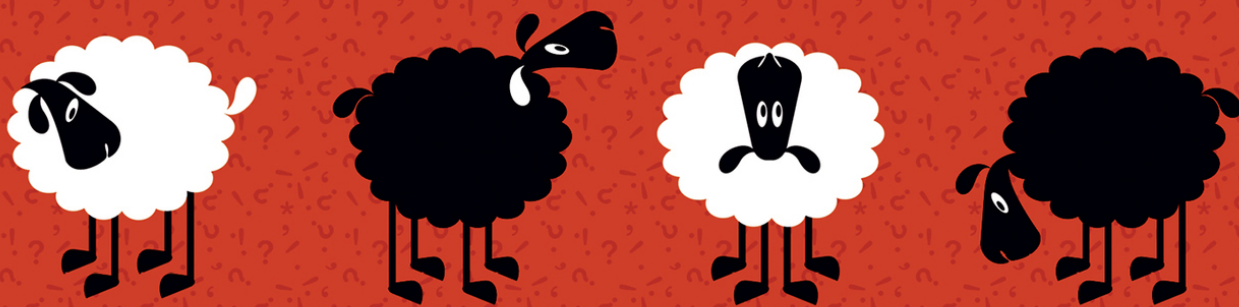


ТОМАС ЕРІКСОН



В ОТОЧЕННІ ПСИХОПАТІВ

АБО ЯК УНИКНУТИ МАНІПУЛЯЦІЙ
З БОКУ ІНШИХ



Томас Еріксон

**В оточенні психопатів, або Як
уникнути маніпуляцій з боку інших**

«ОМІКО»

Еріксон Т.

В оточенні психопатів, або Як уникнути маніпуляцій з боку інших
/ Т. Еріксон — «ОМІКО»,

Шведський журналіст і письменник, психолог із соціальних комунікацій Томас Еріксон (нар. 1965) став усесвітньо відомим після виходу книги «В оточенні ідіотів». Автор винайшов свою модель поділу людей на психологічні типи, на чотири кольори за логікою поведінки і темпераментом. Проте є люди, яких не можна віднести до жодного типу. Йдеться про психопатів, з якими потрібно поводитися вкрай обережно. Нова книга Томаса Еріксона дає відповіді на питання: що твориться в голові психопата і чим він відрізняється від інших людей; як «вирахувати» психопата; як захиститися від його маніпуляцій? Звичайно, не кожен психопат є божевільним серійним убивцею. Але більшість з них — серед нас: у вашому районі, на роботі або навіть у вашій родині. Настав час раз і назавжди дізнатися, як вони маніпулюють вами, — поки не стало надто пізно!

Содержание

Вступ	5
Глава 1	17
Глава 2	25
Глава 3	31
Глава 4	37
Глава 5	55
Глава 6	61
Глава 7	73
Глава 8	77
Глава 9	81
Глава 10	84
Розділ 11	87
Глава 12	93
Глава 13	98
Глава 14	103
Глава 15	108
Глава 16	131
Глава 17	143
Післямова	148
Література	151

Томас Еріксон

В оточенні психопатів, або Як уникнути маніпуляцій з боку інших

Вступ

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

Чи можете уявити собі таку ситуацію? Можете відчути це всередині себе? Хіба не було би це насправду приємним чудом?

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

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

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

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

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

Люди справді занадто складні, щоб їх можна було вичерпно, повністю описати, але що більше ви знаєте й розумієте, то легше вам помітити відмінності між людьми, які, попри все, дійсно існують. Метод збирає до купи, можливо, 80 відсотків всієї головоломки. Це, звісно, багато, але все ж далеко не означає стовідсоткової впевненості. Існують інші аспекти, на які слід звернути увагу: гендерний розріз проблематики, вік, культурні відмінності, мотиваційні чинники, інтелект, зацікавленості людей, досвід усіх видів; людина на роботі новачок чи досвідчений «ветеран» якоїсь справи; місце, яке ви займаєте за віком серед своїх братів чи сестер, та багато інших аспектів. Щоб спростити, використаємо метафору головоломки-пазла: у ній дуже багато різних частинок.

ТЕПЕР ПЕРЕЙДЕМО ДО ПРОБЛЕМИ

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

НЕПРИЄМНИЙ ДОСВІД

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

Ну добре.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Хто ж ці особи, що намагаються мавпувати інших?

Якою може бути їхня мета?

ПРИКИДАТИСЯ ТАКИМИ, ЯК ВСІ

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

Причина дуже проста: все *насправді драматично*.

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

Саме це, дорогий друже, психопати й роблять.

НА ЩАСТЯ, ВОНИ РОБЛЯТЬ ЦЕ У ВСІХ НА ВИДНОТІ

Психопати поширені у суспільстві, так само, як і будь-які інші люди. Вони проникають у компанії та організації, виконують відносно мало реальної роботи й лише в окремих випадках роблять якийсь корисний внесок. Вони рідко самі просять у ресторані рахунок, а коли їм доводиться платити, вони ніколи не мають при собі грошей. Зазвичай вони – маніпулятори й

обманщики. Вони патологічно брехливі – більшість з них бреше навіть тоді, коли немає на це причин. Вони можуть обдурити будь-кого та змусити повірити їм, і все, що ви їм скаже, обертається проти вас. Часто вони є дуже популярними. Багатьом вони подобаються, люди зводять їх на п'єдестал та ставляться до них з повагою.

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

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

Якби ж усе справді було так просто!

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

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

Гарантовано, вам вони у житті вже траплялися.

АЛЕ ЧИ СПРАВДІ МИ ОТОЧЕНІ НИМИ?

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

ЯКИМИ Є НАСЛІДКИ?

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

Відповідь, яку він дав мені, мене налякала.

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

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

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

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

Проте цей молодик навчився усміхатися. Він навчився виглядати як той хлопак-друга, якого усі люблять. Йому вдалося втриматися в університеті майже два роки, поки його не звільнили. Ніхто його ні в чому не підозрював. Він завжди мав на все пояснення. І винним завжди був хтось інший.

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

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

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

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

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

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

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

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

Перебільшення? Аніскільки.

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

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

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

ЩЕ ОДНА КНИГА ПРО ПСИХОПАТІВ?

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

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

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

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

Так само він не спрацьовує з психопатією.

СКІЛЬКИ ПСИХОПАТІВ Є НАСПРАВДІ?

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

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

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

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

Це, між іншим, є однією з причин, чому з психопатами терапія не спрацьовує. Для них немає ліків.

У цій книзі я повторю частину наукових знань про чотири кольори. Це я роблю на випадок, якщо ви не читали «В оточенні ідіотів». Ви зможете краще зрозуміти мову й термінологію цієї книжки і вам буде ясно, чому деякі приклади є такими, якими вони є.

