. Как пастух должен держать свое стадо подальше от волков, так и вы должны уметь безошибочно определять психопатов.

Даже если вам кажется, что проблема с психопатами сильно преувеличена, я все равно хочу обратить ваше внимание вот на что. Согласно исследованиям, риск столкнуться с психопатом не меньше, чем риск:

- получить сердечный приступ;
- заболеть раком;
- прищемить палец молотком;
- попасть в автомобильную аварию;
- быть обворованным в пятницу вечером;
- стать алкоголиком;
- потерять все накопления на фондовом рынке;
- попасть под сокращение.

Мы пытаемся защитить себя от подобных ситуаций. Едим здоровую пищу, ограничиваем алкоголь, пристегиваемся ремнями безопасности, стараемся не бродить ночами в одиночку. Мы качественно выполняем свою работу, чтобы не оказаться в числе уволенных. Но не делаем ничего, чтобы защититься от психопатов. В большинстве случаев это происходит, поскольку мы не хотим верить,

что столкнемся с ними. Да и то, если вообще верим в их существование.

Сейчас мы не говорим о Ганнибале Лекторе. Вспомните, о чем я упоминал вначале, – это может быть человек, который сидит за соседним столом и улыбается вам каждое утро.

Не будьте так наивны. Вы должны заметить опасность, прежде чем она заметит вас.

### **3. РЕШИТЬ ДЛЯ СЕБЯ, КАКОГО ОТНОШЕНИЯ ВЫ ЗАСЛУЖИВАЕТЕ**

Какое отношение имеет к этому самоуважение? Самое прямое. Если вы знаете, что заслуживаете лучшего, то, скорее всего, это и получите. Я говорю об этом с точки зрения нормального человека, а не психопата: вам необходимо сохранять здоровое и уважительное отношение к себе и понимать, кто вы есть на самом деле.

***Вы считаете себя хорошим человеком? Думаете, что, несмотря на ошибки и несовершенства, достойны наслаждаться жизнью и быть любимым? Цель этой книги не в том, чтобы сделать вас увереннее в себе. Но есть вещи, которых вы заслуживаете, – например, любви. Вот мой самый главный посыл.***

Но почему-то у многих с этим проблемы. Наша самооценка страдает от того, что мы не особо себе нравимся. Мы недовольны собой, мы бы хотели быть моложе, старше, худее, красивее, богаче или умнее. Мечтаем о более презентабельном партнере или мечтаем хотя бы говорить по-французски. По тем или иным причинам мы не удовлетворены собой, что делает нас легкой добычей для психопатов или людей с психопатическими чертами.

По сути, психопаты очень трусливы. Они ведут себя как настоящие волки, пробравшиеся в хлев: не нападают на сильных животных, так как не уверены, что справятся. Но на раненое животное? Несомненно. Они набрасываются на самого слабого в стаде, на самых медлительных и уставших. Если отойти от метафоры с животными – самый слабый человек в социуме тот, кто не нравится себе. На него будет легче всего

повлиять, например, лестью. Мы не верим, что кто-то сможет нас полюбить, потому что мы ужасны, и открываемся первому, кто проявил к нам интерес.

Думаете, этого не может случиться с вами? Но с ними могут столкнуться ваши менее наблюдательные друзья. И информация из этой книги поможет вам их защитить.

***Ваша задача – принять себя таким, как есть. Работать над своими недостатками, осознать себя на всех уровнях. Понять, что вас мотивирует, какая сила внутри вас. Ведь каждый свой минус можно превратить в плюс. Это позитивная энергия, она приходит в вашу жизнь, делая вас глубже. Но не просто принимайте себя. Понравьтесь сами себе. Полюбите себя.***

Осознайте, что для этого вам не нужен никто другой. Откройте себя, так как вы этого хотите, а не потому, что вам сказали сделать это.

И в заключение отмечу: одиночество не делает нас сильными. Волк выделяет одну овцу из стада и разрывает ее на куски. Убедитесь, что психопат не изолирует вас от близких. В следующих главах я приведу примеры такого поведения. Принимайте помощь семьи, если окажется, что вы попали в беду.

Теперь вы знаете, каким трем важным вещам стоит уделять внимание.



## Глава 3

# Кто хочет меня обмануть?

*Если вы не контролируете свой ум, это сделает кто-то другой.*

*Джон Олстон<sup>[10]</sup>*

На иллюстрации, приведенной ниже, четко видна разница: хочет ли человек что-то рассказать, или же его цель – оказать влияние своей историей. Все исследования единодушны: большинство решений, принятых нами, продиктованы эмоциями, а не логическими факторами. Задумайтесь: часто ли мы обращаемся к логике в повседневности? Мы совершаем действия, которые нам нравятся – или не нравятся, но не можем перестать. А потом не можем объяснить причину. Просто когда-то это показалось хорошей идеей.

### ИНФОРМАЦИЯ

20% решений базируется на логическом анализе

### ВЛИЯНИЕ

80% решений имеют эмоциональную основу

Вспомните, когда вы в последний раз тратили заметную сумму? Вы сделали это под воздействием логики или потому, что вам так захотелось? Драгоценности, автомобиль, дом? В тот день, когда я писал эти строки, я проверил в интернете: самая дешевая новая машина в Швеции – Dacia. Я плохо разбираюсь в автомобилях, но кажется, это очень простая машина без излишеств. Малый объем двигателя, дешевая страховка, недорогое обслуживание. Уверен, это вполне нормальная машина, особенно для небольших расстояний. Подойдет ли она тем, кто ездит по 60 000 км в год? Не знаю. Множество моих знакомых ездят на BMW, Mercedes, Lexus или не менее дорогих автомобилях. Они объясняют свой выбор безопасностью. Безопасность, конечно же,

важна. Но у Volvo уровень безопасности даже выше, а стоит этот автомобиль намного дешевле.

## ***ЕСТЬ ЛИ РАЗНИЦА МЕЖДУ БОЛЬШИМИ И МАЛЕНЬКИМИ РЕШЕНИЯМИ?***

А что насчет покупки дома? Тут речь действительно идет о больших деньгах. Здесь стоит подумать как следует, иначе можно совершить большую ошибку. Дом в Швеции стоит 3 миллиона крон (около 300 000 евро) – в таком решении нельзя руководствоваться эмоциями. Последствия могут быть необратимы. Вы потратите все свои сбережения, из-за этого может пострадать и ваш брак. Как бывший работник банка, я видел не одну семью, распавшуюся из-за невозможности платить по счетам. Поэтому, покупая дом, вы должны быть очень благоразумны. Полагаю, большинство так и поступает.

С другой стороны, как давно вы ездили смотреть дома? Выходите из машины, смотрите на подъездную дорожку и садик и уже говорите своей второй половине: *«Вот здесь-то я и хочу жить!»*

Многие, с кем я говорю о покупке недвижимости, утверждают, что все происходит совсем иначе. *«Понимаешь, – говорят они мягким голосом и с таким выражением лица, будто я ничего не понимаю в жизни, – для начала нужно сходить в банк, посмотреть состояние счетов. За таким решением стоит очень много логики и расчетов».*

Действительно!

Но, с другой стороны, если ваши финансы позволяют вам приобрести именно этот дом, разве вы откажетесь от своей мечты? Разве мы не пытаемся убедить банковского служащего, что ради этого мы продадим вторую машину? Вторая машина – да кому она нужна в наши дни?

***Давайте честно признаем: мы не сильны в принятии стопроцентно логичных решений. Люди – эмоциональные существа. Мы позволяем нашим чувствам управлять нами. И я думаю, что это даже хорошо. Но это же и ответ, почему кем-то так легко манипулировать.***

Некоторым людям гораздо легче влиять на других. Из них получаются хорошие продавцы: они знают, как достучаться до чужих эмоций. Это не делает их расчетливыми манипуляторами (хотя случается и такое), а всего лишь значит: они могут добиться того, что им нужно. Иногда это здорово: я не понимал ценность предложения X, а мне встретился человек, все подробно объяснивший. Но вне зависимости от их целей, нужно научиться распознавать таких людей.

***ТАК КТО ЖЕ ТАКИЕ МАНИПУЛЯТОРЫ? ОБЫЧНО ПОД ПОДОЗРЕНИЕ ПОПАДАЮТ...***

Кто хочет управлять вами? Те, кто обладает прямым доступом к вашим эмоциям. Поэтому в список возможных кандидатов попадают знающие вас лучше всего. Даже если вы не подозреваете ваших близких и друзей, стоит упомянуть о зоне риска. Не нужно становиться параноиком, но все же не закрывайте глаза на некоторые вещи. Знание – сила. Люди, которых вы знаете и которые хорошо знают вас, вряд ли попытаются вас обмануть, – не стоит переживать по этому поводу. А вот с новыми знакомыми держите ухо востро. Нужно просто наблюдать пристальнее, чем обычно. Научиться этому не так уж сложно.

Вот список людей, у которых есть к вам прямой доступ:

- близкие родственники,
- муж/жена,
- коллеги по работе,
- друзья и знакомые,
- доктора, юристы, психологи или те, кто оказывают бытовые услуги.

*«Боже, – думаете вы, – под это описание подходят все, кого я знаю!» Действительно, плохая новость. Психопаты ничем не выделяются из толпы и, конечно же, кем-то кому-то приходятся. Подумайте, что приносят вам отношения? Силу, дружбу, любовь или деньги? Если так, то все в порядке. Но если связь с таким человеком причиняет боль, лишает сил, денег и уверенности в будущем, то самое время что-то изменить.*

## ***КТО НИКОГДА НЕ ПОПАДАЕТСЯ В СЕТИ***

Если вы проявите осмотрительность, то никогда не столкнетесь с классическими манипуляторами. А ведь в истории можно найти сотни примеров. Правители-тираны, которые приводили в ужас целые нации. Гитлер повелевал своей страной и хотел устроить мировое побоище. Из-за террористов мы вынуждены раздеваться в аэропорту. Финансисты являются настолько хорошими манипуляторами, что заставляют нас вкладывать деньги в то, чего мы толком не понимаем. Мне страшно представить, сколько психопатов занимают высокие должности. Если вы оглянетесь вокруг, то сделаете определенные выводы.

Но все эти люди слишком далеки от вас.

***Мы не можем изменить то, что миром управляет горстка психопатов, зато можем проследить за своим домом.***

В данной книге я обращаю внимание на два важных момента: на вашего партнера и коллег. Еще на начальника – возможно, на него в особенности. Вот аспекты, которые стоит держать в голове, прежде чем двигаться дальше.

## ***ВАШ ПАРТНЕР – ПСИХОПАТ***

Ваш партнер – психопат? Это прискорбная новость.

Если они клянутся в вечной любви у алтаря в присутствии ваших друзей и близких, вероятно, они просто умеют находить правильные слова. Психопаты знают, как это происходит в кино, и, как хорошие актеры, с легкостью сыграют эту роль. Подлинные эмоции им неведомы, но они знают, как их изобразить. Психопаты могут поискать красивые признания в интернете и выяснить, какие слова заставят вас заплакать от счастья.

К сожалению, они говорят совсем не то, что думают, – это просто часть их грандиозного плана.

***Психопаты не собираются сдерживать свои обещания. Им даже понравится, как легко удалось вас провести. Как вы можете быть таким глупым и доверчивым? Вы вышли замуж за волка и не заметили этого. Поверьте, они сделали это для собственной выгоды.***

Именно так и поступают психопаты. Они не живут с вами и не женятся просто потому, что любят и уважают вас. «*Так зачем же они это делают?*» – спросите вы. Чтобы владеть вами – и всем, чем обладаете вы. Они высосут из вас все. Несколько лет они могут выглядеть идеальными партнерами: очаруют ваших родственников и друзей, создадут картинку идеальной семейной жизни. Станут во всем помогать, что будет вас радовать. Однако все будет в тех рамках и границах, которые выстроит они. Если вы начнете все усложнять, они обратятся к тем, кто считает их идеальными. К тем, кто еще не знаком с их темными сторонами.

Но психопаты не могут притворяться слишком долго. Вскоре им становится скучно играть придуманный образ, чтобы очаровать вас. Ведь по-настоящему этого образа никогда не существовало.

Психопаты предпочитают двигаться дальше к осуществлению своего плана: использовать вас до тех пор, пока вы в состоянии держаться на ногах. Вместо того чтобы стареть с вами, они загонят вас в могилу гораздо раньше времени. В некоторых случаях выражение «пока смерть не разлучит вас» они принимают слишком буквально. И вот когда у вас кончатся деньги, дом будет заложен, а кредитные карты полностью исчерпают лимит, психопат тут же переключится на следующую жертву.

***У психопатов есть врожденная схема: все твое – мое, а все мое – мое. Они считают, что могут жить за ваш счет. Вы просто средство, не более того.***

## ***ВАШИ КОЛЛЕГИ – ПСИХОПАТЫ***

Психопаты на работе располагают к себе всех и каждого. Они будут крутиться там, где многолюдно (например, у кофемашины). Так легче всего найти очередную жертву. Схема проста: привлечь новых

людей своей харизмой и заставить думать, насколько они, психопаты, классные ребята. Но это только шоу. Они никогда не показывают свою сущность. Коллеги в окружении психопатов могут начать вести себя будто под кайфом: им кажется, что те прекрасно выглядят, прекрасно пахнут и говорят нужные слова в нужное время.

***Психопат быстро станет вашим лучшим другом, он надежный и верный товарищ, он готов быть всем для всех. Слишком хорошо, чтобы это было правдой. Именно на это и стоит обратить внимание.***

Все настолько им очарованы, что не хотят видеть его неудачи в работе. Психопаты просто не понимают, зачем им что-то делать, если за них это может сделать другой. Зато они с удовольствием будут пользоваться результатами чужого труда. Они могут пойти к начальнику и рассказать о последней большой сделке, которую вы заключили, и приписать все лавры себе. А когда вы наконец об этом узнаете, будет слишком поздно что-то исправить.

Коллега-психопат с легкостью обвинит или опозорит вас для собственной выгоды. Увидев ваши слабые стороны, он не преминет воспользоваться ими без зазрения совести; ваша жизнь или ваш статус не будут ничего значить.

Конечно, потеря работы – это обидно... Но это ваша проблема! Даже если психопаты знакомы с вашей семьей и играют с вашими детьми, это не мешает им вонзить нож вам в спину.

Психопат не почувствует ни грамма сожаления, бросив в вас ручную гранату, а потом будет с ухмылкой наблюдать, как части вас и вашей карьеры разлетаются в разные стороны. Ему все равно, как ваша семья переживет эту катастрофу.

Звучит ужасно! Но я хочу, чтобы вы осознали масштабы катастрофы.

Помните: коллегам-психопатам на вас наплевать.

И об ухмылке. Психопаты не так уж часто улыбаются, а смеются еще реже. Смех – это спонтанная реакция, вы начинаете смеяться без подготовки, просто потому что смешно. В юморе есть что-то от эмпатии: нужно понимать, что происходит вокруг. Но психопаты не понимают, что смешно, а что нет. Они не смеются над тем, над чем смеемся мы, а когда пробуют – выглядят немного странно. Понимая

это, они смеются редко. И никогда не становятся посмешищем для других.

*Многие психопаты скорее производят впечатление задумчивых людей. Они стараются казаться душевными, завоевывая чужое доверие, а не привлекая к себе повышенное внимание.*

А что, если ваш коллега-психопат вовсе не коллега... а начальник? Представляете, какой ущерб он может нанести?

### **ГДЕ ИХ НАЙТИ**

Кевин Даттон, английский психолог, провел исследование и выяснил: психопаты чаще встречаются среди людей определенных профессий. Общее в них – власть, деньги и адреналин. Люди этих профессий имеют возможность управлять другими и играть большую роль в чужой судьбе.

1. Генеральный директор
2. Адвокат
3. Медийная личность (ТВ или радио)
4. Продавец
5. Журналист
6. Хирург
7. Полицейский
8. Религиозный лидер
9. Повар
10. Госслужащий

Повышая уровень осознанности, мы защищаем себя. Это то, что нам необходимо. Давайте определим, к какому типу вы относитесь и что с этим делать.

## Глава 4

# Кругом одни идиоты? Вот как от них избавиться

*Я никогда не лгу... по крайней мере тем, кого не люблю.*

Энн Райс, «Вампир Лестат»<sup>[1]</sup>.

Давайте подробнее рассмотрим, к какому цвету по системе цветотипирования вы относитесь.

### ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ЦВЕТОТИПИРОВАНИЯ



**Красное**, доминантное поведение – то, что вы в первую очередь замечаете в экстравертах, личностях, нацеленных на решение проблем, подходящих с решительностью ко всему, что делают. Они высокомотивированы, смотрят вперед, любят справляться со сложными



задачами и ценят не процесс, а результат. Они любят активную деятельность и быстро начинают скучать, находясь без дела.

**Желтое**, вдохновляющее поведение – счастливые, креативные экстраверты, легко находящие общий язык с каждым. Им тоже нравится скорость, но они больше ориентированы на свое окружение. Они устают, если им приходится сталкиваться с большим количеством деталей.

**Зеленое**, стабильное поведение присуще сдержанным интровертам. Им важно хорошо чувствовать себя в своей группе и всячески избегать конфликтов. Они отличные слушатели и умеют хорошо работать в команде.

**Синее** поведение с аналитическим складом ума бывает у интровертов, внимательных к деталям, которым важны порядок и структура. Они ценят качество и не упускают из виду даже мельчайшие детали.

Запомнили! Теперь вы почти эксперт? Конечно, нет – да и не нужно.

Ниже мы рассмотрим все типы немного подробнее.

### ***КРАСНОЕ, ДОМИНАНТНОЕ ПОВЕДЕНИЕ АЛЬФА-САМЕЦ ИЛИ ДОСТИГАТОР***

Самый простой способ опознать красного – посмотреть ему в глаза. Они делают то, чего не делают другие, – не отводят взгляда. Вспомните: обычно люди смотрят в глаза всего пару секунд. Но красные не отведут взгляд, пока не поймут, кто вы на самом деле. Они оценивают, какую вы можете представлять для них угрозу, и действуют довольно решительно. Они будут просто смотреть в упор.

Второй момент – рукопожатие. Крепкое, возможно, даже слишком. Другими словами, доминирующее. Они сразу хотят дать понять: нельзя переходить им дорогу. Несколько лет назад я встретил консультанта, у которого было странное рукопожатие. Он взял чужую ладонь и скрутил

так, что его рука оказалась сверху. А затем немного толкнул вниз, чтобы продемонстрировать свою силу. Это классическое доминантное рукопожатие: человек хочет, чтобы вы ему подчинялись. Не знаю, догадывался ли он об этом, но другие люди испытывали от этого неуверенность.

В первый раз я был не готов к такому повороту событий и ничего не смог сделать. Во второй уже подготовился и сумел ему противостоять. Это его удивило, он проявил еще больше напора. Посмотрев ему прямо в глаза, я спросил, что, черт возьми, происходит. Тогда он наконец прекратил. Объяснения его поведению не было. Мы так и не сработались.

***Язык телодвижений красных дает нам еще множество подсказок. У красных часто хорошая осанка, они быстро ходят, смотрят прямо перед собой и уверены, что все должны перед ними расступаться.***

Конечно, существуют и исключения, но вряд ли вам встретится много апатичных красных. Это не их стиль.

Как опознать настоящего альфа-самца?

Часто красные разговаривают быстро и громко. Легко повышают голос, если это необходимо. Уточнение: если *они* думают, что это необходимо; и когда кто-то с ними не согласен, они повторяют свой аргумент, только громче. Красные – победители, которые любят подчеркивать что-то важное: будут настаивать на своем, даже если с самого начала знают, что не правы. И просто не любят проигрывать.

«Не очень-то воспитанны», – подумаете вы. Но красных этот вопрос не занимает. Отношения для них не главное, они могут просто отмахнуться от вашего мнения о них. Можно сказать, это одна из самых сильных сторон красных: они не позволяют чужим эмоциям и чувствам управлять ими. Но все-таки красные не полностью бесчувственны и видят разницу между вещами и людьми.

Пару лет назад я работал с одной организацией. Ее начальник был красным, с желтыми чертами. Но красная составляющая была в нем настолько сильна, что он столкнулся со следующей ситуацией.

Показатели одного из подразделений были плохими. Дисциплина и служебная этика отсутствовали. Сотрудники вели себя так, как им нравилось: слишком долго обедали, занимались своими делами в

рабочие часы и безответственно относились к проектам. Руководителю группы не удавалось решить проблему. Его подразделение не добивалось поставленных целей и было худшим из восьми.

Что бы вы сделали, будучи начальником? Наверное, попробовали бы дать обратную связь. Что и произошло. Начальник вызвал к себе руководителя группы в одиннадцать утра и поделился с ним взглядом на работу сотрудников подразделения. Конечно, его речь была наполнена негативом, иначе быть не могло.

Поскольку мне пришлось впоследствии разрешать этот конфликт, я знал, что поначалу критика была конструктивной. Глава организации говорил о низких показателях подразделения и о том, как это исправить. Но когда руководитель подразделения сказал, что его вины нет и он не несет ответственности за работу сотрудников, начальник пришел в бешенство.

Закончилось тем, что он сделал руководителю выговор и усомнился в его компетентности. Их разговор был слышен даже в коридоре. Начальник разнес его работу в пух и прах, но лишь потому, что тот отказывался выслушать объективные аргументы. Проблемы в коллективе видели все, но руководитель не хотел об этом думать.

Реакцию руководителя было нетрудно предсказать. Он сдулся, как проколотая шина. Вскочил из кресла, понимая: если ничего не изменится, ему придется покинуть компанию. Он вышел в коридор, ожидая встретить неодобрительные взгляды со стороны коллег, как вдруг его босс обратился к нему: «Кстати, ты уже обедал?»

Вот часть красного поведения, которую трудно понять: красные видят грань между ситуацией и человеком. Конечно, начальник злился на руководителя подразделения, который отказывался выслушивать конструктивную критику, но не ненавидел его и даже не изменил своего мнения о нем. Ему просто не нравилось такое поведение. Поэтому он высказал все, что думает. А когда понял, что пришло время обеда, то был бы рад поесть в его компании.

### **Откройте все двери! Или почему вы так медленно двигаетесь?**

Они двигаются с невероятной скоростью. Быстро работают. Иногда упускают детали, но все равно несутся вперед. Делают несколько вещей одновременно, а дедлайны для них – вообще классическая ситуация. Даже если у них достаточно времени, они все

равно торопятся. Им нравится все успевать, и они ненавидят сидеть сложа руки.

Мой коллега, которого я считаю хорошим другом, – отличный тому пример. Ни минуты его дня не проходит впустую. Пока он ждет такси, успевает проверить почту. Если попадает в пробку, то делает пару важных звонков. Старается сразу же отвечать на письма, чтобы не затягивать с решением: ведь потом ему понадобится куча времени разобраться, какие письма он уже читал, а какие нет. Он стремительно двигается вперед. Время в аэропорту проводит с пользой, а в отелях работает как в своем кабинете.

Есть и другие типы, которые работают не менее эффективно. Но они спешат, чтобы потом у них было побольше свободного времени. Они пытаются побыстрее покончить с работой – если вы понимаете, о чем я. Так они выиграют пару часов в неделю и проведут их за пятничным обедом. Красные отличаются тем, что поступят иначе. Они не пойдут домой просто потому, что закончили дела, а вместо этого потратят время на новый проект.

Мой любимый пример: коллега писал письмо, говорил по скайпу и одновременно слушал мое выступление. Даже когда беседа по скайпу накалилась – к тому же она шла на другом языке, – он не пропустил ни одного моего слова. Его уровень понимания информации зашкаливал.

***Вот вам еще одна суперспособность красных: многозадачность. Они могут делать много вещей одновременно и обрабатывают невероятное количество информации за очень короткое время, поскольку не тратят времени на детали, а сосредотачиваются на самом главном.***

В отличие от синих, зацикленных на деталях, красным важна картина в целом. Детали?! Фу!

**Чем могут красные помочь коллективу, если они так сосредоточены на себе?**

Красные добьются стремительного движения всей команды вперед. Им нравится действовать, они вдохновляют других. Если, конечно, красный – не одинокий волк, что иногда тоже случается. Но в массе своей красные генерируют идеи, делятся мнением и быстро

принимают решения. Пока другим сложно взять на себя ответственность, красные легко возьмут бразды правления в свои руки, выйдут вперед и скажут: «Отлично! Вот как мы это сделаем!» Потом начнут делать. Они могут даже придумать свою систему, как все должно функционировать. И хотя именно синие создают структуру на более детальном уровне, у красных тоже есть своя схема, как все должно работать.

Чуть позже я расскажу про основные слабости красных и каким образом коварный человек может чего-то добиться от них. Какими бы жесткими они ни казались, даже у красных есть свои слабости. И знающий об этом психопат легко сможет воспользоваться такой информацией.

### **Несколько вещей, о которых следует помнить**

Мне всегда казалось, что красный – самый простой цвет. Однако по работе я встречал множество людей, считавших красное поведение очень сложным. Хотя решение проблемы довольно незамысловатое: нужно не принимать их грубоватый стиль общения на свой счет. Если вы понимаете, что это просто манера общения и она не относится лично к вам, коммуницировать с красными будет довольно легко.

*Самый простой способ общаться с красными по работе – это быть готовыми. Убедитесь, что захватили с собой все документы и точно знаете цель встречи; как можете ответить на замечания, если они возникнут. Чем лучше будет выражена ваша мысль, тем меньше возникнет вопросов. Если красный почувствует неуверенность в вашем голосе – ждите беды, он будет безжалостен. Поняв, что вы «плаваете» в какой-то области, красный начнет давить. Поэтому убедитесь, что знаете, о чем говорите.*

Если это действительно значимая встреча, неплохо подготовиться к ней заранее. Неважно, что это будет: обсуждение зарплаты, собеседование на новую работу, презентация проекта потенциальному клиенту или своему начальнику. Практика – ваш лучший аргумент. Красные любят бросать вызов. Если вы скажете, что вариант В предпочтительнее (и вы на самом деле так думаете), не меняйте свою

точку зрения, иначе они начнут спор. Они могут просто проверять вас на прочность. И если вы дадите слабину и скажете: «Ну, вариант С тоже вполне неплох», считайте, что проиграли. Красный подумает, что вы нерешительны; это вам навредит.

Представьте, что вы идете к кардиологу. Вы плохо себя чувствуете, и оказывается, вам нужна операция: тройное шунтирование сердца. «А может, хватит двойного?» – спрашиваете вы. Вряд ли доктора, ответившего вам: «Возможно, давайте попробуем», вы продолжите считать авторитетом.

Красные хотят, чтобы вы точно знали, о чем вы говорите.

Важная часть в общении с красными: смотреть вперед не оглядываясь. Лучше обсуждать, чего вы можете достичь. Кратко описать, какую выгоду получите, пройдя по альтернативному пути. Каких целей достигнете, приняв то или иное решение. Если вас спросят: «Откуда вы знаете?», расскажите предысторию. Красным не всегда нравятся быстрые и безрассудные решения, но они любят говорить о целях и результатах. Сфокусируйтесь на этом.

### **Ради бога, не делайте этого!**

Самое главное, чего не следует делать в общении с красными, – тратить их драгоценное время. Так происходит, когда вы плохо подготовились к встрече: вы произведете впечатление неорганизованного и несобранного человека. Проверьте, чтобы у вас на руках были нужные документы, и вы не искали их во время совещания, а красным не пришлось бы ждать. Если они потратят на вас лишние двадцать секунд своего времени, будьте уверены, что провалились. Они щелкнут пальцами быстрее, чем вы успеете произнести слово «сделка». А если они вытащат свой телефон, то считайте, что это вообще неудача: вы потеряли их навсегда.

Решив, что необходима дополнительная документация, получите ее самостоятельно. Красные не желают слышать ваши дурацкие извинения и ерунду про «непредвиденные обстоятельства». Они смогут подождать спокойно, если вы исправите ситуацию. Докажите свою эффективность: найдите ответ и дайте его красному.

В общем, даже те красные, которых вы хорошо знаете, не воспримут с воодушевлением пустую болтовню. Если красный – ваш хороший друг и вы пригласили его на барбекю у бассейна, то будет

уместно обсудить с ним, куда вы можете отправиться следующим летом. Но если вы сидите в офисе, то даже обычно разговорчивый красный не захочет слышать ненужные факты или слухи от вашего клиента. Красный захочет узнать, из чего состоит проект, стоит ли вкладывать в него деньги и какую прибыль можно получить. Не говорите о вещах, не стоящих на повестке дня. И делайте все быстро, но не ускоряя темп речи, а используя меньше слов.

Это же касается личных вопросов. Я тоже бывал на лекциях, где завязывал отношения со своими клиентами. С красными нужно вести себя особенно осторожно. Они пришли туда не для дружбы и общения – а для дела, и вам лучше об этом не забывать. Вас не должно касаться, где жена красного изучала психологию и ходит ли его сын на футбол.

*«Но, – подумаете вы, – я могу припомнить много ситуаций, где я болтал на очень личные темы с красным, которого едва знал. Я рассказал ему о своем отпуске во Вьетнаме, а он о своем путешествии на Бали».*

Конечно. Красные бывают нетерпеливы, но они вовсе не дураки и понимают, что иногда необходимо подыграть. Прекрасно осознавая, что не могут сказать человеку о его проигрыше и что большинство ценит светскую беседу. Но запомните: они будут стараться избегать болтовни. Если вы сбережете их время, пропустив глупые вопросы и незначительные детали, то сумеете добиться от красных гораздо большего. Вы заслужите одобрение, и в их глазах будете выглядеть как амбициозный и успешный бизнесмен, коллега или начальник.

И наконец, хочу еще раз напомнить: не принимайте манеру общения красных близко к сердцу. Красные говорят то, что думают, не желая кого-то обидеть. Они могут разнести в пух и прах вашу концепцию тремя предложениями – это будет неприятно. Но дело не в вас. Для них важен проект, а не вы. Правило действует и в обратную сторону – если им нравится ваше предложение, это не значит, что отныне вы станете близкими друзьями. Им просто понравился проект. Они всегда будут честны в своих оценках.

И когда придет время отзывов, спросив, что они думают о вашей ярко-розовой рубашке, в резком ответе вините только себя.

Улыбка. Никто не улыбается больше, чем желтые. Им всегда есть над чем посмеяться. Жизнь прекрасна, разве не так? Вы легко узнаете желтого по его открытости и быстрой речи. Они свободно разговаривают на любую тему и говорят много. Если вы срочно хотите идентифицировать желтого, обратите внимание, кто стоит в центре группы и много говорит. Чаще всего каждое предложение будет начинаться со слова «я».

***Сердечность. В их обществе вы почувствуете себя легко и свободно. У них крепкое рукопожатие. В отличие от красных, им не нужно доминировать, но они с радостью положат руку вам на плечо, чтобы показать, как они счастливы встретиться с вами. И это действует: многим очень нравится компания желтых.***

Однако спустя некоторое время вы увидите, что, задавая вам вопросы, желтые почти вас не слушают. Они не самые лучшие слушатели – им легче говорить и создавать вокруг себя уютную обстановку. А мы втайне переживаем, не будет ли им так же хорошо без нас.

Скорее всего, нет. Желтым невероятно важно общество. Они любят, когда вокруг них собирается толпа народу. Если их запереть в офисе, куда почти никто не заходит, они умрут от скуки. Желтые все время ищут компанию. У них богатая социальная жизнь, много знакомых, а их записная книжка больше, чем вы можете себе вообразить. Они не будут долго ждать, прежде чем добавить вас в друзья на Фейсбук, ведь вы и так уже друзья!

### **Что стоит за смехом и приколами?**

Желтые всегда будут более креативны, чем все остальные. Конечно, это не значит, что только у них рождаются идеи, но именно они обладают редким даром перевернуть все с ног на голову, оставляя нас в недоумении, как им удалось такое придумать. Они только пожмут плечами и улыбнутся. Если вам кажется, что какую-то идею стоит изучить подробнее, то стоит ее записать, потому что желтый вряд ли это сделает. Документация – не их сильная сторона. В лучшем случае они просто черкнут пару слов на стикер и обсудят детали позже, если вообще захотят.



Не так давно я познакомился с предпринимателем в сфере IT, которая буквально искрила креативностью. Она все говорила и говорила, подробно рассказывая о том, что собирается сделать, какие возможности открыла для себя и над какими проектами сейчас работает. И, конечно же, она была в центре всех событий. У нее не было никаких сомнений. Осознавая хотя бы половину своих слов, она бы уже добилась мирового господства. Но вместо этого она переливала из пустого в порожнее и топталась на месте. Причина, на мой взгляд, заключалась в ее окружении: все были такими, как она. На нее работало примерно двадцать человек: все очень счастливые, яркие, позитивные и, конечно же, готовые прийти на помощь. Но у них не было никакой структуры. Они словно жонглировали большим количеством шаров и не замечали, когда некоторые из них падали на землю.

Это было заметно не только по работе. Даже офис выглядел как катастрофа, до предела набитый всем, чем только можно. А переговорная напоминала зону военных действий. Они не придавали этому значения, так как ценили «творческий беспорядок». Но беспорядок – не синоним творчества; в какой-то момент это может стать проблемой. Желтым сложно уследить за мелочами, когда они сосредоточены на главном. Клиенты были, мягко говоря, в недоумении, приходя в офис, похожий на склад. А ведь первое впечатление – очень важно.

У этой бизнес-леди была целая куча незавершенных проектов. Это очень показательный момент желтого поведения. Они отлично начинают, но им сложно довести дело до конца. Для этого существуют люди других типов.

### **Весь мир – сцена**

Я уже говорил: желтые очень открыты. Будьте уверены, скоро вы узнаете об их семье, увидите фото детей, собаки и лучшего друга. Рабочее место желтого будет завалено личными вещами, из которых вы сможете узнать о нем еще больше: за какую команду он болеет и чем увлекается.

В фирме, где я работал около десяти лет назад, действовала «политика чистого стола». Ее придумал красно-желтый начальник, и она означала: перед уходом домой вы должны полностью очистить свой стол. Консультантов было больше, чем столов; это правило

действовало, если ты не «забронировал» стол. Когда в офисе становилось тесно, начальник говорил: «У вас проблема, но не та, о которой вы думаете. Почему вы все еще здесь?» (Чаще всего выездные консультанты работают более эффективно, чем офисные.)

Для меня это не было проблемой. У меня в характере есть немного желтого, но на столе никогда не бывает слишком много вещей. А еще я люблю порядок и вещи на своих местах, поэтому регулярно убираюсь. Возможно, потому, что во мне много синего. Я люблю, когда вокруг меня чисто и убрано.

Но желтые консультанты считали, что начальник совершил большую ошибку таким нововведением. Они не видели смысла в уборке. Ведь потом опять будет беспорядок! А что за правило – не класть на стол личные вещи?! Какая глупость! Ведь у них много фотографий детей и спортивных машин – куда еще они должны их положить? Кроме того, желтые попросту не замечают беспорядка. Им не нужно всегда хранить вещи на местах. Для них это было нелегким испытанием.

С другой стороны, немногие смогут заключить столько хороших сделок, как желтые, которые постоянно суетятся и болтают по телефону.

***Если кто-то и может предложить лучшую сделку в жизни, то, несомненно, это будет желтый. Их искусство убеждать околдовывает окружающих. Они потрясающие ораторы и умеют правильно подбирать слова.***

Все, что говорят желтые, звучит здорово. Когда вы слышите финальное предложение, вам хочется поскорее закричать: «Да! Дайте мне это поскорее!»

При правильной поддержке желтые добьются всего, чего пожелают. С той же легкостью, с какой вы пишете маме сообщение, они могут встать на стул, произнести пламенную речь и повести за собой массы. Завидуете? Понимаю. Для многих выступление перед публикой – самое страшное, что можно представить. Но это совершенно не относится к желтым. Они могут говорить часами, и проблемой будет скорее убрать их со сцены.

Что могут внести желтые в групповую работу, если они эгоцентричны в разумных пределах?

Желтые коллеги часто мотивируют и вдохновляют других. Этого они добиваются поощрением, с радостью делая комплименты, которые нравятся большинству людей. Несмотря на то, что они отличные ораторы, желтые дают возможность высказаться и остальным. Они интересуются чужим мнением и создают дружественную атмосферу в коллективе. Не забудьте про их оптимизм! Когда всем станет скучно, желтый придет и зарядит всех своим энтузиазмом. Их внутренний огонь коснется каждого.

Конечно же, и у них есть слабости. Так же, как и красными, желтыми легко манипулировать, если вы хорошо их знаете. Ниже я приведу примеры, и если вы желтый, читайте внимательно, как себя обезопасить.

**Было бы неплохо сохранять некий порядок, если хотите справиться с желтым поведением...**

**Улыбайтесь! И следуйте советам ниже!**

Про желтых часто говорят: *«Они такие милые. Что за прекрасный человек!»* И это правда. Желтые милые, веселые, легкие на подъем. Но они ожидают, что и вы будете веселыми и вдохновляющими. Они хотят вдохновлять и быть вдохновленными, поэтому окружают себя людьми, похожими на них, разговорчивыми и улыбающимися. Поэтому главный совет при общении с желтыми: улыбайтесь!

Думаю, не удивлю вас: улыбающиеся люди в основном нравятся больше, чем угрюмые, но в случае с желтыми – от улыбки зависят ваши последующие отношения. Улыбаясь, вы показываете, что счастливы и наполнены позитивом. Именно такие люди и привлекают желтых.

Если же вы будете зажатыми и понурыми, желтым будет с вами некомфортно. Конечно, они понимают, что в мире случается всякое, но они не хотят об этом слышать. В большинстве случаев они хотят мороженого и воздушных шариков, и лучшее, что вы можете сделать, – это предложить им желаемое. Вы должны улыбаться, даже если сообщаете желтому, что его кошка упала с крыши, а крупный проект оказался полным провалом. С последствиями разберетесь позже.

***Стройте отношения. Не бойтесь сказать, кто вы есть. Подарите ему частичку себя: высказывайте свое мнение о бегах, кошках или уютных теплых вечерах.***

*Желтые еще больше оценят вас, увидев вашу личность. Они сами (в большинстве случаев) открыты. И вскоре вы станете лучшими друзьями, если тоже научитесь открываться.*

Это относится и к глупой болтовне, на которую у красных аллергия. Желтым она нравится. Они хотят болтать о погоде, последних новостях и правда ли, что Бирма – новое модное направление у трендсеттеров. Но также они понимают: президентские выборы в Америке – не лучшая тема для разговора, в ней слишком много негатива. Желтые хотят говорить только о легких и позитивных вещах.

**Если вы хотите завести врага на всю жизнь, следуйте этим указаниям**

Об этом следует поговорить. Есть вещи, к которым желтые очень чувствительны. Им не нравится холодность и отсутствие эмоций. Например, когда люди не улыбаются. Если вы невероятно серьезный, какими бывают некоторые синие, ждите проблем. Желтые будут считать вас нытиками и занудами, а они таких терпеть не могут. Если вы не смеетесь в нужное время, они будут чувствовать себя некомфортно.