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

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

ПРИКЛАД ПСИХОПАТІЇ

Свій перший приклад повсякденної психопатії я наводжу з власного досвіду. Я написав кілька книг, і після публікації першого трилеру молода жінка, яка хотіла стати письменницею, звернулася до мене через електронну пошту. Вона прочитала мою книжку, писала, що та була

чудовою і чи можу я допомогти їй стати письменницею? Моя позиція з приводу того, як поводитися зі своїми читачами, проста: я справді дуже ціную всі контакти з тими, хто читає мої книги, і із задоволенням вислуховую їхні коментарі, як і в цьому випадку. Але зазвичай не надсилаю більше однієї відповіді. Я не можу розпочати тривалішого діалогу, тому що працюю шість днів на тиждень. Я надіслав їй якусь стандартну відповідь і більше про її листа не думав. Але ця жінка надсилала мені повідомлення, а її тон ставав дедалі більш агресивним, бо я не відповідав на її листи.

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

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

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

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

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

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

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

Я навіть і гадки не мав, хто ця жінка.

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

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

У своїй книзі «Жінки-психопатки» Лізбет Давріндж і Майк Флоретт пишуть: «Помста настільки для них солодка, що вони [психопати] знаходять задоволення в руйнуванні, вони цим насолоджуються. Особливо жінкам-психопаткам припадає до душі емоційна помста, соціальна

агресія у вигляді пліток, які породжують маніпулятивні, крихкі та ненависницькі стосунки. Цей тип помсти – теж деструктивний, проте його не так помітно, як фізичне насилля, відтак його важче ідентифікувати».

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

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

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

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

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

Вимальовується *модель поведінки*.

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

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

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

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

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

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

СКІЛЬКИ ЛЮДЕЙ ПОСТРАЖДАЛО?

Скільком людям ця психопатка занапастила життя? Спробуймо підраховувати.
Зрозуміло, що йдеться про моє життя.
Двоє моїх дітей також постраждали.
Моя партнерка, з якою ми тоді жили разом. Її троє дітей.
Мій батько і моя хвора мати.
Моя сестра та вся її родина.
Мої колеги в компанії, в якій я працював, коли відбувалися ці події.
Усі люди, яких я вважав своїми друзями.
На одного психопата припадає, в цьому випадку, десь п'ятдесят жертв. Один до п'ятдесяти. Два відсотки.
Маємо ось таку статистику.

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

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

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

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

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

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

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

Стефан Моліне

НАБАГАТО ГІРШИЙ ПРИКЛАД...

Якщо я згадаю Адольфа Гітлера, про що ви подумаете?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ОТЖЕ, САМІ ЛИШЕ ДИКТАТОРИ І ТИРАНИ?

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

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

ПЕРЕМОЖЦІ – ГОБЛІНИ-ЛЮБУСИКИ

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

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

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

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

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

Чому вам треба прочитати «В оточенні психопатів»?

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

Тож подивимося, про що й про кого саме йдеться.

Тримайтеся міцно, ми вирушаємо!

Глава 1

Хто ж він такий – психопат?

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

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

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

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

АЛЕ ЧИ ЦЕ ДІЙСНО ПРОБЛЕМА?

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

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

Переважає більшість психопатів не вчиняє явних злочинів, вони просто живуть серед нас, як і всі інші – за маскою нормальності. І ми навіть не згадували про людей, які змушують мільйони інших людей вірити, що вони перебувають у безпосередньому контакті з вищими істотами, які покарають усіх нас, якщо ми не будемо слухатися їхніх посланців. Подумайте,

що в минулому людям доводилося живцем ховати своїх дітей під фундаментом свого будинку, щоб догодити богам. Якщо це не маніпуляція, то я не знаю, що це тоді таке.

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

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

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

Не дивно, що світ такий, яким він є!

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

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

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

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

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

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

- 1. Балакучість і вміння справляти враження**

Психопати зазвичай мають вражаючий словниковий запас. Багато хто з них говорить дуже швидко, іноді важко слідкувати за ходом їхніх міркувань. Вони гарно виглядають, багато посміхаються, сиплять компліментами, і вони стають популярними в смішний спосіб – просто

лестячи всім, кого вони зустрічають. Хоч те, що вони говорять, часто є абсурдним і непослідовним, вони змушують нас вірити, що це – правда.

2. Манія величї

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

3. Відсутність каяття і провини

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

4. Відсутність емпатії

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

5. Патологічна брехливість

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

6. Здатність обдурювати і маніпулювати

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

7. Поверхнева емоційна чутливість

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

8. Імпульсивність

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

9. Відсутність контролю над своєю поведінкою

Незважаючи на те, що вони експлуатують усіх у своєму оточенні, психопати дуже образливі. Чиясь помилка або крихітне зауваження сприймається ними як провокація і може призвести до нападу люті. Якщо психопат схильний до агресії, то він вас ударить або вилле потік лайки на того, хто просто невчасно відкрив рота. Дивина в тому, що їхня агресія випаровується так само швидко, як і народжується, наче в них вмонтований якийсь перемикач.

10. Потреба в стимулах, схильність до нудьги

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

11. Безвідповідальність

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

12. Проблеми поведінки в ранньому віці

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

13. Антисоціальна поведінка у зрілому віці

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

14. Паразитичний спосіб життя

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

15. Сексуальна розбещеність

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

16. Відсутність довгострокових цілей

Якщо ви живете «тут і зараз», вам не потрібні далекоглядні плани. Психопати нічого не планують – це суперечить їхній імпульсивності. Вони змінюють роботу і партнера в залежності

від настрою. Вони не замислюються про майбутнє і не зважають на минуле. Їхня мета – прожити життя за рахунок інших, від одного враження й переживання до іншого.

17. Нездатність брати відповідальність за свої дії

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

18. Злочинність у неповнолітньому віці

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

19. Порушення випробувального терміну

Нагадую знову: звичайні правила психопатів не стосуються.

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

20. Кримінальна універсальність

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Психопат нічого не відчуває. Він робить те, що хоче, бо вважає, що має право робити все, що йому заманеться. Він усвідомлює, що за деякі свої дії може потрапити за ґрати, але це його не зупиняє. Йому просто в голові некладається, як це його можуть кинути до в'язниці. Він розсудливо, із холодним серцем, іде на ризик, виходячи з припущення, що все йому зійде з рук. Якщо психопата заарештують, він майже напевно буде звинувачувати іншу людину в тому, що

сам накоїв. Психопат легко може звинуватити власного брата, оком навіть не повівши, якщо це врятує його від поїздки до місць не таких уже й віддалених. Йому начхати на ваші страждання, йому байдуже, якщо через нього ви залишитеся без копійчини чи втратите роботу. Психопат не має ані крихти розкаяння і ніколи не озирається назад.

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

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

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

Чи дійсно такі люди існують? На жаль, так.

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

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

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

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

СПРАВЖНІ ПСИХОПАТИ ПОВСЯКДЕННОГО ЖИТТЯ

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

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

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

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

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

Глава 2

Як забезпечити собі захист від психопатів

Брехня, що повторюється тисячу разів, стає правдою.
Владимир Ульянов (Ленін)

Розгляньмо тепер деякі базові передумови. Ви можете щось зробити, не ризикуючи при цьому вскочити в халепу. Якщо ви вже потрапили в пазурі психопата, то, можливо, уже запізно й потрібно буде докласти величезних зусиль, щоб з них видертися. Проте є превентивні заходи, яких ви можете вжити:

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

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

Розгляньмо більш уважно ці три моменти й чому вони важливі.

1. Максимально підвищіть свої інстинктивні передчуття

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

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

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

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

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

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

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

Якщо у вас є знайомий, який любить рухатися по життю манівцями й обхідними дорогами, який не гребує вдаватися до не зовсім законних дій, то він однозначно є особливо враз-

ливим до темних планів психопатів. Людей, які увесь час прагнуть заробити легкі гроші, щохвилини дурять умілі шахраї, які обіцяють їм золоті гори.

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

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



Вікно Джохарі

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

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

Сліпе «Я» формується з того, що я про себе не знаю, але інші – знають. Це можуть бути речі, які я кажу і які зауважують інші, проте я цих речей не помічаю і не усвідомлюю. Приміром, якісь вирази і репліки, які я надміру часто повторюю.

Невідоме «Я»

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

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

ДЛЯ ЧОГО ПОТРІБНЕ ВІКНО ДЖОХАРІ?

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

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

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

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

Звісно, різним людям ми подаємо себе по-різному.

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

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

Деякі приклади сліпих областей

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

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

МОЇ ВЛАСНІ НЕДОЛІКИ – БУДЬТЕ ДУЖЕ УВАЖНІ!

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

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

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

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

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

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

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

Який висновок можна з цього зробити?

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

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

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

2. Навчіться розпізнавати психопатичну поведінку

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

У цьому контрольному списку є пункти, які самі собою не викликають особливого занепокоєння. *Балакучий і вміє справляти враження*. Це притаманно багатьом людям. Більшість **ЖОВТИХ** можуть цим похвалитися. Або *імпульсивність*. Цілком типова **ЧЕРВОНА** поведінка. Можливо, ви часто берете та робите щось, а лише потім дивитеся, що з того всього виходить... *Безвідповідальність*? Хіба не притаманно **ЗЕЛЕНИМ** бігти від відповідальності? Вони не беруть на себе відповідальність, бо це для них занадто складно. Суть в тому, що окремі риси властиві практично всім людям. Я сам маю двійку-трійку психопатичних рис, а може, навіть і чотири. Справа в тому, що варто звертати увагу на ті випадки, коли ви виявили безліч збігів в одній і тій самій людині, тоді варто бути насторожі.

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

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

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

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

Ми не говоримо тут про Ганнібала Лектера.

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

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

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

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

Чи вважаєте ви себе хорошою людиною?

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

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

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

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

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

Отже, ваше завдання стосовно до самого себе полягає в тому, щоби прийняти себе таким, яким ви є. Працюйте над своїми слабкими сторонами, намагайтеся розвиватися в усіх аспектах. Дізнайтеся, як ви функціонуєте, думайте про те, які сильні сторони ви хочете мати. Паралельно з цим ви можете замислитися над тим, які свої слабкості ви хочете перетворити на переваги. Це позитивно, така робота дає енергію і робить вас більш ціліснішою особистістю. Прийміть себе такою людиною, якою ви є.

Подобайтесь собі.

Любіть себе.

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

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

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

Глава 3

Хто хоче мене обманути?

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

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

Подумайте-но. Востаннє, коли ви витрачали чималу суму грошей, чи робили ви це з логічних і раціональних причин, чи тому, що вам здалося, що вам буде добре? Коштовна краса, автомобіль, будинок? Цього ранку, коли я пишу ці рядки, я дивлюся інформацію в інтернеті. Найдешевіший новий (фабричний) автомобіль у Швеції – Dacia. Я не дуже добре розуміюся на автомобілях, але цей видається базовим автомобілем без якогось особливого обладнання. Невеликий двигун, дешеве страхування і, загалом, низькі експлуатаційні витрати. Я переконаний, що це той автомобіль, що працює добре, якщо ним послуговуватися для пересувань по місту. Купівля такого автомобіля, безсумнівно, буде цілком раціональним вчинком. З іншого боку, я не впевнений, що цей варіант добрий для тих, хто збирається проїхати шістдесят тисяч кілометрів автобаном. Я взагалі не зустрічав жодної людини – власника такого автомобіля, проте в мене багато знайомих, які мають BMW, Mercedes, Lexus та інші досить дорогі автомобілі. «Задля безпеки», – кажуть вони на свій захист, із роздратуванням у голосі, коли я запитую в них, чому вони витратили стільки грошей на автомобіль. Звісно, безпека – це важливо, але Volvo не коштує так само, як Lexus, а рівень безпеки якщо не гірший, то принаймні такий самий.

ІНФОРМАЦІЯ

20% наших рішень —
на основі
раціонального аналізу

ВПЛИВ

80% наших рішень —
на основі
емоційного переконання

ЧИ Є РІЗНИЦЯ МІЖ МАЛИМИ РІШЕННЯМИ ТА ВЕЛИКИМИ?

А от якщо це купівля будинку? Тепер ми говоримо про великі суми грошей. Йдеться про критичне мислення і логічність, інакше ви можете збанкрутувати. З такою великою сумою грошей на карту (а коли я пишу ці рядки, середня ціна будинку в Швеції становить близько трьох мільйонів шведських крон) не можна приймати рішення на основі емоцій. Хибне рішення щодо придбання такої дорогої речі як будинок може призвести до катастрофічних наслідків. Якщо бюджет сім'ї потерпає від надмірно високих витрат на іпотеку, то постраждати може і

ваш шлюб. Як колишній працівник банку, я бачив не одну сім'ю, що просто розсипалася через фінансову скруту. Отже, при покупці будинку потрібно мати холодний розум. Як мені здається, більшість людей саме так і підходить до цих речей.

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

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

Звісно ж!

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

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

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

ТОЖ ХТО ЦІ МАНІПУЛЯТОРИ? ЗАЗВИЧАЙ ПІДОЗРЮВАНИМИ Є...