Это как начинать разговор, полный деталей и цифр. Факты для них не проблема, но вот большое количество деталей – несомненно. Какая, к черту, разница, на улице температура двадцать три или двадцать четыре градуса? Желтые не беспокоятся, если опоздали на четверть часа или на восемнадцать минут. Неважно! Они же *уже* здесь!

Иногда эта черта проявляется самым неожиданным образом. Желтый может подойти к вам и заявить: вы просто обязаны заглянуть в новый ресторан. Еда там фантастическая! Но когда вы (конечно же, с улыбкой) спросите, где же находится этот ресторан, он не сможет вспомнить. Так же, как и название. А на вопрос, что же он такого ел, просто пожмет плечами. Зато он знает: вам непременно нужно туда зайти и заказать то самое блюдо, оно просто невероятное. Остальное зависит от вас.

Еще вам нужно убедиться, отводится ли вашему желтому другу, коллеге или партнеру достаточная роль в разговоре. Они могут сделать это и сами, но если вдруг у вас присутствуют доминирующие (читайте – красные) черты, то вы можете начать их перебивать. Я бы не

рекомендовал этого делать. Вы наткнетесь на обиженный взгляд, они перестанут вас слушать. Такое вообще мало кому нравится, но красные позволяют себе подобное поведение чаще других.

При желании высказать желтому какую-то претензию или критику, делайте это осторожно. Если вы начальник и у вас есть желтый подчиненный, допустивший ошибку, – никогда не критикуйте его публично. Для желтых это особенно важно: страдает его «эго», и вы, возможно, наживете себе врага.

### **СТАБИЛЬНОЕ ЗЕЛЕНое ПОВЕДЕНИЕ МИНИСТР УЮТА, ИЛИ УДОБНЫЙ КОННИ**

Самый простой способ понять, хорошо ли вы ладите с зеленым, – посмотреть, не стоит ли он у вас на пути. Зеленые практически не жалуются и довольно сдержанны. Они не хотят быть в центре событий и ждут, пока за них примут решение. С большой радостью они передадут эту ответственную миссию вам и вообще любому человеку, находящемуся рядом. У зеленых много внутренних ограничений. В разговоре они ни с кем не спорят. Да, они могут быть не согласны, но никогда не заявят об этом открыто. Зато со своими лучшими друзьями могут высказать все о вашей дурацкой идее. Главной ошибкой будет сказать зеленому, что у него нет своего мнения. У них оно есть. Просто они им не делятся.

Стремясь к стабильности и избегая любых перемен, они часто остаются там, где их оставили. *«Все и так хорошо»* или *«Ты знаешь, что у тебя есть и не знаешь, что будет»* – типичный комментарий зеленых. Так оно и есть. Перемены ради перемен? Кому это нужно? Чаще всего изменения, особенно стремительные, зеленые воспримут с изрядной долей подозрительности. Самое смешное, они это отрицают. *«Конечно, я люблю перемены!»* – говорят зеленые. До тех пор, пока им не предложат что-то новое. *«А ты точно в этом уверен?»*

***Зеленые коллеги – самые заботливые. Они сварят вам кофе, лишний раз сами съездят на почту и спросят, как вы себя чувствуете. Они будут помнить о вашей боли в спине даже тогда, когда вы сами уже о ней забыли.***

Лучше всего они работают в команде. Несмотря на то что часто бывают интровертами, работать в одиночестве им не очень нравится. Нет необходимости в постоянном общении – достаточно просто быть с кем-то в одном пространстве. А дома общение может заключаться в совместном просмотре телевизора.

### **Они везде**

Работать с зелеными очень комфортно. Так как они позволяют вам делать то, что нравится, и не адаптироваться под них специально. Они практически никогда не требуют чего-то для себя, благодаря чему окружающим с ними просто. Хотя некоторые начинают серьезно этим пользоваться, но об этом позже.

Я помню одну историю в страховой компании, где у меня был семинар. Компания состояла из пятидесяти человек, а во главе стоял желто-синий начальник. У него было много идей, он вдохновлял работников своим примером, а сотрудники следовали его примеру и держались вместе. Даже если им не нравились изменения, они прислушивались к боссу, которого очень ценили. Но в его характере присутствовал и синий цвет, и иногда он резко тормозил проекты. Когда желтая сторона высказывалась, как все должно быть, синяя брала паузу, чтобы серьезно все обдумать.

Эффект от этого был немного странным. Большинство считавших, что все прекрасно, поддержали босса, не желая конфликта. Они сделали над собой усилие, чтобы принять мысль: все будет еще лучше. Но как только им это удавалось, приходил начальник и говорил: возможно, его блестящая идея не так хороша. Работники оказывались в некоторой прострации. Мы должны или нет изменить свои привычки, мебель, часы обеда или структуру? Никто не знал. Это было плохо для всех, но особенно – для зеленых, которые любят знать все заранее. У них должна быть информация, что произойдет дальше. А неопределенность создает лишний стресс.

Такие ситуации могут длиться годами, потому что зеленые чрезвычайно терпимы. Они хотят довериться начальнику и сделать лучшее для своей компании. Даже если для этого им придется потуже затянуть ремни, они все равно постараются осчастливить всех вокруг.

Лояльность очень важна для зеленых. Особенно по отношению к тем, кого они любят. К их семьям, соседям, партнерам по футбольному

клубу или боулинг-центру. На работе это относится к их группе, а также к людям, которых они хорошо знают. Для зеленых это проблема. Если мы говорим о большой организации, хорошее отношение может быть не к топ-менеджеру и не к основному товару компании. Они больше обращают внимание на то, что творится в непосредственном окружении. И если близкие коллеги будут говорить, что им не нравится происходящее в компании, зеленые будут думать так же.

Такое довольно сложно объяснить, но в целом зеленые будут соглашаться с людьми, которым привыкли доверять. Поэтому вы сможете понять ход их мыслей.

### **Лучший в мире друг**

Я уже говорил, что зеленые – это сама дружелюбность. Они придержат вам дверь, разрешат детям есть мороженое, даже если сегодня вторник, а до ужина осталось полчаса, и посмотрят за вашей собакой, пока вы отошли в супермаркет. Если вы потеряете бумажник и его найдет зеленый, то он вернет его и предложит пересчитать, все ли деньги на месте. Было бы глупо утверждать, что зеленые никогда ничего не украдут. Все не так просто. Но в целом они довольно честны и не хотят никому причинить боль. Для них это движущая сила: они хотят иметь возможность положиться на других и сами готовы подставить плечо.

Еще одна отличительная черта зеленых – спокойствие. Они явно не из тех, кто из всего делает проблему. Это не значит, что они холодны как лед. Все зависит от цветов, с которыми они общаются, но в целом зеленые обладают внутренней стабильностью, которую используют, когда ситуация начинает накаляться. Если есть группа инициативных желтых, которые носятся и не знают, что им делать, – отправьте к ним парочку зеленых. Те справятся с паникой и восстановят порядок.

Всегда можно определить, где зеленые: там, где вы их оставили. На работе начальники могут быть спокойны – у зеленых не возникнет кучи дурацких идей. Даже если появится неординарная мысль, они подойдут к ней со всей ответственностью. (Не факт, что события начнут стремительно развиваться, даже когда идею одобрит начальство).

Желтым и красным нужно совсем немного времени для перехода от слов к делу. Пока красные занимают место лидера, даже не

представляя, что им предстоит, желтые уже всюду набирают соратников для запуска большого проекта.

Зеленые – совсем другие. Если инструкции не совсем им ясны или энтузиазм извне недостаточно силен, они не будут никуда спешить. Не сегодня. Ведь преимущества очевидны. Руководство может отказаться от новых планов. А зеленые просто будут продолжать то, что делали прежде. Они не будут ничего менять, если в этом нет крайней необходимости. Лишь придерживаться первоначального пути и делать свою работу.

### **Зеленые вносят большой вклад в командную работу!**

Благодаря спокойствию зеленые могут предлагать множество интересных идей. Они часто спрашивают чужое мнение и прислушиваются к ответам – а главное, запоминают их. В команде создается хорошая динамика. Люди чувствуют себя расслабленно в обществе зеленых и не боятся озвучивать свои идеи.

Каковы слабые стороны зеленых? Я уже говорил о них. Зелеными легко управлять, поскольку они очень дружелюбны и любезны. Скоро я расскажу, как это происходит.

У вас есть зеленый друг-интроверт? Будет важно запомнить следующее:

***Будьте проще. Вот лучший совет, который я могу вам дать. Если вам кажется, что у вас есть суперидея, которая всем придется по душе, вспомните: зеленым нравится уже заведенный порядок.***

Единственная возможность получить одобрение зеленого, это сесть с ним за чашечкой кофе, словно некуда спешить, и спросить о его мнении и чувствах по поводу изменений. Нужно всего лишь несколько личных вопросов: чем он сейчас занимается, как прошел первый день его дочери в яслях и какие у него планы на летний отпуск. А уже потом можете аккуратно коснуться интересующей вас темы.

Понимаю, вы не всегда можете по пять минут готовиться к каждому разговору, но если зеленые не будут настроены на вашу волну, могут возникнуть большие неприятности. Разрешить их можно, только



проявив интерес. Как я уже говорил, будьте проще. Не ожидайте похвалы. Реакция может быть совершенно заурядной.

А еще спросите, что думает зеленый. У них есть свое мнение, но они не выкрикивают его направо и налево. Странно? Только не для зеленого. Для начала они хотят знать ваше мнение, чтобы скорректировать свой ответ. Проблема очевидна – вам хочется узнать, что думают они. Но они могут пытаться угодить вам – придется пойти другим путем. Задавайте много вопросов. Спросите, какие последствия изменение может принести в команду – не лично зеленому, а всему коллективу. Помните: для них общее важнее личного.

Важно осознавать: вы можете и не получить прямых ответов. Скорее всего, будут использоваться расплывчатые фразы. Иногда это может раздражать, но, если вы знаете, как себя вести, подобное не будет проблемой.

Вооружитесь изрядной порцией терпения. Вам придется использовать пошаговый метод. Это довольно просто: выдавайте информацию маленькими порциями, разделите ее на части, особенно если считаете тему спорной.

За это время зеленые успеют все переварить и самостоятельно сделать выводы. Они сформулируют собственные вопросы. Будет легче прийти к консенсусу. Когда вы проясните все непонятные моменты, они проглотят наживку и станут очень лояльными к вашему проекту.

Меня не удивит, если некоторые из вас скажут: *«Неужели вы думаете, что у меня есть на это время?»* Есть оно у вас или нет – ваши проблемы. С зелеными все работает лишь таким образом.

Помните: будьте проще.

### **Как довести зеленых до стресса**

Думаю, я достаточно ясно объяснил, как не стоит себя вести с зелеными. Доставать и беспокоить, требовать быстрых ответов на вопросы, скорых решений и четких указаний. Вы не только не добьетесь своего, но и все запутаете. По объективным причинам с зелеными сложнее всего общаться красным. Красные – быстрые люди, нацеленные на результат, а зеленые часто сомневаются и больше всего ценят человеческие отношения. Красные привыкли нарушать чужие границы и командовать.

Доминирующее поведение здесь не работает. Просто задумайтесь: человек, считающий главным себя, говорит с человеком, ставящим на первое место интересы группы. Это два разных мира!

Тут необходимо действовать осторожно. Если с первого же слова разговор исключительно о работе, зеленый коллега подумает, что вы потеряли стыд. Зеленые будут кивать и мило улыбаться, но после вашего ухода они отложат эти бумаги в самый дальний ящик. Они понимают, что речь идет о важных вещах. Но за такое поведение они наказывают вас своим бездействием.

Еще кое-что нужно держать в голове, когда мы говорим о делегировании. В зеленых нет духа соперничества (конечно же, не без исключений). Поэтому, если бюджет ограничен или сроки жесткие, на поведении зеленых это никак не отразится. Там, где красные будут готовы сломать шею, чтобы уложиться в бюджет, зеленые даже не встанут с дивана, понимая: цель слишком недостижима, за нее не стоит браться. У них нет потребности ошеломительных результатов. Им больше по душе поведение медсестры, которая засиживается на работе, поскольку коллеге нездоровится. Это действительно достойный поступок, но о нем не будут кричать на каждом углу.

***И главное: будет здорово, если вы сможете избежать конфликтов. Зеленые очень их опасаются. Они не любят, когда ситуация накаляется. Если при споре с зеленым вы хотя бы немного повысите голос, он может расценить это как потенциальный конфликт, и ваше общение сойдет на нет.***

Даже если вы просто скажете о своем нежелании есть жирную сосиску на ланч, но выразитесь неправильно, то можете чрезвычайно разозлить зеленого. Как вы могли быть таким грубым? Я не предлагаю вам есть эти сосиски – просто постарайтесь быть деликатнее.

## **СИНЕЕ, АНАЛИТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ НАБЛЮДАТЕЛЬ**

Встреча с синим далеко не всегда сразу же повлечет за собой какой-то невероятный опыт. Сначала вы увидите его нейтральное лицо. Важно: не негативное, а нейтральное. Они держат свою мимику под

контролем и не будут улыбаться всем подряд только потому, что *вы это делаете*. Они улыбаются, лишь когда есть причина. Точка. Их язык тела довольно лаконичен. Синие не будут сильно жестикулировать. Даже их рукопожатие сложно как-то охарактеризовать: они просто не будут жать руку без причины. А причина бывает не часто.

Их речь спокойна и правильно выстроена. Часто синие говорят настолько ровным голосом, что бывает сложно оставаться сосредоточенными. Просто синие считают: важно то, *что* ты говоришь, а не то, *как* ты говоришь. Только факты.

***Вы с первого взгляда узнаете синего по спокойному выражению лица. Они не расстраиваются из-за прошлого. Если рядом с ними взорвется бомба, они посмотрят на место взрыва и станут размышлять о конструкции взрывного аппарата.***

Придя домой, где их бывшие одноклассники приготовили им вечеринку-сюрприз, они, возможно, улыбнутся (но не обязательно), однако не скажут ничего большего, чем: «*Это было мило*». Они – такие: никогда не делают больше, чем требуется.

### **Несколько общепринятых моментов**

Однажды менеджер, изучавший программу, связанную с цветотипированием, задал мне вопрос. Как можно проанализировать человека, который ничего не делает? Он рассказал о своем коллеге, которого едва можно было сдвинуть с места. Тот целый день неподвижно сидел перед монитором, не принимал участия в разговорах, которые так или иначе возникали в кабинете, практически не улыбался. Его лицо было словно высечено из камня, и менеджер стал думать: с коллегой что-то не так.

Я уточнил, обращает ли этот сотрудник внимание на детали. Менеджер ответил утвердительно. Очевидно, тот был своеобразным «человеком дождя» в цифрах. Когда дело касалось информации, ему не было равных. Он зачитывался длинными инструкциями и отрывался от работы лишь для чего-то экстраординарного.

«Довольно много информации для анализа», – ответил я. На что менеджер ответил: «Но ведь он просто сидит здесь!» Тогда я спросил: «И работает?» Вот и ответ. Сотрудник был настолько синим, что сидел

и работал, вместо шатания по офису и любых посторонних занятий, не связанных с делом.

Вот оно – одно из преимуществ синего поведения. Возможно, они не рассказывают смешных историй, не становятся душой компании и не вдохновляют других на подвиги, но зато хорошо выполняют свою работу. Выясняют, в чем заключается задача, планируют свои действия и потом делают то, что нужно. Просто, не правда ли? Именно то, что нужно для выполнения задания.

***Синие – глубокие интроверты и ориентированы на выполнение конкретных задач. Это самый тихий тип из всех. Они говорят, когда им есть что сказать.***

Не ждите от них реакции, если вы не спросили совета. Ваш синий коллега, партнер или друг не скажет вам: «Ты закончил работу?! Как же здорово у тебя получилось!» Если вы спросите их мнения, они дадут прямой ответ и еще непрошенный совет, как улучшить результат.

Потому что синие очень критичны. Они с первого взгляда замечают ошибку. Некоторые вообще могут говорить лишь о том, что сделано неверно. Они не видят картины в целом, но застревают на деталях. Даже если вы целый месяц делали ремонт на кухне, ваш синий сосед зайдет в гости и в первую очередь укажет на неровно прикрученную дверцу шкафа. Так же, как и красные, – синие говорят, что думают. Они не милые и не обаятельные. Вам просто стоит смириться с таким фактом.

### **Все в порядке, как и должно быть (если это конец месяца)**

Я уже говорил: синие ориентированы на решение задач, а именно – любят иметь дело с фактами. Они не решают неактуальные вопросы и не делают несколько дел одновременно. И никогда не суетятся. А еще – они совершенно непритязательны. Синие редко отправляют электронные письма, в которых гордятся своими результатами. Вместо этого вручают генеральному директору компании отчет о продажах по самой крупной сделке года, где аккуратно подчеркнута двенадцатая строчка.

И когда воодушевленный начальник врывается в офис, радуясь ошеломительным результатам, синие смотрят на него с ничего не выражающим лицом и говорят, что просто выполняли свою работу.

Синим не нужны отзывы или поощрение – им это совершенно неважно. Однажды я заметил, какой невероятный вклад внесли синие менеджеры по продажам в свое дело, – ответом мне было *«спасибо»*. Синим не то чтобы неприятно внимание публики (это зеленые хотят казаться невидимками), просто сами они его не ищут. Синие могут подняться на сцену за цветами и наградами, но потом вернуться к своему рабочему месту. Еще нет пяти, и рабочий день не окончен.

Еще один момент: синие очень пунктуальны. Да, есть исключения, и я знаю синих, не умеющих определить, который час, – обычно им не нужно напоминать о встрече. *«Ты сказал, это будет в январе, почему мы говорим об этом сейчас?»*

Такое заметно и в офисе. Конечно, сейчас рабочий день стал более гибким, но часто можно услышать комментарии: «Джордж ровно в пять встает и просто уходит. Независимо от того, как у него обстоят дела». Ну, в какой-то момент вам все равно нужно прекратить работу, почему бы не сделать это в общепринятый час? И мы можем быть уверены: ровно в пять Джордж уйдет домой. А почему бы и нет?

### **Что привносят синие в групповую работу? Они любят работать самостоятельно**

Это очень интересный вопрос. Поскольку синий все время пытается докопаться до фактов, находя всевозможные варианты решения проблемы, то группа получит выход из сложной ситуации.

*Синий всегда задает больше вопросов, чем остальные, значит, вы ничего не упустите. И когда решение наконец принято и все проверено, знайте: результат будет первоклассный.*

Великолепное чувство: знать, что можно положиться на кого-то.

Чуть позже я расскажу, как синий может оказаться жертвой манипуляции. Сейчас лишь намекну. Очень сложно обмануть синего, он станет проверять все, о чем вы сказали. Он узнает о вашем обмане.

Но вернемся к этому позже.

### **Будьте внимательны, чтобы не оказаться в «неправильных» отношениях**

**Статистически доказанное, правильное поведение**

Что делать с этим молчаливым и бесстрастным человеком? Самый простой способ найти общий язык – хорошо разбираться в теме. Так же, как и красные, они приходят на работу, чтобы работать. Убедитесь, что делаете то же самое, и вы подружитесь. Вы считаете, что работаете, вам за это платят, и будете по-своему правы. Но вы сами знаете: часть времени уходит на серфинг в интернете, перекуры или кофе. Мы все это делаем в той или иной степени.

Кроме синих коллег. Те сидят за столами и работают. Хотите заслужить их доверие? Создайте себе репутацию работающего человека. Работаете в команде? Очень хорошо подготовьтесь к заданию. Не приходите на встречу, не изучив досконально материалы и не подготовив идеальную презентацию. Если вы не уверены в том, что делаете, синие вас осудят. Они могут не сказать этого вслух (как красные), но про себя отметят, что вы не смогли найти верный документ.

Вы должны проверять все факты. Допустим, вы собираетесь что-то продать синему клиенту: тендер или новый проект. Узнайте предысторию. Знаете, о чем будет думать синий, пока вы будете стоять перед ним и размахивать руками? *«Почему он так считает?»* Вам необходимо подробно объяснить: такое решение – самое лучшее. Даже если кажется, что все это вы уже обговаривали на прошлой встрече, лучше повторить и убедиться: клиент увидел то же, что и вы. С большой долей вероятности он уже нашел информацию самостоятельно. Не проверив это, вы упустите свой шанс.

Не ждите восторгов. Даже если ваша презентация невероятна, они возьмут из нее лишь необходимое. И помните: они не видят смысла в обратной связи. Они или примут сказанное вами, или нет. В лучшем случае они скажут (с каменным лицом, которое вас так напрягает): *«Звучит неплохо»*. Все!

Хотите, чтобы беседа лилась легко и беззаботно? Говорите о деталях, фактах и о внимании, которое будет уделено важным моментам. Говорите о планах и структуре, о том, как сможете все проконтролировать. И это нужно сделать безупречно.

**Неправильное поведение и поведение, которое не приветствуется**

Так же, как и зеленые, синие не любят давления. Им нужно время для раздумья. Но есть разница: пока зеленые испытывают стресс от самого факта принятия решения и всячески сопротивляются, синие заинтересованы в процессе. Если вы хотите ускорить процесс, ослабьте свою позицию. Стоит пустить все на самотек. Если слишком сильно надавите, то рискуете услышать: «*Нет, спасибо*». Или они перестанут отвечать на звонки. Со мной такое случалось не раз.

При работе с синими стоит избегать любой небрежности. Открытая дверь? Возможно. Помните: если вы недостаточно синий, то вам будет казаться, что у вас все под контролем. Но в мире синих все совсем иначе. Для них все будет выглядеть недостаточно хорошо: и они обратят внимание на каждое ваше слово – например, в годовом отчете. Найдут каждую ошибку (даже самую маленькую), каждую неровную колонку и даже разный шрифт в таблице Excel. Скорее всего, об этом не скажут, но заметят и добавят к мнению, которое составили о вас. Будьте уверены: это повлияет на то, сочтут ли вас надежным человеком или нет.

***Когда дело доходит до фактов, ответьте честно, если чего-то не знаете. Решив схитрить и выдумать на ходу, вы обречены на провал.***

Примерно год назад я участвовал в тендере по программе продаж для 180 участников. Курс длился несколько дней и включал в себя много документации, онлайн-обучения и прочего. Я знал, что решение принимает синий (с небольшим оттенком красного), и детально подготовился к встрече. Часто ссылаясь на цифры, я все же кое-что упустил: не рассчитал цену на человека. В этом не было ничего страшного, но я совершил ошибку, попытавшись решить вопрос на месте. Директор это заметил, молча кивнул, мы продолжили. Однако я забыл о статье расходов на аренду помещений: цифры, представленные мной, были не совсем корректны. Клиент не преминул указать на это на следующей встрече. Конечно, он уже проверил цифры. Не думаю, что прежде он сомневался во мне, но он же синий – а синие постоянно за всеми перепроверяют. Для них это естественно, мне же принесло некоторые проблемы. Нет, сделка состоялась, и мы до сих пор работаем с этим клиентом. Однако лучше бы я сказал, что позже сообщу ему точные результаты.

Качество, друзья мои, решает все. Абсолютно все.

### ***ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ О ЦВЕТОТИПИРОВАНИИ***

- Не все в поведении человека можно объяснить цветотипированием.
- Есть и другие модели, объясняющие поведение, но я придерживаюсь этой: ее легко педагогически объяснить.
- В шаблонах поведения больше, чем просто «цвета».
- Модель цветотипирования строится на серьезных исследованиях, известна по всему миру и переведена на 35 языков.
- Примерно у 80 % людей в характере преобладает два цвета. Только у 5 % присутствует один цвет. У всех остальных в характере сочетается сразу три цвета.
- Самое распространенное поведение – зеленое (или комбинации с зеленым). Самое редкое – красное.
- Мужчины и женщины одного цвета могут вести себя по-разному, но в книге я не учитываю разницу полов.
- Модель цветотипирования не работает на людях с психиатрическими диагнозами.
- Конечно, всегда есть исключения. Красные могут вести себя скромно, а желтые – внимательно слушать. Зеленые могут научиться решать конфликты, а синие способны отпустить ситуацию.
- То, о чем я пишу, необходимо для большей осознанности и предотвращения многих проблем.
- Я сам – красный, синий и чуть-чуть желтый. Никакого зеленого, уж извините.



## Глава 5

# Почему мы друг друга обманываем?

*Люди не верят, что так легко могут стать жертвами манипуляций. Именно поэтому ими так легко манипулировать.*

*Уилсон Брайан Ки<sup>[12]</sup>.*

Что такое манипуляция? Всегда ли это плохо?

Пришло время поговорить серьезно. Отвечаю на второй вопрос подзаголовка: не обязательно. Все люди так или иначе влияют друг на друга. Это же естественно, не так ли? Мужчина пытается договориться с женой, чтобы пойти на рыбалку. Или женщина имитирует головную боль, чтобы не поехать к брату на барбекю. Эти невинные действия могут раздражать, хотя мы и знаем: они повсеместны, они – часть человеческих игр, в которые мы играем каждый день.

Люди могут влиять друга на друга и в позитивном ключе. Врач, настаивающий на изменении диеты, так как беспокоится о вашем здоровье. Учителя, убеждающие учеников относиться к школе серьезнее. Родители, требующие от детей выполнять домашнее задание и обещающие денежный подарок за высокие оценки на экзаменах.

***Воспитание – это влияние, которое длится долгие годы, и с благими целями. Ты относишься с уважением к человеку, на которого пытаешься повлиять. Ты желаешь ему лучшего.***

В словаре синонимов рядом со словом «манипуляция» будут стоять: действие, управление, польза и направление. Манипуляция – попытка изменить вещи так, чтобы они стали удобны человеку, ее совершающему. У этого слова нет никакой эмоциональной окраски, но все подразумевают негатив, говоря о психологических манипуляциях. Попробуйте представить свою невесту близким так: «Это Лиза. Она

невероятная, красивая и всегда меня смешит. А еще она потрясающий манипулятор».

***Значит, манипулятор использует нечестные методы, чтобы человек неосознанно изменил свое мнение. Чаще всего это делается из эгоистичных соображений.***

Я пытаюсь убедить кого-то одолжить мне денег, а сам не собираюсь никогда их возвращать? Вот пример негативной манипуляции. Все очевидно: я получу деньги и никогда их не верну. 1:0 в мою пользу.

Я утешаю, вдохновляю и хвалю человека, чтобы он почувствовал себя лучше? Психологи называют такое позитивной манипуляцией. Здесь тоже присутствует выгода: моя жена снова будет счастлива, она сможет приготовить мне ужин и мне не придется готовить. Но я называю это «влиятием», а не манипуляцией.

Дети, которые хотят что-то спросить, но боятся отказа, сначала задабривают своих родителей – например, разгружают посудомоечную машину. Женщина соблазняет мужа, чтобы он пошел с ней на семейный ужин на выходных. Мужчина каждый день обещает доделать ремонт на террасе, чтобы пойти встретиться с друзьями.

Будем честны: почти все мы в тот или иной момент чувствовали, что нас используют. Сталкивались с теми, кто получал что-то за наш счет. Чаще всего это мелочи. Коллега всегда просит о помощи, ничего не успевая, но сам никогда не помогает. Сосед постоянно берет на время какую-то вещь и никогда не возвращает. Они знают, что я не начну из-за этого ссору. Возможно, что и вы часто открывали свой кошелек, потому что это вменили вам в ответственность. И порой вам было от этого только легче.

***ВЫ ТОЖЕ ТАК ПОСТУПАЛИ. ПРИЗНАЙТЕСЬ!***

А теперь скажем правду: мы все пытались на кого-то повлиять. Мы совсем не пытались манипулировать: просто попросили сделать то, что могли сделать сами, но не хотели, и сослались на отсутствие времени. Или выпили, когда семья была за границей, сказав, что это полезно для желудка, – хотя это обыкновенная выпивка. Вот примеры влияния на

других. И у нас получается, будьте уверены. Мне хочется, чтобы вы со мной согласились.

Мне ответят: такое влияние невинно и безвредно. Мало кто совершит что-то серьезное – например, уговорит сотрудника банка впустить вас в хранилище.

***Психологическая манипуляция, напротив, это тип социального воздействия с целью заставить другого человека изменить свое поведение с помощью скрытых или обманчивых методов, а также с помощью физической или моральной агрессии.***

Человек добивается желаемого, используя другого, и это злоупотребление властью, эксплуатация человека, ложь и обман. Например, психопаты используют классические психологические манипуляции настолько элегантно, что мы этого не замечаем. Они вынуждены скрывать свое поведение всеми способами, так как, заметив манипуляцию, мы окажем сопротивление. Верно?

### ***ПРИМЕР ТОНКОЙ МАНИПУЛЯЦИИ***

Женщина хочет усовершенствовать свой дом. Муж недоволен: потребуются физические усилия. Но потом соглашается и покупает материалы. Он сделает все сам. Жена спрашивает о стоимости ремонта, и после некоторых математических расчетов муж отвечает: около 5000 евро. Она дает ему деньги со своего счета, как он и предлагал. Сам он никогда не вносил денег на счет, но не переживает по такому поводу. Женщина тоже не беспокоится: это же муж, она доверяет ему. Да и деньги идут на их совместный дом. Начинают привозить материалы. Мужчина берется за работу. Вскоре деньги заканчиваются, ему нужно еще. Возможно, не хватает на новые обои или дубовый стол стоит слишком дорого. Конечно, жена хочет, чтобы все выглядело красиво. Поэтому вкладывает еще деньги, и ремонт продолжается.

Но постойте-ка. Вы думаете, это не психологическая манипуляция? Звучит как обыкновенное описание ремонта.

На первый взгляд, возможно. Однако, если мы посмотрим внимательнее, заметим кое-что странное. У мужчины нет никаких

чеков на материалы. Он просто не может их найти. Через месяц после начала ремонта на почтовый адрес жены начинают поступать счета-фактуры. За напольные покрытия, за панели для потолка, обои и все остальное. Женщина не может ничего понять. Ведь она уже дала ему кучу денег. Так почему продолжает получать счета? Муж успокаивает: просто потребовалось немного больше денег – ведь он хотел сделать для нее самое лучшее. К тому же возможно, продавцы просто что-то напутали. Он обязательно поедет к ним и все выяснит. Само собой, он так не делает.

И женщина платит снова. Она платит за ремонт второй раз. Или четвертый раз, никто же не знает, чем все обернулось в конце концов.

Психопат, в нашем случае мужчина, меньше всего беспокоится о правде. Он хочет играть в онлайн-покер и берет немного денег из суммы на ремонт. Он может спустить половину или даже все деньги. И у него это получается: он слишком хорошо знает свою жену. Ей совершенно безразличны детали, она понятия не имеет, что и сколько стоит. Не знает, во сколько должен был обойтись ремонт, а если бы она начала задавать вопросы, мужчина бы повысил голос, показывая, что очень обижен подозрениями. *«Как она может в нем сомневаться?»*

Это психологическая манипуляция, с которой можно столкнуться каждый день. Физически никто не пострадал. Никто не умер. Но, тем не менее, психопат заставил свою жену заплатить кучу денег за свои прихоти. К сожалению, этот пример был взят из реальной жизни: деньги пошли на тайные свидания с другими женщинами.

## **ВЕЧНОЕ ВЛИЯНИЕ**

Мы все время пытаемся повлиять друг на друга. Спорим, ссоримся, сравниваем преимущества и недостатки, надеемся, что наши предложения будут приняты. Пока мы преследуем благородные цели и не ищем скрытую выгоду – это просто влияние. Но если я хочу заставить другого человека изменить свое мнение при помощи лжи – такое и называется манипуляцией. Как и то, если вы заставляете человека делать то, чего он не хочет.

*Иногда довольно сложно увидеть границу. Главное отличие – в манипуляции всегда присутствует злое*

### *намерение или скрытый мотив.*

Не так уж много людей склонны к манипуляции. Ведь нам приходится иметь дело с совестью. Если я заставлю Лефа взять на себя вину за мои ошибки в работе, то в будущем не смогу смотреть ему в глаза. Даже находиться в одной комнате с ним будет непросто. Но если я не испытываю чувства вины и сожалений, не беспокоюсь о нем или о его чувствах, то мне будет совершенно все равно, что произойдет с бедным Лефом.

## **ПОЧЕМУ ЛЮДИ МАНИПУЛИРУЮТ ДРУГ ДРУГОМ?**

Все просто: мы хотим получить от другого человека то, чего не можем добиться другим путем. Или все остальные варианты слишком сложны. Или долговременны. У каждого бесконечное множество своих мотивов. Любовь, секс, власть, деньги... Можно долго продолжать. Если говорить о рабочем процессе, то основных движущих сил шесть:

- теоретические,
- практическо-экономические,
- эстетические,
- социальные,
- индивидуальные,
- традиционные.

Давайте остановимся на каждой и посмотрим, какая из них подходит именно вам.

### **Теоретическая**

Здесь основная движущая сила – страсть к знаниям. Человек, желающий учиться, обладает определенным мышлением. Такие люди не судят только по внешности или удобству, но пытаются понять глубокий смысл, чтобы сделать выводы. Они зачастую критичны, рациональны и основывают свое мнение на опыте. Другим они кажутся интеллектуалами. Их интерес можно структурировать в систему знаний.

### **Практическо-экономическая**

Эта движущая сила проявляется в интересе к деньгам и вещам, которые могут быть практичными и полезными. Для этих людей деньги означают защиту и свободу, и это важно как для них самих, так и для их семьи, если она есть. Такие личности имеют представление о предпринимательстве и часто общаются с теми, для кого материальные блага и статус в обществе очень важны.

### **Эстетическая**

У людей с эстетической движущей силой высока потребность в красоте и гармонии. Как правило, им нравятся вещи и события, обладающие эстетической ценностью. Они часто замечают то, что игнорируют другие. Человек с подобным складом ума не обязательно будет обладать художественными способностями, но он тонко чувствует прекрасное, ценит красоту и гармонию.

### **Социальная**

Люди, обладающие социальной движущей силой, как правило, заинтересованы в обществе. Они ценят других, отличаются дружелюбностью, сочувствием и всегда готовы помочь. В свою очередь, они могут воспринимать теоретиков, практиков и эстетов как черствых и холодных людей. Часто по натуре они жертвенны.

### **Индивидуальная**

Интерес этих людей заключается в обретении власти, причем не всегда политической. Исследования показали: большинство лидеров имеет индивидуальную движущую силу. Многие философы считают, что эта сила является самой мощной, поскольку во всех сферах встречаются конкуренция или борьба. У некоторых эта черта характера – доминирующая. Такие люди стремятся к власти, влиянию и успеху.

### **Традиционная**

За этой силой стоит то, что мы можем назвать гармонией, порядком или системой, одним словом – традицией. Подобные люди во всем ищут систему, какой-то свод правил, чтобы на их основе строить свою жизнь. Это может касаться системы убеждений в разных областях – не только в религии или политике: всего, где есть четкие правила и принципы.

## **ВЫВОДЫ**

Возможно, вы узнали себя в некоторых примерах, но вряд ли во всех. Обычно в человеке преобладают две движущие силы (хотя бывают и исключения). Движущих сил не так уж и много. Некоторые исследования сходятся на том, что их две: власть и секс. Кто-то сказал: все, что связано с сексом, – кроме секса. Потому что это власть. Есть над чем подумать.

## ***ДАВАЙТЕ ОТНОСИТЬСЯ К ЖИЗНИ ПРОЩЕ***

Мы все равно будем стремиться к тому, чего хотим, порой даже выходя за рамки приличий. Взгляните на себя. Выбор определяет вас и ваши ценности, особенно если вы выбирали из нескольких вариантов. Скажем, вам предлагают годовой абонемент в фитнес-клуб или запас шоколада. И то, и другое стоит около 500–800 евро, и дело тут не в деньгах.

Вы можете сказать: «*Я выбираю абонемент в фитнес-клуб*». Этот ответ означает: вы хотите быть в хорошей форме и собираетесь прожить долгую жизнь, ограничивая потребление сахара. Так вы сократите риск болезней, связанных с ожирением. Но в то же время вы понимаете: все не так просто.

***Рецепторы головного мозга зачастую диктуют нам простейшие решения.***

Как быстро я получу результат? В случае с шоколадом – это дело одной минуты, а в зале придется заниматься месяцев шесть, прежде чем увидишь результат. Тут движущей силой может стать сочетание удовольствия и силы воли. Все подсознательно понимают, какой выбор лучше.

## ***А ЕСЛИ ВСЕ НЕ ТАК ПРОСТО***

Вы задумываетесь о перемене работы. Допустим, вам предложили «работу мечты», но зарплата вас не устраивает. И есть другое предложение, где зарплата невероятно высока, но сама работа вам не по душе. Что вы выберете? Работу мечты или зарплату мечты? Легко ответить: конечно же, работу. Но все не так просто. Не всех привлекают деньги, однако такие люди существуют. Это не плохо и не хорошо. Мы сталкиваемся с движущими силами: почему я выбираю одно или другое?

Эти силы отвечают за многое.

*Когда движущие силы находят точку приложения, мы сразу же чувствуем себя лучше. Почему я столько об этом говорю? Да потому, что люди, знающие наши движущие силы, могут использовать эту информацию для достижения своих целей.*

Люди, склонные к манипуляциям, делают это по двум причинам: заработать деньги или получить власть – все очень просто. Даже если мы с вами хотим заниматься благотворительностью или желаем мира во всем мире, нас можно будет использовать.



## Глава 6

# Манипуляции от разных цветотипов

*Человек никогда не бывает более правдив, чем когда понимает, что он лжец.*

*Марк Твен<sup>[13]</sup>.*

Как я уже говорил, вовсе не плохо, если кто-то пытается на вас повлиять. Так происходит сплошь и рядом. Мы продаем друг другу идеи, мысли, опыт, взгляды и свое мнение. Очень часто это происходит в барах, где мужчины и женщины пытаются убедить друг друга, что они будут лучшими партнерами. Я бы не удивился, если бы здесь имела место чистая манипуляция.

Вот список характеристик, которые могут быть использованы как в хороших, так и в плохих целях. Все зависит от обстоятельств.

### **Красный**

Доминантный  
Проактивный  
Амбициозный  
Волевой  
Нацеленный  
на решение проблем

### **Желтый**

Вдохновляющий  
Экстраверт  
Убедительный  
Вербальный  
Открытый  
Позитивный

Энергичный  
Состязательный  
Сильный  
Любознательный  
Прямой

Эмпатичный  
Оптимистичный  
Креативный  
Спонтанный  
Чувствительный

## **Зеленый**

Стабильный  
Терпеливый  
Надежный  
Внимательный  
Сдержанный  
Обходительный  
Устойчивый  
Умеющий слушать  
Дружелюбный  
Осторожный  
Готовый помочь

## **Синий**

Аналитический склад ума  
Исследователь  
Осторожный  
Педантичный  
Точный  
Логический  
Традиционный  
Внимательный к деталям  
Объективный  
Перфекционист

Давайте посмотрим, как представители разных цветов будут пытаться убедить вас вложить куда-то деньги, сменить работу или продолжить путешествие, даже если вас терзают смутные сомнения. Или просто приготовить ужин вместо вашего партнера. Как они будут себя вести? На какие действия вы больше всего реагируете? Вам нравится, когда человек переходит к сути проблемы и рассказывает о том, чего хочет? Вы хотите, чтобы вас очаровали, соблазнили или рассмешили? Или вам понравится сильный человек, не говорящий о себе, но задающий вопросы? Возможно, вы не сильно переживаете по этому поводу, но предпочитаете людей, которые на самом деле знают, чего они хотят.

Независимо от того, какой метод лучше всего работает на вас, вы должны быть в курсе, на что реагируете сильнее. Чтобы не попасть в ловушку, нужно осознавать: другие люди порой вынуждают вас менять свою точку зрения, даже если вы этого не хотите.

*Нужно понять, какой метод они используют. Тогда правила игры за вами. Это ваш выбор, а не человека, желающего вас использовать. Моя позиция такова: никто не должен делать что-то против своей воли. Будьте в курсе происходящего вокруг вас.*

Вот несколько примеров приемов, как вами манипулировать. Я буду переходить от цвета к цвету: начну, как обычно, с красного.

### ***КАК КРАСНЫЕ ВЛИЯЮТ НА ВАС***

Вы не сможете этого не заметить. Красные просто говорят: их предложение – лучшее из имеющихся. Выгоды очевидны. Если вы этого не понимаете, то просто медленно соображаете. Поэтому с красными все ясно. Обычно они не идут на хитрости и не ходят вокруг да около, а просто выдвигают свое предложение и ждут, что вы на него согласитесь.

Конечно, даже красные могут манипулировать, но в основном у них нет на это времени.

### ***КРАСНЫЙ ПРОДАВЕЦ***

Пример. Роберт – торговый представитель фармацевтической компании. Он приходит к врачу, который прежде ничего у него не покупал. С самого начала компания угрожает Роберту увольнением, если продажи не увеличатся. Поэтому он решает игнорировать классические стратегии продаж и прилизанные презентации. Вместо этого он говорит врачу, что хочет действовать разумно. Убежденный в том, что встреча пройдет хорошо, Роберт входит в кабинет, демонстрирует продукт и говорит: теперь врач должен использовать именно это средство, потому что оно лучшее. Пациенты начнут

выздоровливать быстрее – это же просто фантастика! Нет никаких сомнений: это доказано исследованиями. Если врач этого не признает, Роберт обратится к руководству. Ведь врач должен рассуждать рационально, когда он принимает решения. Его дружеские отношения с менеджером конкурирующей компании не могут идти в расчет, когда на кону стоит здоровье пациентов.

Врач может хорошо принять поведение Роберта. Он красный, он не боится говорить прямо, не пользуется обычными приемами и, вполне возможно, будет звонить главврачу. Многим нравятся продавцы, которые не боятся трудностей.

Я тоже принадлежу к этой категории покупателей. Мне нравятся люди, не боящиеся быть решительными, умеющие отстаивать свою точку зрения. Они проявляют уважение и в то же время делают свое дело. И я такой же.

### ***КАК ВЕСТИ СЕБЯ С КРАСНЫМ, КОТОРЫЙ ПЫТАЕТСЯ ЧТО-ТО ВАМ ПРОДАТЬ***

Если вы стоите перед красным, который активно хочет продать вам что-то совершенно вам неинтересное, просто скажите «нет». Возможно, вам придется немного повысить голос. Нужно сказать «нет» громко и отчетливо.

***Никто не в силах заставить купить вас то, что вам не нужно. Если красный не глуп, он быстро услышит ваш посыл.***

Если они закрывают квартал и им необходима еще парочка клиентов, они могут возвращаться снова и снова. Даже попробуют надавить на вас, чтобы получить согласие.

Но твердо стойте на своем. Если вам не нужен товар, который они продают, скажите: «Нет, спасибо» и уходите. Вы все делаете правильно. Уходите. Не нужно досиживать до конца, чтобы показаться вежливым. Вам необходимо продемонстрировать, что разговор окончен. Тогда красный оставит вас в покое и переключится на новую жертву. Я не призываю вас быть бесчувственной сволочью. Думаю, вы поняли, что я хотел сказать: просто уходите.

## ***А ЕСЛИ ЭТО НЕ СРАБОТАЕТ?***

Гораздо сложнее сорваться с крючка, если дело касается личных и близких отношений. Когда твоя красная жена смотрит прямо в глаза и, используя язык тела, говорит: «Этой осенью мы должны поехать на Карибы», – у вас большая проблема. Иногда лучше сдаться и сразу согласиться на путешествие. Или навестить тещу. Или пойти в рыбный ресторан. Или купить новый кожаный диван. Это обычные компромиссы в браке, в них нет ничего странного. Это способ притереться друг к другу, и мы должны быть великодушны. Лучше всего жить с человеком, интересы которого ты ставишь на первый план. Но если ты сталкиваешься с ситуацией, которая тебе совсем не нравится, – нужно что-то делать.

Это может быть предложение вашей жены заняться дайвингом на Карибах, на которое вы не согласны по двум причинам. Во-первых, вам абсолютно не нравится дайвинг: вы уже пробовали однажды, и у вас остались негативные впечатления. У вас пошла сыпь, в воде на вас кто-то напал, нет желания повторить это снова.

Во-вторых, вы можете считать, что поездка обойдется вам слишком дорого. Для отпуска на Карибах всей семьей вам придется потратить все свои сбережения. Жена не привыкла думать наперед и считает, что лишь слабаки откладывают на «черный день». Это просто деньги, в любой момент можно заработать еще. Но вы-то знаете, что одна из машин вот-вот сломается, холодильник издает странные звуки и вообще в последнее время цены подскочили.

Это тактика продажи семейного типа – довольно сложный случай. Никто не хочет прослыть занудой, консерватором или ворчуном, а именно так может подумать о вас красный в момент, когда страсти накаляются.

***Не забывайте, что красные могут начать повышать голос и суетиться, чтобы добиться своей цели. Они совсем не боятся конфликтов, и вы тоже не должны этого делать.***

Если вам кажется, что есть объективные причины не ехать на Карибы, попробуйте вот что.

1. Выпишите все негативные факторы. Логистику, стоимость – все, связанное с поездкой. Сравните это с вашими предыдущими планами – например, с покупкой дома. С тем, на что соглашались прежде. Это немного замедлит темпы вашей жены, и она вполне может рассердиться, что вы заикливаются на деталях. Когда она хочет чего-то, то хочет сильно, и понимает, чего вы добиваетесь. Поэтому сопротивляйтесь.

2. Больше всего на свете красные боятся обращаться к фактам. Взвешивать «за» и «против». Ваша жена будет озвучивать преимущества поездки, а вам придется напоминать ей о недостатках. Если плюсов действительно будет больше, чем минусов, вы сможете отправиться на Карибы. Но иногда отрицательные стороны будут перевешивать. Сумев смириться с плохим настроением и резким тоном жены, вы сможете заставить ее принять факты.

3. Не слушайте гневные речи. Обращайтесь к точным фактам. Будьте последовательны. Повторяйте свою точку зрения, пока она не поймет: вы не собираетесь сдаваться.

4. Красные ненавидят проигрывать. Предложите компромисс. Пусть думает, что победа осталась за ней. *Может быть, поедем в Грецию? Тогда бюджет будет сохранен, а дайвингом можно заняться и в Средиземном море.*

5. Купите ей цветы.

## **ЖЕЛТЫЙ, УМЕЮЩИЙ УБЕЖДАТЬ**

Я сэкономлю ваше время и скажу: поведение желтых чаще всего воспринимается как манипуляция. Почему?

***Прежде всего, желтые обладают даром красноречия. Все, что они говорят, звучит хорошо. Они отличные ораторы и знают, как понравиться окружающим.***

Почему бы и нет? Желтые счастливы, много смеются, шутят и заставляют окружающих улыбаться. Вокруг них аура хорошего настроения. Кому такое не понравится?

Если они хотят, чтобы вы сделали то, что вам не нравится, они начнут льстить. Желтые прямо расточают комплименты. Им понравится ваша новая куртка, они восхитятся вашей манерой держать себя. Желтые знают: похвала всегда в цене. И рисуют картинку вашего светлого будущего.

Лизетт – риелтор и очень успешна в своей области. Желая продать вам очень дорогую квартиру, она создаст эффект подобия. Увидев у вас в руках сумку от Louis Vuitton, сообщит, что хочет купить такую же. Узнав, что вы любите кошек, заявит: она ОБОЖАЕТ кошек (или собак, морских свинок, аквариумных рыбок или любое другое домашнее животное). И будет без конца улыбаться.

Когда Лизетт действительно вам понравится, то расскажет, какой вид открывается из той самой квартиры и даже спросит, кого вы пригласите на вашу вечеринку в честь новоселья. Вы представите себя на балконе с бокалом шампанского, наблюдающим закат, а рядом – друзья, поздравляющие вас с покупкой этой шикарной квартиры.

Звучит невероятно. Вскоре вы будете знать, что наденете на вечеринку. Представите дом, в котором собрались все ваши родственники, а ваш отчим изо всех сил пытается скрыть жгучую зависть. Знайте: Лизетт прекрасно рисует картинку у вас в голове. Она говорит метафорами и выглядит настолько восторженной, что вы удивляетесь, почему она сама не купила эту квартиру.

Это манипуляция или ее работа? Если вы приглядитесь внимательно, то заметите разницу. Риелтор зарабатывает на жизнь такими сделками. Кто-то скажет – это обычные рабочие отношения между вами. Оба знают, что должно случиться. Вы понимаете: она хочет, чтобы вы подписали бумаги. Она знает: вы не хотите получить меньше. И просто делает свою работу.

Здесь я описываю то, как желтый будет продавать вам продукт. Если вы чувствуете себя прекрасно – покупайте! Если чувствуете: что-то не так, не покупайте. Очень просто, не правда ли?

### ***КАК НЕ ПОПАСТЬСЯ НА КРЮЧОК ЖЕЛТОГО***

Наверное, вы уже догадались, почему так много желтых идут в продажи. У них есть дар красноречия, они легко открывают даже

закрытые двери, запросто заговорят с кем угодно. Когда они рядом, вы начинаете лучше себя чувствовать; у желтых это довольно естественно. Как можно защититься от них?

Как и с красными, вы просто можете сказать, что не заинтересованы. Но думаю, вы встречали слишком навязчивых продавцов, доставляющих вам дискомфорт. И вы не хотите вступать в конфликт, правда?

*Желтые продавцы меньше, чем представители других цветов, склонны вникать в детали. Их это утомляет, поэтому желтые часто что-то путают. Есть простые способы понять, знает ли человек предмет своего разговора. В случае с риелтором – это углубиться в вопрос.*

Предположим, вы не хотите, чтобы вам навязывали эту квартиру или подумываете присмотреть что-то в более тихом районе. Попробуйте не обращать внимания на эмоции. Задайте несколько точных вопросов. Какова общая площадь, в каких документах об этом говорится? За какую сумму квартира досталась прошлому владельцу? Есть ли в управе деньги на ремонт? Сможете ли вы еще раз посмотреть квартиру часов в десять вечера, когда в город приедет ваш дядя?

Вы поняли суть: действуйте так, пока риелтор не выдаст вам все документы и не предложит ознакомиться с ними самостоятельно. Возможно, он решит найти менее критичных покупателей. Все ваши наводящие вопросы будут расценены как критика – района, дома, а может быть, ее самой. И – бинго! Теперь вы сможете обо всем нормально подумать без ее назойливой болтовни.

### **ЧТО, ЕСЛИ Я ЖИВУ С ГОВОРУНОМ?**

Когда дело касается отношений, мы можете почувствовать себя неловко. Если ваш партнер красный, вы можете отказать, иногда даже повысив голос, и переждать шторм. Через некоторое время проблема решится сама. Но в случае с желтыми... их энергия в сочетании с яркой эмоциональностью...

Ваш желтый муж решил взяться за большое дело – построить гараж! Вы выглядываете в окно полюбоваться на результаты его



прошлых проектов: наполовину выкопанная яблоня, недокрашенный забор, веранда, на которой не хватает ограды, неосвещенный газон и огромная дыра посреди двора – даже не помните, для чего она предназначалась.

Самый простой способ – это сказать ему: *«Конечно, дорогой, иди и сделай это!»* Но вы знаете, что ваш муж, веселый, позитивный и очень отзывчивый парень, никогда не доводит дела до конца (мы уже говорили о слабостях желтых). Мысль еще об одном незаконченном деле вызывает у вас мигрень. Опыт подсказывает: гараж дорого вам обойдется, никогда не будет закончен, скоро зима, вы никогда не хотели гараж и мечтали потратить деньги на что-то другое. Есть ситуации, когда вы не хотите, чтобы вас убеждали. Например, в том, что гараж – это не лучшая идея.

Стоит рискнуть. Сядьте, сделайте глубокий вдох и проявите энтузиазм. Как же классно, у нас будет гараж! Теперь зимой машина будет стоять в тепле и не придется соскребать лед со стекол! Даже если вы знаете, что гараж предназначается не для машины, а для других незавершенных проектов. Важно показать: вы заинтересованы в деле, в другом случае муж не будет слушать. Если вы начнете разговор со слов: *«Черт, Джеймс»*, это его лишь разозлит. Узнайте, где муж собирается его построить. Какого цвета будет гараж? Пусть муж расскажет обо всем поподробнее, а его воображение разыграется.

Что вам делать? Улыбаться и кивать.

А потом вы идете посмотреть двор и говорите, что это будет супергараж, ведь он поможет держать вещи в порядке. Муж все еще с энтузиазмом кивает. Спрашиваете про место для гаража – муж предлагает свой вариант, и вы даже ободряюще его обнимаете.

Затем как бы случайно ведете его на веранду: он видит незаконченную работу. Проходите мимо непонятно откуда взявшейся дыры в газоне, где в прошлом году упал и поранился ваш трехлетний сын Филипп. А потом говорите Джеймсу, что вам нравится история с гаражом, с верандой, с газоном, всеми остальными вещами, за которые он брался. Вы даже хотите ему помочь, и даже обещаете друг другу завинтить каждый винт самостоятельно.

Думаю, вы поняли психологическую игру, но хочу уточнить, какой метод я здесь использовал: никогда не говорите «нет» никакому гаражу. Компромисс не достигнут, просто сказано расплывчатое «да». Для

начала пусть закончит предыдущие проекты. И вы оба знаете, что это время наступит не скоро.

А вдруг, если он завершит все дела, вы действительно захотите гараж?

***Проблема желтых в том, что их легко обидеть. Очень рискованно критиковать их идеи. Они начинают думать: вы критичный и ограниченный тип. Поэтому нужно улыбаться даже во время неприятной беседы. Кивать и улыбаться – и все же придерживаться своего мнения.***

Зачастую важно не то, *что* вы сказали, а *как* вы сказали.

### **КАКИМИ МЕТОДАМИ ЗЕЛЕННЫЕ СМОГУТ ДОСТУЧАТЬСЯ ДО ВАШЕГО СЕРДЦА**

Иногда мне очень жаль зеленых. Они настолько заботливы и внимательны! Трудно поверить, будто они могут заставить кого-то изменить точку зрения на то, что не нравится. Они командные игроки, и общие цели для них всегда важнее личных, по крайней мере в большинстве случаев.

Но очевидно, что даже у зеленых есть способы получить то, чего они хотят, просто эти методы сильно отличаются от обычных.

***Они никогда не говорят прямо – вместо этого намекают, сажают зерно идеи и надеются, что оно вскоре прорастет.***

Так как зеленые менее всего расположены к конфронтации, то используют техники, апеллирующие к эмоциям.

Представьте себе десятилетнего мальчика, у которого есть все, что нужно. Отличная чистая одежда, вкусная еда, он получает все, что хочет. Ему нравится играть в компьютерные игры, смотреть телевизор или читать книгу. Каждый раз, когда родителям это надоедает – особенно во время летних каникул, – его пытаются ограничить в играх или просмотре телевизора. Родители настаивают, чтобы сын вышел проветриться. Его реакция? Ребенок протестует с убийственным

выражением лица. Обычно он не идет на открытую ссору с родителями, прекрасно понимая, что действительно видел недостаточно солнца за неделю, но при этом так показательно страдает, словно происходит самая большая несправедливость в его жизни. Ничто его больше не радует. Он повесил голову и почти вам не отвечает. Ест совсем мало и равнодушно сидит в углу. Это то, что психологи называют скрытой агрессией. И чем меньше времени ему удастся выторговать у родителей на новую компьютерную игру, тем большую жертву он из себя изображает.

«Жертва чего?» – думаете вы. Жертва обстоятельств: он не получает компьютерную игру, которую хотел так долго, и ту, которая есть у других. Если у вас есть дети, вы поймете, о чем я говорю. Иногда вас начинает мучить совесть, вы сдаетесь, не желая видеть страдания своего ребенка.

А теперь перенесите это на взрослого. Если такой метод сработал в десятилетнем возрасте, то зачем отказываться от него спустя много лет? Зеленые продавцы всегда выглядят так, будто у них очень тяжелая жизнь. В этом большая разница с широкой улыбкой желтого и крепким рукопожатием красного. У зеленого нет столько драйва и энергии. Поэтому они взывают к вашим эмоциям.

## ***ЗЕЛЕНЫЙ ПРОДАВЕЦ АВТОМОБИЛЕЙ***

Зеленый продавец автомобилей Горан хотел, чтобы я купил у него новую машину-универсал. Очень дорогую, со множеством дополнительных функций. Причина была в том, что лишь универсалы поставлялись напрямую, но это уже совсем другая история. Но я не хотел универсал, я хотел седан. Сначала Горан покачал головой, показывая, насколько я не прав. А что насчет семейных праздников? Разве я не понимаю: каждый захочет взять с собой кучу вещей! Детские велосипеды (дети есть дети; только люди с нечистой совестью используют детей в качестве рычага давления). Или дополнительный чемодан вашей жены с запасными платьями – вдруг она захочет нарядиться? А у вас нет собаки? Если нет – вам необходимо ее завести. Дети их обожают!

Я знаю, почему на мне ничего не сработало, и я еще к этому вернусь. Затем он заговорил о моих интересах. Играю ли я в гольф? Или занимаюсь винд-серфингом? А может, велоспортом? Я отвечал – нет. Боже, чем же я занимаюсь в свободное время? Я ответил, что пишу и мой компьютер почти не занимает места.

Горан намекнул, что я законченный эгоист. Очевидно, думаю исключительно о себе. Я объяснил, что недавно развелся, а дети уже довольно взрослые. Какое-то время он пытался использовать логические аргументы, которые, на мой взгляд, не далеко ушли от манипулирования детьми: *«Но ведь все покупают эту модель!»*

Для меня это был совершенно бесполезный аргумент. Я бы никогда не купил то, что покупают другие.

***Понимаю: сложно сохранять уникальность в нашем обществе, но можно хотя бы попробовать.***

Я попытался объяснить ему это, будучи порядком раздражен, что продавец совершенно не разобрался в моих приоритетах.

Тогда он вдруг сник физически и морально и стал бормотать извинения. Как он мог быть таким глупым? Неудивительно, что его дела не так хороши, сказал Горан. Я понял, это была очередная тактика, но и она не сработала. Ему бы стоило обратиться к моему «эго» и объяснить: благодаря седану я буду выглядеть круче других.

## **КАК ПЕРЕСТАТЬ СОЧУВСТВОВАТЬ ЭТОМУ ПАРНЮ**

Как сильно вы переживаете о чувствах зеленых? Если вы можете ответить на этот вопрос, то знаете решение проблемы. Как с красными и желтыми, тут работает тактика ответа: *«Спасибо, мне не интересно»*.

Зеленые не давят, подобно красным и желтым. Они ведут себя гораздо пассивнее и надеются: вы купите машину без их активного участия. Однажды я познакомился с зеленым продавцом, утверждавшим, что никогда не предлагал покупателю заключить сделку. На мой вопрос «почему», он ответил, что довольно неприятно просить о подобном. Так гораздо проще – вы можете взять время на раздумье и просто уйти. Зеленые не будут гнаться за вами, размахивая каталогами.

Итак, сильно ли вы беспокоитесь о чувствах зеленых? Покупать что-то у человека лишь из жалости – весьма сомнительно. Хотя мы все разные. При покупке автомобиля все просто: пока вы не выложите деньги на стол и не потребуете продать машину, ничего не произойдет. Понимаю, что такие люди раздражают всех в своей профессии, хотя есть и исключения. Но повторяю – исключения. Если вы продаете автомобиль, то знаете, о чем я говорю. Иногда страх отказа гораздо сильнее желания получить согласие.

И еще раз: сильно ли вы переживаете о чувствах зеленых? Представьте, что ваш партнер – зеленый. Муж или жена. Это почти то же самое, что желтый, только хуже. Они могут игнорировать ваши слова, которые им не нравятся. Мы не хотим конфликтов, поэтому (мягко, но уверенно) убеждаемся, что не загнаны в угол, и показываем: нас не обмануть приемами, которые другие люди используют в своих целях.

### ***ВАШ УПРЯМЫЙ МУЖ ДОМА***

Это работает со всеми зелеными. У человека, не желающего идти с вами на семейный ужин, есть свой метод отказывать в том, чего зеленый не хочет.

Он не скажет, что не хочет идти и предпочитает футбол по телевизору (как и в последние 333 субботы), а заявит о плохом самочувствии. Когда вы начнете спрашивать, что случилось, будет отвечать весьма размыто: крутит живот, головная боль или... просто чувствует себя странно.

Теперь проблема у вас – если вы не догадывались о таком исходе событий. Ваш муж решил чинить препятствия и не уступать вам. Независимо от причин, он хочет, чтобы вы оба остались дома. Но вам так хочется на семейный ужин: туда придут все ваши братья и сестры, вы не видели их последние десять лет, и, возможно, это последний ужин с вашим дедушкой, прежде чем он впадет в слабоумие. И вы хотите, чтобы ваш муж пошел с вами.

### ***ВЫ СЧИТАЕТЕ, ЧТО У ВАС ЕСТЬ ТРИ ВАРИАНТА***

1. Уступить ему и остаться дома. В тот день вы урегулируете конфликт, но потом будете сожалеть о своем решении долгое время.

2. Пойти на ужин одной, потому что ваш муж ворчит, что не хочет никуда идти и что жизнь к нему несправедлива. И, конечно же, он захочет, чтобы вы вернулись домой пораньше.

3. Просто взять его с собой и не волноваться о том, что он думает. Вы можете ссориться до тех пор, пока он не сдастся. Думаю, вы знаете, как это сделать.

Забудьте об этом. Решение должно быть абсолютно иным. Если вы знаете своего мужа и способы его манипулирования, то сумеете найти время сообщить ему о семейном ужине, который состоится через шесть недель. Подготовьтесь к борьбе. Планируйте все заранее. Даже если он сразу же согласится, риски все равно присутствуют. Он всегда вначале соглашается. Даже если это звучит как *«это не самая большая проблема, стоит подумать...»* и даже *«хम्म...»*.

И шаг за шагом в течение шести недель подготавливайте его к мероприятию. Расскажите обо всех плюсах: там будет ваш брат, а они с мужем всегда отлично ладили, он сможет смотреть футбол, сколько захочется. Так муж настроится на этот ужин и наденет свою лучшую рубашку без лишних разговоров.

Но еще лучше обсудить проблему в целом. Расскажите, как важна для вас эта встреча и вы хотите пойти на нее вдвоем. Вспомните, были ли у вас уже подобные ситуации, и спокойно обсудите, как было в те разы. Что он чувствовал, сказав вначале «да», и что заставило его отказаться в самый последний момент. Спросите, была ли та головная боль выдуманной, или это просто нервы. Вполне резонно: ведь каждый из нас нервничал на больших мероприятиях.

### ***Научитесь разговаривать о насущных проблемах!***

Объясните, как выглядит со стороны его упрямство. Скажите, что вы любите его и не хотите быть жертвой манипуляции с его стороны. Пусть он пообещает, что не будет прибегать к подобным трюкам, когда дело касается больших семейных ужинов. И об этом нужно напомнить ему несколько раз перед той самой субботой.

Я уже слышу, как вы говорите: разве я должна обращаться со взрослым мужчиной как с ребенком?

Уверяю вас: как и десятилетний мальчик, ваш зеленый муж будет пользоваться приемами, которые работают. Это такая же пассивная агрессия, только более взрослый вариант. Он не меняет поведения, пока не увидит: у вас уже выработался иммунитет. Вы должны вызвать его на разговор, а не разрешать валяться на диване с пивом и обсуждать, что сделал Златан.

По сути, вся ответственность на вас.

### **КАК УБЕЖДАТЬ ПРИ ПОМОЩИ ФАКТОВ**

За последние годы я столкнулся с продавцами в каждой отрасли. Осмелюсь сказать, что знаю продавцов во всех сферах, которые вы только можете себе представить.

*По статистике большинство продавцов – желтые, и они прекрасно справляются со своей работой. Но некоторые мастера своего дела, достигающие невероятных высот, год за годом повышающие свои показатели, чаще всего имеют в характере синие оттенки.*

Тому есть две причины. С одной стороны, они очень системно работают. С другой – привязываются к фактам.

Признаем: вы вряд ли будете впечатлены их харизмой и энтузиазмом (опять же, есть исключения). Синие поражают тем, как делают свою работу.

### **СИНЯЯ БИЗНЕС-ВУМЕН**

Долгие годы Сара занималась продажей кухонной мебели. Она славилась своим спокойствием и вниманием к мелочам. Если вы с мужем заходили в шоурум, где она работала, Сара замечала все. Во что вы одеты, сколько стоит ваше обручальное кольцо. В отличие от представителей желтого типа, Сара не говорила: «Шанель», хотя сразу узнавала «Шанель» и отмечала этот факт для себя.

Вы садитесь, Сара начинает задавать вопросы. Она будет обращаться и к вам, и к вашему мужу. Хотите заказать кухню сегодня? Какого плана? Какие у вас любимые материалы? А предпочтения? Что для вас недопустимо? Что хорошего в вашей нынешней кухне? А чего не хватает? Этот список будет очень долгим, и Сара может вам порядком надоесть. Вы хотите потрогать фактуры, выбрать дверцы и прочие классные штучки. Но сначала Сара анализирует то, что вам нужно. Она привыкла работать таким образом, и ее BMW под окном (купленный не в кредит) – доказательство компетентности Сары как профессионала.

Она проанализирует, кто вы, какой у вас бюджет, насколько срочно вам нужна кухня, и покажет материалы и дизайн, который подойдет именно вам. Возможно, сухая манера общения не вдохновляет, но вы получите ответы на все вопросы. Потому что Сара знает свое дело.

Вряд ли вы закажете кухню сразу же. Новая кухня для дома или квартиры средней величины обойдется вам от 7500 до 75 000 евро. Это огромная сумма. Вы захотите взять с собой план дома, чтобы обсудить дизайн. Сара знает и об этом. Она не будет настаивать на быстрой сделке, а, скорее всего, отправит вас домой с кучей бумаг и примером дизайна, которые подготовила. Но в одном можете быть уверены: ваши телефоны и адреса электронной почты у нее записаны.

Она позвонит вам завтра и спросит, все ли вас устраивает, не нужны ли какие-то изменения. А если вы попросите еще время на раздумье, Сара позвонит еще через день, и на следующий день, и будет звонить, пока вы снова не придете в шоурум, чтобы дать ответ. В этом сила синих продавцов – они не позволят вам уйти.

Конечно же, это не манипуляция, а просто эффективный способ работы. Но вы должны понимать: синие – как барсуки: они будут кусаться, они вас не отпустят, и вам сложно будет от них избавиться.

***УБЕДИТЕСЬ В ТОМ, ЧТО НЕ ПРЕВРАТИТЕСЬ В ФАРШ В ЭТОЙ СТРУКТУРНОЙ МЯСОРУБКЕ***

На самом деле не стоит делать из этого проблему. Они не будут бросать вам вызов, как красные, забрасывать точными словами, как желтые, и взывать к совести, как зеленые. Я уже писал ранее: синие



ведут себя очень рационально, смотрят детально на проблему и пробуют ее решить. Так же, как и Сара, продающая кухни. Каким образом отказаться от ее предложения? Если вам просто не нравится Сара, или план кухни, предложенный ею, или проект выходит слишком дорогим, или вам не нравится дизайн, или просто поступило более выгодное предложение от конкурента, – так и скажите.

*«Я не хочу эту кухню. Спасибо, что уделили мне время, я вернусь к вам, если что-то изменится».*

Правда, несложно? Синий продавец, как и красный, конечно же, расстроится, что потерял клиента, но это его не обидит. Он понимает: это часть работы. Большинство сделок не выгорает. В продажах вам чаще говорят «нет», чем «да». Если происходит наоборот – значит, вы слишком пассивны.

Синие действуют по инструкции. Если вы скажете не беспокоить вас, они перестанут звонить. Но если продавец сказал, что позвонит вам на неделе, и вы согласились, ждите звонка. Так это и работает. Если вам сложно говорить «нет», постарайтесь сделать это как можно раньше. Так вы сэкономите время – и свое, и чужое.

## ***ЖИЗНЬ С ДАЛЬНОВИДНОЙ ЖЕНОЙ***

Вернемся к личной жизни. Допустим, у вас ярко-синяя жена, которая задумала что-то, вам совершенно не нравящееся: бросить работу и получить высшее образование. Синие любят учиться и получать много информации. Она пришла к вам с четким планом: сколько предметов ей нужно изучить, сколько времени потребуется и какую работу она сможет получить с новым дипломом. Возможно, даже расписала бюджет на ближайшие два года в связи с сокращением доходов.

Это щекотливая ситуация, которая может привести к серьезному конфликту. Вы понимаете, что жена права: получив образование, она сможет сменить работу на более достойную. Ее зарплата увеличится на 25 % через два года труда. Но это же означает, что вам придется работать гораздо больше. Возможно, вы переживаете за ваше финансовое положение. Или вам придется одалживать деньги. По факту, вам просто кажется решение неверным.

У вас могут быть менее объективные причины не поддерживать жену. Может быть, вы хотите, чтобы только у вас в семье было высшее образование. Или не хотите брать на себя новые домашние обязанности. Беспокойтесь, что детям не понравится, когда мама будет уходить вечером на лекции. Или это не понравится вам: придется ограничить свои походы в тренажерный зал и просмотр футбольных матчей. А может, вы просто эгоист. На мой взгляд, такие причины одинаково ужасны, хотя допустим, вы точно знаете: вам нужно остановить ее.

Ваша жена действует рационально и логически. Я бы сказал, жена не пытается вами манипулировать (это не синее поведение), но она совершенно точно хочет на вас повлиять. С ее доводами будет сложно поспорить.

Но у вас есть оружие – сильные эмоции: закатить истерику, разрыдаться, вести себя совершенно иррационально. Это выводит из состояния баланса. Синие думают больше остальных. Жена проанализирует ваше поведение и увидит: играете вы роль или по-настоящему за нее переживаете. При втором варианте она прислушается к вам и предложит решение.

Однако гораздо лучше начать переговоры. Что она сможет сделать ради вас, если вы пойдете ей навстречу? Она будет отсутствовать столько времени – что вы получите взамен? Вам нужно договориться, то есть найти компромисс. Что вы будете делать с деньгами, когда общий доход увеличится? Вы всегда хотели съездить на Багамы – как ей идея отпраздновать новую работу путешествием всей семьей? Или же вам стоит откладывать деньги на образование детей?

***Преимущество синих: они всегда помнят, на что вы пошли ради них. В их голове все структурировано, они понимают: за все нужно платить.***

Синие тоже могут выставлять напоказ свои чувства по тому или иному поводу, но вообще они очень рациональны. Только будьте готовы к последствиям: если вы убедите жену отложить учебу на год, ровно через год она снова придет к вам с этой же идеей. И вам придется найти еще более веский аргумент, чтобы она изменила свое мнение.

## **Глава 7**

# **Психопатия в реальной жизни – неужели психопатов больше всего среди красных?**

*Психопаты воплощают в жизнь свои безумные идеи, пока остальные только мечтают об этом.*

*Марти Рубин<sup>[14]</sup>*

Мы рассмотрели, как на нас отражаются манипуляции, влияние и методы продаж. Все это время я говорил о ситуациях, где не было скрытых мотивов. Теперь поговорим о подобных мотивах: их довольно много.

### **1. ОТКРЫТОЕ НАМЕРЕНИЕ – ОБА ЗНАЮТ, НА ЧТО ИДУТ**

Прежде чем вы скажете, что у продавца есть мотив – продать мне эту чертову машину, напомним: он находится в магазине именно для продаж. Как я уже говорил: все открыто, никто не скрывает своих целей. Риелтор сказал, что хочет найти для вашей семьи идеальный дом? Тут ситуация может различаться. Если она предложила дом, который предлагала до этого, или свой собственный, наше право усомниться в ее намерениях. При той ситуации, что сейчас творится на рынке недвижимости в Швеции, сложно понять, на кого работает агент: на покупателя или на продавца. Но мы не сомневаемся в одном: цель риелтора – передать квартиру из одних рук в другие.

### **2. СКРЫТЫЙ МОТИВ, НА КОТОРЫЙ СОГЛАШАЮТСЯ ОБЕ СТОРОНЫ**

С банками дела обстоят хуже. Они не так честны. Проработав в банках четырнадцать лет, я знаю, о чем говорю. Сотрудников банка никогда не называют продавцами. Их называют консультантами, официальными стратегами, агентами – как угодно, но не продавцами. Хотя в принципе они занимаются непосредственно продажами. И каждый раз, когда нам предлагают банковский продукт, мы попадаем в ловушку. Эту систему давно критикуют, но никто не в силах ее изменить. У руководства банка практически нет права голоса, поэтому нет смысла идти в банк и громко протестовать. Вы направите свою злость не на тех людей. Но будьте уверены: все они продавцы, а не консультанты.

### **3. СКРЫТЫЙ МОТИВ, О КОТОРОМ МЫ И НЕ ДОГАДЫВАЕМСЯ**

Говоря о скрытом мотиве, в котором настоящая цель совсем не та, что была названа, – мы имеем дело с психологической манипуляцией и коварными намерениями. Нормальным людям сложно представить, что кто-то способен на вещи, на которые мы сами бы никогда не решились. Конечно, мы не наивны. Мы знаем о Гитлере, Иди Амине и многих других диктаторах-психопатах. Мы знаем о серийных убийцах. Но нам кажется, что они монстры и в реальной жизни. Огромная ошибка!

*Самые чудовищные люди в повседневной жизни могут вести себя как мы с вами. Некоторые настолько нормальны, что мы начинаем считать себя, а не их, какими-то «не такими». Вот в этом и заключается проблема.*

Люди, о которых мы сейчас поговорим, не поддаются цветотипированию. Они без цвета, или иначе – пятый цвет. Злое отражение нас с вами. Психопаты.

### **КРАСНЫЕ – ВСЕ КАК ОДИН ПСИХОПАТЫ!**

Фразу, вынесенную в заголовок, я очень часто слышу на лекциях в организациях. Исключительно красных людей очень мало (примерно

0,5 % имеют только красный в своем характере), и зачастую их просто не понимают. В один момент они ругаются, а в другой уже приглашают вас на ланч. Ужасно странно, не так ли?

Если бы мне давали по 1 евро каждый раз, когда после лекции ко мне подходил человек и, озираясь по сторонам, делился мыслью, что его босс – психопат, я бы смог обедать в дорогом ресторане каждую неделю. После этого я задаю несколько вопросов; человек описывает своего начальника. Злой, агрессивный, никого не слушает, требует невозможного, хочет, чтобы все работали 24 часа в сутки, никогда не хвалит.

Конечно, исследования доказывают: чем выше вы поднимаетесь по карьерной лестнице, тем с большим количеством психопатов вы сталкиваетесь. Это же относится и к красному поведению.

***Подумайте: чем больших высот вы добиваетесь, тем больше препятствий будет у вас на пути. Жизнь станет сложнее.***

Поскольку красные гораздо проще могут справиться с пощечинами, которые им наносят, то они пробивают себе путь благодаря тому, что умеют работать локтями. Даже старая поговорка гласит: на вершине слишком одиноко.

*Конечно. Так намного лучше.*

Да, у психопатов есть кое-что общее с красными – они умеют работать в тяжелых условиях. Психопаты – потому, что им плевать на остальных, а красные – потому, что они ориентированы на решение проблем; их не волнуют конфликты. Они весьма прагматичны и понимают, что будут нравиться не всем. Конечно, они тоже этого хотят, но знают, что это утопия. Поэтому просто идут вперед.

### ***КАК ОТЛИЧИТЬ ПСИХОПАТА ОТ СВОЕГО КРАСНОГО БОССА?***

Интересный вопрос. Красный босс может идти напролом, даже не сомневайтесь. Он пройдет по головам, принимая непопулярные решения ради результата.

Но они будут последовательны и ненамного жестче обычного. Важный момент: красные тоже будут очень много работать, приходиться

на работу первыми, а уходить последними. Это не имеет ничего общего с психопатами. Рабочая этика психопатов совершенно иная: те счастливы избавиться от любой нагрузки.

К тому же красный босс не будет терять время, стараясь понравиться коллективу. Это очень показательно. Отношения для них важны, но они могут смириться, что кто-то подумает о них плохо – неважно, почему. Это не значит, что они не думают о чувствах других людей, просто работа для них в приоритете. Сначала много и усердно работаешь и только потом устраиваешь праздничный ужин. Сначала проверь, что дела идут хорошо, а затем отправляйся на пикник с друзьями. Они редко отдыхают, вы не найдете их в кофейне за праздной болтовней. Понимая, что для других это важно, свой перерыв на кофе они просто вычеркивают из расписания – ведь он не приносит никакой пользы. Вы редко заметите их даже рядом с кофемашиной.

***Психопаты же, наоборот, не упускают возможности побыть в коллективе, ведь таким образом им легче получить доступ к вашим слабостям.***

Именно этими знаниями воспользуется психопат, чтобы использовать вас, как только представится шанс. Они найдут подход к каждому. Можно многое сказать о поведении красных, но они явно не из тех, кто будет подлизываться к другим.

### ***ЗНАЧИТ, НЕТ НИКАКИХ СОВПАДЕНИЙ?***

Стоп! Да, существует сходство между поведением красных и психопатией. И те, и другие кажутся бесчувственными, громко отчитывая вас перед всем коллективом и не думая о ваших чувствах.