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

Ось перелік осіб, які *можуть* найлегше вами скористатися:

- Члени сім'ї
- Чоловік / дружина або ваша друга половинка
- Люди, з якими ви перебуваєте в романтичних або інтимних стосунках
- Учасники трудових відносин з вами: ваш начальник, ваші колеги або ваші підлеглі
- Друзі та знайомі

- Ваші професійні контакти: лікарі, юристи, психологи або інші фахівці, до яких ви звертаєтесь по допомогу.

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

ТІ, ДО КОГО ВАМ НІКОЛИ НЕ ДІСТАТИСЯ

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

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

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

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

Ну добре, ще й вашого начальника.

Можливо, значною мірою саме його / її.

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

ВАША ПСИХОПАТИЧНА ДРУГА ПОЛОВИНКА

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

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

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

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

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

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

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

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

ВАШ КОЛЕГА-ПСИХОПАТ

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

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

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

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

ний контракт, який насправді уклали ви, і сказати йому, що саме вона стоїть за цією успішною угодою.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Психопати ніколи не бувають клоунами свого класу в школі.

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

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

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

Ви розумієте, якої шкоди він може завдати?

ДЕ ЇХ ЗНАЙТИ

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

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

2. Юрист

3. Медійник (телебачення / радіо)

4. Продавець

5. Хірург

6. Журналіст

7. Поліцейський

8. Релігійний лідер

9. Кухар

10. Державний службовець

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

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

Глава 4

В оточенні ідіотів? Ось як їх позбутися

*Я ніколи не брешу... принаймні не тим, кого я не люблю.
Енн Райс «Вампір Лестат»*

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



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

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

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

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

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

ЧЕРВОНА ДОМІНАНТНА ПОВЕДІНКА

Альфа-самець або переможець

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

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

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

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

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

Як розпізнати справжнього альфа-самця?

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

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

Кілька років тому в організації, з якою я працював, я знайшов хороший приклад: там був керівник відділу, не тільки ЧЕРВОНИЙ, але й з багатьма жовтими рисами, але його «червоні» риси особистості були достатньо потужними, щоб «стикнутися» з наступною ситуацією.

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

Що би ви зробили на місці начальника відділу? Напевно, спробували б дати зворотний зв'язок? Так і сталося. Начальник відділу викликав до себе керівника групи об одинадцятій

ранку й поділився з ним своїми міркуваннями (тобто дав зворотний зв'язок) щодо роботи співробітників підрозділу. Звичайно, цей зворотний зв'язок був переважно негативним, бо чогось іншого годі було й очікувати.

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

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

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

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

Тисніть на педаль газу! Чому ви так повільно волочитеся?

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

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

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

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

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

Що ж корисного дають команді ЧЕРВОНІ?

ЧЕРВОНИЙ дивиться за тим, щоб в організації завжди були рух і драйв. Оскільки він любить рухатися, інші будуть натхненні робити те саме. Це у разі, якщо він не вовк-одинак, які також трапляються. Але ЧЕРВОНИЙ породжує ідеї, ділиться своїми думками щодо ідей колег і забезпечує прийняття рішень. Хоча багатьом іншим важко приймати рішення, ЧЕРВОНІ завжди підніметься посеред зустрічі та чітко скаже без вагань: «Тоді так ми це й зробимо». Потім він вийде й почне справді це робити. Напевно, він створить своєрідну систему для забезпечення втілення в життя задуманого плану. Незважаючи на те, що СИНІЙ – це той, що в основному створює процедури на рівні деталей, ЧЕРВОНИЙ також любить мати структуру того, як робити речі.

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

Ось деякі речі, які ви повинні мати на увазі

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

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

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

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

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

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

Бога ради, тільки не робіть ось чого!

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

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

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

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

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

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

заслужите їхню довіру, бо вони вважатимуть вас цілеспрямованим та ефективним бізнесменом, партнером по бізнесу, співробітником чи начальником.

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

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

НАДИХАЮЧА ЖОВТА ПОВЕДІНКА

Жартун-вигадник або компанійський хлопак

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

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

Проте через деякий час ви помітите, що хоча й ЖОВТИЙ запитує у вас про щось весь час, здається, що він насправді не слухає, що ж ви відповідаєте. Тому що вони зазвичай не слухають. Вони більше говорять і створюють гарний настрій довкола. Потайки ми починаємо дивуватися, чи цій людині було би так само добре й без нас.

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

Що ж ми бачимо окрім сміху і витівок?

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

Не так давно я зустрівся з бізнесвумен галузі інформаційних технологій, яка справді просто випромінювала креатив. Вона довго й розлого говорила про те, що збиралася робити, про можливості, які вона бачила, і про плани, які збиралася ось-ось втілити в життя. І, звичайно,

вона вже була в процесі – робила все це. У цьому не було жодних сумнівів. Але якщо б вона справді зробила бодай половину того, про що оповідала, то вже сьогодні вона була би щонайменше володаркою нашого світу. Однак насправді її фірма стояла без діла, мов у трясовинні. Причина, на мою думку, полягає в тому, що вона оточила себе людьми, подібними до неї. Вона мала близько двадцяти працівників, і всі вони були однаково веселі й щасливі, позитивні й готові справді взятися до роботи над тим, що треба. Проте в них не було жодної організації роботи, жодної структури. У цій фірмі наче одночасно жонгливали багатьма ідеями, як кульками, при цьому більша частина з них просто падала додолу й розбивалася.

Це відчувалося не лише в стилі їхньої роботи. Саме робоче місце було просто катастрофою. Весь офіс був завалений усіляким мотлохом, а кімната для переговорів виглядала наче після потужного бомбардування. Персонал вважав, що це все не мало значення, бо в цьому вони вбачали творче середовище. І це добре. Але брудний і захаращений – не те саме, що й креативний. Зрештою, саме це й може зупиняти ЖОВТИХ. Їм важко дається збереження порядку в дрібницях, що часто заважає їм давати раду великим справам. Клієнти були дуже вражені, коли вони думали, що прийдуть до «прикольного» місця, а потрапляли одразу на якесь звалище. Перше враження було далеко «не фонтан» – це так, м'яко кажучи.

Перелік незавершених проектів цієї жінки не мав кінця-краю. І це – важлива особливість поведінки ЖОВТИХ, яку слід враховувати. Вони – чудові промоутери ідей, здатні запалювати інших, але вони нездатні реально виконувати те, що пропонують. Для цього потрібний інший тип людини.