***Критиковать своих подчиненных – черта, присущая и психопатам, и красным.***

В случае с красными жертва наверняка получила по заслугам, а босс просто сказал это вслух – черта характера не самая приятная, однако она отличается от поведения психопата. Красные осознают, что иногда раздражают других своим, пусть и неосознанным, стремлением

доминировать, и принимают это, поскольку хотят двигаться вперед. Иногда красные до последнего не понимают, что со стороны их действия могут показаться неприятными. Но они просто пожмут плечами: у них и в мыслях не было никого обидеть. Если люди вокруг чересчур чувствительны, то это их проблема!

*Психопаты оскорбляют других, потому что им нравится наблюдать за чужими страданиями. Это придает им сил, они получают возможность посмеяться над неудачами других.*

Психопат может начать критиковать кого-то на пустом месте. Все просто зависит от его настроения. Его цель – задеть другого человека.

Цель психопата – уничтожить того, кто допускает такое обращение. Им нравится смотреть, как другие медленно ломаются.

### ***КАКИЕ ЖЕ ВЫВОДЫ МОЖНО СДЕЛАТЬ?***

Видите разницу? Нужно лишь объяснить мотив подобного поведения. Поняв намерения, мы сможем стать более терпимыми к красному боссу и найти подходящий момент, чтобы сказать: не стоит никого ругать публично.

В то же время нужно опасаться тех, у кого проявляются психопатические черты. Такие люди не меняют точку зрения, что бы вы ни говорили. Напротив, босс-психопат станет еще агрессивнее, если увидит, что его поведение вас обижает. Если вы ошибетесь, примете психопата за красного и решите, что сможете выстроить с ним прямой и честный разговор, то у вас будут крупные проблемы. Вы просто дадите ему в руки эффективное оружие против себя самого. С того момента ему будет еще легче вас задеть.

### ***ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ***

Чуть выше я говорил о рабочей этике. Красные, будь они начальниками или простыми сотрудниками, в целом работают на износ. За исключением случаев, когда они потеряли веру в компанию или

решили посвятить себя более полезным вещам, красные пытаются сделать все по максимуму. Многие из них приходят в ступор, когда нужно что-то делегировать, они не доверяют своим коллегам.

***Психопаты, напротив, не имеют ни малейшего желания взваливать все на себя, а предпочитают уклониться от работы, делегировать полномочия и потом громко возмущаться, если что-то пошло не так.***

При этом они долго обедают, опаздывают, уходят пораньше, а когда вдруг осознают, что дедлайн уже через два дня, пытаются подключить всех к своим задачам. Психопаты не умеют думать о последствиях, они тянут до последнего. Потом будут настаивать, чтобы все вокруг работали, пока задание не будет выполнено. А когда результаты работы дойдут до босса, они припишут все заслуги себе. Глазом не моргнув, они скажут, что лишь благодаря им все сработало. Персонал бездельничал, а психопат пришел и спас ситуацию. И плевать, что в этих словах нет ни грамма правды.

### ***ЦЕННЫЙ СОВЕТ АЛЬФА-САМЦАМ***

Если вы красный – неважно, начальник или кто-то другой, – то должны осознавать, что будете выглядеть смешно, если ваши планы окажутся слишком изощренными. Помните: не все понимают ваш образ мыслей. Лучше объясните другим, чего вы хотите, иначе за спиной вас будут называть психопатом.

Обещаю вам: такое порой случается.



## Глава 8

# Желтые манипуляторы – психопаты?

*Обвините оппонента в том, в чем виновны сами.*

*Йозеф Геббельс<sup>[15]</sup>.*

Я рискую вызвать волну праведного гнева среди желтых, и все-таки я вынужден сказать: есть сходство между желтыми и психопатами. Согласно исследованиям Хаера, психопатам присущи беззаботность, умение произвести впечатление и дар убеждения. Это можно сказать и о большинстве желтых.

***Многие желтые весьма импульсивны. А еще – пытаются доказать собственную важность, что свойственно и психопатам.***

Желтые имеют склонность обвинять других, если что-то вдруг идет не так. Как и психопаты... Не самая лучшая характеристика, знаю. Но зачем смотреть на вещи под таким углом? Безусловно, у желтых есть свои минусы, и окружающие могут реагировать на них довольно негативно. Желтые, в свою очередь, не реагируют не замечают ничего происходящего вокруг. Они говорят и говорят, занимая собой все пространство, не осознавая, что другим это не нравится.

Желтые часто любят приукрашивать собственные истории. В предыдущей книге «Кругом одни идиоты» я рассказывал про моего старого приятеля Джонни, который любил придумывать себе биографию. Так было интереснее. Однажды он рассказывал, как они с женой чуть не погибли, путешествуя на лодке к одному из испанских островков во время шторма. Жена Джонни говорила, что они не плавали на лодке, а летали на самолете, и я понимал, что история сфабрикована: она была забавной, но выдуманной. Я привел ему факты, он стал раздражительным и замолчал.

Думаете, Джонни психопат? Нет, ему просто нравится быть в центре внимания и смешить людей, поэтому он иногда рассказывает

такие вещи, о которых лучше бы молчал. Его девиз: посмотрите на меня! Многих это раздражает, хотя в целом Джонни совершенно безвреден.

Важный момент: так он ведет себя не всегда. Но когда у него хорошее настроение, вам следует фильтровать все его рассказы, если вы не хотите поверить в небылицы.

### ***НО КАК Я УЗНАЮ: ЭТО ВЕСЕЛАЯ ИСТОРИЯ ИЛИ ОТКРОВЕННОЕ ВРАНЬЕ?***

Желтые vs психопаты – интересно их противостояние. Вот две подсказки: намерения и частота.

Под намерениями я подразумеваю мотив того или иного действия. Зачем Джонни приукрашивал свои истории? С целью казаться круче, чем на самом деле, или впечатлить нас?

Нет. Основная причина, почему некоторые могли бы назвать его лгуном, – он просто хочет нам понравиться, хочет нас развлечь. Помните: желтые воспринимают окружающих, как зрительный зал. История о маленькой лодочке посреди пучины – невероятна. Мы смеемся и заливаемся слезами, когда Джонни описывает свои приключения. Это дивный рассказ, просто вымышленный.

***У психопатов другое отношение к вранью: им нравится врать. Они проверяют, как далеко могут зайти и получают удовольствие от того, что другие им верят.***

А если я представлю им факты и уличу во лжи, они начнут на меня давить. Утверждать, что я лгу и не знаю, о чем говорю.

Я видел, как психопаты врут в лицо целой группе людей без зазрения совести. Но даже когда все, включая самого психопата, понимают: история зашла слишком далеко, – даже тогда они не могут остановиться. Психопаты будут продолжать, пока все окончательно не запутаются, есть ли в истории хоть капля истины. Порой это даже забавно, но одновременно – очень мерзко.

### ***КАК МНОГО НЕПРИЯТНЫХ СОВПАДЕНИЙ, НЕ ТАК ЛИ?***

Мы не понимаем, когда психопаты врут. Желтые становятся нервными и чересчур эмоциональными: повышают голос, усиливают мимику, чтобы донести свою эмоцию до каждого. Они могут заикаться и путаться. в то время как у психопата не дрогнет ни один мускул. Они просто будут увеличивать накал страстей, пока все не придут в замешательство. Но даже в этом случае их пульс не участится, они не обнаружат свою ложь знаками, касаясь лица или подбородка. Просто будут стоять на своем, как самые порядочные люди на планете.

Как они могут сохранять спокойствие? Почему они не начинают нервничать?

Потому что ничего не чувствуют: ни угрызений совести за свое вранье, ни грамма сочувствия к тем, кого обманывают.

То же самое относится и к тому, чтобы быть в центре внимания. Желтые любят находиться в свете софитов: они наслаждаются процессом, и порой их бывает сложно увести со сцены. У психопатов все иначе: у них раздутое самовосприятие, они считают, что выше и круче остальных. Психопаты хотят быть в центре внимания, чтобы подвинуть остальных и доказать, что единственные что-то знают.

Еще я выделил частоту как важный показатель. Когда у желтых хорошее настроение, они могут казаться чудесными и очаровательными. Но в иные моменты их можно охарактеризовать как ворчливых и раздражительных. Подвергшись стрессу, желтые станут более старательны и внимательны по отношению к другим, однако от их очарования не останется и следа. Они могут начать громко жаловаться, показывать на вас пальцем и оправдываться, что это не их вина.

А как же в стрессовой ситуации ведут себя психопаты? Очень интересный момент. Кажется, что их просто невозможно вывести из себя. Стресс обычно возникает как реакция на неудачу, но психопаты не беспокоятся об этом. Также стресс может быть вызван волнением из-за мнения окружающих.

***Психопатам на это плевать: они изначально думают, что могут справиться с чем угодно, поэтому сохраняют трезвый взгляд на вещи, когда вокруг паника. На войне, например, именно психопаты идут на риск, потому что обожают адреналин.***

Подумайте, в какие моменты вы испытываете стресс. Может, вы много работали в течение недели и справились с девятью семью заданиями из ста. Но вот наступает вечер пятницы, можно отправиться домой. В машине или поезде вы прокручиваете события последних дней. Что за неделя! Боже! Просто ужас! Вы нервничаете не из-за девятью семи заданий, с которыми справились, а из-за тех трех, оставшихся несделанными. Это классическая реакция – волноваться из-за того, что *не сделано*. Этот груз так и лежит на вас.

У психопатов голова работает иначе – их совершенно не волнуют неоконченные дела. А если проблема снова возникнет, они просто обвинят в ней кого-то другого.

Причина проста: психопаты всегда знают, что делают. Когда желтые показывают все симптомы стресса и начинают ворчать, их коллеги-психопаты сохраняют оптимизм. Психопат не подвержен влиянию и продолжает очаровывать, пока остальные люди в офисе пребывают в цейтноте. Психопаты действительно четко понимают, что делать, и у них есть все шансы добиться успехов в конкретной задаче. Поэтому они выглядят более квалифицированными работниками в глазах начальства. Несмотря на невероятный стресс, человек держится на ногах и продолжает улыбаться.

Начальник смотрит на него и поражается: вот это нервы! Возможно, мы должны его повесить!

### **ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ!**

Частота – свидетельство лжи. Желтые преувеличивают (или лгут) время от времени. Психопаты делают это постоянно, по любому поводу и даже без повода. Просто они так привыкли.

***Желтые чувствуют себя подавленно, если их разоблачили. Они принимают критику близко к сердцу и испытывают при этом невероятный дискомфорт. Психопаты не волнуются об этом и врут все больше.***

Если ложь психопата была доказана, причем всеми, у него есть план Б. Независимо от накала страстей, психопаты будут просто игнорировать проблему. Они могут притвориться обиженными или

сокрушенными, но это лишь маска. Разоблачение ни в коей мере их не волнует.

### ***НЕПРОШЕННЫЙ СОВЕТ, КОТОРЫЙ ПОЛУЧАЮТ ЖЕЛТЫЕ***

Есть важное отличие. Если вы сами желтый, вам следует осознать: иногда вы можете быть чрезвычайно утомительны, хотя совсем этого не желаете. Знаю, вы хотели только хорошего. Проблема в том, что окружающие не видят разницы. Поймите, ваша любовь к преувеличениям и очевидный иммунитет к плохим новостям заставляют других задумываться, как обстоят дела на самом деле. Ваша бесконечная болтовня действует на нервы большинству красных и изрядному числу синих. А другим желтым, вероятно, будет все равно: они такие же плохие слушатели, как и вы.

## Глава 9

# Встречаются ли психопаты среди нерешительных зеленых?

*Это ложь, что психопаты не меняются. Они меняют свои маски и свои цели.*

*Неизвестный источник*

Минуту внимания! Что может быть общего у зеленых и психопатов? Неужели автор совсем выжил из ума?

Позвольте объяснить.

Некоторое время назад я разговаривал с небольшой группой менеджеров, которые хотели научиться правильной коммуникации с помощью цветотипирования. Мы обсудили концепцию с 25 менеджерами.

Подходя к вопросу слабостей, я обычно прошу людей с противоположными качествами описать слабые стороны друг друга: красные должны описать зеленых, а желтые синих, и наоборот. Да, в каждом менеджере присутствовали красные черты, но эксперимент привел к неожиданному эффекту.

Зеленое поведение описывали как «неготовность к переменам» и «упрямство». Но еще были варианты «боязнь конфликтов» и «нечестность». Это интересно: мы знаем, что зеленые не любят конфликтов, и это заметили не только красные. Иногда просто посмотреть ему в глаза означает заручиться его поддержкой.

Я немного поговорил с группой о причинах таких выводов и о решении проблемы. Красные заявили: если кто-то боится конфликтов, его нужно всячески избегать. Но зеленые предпочитают просто забыть о конфликте, что в долговременной перспективе только усиливает его. Оставшись неразрешенным, он однажды вырастет в размерах, и зеленый взорвется.

Я объяснил: зеленые просто стараются не замечать неприятных вещей, именно так они избегают конфликтов. Но один из менеджеров

не сдавался: «Они полностью осознают, что делают, и все же попадают в эту ловушку! Они психопаты!»

Ммм...

Это правда.

***Психопаты часто сознательно совершают поступки, которые изначально неэффективны. Они уверены в своей способности решать проблемы.***

Я не думаю о зеленых в таком ключе. И если кто-то поднимает вопрос об их нечестности, разговор дальше не идет.

*«Моя коллега задала простой вопрос: вы придете на корпоратив? Он ответил «да». Я специально переспросил, и он повторил. Несколько раз. Но оказалось, что все это время он имел в виду ответ «нет».*

И прежде чем я успел ответить, другой менеджер воскликнул: «Он все это время врал прямо в лицо!»

## **ЧТО МЫ ДОЛЖНЫ ЗНАТЬ**

В скромности и дружелюбности зеленых нет никакой проблемы. Давайте посмотрим на ситуацию с другой стороны. Я уже говорил и скажу еще раз: есть психопаты, а есть люди с психопатическими чертами. И одна из этих черт – склонность к манипуляциям.

Пока желтые пытаются манипулировать нами довольно открыто («Какой классный джемпер! Кстати, ты не поможешь мне с этим докладом?»), зеленые ведут себя совершенно иначе. Их очень редко называют манипуляторами, что не мешает им заниматься этим. Проблема, что ни мы, ни они сами толком не понимаем, что конкретно делают зеленые.

Представьте ситуацию: группа людей собирается в путешествие для встречи со старыми друзьями. Возможно, бывшие одноклассники так хорошо провели время, что решили продолжить традицию. Они обсуждали новую встречу несколько месяцев. Одна женщина сказала, что обязательно присоединится к поездке, но не принимала активного участия в обсуждении, не проявляла интерес к месту проведения, а

иногда даже не отвечала на звонки и письма. Лишь говорила, что путешествие будет прекрасным, и больше ничего.

Ближе к дате отъезда возникла необходимость в действиях. Каждый отвечал за что-то свое, зеленой досталось проверить бронь отеля. Заранее забронировали 23 комнаты, но было важно, чтобы все находились близко, желательно на одном этаже, чтобы можно было нормально общаться.

В назначенный день все отправились в аэропорт в предвкушении. Многие жили в других городах и ехали до аэропорта сутки. Вскоре они поняли: кого-то не хватает. Та самая женщина, подтверждавшая свое участие, в конце концов не появилась. Чем ближе было время посадки, тем сильнее люди начинали волноваться. Мало того что им было жаль не увидеть ее, у нее были все брони отелей.

Один из членов группы все-таки до нее дозвонился, и она сказала, что не приедет, поскольку плохо себя чувствует. На вопрос о состоянии брони она ответила, что ничего не смогла узнать.

В группе стали возмущаться. Вся поездка оказалась под угрозой, никто не знал, где им остановиться.

***Бездействие зеленого вызвало массовый эффект среди людей, изначально доверившихся ей. Она добила того, что вся группа от нее зависела. Человек говорил одно, а имел в виду другое.***

Возможно, у нее были недобросовестные намерения или скрытые мотивы, например она хотела отомстить им за прошлые обиды в классе, а теперь обрела власть. Возможно, она не хотела никуда ехать. Или она просто была нерешительной зеленой, которая сторонилась ответственности и закапывала голову в песок.

В этом вся суть: зеленые не хотят брать на себя ответственность. Она так боялась конфликтов, что не могла просто отказаться от предложения вдохновенных одноклассников, поэтому плыла по течению. В любом случае она подвела всю группу. И это самая настоящая манипуляция, какой бы странной она ни казалась. Пассивная агрессия может иметь те же формы, даже если вы это не осознаете.

***ЗДЕСЬ ЕСТЬ НАСТОЯЩИЕ ПСИХОПАТЫ?***



Поведение этой зеленой отличается от поведения психопата тем, что она и сама не совсем понимает, что делает. *«Но, минуточку, – воскликнете вы, – зеленая из описанной ситуации прекрасно знала, что делает. Она понимала, что ее бездействие приведет к проблемам многих людей».* Может быть. Здесь просто сработали защитные механизмы, и она закрыла глаза на происходящее, не в состоянии предсказать последствия своих действий.

### **КАКИЕ ВЫВОДЫ?**

Обратите внимание: психопаты прекрасно понимают, что делают. Если бы зеленая понимала последствия своего бездействия, было бы очень жестоко отправить целую группу в Испанию без предполагаемого ночлега. Разве нет?

Психопат будет гораздо активнее в вопросах обмана окружающих. Зеленые будут переживать за свое поведение, а психопатам все равно, что чужой отпуск сорвался, – не нужно быть такими доверчивыми.

Именно так и работает зеленое поведение. Они заставляют других делать работу, от которой сами уклоняются. В конце концов, всегда появится человек, который сделает то, за что не хотел браться зеленый.

***Совет зеленым. Выслушайте его очень внимательно:  
я знаю, вы это умеете.***

Если вы сами зеленый, то знаете об этой проблеме, не правда ли? Ведь, по сути, вы манипулируете другими собственным бездействием. Бежать от ответственности – психопатическая черта. Знаю, вы не хотите, чтобы вас воспринимали именно так. Поэтому подумайте, как вы можете изменить свое поведение.

Коллектив начнет ценить вас гораздо больше.

Совет всем остальным: убедитесь, что понимаете, кто кого обманывает.

## Глава 10

# Вот это личность! Синий холодный перфекционист!

*Я не психопат. Я высокоактивный социопат.  
Выучи, наконец, термины.*

*Шерлок Холмс*

Одно слово: нет.

Синие не слишком похожи на психопатов. Никто при мне не причислял их к психопатам – скорее к педантичным бюрократам и медлительным людям, которые утомили всех своей одержимостью к деталям. К перфекционистам, которые все контролируют и не отстанут, пока работа не будет выполнена в соответствии со всеми правилами. Синие жалуются и ворчат, потому что люди не соответствуют их стандартам.

Но считать их психопатами? Нет. Это далеко не первое, что приходит в голову.

Думаю, многие смотрели фильм про серийного убийцу, который за свою жизнь не произнес ни слова. У него в доме был идеальный порядок. Он сортировал вырезанные глаза жертв в алфавитном порядке. Но это же кино, правда? В реальной жизни такое поведение свойственно человеку с психическими расстройствами, а не синему.

Есть определенные черты характера, которые позволяют отличить синего от психопата. Представьте себе человека, у которого в характере нет и намека на желтый или зеленый, один красный. Он не видит смысла во взаимоотношениях, люди для него – источник боли. Он предпочитает проводить время в одиночестве и не понимает, почему люди так много болтают.

***КАК ВЕДУТ СЕБЯ СИНИЕ?***

Очень трезво и дальновидно. Они не заинтересованы в других и в любой социальной активности, отвечают всегда односложно. Если вы попросите их помочь, они откажутся – их не волнуете ни вы, ни ваши нужды. Многие считают синих бесчувственными. Они смотрят на вас, а на лице не двигается ни один мускул. Синие анализируют и наблюдают за вами, но не говорят ни слова. Точно так же, как и многие психопаты. Для них окружающие – просто объект исследования. Их взгляд может вас смутить. В некоторых исследованиях упоминается «долгий» взгляд психопата: он неотрывно смотрит на вас, поскольку не понимает, какова должна быть правильная реакция. Это один из симптомов – взгляд, о котором я говорил во введении. Но в этом же можно заподозрить и синего, когда он просто засмотрится на кого-то.

***Тишина может напрягать других. Повторю: синие говорят только по существу. Они могут долго сидеть на месте, не произнося ни слова. Ведь никто не спрашивал их, о чем они думают.***

Психопаты не думают ни о ком, а синие – всего лишь о нескольких, самых близких людях. Если вы не входите в близкий круг, к вам не будет никакого интереса. Вы можете подумать, что они странные. Конечно, не серийные убийцы, но очень странные типы.

### ***ЗДЕСЬ НУЖЕН ПРИМЕР***

Помню историю, когда женщина проходила собеседование на работу, которую очень хотела получить. Специалист HR был желтым, он излучал позитив и много улыбался. Начальник финансового отдела, присутствующий в кабинете, практически ничего не говорил, смотрел в одну точку, и женщина начала чувствовать себя некомфортно. По окончании собеседования она понятия не имела, как все прошло.

Позже я встретил всех троих. Молчаливого парня было довольно сложно включить в группу. Если вы задавали вопрос, он мог минуту смотреть на вас, не произнося ни слова, а потом просто кивнуть. Значит, все было хорошо. Такой тип взаимоотношений некоторых может шокировать. Это бесчувственность? Нет. Но чаще всего воспринимается именно так.

Вы наверняка слышали, что происходит после перестрелок в школе или страшных убийств.

*«Он никогда ничего не говорил и держал всех на расстоянии». Это тихони, за которыми нужен глаз да глаз. С другой стороны, планируя убийство, вы вряд ли станете кому-то об этом рассказывать.*

### **КАК ПОНЯТЬ, КТО ПЕРЕД ВАМИ: ПСИХОПАТ ИЛИ ПЕДАНТ?**

Психопаты все время врут без причины. Синие предпочитают не лгать совсем, а сказать все так, как есть, – какой бы неприятной ни была правда. Но им это несложно, их не волнует реакция на эти слова.

Психопаты стараются очаровать окружающих и быть душой компании, чтобы никто не понял, что те отлынивают от работы. Сухое поведение синих вряд ли нравится окружающим. Они не видят смысла всем нравиться, и более того, мало кто может понравиться им. Душевные разговоры не для них.

*У психопатов же завышенная самооценка, они любят быть в центре внимания и воровать чужие идеи. А синие будут сами указывать на свои ошибки, ведь всегда есть куда стремиться.*

Да, синие иногда хотят повлиять на вашу точку зрения и заставить вас взять ответственность за свои действия, но делают это открыто. И скорее всего, утомят вас до смерти, приводя многословные аргументы. Короче, исключительно синий человек никогда вас не обманет. Выведет из себя – да. Обманет? Вряд ли.

### **ВАЖНЫЙ МОМЕНТ**

В этой книге я описываю технику манипуляции под названием «довести до ручки». Это значит, что вы будете постоянно менять правила игры, пока не выведете человека из себя. Синие никогда так не поступят, наоборот, они будут придерживаться намеченного плана, даже когда все идет не так. Но поскольку большинство из нас не обладает такой дисциплиной, мы ведем себя иначе. И когда мы

импровизируем, потому что не до конца прочитали инструкцию, синий обязательно укажет нам на это. *«Почему ты поступил не так?»*

Если постоянно придумывать новые правила, все будет выглядеть довольно запутанным. Так и поступают психопаты: они меняют условия, чтобы вы чувствовали себя некомфортно. Это дает им силу над вами, и в конце концов вы сами не знаете, что делаете и зачем.

У синих тоже может быть власть над вами, даже если им это не нужно. Они укажут на инструкцию. Так как вы ее не читали, вам будет казаться, что их не устраивает результат. И поэтому мы считаем их психопатами.

### ***КАКИЕ ЖЕ ВЫВОДЫ?***

Синих редко путают с психопатами, так как они делают то, что говорят. Они очень последовательны, что противоречит психопатическому поведению. Ваш синий приятель углубится в тему на 100 %, в то время как психопат просто пройдет по верхам, чтобы показаться умным.

### ***ОБЩИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ***

Для тех, кто имеет ярко выраженные синие оттенки в своем характере, я хочу сказать: если вы не хотите, чтобы вас случайно перепутали с психопатом, постарайтесь побольше интересоваться мыслями и интересами других людей. Вот увидите, людям часто кажется, что психопаты холодные и бесчувственные – такие, какими им кажутся синие. Конечно, это ошибка, но почему бы не обезопасить себя? Вы можете поинтересоваться самочувствием коллеги и внимательно выслушать ответ. Это ведь всего пара минут вашей (несомненно, правильно спланированной и ценной) жизни.

## Глава 11

# Как они смогут обмануть меня, если я красный

*Люди, которые хотят вами манипулировать, не укажут на ваши слабости. Ведь они собираются использовать их в своих целях.*

*Ассегид Хабтеволд<sup>[16]</sup>*

А теперь повернем ситуацию на 180 градусов. Представьте, что на ринг против Майка Тайсона выходит боксер, еще не знающий, что не в состоянии поднять правую руку. С ним такого никогда не случалось, и, естественно, он не может этого предположить. Представим, что Тайсон узнал о проблеме противника. Понимаю, это звучит невероятно, но доверьтесь мне – и увидите, действительно ли так уж плох пример.

Я уже говорил: у каждого из нас есть недостатки и умелый манипулятор непременно захочет этим воспользоваться. Как и Майк Тайсон, который будет бить туда, где нет защиты, психопат выберет ваше самое слабое место. Почему? По тем же причинам, что и Тайсон: он хочет вас победить.

Давайте рассмотрим, каким образом представители каждого цвета попадают в эту ловушку. Вскоре вы поймете, почему я так много говорил об осознанности. Ваша главная сила – узнать самого себя. Нужно понимать, как работает ваша рука. Обе руки.

И мы начнем с самого жесткого типа: с красных.

### **КАК ПСИХОПАТЫ МАНИПУЛИРУЮТ КРАСНЫМИ**

Утверждение, что красным можно манипулировать, звучит противоречиво. Красные – сильные и властные, никому не позволят влиять на себя. Они тут же наносят ответный удар, делаясь неуязвимыми. Жесткие и твердые люди, которые любят дух соперничества и борьбы. Разве можно их обмануть?

***Самая большая проблема во взаимодействии с красным – частые ссоры. Так что те, кто боится конфликтов, вряд ли смогут приблизиться к ним.***

По большому счету, только люди, у которых в характере есть красный цвет, могут смириться с бесконечными пререканиями.

Далеко не все красные постоянно ссорятся с окружающими, но если вы начнете склонять красного на свою сторону, тут и возникнет конфликт. Это часть его стандартного поведения, и я исписал много страниц на эту тему. Другие красные легко с этим справятся, они не принимают ничего близко к сердцу без крайней необходимости.

А еще так будут делать психопаты.

Подумайте: если кто-то обижает вас, особенно дорогой вам человек, вы будете реагировать очень негативно. Почувствуете себя плохо, некомфортно. У вас могут возникнуть боли в области желудка или груди, когда вы слышите критику или видите недовольное лицо.

А как же реагируют психопаты? Ответ: никак. Им все равно. Они ничего не чувствуют. Они видят ваше злое лицо, слышат грубые слова и агрессивные насмешки, но не реагируют. Они только думают, как использовать вашу реакцию в своих целях. Существует множество примеров, как психопаты направили злость красных в нужное русло и получили выгоду.

## ***СЛЕПЫЕ ЗОНЫ КРАСНЫХ***

Невоспитанные, наглые, агрессивные, эгоистичные, нетолерантные, идущие по головам люди, они почти никого не слушают, все время спешат, всеми командуют и всех контролируют.

Мы найдем пример такого поведения в каждом школьном дворе.

Мальчик А, маленький, но очень хитрый, которого часто бьет мальчик В, идет к главному школьному хулигану С, известному своей вспыльчивостью и обидчивостью. А сказал С, что В говорит про того гадости. С выходит из себя и незамедлительно идет бить В. Получается, что А отомстил В, не приложив никаких усилий. И в этом ему помогла агрессивность С. Потом он может пойти к В и выразить свои сожаления, что С его побил.

Это банальный пример, но мы можем применить его и в более глобальных вещах. Если в какой-то области есть лидер мнений, известный своей мстительностью, существуют все условия для хорошей манипуляции: вы сумеете направить его агрессию на своего главного конкурента – и получите выгоду. Главное – не попасть под перекрестный огонь.

И про линию огня: представьте, что А, В и С – лидеры стран с большой военной мощью. Ой-ой-ой.

Для психопата лучше всего сыграть на нечистой совести красных. (Да, у них она есть, хотя вы можете в этом сомневаться.) И сделать что-то неожиданное. Красные всегда окружены теми, кто держится в тени. Но представьте себе, если красный столкнется с кем-то, кто готов противостоять силе красных с глазу на глаз. Что же произойдет?

Рассмотрим пример.

### ***СИТУАЦИЯ С МАЙКОМ И ПЕРНИЛЛОЙ***

Майк работает в медиаконцерне, дела которого пошли в гору с приходом к власти нового начальства. Майку не хочется выполнять никакой серьезной работы. Ему нравится получать высокую зарплату, глядя, как работают другие. Нравится посещать важные встречи, где он может показать себя и рассказать всем желающим, как много сделал для своей организации. Некоторые коллеги Майка сразу увидели шаблон его поведения. Он присваивает чужие идеи и всегда ускользает, когда на горизонте маячат плохие новости.

Но его новая начальница пока его не раскусила. Ее зовут Пернилла, она новый генеральный директор компании. Майк заметил, что Пернилла любит доминировать, легко загорается и не боится отчитывать людей на публике. Она прерывает встречи, заходит в кабинет и просто начинает говорить. Требуя решения проблем в самые кратчайшие сроки. Может спокойно поругаться с кем-то в коридоре. Такое ощущение, что ей плевать на чувства других людей. Владельцы компании возложили на нее миссию избавиться от лишних людей, добиться стабильности и прибыли. Пернилла не моргнув глазом сократила около трети штата менее чем за год и набрала новых людей,



которым она более или менее могла доверять. Она контролировала абсолютно все.

А Майк продолжал практически ничего не делать. Вместо этого он ел дорогие ланчи за счет компании и ездил на встречи с важными клиентами, которых потом перепоручал коллегам, чтобы те уладили все деловые вопросы. Но так как он не планировал ничего менять, то со временем все начало разваливаться.

Еще до прихода Перниллы Майк совершенно по-разному общался со своими коллегами. Он буквально чувствовал слабости каждого человека. Ходил к управляющему и жаловался, даже плакал, как ему тяжело, под каким давлением приходится работать. В результате тот взял часть работы Майка на себя. Другому менеджеру Майк доброжелательно улыбался и приносил кофе. Зарекомендовал себя как классный парень, за что его очень ценили. В результате при любом спорном вопросе у Майка находились защитники.

Майк понял, что Пернилла не купится ни на что из этого. Она станет подозрительной, если он начнет пододвигать для нее стул. Но ведь он работал в компании много лет и не хотел ничего менять. Поэтому ему пришлось подумать, как же не допустить Перниллу на свою территорию. Стал изучать ее поведение и кое-что придумал. Казалось, ее совершенно не волнует, что думают другие о ее жестком стиле управления. И у Майка появилась до гениальности простая идея. Вместо того чтобы отдалиться от Перниллы, как это сделали другие, он сократил между ними дистанцию.

Майк настоял на том, чтобы отчитываться лично перед ней, хотя над ним был еще один начальник. Он понял, что у Перниллы «взгляд орла». Она видит картину в целом, но не замечает, что находится под носом, и упускает из виду важные детали. Поэтому Майк приблизился к ней насколько возможно. Таким образом он следил за ней и заранее мог понять, собирается ли она следить за ним.

У Перниллы острый ум, и она требовала у Майка отчеты. У нее еще не было причин не доверять ему: он говорил ей то, что она хотела слышать. Он употреблял такие слова, как «результаты», «быстрые шаги», «решительность» и «нижняя граница», так как увидел, что она хорошо на них реагирует. А еще дал понять, что восхищается ее способностью принимать решения, не боясь стать непопулярной. Это чем-то напоминало лесть, на которую Пернилла не велась. Она была

невосприимчива к этому и сразу бы стала подозрительной, если бы он начал с комплиментов.

Но Майк оказался умнее: сказал, что сам бы хотел быть более собранным, логичным и сосредоточенным на целях, а не на чувствах... как Пернилла. И все. Он не ждал никакой реакции. Просто заронил мысль, что он ее уважает и, возможно, даже восхищается ею.

Зачем Майк это сделал? Для чего идти на такой риск?

***Психопаты интуитивно чувствуют нужды других людей. Даже самому жесткому красному нужны союзники.***

Хотя они совершают противоречивые поступки, они вовсе не бесчувственны или негуманны, как принято считать. Просто они будут хорошо делать свою работу, даже если после этого будут плохо спать по ночам. И вдруг Пернилла находит того, кто ценит ее естественную грубую манеру общения. В отличие от других членов команды, Майк не показывал, что боится ее (он на самом деле не боялся – психопаты ничего не боятся). Пернилла это оценила.

Майк пошел дальше. Он сказал: «Возможно, тебе не понравятся мои слова, но я рад, что ты сумела вернуть эту компанию на верный путь». И опять же, это не лесть. Ведь он сделал оговорку, что может ее «разозлить», а в результате избегает ее гнева. Он скрывается под маской честности, против которой не может устоять даже Пернилла. И очень скоро Пернилла, сама того не осознавая, начинает доверять Майку, считая его союзником и не видя смысла контролировать его работу.

### ***КАК ТАК ПОЛУЧИЛОСЬ?***

Попытка манипулировать красным, который не воспринимает чужьи идеи, кроме собственных, несомненно, требует мужества. Только поистине рискованный человек возьмется за такое. Иногда это довольно глупо. Например, если речь идет о начальнике, который в любую минуту может вас уволить.

Ой, мы снова начали думать логически. Мы же решили, что не будем этого делать. Ведь психопаты думают иначе. Мы бы содрогнулись при мысли льстить начальнику, который не любит подлиз.

Это все равно что вторгнуться в логово к голодному зверю и погладить его по голове. Никто не сделал бы такое без веской причины.

***Но для психопатов это всего лишь игра. Игра, которая не приносит ни капли стресса. Он не думает, что рискует: если его разоблачат, лишь пожмет плечами и спросит о выходном пособии.***

Вот что нужно понять красным. Психопат может обмануть человека, который не воспринимает опасность всерьез. Психопаты прямо-таки излучают самоуверенность. И если красные замечают уверенного в себе человека, они начинают его уважать, иногда даже восхищаться. Наконец-то кто-то достиг их уровня.

Хотя красные могут и осознавать факт лести, они все равно будут испытывать уважение к этому человеку, ведь он нашел в себе смелость сказать это ему в лицо. А если красные и уважают что-то, так это смелость и уверенность в себе. Красному можно даже признаваться в любви и при этом иметь в виду совсем другое.

Секрет эффективного общения с красными – тонко хвалить их за то, за что их критикуют другие. Например, многим красным приходилось слышать, что они бесчувственные ублюдки. При этом они знают, что всего лишь делали и говорили необходимые вещи. Я часто повторяю: если красные узнают, что они кому-то не нравятся, то смогут с этим смириться. Но это не значит, что им нравится подобный ход вещей. Конечно, они думают, что вселять страх – часть их работы. Но им тоже хотелось бы любви и уважения. Просто они не выражают этого, как остальные. Поэтому если кто-то начнет высказывать им симпатию, это будет довольно эффективно.

### ***И ЕЩЕ ОДНА ХИТРОСТЬ***

Вы также можете заставить красного отступить. Если я понимаю, что у моего красного начальника будет нервная неделя, и не хочу попадаться ему под руку, то смогу избежать этого, используя классическую технику манипуляций – чувство вины. Потому что даже у красных есть совесть.

Давайте посмотрим, как идут дела у Майка.

## ***СНОВА О МАЙКЕ И ПЕРНИЛЛЕ***

Иногда даже Майку приходится показывать Пернилле свое истинное лицо: отчитываться о проектах, за которые он лично несет ответственность и в которых дела идут из рук вон плохо. Для этих встреч ему нужно что-то, что удержало бы Перниллу от гнева. Мы уже понимаем, что он завоевал ее доверие, говоря «все как есть». И даже если она не показывает своих чувств, это не значит, что их у нее нет.

Майк начинает издалека: *«Знаю, вы будете злиться»*. Пернилле уже начал нравиться Майк, и она не хочет сознательно причинять ему боль. Поэтому сдерживается, чтобы не потерять терпение. Результаты по проекту плохие, даже очень, но Майк знает, как все исправить. Он говорит о качествах, которые помогли бы ему все исправить. И описывает Перниллу.

Она воспринимает это как еще одно подтверждение ее правильной тактики и берется исправить ошибки Майка. И каким-то чудесным образом Майк делегирует свои обязанности той, которая получила в коллективе прозвище «железная женщина». Как только ему это удалось, он станет повторять свой трюк. Теперь он знает: Пернилла может сдерживаться, если этого хочет. Пока она пытается разобраться с тем, что наделал Майк, последний спокойно ест свой ланч. За счет компании, разумеется.

Пернилла понимает, что люди воспринимают ее как жесткого начальника, и ее это беспокоит, даже если она этого не демонстрирует. Она просто хочет хорошо делать свою работу и показывать хорошие результаты. Пернилла даже гордится тем, что смогла не сорваться на Майка, и испытывает к нему благодарность за то, что он помог ей сохранить спокойствие. Таким способом он еще крепче привязал ее к себе.

Майк продолжает делать тонкие комплименты, но никогда – открыто. Например, хорошо отзывается о ней при других менеджерах, когда знает, что ей станет известно об этом. Допустим, говорит главному бухгалтеру, что впечатлен ее «взглядом орла». Бухгалтер – синий и честный, поэтому однажды он передаст эту информацию Пернилле. *«Знаете, что сказал Майк?»* Это очень грамотное решение, потому что при таком раскладе Майк не выглядит подлизой. А с другой стороны, он не сказал ей этого в лицо – то есть не льстил напрямую.

Майк по-прежнему ничего не делает. Он шляется по офису, получает хорошую зарплату и ездит на престижной машине, которую компания взяла в лизинг (по его словам, он купил ее сам). Соседи тоже думают, что это его машина. Его все устраивает, ведь это повышает его статус.

В какой-то момент на связь выходит крупный клиент и сообщает: ему не доставили нужные товары. Майк вынужден что-то сделать. Клиент прав. Майк не пошевелил и пальцем, чтобы заказ был доставлен, так как для этого пришлось бы приложить много усилий, а он вовсе не планировал что-то делать. Поэтому он собирается идти к Пернилле и практически на языке тела сказать: *«Ты, вероятно уволишь меня, ведь все пошло не так»*.

Пернилла, которая, сама того не осознавая, уже привыкла к тактике Майка, понимает, скольких людей она уже заменила. И решает, что она не уволит его, что бы он ни сказал. Ему даже удастся заручиться обещанием, что он не будет уволен. А потом он говорит, что дела идут из рук вон плохо, но он знает, как все исправить.

И этот цирк продолжается снова и снова.

## ***КАКИЕ ВЫВОДЫ***

Проблема в том, что с красными нельзя действовать открыто, и опытные манипуляторы об этом знают. Они не говорят напрямую и прячут истинные мотивы за другими действиями. Если вы начнете тупить, красный вступит с вами в конфронтацию.

***Принцип психопата – делать то, чего от него ждут меньше всего.***

Благодаря своей неразумной дерзости они могут надуть даже красных. Сначала они заручаются поддержкой, а потом красные уже сами добровольно слушают, кивают и даже соглашаются. Красные не будут все перепроверять, детали – это скучно, и совсем не хочется оглядываться назад. Главное – проникнуть в их мысли. Как я уже говорил, у психопатов не начинает чаще биться сердце, если они врут своему начальнику. Они не краснеют и не выказывают иных симптомов стресса. Они попросту ничего не чувствуют. (Обмануть человека не

сложнее, чем вызвать такси. В самом деле, что плохого может произойти?)

Красные никогда не попросят о помощи. Если они почувствуют: что-то идет не так, то попробуют решить проблему самостоятельно. Они похожи на одиноких волков. Это хорошая новость для манипуляторов, так как последние могут применять с красным одну и ту же тактику, прежде чем кто-то придет на помощь.

Как долго Майк держался в тени Перниллы? Это реальная история, и, по моим сведениям, он проработал в компании около 10 лет. Когда Пернилла наконец решила его уволить, мне и моим коллегам потребовалось полгода, чтобы привести дела в порядок. Майк оставил после себя такой хаос во всех отраслях, что никто не мог никому доверять.

## Глава 12

### Как психопаты манипулируют желтыми

*«Почему я разрешаю тебе утешать меня?» Он посмотрел сквозь нее. «Потому что я знаю, что тебе больше не к кому обратиться».*

*Кресли Коул «Лотер»<sup>[17]</sup>.*

Самая большая слабость желтых – они избегают разговоров о своей слабости. Это вгоняет их в депрессию, им кажется, что окружающие фокусируются исключительно на негативе. Неужели не лучше просто быть счастливыми и излучать позитив? Согласен, иногда нужна немалая сила, чтобы увидеть светлые стороны жизни, но если ты видишь вокруг себя кучу мусора, то попробуй сделать что-то, чтобы с этим справиться.

Желтый – классический тип, ориентированный на отношения. Чем их больше и чем они разнообразнее, тем лучше. Практически все время они хотят быть в окружении других людей. Так желтые заряжаются энергией и отдают море энергии взамен. Они хотят веселиться, дурачиться и смеяться. При этом их настроение часто зависит от окружающих. Без постоянного общения они сжимаются до размеров английской булавки. Их ничто не вдохновляет, и идеи становятся плоскими и банальными. Они не могут разговаривать, дурачиться, смеяться и перестают чувствовать связь с другими.

Невероятная общительность – вот ключ к слабостям желтых. Полное отсутствие общения – самое худшее, что может случиться с ними. Так как им все время нужно говорить, то необходим благодарный слушатель. Мудрый психопат, решивший взяться за желтого, начнет с того, что оградит его от общения с другими. Изолирует желтого от друзей, семьи и любой социальной активности. Желтый перестанет задерживаться на работе и ходить на корпоративы. Шаг за шагом психопат будет обрезать связи желтого с внешним миром, становясь его единственным близким человеком.

Выгода психопата очевидна: если жертве не с кем будет поговорить, психопат станет единственным, кто его выслушает. Единственным, кто заботится о желтом, ценит его, несмотря на недостатки и слабые стороны. Будьте уверены, психопат знает все о чужих слабостях. Желтому больше не к кому обратиться. И тогда психопат станет очень важным человеком для своей жертвы. А что, если и он его бросит? Тогда у желтого совсем никого не останется!

Как психопату удастся это осуществить? Невероятно легко. Используя слабости желтого и оборачивая их против него. Так давайте посмотрим, какие слабые стороны есть у желтых.

### ***СЛАБОСТИ ЖЕЛТЫХ***

Эгоистичные, поверхностные, эгоцентричные, самоуверенные, беззаботные, обидчивые, чувствительные, глупые, неорганизованные, очень много говорят, много обещают, но никогда не делают и совершенно не умеют слушать.

Этот список можно продолжать долго. Конечно же, далеко не все качества подходят желтым в каждый момент времени. Если показать этот список желтому, он очень разозлится или расстроится. Это важная подсказка: мало кому хочется сознательно обидеть другого человека. Мы не хотим кого-то ранить или оказаться по другую сторону баррикады.

Но опять же, психопатам плевать на чувства других. Неважно, как плохо почувствует себя желтый. Психопату важно получить то, чего он хочет, любой ценой. Желтый потом всю ночь проплачет в подушку? Ну, бывает, это жизнь.

Что же делает манипулирующий психопат? Например, говорит желтому, что его партнер рассказывает у того за спиной гадости. Это как удар в спину. И тут начинается представление.

Давайте рассмотрим пример.

### ***ИСТОРИЯ О ЛАРСЕ И АННЕ***



Ларс веселый и позитивный парень, постоянно с кем-то болтает. Он очень открытый, улыбка не сходит с его лица. Он всем нравится, и хотя некоторые считают его немного эгоцентричным, все равно он находит общий язык почти с каждым. Ларс начал встречаться с психопаткой Анной, которая быстро смогла его просчитать. Но он, конечно же, этого не понял. Он открыт миру, возможно, даже чересчур. Анна зеркалила его поведение, и ему было очень комфортно в ее обществе. Она шутила, смеялась, была довольно проста – достаточно, чтобы Ларс начал считать ее удивительной.

Анна хотела, чтобы Ларс принадлежал только ей и она могла полностью его контролировать. Неважно, почему так получилось. Но у Ларса было так много знакомых. Казалось, он знал каждого лично! И она начала свою операцию.

Анна призналась Ларсу: Симон, его лучший друг, сказал, что начал уставать от постоянных преувеличений. Ларс и сам замечал за собой такое: да, он приукрашивал некоторые вещи, чтобы они казались лучше, чем на самом деле. Но он не хотел кого-то раздражать, так получалось само собой. И несмотря на то что Ларс не замышлял ничего плохого, он поверил, что друг мог так отреагировать.

Анна заверила, что это несерьезно, но на следующей неделе он услышал от Анны: теперь Симон недоволен – Ларс привлекает к себе слишком много внимания. Теперь Ларсу и в самом деле стало грустно. Он очень восприимчив к критике, чем и воспользовалась Анна. А ведь тут удар идет от самого близкого друга. Прямо нож в спину!

В конце концов Ларс задумался. Все это звучит весьма странно. Почему Симон так сказал? Но у него нет причин сомневаться в словах Анны, ведь она сказала пару вещей о Симоне, которые звучат очень правдоподобно.

Ларс стал беспокоиться. Он решил поговорить с Симоном, и как можно скорее, но Анна отговаривает его. Ведь он не хочет разжигать конфликт, верно? Она поняла: Ларс не любит конфликтов. Вместо этого Анна предложила на время сократить общение с Симоном, оставить его одного, чтобы тот обо всем подумал. В последнее время он довольно ворчливый. Может, у него тяжелый период в жизни? Давай оставим его в покое, он сам вернется, если ты так для него важен, нет? Ларс соглашается: это звучит резонно. Он очень признателен Анне за ее здравомыслие.

Вскоре она полностью исключила Симона из их жизни. Это выглядело так, словно Ларс принял такое решение, хотя на самом деле за ним стояла именно Анна. Конечно, на это нужно время, но Анна не жалела ничего, чтобы отдалить друзей.

Когда она приступила к осуществлению своего плана, то нагроутила Ларса кучей дел. Но он страдал, ему было больно терять Симона. Симон был его лучшим другом много лет. А когда Ларс написал Симону, собираясь встретиться с ним за ланчем, Анна создала такую ситуацию, что встречу пришлось отменить. Она не хотела, чтобы Ларс и Симон все выяснили.

В день, когда друзья должны будут встретиться, она закатит скандал и обвинит Ларса, что тот больше ее не любит, или что у нее кризис на работе, или обнаружили серьезное заболевание. Или расскажет о близком родственнике, который только что умер. Независимо от причины, Ларс останется дома, чтобы поддержать Анну. Он не пойдет ни на какой ланч, так как он добросердечный человек, желающий всем добра. Следующая попытка сходить на ланч окончится так же. Он даже не заметит, как перерыв в общении с Симоном затянется на целый год.

Невероятно! Но как так получилось?

Нет сомнений: желтые очень чувствительны, когда дело касается проблем в отношениях. Для них это очень нервная ситуация, которая выбивает из колеи. И один из способов держать их в тонусе – это посеять в их умах крошечное зерно сомнений. Комментарии вроде: *«Ты правда хочешь все время говорить о себе?»* – путают мысли желтого. Конечно, в их характере присутствуют нотки эгоцентризма, но ведь каждому хочется иногда поговорить о себе. А психопаты представляют это качество в таком свете, что желтые начинают испытывать острое чувство вины. Они будут специально концентрировать на этом внимание, чтобы желтые чувствовали себя все хуже. Конечно, желтый не захочет выглядеть плохо и начнет избегать разговоров о себе. Очень скоро он перестанет мечтать и говорить о своих планах, тем самым встав на путь саморазрушения.

Есть и дополнительные рычаги давления. Психопаты могут сказать, что желтый говорил ту или иную фразу очень давно. Если желтый возразит, ему ответят: *«Конечно, ты же никогда не слушаешь!»* И это будет правдой. Желтое поведение и хорошие слушатели – не

синонимы. И они это знают. Просто им нужно так много чего сказать, что они забывают о других.

Обратите внимание: одно дело объяснить желтому, что другим людям тоже нужно дать слово, чтобы они не злились и чувствовали себя нужными. Это просто обратная связь, она подана в благожелательном ключе, и велика вероятность, что желтые прислушаются и постараются что-то изменить. Но совсем другое – вечно жаловаться, что они не слушают, и апеллировать к вещам, которых те никогда не говорили. Это жестокая манипуляция.

***Настойчивый психопат может добиться того, в чем не преуспели другие: заставит желтого слушать своего партнера, коллегу или босса. Психопаты поступают так, когда им нужно что-то особенное.***

Есть несколько способов сломить желтого. Постоянно говорить, что нужно быть серьезнее, меньше смеяться, не дурачиться. Жизнь – сложная штука. Психопат может притвориться, что оскорблен шутками желтого до глубины души. Эта слишком расистская, а эта оскорбляет права женщин. Раскритиковать можно все, что угодно. Как ты можешь шутить про норвежцев? Или о больных детях? Неужели ты сказал такое об исламских женщинах? Как ты мог? Ты что – не видел, как люди вокруг отреагировали?! Таким образом чувство юмора, которое является одной из центральных черт желтых, уже подвергнуто сомнению. Их перестают узнавать, многие люди начинают держаться от них подальше. Желтые становятся скучными и странными.

### **КАК РАЗВИВАЮТСЯ СОБЫТИЯ МЕЖДУ ЛАРСОМ И АННОЙ?**

После полутора лет с Анной Ларс перестал чувствовать себя собой. Общение с Симоном прекратилось, да и остальные друзья отвернулись от него. Ларс очень скучал, но теперь боялся заводить новые знакомства, ведь ему рассказали, насколько он плохой человек. Он понятия не имел, что окружающие воспринимали его как нарцисса.

Каждый раз, когда они с Анной возвращались с ужина или вечеринки, та указывала ему, что он делал не так. Перебивал Яна или его жену, рассказывал непристойную шутку Хакану, слишком долго

разговаривал с Мией. Возможно, он действительно говорил с ней слишком долго, но только потому, что Мия еще не знает, какой он плохой, и он пытался доказать обратное. Какое облегчение разговаривать с кем-то, кто смеется над твоими шутками.

И Анна, которая понимает, как хорошо Ларс провел время, пытается сделать все, чтобы у него остались плохие воспоминания: она устраивает сцену и говорит, что Ларс открыто флиртовал с Мией. Анна кричит и плачет, а когда Ларс заявляет – у нее нет причин для ревности, говорит, что просто любит его слишком сильно и боится потерять. Пусть он пообещает, что больше никогда, никогда не заговорит с Мией! От этой истории Ларс испытывает угрызения совести и готов согласиться на все, что угодно.

Конечно, вся сцена с ревностью – фальшивая. Психопаты ее не испытывают. В какой-то мере ревность возникает, когда человек заботится о другом, а тут все немного иначе. Тут речь идет о контроле. Вполне возможно, что Анна вовсе изменяет Ларсу. Как я уже говорил, психопаты часто ведут беспорядочную половую жизнь, и, возможно, Анна не исключение. А Ларс, в свою очередь, так невнимательно относится к деталям, что даже если бы она пришла в бюстгальтере, надетом наоборот, он это вряд ли бы заметил.

После нескольких месяцев таких представлений Ларс вообще предпочитал никуда не ходить. По выходным он тихо сидел перед телевизором, но даже не мог посмотреть любимый футбол, потому что Анна его не выносит. Уж лучше посмотреть старые черно-белые фильмы, хотя Ларс считает их скучными: это единственный момент, когда Анна хочет сидеть в обнимку рядом. Ему так не хватает человеческого тепла. Несмотря на то что он глубоко несчастлив с Анной, готов сделать все, чтобы ее не потерять. Она единственное, что у него осталось.

### ***КАКИЕ МОЖНО СДЕЛАТЬ ВЫВОДЫ?***

Сиди дома. Прекрати дурачиться. Перестань вести себя как ребенок. Уделяй мне больше внимания, гораздо больше. Иначе я уйду. После таких слов желтые попадают в психологическую ловушку.

Хочу подчеркнуть: многие партнеры используют более или менее сносные способы, чтобы оградить свою вторую половину от прежних знакомств. Так они смогут взять контроль в свои руки: это часто связано с ревностью, что, конечно, не очень хорошо. Я не устаю повторять: если кто-то пытается вас контролировать, остановитесь и подумайте, почему это происходит. Тогда сможете понять тип влияния. Не все, кто так поступает, психопаты. Убедитесь, что причина иная.

Важное уточнение: психопаты могут не испытывать ревность, но могут притвориться, что ревнуют. Вам могут сказать: *«Ты больше меня не любишь. Я видела, как ты смотришь на ту женщину: она гораздо красивее меня»*. Но хотят они только одного – контроля.

В случае с Ларсом мы видели, как Анна день за днем ограждала его от его прежнего круга знакомств. Возникает справедливый вопрос: если Ларс потерял интерес к жизни, то почему с Анной ему не стало так же скучно? Анна делает то, что ей хочется. И если Ларс начнет обвинять, как хорошо она проводит время, ответ будет наготове. Разве Ларс не хочет, чтобы она была счастлива? Каким же эгоистичным надо быть!

И хотя это был воображаемый пример, он описывает ситуацию, которая происходила бы в случае с психопатом.

## Глава 13

# Как психопаты манипулируют зелеными

*Правила просты: они нам лгут, мы знаем, что они лгут, они знают, что мы знаем, что они лгут, но они продолжают лгать, а мы – притворяться, что им верим.*

*Елена Горохова<sup>[18]</sup>.*

Слабость зеленых – в их боязни конфликтов. Ссориться неприятно, и они прячутся от этого, как только могут. Конфликты по душе только асоциальным личностям, а зеленые не любят говорить неудобную правду. Например, им может не понравиться новый свитер подруги, но зеленые не скажут об этом, а сделают комплимент ее вкусу. Они никогда не видели такого стильного свитера. И это станет проблемой, когда подруга подарит зеленому такой же.

Женщины-зеленые боятся перемен, им не нравится строить новые планы, особенно если вопрос не срочный. Они не любят быть в центре внимания и подвергаться критике на людях. Не любят выступать перед толпой (толпа для них – все, что больше 5 человек), если не знают каждого лично. Они интроверты и наблюдатели. Иногда от таких женщин довольно сложно добиться прямого ответа. Но даже если вы и услышали слово «да», будьте готовы к тому, что оно обозначает «нет».

А о каких своих слабостях знают сами зеленые? Конечно, зависит от человека, но в большинстве случаев они слышат, что не готовы меняться. «Ты не хочешь ничего планировать, ты просто сидишь на месте. Давай что-нибудь изменим, передвинем или сделаем по-новому!» Нет, ведь все и так хорошо!

**СЛАБОСТИ ЗЕЛЕННЫХ**

Избегают конфликтов, тяжелы на подъем, не готовы меняться, упрямые, сдержанные, угрюмые, трусливые, пассивные, не готовы брать ответственность, нечестные, говорят у людей за спиной, гиперчувствительны к критике и нерешительны.

Если психопат решил взяться за зеленого, то будет играть на болезненном страхе критики и конфликтов. Есть два способа воздействия на зеленых. Наверное, существуют и другие, но эти два наиболее эффективны. Все зависит, касается ли дело работы, дружбы или любви.

Давайте рассмотрим личную жизнь женщины-зеленой. Она понимает, что часто ведет себя пассивно и не умеет проявлять инициативу. Если рядом с ней окажется такой же мужчина, они просидят на диване всю жизнь, в то время как мимо будут проноситься ее нереализованные мечты. Пока ни один из них не сдвинется с места, ничего не произойдет. Удивительным образом это приводит нас к красному поведению. Естественно, что зеленых привлекают противоположности (красные), точнее – их решительность. Красные обладают харизмой, мало болтают, но активно действуют. С ними всегда что-то случается. Красные могут переделать невероятную кучу дел за короткий промежуток времени. Даже с покраской забора или строительством гаража они справятся быстро.

Повторю: я приведу очень простой пример, но уверен, вы поймете принцип.

***Чтобы добраться до зеленого, нужно действовать как красный. Покажите: вы тот, на кого можно положиться в сложном вопросе. И если зеленый сможет переложить на чужие плечи всю ответственность, то передаст и все остальные решения, касающиеся его жизни.***

Когда психопат завоевал доверие зеленого, он может начать манипуляции.

Следующий пример, к сожалению, почти полностью списан с реальной ситуации.

***ИСТОРИЯ О КИКИ И УЛЬФЕ***

Кики приятная и дружелюбная женщина. Она разведена, у нее трое детей младше 10 лет, и уже около года она одна. Честно говоря, ей это не нравится: она считает, что семья должна состоять из мужчины и женщины. С момента развода она еще не встретила правильного мужчину. Все были либо слишком пассивными, либо, наоборот, слишком торопились уложить ее в постель.

Но потом она встречает Ульфа, знакомого своей подруги Кристины, на вечеринке в саду у соседей, и тот сразу обращает на нее внимание. Он ничего не делает, но полчаса смотрит и изучает Кики: как она себя ведет, с кем говорит, над чем смеется. Потом подходит и представляется. Он дружелюбный и в то же время властный: приносит ей напиток, предлагает еду и вообще полностью берет инициативу на себя, но не делает никаких попыток флиртовать. Это ее удивляет: Кики очень привлекательна, все мужчины, узнававшие, что она одинока, сразу же начинали флиртовать. Она знает: большинство мужчин с вечеринки хотели бы с ней переспать.

Но у Ульфа более масштабные планы. Он заметил, что Кики очень скромная и ей нужно время, чтобы к нему привыкнуть. Ульф уходит с вечеринки не попрощавшись, но через три дня сталкивается с ней в супермаркете. Вот совпадение! Они начинают болтать. Он быстро заполняет свою корзину, пока Кики ходит вдоль рядов и не знает, что же ей взять. Она впечатлена, как быстро он понимает, чего хочет. Ах, если бы стать чуть-чуть на него похожей! Ульф уезжает так же быстро, как и появляется. Так происходит несколько раз, затем он приглашает Кики на ужин, после которого пара оказывается в постели. Через неделю Ульф переезжает к своей новой подруге.

Пока мы не знаем его цель. Но если он хочет кого-то заполучить, нет более привлекательной мишени, чем женщина-зеленая: ей хочется помощи и поддержки, это движущая сила для зеленых. Ульф может сказать, что за городом у него есть дом, но там очень скучно. Лучше встречаться в ее квартире. Так он постепенно переезжает к ней. Кики ошеломлена подобным напором и позволяет делать все, что угодно, в своем доме. Он продает любимую мебель хозяйки, наполняет холодильник своей любимой едой, сдвигает одежду Кики в край гардероба. И паркует свою стильную машину на проезде. Машину, которой по невероятным причинам он не пользуется.



То, как Ульф контролирует Кики, совершенно не похоже на поведение Анны. Изначально Кики не стремится каждый день куда-то выходить. И она не любит приглашать гостей, когда дети проводят выходные с отцом. Ей больше нравится отдавать все свое свободное время и внимание партнеру, чем и пользуется Ульф, позволяя ездить за покупками, стирать его одежду, гладить рубашки, убирать дом, готовить еду – то, чем сам Ульф заниматься не любит. Кики чувствует себя нужной и ценной.

И вдруг у него возникает проблема с зарплатой. В бухгалтерии ошиблись: не может ли она одолжить ему несколько сотен евро, пока эти идиоты не разберутся в своих бумагах?

Если она скажет «да» – он добился своего, больше нет никаких границ. Речь ведь о небольшой сумме, не 50 000 евро, а всего пара сотен. Это безопасно. Конечно же, Кики соглашается. Ведь Ульф кажется таким надежным и, несомненно, вернет деньги. Но это не входит в его планы. Он знает, что сможет пользоваться добротой Кики, это просто тест. Он понимает: ее бумажник в его распоряжении. Ульф действует шаг за шагом: забывает кошелек каждый раз, когда идут в ресторан, и Кики приходится платить. И все же он хочет выяснить, как далеко сможет зайти.

И когда Кики начнет давать ему деньги, то уже не сможет остановиться. Именно так это работает: один раз оказав помощь, она будет делать это снова и снова.

### ***КАК ОБЕРНУТЬ ЧУЖУЮ СИЛУ ПРОТИВ НИХ САМИХ***

Когда психопат находит себе жертву среди желтых, то пытается изменить ее представление о самой себе, чтобы легче управлять. У зеленых нет такого раздутого эго, они не считают себя лучше остальных. С большой долей вероятности зеленые расскажут остальным о своих слабостях. Психопату нужно лишь подпитывать эту черту, усилив то или иное качество. В конце концов, зеленые тоже не хотят быть одиноки.

Как и желтые, зеленые ориентированы на межличностные отношения и воспринимают изоляцию от всего мира как невообразимый ужас. Допустим, женщина-зеленая взглянула в зеркало

и сказала, что набрала несколько килограммов. Психопату нужно лишь согласиться с этим. *«Да, возможно, ты немного прибавила в весе»*. Все мужчины знают, как для женщины важен такой вопрос, и если кто-то хочет сломить женщину, ему следует подтвердить опасения – *«ты набрала несколько килограммов»*. Ее самооценка, уже и без того пошатнувшаяся, рухнет.

Женщина приготовила ужин. «Тебе понравился соус?» Ну, если бы в нем было побольше соли и поменьше масла, а может, его стоило чуть дольше подержать на огне...

***Удивительно, как мало усилий требуется, чтобы повергнуть зеленого в сомнения в собственных силах.***

А если она не согласится, то стоит лишь чуть-чуть повысить голос. Умелому психопату требуется всего немного изменить тон, чтобы она сама поспешила закончить конфликт. Зеленые этого очень не любят.

Это эффективно и в случае, если зеленая беспокоится о своей семье: как ее отношения выглядят со стороны. Если психопат хочет чего-то – денег, личного времени или даже секса, что для зеленых не приоритет, – ему нужно лишь намекнуть: он может уйти. Зеленая не готова это принять и докажет, что может удержать мужчину. В конце концов, детям нужна правильная модель семьи. Существует миллион историй, как мужчина может заставить женщину делать все, что угодно, нажимая на ее болевые точки.

### ***ТАК ЧЕМ ЖЕ ЗАКОНЧИЛАСЬ ИСТОРИЯ КИКИ И УЛЬФА?***

Шесть месяцев спустя Кики и ее дети ели только те продукты, которые одобрял Ульф. Неважно, хотелось ли ему сегодня только курицы, только пива или вообще стать вегетарианцем. Еда покупалась без участия Кики. К сожалению, у Ульфа появились проблемы на работе и, соответственно, с финансами. Он продал машину, и Кики решила спросить, куда он дел деньги. Это спровоцировало жуткий скандал, Ульф очень обиделся. Как она могла намекать ему на что-то?! А потом он очень разозлился. Кики, которая не переносит конфликтов, с тех пор ни разу ему не перечила.

Конечно же, все было тщательно спланировано Ульфом, который прекрасно понимал: Кики не готова к конфронтации. Лучшее, что он мог сделать, – накричать на нее. А теперь достаточно недовольного взгляда: она забьется в угол и сделает все, что он хочет. Так он и поступал, не заботясь об интересах Кики. Не попадитесь на эту удочку. Вы легко можете оказаться на месте Кики.

Но в данном случае все упирается в финансовый вопрос. Ульф любит смотреть телевизор, много фильмов в интернете, пока Кики на работе. Это обходится по несколько дополнительных сотен евро в месяц. К списку удовольствий еще можно отнести посиделки Ульфа с друзьями, за которые тоже платит Кики, так как Ульф временно не работает. Он даже заставил ее потратить деньги, отложенные на образование детей.

Теперь она действительно нервничает: жить на одну зарплату не так уж легко, особенно когда Ульф то и дело «берет в долг». Кики дала ему пин-код от своей карточки, а Ульф ходит на шопинг и покупает дорогую одежду, которую потом даже не носит.

Кики подняла финансовый вопрос. Она в ужасе от вспышек ярости своего мужчины, но ей не оставили выбора. Она сломлена.

***Ульф психопат, он никогда не задумывался о том, что будет, если деньги кончатся. Он импровизирует и без малейших угрызений совести говорит: Кики должна пойти в банк и взять кредит.***

Та в ужасе, родители учили ее: нельзя ввязываться в долги. И он спрашивает, как долго она собирается следовать родительским советам. Боже, ей уже скоро сорок! Пора освободиться от родительских директив и начать принимать финансовые решения самой. Он верит в нее, знает, что она сильная. Таким приемом Ульф укрепляет уверенность женщины в себе и направляет в нужном направлении: она сможет справиться сама. И конечно же, он всегда будет рядом, скоро найдет работу. И вообще, уже на следующей неделе идет на собеседование, а не говорил об этом, так как хотел сделать ей сюрприз.

Все это спонтанно, но Ульф с легкостью рассказывает истории, от которых у Кики захватывает дух. Собеседование! Она обнимает Ульфа и обещает уже следующим утром пойти в банк. Скоро все проблемы решатся.

По совету Ульфа Кики берет кредит на 500 евро. Тот просит половину. Она удивлена – ведь это она платит по всем счетам. Деньги нужны для этой цели, и безотлагательно. Ульф объясняет, что в таком случае не будет беспокоить ее по мелочам. Это упростит жизнь обоим. И Кики действительно отдает половину суммы. Ульф тратит деньги за два дня без всяких объяснений. И тут же начинает давить, чтобы Кики взяла новый кредит.

Он вынуждает ее брать новые кредиты на все большие суммы, пока банк ей не отказывает. А когда Кики остается вся в долгах и без денег, Ульф исчезает. Возможно, она вернется с работы, а дома не будет ни одной его вещи. Или он придумает причину, затеет ссору и уйдет к другой женщине, которая еще год или два будет его содержать. Ему безразлично, что он бросил целую семью без средств к существованию. А Кики никогда не сможет никому признаться, что с ней произошло в тот период.

### ***КАКИЕ МОЖНО СДЕЛАТЬ ВЫВОДЫ?***

Думаете, я преувеличиваю? Нисколько. Во многих парах один пытается копить деньги, а второй – только тратить. Иногда у одного зарплата гораздо выше, чем у другого. Так бывает часто, ведь у людей совершенно разные обстоятельства. Обычно более высокий заработок у мужчины, и понятно, что он несет ответственность за большую часть расходов, в этом нет ничего странного. Ведь они семья.

Но совсем иное – когда один систематически эксплуатирует другого, чтобы не платить самому. Психопатам невероятно хорошо удается заставлять окружающих раскрывать перед ними свои бумажники. Они ведут себя как Ульф: начинают с небольших сумм и смотрят, насколько далеко смогут зайти, шаг за шагом они получают прямой доступ к вашему кошельку. Паразитировать за счет других для психопатов – вторая натура. Повторю снова – они не испытывают чувства стыда, когда другие платят за них.

Не все будут давать деньги едва знакомому человеку. Психопаты понимают это и сразу начинают искать новую жертву. Ведь недостатка в жертвах никогда нет.

## Глава 14

# Как психопаты манипулируют синими

*Когда вы ведете счет в любви, вы проигрываете.*

*Каманд Коджоури<sup>[19]</sup>.*

Рискну предположить, что из всех цветов наиболее сложно манипулировать синими. Причина проста: синие осознают происходящее. Они знают, о чем вы говорите, и запоминают детали. Записывают услышанное, хранят письма, знают, как и что работает.

Теперь вы в курсе: психопаты врут инстинктивно, и если их уличат во лжи, тут же придумывают новую, чтобы перевернуть все с ног на голову. И конечно же, синим они тоже будут врать, но здесь столкнутся с серьезной проблемой. Синий коллега, босс или друг тут же почувствует ложь. Они просто следят за фактами и все дважды перепроверяют. Синий начальник проверит вас, когда вы не будете подозревать об этом. В этом нет ничего плохого, им важно быть в курсе происходящего.

Если психопат собирается что-то заполучить от синего, то действительно нечто особенное. Потому что синий тут же все проверит. Они рациональные и ориентированные на выполнение задач и, увидев ошибку, тут же придут к вам и скажут, в чем вы не правы. И как же вы сможете это объяснить?

В личных отношениях не удастся сказать: я оплатил отпуск, ты должен мне 100 евро. Ваш синий друг или партнер попросит показать чек. Не по причине недоверия, а просто желая его изучить. И вам заплатят ровно половину, даже если сумма составит 98,5 евро.

Поэтому психопаты не могут вести себя с синими как с остальными в надежде, что все сойдет им с рук. Многие психопаты читают основную информацию о том или ином предмете, желая показать, как хорошо они разбираются в теме. Но синие на такое не купятся: они и сами глубоко копают. Одна из их главных слабостей: синие не могут расслабиться и перестать докапываться до сути вещей. Иногда это всех раздражает, но в некоторых случаях это даже

преимущество. Обратите внимание, синие не будут придавать много значения хитростям психопатов. У них нет потребности выносить все на публику, хотя в душе они уже сделали выводы. Например: с этого момента нельзя полагаться на сотрудника из кабинета в другом конце коридора.

Так что же – синие нечувствительны к манипуляциям?

К сожалению, чувствительны.

### ***МАЛЕНЬКИЕ НЕДОСТАТКИ СИНИХ, КОТОРЫЕ ВСЕХ РАЗДРАЖАЮТ***

Уклончивые, грубые и мрачные, подозрительные, мелочные, вечно недовольные, неудовлетворенные, чересчур внимательные к деталям, нерешительные, сдержанные, черствые, необщительные и медлительные...

Как мы видим – у синих тоже хватает недостатков. И обычно психопаты об этом осведомлены. Далеко не все синие отличаются подозрительностью, но они меньше переживают за отношения, чем желтые или зеленые. Большинству синих дружба не так уж важна. Часто это играет синим на руку, они не переживают, если кто-то считает их заурядными или скучными. Иногда они даже соглашаются с этим описанием.

Но, как и в других случаях, иногда эти качества оборачиваются против них.

### ***СЛУЧАЙ С ГОРАНОМ И РОДЖЕРОМ***

Горан – человек с аналитическим складом ума. Он уже давно работает управляющим в бухгалтерии крупной финансовой компании и известен тем, что никогда ничего не забывает. Известна его любовь к деталям. Горан очень нелюдим: практически никогда не принимает участия в мероприятиях вроде корпоративов или дней рождения коллег, поскольку не слишком интересуется их жизнью. Он знает: порой они полезны, и сам выбирает время, когда ему общаться с кем-то, а когда

нет. Его не беспокоит мнение коллег, так как у него совершенно иной близкий круг общения.

Вскоре в отдел приходит новый начальник, Роджер, который быстро понимает: у Горана странный характер. Он слышал: все ценят Горана за опыт и профессионализм. В конце концов Роджер решает проверить, сможет ли он вывести легендарного Горана из себя. После долгого разговора босс понимает: ему достался крепкий орешек. Он хвалил Горана, но тот никак не реагировал. Горан прекрасно знает свои сильные стороны и остается глух ко всяким комплиментам. Тогда Роджер начинает критиковать его за вещи, которые кажутся спорными. Но тот снова не обращает внимания, сохраняет спокойствие и говорит: Роджер не разбирается в предмете, на самом деле все обстояло иначе. Он читает начальнику целую лекцию, и это не нравится последнему. Роджер убежден в своей гениальности, сомневаться в ней никому не позволено. Поэтому он решает выставить подчиненного дураком.

Изучает поведение Горана в компании и понимает: несмотря на богатый опыт, он – одинокий волк. Значит, можно сделать многое за спиной у Горана, о чем тот никогда не догадается.

Сказано – сделано! Роджер стал выяснять, что же сотрудники на самом деле думают о Горане. Оказалось, все уважают его, но считают слишком отстраненным. И Роджер претворяет свой план в жизнь.

Он не может найти ни одного промаха в работе – никто бы в это и не поверил. Гораном манипулировать невозможно, но Роджер начинает манипулировать другими сотрудниками отдела. Говорит А, что пришел за документами: по словам Горана, они у А. Тот в недоумении отвечает, что отдал их Горану сто лет назад. Роджер пожимает плечами: должно быть, вышла накладка, нет проблем.

На этой же неделе идет к Б с подобным вопросом. Потом к В и Д. Ни в одном из этих случаев он не ставит под сомнение профессионализм Горана, ведь речь идет о малейших пустяках: просто заронил в сотрудниках мысль, что тот может что-то упустить из виду. Это бухгалтерия – там работает много зеленых и синих, а значит, они не пойдут напрямую к Горану выяснять, что происходит. Роджер понимал – интроверты многое держат в себе, и бессовестно этим воспользовался.

Продолжая выполнение своего плана, стал пускать о Горане странные слухи: подозвал к себе Ф. и спросил, не замечал ли тот чего-

либо странного в поведении Горана в последнее время. Ф. ответил: нет, Горан всегда такой. И даже переспросил, что босс имеет в виду. Роджер покачал головой: ничего особенного, наверное, показалось. После этого коллеги стали задумываться, а не упускают ли они что-то из виду в поведении Горана. Так постепенно Горан стал терять свою непоколебимую репутацию.

### ***ПОТРЕБУЕТСЯ ТЕРПЕНИЕ***

Это займет много времени. Роджер понимает: ему придется действовать очень медленно, ведь никто не поверит, если он сразу заявит, что у Горана начался маразм. Поэтому нужно действовать осторожно. Один из лучших способов подставить синего – сделать так, чтобы люди потеряли к нему доверие. И этого можно добиться манипуляциями над окружением Горана, а именно, подвести к мысли, что тот стал слишком беззаботным.

Подобная тактика широко применяется в политике. Вы не можете заставить политика изменить мнение, но, подвергнув сомнению его личность или нормы морали, вы сделаете так, что люди перестанут ему доверять. Мы знаем, здесь нет прямой связи: факты есть факты. Но придаем большое значение, от кого получена информация. Только подумайте: если бы вы встретились с Гитлером и тот бы сказал: «Земля обречена на гибель, если продолжать пользоваться автомобилями». Возможно, тогда вы пересмотрели бы свой взгляд на парниковый эффект. Ведь все знают: Гитлеру доверять нельзя. Это работает и в обратную сторону: если вы столкнетесь с вашим любимым писателем или художником, который скажет, что парниковый эффект не зависит ни от каких внешних факторов, то задумаетесь. Но Роджер знает лучше и просто обзаводится союзниками.

Исследователи Роберт Хаер и Пол Бабиак называют их *пешками*: люди, которыми с легкостью можно пожертвовать, играющие роль марионеток в руках психопатов. Такие союзники легко попадают под влияние психопатов и общаются с ними, как с лучшими людьми в мире. Таким образом Роджер и зарабатывает свой авторитет. При малейшей критике пешки тут же ринутся на помощь, и критика покажется остальным грубостью и обманом.



Многим сложно научиться общаться с синими: те все держат под контролем и практически не делают ошибок. Скорее они укажут на ваши. Отнимете у них эту возможность – и они начнут сомневаться в собственных силах. Если от синих отвернутся коллеги, это не сильно их расстроит, но если они не смогут выполнять свою работу качественно, то уверенность в себе пошатнется. Заставьте поверить их, что они совершают ошибки, – и это станет для синих персональным адом.

### ***ВЕРНЕМСЯ К ГОРАНУ И РОДЖЕРУ***

В течение полугода за Гораном стали замечать такое количество ошибок, что игнорировать их стало невозможно. Роджер пустил много неприятных слухов, казавшихся очень похожими на правду. В результате коллеги решили, что Горан действительно потерял хватку. Причина может заключаться в чем угодно. Возможно, Роджер пустил слух, что у Горана проблемы в семье. Тот сказал начальнику, что развелся, но не хочет говорить об этом, а предпочитает, чтобы все общались с ним как раньше. Горан и так большую часть времени ни с кем не общался, поэтому никто и не обсуждал с ним его развод.

Роджер понял, что перетянул на свою сторону достаточное количество человек. Теперь он готов приступить ко второму этапу. Переноса встречи на 15 минут раньше, он сообщает об этом всем, кроме Горана. Тот начинает регулярно опаздывать. Это еще раз подтверждает: он даже не может следить за временем.

Горан спрашивает, почему его не предупредили о переносе встречи. Роджер показывает ему электронное письмо с предупреждением о переносе. Это очень похоже на правду, но Роджер отправил письмо на адрес, в котором допущена ошибка, потому-то Горан и не получил письма. И теперь Роджер пользуется возможностью, пересказывая Горану, что коллеги им недовольны. Они говорят: Горан потерял хватку. Мы сможем решить это вместе?

Горан не понимает, о чем речь, просит привести конкретные примеры. Роджер отвечает, что люди выразили желание сохранить анонимность: если привести примеры, то станет ясно, о ком речь. Это будет выглядеть как предательство. Горану сложно возразить против

такой логики: он и сам придерживается подобных моральных принципов.

Но Роджер сказал: многие стали жаловаться на невнимательность Горана. Ответа от него не последовало, и он настолько интроверт, что уверен: разговоры с коллегами ни к чему не приведут. Поэтому ничего не предпринимает.

Чтобы как-то встряхнуть Горана, Роджер дает ему указание принять участие в конференции, и в связи с этим тот должен ночевать не дома впервые за 10 лет. Это заставило Горана общаться с новыми людьми, посеявшими в нем сомнения: понимает ли он вообще, чем занимается. Выходные стали сплошной пыткой: обычно Горан имел дело с определенным рядом цифр, а теперь задание было принципиально иным, и он теряет контроль над ситуацией.