Увесь світ – велика публічна сцена

Як я вже сказав, ЖОВТІ – дуже відкриті люди. Будьте готові, що вони розповідатимуть вам про свою сім'ю, покажуть вам фотографії дітей, собачок, іншої своєї живності, включно з найліпшими друзями. Офіс ЖОВТОГО буде сповнений особистими речами, які можуть дати вам безліч підказок. За яку команду ця людина вболіває, ходить під вітрилами чи грає в гольф.

В одній компанії, на яку я працював близько десяти років тому, була так звана політика *чистого робочого столу*. Цей термін вигадав наш директор, ЧЕРВОНО-ЖОВТИЙ, і це означало, що ми повинні були прибрати всі сліди нашого перебування за робочим столом, коли йшли додому. У компанії консультантів було більше, ніж вільних робочих столів, і для того, щоб оперативно звільнити робоче місце для людини, ми не могли «захарашувати» якийсь зі столів. Якщо іноді офіс був повний людей і виникали проблеми з вільним простором для роботи, директор просто заявляв: «От тепер ми справді маємо тут проблему, але не ту, про яку ви всі подумали. Що ви взагалі тут робите?».

(Консультанти зазвичай заробляють не за робочим столом, а тоді, коли весь час відвідують клієнтів й не висиджуються в офісі).

Саме це для мене не було великою проблемою. Попри те, що мій профіль має і ЖОВТІ риси, на моєму робочому столі було небагато особистих предметів. Я також люблю порядок і чистоту, тож свій стіл я «чистив» регулярно. Можливо, це пов'язано з тим, що в моїй особистості також є багато СИНІХ рис, або з тим, що я маю естетичне почуття, завдяки якому я почуваюся краще, коли навколо мене все чисто й охайно.

Але ЖОВТІ консультанти вважали, що *політика чистого робочого столу* була серйозним зловживанням з боку керівництва. Вони не розуміли, у чому зміст постійного прибирання за собою. Стіл однаково дуже швидко знову ставав захаращеним! А як бути з тим, що на столі не можна розмішувати особисті речі? Як це так? Усі мали силу-силенну фотографій дітей і картинок спортивних тачок – і куди цей «скарб» тепер виставляти? Плюс треба врахувати очевидний факт: ЖОВТІ просто не помічають, коли стіл починає захарашуватися. Їм не потрібно мати конкретні речі в якомусь одному, конкретному місці. Це була справжня боротьба за те, щоб політика чистого столу нарешті запрацювала – заповзята боротьба, скажу я вам.

З іншого боку, не так багато хто з *не-ЖОВТИХ* співробітників укладав стільки ж договорів, як їхні ЖОВТІ колеги. Останні завжди були насторожі, а їхні телефони просто палали. Якщо хтось і міг відкрити двері новим клієнтам і переконати їх у найдивовижніших рішеннях, то це були саме ЖОВТІ. Вони так вправно вміли заговорити клієнтів, що їм вдавалося повністю змінити їхню думку. Вони – чудові комунікатори, які напрочуд легко можуть підбирати необхідні слова. Усе, що каже жовта людина, звучить дивовижно. Коли ви почуєте опис кінцевого результату у виконанні ЖОВТОГО, вам просто захочеться репетувати: «Так! Я цього хочу!»

При правильній підтримці для ЖОВТОГО справді немає жодних обмежень. Він запросто вилізе на стілець та зарядить таку мотивувальну промову, що за ним підуть маси, і зробить він це так швидко й із такою легкістю, з якою ви пишете смс своїй мамі. Заздрите? Я вас розумію. Загалом, люди якнайменше полюбують говорити перед публікою. Це взагалі не стосується ЖОВТИХ, бо вони роблять це з задоволенням. Проблема не в тому, щоб затягти ЖОВТОГО на сцену, а втому, щоб потім його з неї випхати.

Що ж дає колективу ЖОВТИЙ, якщо він (помірно) зосереджений на собі?

ЖОВТИЙ співробітник мотивує і надихає своїх колег. Для цього він підбадьорює і нахваляє їх. ЖОВТІ з легкістю сиплять компліментами, які більшості людей подобаються. Попри те, що вони самі чудово вміють комунікувати, ЖОВТІ дають можливість висловитися й іншим. Вони цікавляться чужою думкою і в такий спосіб створюють позитивний настрій у колективі. Не забувайте і про їхній оптимізм. Коли всі вже повісять голову, а хтось знуджений почне прибирати на своєму столі, прийде ЖОВТИЙ і збадьорить усіх. Їхня запальна й надихаюча натура заразить усіх і кожного.

Проте ЖОВТІ також мають свої слабкі місця, і саме до них ми тепер перейдемо. Як і у випадку з ЧЕРВОНИМИ, ЖОВТИХ легко взяти під свій контроль і ними нескладно маніпулювати, головне знати, як це робити. Пізніше я наведу приклад того, як це може статися, і якщо ви – ЖОВТА людина, прочитайте все дуже уважно, щоб захистити себе від маніпуляцій.

Вам слід зберігати порядок у деяких речах, якщо ви хочете дати раду ЖОВТІЙ поведінці...

Посміхайтесь! І дотримуйтеся наступних порад:

Звичайний коментар про ЖОВТУ людину: «Вона така мила. Яка чудова людина». І це правда. ЖОВТІ – милі, веселі, жартівливі, легкі на підйом. Проблема полягає в тому, що вони хочуть, щоб і *ви* були веселими й надихаючими. ЖОВТІ також потребують заохочення у відповідь і люблять оточувати себе людьми, подібними до них – балакучими та усміхненими. Тож моя головна порада: під час зустрічі з ЖОВТИМ – посміхайтесь!

Я не думаю, що здивую вас, якщо скажу, що більшості людей подобається усміхнене личко, а не кисла пика, але в цьому випадку це особливо важливо для ваших майбутніх стосунків з ЖОВТОЮ людиною. Якщо ви посміхаєтесь, то показуєте, що щасливі й, звісно, позитивні за своєю природою, тобто саме такий тип людей, якими ЖОВТІ хочуть себе оточувати.

З іншого боку, якщо ви – никлий і похмурий, ЖОВТІ почуватимуться некомфортно. Вони знають, що у світі є погані новини, але вони не хочуть про них нічого знати. Вони хочуть мати морозиво та повітряні кульки – весь час, якщо це можливо, тож найкраще, що ви можете зробити – дати їм це щастя. Будьте щасливі й усміхнені, навіть якщо оповідаєте, як ваша кішка трагічно гепнулася з даху, або як чудова обгородка зірвалася в останню мить. З негативними наслідками можна й пізніше розібратися.