Он до сих пор ни с кем не делится, отчасти из-за своей замкнутости, а отчасти из-за уверенности, что «эти идиоты» ничего не понимают. Роджер находил все больше ошибок в работе Горана и в конце концов перевел его на другую позицию. Ведь такой невнимательный человек не может занимать такую высокую должность. Горан же до сих пор не понимал, в чем заключаются ошибки. Теперь все свои вечера он проводит за тем, что дважды, а то и трижды перепроверяет отчеты, работая до изнеможения, потому что хочет восстановить свое доброе имя и репутацию.

Теперь у Горана гораздо более простые задачи, не соответствующие его компетенции. Он крайне недоволен и впервые за все время рассказывает жене, что происходит. Она предлагает ему поменять работу, ведь его совершенно не ценят. Он столько лет был предан компании, и это их спасибо?

Горан в затруднительном положении. В офисе, кажется, ему не доверяют. Жена советует найти новое место. Но ведь ему нравится его работа, которой он отдал столько лет. А теперь все рушится. Он стал раздражительным в офисе и дома, подтверждая репутацию человека, с которым сложно иметь дело. Горан подходит к коллегам и обвиняет во всем Роджера, но поздно – все уже на стороне начальника.

Чтобы раз и навсегда разобраться в ситуации, Горан приглашает Роджера на встречу по электронной почте в 10 утра в понедельник. Все выходные он готовится: возможно, это самая важная встреча в его жизни. Он должен сохранить свою репутацию. Когда он заходит в

кабинет, полный решимости и доводов, Роджер начинает его ругать. Черт возьми, он не может ждать Горана, который должен прийти еще час назад. Что за опоздание? Что за несерьезное отношение? Горан пребывает в состоянии шока, возвращается в свой кабинет и проверяет календарь. И, конечно же, там стоит 9 утра. Он не знает, что Роджер пришел пораньше и изменил время в приглашении.

Так продолжалось еще полгода, пока Горан не решил: эта работа не для него.

### ***КАКИЕ МЫ МОЖЕМ СДЕЛАТЬ ВЫВОДЫ?***

Добраться до синего – довольно сложная задача даже для самого хитрого психопата. Возможно, немного попроще придется привлекательной женщине-психопату, чтобы завлечь в свои сети синего мужчину, у которого проблемы с личной жизнью. Вот простой пример: мужчина лет сорока, который до сих пор не встретил свою вторую половину. А потом появляется красивая женщина, обещающая ему вечную любовь. Она уделяет ему все свое внимание и замечает его лучшие стороны. Он никогда не испытывал ничего подобного и представляет собой легкую мишень для мошенницы. И так как женщины-психопаты часто используют секс в качестве оружия, все может закончиться полной катастрофой.

Хотя синие не так зависимы от личной жизни, как представители других цветов, они все равно могут устанавливать довольно крепкие связи в личной жизни. Их мало, но они прочные. И в этом случае их броня не крепче, чем у остальных.

## Глава 15

# Конкретные и хорошо известные методы, которыми пользуются манипуляторы

*Если вы зависимы от одобрения, то ваше поведение так же легко контролировать, как поведение любого другого наркомана. И манипулятору нужно сделать всего лишь два шага: дать вам то, чего вы жаждете, а потом угрожать, что это отнимете. Все наркодилеры играют по этим правилам.*

*Харриет Брейкер<sup>[20]</sup>.*

Лично я верю в силу диалога. Когда речь заходит о том, как именно психопат собирается разрушать вашу жизнь, лучше быть предельно честным. Если мы хотим пробиться сквозь эту дымовую завесу, нам нужно понимать, как психопатам это удастся. Вот несколько важных примеров.

Существует множество манипулятивных техник, о которых можно написать целую книгу. Я приведу здесь основные. Каждая сама по себе может показаться не особенно эффективной. Только представьте, что психопат будет пользоваться двумя или даже тремя сразу. Последствия могут быть необратимыми.

Странно и одновременно ужасно, что большинство психопатов и других манипуляторов используют одни и те же приемы для достижения своих целей. Эти паттерны как будто вшиты в их личность. При рассмотрении частных случаев в каждой истории будут различные детали, но при взгляде на картину в целом методы будут до ужаса похожи. Иногда мне даже кажется, будто подобному искусству где-то учат.

## **1. ПЕРИОДИЧЕСКАЯ ПОХВАЛА**

Что это значит? Иногда хвалить человека, а иногда нет. Сделать его зависимым от своей реакции, – чтобы лишь в этом случае он чувствовал себя хорошо. Это очень эффективная тактика влияния. Используя ее, манипулятор мотивирует жертву делать именно то, что он хочет.

Представьте себе наркомана, организм которого требует очередную дозу. Он получает наркотик и сразу чувствует себя лучше. Но вскоре ему потребуется новая доза. Это повторяется снова и снова. Если же он не получит наркотика, то будет чувствовать себя ужасно. Смысл в том, что дилер обладает властью над наркоманом. И все об этом знают.

Нам всем так или иначе нужно подтверждение своих заслуг; это заложено в нашей натуре. Мы в первую очередь эмоциональные существа и есть вещи, которые заставляют нас чувствовать себя хорошо или плохо.

***Произвольное положительное подкрепление особенно эффективно для людей с низкой самооценкой.***

Если вы причисляете себя к этой категории, то отнеситесь к моему предупреждению внимательнее. Возможно, вам необходимо слышать, что вы сделали хорошую работу. Вам приятно, что начальник считает вас умным. С сожалением должен признаться: я и сам принадлежу к таким людям. Это, конечно, не самое важное – тем более у меня даже нет начальника. Но, без сомнений, я прихожу в восторг, получая положительный отклик от человека, чьим мнением дорожу. Что делает меня довольно уязвимым, ведь таких людей множество.

## **А ЧТО НАСЧЕТ МЫШЕЙ?**

С лабораторными мышами провели исследование. Были черная и белая комната. В черной комнате была особенность: белая дверь. Мышь попадала в черную комнату и бродила по ней, пока не находила дверь и не перебиралась в белую комнату. В белой комнате ей давали немного сыра, который мышь сразу ела. Мышке дали три попытки, чтобы

улучшить время, за которое она достигала белой комнаты, и каждый раз наградой был сыр – положительное подкрепление. Как только в мозгу закреплялось подтверждение, мышшь совершала те же действия.

Но мы же не лабораторные мышши, верно?

## ***МЫ – ЛАБОРАТОРНЫЕ МЫШИ***

Представьте: я возвращаюсь с работы, где редко получаю положительный отклик. Обычно мне говорят, что все плохо. Но мы помним: у всех есть свои слабости и недостатки, и если кто-то хочет вас покритиковать, то без труда найдет повод.

Многие начальники совершенно не умеют поощрять. В большинстве случаев они только критикуют, и вовсе не потому, что злые. По своему опыту могу сказать: они не самые лучшие боссы и не понимают, почему похвала – важная часть руководства.

И вдруг я оказываюсь в компании, где начальница дает мне положительные отзывы. Она видит мои сильные стороны и хвалит меня за скорость, энергичность, креативность, упорную работу и еще за 15 других вещей, которыми я и сам горжусь. Она ценит меня. Здорово!

Как это повлияет на мое поведение? Конечно же, я захочу работать еще эффективнее, креативнее и быстрее, чтобы получить еще больше похвалы. Всего за пару недель начальница дала мне столько комфорта и уверенности, как никогда прежде. Пару месяцев я чувствовал себя великолепно.

А потом неожиданно начальница стала подозрительно тихой. Больше никаких позитивных отзывов. Что мне делать с этой переменной? Меня ценили как перспективного сотрудника, а теперь обдают ледяным молчанием. Никакой реакции, никакого внимания. Каждый раз, когда я вижу начальницу в коридоре, она смотрит сквозь меня, будто меня не существует. Не отвечает на вопросы, и судя по ее выражению лица, меня словно нет в офисе.

Моя реакция? А как бы вы реагировали? Я сразу же испытываю стресс. Что не так? Наверное, я допустил серьезную ошибку, иначе бы она не стала игнорировать меня. Что мне делать? Нужно еще больше работать, дабы заслужить похвалу. За этот бесконечный месяц я не услышал ни одного хорошего слова о себе. Я начал сомневаться в своих

способностях. Может, я что-то понял не так? Удовлетворена ли она моей работой, как прежде?

И вдруг меня снова вызывают к боссу. Она хвалит меня. Вдохновленный ее похвалой, я радостно выхожу из кабинета. Меня оценили! В эту секунду я забываю все, что чувствовал в последнее время. Я обвиняю себя, что был таким чертовски чувствительным.

И я даже не могу исключить, что в душе защищаю прежнее поведение начальницы. Она не видела моих достижений, была загружена работой, на ней так много ответственности – разве можно следить за каждым сотрудником? Еще хуже – я задаюсь вопросом о своем профессионализме. Может, я не так хорош, как думал? Может, она молчала лишь потому, что я делал свою работу недостаточно хорошо? Это все моя вина.

Вы читаете это и думаете: ему не стоит быть настолько жадным к похвалам. Разве не нужно крепче стоять на ногах? Или же ждать реакции и в других сферах? По логике, да. Но в какой-то момент мне становится важна похвала именно от начальницы. Если она молчит, моя уверенность тает на глазах. В конце концов, я что-то потерял и хочу это вернуть.

Похвала мотивирует, это правда. Она дает силы идти вперед, а в обратном случае – ощущение пустоты.

Подумайте о детях. Они готовы пойти на все, чтобы привлечь внимание родителей, и даже предпочтут, чтобы на них накричали, лишь бы не столкнуться с молчанием мамы и папы. Крик означает, что до детей есть дело. У взрослых все примерно так же, лишь чуть сложнее. Мы начинаем зависеть от похвалы, она становится своеобразным наркотиком, без которого нам сложно жить.

### ***НО ПОЧЕМУ ОНА ТАК ДЕЛАЕТ?***

Теперь, если начальница попросит меня сделать что-то, чего я не хочу, я подумаю: от моих действий будет зависеть ее похвала. И непременно сделаю то, о чем меня просят. Сделаю и получу признание. Я почувствую себя лучше и начну видеть мир в светлых красках. Шаг за шагом босс приучит меня делать вещи, которые я никогда бы не

сделал прежде. Это может касаться всего, чего угодно: от ее прямых задач до, мягко говоря, незаконных махинаций.

Но потом начальница снова включает «молчаливый режим». Не реагирует ни на одно мое предложение, выдвинутое на собраниях. Полностью игнорирует и ведет себя так, как будто меня не существует. Подобная тактика дает мне ощущение эмоциональных американских горок. Помните: опытные манипуляторы заставляют окружающих чувствовать себя неуверенно. Это способствует их целям. Возможно, начальница хочет что-то особенное или просто чтобы я работал усерднее, не предлагая ничего взамен. Постепенно она изменит мое поведение, я стану вести себя так, как никогда прежде.

А теперь представьте то же самое в отношениях. Манипулятор получит власть. Чтобы заслужить чужую любовь, мы пойдем на многое.

### ***КАК ОТ ЭТОГО ЗАЩИТИТЬСЯ?***

Если в вашей личности преобладает красный цвет, такое поведение попросту вас разозлит. Это возмутительно. К черту босса! В конце концов, вам не так уж и нужна похвала. Вы и сами прекрасно понимаете, на что способны, а на что нет. В отношении работы вам не требуется подтверждение вашей значимости. Конечно, вы не совсем бесчувственный человек, но у вас хватит смелости высказать боссу свои сомнения, если заметите за ним такое поведение. Даже если она примется все отрицать, вы сможете сформировать свою точку зрения.

То же происходит, если вы синий. Оценивая свою работу сами, вы хорошо осведомлены, где вы сильны, а где нет. Важнее всего – ваше мнение. К тому же вы подозрительно относитесь к похвале и не симпатизируете подлизам. Это не значит, что у красных и синих иммунитет к подобному грязному методу манипуляции, но будет трудно вселить в них такого рода неуверенность. Эти люди ориентированы на решение задач – хорошие взаимоотношения с боссом у них не в приоритете.

Если же вы желтый (желто-зеленый, желто-красный или желто-синий), то скорее всего вы будете страдать от подобного отношения к



себе. С самого начала вы зависите от одобрения, особенно публичного. Лишь получив его, вы чувствуете себя превосходно.

Оговорюсь: многие знакомые желтые отрицают эту черту, она кажется им эгоистичной и детской. Ведь взрослые люди и так должны добросовестно выполнять свою работу без всякого одобрения начальства, не правда ли? Но будьте откровенны: вы знаете действие похвалы. И знаете, что испытываете, столкнувшись с холодностью. Без одобрения значимых людей вы чувствуете себя уязвимым и слабым. Взгляните в лицо фактам.

Чисто желтый всячески ищет одобрения в других. Ему важна похвала всех, но есть и фавориты. Например, мнение босса будет особенно ценным. Желтые тонко чувствуют изменения в отношениях с начальником.

*Похвала, тишина, похвала, тишина.*

Да, желтый может поговорить об этом с коллегами, но это не красит его в глазах других, он замнет тему и будет держать это в себе, так как прежде рассказывал всем, насколько новый босс им доволен.

А еще желтые никогда не пойдут на прямую конфронтацию. Особенно желто-зеленые. Как только на горизонте возникнет риск конфликта, они будут смертельно бояться за свое место. Постепенно желтый вообще перестанет говорить об этом.

Зеленые работники тоже болезненно воспринимают проблемы в отношениях, но молчат с самого начала. Они никогда не станут противоречить боссу. Это не вариант. Здесь проблема попроще, чем у желтых. Все зависит от способа поощрения: если босс не разобрался в характерах подчиненных, то мог начать хвалить зеленого на глазах у всех. Для желтого, привыкшего находиться в центре внимания, это здорово. Но зеленый будет чувствовать себя неловко. Что скажут остальные? Так что отсутствие прилюдной похвалы для зеленых будет хорошей новостью. Если же босс поймет, что зеленым больше нравится признание тет-а-тет, то, вероятно, прекратит приглашать работника в свой кабинет. В этом будет слабость зеленого.

***Похвала – ужасное оружие, как бы странно это ни звучало.***

Манипулятор изначально приучает свою жертву к ситуациям с большим количеством мороженого и воздушных шариков. По их

окончании начинается ад. Люди, попавшие в эту ловушку, уходят в долгий отпуск или вообще бросают работу, поскольку не в состоянии справиться с психологическим напряжением. А босс-манипулятор принимается за следующую жертву, чтобы окружить себя только безотказными людьми.

## **2. БОМБАРДИРОВКА ЛЮБОВЬЮ**

Представьте, что манипулятор хочет получить желаемое от близкого человека – например, от своего партнера. Тогда в группу риска попадают представители всех цветов. А если вы никогда не испытывали настоящей любви, то станете легкой добычей для психопата.

Выражение «бомбардировка любовью» уже много лет используется психологами для описания этой коварной тактики. Психопаты ловко пользуются ею в отношении тех, кто, по их словам, любимее всех.

Психопаты, которые могут быть поистине обворожительны и знают об этом, начинают говорить о своей любви прямо. Например: во время романтического ужина (за который платите вы) женщина откровенно говорит, что никогда не встречала такого потрясающего человека и хочет прожить с вами всю свою жизнь. Она подчеркивает все свои положительные стороны, которыми вы и так гордитесь, и в свою очередь восхищается вами. Никогда прежде никто говорил о вас такие приятные вещи.

Разве можно устоять? Конечно же, нет. Если вы красный, то привыкли, что окружающие считают вас немного бесчувственным. А тут приходит человек, не видящий в этом проблемы. Если вы желтый, то наверняка слышали, что слишком много говорите и занимаете слишком много пространства. И вдруг появляется человек, который только и хочет слышать ваши забавные истории. И еще громко над ними смеется! Зеленым психопатка может сказать, что любит тихих, но сильных людей, которые обеспечивают ее стабильностью и спокойствием. А синим, знающим, что они не лучшие собеседники и даже порой откровенные зануды, будет приятно слышать, что рациональные интеллектуалы очень сексуальны.

Знаю, когда смотришь на это со стороны, все кажется таким простым. Но только представьте, что почувствуете, услышав от того, кто много для вас значит, что вы самый лучший человек на Земле. Вам преподносят маленькие подарки, цветы, дарят тепло, поцелуи и восхищение с утра до вечера. Мы говорим об эмоциях, поэтому отбросьте логику в сторону. Вы не сможете устоять.

Проблема в том, что психопат всего лишь готовится к удару. Однажды – это может быть 6 месяцев или год спустя (зависит от того, насколько длительные у него планы, и от вашей платежеспособности) – бомбардировка любовью внезапно прекратится. И сейчас вы уже женаты или, еще хуже, она беременна.

Вам лишь остается плыть по течению.

Других вариантов нет.

## ***ПРОЦЕСС ЭСКАЛАЦИИ***

В один прекрасный день она перестанет отвечать на ваши сообщения. И звонить в привычное время. И держать вас за руку во время прогулки. Или улыбнется кому-то так, что вы почувствуете укол ревности, и будет все отрицать, если что-нибудь скажете. Целую неделю вы не будете заниматься сексом, а ведь раньше такое было немыслимо! Неожиданно вас начнут критиковать за то, чем раньше восхищались.

Если вы красный, то можете услышать, что все хотите сделать по-своему и душиите ее своим контролем. Желтого обвинят в том, что он поверхностный и никогда никого не слушает. Зеленого упрекнут в пассивности, робости и желании остаться дома. А синие услышат, какие они зануды. Ведь если честно, действительно зануды.

Возможно, вы попытаетесь сохранить молчание, чтобы не усугубить ситуацию.

Но постепенно все будет лишь ухудшаться. Время от времени вы будете получать порцию поощрения и возвращаться в хорошее расположение духа. Неожиданно вы отправитесь на романтический уикенд и получите все, о чем мечтали. Жизнь снова прекрасна. Ваш партнер снова восхищается вами, как в первые дни знакомства. Не все потеряно! Вы хотите сделать что-нибудь для нее. До тех пор, пока она

снова не станет холодна и вы опять не почувствуете себя в эмоциональной пропасти.

И снова постараетесь сделать все, что она просит, лишь бы вернуться в те счастливые моменты.

### ***ЕСТЬ ЛИ КОНТРАМЕРЫ?***

Можно ли не стать жертвой любовной бомбардировки? Если вы ничего не знаете об этом неприятном феномене, то не сможете ему противостоять. Но теперь вы вооружены знанием и можете кое-что сделать.

Как обычно, вопрос в том, что принимать решения нужно с холодной головой.

*«Если что-то слишком хорошо, чтобы быть правдой, то, вероятно, тут есть подвох».*

Прочтите это предложение как минимум три раза. Запишите на листочек и носите с собой в бумажнике.

### ***РАССМОТРИМ ВНИМАТЕЛЬНЕЕ***

Не нужно много времени, чтобы определиться насчет нового знакомого. Вам он либо нравится, либо нет. Мало кто не попадает в ту или иную категорию. Подумайте, что заставляет вас доверять человеку. Все просто: доверившись кому-то, вы начинаете его слушать. Нужно понять, что дает другому человеку уверенность. Как только вы решили, что некто заслуживает вашего доверия, у вас проблема. Все им сказанное вы начнете принимать за правду.

Позвольте напомнить об Адольфе Гитлере. Именно таким способом он переманил практически всех немцев на свою сторону: говорил все, что они хотели слышать, и завоевал их доверие. А потом постепенно стал воплощать в жизнь свои далекоидущие планы. Если бы он с самого начала напал на Польшу и стал избавляться от евреев, то ничего бы не добился.

***Не стоит доверяться кому-то раз и навсегда. Если вы доверяете человеку, не стоит слепо верить любому его***

*слову.*

Нужно рассматривать каждое действие по отдельности и задавать вопросы, если что-то кажется вам странным, – даже с человеком, которому доверяете. Каждый раз подвергайте сомнению поведение человека, если оно заставляет вас чувствовать себя плохо.

## **ЧТО НУЖНО ДЛЯ ДОВЕРИЯ**

Доверие строится на трех факторах: предсказуемости, надежности и уверенности.

*Предсказуемость* рождается благодаря поведению вашего партнера. Она сильно контрастирует с непредсказуемым поведением, таким как непостоянная похвала, которая появляется и исчезает самым неожиданным образом. Или когда любовь и нежность уступают место молчанию и критике того, что еще вчера вызывало восхищение. Конечно, если у вашей второй половины поведение все время переключается, то не факт, что это манипуляция. Но вам стоит быть очень осторожным. Биполярное расстройство – это одно, а психопатия – совсем другое.

*Надежность* определяет, сможете ли вы доверять партнеру в долгосрочной перспективе или нет. У вас есть подозрения, что на него нельзя будет положиться? Как часто вы видели в его поведении примеры того, что ему можно доверять? Это продолжалось несколько первых недель, а потом он снял маску? Тогда не стоит и начинать. Но если человек, наоборот, проходит с тобой и огонь и воду, остается на твоей стороне, защищает тебя от всего на свете, то можно чувствовать себя в безопасности.

*Уверенность* не стоит путать с верой в какое-то высшее существо. Нет, просто партнер видит ваши потребности и ведет себя как любящий и понимающий человек – не только в первые пару месяцев, а в долгосрочной перспективе. У психопатов же нет столько терпения, они не могут притворяться вечно.

Но если вы начнете оценивать поведение вашей второй половины по ее поступкам в первые месяцы ваших встреч, когда еще неясно, заслуживает ли человек доверия или нет, это может стать очень большой ошибкой. Перечитайте три предыдущих абзаца о

предсказуемости, надежности и уверенности и попробуйте проанализировать настоящее. Взгляните, как ваш партнер вел себя сегодня утром, вчера или в эту самую минуту, когда его слова довели вас до истерики. А не на то, что было год назад, в день свадьбы или когда знакомился с родителями. Ведь поведение психопата может быть образцово-показательным – он тщательно готовится, чтобы произвести хорошее впечатление, которое со временем сойдет на нет.

Так вот – достоин ли доверия человек, который находится с вами в *данную минуту*? Умелые манипуляторы очень легко втираются в доверие, но они не способны его сохранить. Почувствовав возможность, они сразу изменяют свое поведение. Не дайте себя обмануть!

### ***ДЕЙСТВУЙТЕ НЕМЕДЛЕННО!***

Как только вы почувствуете, что попались на удочку психопата или манипулятора, действуйте решительно и, главное, немедленно. Психологи сравнивают это с домашним насилием. Если муж ударил жену, она должна тотчас же бежать. Только слабаки бьют женщин, и таких нужно бросать немедленно.

***Я никогда не слышал, чтобы мужчина ударил женщину и это больше не повторялось. Он снова поднимет руку. Все исследования подтверждают печальный факт.***

То же касается и психологических манипуляций. Если вы видите, что ваш партнер использует подобную модель поведения, то будьте уверены: он повторит это снова. Психопаты или люди с психопатическими чертами используют методы, в действенности которых они не сомневаются. Почему бы не повторить манипуляции, в которых преуспели прежде? Скажу еще проще: если вор найдет купюру в 100 евро, положит ее в карман и вечером прогуляет чужие деньги, то и в следующий раз не пройдет мимо таких денег. Вы должны осознать, что психология действует подобным образом. Есть английская поговорка: *«Позор вам, если вы обманете меня. Но позор мне, если вы сделаете это дважды».*

Если вы заметили, что кто-то манипулирует вами, – примите единственно верное решение.

### ***КАК ПРОТИВОСТОЯТЬ МАНИПУЛЯЦИЯМ?***

Действуйте как красные. Дайте волю своим настоящим эмоциям, действуйте быстро и решительно. Не позволяйте никому сделать вам больно. Ведь именно этого и добивается ваш партнер – сделать безликую копию самого себя. Если вы постоянно испытываете беспокойство, чувствуете себя неуверенным, несчастным или обиженным, то оказались в эпицентре драмы. Но осознать такое будет нелегко, ведь это долгосрочный план психопата.

Вам стоит не забывать, о чем я говорил в начале книги: психопаты не испытывают обычных человеческих эмоций – они притворяются. Как только психопат сбросит маску, вы должны сразу же понять, каковы дальнейшие действия. Помните: всегда слабее тот, кто больше заинтересован в сохранении отношений. А психопату на вас наплевать. Зачем же дарить им драгоценные минуты своей жизни? Вы заслуживаете большего.

### ***3. КРИТИКА***

Можно было бы подумать, что критика и общие вопросы окажутся выше в списке, верно? Но многочисленные исследования показывают: все немного иначе. И это многое говорит о человеческой психике.

Используя негативные триггеры, они *прекращают* делать не нравящееся вам, когда вы *начинаете* делать то, что нравится им. Эффект очень прост: в следующий раз будет сделано именно то, что они хотят.

### ***ЕЩЕ НЕМНОГО О МЫШАХ***

Помните лабораторных мышей, которые бегали из черной комнаты в белую? Ученые провели еще один тест – с использованием

негативных триггеров. Пол в черной комнате наэлектризовали. Мышь забегала туда и в буквальном смысле начинала прыгать как сумасшедшая, пока не добиралась до белой комнаты. Там уже не было никакого сыра, но и пол не искрился электричеством. Наградой был не кусочек сыра (позитивное подкрепление), а отсутствие электрического заряда под ногами (негативное подкрепление).

### ***НО ЛЮДИ – НЕ МЫШИ!***

Допустим, вы на работе. Если вы напишете еженедельный отчет в той форме, которая не нравится вашему боссу, то он публично отчитает вас и задаст много сложных вопросов. Но как только вы адаптируетесь к новому и, возможно, не лучшему способу работы, критика прекратится. Или же вы ответите на все его вопросы, и на этом все прекратится. Вас начнут избегать и обдавать холодным молчанием, пока вы не сдадитесь и не присоединитесь к остальным.

Но помните: этот случай не стоит путать с обычной заслуженной реакцией на вашу ошибку – например, который раз сорвали дедлайн, или не уложились в бюджет, или не выполнили обещания, или сорвали поставки и не предупредили клиентов, или начали ругаться с коллегами без причины. Или решили манипулировать окружающими.

Нет, эти понятия стоит разделять. Сейчас я говорю о психологической манипуляции.

### ***А ЕСЛИ ЭТО ПРОИСХОДИТ ДОМА?***

В личной жизни все еще более запутано. Например, вы хотите встретиться с подружками в пятницу вечером, а ваш бойфренд закатывает вам скандалы до тех пор, пока встреча не будет отменена. После этого сразу становится снова милым и довольным. Или пытается склонить вас к чему-то особенному в постели, что вам не нравится. Вы отказываетесь, и он демонстративно не прикасается к вам две недели. Естественно, вы чувствуете себя некомфортно. Часто именно мужчины настаивают на некоторых формах секса, которые вам не подходят, но тут все просто. Это не манипуляция, а обычное ворчание. В таких



случаях надо сказать жесткое «нет»: *«Меня это не интересует. Давай больше не будем возвращаться к этой теме».*

***Тактика очень проста. Вы будете получать отрицательный ответ до тех пор, пока не сдадитесь. А потом все придет в норму. Помните, что я говорил о предсказуемости, надежности и уверенности. Здесь аналогично.***

И это действительно просто: манипулятор знает, что, скорее всего, вы сдадитесь, желая избежать негатива в отношениях. Но сдавшись однажды, вы поступите так вновь. И такое поведение формируется не вами, а кем-то другим.

### ***КАКИЕ МЕРЫ ПОДХОДЯТ ИМЕННО ВАМ?***

Реагировать нужно, как и в случае с положительным подкреплением, то есть учиться видеть ситуацию насквозь. Вокруг нас полно партнеров и начальников, пытающихся на нас повлиять, – это данность. Иногда достаточно указать на то, что они пытаются сделать. Если потенциальный манипулятор не собирался обманывать, будет достаточно одного серьезного разговора, чтобы двигаться дальше.

***Нужно понимать: часто манипуляции совершаются неосознанно.***

Сработало один раз, сработает и еще. Вы лишь продолжаете нажимать на те же кнопки, так как поняли – это работает определенным образом, и взяли на вооружение. Многие не осознают, какой урон наносят своим «жертвам», но как только им откроют на это глаза, поведение изменится.

Здесь не о чем беспокоиться. Именно так можно и понять, общаетесь вы с психопатом или нет. Психопаты повернут ситуацию и обвинят во всем вас. Вы сами виноваты в том, что дети не разговаривают с вами, что потеряли работу, и, оказывается, это вы предложили групповой секс с соседями. И вообще, вы низкий и подлый

человек и должны быть счастливы, что кто-то захотел иметь с вами дело. Вы просто злоупотребляете добротой психопата...

Невозможно изменить другого человека, но вы в силах взять ответственность за самого себя. Смените работу. Подайте на развод. Покиньте корабль.

#### **4. БЕСКРАЙНИЕ ДЫМОВЫЕ ЗАВЕСЫ**

*«Ты, как обычно, драматизируешь! Ты такой неуравновешенный! Неужели ты не видишь, до чего доводят твои сцены?!»*

Умелый манипулятор может сказать все, что угодно, лишь бы вывести вас из равновесия. Причина проста: перевести фокус с основной проблемы на то, что проблема в вас. Нужно только нажимать на верные эмоциональные клавиши.

Если вы подозреваете, что партнер нечестен с вами, то попробуйте вызвать его на разговор. Вы довольно спокойны и просто хотите поговорить. Но вместо обсуждения ситуации ваш партнер тупо все отрицает и переводит фокус на вас.

*Теперь он хочет поговорить о ваших ошибках и недостатках, таких как раздражающая неуверенность и ревность. Он скажет: такие черты ужасно неприятны. Психопаты говорят это с целью посеять еще больше сомнений в отношениях, а вы начинаете искать проблему в себе самом.*

Возможно, подозрения имеют под собой реальную почву и, доберись вы до телефона супруга, смогли бы представить веские доказательства. Это неудивительно, ведь большинство психопатов неразборчивы в связях. Что вы сделаете? Покажете ему найденное.

Тогда фокус сместится на то, что вы без спроса взяли чужой телефон. Это серьезная ошибка, и вас – о, какая ирония! – будут резко критиковать за отсутствие доверия. Манипулятор, особенно тот, кто набрал бы больше всего очков в тесте, дойдет до самых низких поступков, чтобы переключить внимание на что-то другое.

И теперь нужно осознать: в данном случае обычные правила не работают.

## **УЖАСНО НЕПРИЯТНЫЙ ПРИМЕР ИЗ РЕАЛЬНОЙ ЖИЗНИ**

Женщина, с которой я познакомился примерно год назад, рассказала мне историю. У ее мужа всегда были проблемы с финансами. Несмотря на хорошую зарплату, его банковский счет практически всегда был пуст. Он не только опустошил их общий счет, но и сберегательные счета детей, предназначенные для образования. Этот человек всегда «забывал» бумажник и никогда не брал ни за что ответственности. Его даже преследовали судебные приставы.

Но когда жена наконец увидела его насквозь, он сменил тактику.

Он вышел в коридор и стал на нее орать: все заработанное потрачено на нее и детей. Разве не она хотела купить спортивное снаряжение для старшего сына? Или хороший компьютер для младшего? Женщина знала, что сама заплатила за все, но из-за обвинений в злости и расчетливости на минуту потеряла бдительность, забыв, что главная проблема заключалась в его неумении обращаться с деньгами.

И буквально через десять минут она обнаружила, что в присутствии детей ей приходится защищаться от обвинений в алчности и эгоизме.

***Муж пошел дальше: кричал, что ей наплевать на детей, что она их не понимает, думает только о себе и вообще – холодная и бесчувственная мать!***

Какое это имело отношение к его неумению обращаться с деньгами? Никакого.

Так что же произошло? Муж не хотел говорить о том, что попросту украл деньги с их совместного счета. Вместо этого он сместил фокус: жена покупает себе модную одежду и сумки, а ему не позволяет даже новую рубашку. Он бы мог пойти в ее комнату и выкинуть из шкафа все вещи, которые она купила для себя в стремлении к лучшей жизни! Вот как она поступала!

Это было правдой. Иногда она баловала себя, покупая на свою зарплату красивые вещи. Но какое это имеет отношение к тому, что муж потратил все деньги, отложенные на ипотеку? Вопрос заключался в деньгах, а супруги разговаривали совсем о другом. А когда он

поставил под сомнение материнские качества, ее сердце дрогнуло, пришлось защищаться. А муж смог продолжать пользоваться общим бюджетом. Никому не известна дальнейшая судьба тех денег.

### ***ЕСТЬ ЛИ ЕЩЕ КОНТРМЕРЫ?***

Можно оказаться в подобной ситуации независимо от того, какого вы цвета. С красными и синими все легче, но если оказываются замешаны и дети, то нельзя быть уверенным ни в чем.

Ни у кого нет стопроцентной защиты от психопатов. Что бы ни случилось, нужно сохранять здравый рассудок, обращать внимание на каждую необычную деталь в чужом поведении и иметь силы противостоять другим в любой ситуации.

Можно сказать нечто вроде: *«Я заметила, что ты сменил тему. Мы можем прежде закончить начатый разговор?»*

Или: *«Конечно, я могу выслушать твое мнение обо мне, но давай сначала поговорим о пропавших деньгах».*

Или: *«Почему ты на меня кричишь? Перестань кричать, тогда мы сможем поговорить, о чем ты хочешь».*

Или – самое простое: покиньте комнату, дом или район и поднимайте тему в присутствии других людей. Например, в ресторане или в присутствии человека, которому доверяете. Благодаря этой технике психопат не сможет манипулировать вами, не выставив себя дураком.

Проблема в том, что психопаты комбинируют несколько техник и давят на то, в чем вы сами стыдитесь себе признаться. Если вы похожи на большинство людей, вам будет ужасно некомфортно.

### ***5. ОБЕРНУТЬ ВАШИ ЧУВСТВА ПРОТИВ ВАС***

Еще один деструктивный способ отвлечь внимание от настоящей проблемы – обернуть ваши чувства против вас.

Тактика такая: надавить на самые болезненные точки, которые вы пытаетесь скрыть. Для манипулятора преимущества очевидны –

чувствами очень непросто управлять. А еще сложнее приходится со сложными эмоциями. Психопаты знают об этом и вовсю пользуются.

Если манипулятор мужчина, то он с легкостью может начать бросать комментарии вроде: *«У тебя снова ПМС?»* Классическая техника доминирования. Или скажет что-то, чтобы спровоцировать и вывести вас из себя.

***Представьте себе красного, известного своим взрывным характером. Крепкий орешек, подумаете вы. Но только не для манипулятора, который хорошо знает жертву.***

Чем славятся красные? Бестактностью, граничащей с агрессией. Обычно их это не сильно волнует, но красные с высоким уровнем осознанности хорошо понимают, как их поведение влияет на близких им людей.

Эта тактика работает в двух направлениях. С одной стороны, манипулятор может просто спровоцировать красного. Так как психопаты не испытывают сильных эмоций, то без труда смогут вывести красного на ссору. А потом с невинным видом сказать: *«Смотрите! Это именно то, о чем я говорю! Ты снова кричишь! Ты всегда на взводе!»*

И дураку ясно, чем все закончится: с этой минуты разговор пойдет исключительно об агрессии красного, уходя все дальше и дальше от первоначальной темы. Об этом можно много говорить. Если бы я хотел воздействовать на красного, то мог бы часами рассказывать об их бестактности.

Но все работает и в другую сторону. Если манипулятор в курсе, что красный понимает, как неприятны эти вспышки гнева, то станет говорить что-то вроде: *«Ты же не начнешь сейчас ссору, верно? Или ты снова выйдешь из себя? В конце концов ты снова начнешь на меня кричать, как и всегда...»*

Красные постараются не попасть в ловушку и умерят свой гнев. Для этого им придется приложить немало усилий. Это все равно как не найти туалет, когда вам очень туда хочется. Давление вообще болезненно. Но если красные решили во что бы то ни стало сдержать себя, то вытерпят эту боль.

Выбрав в жертвы желтого, манипулятор будет действовать немного иначе. Решив использовать первую тактику и поощрять определенное поведение, он может сказать что-то вроде: *«Сейчас ты, конечно, начнешь болтать о чем-то своем, и никто не будет тебя понимать. Почему ты всегда говоришь о себе? Если бы только научился меньше болтать и больше слушать. Ты же никогда меня не слушаешь!»*

***Вот главная слабость желтых – они становятся центром внимания и никого не слушают.***

Конечно, не самая приятная черта характера. На такие слова они, вероятно, начнут говорить еще громче и быстрее и, в связи со стрессом, довольно бессвязно. Тогда манипулятор спокойно скажет: *«Что я говорил? Ты болтаешь без умолку! И все про себя! Тебе плевать на других! Ты просто эгоист!»*

Второй вариант мог бы подойти и красным. Неужели ты не можешь помолчать хотя бы минуту и дать мне возможность высказаться? Эй! Особенно хорошо это сработает, если произнести такие слова со слезами на глазах. Желтые, которые знают, что имеют тенденцию переводить все темы на себя, сразу же замолчат. Они будут бороться со своими инстинктами, словно душа самих себя. Что может сделать желтый со своей горечью, если не в состоянии выразить ее с помощью слов? Все останется внутри, и он будет чувствовать себя все хуже и хуже. А манипулятор нашел эффективную технику, чтобы заставить его замолчать.

Зеленые – очень чувствительные личности, и с ними нужно вести себя иначе. Если манипулятор живет вместе с зеленой жертвой, то ситуация изначально очень проста. Не буду углубляться и говорить, что зелеными легче всего управлять. Они по натуре очень гибкие и пытаются приспособиться к другим. К сожалению, этим могут легко воспользоваться психопаты.

***На своем опыте я заметил, что с зелеными иногда очень сложно говорить: они могут обидеться практически на все.***

Вам стоит быть предельно осторожными, чтобы случайно не задеть их словом. Неужели можно сознательно причинить вред

зеленому?

Ой! Я опять совершил ошибку и начал думать логично. Как будто бы психопатам есть дело до других людей! Им все равно. Зеленый партнер для него – всего лишь инструмент для достижения жизненных благ.

Манипулятор может переключить внимание зеленого таким образом: *«Ты никогда ничего не говоришь, ты трусливо сбегаешь, как только что-то происходит. Ты избегаешь любых острых тем. Я сым этим по горло! Ты человек или мышь?»*

По большей части такая правда может парализовать зеленого. Чего и добивается манипулятор. Зеленый просто уходит в себя и сидит, поникший, со слезами на глазах. Он полон разочарования. Он так много хочет сказать, но как? Ведь боится конфликтов.

Но есть еще одна возможность заставить зеленого действовать вопреки своим убеждениям.

***Умелый манипулятор сумеет так довести зеленого, что тот не выдержит и начнет кричать. Все выйдет наружу: много критики и негатива.***

Так как это произошло спонтанно, зеленый не сможет себя контролировать и выскажет все копившееся в нем долгие годы. Эта вспышка может продолжаться довольно долго, и манипулятор получит много ценной информации, которую сможет потом использовать.

Преимущество такого способа в том, что позже зеленый будет испытывать острое чувство вины. Совершенно опустошенный, зеленый будет извиняться за свое поведение. Теперь манипулятор может притвориться «жертвой» и получать «подарки» за то, что выслушивал все это. *«Как ты мог быть таким злым? Бедный я! Ты заплатишь за это!»*

Что насчет синих? Как манипулятор может оказывать влияние на них? Очень просто. Нажимая на самые эмоциональные кнопки. В работе это сделать сложнее, я уже говорил. Один из способов – поместить их в ситуацию, в которой они будут чувствовать себя некомфортно. Например, заставив работать исключительно с желтыми. От этого у синих будет голова кругом. Или вывести неподготовленными на сцену, чтобы они озвучили план целой кампании. А предварительно сказать: *«Я больше не хочу слышать твои скучные и занудные*

*презентации. Дай мне эмоциональную речь, сдобренную юмором. Ты меня понял? Тогда вперед!»*

***Конечно, синие не лишены чувства юмора, но ждать от них искрометной речи – значит ждать слишком многого.***

Да, они выйдут на сцену, но все будет как обычно. И когда над синими нависает угроза – не быть самими собой, – они начинают чувствовать себя не в своей тарелке. Презентация будет еще скучнее обычного, потому что синие не могут быть спонтанными и находчивыми, как желтые. Это не в их характере. Все закончится тем, что босс еще сильнее их раскритикует.

Однако синие могут с этим справиться.

***Да, отношения с коллегами или начальником не так волнуют их, как представителей других типов, но в личной жизни они, возможно, самые уязвимые из всех.***

Допустим, жена хочет заставить мужа сделать что-то, что ему совсем не по душе. Например, поехать в Париж на романтический уикенд. Там будет сделано много дорогих покупок – это все-таки Париж. А синий знает по своему опыту, что супруга «случайно» забудет дома свою кредитку. Путешествие обойдется в месячную зарплату – ведь будет выбран самый дорогой отель, а мужу придется за все платить. Жена рассчитывает, что ее будут баловать, и муж настораживается.

Уже после первого разговора у него начинает болеть живот. Жена точно знает его реакцию и эмоционально давит, чтобы муж не доставал свой калькулятор и не начинал подсчитывать траты. Она требует, чтобы он хоть раз выслушал ее и проявил интерес. Так как синий любит свою жену, то слушает (поскольку может совершать расчеты в голове). Он суммирует расходы, пока она выдвигает свои требования. Под конец муж сообщает жене: это слишком дорого, они не смогут потянуть эту поездку. Тогда жена приступает к давно запланированной манипуляции – то есть обвиняет в бесчувственности. *«Как ты можешь быть таким холодным? Если бы ты любил меня, ты бы дал мне то, чего я хочу, хоть однажды!»* К слову: они ездят в путешествия каждый год.



Если же муж продолжает настаивать на своем, то она использует оружие, от которого нет защиты даже у синих: начинает плакать. Сантименты! Боль, с которой нужно что-то делать. Он искренне страдает и задумывается, сможет ли найти время и заработать побольше денег, чтобы оплатить поездку.

## **6. ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ТРЕУГОЛЬНИК**

Эмоциональный треугольник – это самый грязный и одновременно самый проверенный способ заставить вас почувствовать себя неуверенно. Эту тактику можно применять и на работе, но максимально эффективно она используется в личной жизни. Манипулятор моделирует ситуацию между собой, вами и третьим человеком или группой, которая вообще не имеет к вам отношения.

Это довольно мощное оружие, особенно в комбинации с другими техниками. Представьте, что ваш партнер осыпал вас комплиментами в течение нескольких месяцев (положительное подкрепление), а потом вдруг перестал. Вы ожидаете ласковых слов, но не слышите их. Вместо этого на вас обрушивается много критики о том, как нелегко с вами жить (негативное подкрепление). Вы растеряны и чувствуете себя не в своей тарелке. То, что раньше ваш партнер ценил в вас, стало причиной проблем. И все прошлые выходные вы провели в полной тишине.

С нехорошим чувством внизу живота вы пытаетесь поговорить с ним – что же случилось?

Но вместо ответа на волнующие вас вопросы манипулятор начинает говорить о совершенно другом человеке, о существовании которого вы даже не догадывались. Это может быть девушка из прошлой компании или с новой работы. И всю неделю он говорит о том, какая она милая, как легко с ней общаться и как позитивно она на все реагирует. Он описывает ее так, словно она полная ваша противоположность. Если вы желтая, то женщина будет синей. Если вы зеленая и неуверенная в себе, то описываемая женщина будет красной – которая может сама со всем справиться. Что вы будете чувствовать? Если вы не сделаны из камня, то стоит продолжить чтение.

Скорее всего, ваша неуверенность достигнет новых высот и вы с большей готовностью захотите выполнять нужды своего мужа.

Попробуйте дать ему все, чего бы он ни пожелал. Почему бы и нет? Ведь отношения – это работа, разве не так? Чтобы чего-то добиться, необходимо приложить усилия. Но вы не обязаны делать это в одиночку. Это должна быть совместная работа.

Если, прочитав этот текст, вы поймете, что стали жертвой манипулятора, и выскажете ему претензии – он начнет все отрицать. *«Ты все придумываешь, в тебе бушует ревность, вызванная неуверенностью!»*

## **ДВОЙНОЙ БЛЕФ**

Самое ужасное, что манипулятор действительно проводит свое свободное время, общаясь с особой, о которой он потом будет вам рассказывать. Психопаты обожают адреналиновые всплески и с легкостью идут на риск. Например, они могут спокойно флиртовать или даже строить отношения с третьим лицом, не особо скрываясь и заставляя вас мучиться от ревности. А как только вы начнете говорить об этом, в ответ услышите, что просто очень ревнивы и во всем виновата ваша неуверенность в себе. Возможно, они даже назовут это причиной разрыва. И вам придется жить с мыслью, что сами во всем виноваты.

***Скажу честно: большинство людей, которые не доверяют своим партнерам, в действительности имеют на то причины. Но это совсем другое. Иногда нужно просто взять и уйти от лжеца.***

В нормальных отношениях все иначе. Оба партнера (а не только один из них) прилагают усилия, чтобы каждый чувствовал себя уверенным и любимым, а такого эмоционального треугольника попросту не может быть. Если у вас возникают подозрения, то вы можете просто поговорить. Если живете с нормальным человеком, а не с психопатом. Муж поймет, что вы больше не хотите слышать от него имя Лиза, и станет чаще делать вам комплименты. Но только если он нормальный.

В личной жизни почти все люди так или иначе подвержены подобного рода манипуляциям. Мы боимся потерять любимого и

склонны к ревности. Не имеет значения, какого вы цвета, вам просто не хочется испытывать боль разрыва. Но когда вы связали жизнь с манипулятором, то речь идет не о любви. Сумев заглянуть в его голову, вы бы поняли: ему нужно от вас совсем иное.

### **ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ТРЕУГОЛЬНИК НА РАБОЧЕМ МЕСТЕ?**

Эта же техника может эффективно применяться и в рабочих отношениях. Начальник, который отдавал вам предпочтение, вдруг завел себе нового любимчика. Новенький по имени Джонни вдруг стал получать все те комплименты, которыми раньше осыпали вас. *«Ладно, – думаете вы, – он действительно хорошо справляется. Он довольно умный и симпатичный, нет ничего странного в том, что коллеги его ценят».*

Но если босс – психопат (или человек с психопатическими чертами), то он передаст часть вашей работы Джонни. Со стороны может показаться, что начальник просто хочет разгрузить вас после тяжелой работы, но это будут самые приятные и важные задания, и с ними справится только Джонни. Вы спрашиваете в недоумении: *«Почему ты делаешь мою работу?»* А он и понятия не имел, что это была ваша работа. Вы не можете обвинять Джонни. Вы идете к начальнику и спрашиваете, что случилось. В ответ слышите, что ведете себя некрасиво, раз не хотите новенькому помочь влиться в коллектив. *«Как можно быть таким эгоистом? Джонни же и вправду хорош, разве вы так не считаете?»* Начальник бросает многозначительный взгляд и добавляет, что это полезно и вам. Вы действительно иногда срываете сроки и не укладываетесь в дедлайн. Вам не стоит переоценивать свои силы.

Кроме того, Джонни показывает отличные результаты, и при взгляде на босса вы начинаете сомневаться в себе. Возможно, вы действительно не так хороши, как думали?

На собраниях начальник отмечает работу Джонни, как прежде отмечал вашу. Это начинает беспокоить, потому что вы чувствуете, словно потеряли что-то важное. В сочетании с другими техниками манипуляций, такими как позитивное и негативное подкрепление, это

может стать началом конца. Неважно, почему босс решил так поступить. У него свои причины, которые вам неведомы.

Если же ваш босс настоящий психопат, ему вообще не нужны причины – он просто делает то, что ему взбрело в голову, и легко перепоручит вашу работу тому, кем легче управлять. Или он хочет понять, насколько легко можно вас продавить. Подобные люди видят в окружающих просто материал для поднятия своего настроения.

### ***КТО МОЖЕТ УГОДИТЬ В ТАКУЮ ЛОВУШКУ?***

Разные цвета реагируют по-разному. В большей опасности находятся красные и желтые. Они более тщеславны, когда дело касается их профессиональных навыков. Красные – ярко выраженные победители, и если их спровоцируют, то ситуация может накалиться до предела.

Проблема очевидна – все здесь играет на руку начальнику-психопату. Потерять самообладание на рабочем месте – ужасно непрофессионально (даже если ваш босс нередко выходит из себя), и он, конечно же, скажет красному взять себя в руки. Посмотрите на поведение Джонни – тот спокоен и уравновешен. Почему вы не можете взять с него пример?

Желтые, яркие и позитивные, сразу же почувствуют себя плохо, утратив статус в обществе. Они привыкли быть теми, к кому устремлены взгляды. Но теперь, когда начальник поощряет Джонни, а возможно, и распространяет не самые приятные слухи о желтом, последний потеряет почву под ногами, что непременно отразится на его эффективности.

Все мысли будут в конечном итоге возвращаться к одному: почему так получилось? Вместо выполнения работы они станут пассивными и потеряют ориентир. Начальник непременно заметит и это. Теперь у него все возможности критиковать желтого за опоздания. А если это будет делаться публично, то настроение желтого будет хуже некуда. Ведь это унижение. Для желтого потеря статуса – тяжелый удар. Теперь он опозорен, и его самооценка рухнет на глазах.

Зеленые коллеги реагируют иначе. Они изначально не хотят находиться в центре внимания, подобная тактика на них не сработает.

Даже лучше, если их оставят в покое на некоторое время. Но, с другой стороны, они хотели бы спокойного поощрения. Так что, если приятные и неформальные встречи с боссом прекратятся, зеленые начнут волноваться. Их уверенность в себе пошатнется.

***Разница в том, что зеленые редко что-то просят для себя. Они не просили раньше и вряд ли сейчас начнут требовать положительный отклик.***

Сами они ни за что не поднимут данную тему. Страх конфликта удерживает зеленых от любых споров.

Скорее они пойдут к своим коллегам-друзьям, к тем, кому доверяют. Но если они тоже зеленые – то может возникнуть иная проблема. Испугавшись возможного недовольства начальника, они не станут заступаться за своего зеленого друга. Зеленые не так уж любят беседовать с конкретным человеком, а предпочитают обсуждать что-то в компании. Это означает, что наш зеленый друг пребывает в уверенности, будто у него есть поддержка коллег, хотя на самом деле ее может и не быть. Его товарищи вполне могли бы перейти на другую сторону – возможно, к Джонни, – но так, чтобы зеленый этого не понял. Если коварный начальник продолжит использовать ту же тактику, например в сочетании с чередованием отрицательного отклика, зеленый будет чувствовать себя очень плохо. Он не обладает энергией красных и желтых, чтобы справиться самому. Все разочарование останется внутри. В итоге это может привести к эмоциональному выгоранию, болезни и даже мыслям о самоубийстве.

А что насчет синей сотрудницы? Думаю, вы начали понимать. Синий человек менее склонен реагировать на определенные вещи. Потеря статуса в команде для него не проблема. Если у синих не спрашивают мнения по некоторым вопросам, их это не беспокоит. Они знают то, что знают. Их также не волнует, какова дистанция между ними и другими участниками группы. В любом случае коллеги и без того слишком много болтают. Синий может смириться, что начальник добился успеха и теперь все стоят горой за Джонни и против синего. Ведь, возможно, синий и раньше был аутсайдером.

Однако проблема, с которой придется столкнуться синим, заключается в том, что под сомнение ставится их профессионализм. Начальник использует Джонни в качестве третьей стороны и тем самым

пытается представить достижения синего менее впечатляющими. Самое худшее, что вы можете сделать по отношению к синему, – обвинить его в небрежности, беспечности и в том, что он не справляется с рутинными задачами. Это обвинение сильно ударит по его самолюбию, потому что оно не соответствует действительности. Вероятно, они станут еще более закрытыми и молчаливыми.

## **7. ГАЗЛАЙТИНГ**

Это очень интересная техника. Термин берет начало в 30-х годах, с фильма с Ингрид Бергман<sup>[21]</sup>, в котором муж героини пытается свести ее с ума, переставляя местами вещи в доме, а потом заявляя, что все так и было. В фильме психопат увеличивает и уменьшает мощность газового огонька, чтобы героиня не могла больше полагаться на свои чувства. Таким образом, этот термин означает полное искажение восприятия мира жертвы.

Манипулятор может достичь многого благодаря подобной тактике.

## **ПРОСТОЙ ПРИМЕР**

Один из способов заставить жертву потерять бдительность – начать перемещать объекты (как было показано в фильме). Например, сдвинуть угол картины – вроде ничего особенного. Но однажды вы повесите ее ровно, а потом снова обнаружите, что она висит криво. Через какое время вы поговорите об этом с партнером? *«Ты знаешь, эта картина, которая досталась мне от бабушки, – я каждый день вешаю ее ровно!»* Ваш партнер ничего не понимает. Он вообще не замечал, что с картиной какие-то проблемы. Вы идете в гостиную и смотрите на картину. Все нормально. Ладно, думаете вы, на этот раз все хорошо. Но в тот же вечер снова обращаете внимание, что картина висит криво. Если каждый раз после такого разговора ваш партнер будет перевешивать картину, то, вероятно, однажды вы подумаете: не кажется ли вам странным, что только вы видите что-то необычное?

Этот пример, конечно, очень прост. Но вам стоит начинать обращать внимание даже на такие мелочи. Из-за трюка с картиной вряд

ли кто-то отправится в психбольницу. Я лишь описал схему – как это работает.

Давайте рассмотрим тактику газлайтинга в более сложных ситуациях.

### ***ПРИМЕР, КОТОРЫЙ ЗАСТАВИТ ВАС УСОМНИТЬСЯ***

Представьте, что вы живете с психопатом. Он говорит, что на Рождество собирается преподнести вам самый невероятный подарок, который вы когда-либо получали. Вы ужасно рады и тут же представляете ту сумочку от Louis Vuitton, которая стоит 2500 евро. У вас никогда не было ничего подобного! Психопат идет с вами в магазин, и вы заказываете сумку со своей монограммой (а это стоит еще несколько сотен). Персонал магазина улыбается вам, предлагая чашку кофе. Вы без ума от радости. Какая красивая сумка! Вы нашли мужчину своей мечты – он такой щедрый!

Но когда приходит время платить, выясняется, что у психопата нет денег. Вы растерянно смотрите на него, на продавцов... и достаете кредитку. Иначе вы были бы унижены. По дороге домой вы задаете вопрос – ведь это был подарок, не так ли? Ваш мужчина смотрит на вас вопросительно. *«О чем ты говоришь? Как я могу позволить себе такие дорогие подарки?»*

Вы на 100 % уверены, что он говорил именно о сумке. А теперь он заявляет, что никогда бы такого не сделал. Вы начинаете размышлять, а правильно ли вы его поняли. Он ведет себя так уверенно. И ведь он действительно никогда не делал таких дорогих подарков. Кто кого не понял?

Еще пример: ваша жена нарядилась для встречи с подругами. Вы спрашиваете, почему она не говорила об этой встрече до этого. Она отвечает: конечно, говорила об этом на прошлой неделе. Вы можете поспорить, потому что уверены – такого разговора не было. С другой стороны – вы уже забывали некоторые вещи, все совершают ошибки.

Она сказала, что идет вместе с Анной.

Анна – жена вашего друга, поэтому, когда ваша жена не вернулась домой, несмотря на поздний час, и не отвечает на ваши сообщения, вы

звоните другу и спрашиваете, вернулась ли Анна. А тот отвечает, что Анна весь день была дома.

Что за...! Что происходит? Вы начинаете подозревать жену. У нее роман с другим?

Когда она возвращается домой среди ночи, вы обвиняете ее во лжи. Она вообще не виделась с Анной! Если ваша жена – психопатка, то ответит, что говорила вовсе не об Анне, а об Анели. Вы точно уверены, что не говорили ни о какой Анели. И вообще не знаете, кто это такая!

И тогда ваша жена применяет другую тактику. Она обрушивается на ваши слабые стороны. Если вы красный, то назовет вас бесчувственным хамом, который никогда никого не слушает, если желтый – заявит, что вы не слушаете никого, кроме себя, и не в силах даже запомнить имена друзей, если зеленый, она просто прикрикнет на вас, ведь вы так боитесь конфликтов. А с синим начнет разговаривать о психологическом здоровье: «Может быть, у тебя уже начался маразм?»

### ***ЧТО ГОВОРИТ ПСИХОЛОГИЯ***

Смысл газлайтинга в том, чтобы вас запутать. Сказав «А» в понедельник и «Б» во вторник и среду, психопаты смогут потом заявить, что не говорили ни того, ни другого. Сначала вы будете настороже, но с течением времени потеряете хватку и не будете точно понимать, кто и что сказал. Вы будете сбиты с толку. К сожалению, в сочетании с другими техниками этот прием хорошо работает. Умелый психопат сумеет реализовать свой план: он начнет с малого, а потом будет повышать градус вашего недоумения. Шаг за шагом этот метод будет сводить вас с ума, и однажды вы перестанете понимать вообще что-либо.

Давайте привлечем еще пару человек. Психопат сказал вам одно, вашей матери другое, а детям третье. И эти люди, услышав от вас совсем не то, что было сказано им, подумают, как вы сильно ошибаетесь.

На работе это может иметь еще более разрушительные последствия. Представьте себе начальника-психопата, который хочет избавиться от человека, проработавшего в компании приличное время. Возможно, он просто устал от сотрудника или тот выставил его



дураком перед подчиненными. А может, он законченный психопат и просто любит ломать жизни других людей.

Как же он избежит от сотрудника? Совершенно его запутав. Человека не пригласят на запланированную встречу. Соответственно, он не получит важную информацию. После собрания он пойдет к начальнику и спросит, почему его не пригласили. Босс свалит все на того, кто рассылал приглашения. Должно быть, произошла ошибка. Человек идет к рассылавшему приглашения – тот отвечает, что начальник сам сказал не приглашать этого сотрудника. Сотрудник идет к боссу, который, конечно же, все отрицает. Если он будет настаивать, то столкнется с еще большей холодностью. В лучшем случае начальник попросту разозлится.

Представьте, какой вокруг начнет твориться цирк. Начальник, который все время будет действовать таким образом, создаст жуткую неразбериху, и все перестанут друг другу доверять.

К тому же опытный психопат будет использовать несколько техник одновременно. Вся компания начнет подозревать у вас маразм. На вас нельзя будет положиться. Вы начнете выдвигать обвинения против босса, который, в свою очередь, так мило и дружелюбно к вам относится. Все тут же ринутся ему на помощь. Независимо от цветотипа вы рискуете оказаться за бортом.

***Газлайтинг – это чудовищная тактика, которая наносит людям невозможный ущерб. Это ужасная техника манипуляции, и она работает, так как психопаты все время лгут.***

Если кто-то из вашего окружения попробует ее применить и вы вовремя это заметите – бегите без промедления! Вам не стоит иметь ничего общего с таким человеком. Надеюсь, я достаточно ясно выразился.

## **8. ПОЛНЕЙШАЯ ТИШИНА**

Если вы по большей части зеленый или синий, то в заголовке для вас не будет ничего пугающего. На радио и телевидении и без того куча шумных людей, для которых нет ничего приятнее, чем звук их

собственного голоса. Да, в наши дни тишина не ценится по достоинству. Хотя я постоянно слышу замечания: «Ах, если бы ты хоть на минутку замолчал!»

Но, с другой стороны, оказаться жертвой пассивной агрессии, как ее называют психологи, – сомнительное удовольствие. Это означает страдать от полнейшей тишины и не получать ответов на свои вопросы. Такое поведение может кого угодно свести с ума.

Допустим, вы что-то сделали или, наоборот, не сделали. Манипулятор считает такое поведение недопустимым и решает наказать вас за ошибки молчанием. Тот, кто хоть раз испытал на себе подобное, знает, о чем я говорю.

Однажды я встречался с девушкой, которая довольно часто применяла этот прием. Она не была психопатом в полном смысле этого слова, но, без сомнения, это была манипуляция с ее стороны.

Представьте, что у вас с партнером есть некие противоречия по определенному вопросу. Неважно, кто из вас прав. Ваш партнер использует тотальное молчание в качестве наказания, пока вы не сдадите свои позиции. Ни приветов, ни «доброго утра» или «спокойной ночи», ни даже «до свидания», когда он выходит из дома. А физический контакт? Забудьте! Цель манипулятора – уничтожить любую связь между вами. Они не будут поднимать трубку и отвечать на ваши сообщения. А если вы спросите, что произошло, просто бросят в вашу сторону убийственный взгляд. Смысл в том, чтобы заставить вас почувствовать себя пустым местом. И, поверьте мне, это работает. Такой отвратительный метод приводит к невероятным угрызениям совести и неопишуемому стыду.

*«Как же я мог быть настолько грубым?»*

На контрасте с «нормальным» поведением подобная манера общения выглядит ужасно.

***Манипулятор попросту отрицает ваше существование, и после нескольких дней полнейшей тишины вы готовы сделать все, что угодно, лишь бы получить хоть какой-то отклик.***

Скорее всего, вы придете с цветами и подарками и будете пресмыкаться перед своим партнером.

Некоторые психологи называют такой стиль поведения эмоциональной пыткой. Вам кажется, сказано слишком громко? Тогда напомню о китайской пытке водой, сводившей с ума. Китайцы клали человека под бочку с водой, из которой раз в минуту капала капля. Одна капля почти не чувствуется. Даже час в таком положении не покажется вам чем-то ужасным. А как насчет недели? Пленники теряли рассудок. Малейшее воздействие и грандиозный эффект. Так же работает и полнейшая тишина.

Нет сомнений, что я буду испытывать боль, если близкий человек начнет вести себя так по отношению ко мне. А в сочетании с другими техниками эта будет очень эффективна.

Как правило, она заканчивается, когда манипулятор добивается своего. Выход – вести себя так же, как и он. Возможно, тогда он прекратит.

### ***ЕЩЕ НЕСКОЛЬКО МАНИПУЛЯТИВНЫХ ТЕХНИК***

Хочу описать еще несколько техник, которыми манипуляторы часто пользуются.

- **Болтливость.** На раннем этапе отношений манипулятор рассказывает вам что-то очень личное (неважно, правда это или ложь). Таким образом он вынуждает вас идти на откровенность, которую потом сможет обернуть против вас. Например: *«Мой отец всегда на меня кричал, и я не выношу, когда кто-то повышает голос».*

- **Обвинение.** Независимо от того, какие проблемы у вас в отношениях, психопат найдет способ свалить всю вину на вас.

- **Косвенные оскорбления.** Жесткая критика, которая скрывается под маской заботы. Например: *«Мне нравится, как на тебе сидит это платье, потому что в нем ты выглядишь стройнее».*

- **Тонкие намеки и комментарии.** Их выражают слишком двусмысленно: вы не знаете, что и думать. Например: *«Ты могла бы зарабатывать кучу денег в качестве проститутки!»*

- **Искусственное создание чувства вины.** Обвинять жертву, что она жестока по отношению к манипулятору. *«Как ты можешь говорить мне такое?! Я ведь столько для тебя сделала!»*

- **Пустые обещания.** Психопаты не придают значения словам. Они могут сказать все, что угодно, если это будет им выгодно. Например: *«Я люблю тебя»*. На время это будет вас успокаивать, но мы помним – психопаты не умеют любить.

- **Снижение значимости поступка.** Психопаты будут настаивать на том, что они не сделали ничего особенного. *«Ничего не случилось! Все это делают!»*

- **Ложь.** Не всегда можно отличить ложь от правды, но если вы знаете о перечисленных мной техниках, то начнете замечать: психопат вам лжет. Относительно всего. Всегда. Не верьте ни единому его слову.

- **Навязывание мыслей и чувств.** Например: *«Тебе не следует так чувствовать»*. Или: *«Должно быть, ты шутишь – тебе совершенно не о чем беспокоиться»*.

- **Очарование.** О вас не забудут. Психопаты будут с вами очаровательны. Будут говорить то, чего никто никогда не говорил. И вы попадетесь на удочку, ведь это так приятно.

- **Преднамеренная забывчивость.** Психопат просто забудет забрать вашу одежду из химчистки, или купить ваш любимый мармелад, или позвонить домой из отеля.

- **Ярость.** Он начнет кричать, чтобы заставить вас вернуться.

- **Роль жертвы.** Даже если психопаты не испытывают к себе жалости, они с легкостью могут играть эту роль лучше, чем кто-либо другой. Например: *«Какой же я глупый! Я должен был подумать, прежде чем одалживать машину отца. Смотри, она поцарапана. Теперь все будут меня ненавидеть!»*

- **Рационализация.** Это общий защитный механизм, но в данном случае он используется сознательно. Например: *«Все мужчины смотрят порно»*. Или: *«Прости, что ударил тебя, но ты сама меня спровоцировала»*.

- **Лесть.** Не нужно даже объяснять. Все знают, как приятно, когда кто-то хвалит нашу внешность, тело, ум или вкусы. И психопаты тоже об этом знают. Не попадитесь в ловушку!

Конечно, есть гораздо больше способов манипуляции, но список получился бы слишком длинным, начни я перечислять их все.

А теперь переходим к следующей главе, где я расскажу, как противостоять этим ужасным методам. Научимся стоять за себя!

## Глава 16

# Как бороться с манипуляциями психопатов

*Она сказала, если вы начинаете беспокоиться, психопат вы или нет, так как обнаружили у себя несколько психопатических черт, то это доказывает, что вы здоровый человек.*

*Джон Ронсон<sup>[22]</sup>.*

Сейчас в это трудно поверить, но ситуация не такая уж безвыходная. Не все люди, которые привыкли манипулировать и вести себя скверно, являются психопатами. У кого-то просто присутствуют психопатические черты, а некоторым недостает харизмы, и они не видят своего поведения со стороны. Другие могут страдать от нарциссизма или самоуверенности, лгать больше обычного. Многие, например, сознательно или нет, но манипулируют партнером. Все эти маленькие детали, конечно, похожи на психопатические черты, но по отдельности они не представляют большой угрозы, и вам не стоит думать, что нужно бежать от таких людей подальше. Давайте рассмотрим эти качества поподробнее.

Что вы можете сделать, если встретите такого человека? Того, кто не является психопатом, но до сегодняшнего дня вел себя как последняя сволочь.

**1. Оказать сопротивление.**

**2. Уйти.**

Если вы считаете, что человек не безнадёжен, то хочу вас поддержать. Давайте просто окажем сопротивление. Вы *можете* заставить человека раскрыть свои карты. А потом действовать.

*Оказывать сопротивление или уходить – вот в чем вопрос.*

Кажется, что все очень просто. Кажется, что сам вопрос поставлен неверно и за отношения всегда нужно бороться. Действительно, если ваш партнер не психопат, то потребуется конструктивный подход. Но если вы хотите в этом преуспеть, вам потребуется сильное оружие.

Вот оно.

Есть преимущество в том, чтобы начать оказывать сопротивление, – то есть четко и ясно дать понять человеку: вы больше не собираетесь плясать под его дудку. Теперь ему придется самостоятельно делать выбор.

Он может измениться и начать вести себя более уважительно, что сохранит здоровый баланс в отношениях. Или же он может устать от вашего упрямства и переметнуться к другой жертве, на которую, скорее всего, уже положил глаз.

Во втором случае вы узнаете, что ваш партнер психопат. Ведь они не намерены меняться. Возможно «исправление» на несколько недель, но вскоре все вернется к первоначальной точке.

Но в любом случае партнер попытается уклониться от вашего сопротивления. Может начаться настоящая война, и не буду лгать – вероятен печальный исход. Возможно, отношения закончатся, так как ваши роли в них слишком закреплены.

Однако, если все сложится удачно, вы достигнете баланса и гармонии. Придется нелегко, ведь на вас ляжет большая ответственность. Но вы верите в жизнеспособность этих отношений? Тогда стоит приложить усилия.

## ***1. СЛОМАЙТЕ СИСТЕМУ***

Классическая ситуация: становясь объектом манипуляции, вы реагируете незамедлительно. Если на вас повышают голос, вы можете расплакаться или закричать в ответ. При обвинении в том, чего не делали, – начинаете защищаться. Поймав кого-то на вранье, потребуете объяснений. Увидев, что партнер флиртует с другой, дадите ему пощечину.

Но если вы хотите действовать эффективно, то имеет смысл не реагировать мгновенно, а подождать, пока между событием и вашей реакцией пройдет некоторое время. Это подходит, скажем, для случаев,

когда ваш хитрый сын-подросток видит, что вы опаздываете на работу, и начинает просить карманных денег.

***Реагируя слишком быстро, вы даете манипулятору дополнительную власть над собой и делаете именно то, что он хочет.***

Помните: мы говорим о тех, кто знает нас лучше, чем мы самих себя. Возьмите тайм-аут на размышление, анализ ситуации и правильное решение. Не реагируйте слишком быстро или инстинктивно, чтобы потом не винить себя в этом. Остановитесь и подумайте.

Если вы привыкли давать одинаковый ответ в подобных ситуациях, то стоит научиться нескольким техникам защиты.

Например, телефон – лучший способ снизить скорость разговора, если тот развивается слишком быстро. Скажем, звонит возлюбленная и просит купить что-то очень дорогое, обещая вернуть деньги сразу после зарплаты. Или начальник не оставляет выбора, принуждая взять на себя сложный и неоплачиваемый проект.

Вот какова должна быть реакция:

- «Подождите минутку, пожалуйста».
- «Кто-то пришел, я должен открыть дверь. Перезвоню через 5 минут».
- «Садится аккумулятор. Сейчас найду зарядку и перезвоню».

Заметьте: вы не спрашиваете разрешения, а просто вешаете трубку, не выглядя при этом плохо. Просто сообщаете: вам нужно несколько минут на ваши дела. Эта передышка необходима, чтобы сломать шаблон, – будет время, чтобы обдумать услышанное и понять, как реагировать.

Если вы получили текстовое сообщение, оно вообще не должно вас беспокоить. Вы можете проигнорировать его или выждать час-два. У меня есть несколько друзей, отвечающих на сообщения с молниеносной скоростью. На первый взгляд кажется, что они очень эффективны. На самом деле это свидетельство их неумения продумывать ответ, что порой приводит к катастрофическим последствиям.



Сложнее при личном общении. Но вы можете выйти за кофе, сходить в туалет или поприветствовать незнакомца. Возьмите мобильный телефон и ответьте на срочное письмо. Эффект тот же самый: вы выигрываете время.

Просто сделайте это: подумайте.

Как в случае с сыном, который выпрашивает денег, поскольку знает, что вы торопитесь. Вы говорите, что дадите немного наличных вечером, если он объяснит, с какой целью их просит.

Для некоторых эта мысль может показаться слишком простой, но, уверен, остальных просто выбьет из колеи.

***Они знают: не подыграешь манипулятору – будут серьезные последствия. Поэтому и чувствуют себя некомфортно, не пробуя сопротивляться, хотя именно так нужно поступить. Ведь это ломает шаблон.***

Даже если за несколько минут вам не удалось собраться с мыслями, вы можете отказаться отвечать немедленно:

- «Мне нужно время обдумать то, что вы сказали. Как только я приму решение, я вернусь к этому разговору».
- «Над этим вопросом стоит серьезно задуматься, поэтому мне нужно время. Я вернусь к вам, как только смогу. Спасибо за понимание».
- «Я не могу прямо сейчас дать свой ответ. Я обдумаю ваше предложение и перезвоню, как смогу».
- «Это слишком важно, поэтому мне нужно время, чтобы учесть все детали. Конечно же, я скоро вам перезвоню».

Если вы красный, то, скорее всего, уже перешли к следующей главе, но остановитесь и рассмотрите мое предложение. Готов поспорить, вы не раз замечали, как суетливость отталкивала людей, а невнимание к деталям стоило больших денег. Вы отвечаете слишком быстро – иногда еще до того, как услышали вопрос.

Если вы желтый, вам стоит научиться держать рот закрытым. Ведь иногда из него вылетают слова, которые вы совсем не собирались произносить. И это причиняло боль и вам, и вашему собеседнику. Поэтому остановитесь и подумайте!

Если вы зеленый, делайте то, что у вас получается лучше всего. Не отвечайте вообще! Не обращайтесь внимание на врожденный страх конфликтов и используйте самое сильное оружие зеленых – пассивную агрессию. Вы можете просто покачать головой и сказать, что вам нужно обдумать это решение. Не говорите «да», если имеете в виду «нет». Повторите это несколько раз.

А если вы синий, то уже поняли, о чем я говорю. Для вас не проблема взглянуть на манипулятора и поразмыслить. Вас не напрягает тишина, и если кто-то давит на вас, требуя ответа, молча встаньте и уходите.

Конечно же, опытный манипулятор спросит, что вы делаете. Ваш партнер, который хочет «одолжить» у вас денег, будет кричать, что всегда возвращал вам долги, даже если это неправда. Мать будет рыдать и спрашивать, как вы можете быть таким бессердечным, ведь она всегда хотела для вас самого лучшего. Начальник будет угрожать, что отдаст этот фантастический проект кому-то другому, или соблазнять повышением по службе.

Не покупайтесь на это.

***Речь идет о манипуляторах – им нельзя доверять. Если вы имеете дело с психопатом, очень опасно сдавать свои позиции. Это станет еще одним оружием против вас.***

Не думайте, что сможете все время оставаться спокойным и уравновешенным. Манипулятор не сдастся и будет пробовать проверенные на вас методы. Они привыкли действовать по-своему и добиваться своего.

Передышка, которую вы выиграли, будет недолгой. Предупреждаю: вскоре манипулятор попытается вернуть ситуацию в прежнее русло. Но помните: сопротивление начато, поскольку в отношениях вас «что-то» не устраивало. «Что-то» не работает, и вы хотите это исправить.

Обратите внимание: *если вы будете делать то же, что и всегда, результат будет тем же самым.*

Совет. Вам нужно изменить ситуацию. Для этого измените свое отношение к ней, и вы увидите, как начнет меняться и все остальное. Так это и работает, поэтому не сдавайтесь.

## 2. ИСПОРТИТЕ ПЛАСТИНКУ

Не все молодые люди знают, что такое «пластинка», но многие помнят, что есть выражение: *«У него заело пластинку»*.

Это о людях, все время говорящих одно и то же. В данном случае это хорошо. Я хочу, чтобы вы испортили пластинку и начали повторять свое мнение раз за разом.

Почему? Потому что манипулятор будет пытаться продавить вас, чтобы вы больше не могли ему сопротивляться. Но вы должны это сделать. Не нужно объяснять свою позицию. Просто повторяйте, что вернетесь к этому вопросу позднее. Никаких извинений. Если потребуется, повторите это хоть 100 раз.

*«Я вернусь к вам, когда все обдумаю».*

Все. Остановка.

Очень важно, чтобы вы не начинали отвечать на второстепенные вопросы, иначе снова вернетесь к тому, что не собирались обсуждать. Вы потеряете контроль над ситуацией и заодно – все преимущества.

*«Я вернусь к вам, когда все обдумаю».*

Только так.

Будьте последовательны. Не думайте видоизменять фразу. Не меняйте своего мнения. Люди, которые делают то, что собирались, пользуются огромным уважением. Если вы не поддадитесь на слезы, угрозы, крики, обещания или ультиматумы, то научитесь себя контролировать. Убедитесь, что сохраняете этот контроль.

Не меняйте мнение. Будьте последовательны. Силу последовательности нельзя переоценить.

Испорченная пластинка звучит так:

*Манипулятор (М):* Вы так хорошо во всем разбираетесь, что именно вы должны составить план ВСЕЙ вечеринки.

*Вы:* Мне нужно ответить на звонок. Простите. *(Глубоко вдохните и подумайте, хотите ли взять на себя эту самоубийственную миссию или нет.)*

*Вы:* Простите за ожидание. Мне нужно подумать над вашим предложением. Я перезвоню, как только смогу.

*М (надо полагать, уже раздраженный):* Подумать над чем? Вы говорите, что не готовы взять ответственность за всю вечеринку?

*Вы:* Понимаю, что удивил вас (*скорее всего, так и есть*), но мне действительно нужно подумать над этим. Я перезвоню позднее.

*М:* Я не могу долго ждать, вот в чем дело. У меня нет времени играть в эти игры. Именно поэтому я хочу, чтобы вы и спланировали все это. И мне нужен ваш ответ немедленно.

*Вы:* Понимаю, что вы волнуетесь. Но мне нужно время, чтобы все обдумать. Я перезвоню вам позднее.

*М (который теперь зол оттого, что ему оказывают сопротивление):* Вы ведете себя неразумно. Мне нужна ваша помощь, а вы все путаете. В чем проблема? О чем тут думать?

*Вы (глубокий вдох):* Понимаю ваше разочарование, но я перезвоню позже. До свидания.

И в этот момент я предлагаю положить трубку.

Конечно, вы с самого начала могли послать этого человека к черту. Но вы рискуете своими отношениями, и, возможно, человек не осознает, что пытается манипулировать вами.

*Сила последовательности.* Запишите это.

### **3. УБЕРИТЕ СТРАХИ, БЕСПОКОЙСТВО И ЧУВСТВО ВИНЫ**

Наши страхи часто связаны с чем-то реальным – страх быть отвергнутым, совершить ошибку, страх критики и неприятия, страх конфликта, чьего-то гнева или, возможно, оказаться в полном одиночестве.

Это всего лишь небольшой список страхов, среди которых каждый найдет свой.

***Беспокойство – разновидность страха, но оно более абстрактно и чаще всего связано с тем, что никогда не случится.***

Опасения, что ребенок родится без одного пальца, что вы попадете в автокатастрофу или потеряете работу...