Вибудовуйте стосунки. Наважтеся розповісти про себе. Дайте їм трохи себе. Не бійтеся сказати, що вам подобається ходити на пробіжки, що ви любите дорогі тачки або залипаєте затишними вечорами вдома. ЖОВТИМ ви більше подобатиметесь, якщо вам знатимуть вас

ближче як особистість. Самі вони відкриті люди (аж занадто) стосовно себе та свого життя. Ви станете хорошими друзями, якщо запропонуєте себе у відповідь.

Те саме стосується й невимушених «світських бесід», на які в ЧЕРВОНИХ – люта алергія. ЖОВТІ прагнуть таких балачок й очікують їх від вас. Вони полюбують говорити про погоду й негоду, про останній контракт Златана Ібрагімовича і чи правда, що М'янма дійсно стане найпопулярнішим туристичним напрямком цього сезону.

Майте на увазі, однак, що президентські вибори в США до таких тем не належать, бо з ними пов'язано так багато недобрих новин.

Зазвичай ЖОВТИЙ бажає мати позитивну й легку розмову.

Він не хоче чути ані слова про те, що лідер вільного світу є найбільш ненависною особою з часів Гітлера.

Якщо ви хочете нажити собі ворога до кінця днів своїх, ось кілька порад

Ми повинні про це поговорити. Є речі, до яких ЖОВТІ люди дуже чутливі. Вони не люблять людей, яких вважають холодними й нечуйними. Приміром тих, хто не посміхається. Якщо ви людина надто серйозна, як, наприклад, СИНІ особистості, на вас чекають проблеми у стосунках з ЖОВТИМИ. Вони сприйматимуть вас як похмуру журбу-печаль, а скигліїв і зануд ЖОВТІ не люблять. Якщо ви не посміхаєтеся в потрібний момент, вони відчуватимуть себе некомфортно й починають думати, що ви сердитеся.

Також погана ідея втягувати ЖОВТУ людину в теоретичну дискусію з багатьма цифрами та деталями. Не проблема навести кілька прикладів і фактів, але от саме деталі ЖОВТИХ і напружують. Яка різниця, чи температура 9,65 °C, чи 10°C? ЖОВТОМУ байдуже, спізнився він на чверть години чи на вісімнадцять із половиною хвилин. На що ти нарікаєш? Він же ж зараз тут!

Ця риса ЖОВТИХ може набувати дуже кумедних форм. ЖОВТА людина може підійти до вас і заявити, що ви просто *пови-и-и-инні* сходити до нового ресторану в Седері (дорогому районі Стокгольма. – Прим. пер.). Їжа там – *неймові-і-і-і-рна*. Коли ви (посміхаючись, звичайно) запитаете його, де саме цей ресторан, то ваш ЖОВТИЙ друг не зможе пригадати. Крім того, він може забути й назву ресторану. Якщо ви спитаєте, що він там їв, немає гарантій, що він згадає. Проте він точно знає, що ви повинні піти й замовити те саме, тому що це був просто оргазмічний досвід. Решта вже за вами.

Ви також повинні переконатися, що на вашого ЖОВТОГО колегу, друга або кохану людину в розмові відведено належну роль. Немає сумніву, що вони полюбують побазікати, але якщо ви будете трохи домінуючими (читай: поводити себе як ЧЕРВОНИЙ), може виникнути спокуса перебити їх чи перехопити слово. Не рекомендую цього робити. Ваш ЖОВТИЙ співрозмовник скривить своє личко в ображену міну, а тим більше, запевняю вас, він однаково не слухатиме, що ж ви йому розповідаєте. Насправді, ніхто не любить, коли їх перебивають чи затикають, але якщо ви – ЧЕРВОНИЙ, ви так вчиняєте, коли вам заманеться.

Якщо вам треба покритикувати ЖОВТОГО, обдумано й акуратно обирайте правильний момент. Якщо ви – начальник, який має ЖОВТОГО підлеглого, який щось заповоров, із повною серйозністю дослухайтеся до поради, якої вас вчили на управлінських курсах: не висловлюйте людині негативу на публіці. Це надзвичайно важливо, коли йдеться саме про ЖОВТИХ людей. Негативна критика потрапляє безпосередньо в величезне «жовте его», й ось так, необачно, ви можете нажити собі лютого ворога.

СТАБІЛЬНА ЗЕЛЕНА ПОВЕДІНКА

Міністр комфорту або найнадійніший з надійних

Найпростіший спосіб зрозуміти, чи саме зі ЗЕЛЕНОЮ людиною ви маєте справу, так це подивитися, чи не стоїть він у вас на шляху. ЗЕЛЕНІ трошки несміливі й досить стримані. Вони не хочуть бути в центрі подій і воліють, щоб краще рішення ухвалював хтось інший. З великою радістю вони передадуть цю відповідальну місію вам і взагалі будь-якій людині, що перебуває поруч. ЗЕЛЕНІ часто кажуть, що «можна я вам з цим допоможу...». Справді рідко коли в розмові вступають у суперечку. Так, вони можуть бути не згодні, але ніколи не заявлять про це відкрито. У колі своїх найкращих друзів вони все ж можуть висловити все про вашу нову, погано продуману й відтак – безглузду – ідею. Головна помилка, яку ви можете зробити щодо ЗЕЛЕНОЇ людини, це припущення, що вона не має власної думки. Має вона її, просто залюбки тримає її при собі.

Оскільки ЗЕЛЕНІ прагнуть до стабільності й усіляко уникають змін, вони часто залишаються там, де зупинилися. «Нам і тут добре», кажуть вони до себе, або «тут хоч зрозуміло – маємо що маємо, а от що на нас там чекає – невідомо». І це правда. Чому щось змінювати тільки або щось змінити? Більшість змін, особливо тих, що дуже швидко відбуваються, сприймаються ЗЕЛЕНИМИ досить недовірливо. Цікаво, що зазвичай саме це ЗЕЛЕНІ й полюбляють заперечувати: «Мені подобаються зміни», кажуть вони. Поки хтось не запропонує щось справді нове. «Ага, от що ти маєш на увазі...»

ЗЕЛЕНИЙ колега, як правило, дуже уважний. Він наповнює кавоварку, зайвий раз ходить за поштою, запитає, чи все у вас добре й чи одужала вже ваша натруджена спина. Він, власне, пам'ятає, що ви колись потягли спину, так давно, що ви й самі вже про неї забули.

ЗЕЛЕНИЙ найкраще працює в команді. Працювати наодинці все ж не найкращий варіант для ЗЕЛЕНОЇ людини, навіть із врахуванням їхньої досить інтровертної натури. Але він не має потреби в постійному спілкуванні. Для нього зазвичай достатньо бути в офісі серед своїх колег. А проводити час вдома означає тихо сидіти разом біля телевізора.

ЗЕЛЕНІ – скрізь, і ось як можна в цьому переконатися

У будь-якому разі, працювати зі ЗЕЛЕНОЮ людиною – досить легко. Вони практично не чіпають вас, коли ви чимсь зайняті, щоб зайвий раз не відволікти. Вам не потрібно якимось особливо під них підлаштовуватися. Вони, зі свого боку, не висувають своїх умов, відтак цілком очікувано, що оточенню з ними просто й комфортно. Звісно, є люди, які можуть цим зловживати, але про це ми поговоримо пізніше.

Яскравим прикладом, який спадає мені на думку, є одна страхова компанія, що якимось найняла мене для виконання одного завдання. Це була команда, яка складалася з понад п'ятдесяти осіб (чоловіків і жінок), керівник якої мав ЖОВТІ і СИНІ риси. Він мав багато ідей і прагнув шукати чогось нового, а його команда була віддана йому та йшла за ним. Хоча зміни в компанії їм не подобалися, вони слухалися свого начальника, якого високо цінували. Однак через те, що він також мав багато СИНІХ рис, іноді справи йшли не так як треба. Коли ЖОВТА його частина заявляла: «Ось так, тепер все відбудеться!», його СИНЯ частина встрягала зі зауваженням, що ідея спершу повинна бути ретельно проаналізована.

Це викликало дивний ефект. Багато людей, які в принципі вважали, що все працює добре, казало змінам «так», тому що вони не хотіли перечити начальникові. Вони силували переконати себе, що це буде цікаво, і тільки-но вже змирилися з думкою про нові зміни, начальник повертався та повідомляв, що його проривну й новаторську ідею, все ж, мабуть, не вдасться втілити в життя. Внаслідок цього виникав своєрідний психічний ступор. Так ми *змінюємо* щось чи *не змінюємо*? Чи будемо ми міняти процедури, меблі, розклад обідів та організацію праці, чи ні? Ніхто з них не знав однозначної відповіді на ці питання. Така невизначеність нікому не йде на користь. Особливо погана вона саме для ЗЕЛЕНИХ людей, бо вони хочуть визначеності. Вони мусять знати, що станеться. Занадто багато невизначеності призводить лише до стресу.

Такі ситуації можуть тривати роками, бо ЗЕЛЕНІ люди, зазвичай, дуже лояльні й справді терплячі. Вони хочуть бути відданими своєму начальникові та бажають найкращого для своєї компанії. Навіть якщо це іноді означає, що їм доводиться затягти ремінь, вони однаково намагатимуться допомогти іншим. Але так, «можна я вам із цим допоможу...»

Лояльність – у плані вірності й відданості – є важливою для ЗЕЛЕНИХ людей. ЗЕЛЕНИЙ є вірним своєму найближчому оточенню. Своїй сім'ї, своїм сусідам, усім, хто має машину такого самого виробника, своєму футбольному клубу або й боулінг-клубу. На роботі йдеться про лояльність до колег у його безпосередній робочій групі. ЗЕЛЕНІ люди найбільш лояльні й віддані щодо тих, кого вони знають найкраще. Однак це також може бути проблемою. Якщо компанія є дуже великою, вони необов'язково лояльні до найвищого керівництва компанії, і також це не означає, що вони лояльні до нових ініціатив усього концерну, на який вони працюють. ЗЕЛЕНА людина більше зосереджується на тому, що відбувається навколо її власного робочого столу. І якщо товариші кажуть, що їм щось не подобається, то, звичайно, і ЗЕЛЕНОМУ це все не сподобається.

Це досить складна психологія, але основне правило полягає в тому, що ЗЕЛЕНІ погоджуються з тими, кому вони довіряють. Якщо ви знаєте, хто ці люди, то вже можете вирахувати, що з приводу того чи іншого питання вважатиме ЗЕЛЕНА людина.

Найкращий у світі друг

Я вже згадував, що ЗЕЛЕНІ люди – це просто живе втілення гречності. ЗЕЛЕНА жінка притримає для вас двері, щоб вам зручно було пройти, вона дозволяє дітям їсти морозиво, хоча це ще не вихідні й обід буде готовий за півгодини. Це та сама дівчина, яку ви запросто можете попросити пригледіти за собакою десять хвилин, поки ви збігаєте в супермаркет за покупками. Якщо ви втратите свій гаманець із купою грошей, а вона знайде його, то, швидше за все, поверне його вам і попросить поррахувати гроші, щоб переконатися, що все в ньому на місці. Мабуть, із мого боку було б некоректно стверджувати, що ЗЕЛЕНА особистість просто не здатна до крадіжки, бо, звісно, не все так просто. Просто ЗЕЛЕНІ в основі своїй – чесні, і вони не хочуть нікому ніякого зла. Це – їхня важлива рушійна сила: вони хочуть довіряти іншим і, відповідно, прагнуть, щоб інші довіряли їм.

Іншим фактором, який ЗЕЛЕНІ часто особливо цінують, є спокій. Вони ніколи ні за чим не женуться. Це не означає, що вони якісь «загальмовані», ні – все залежить від інших кольорів в їхньому профілі, але вони мають внутрішню стабільність, яка дуже добре стає в нагоді, коли ситуація довкола починає напружуватися. Якщо ви маєте в підпорядкуванні банду навіжених ЖОВТИХ бешкетників, які маячливо вештаються туди-сюди й ніяк не можуть зробити щось путне, то засилайте до них двійко-трійко ЗЕЛЕНИХ. Вони зможуть загасити собою безлад і допоможуть відновити порядок.

У робочій групі завжди видно ЗЕЛЕНУ людину. Вона буде там, де ви її залишите. ЗЕЛЕНІ – це обереги спокою свого начальника, бо вони не вигадують якихось дурниць. Якщо в них і виникають якісь ідеї, що виходять за рамки звичайного, вони ніколи не кинуться втілювати їх у життя без ґрунтовного обмірковування (якщо вже казати чесно, то я сумніваюся, що завдяки ідеям ЗЕЛЕНИХ в компанії відбудуться якісь суттєві зміни, навіть якщо все буде погоджено начальством).

ЖОВТІ люди й навіть ЧЕРВОНІ люди мають набагато коротший шлях від ідеї до її втілення. Хоча ЧЕРВОНА людина встає зі стільця ще до того, як сама чітко зрозуміє, що саме вона збирається робити, ЖОВТИЙ почне мобілізувати якомога більше «послідовників» і зможе організувати добрячу метушню, щоб показати, на що він здатний.