Но факт остается фактом – бо́льшая часть наших волнений так и остается волнениями. Оглянитесь на свою жизнь и вспомните, о чем вы беспокоились на протяжении долгих лет. Очень небольшая часть ваших волнений оказалась не напрасной тратой времени. Именно поэтому я люблю говорить, что оптимисты – на самом деле реалисты. Они считают, что все будет хорошо, и обычно так и происходит. Пессимисты же как раз таки сами часто называют себя реалистами, но при этом не имеют достаточной связи с реальностью. Их волнения чаще всего надуманны.

А вот чувство вины является проблемой нашего общества, в отличие от тех обществ, где основная проблема – стыд. К тому же в отличие от животных люди чувствуют вину. Это чувство возникает оттого, что другим людям плохо от ваших поступков.

Опытные манипуляторы, как я уже говорил, пытаются вывести вас из равновесия и воззвать к слабым сторонам. Они могут кричать, угрожать, плакать и изображать жертву, чтобы вы почувствовали страх, беспокойство или вину. Так это и действует.

### ***ЧЕГО БОЯТСЯ КРАСНЫЕ***

Если вы красный, то думаете о том, чего не можете контролировать. Что вы на самом деле делаете? Знаю, вы не привыкли это показывать, но не пытайтесь доказать, будто начисто лишены чувств. Красные боятся потерять контроль над своей жизнью.

### ***ЧЕГО БОЯТСЯ ЖЕЛТЫЕ***

Если вы желтый, то боитесь быть отвергнутым. Что будет, если все друзья отвернутся от вас? Самое страшное для желтого – оказаться в изоляции. Вспомните ситуацию с Ларсом и Анной, описанную выше. Она подавила его, лишив общества.

### ***ЧЕГО БОЯТСЯ ЗЕЛЕННЫЕ***

Если вы зеленый, то бойтесь конфликтов. Даже жесткий тон может довести вас до дрожи в коленях и плохого самочувствия. К тому же вы боитесь быстрых изменений. Уступаете, если кто-то начинает вам угрожать.

### ***ЧЕГО БОЯТСЯ СИНИЕ***

Больше всего на свете синий боится оказаться дураком. На работе или в отношениях, неважно, – он не хочет быть человеком, который в чем-то не разбирается. Поэтому синие пойдут на все, чтобы этого не произошло. Если их унижат, они не смогут такого забыть.

### ***САМОЕ ХУДШЕЕ, ЧТО МОЖЕТ ПРОИЗОЙТИ***

Все эти чувства ожидают вас, когда вы захотите разорвать круг, связывающий с манипулятором. Будете беспокоиться, что произойдет, начнете бояться конкретных вещей. Но хуже всего – начнете испытывать чувство вины, поскольку на этот раз думаете о себе.

Поймите меня правильно: я не считаю вас совершенством. У каждого есть недостатки и слабости, но никто не заслуживает быть обманутым. Поэтому вы действительно должны думать о себе, чтобы ослабить хватку манипулятора.

***Со временем вы научитесь справляться со своими слабостями и станете только лучше. Но на это потребуется время.***

А сейчас вам необходимо работать над сопротивлением этим неприятным эмоциям. Довольно сложно постоянно испытывать страх, беспокойство или чувство вины. Поверьте, я пробовал. Одно время я был экспертом по беспокойству – до тех пор, пока не понял: большая часть моих страхов никогда не претворится в жизнь.

В своей книге «Бойся... но действуй» Сьюзен Джефферс точно объясняет, какой линии поведения нам следует держаться, и рассказывает всю правду о страхах:

1. Пока вы не растете над собой, страх никуда не денется!
2. Единственный способ избавиться от страха – пойти и сделать!
3. Единственный способ почувствовать себя лучше, это разорвать порочный круг и сделать что-то!
4. Все, как и вы, боятся неизвестности!
5. Преодолеть страх не так страшно, как жить с ним. Ведь он появляется от чувства беспомощности!

Какие мы можем сделать из этого выводы?

Если коротко: чувства всегда реальны. Нет смысла отрицать сам страх, если кто-то утверждает, что бояться нечего. Такой совет еще никому не помог. Чувства (страх, беспокойство или вина) всегда реальны. Однако это не значит, что вы должны позволить им управлять своей жизнью. К тому же у вас есть лекарство. Хоть страх и реален, он не должен вас парализовать. Если вы смиритесь с мыслью, что вам всегда будет чего бояться, то жизнь станет гораздо проще, а вы сами будете легче переживать негативные эмоции. Вы не можете защититься от них.

На коуч-сессиях я часто сталкиваюсь с тем, что клиенты уверены: жизнь всегда должна быть идеальной. Но такого не может быть, и стремиться к этому бессмысленно. Это означало бы жить во сне, который никогда не станет реальностью.

***Глупо пытаться игнорировать негативные эмоции и прятаться от них, так же как стремиться к жизни, полностью лишенной конфликтов. Такого мира не существует. И как бы грустно это ни звучало – нам стоит отказаться от иллюзий.***

Необходимо признать, что некий градус страха, беспокойства и вины всегда будет присутствовать в нашей жизни. Чувство вины может возникнуть, когда вы не берете ответственность за своих близких. Но нет ничего плохого в том, что вы стремитесь избавиться от человека, который хочет вами управлять. Пусть он заботится о себе сам.

***КАК ЖЕ НАУЧИТЬСЯ ЖИТЬ СО СТРАХАМИ?***

Ответ: делать то, чего боитесь. Все предельно просто – подобно методу работы с фобиями. Допустим, человек боится пауков. К нему подпускают несколько этих членистоногих, чтобы он понял – они не так уж и опасны. Неприятны – да, но опасны – не так уж часто. Конечно, процесс намного сложнее, но в целом суть ясна: нужно открыться своим страхам.

Если вы боитесь темноты, психолог предложит немного посидеть в комнате без освещения, пока беспокойство не начнет спадать. Точно так же поступают, если вы разбились автомобиль или упали с лошади. Нужно снова сесть в седло, даже если это вызывает дрожь в коленях.

### ***ЭТО ПУГАЕТ МЕНЯ БОЛЬШЕ ВСЕГО НА СВЕТЕ***

Если вы боитесь отказать партнеру в каком-то его требовании, с которым не согласны, то представьте реакцию вашего тела, когда все-таки согласитесь сделать это против воли. Например, у вашего партнера есть странные и непристойные сексуальные фантазии, которые противоречат вашим принципам. И вы знаете, что в случае отказа он станет кричать, сердиться или использовать манипулятивные техники, чтобы вы изменили свое мнение и согласились сделать именно то, что он хочет. Что вы почувствуете, согласившись? Что вы почувствуете, сделав это? Что более неприятно – сказать «нет» или испытывать чувство отвращения?

Сделайте это, даже если испытываете страх. Говорите «нет», используя технику, описанную выше.

***И всегда помните: вы заслуживаете большего.***

Внутри всегда будут возникать негативные эмоции. Вы не можете полностью избавиться от них, но можете научиться контролировать источник: кто их вызывает – вы сами или кто-то другой? Если вами начинают манипулировать, скажите себе четко и ясно: я сам несу ответственность за свою жизнь.

Просто подумайте: все люди испытывают беспокойство, когда покидают зону комфорта, и все же некоторые идут и совершают поступки. Значит, проблема не в страхе. Проблема в том, как вы с ним справляетесь.



И помните: мысли не опасны. Что я имею в виду? Именно в мыслях появляются страхи и беспокойство. В вашей голове засело беспокойство по поводу того, что вы назовете жене некоторые требования, а она станет угрюмой, плаксивой, злой и не будет разговаривать с вами все выходные. Ничего подобного пока не случилось: можно с легкостью изменить свои мысли.

Например, сформулировать позитивную мысль: теперь я сам смогу контролировать собственную жизнь.

#### ***4. ПЕРЕВЕДИТЕ МАНИПУЛЯЦИИ В СЛОВА***

Если вы молчите и не предпринимаете никаких действий, то так и останетесь в замкнутом круге. Поэтому необходимо высказать, что вы чувствуете.

Не имеет смысла расхаживать по дому или офису с несчастным выражением лица: никто не умеет читать чужие мысли. Вам всего лишь нужно описать, как ситуация выглядит с вашей стороны. Это может быть сказано как бы случайно. Не нужно устраивать большой ужин и делать из разговора что-то особенное. Главное – это сохранять спокойствие и убедиться, что вас не будут отвлекать.

Сформулируйте то, что собираетесь сказать. Я напишу примерный план, которого стоит придерживаться во избежание недоразумений.

1. Когда ты (опиши действие манипулятора, которое вам не нравится)...

2. Я почувствовал(а) (опиши негативные эмоции, которые у вас родились).

3. Если бы ты прекратил (неприятное поведение) и вместо этого (опиши поведение, которое, на ваш взгляд, уместно в данной ситуации)...

4. Тогда бы я почувствовал(-а) (опиши эмоции, которые бы вы хотели переживать вместе с партнером, начальником, коллегой, мамой – с тем, с кем разговариваете).

Нужно говорить именно в таком порядке. Тогда посыл будет ясен и есть вероятность, что манипулятор действительно вас услышит. Если

он нормальный человек, который просто запутался, то, скорее всего, вы увидите изменения.

Вот реальный пример человека, с которым я работал пару лет назад.

1. Когда ты повышаешь голос и кричишь на меня...
2. Я боюсь и испытываю беспокойство.
3. Если бы ты перестал кричать и говорил бы спокойно...
4. Тогда я бы больше уважала и ценила тебя.

Или:

*«Когда ты говоришь, что все время чувствуешь себя одиноко, я становлюсь беспомощной и несчастной. Если бы вместо разговоров об одиночестве ты рассказала, чем вы занимались сегодня с папой, я бы почувствовала себя спокойно».*

На рабочем месте разговор мог бы звучать так:

*«Когда вы называете меня некомпетентным, я чувствую себя бесполезным и просто хочу уйти домой. Если бы вы указывали на конкретные ошибки, а не на уровень моего интеллекта, мне бы хотелось развиваться и делать свою работу еще лучше».*

Если именно сегодня вы чувствуете прилив сил, то можете быть смелее:

*«Когда ты жалуешься на плохое самочувствие и намекаешь, что это моя вина, меня парализует. Вместо того чтобы лежать в постели и притворяться больной, тебе бы стоило одеться и сделать что-то полезное. Тогда бы я заново поверил в наши отношения».*

Так мы ломаем систему, не правда ли? Вы будете удивлены реакцией.

Как видите, каждый пример построен по четкой схеме. Вам стоит взять карандаш и бумагу и сделать заметки прямо сейчас. О чем вы думаете в первую очередь? Что вы думаете о поведении волнующего

вас человека? И что бы вы хотели в нем изменить? Запишите четкие формулировки и прочитайте их вслух несколько раз.

Говоря о поведении манипулятора, сохраняйте спокойствие и дружелюбный тон. Знаю, сказать легче, чем сделать, но с каждым разом вам будет это даваться все проще.

Чтобы сделать все предельно понятным, стоит выбрать следующие выражения:

*«Понимаю, это твой выбор – кричать / плакать / обвинять меня, но теперь ты знаешь, что твое поведение заставляет меня чувствовать себя несчастным / испуганным / бесполезным / неуверенным в себе».*

Почему это важно? Вы сказали вслух то, чего манипулятор не ожидал услышать, – определили его поведение как преднамеренный выбор. Отметили, что чувства – это зона личной ответственности. Если бы вы намекнули на его вину в ваших негативных эмоциях, то увязли бы в бесплодном разговоре.

А теперь пришло время манипулятора показать, услышал он вас или нет.

## **5. УНИЧТОЖЬТЕ МАНИПУЛЯЦИИ РАЗ И НАВСЕГДА**

Вам нужно сделать это в течение нескольких недель или даже месяцев. Хочу напомнить: вы находитесь в процессе восстановления контроля над собой, чувствами и, фактически, над своей жизнью. Оно того стоит. Поверьте мне.

Кем бы ни был манипулятор – вашим мужем, партнером, начальником, коллегой, ребенком, мамой или ужасным другом, с которым вы давно хотите прекратить общение, – не думайте, что все пройдет гладко. Вряд ли этот человек ответит: *«О, я понятия не имел! Извини, я немедленно все исправлю».*

Нет, изменения требуют времени. Переход от плохого поведения к хорошему может занять месяцы, именно поэтому я напоминаю вам о силе последовательности.

Вы открываете свои карты и двигаетесь в выбранном направлении.

*Раз вы сказали, что не принимаете определенного поведения, то должны придерживаться своих принципов. Если манипулятор окажется психопатом, он сразу же согласится с вашими условиями, а после начнет нажимать на болевые точки. И ударит гораздо сильнее, чем вы могли бы ожидать.*

Сила последовательности в действии.

Когда манипулятор пытается на вас воздействовать – не разговаривает, кричит, ругается, хлопает дверьми или кулаками по столу, бросает злые взгляды, презрительно смеется, плачет, дуется, вздыхает, угрожает или делает то, что действовало на вас прежде, – просто говорите: *«Я понимаю, чего ты от меня хочешь, но эта тактика больше не работает».*

Например:

- Я знаю: ты хочешь, чтобы я сделала за тебя эту работу, но твои угрозы больше не действуют.
- Понимаю, ты хочешь, чтобы я поехала завтра с тобой, но твоё молчание не будет иметь никакого эффекта.
- Я вижу, ты хочешь, чтобы я сделала это, но твой крик и запугивание не изменят моего решения.

Вам следует просто и спокойно объяснить:

*«Я знаю, что ты делаешь, – это больше не работает. Прекрати».*

Манипулятору либо придется применять другую тактику, либо начать вас уважать.

## **6. ОБЪЯСНИТЕ СВОИ УСЛОВИЯ ДЛЯ ПРОДОЛЖЕНИЯ ОТНОШЕНИЙ**

В личной жизни это сделать легче, чем на работе.

Однажды начальник дал мне прекрасный совет: сами выбирайте себе начальника. С «неправильным» для вас боссом вы не договоритесь. А ваших полномочий не хватит, чтобы указывать ему на

ошибки. Вы можете только обратиться к здравому смыслу и надеяться, что он поймет вас правильно. Если ваш начальник действительно не слушает вас, возможно, вам пора менять работу.

Дома все гораздо проще. Вы можете сказать своему партнеру, матери, братьям и сестрам, что готовы уйти или сократить общение, если они не будут вас уважать.

Знаю – опять же, это легче сказать, чем сделать. Но осознав, что живете с манипулятором, поймете, почему вам плохо. И если вы дочитали до этой страницы, то знаете, что вам делать.

Чтобы избежать ненужного расставания, можете объяснить, какими вы видите нормальные отношения. Заметьте: сейчас не время перетягивать одеяло на себя – вы будете не лучше манипулятора. Станьте выше этого. Нужно просто объяснить пару вещей, прежде чем вы оба будете готовы двигаться дальше. Это создание некоего рода свода правил для определенных моментов в ваших отношениях.

Вот что я предлагаю сделать:

1. Объясните: с этого момента вы сами принимаете решения, что делать или не делать в ваших отношениях. Вы собираетесь учитывать свои собственные потребности, а также потребности других (в том числе манипулятора).

2. Объясните, какого отношения вы ожидаете. Например, что вы заслуживаете уважения, честности и внимания. Вам необходимо, чтобы человек показывал, что он ценит вас как партнера (или дочь, или любовника, или кого-то еще). Скажите прямо, что не хотите больше страдать в отношениях.

3. Установите четкие рамки. Скажите, что манипуляции (предпочтительно называя примеры) больше недопустимы. Главное, не используйте угрозы – так ситуация только ухудшится. Просто объясните, что не будете разговаривать, если к вам будут применяться запрещенные приемы.

4. Попросите манипулятора принять факт наличия у вас потребностей, принципов, мнения и ценностей, которые – даже если они не совпадают с потребностями манипулятора – не являются неправильными. Ведь если кто-то прав, это не означает, что человек с другим мнением не прав по определению.

5. Скажите: теперь вы хотите, чтобы ваши отношения перешли на новый уровень принятия друг друга.

6. Наконец, попросите (возможно, с дружелюбной улыбкой, глядя в глаза) подтвердить, что ваш партнер выслушал и полностью понял сообщение. И что он тоже хочет позитивных изменений.

Вот так.

Вряд ли человек, который манипулировал вами, возможно, в течение многих лет, просто скажет: *«Конечно, нет проблем»*. Но если вы выполнили шесть пунктов, о которых я сказал, то манипулятор сможет измениться.

Будьте готовы испытать чувство вины, начав объяснять все условия. Не дайте страху управлять вами. Помните: проблема не в страхе, а в том, что вы с ним делаете. А почему бы не взять в руки экземпляр *«Бойся... но действуй»* и не начать действовать в любом случае? Теперь у вас есть шанс действительно исправить неработающие отношения.

Если все сложится хорошо, манипулятор изменит свое поведение. С помощью вашей решительности и, прежде всего, благодаря силе последовательности в отношениях может начаться новый этап. Возможно, он будет таким прекрасным, о котором вы не могли и мечтать.

### ***НЕМНОГО РЕАЛИЗМА***

Всегда есть риск, что манипулятор скажет: *«Это конец»* – и бросит вас. Но в таком случае будет доказано, что дело не в вас. Вы давали ему то, чего он хотел, а теперь он будет получать это от другого. Если он не готов на компромисс в отношениях, то нужны ли такие отношения?

И это ответ на вопрос: действительно ли стоит за них бороться?

## Глава 17

### Если ничего не работает

*Каждые 47 секунд на свете рождается психопат. Факт.*

*Кент А. Кил Психопаты. Достоверный рассказ о людях без жалости, без совести, без раскаяния<sup>[23]</sup>.*

#### **ИЛИ КАК ЗАЩИТИТЬСЯ ОТ ОТЪЯВЛЕННОГО ПСИХОПАТА**

Удивительно, как много людей пребывает в уверенности, будто смогут вылечить психопата. Это очень распространенная причина, почему некоторых привлекают опасные личности, осужденные за самые тяжкие преступления. Основные статьи таких правонарушений: убийство, непредумышленное убийство, изнасилование, нападение, пытки, педофилия и множество других ужасных вещей. Тем не менее эти люди получают больше писем от женщин, жаждущих любви, чем все остальные заключенные.

Но почему? (Кроме причины, что женщины сами психически ненормальны.) Когда дело доходит до убийств и других тяжких преступлений, есть немалая вероятность, что женщины, очарованные заключенными, сами пойдут на такое. Исследования показали: женщины, склонные к насилию, часто очаровываются такими же жестокими мужчинами.

Мы должны принять во внимание и низкую самооценку. «Возлюбленная опасного мужчины» – некоторые будут даже хвастаться таким статусом в кругу знакомых. А кто может быть опаснее убийцы? Другие страдают особой формой нарциссизма. «Конечно, он убивал и насиловал других женщин. Но я отличаюсь от них. Я его спасу». Ох, как опасно!

Психопаты обладают своеобразным обаянием, способным привлечь к себе. Есть истории настолько невероятные, что вы вряд ли в

них поверите. В одной лишь маленькой Швеции убийцы и осужденные за тяжкие преступления на долгий срок вступали в романтические отношения со своими адвокатами, адвокатами жертвы (!), своими психологами, психиатрами, которые диагностировали у них психическое расстройство, полицейскими и персоналом тюрьмы. Для психопата в этом есть смысл, но для других?! Мы говорим о людях, которые понимают, что происходит.

Хуже всего, когда психопат может обмануть своего психиатра. Роберт Хаер, о котором я уже упоминал, сам был однажды одурачен психопатом. Если даже он попался на удочку, чего ждать от обычных людей?

Но именно так выглядит психопатия. Станным образом она завораживает. Психопаты даже становятся героями кино. Возьмем, к примеру, Декстера Моргана, главного героя сериала «Декстер», который шел ни много, ни мало – 8 сезонов! Предупреждаю тех, кто еще его не смотрел: сейчас будет спойлер! Я просмотрел все сезоны и думал, что они хороши. Но примерно на середине четвертого я сбился со счета, сколько людей герой уже убил. Допустим, по одной жертве за эпизод. Тогда он был бы самым худшим из серийных убийц в истории кино, а если говорить о жизни... ну... счет жертв шел бы на сотни... (Не отправляйте мне электронных писем с точной цифрой, я не считал.)

И тем не менее его герой нас подкупает.

Но... подождите минутку, возможно, вы (если вы смотрели сериал) думаете, что Декстер убивал только убийц, так что, по сути, приносил пользу обществу. Практически как Джеймс Бонд.

Нет, никто не должен вершить самосуд, особенно жестокие психопаты, которые едва могут контролировать себя, как Декстер. Он всегда подвергает свою семью риску. В начале сериала его девушка – всего лишь прикрыtie, так как он хочет казаться нормальным. Но... серийный маньяк ее использовал как способ отомстить Декстеру, причинив тому боль. Его сводная сестра пострадала, когда пыталась защитить его. Герой мучается, он полон раскаяния, что, конечно, делает его более человечным. Но в реальной жизни он не чувствовал бы к ним жалости и сочувствия. Психопат с инстинктами убийцы не испытывал бы угрызений совести из-за страданий близких.

Как бы то ни было, мы сочувствуем Декстеру, как некоторые женщины – реальным психопатам. Эти женщины разыскивают



преступников в тюрьмах, выслушивают истории о том, что психопаты – сами жертвы ситуации, и... верят. Что их осудили по ошибке (на самом деле они невиновны!) и бороться против системы бесполезно. Никто их не понимает, и вот наконец приходит женщина, способная выслушать. Они рассказывают страшные истории о тяжелом детстве, которые, конечно же, не имеют никакого отношения к психопатии. За исключением некоторых случаев психопатия – это то, с чем вы рождаетесь, а не следствие плохого отношения родителей.

Существует несколько передовых теорий, согласно которым человека можно сделать психопатом, если обращаться с ним определенным образом. В некоторых африканских странах девятилетним детям сначала давали попробовать коноплю, затем учили обращаться с винтовкой, а потом поощряли стрельбу в мертвых свиней. Так шаг за шагом можно создать целую армию детей, которые будут легко убивать. Но это не психопатия. Это индоктринация, промывание мозгов и способ притупления эмпатии. Психопат в данном случае – человек, который заставил детей совершать ужасные поступки.

Многие женщины думают, что могут излечить психопата, изгнать его внутренних демонов и сделать его «нормальным».

Исследователи никогда не соглашаются друг с другом, но ясно одно: психопатия неизлечима. Это расстройство личности, вызванное аномалией мозга. Существует множество нейробиологических исследований по этому вопросу, каждый год публикуются новые результаты. С помощью магнитно-резонансных томографов можно точно определить, в какой части мозга есть отклонение. Заметим для простоты, что мозжечковая миндалина (память и эмоциональный центр мозга) тоже имеет к этому отношение, но в настоящее время она не поддается лечению.

Лекарства не работают.

Операции не помогут. Да и вообще, что оперировать? Лоботомия в таких целях уже в течение многих десятилетий считается неприемлемой.

Ни одна попытка терапевтического лечения, проводимого с 1960-х годов, не увенчалась успехом. Скорее от него может стать только хуже. Терапия – попытка понять собственные действия. Обычно это хорошо. Но если вы объясните психопату, как другие страдают от его поведения, это только вдохновит его на новые действия. Литература по теме

содержит довольно много примеров психопатов, которые использовали полученные во время терапии знания, чтобы стать «нормальным» членом общества и нанести еще больший ущерб. Это же фактически учебник. Они пытаются создать видимость своей нормальности, и это еще больше сбивает с толку. Кажется, есть только одна вещь, которая оказывает влияние на психопата: возраст. Психопаты, как правило, немного успокаиваются, становясь старше.

Однажды я и сам наткнулся на человека из дальнего круга моих знакомых. Он не был склонен к насилию, однако использовал более тонкие методы. И все же нет никаких сомнений в наличии у него психопатических черт. У нас есть общие знакомые – его бывшая жена, и когда ему не нравится ее поведение, он отправляет мне электронные письма с предложениями, как я должен исправить ситуацию. Он часто ссылается на то, что я занимаюсь изучением человеческого поведения, и таким образом, видимо, намекает: мне уже давно пора разглядеть, каким монстром является его бывшая.

Внешне он приятный, общительный, открытый и обаятельный. Мыслит немного однобоко и иногда ведет себя как эгоист, но в целом это довольно безобидный мужчина. Если вы не живете с ним, то никогда не поверите, будто в нем есть что-то особенное. Его окружает огромное количество союзников, как среди друзей, так и на работе.

Но факты говорят о другом. Всю жизнь он являлся отражением женщины, с которой жил в тот момент. Его последняя жена, моя знакомая, имела множество хобби, в том числе садоводство и домашний декор. Так он начал рыть ямы по всей лужайке. Снял обои и затеял ремонт. Жена всегда много занималась спортом, и когда стала более серьезно заниматься в тренажерном зале, он тоже приобрел абонемент. Он тренировался несколько раз в неделю и был в хорошей форме. Даже взял на себя роль ее личного тренера (снова самоуверенность).

Вроде ничего особо странного. Многие пары разделяют увлечения и вдохновляют друг друга. Но в данном случае наблюдалась одна закономерность. Когда женщина купила лошадь (это была ее давняя мечта) и стала брать уроки верховой езды, мужчина тоже начал кататься. Он стал брать так много уроков, что жена была вынуждена пропускать свои. Поэтому, пока он занимался тем, что она любила, ей приходилось оставаться дома. Кто-то же должен был присматривать за детьми. Вскоре он стал жить ее жизнью, а ее оставил на обочине.

Когда речь заходит о девиантном поведении, нужно понимать, в чем закономерность. Каждый из нас иногда делает вещи, которые не может объяснить даже себе. Решения, принятые нами, не всегда логичны. Но когда определенное поведение повторяется раз за разом, следует насторожиться. Потому что на этом все не заканчивается. Странно – но мужчина вел себя точно так же со своей предыдущей возлюбленной. Эта женщина была знаменитой гимнасткой, и он тут же стал интересоваться гимнастикой. И в нынешних отношениях он не делает ничего из вышеперечисленного: не ходит в спортзал, не копает ямы и не ездит верхом. Теперь он устраивает свадьбы, поскольку его новая пассия – организатор свадеб. Можно задаться вопросом: почему же он забросил то, чем так долго увлекался?

Как ученый, исследующий поведение людей, я, по его мнению, должен был поддерживать его в... я на самом деле не знаю в чем. Я никогда не понимал, чего он от меня хочет.

Я не хотел быть вовлеченным в этот конфликт. Благодаря своему опыту я много понял и решил просто игнорировать бывшего мужа моей знакомой. Но он не сдавался. Наконец я дал ему несколько подсказок, почему, например, его дети отказываются общаться с ним.

Реакция была очень интересной. Он все обдумал и начал вести себя «нормально» в некоторых областях. То есть делал вид, будто действительно заботится о своих детях и берет за них ответственность. Даже говорил всем, будто всегда был таким – чутким и заботливым отцом. И многие верили тому, что дети для него – святое! Ему верят на слово, но никто не видел его действий. А он не делает ничего.

Теперь я не отвечаю на его письма. Не даю советов – пусть сам догадывается, как себя вести. В данный момент я не знаю, чем все кончилось.

### ***КАК ВЫ ДОЛЖНЫ ВЕСТИ СЕБЯ С НАСТОЯЩИМ ПСИХОПАТОМ***

Все без исключения специалисты советуют увеличить дистанцию между вами и психопатом. Забудьте о любых идеях поговорить с ним или заставить его понять, что такое поведение вредит вам или вашим близким. Не пытайтесь вести переговоры или общаться с ним каким-то

особенным образом. Любой такой контакт происходит на его условиях. Психопат начал бы настраивать всех против вас. Манипулировать всеми, чтобы заставить их поверить в ваше предательство.

Это не психиатрический случай, когда все изменится после приема препаратов. Вы должны осознать: психопатия не лечится.

Если вы прочли предыдущую главу и последовали моему совету, как вернуть контроль над собственной жизнью, то вскоре поймете, является ли психопатом человек, которому вы поставили условия. В ваших отношениях наметилось улучшение? Можете считать, вам повезло. Если, однако, вы снова оказались в такой же ситуации, то, к сожалению, есть лишь один выход: встать и уйти.

Только это работает. Создайте как можно большую дистанцию между вами. Знаю: сказать гораздо легче, чем сделать. Но у вас нет вариантов. Для психопата вы просто заменяемый ресурс.

У меня есть знакомые, которые дистанцировались от своих родителей, уникальных энергетических вампиров. Это далось им нелегко, но нельзя оставаться в окружении людей, которые тебя ломают.

Лично я вышел из отношений, о которых писал в прошлой главе. Я сказал: партнер должен меняться, чтобы у отношений были какие-то перспективы.

Человек не хотел посмотреть на ситуацию с моей стороны, поэтому я ушел. Ее дальнейшее поведение пролило свет на то, как она на самом деле относилась ко мне и к нашему роману. Она стала требовать денег, подала в суд, чтобы отобрать у меня бизнес, обвинила в краже, страховом мошенничестве и многом другом. Как гром среди ясного неба. Но она любила меня. Я оправился от удара и понял, что наши отношения были безнадежны. Очень болезненный урок, но теперь я знаю, что сам в ответе за свою жизнь.

Поэтому мой совет: *вставайте и уходите.*

***Не пытайтесь бороться с психопатом. Не пытайтесь отомстить. Это не работает.***

Не выставляйте их психопатами в глазах друзей и в социальных сетях. Они готовы к подобному и могут контратаковать. Это только разозлит их, и они попытаются раздавить вас без пощады, если решат, что вы слишком назойливы. Существует большой риск, что они

добьются успеха. Ведь они уже собрали целую армию союзников. Их «пешки» повсюду. Пока вы работали и поддерживали семью, они звонили знакомым и представляли им свою версию ваших отношений. И в таком случае больше поверят ему, а не вам.

*Да, но вы, наверное, думаете: я не могу позволить, чтобы со мной так обошлись!*

*Нет, конечно.*

*Поэтому вставайте и уходите.*

Решение принять достаточно просто. Невозможно выиграть в этой игре, поскольку вы человек. У вас есть эмоции, эмпатия, вы испытываете чувство вины, причиняя кому-то вред. Психопат не проживает этих эмоций. Для них вы не важнее бродячей собаки на улицах Калькутты. Вы – пустое место. Вы просто тот, кто стоит на их пути.

Если вы влюбились в психопата, оказались за ним замужем, родили от него детей... это все очень сложно.

Однако...

*Вставайте и уходите.*

Если вы обнаружили, что коллега или начальник – психопат, ищите другую работу. Или вы можете остаться, но разве это будет жизнь? Кроме того, у вас не будет никакого контроля над ситуацией, ведь психопат может вытворить все, что угодно. Возможно, вы станете следующей жертвой просто потому, что им будет интересно, как быстро они смогут вас сломать. Или вы помешаете их продвижению по службе. И от вас придется избавиться.

*Вставайте и уходите.*

## Постскрипtum

*Доверие невинных – самый полезный инструмент лжеца.*

*Стивен Кинг*

### ***И НАКОНЕЦ, НЕСКОЛЬКО НАПУТСТВЕННЫХ СЛОВ***

Дорогой читатель, мне приятно, что вы проделали со мной весь путь. Если вы читали мою первую книгу «Кругом одни идиоты», я хотел бы сказать следующее. Мне всегда казалось, что данная книга должна быть немного серьезнее и мрачнее. Но мне было важно написать ее, потому что я заметил: есть люди, которые решили использовать свои знания неправильным, а иногда и довольно хитрым способом. Быть красным не означает вести себя по-хамски. Вы не можете разобраться в документах не потому, что вы желтый. Это не оправдание для вашей небрежности.

Эксплуатировать людей, определив их цветотип, недопустимо. Теперь, прочитав мою книгу, вы знаете, что делать, если это случится с вами. Есть много примеров, как люди, попавшие в лапы психопатов, страдали от посттравматического стресса. Убедитесь, что подобное не случится с вами. В противном случае не бойтесь обратиться за профессиональной помощью. Во многих случаях полезна когнитивная поведенческая терапия. Главное, чтобы вы не пытались пройти через все самостоятельно. Просите о помощи!

Если вы не хотите обращаться за помощью к специалисту, хотя бы читайте литературу по теме.

Для тех, кто хочет узнать больше о цветотипировании и еще не читал «Кругом одни идиоты»: почему бы не достать экземпляр? Он доступен во многих книжных магазинах. Это избавит вас от лишней головной боли и сэкономит массу времени.

Нужно ли беспокоиться, что вы в любой момент можете встретить психопата? Или начать подозревать всех окружающих?

Конечно, нет.

Но знание – сила.

Теперь вы знаете: есть опасности, о которых вы, возможно, и не подозревали. Некоторые люди готовы пойти на многое, чтобы получить что-то за ваш счет.

Давайте будем реалистами: с вождением автомобиля связано много рисков. Но вы же не перестаете водить, правда? Подумайте об этом. Когда вы сидите за рулем, то оглядываетесь, чтобы следить за другими участниками дорожного движения. Это не означает, что другие автомобилисты пытаются врезаться в вас. Просто у вас есть разумный подход к рискам, связанным с вождением. Если вы следите за всем, что вас окружает, неожиданности случаются гораздо реже. Вы смотрите на светофоры, слушаете аварийные сирены, видите велосипедиста рядом с вашим автомобилем и при необходимости пропускаете его.

Я хочу, чтобы вы применяли разумную бдительность, когда дело доходит до людей, которых не знаете или, наоборот, знаете слишком хорошо.

Вспомните, что я написал прежде: не стоит безоговорочно доверять человеку – судите его по поступкам. Поступки, которые этот (несомненно, очень отзывчивый) человек совершил три месяца назад, ничего не значат, если он вдруг начнет вести себя подло. Всегда руководствуйтесь тем, что происходит сейчас, а не в первые месяцы знакомства.

Смотрите на человека, сидящего перед вами. Вот его настоящее «я», а не подделка, на которую вы могли когда-то купиться. Доверие нужно заслуживать постоянно. Помните об этом.

Представьте человека, который бьет жену по лицу каждое утро и каждый вечер. Не посоветуете ли вы ей взять себя в руки и подумать о детях, ипотеке, репутации? А потом о том, каким ее муж был три года назад. Вы предложите ей остаться в этих отношениях? Несмотря на то, что он продолжает ее бить?

Конечно, нет. Вы сделаете все возможное, чтобы помочь ей избавиться от абьюзера.

Вот что значит быть жертвой психопата, человека с психопатическими чертами или обычного манипулятора. Речь идет о психическом насилии, в некоторых случаях пытках в чистом виде. Остаться в таких отношениях – не вариант. Независимо от того, что

другие будут думать, будет ли у детей «полноценная» семья, появятся ли финансовые сложности.

Насилие – это насилие, и не важно, физическое или психологическое.

И, наконец, ответьте на вопрос:

«Какого отношения к себе вы заслуживаете?»

Только вы сможете дать правильный ответ.

*«Иногда в ложь легче поверить, чем в правду».*

Брайан Герберт и Кевин Андерсон, «Дюна»

**КОГДА ВЫ ДАРИТЕ КНИГУ,  
ВЫ ДАРИТЕ ЦЕЛЫЙ МИР**

**ХОТИТЕ ЗНАТЬ БОЛЬШЕ?**  
Заходите на сайт:  
<https://eksmo.ru/b2b/>  
Звоните по телефону:  
+7 495 411-68-59, доб. 2261

ВАШ ЛОГОТИП НА ОБЛОЖКЕ

ВАШ ЛОГОТИП НА КОРЕШКЕ

ОБРАЩЕНИЕ  
К КЛИЕНТАМ  
НА ОБЛОЖКЕ



**notes**

## **Примечания**

Варсан Шайр (род. 1988) – сомалийско-британская поэтесса. Обладатель премии Брунельского университета (2013). – *Здесь и далее прим. ред.*

Марстон Уильям (1893–1947) – американский психолог, создатель «детектора лжи». В 1928 году опубликовал книгу «Эмоции нормальных людей». Рассматривал поведение людей по двум направлениям – склонности быть активными или пассивными в зависимости от своего восприятия окружающей среды как антагонистической или благоприятной.

Юнг Карл Густав (1875–1961), швейцарский психиатр и педагог, основоположник аналитической психологии. Развил учение о коллективном бессознательном.

Фрейд Зигмунд (1856–1939) – австрийский психолог, психоаналитик, психиатр и невролог. Основатель психоанализа.

Азимов Айзек (1920–1992) – американский писатель-фантаст, популяризатор науки, биохимик.

Молине Стефан (род. 1966) – самопубликуемый автор, подкастер. Говорит на темы анархо-капитализма, политики расы и интеллекта, мультикультурализма, либертарианства, антифеминизма и семейных отношений.



Линкольн Авраам (1809–1865), американский государственный деятель, 16-й президент США и первый от республиканской партии, американский национальный герой.

Клекли Херви Милтон (1903–1984), американский психиатр, пионер в области исследования психопатии. Его книга *The Mask of Sanity* – «Маска здравомыслия» – впервые была издана в 1941 г. и обеспечила клиническое описание психопатии в XX в.

Цитата ложно приписывается Ленину, чаще – Геббельсу.

Олстон Джон – современный американский публицист, популярный психолог, коуч.

«Вампир Лестат» (1985) – роман американской писательницы Энн Райс (род. 1941), второй из цикла «Вампирские хроники».

Ки Уилсон Брайан (1925–2008), американский ученый, психолог и психиатр, автор множества книг, среди которых самой известной является «Подсознательное обольщение».

Марк Твен, настоящее имя Сэмюэл Клеменс (1835–1910) – выдающийся американский писатель, журналист и общественный деятель.

Рубин Марти – современный американский писатель, автор книги «Синдром лягушки в кипятке».



Геббельс Йозеф Пауль (1897–1945) – немецкий политик, один из вождей Третьего Рейха, ближайший соратник и последователь Гитлера.

Асsegид Хабтеволд – современный эфиопский бизнес-тренер, консультант, коуч и оратор.

Коул Кресли – современная американская писательница, автор романов о паранормальных явлениях и любовных романов.

Елена Горохова – автор книги «Гора крошек» (“A Mountain of Crumbs”), основанной на воспоминаниях о ее детстве в Советской России. Вышла в издательстве Simon & Schuster в 2010 году.

Коджоури Каманд – современная британская писательница иранского происхождения.

Брейкер Харриет – современный американский ученый, психолог, идентифицировала основные способы, которыми манипуляторы управляют своими жертвами, в книге Braiker H. B. *Who's Pulling Your Strings?* – *Прим. ред.*

Фильм «Газовый свет», Gaslight, режиссера Джорджа Кьюкора.  
Вышел на экраны в 1944 году.

Ронсон Джон (род. 1967) – уэльский журналист, режиссер-документалист и радиоведущий. Автор книг «Безумный спецназ» и «Психопат-тест».



Кил Кент А. – доктор психологии, нейронаук и права Университета Нью-Мексико, начал свою научную карьеру в канадской тюрьме, где семь лет изучал особенности психики и поведения серийных убийц и насильников.