ЗЕЛЕНІ так не діють. Якщо вони вважають, що інструкції не зрозумілі, або що ентузіазм керівництва не був достатньо сильним, то нічого не станеться. Можливо, сьогодні просто не той день. Перевага очевидна. Керівництво може бути спокійним, бо з ними не буде ніяких непри-

ємних сюрпризів. ЗЕЛЕНА група продовжуватиме працювати над досягненням тих самих цілей, як і раніше. Ніяких нових наказів не потрібно, за ними насправді не потрібний суворий нагляд за виконанням завдань. ЗЕЛЕНІ дотримуються встановленого курсу дій та вчиняють відповідно до вказівок.

Виходить, що ЗЕЛЕНІ дають купу всього корисного своїй команді!

Завдяки своєму спокою, ЗЕЛЕНІ часто можуть підкидати цікаві ідеї. Тому що вони справді часто питають в інших людей, що ті думають про те чи про інше, і найголовніше – ЗЕЛЕНІ запам'ятовують відповіді, бо уважно слухають. Завдяки тому в групі створюється хороша динаміка. Усі мають нагоду висловитися, отже, з'являються і нові ідеї. Мало хто відчуває загрозу з боку людей зі ЗЕЛЕНОЮ поведінкою.

Які ж тоді слабкі сторони ЗЕЛЕНИХ? Такі теж існують, і частину з них я вже окреслив. Взагалі, ЗЕЛЕНИХ людей легко використовувати, тому що вони дуже добрі й відкриті. Пізніше ми подивимося, як це зазвичай відбувається.

Оскільки ваш ЗЕЛЕНИЙ приятель трохи інтровертний, було б чудово, якщо б ви занотували наступне, особливо ось це:

Зберігайте спокій. Це – найкраща порада, яку я можу дати вам. Коли ви думаєте, що у вас народилася найдивовижніша ідея, яка всім сподобається, пам'ятайте, що ЗЕЛЕНІ вже й так задоволені усталеним порядком, який існував до того, як щось геніальне осяяло вашу світлу голову. Щоб отримати схвалення вашої ідеї від ЗЕЛЕНОЇ людини, треба зробити так: ви сідаєте з ним за горнятком кави, демонструєте, що у вас є весь час у світі й починаєте слухати, як зараз йдуть справи у вашого ЗЕЛЕНОГО колеги; спитайте в нього щось особисте, покажіть йому, що вас цікавить, як справи в його дочки в дитячому садку, поговоріть трохи про наступну літню відпустку. Потім обережно підведіть розмову під тему, про яку ви справді хочете з ним поговорити.

Я розумію, що ви не можете витратити п'ять хвилин на підготовку м'якої підстилки під абсолютно кожну розмову, але якщо у вас є важливе питання, що стосується ЗЕЛЕНОЇ людини, важливо, щоб ця людина була «з вами» в психологічному плані. Цього стану можна досягти, показуючи свою зацікавленість у людині. Але, як я вже сказав, робіть усе спокійно. Не чекайте на оплески. Реакція вашого колеги цілком може бути... нічого особливого.

Запитайте ЗЕЛЕНУ колегу про її думку. Вона її має, але просто без приводу не висловлює. Дивно? Зовсім не, якщо ви – ЗЕЛЕНА людина. Вона хоче спершу знати, що про це думаєте ви, для того, щоб підлаштувати свою позицію до вашої. Проблема тут очевидна: вам же хочеться знати, що ця людина *насправді* думає. Але оскільки ЗЕЛЕНІ хочуть вам догодити, ви маєте спробувати іншу тактику. Задайте ЗЕЛЕНИЙ людині багато питань. Попросіть надати пропозиції. Запитайте в неї, що та чи інша ініціатива, на її думку, може означати для групи. Не для неї особисто, а для групи, команди, компанії. Пам'ятайте, що для них їхня група має пріоритетне значення.

Важливо розуміти, що ви не отримаєте прямої відповіді одразу. ЗЕЛЕНІ люди зазвичай одразу не відповідають, вони будуть щось розповідати без чіткої відповіді. Іноді вас це може дратувати, але якщо вмієте поводитися зі ЗЕЛЕНОЮ людиною, то з цим теж не буде проблем.

Просто запасіться добрячою дозою терпіння. Ви змушені будете послуговуватися методом «крок за кроком». Це дуже просто. Будь-яке своє повідомлення видавайте малими порціями. Розділяйте своє повідомлення на частини, розбивайте комунікацію на декілька зустрічей – особливо якщо ви підозрюєте, що те, що ви маєте сказати, може сприйматися як спірне. Якщо ви збираєтеся делегувати якийсь проект, вам може знадобитися зробити це по частинках – потроху в понеділок, середу й у п'ятницю.

Перевага полягає в тому, що ЗЕЛЕНА людина за цей час встигає засвоїти те, що ви говорите, і проаналізувати все самостійно. Коли ви з'ясуєте всі незрозумілі моменти, вони проковтнуть наживку й стануть дуже лояльними до вашого проекту чи якогось задуму.

Я не здивуюся, якщо хтось із тих, хто читає це, думає: «Ой, ну звісно, можна подумати, у мене прірва часу, щоб витратити його на це». Ваші ремствування з цього приводу не мають значення. Саме таким є шлях до ЗЕЛЕНОЇ людини

Закарбуйте собі в пам'яті: зберігати спокій.

Вчиняйте ось так, якщо хочете відсахати ЗЕЛЕНИХ

По суті, я вже пояснив вам і те, які прийоми найгірше спрацьовуватимуть з ЗЕЛЕНИМИ. Ви вже знаєте, як дратувати ЗЕЛЕНУ людину. Завдайте їм стресу своїми наполегливими вимогами надати швидку відповідь, змушуйте їх оперативно ухвалювати рішення. Усе буде паралізовано, і ви не отримаєте того, що хочете. ЧЕРВОНІ, із природних причин, є для ЗЕЛЕНИХ найважчими людьми. ЧЕРВОНІ люди у своїй поведінці – швидкі та зосереджені на завданнях, а поведінка ЗЕЛЕНИХ орієнтована на відносини й на вичікування. ЧЕРВОНІ зазвичай погрозово вдивляються в обличчя ЗЕЛЕНИЙ людині й рішуче вказують на те, що «Це дуже важливо!». Часто ще й підвищують голос. Домінуюча поведінка зі ЗЕЛЕНИМИ взагалі не спрацьовує. Уявіть собі, що людина, єдиний пріоритет для якої – вона сама, розмовляє з людиною, пріоритет якої – група. Це ж просто два протилежні світи.

Абсолютно необхідно крокувати повільно й зважено. Якщо ви вдираєтесь в колектив ЗЕЛЕНИХ зі зарозумілістю і починаєте з першої миті говорити про роботу, як тільки-но відкрили свого рота, ЗЕЛЕНІ вважатимуть вас абсолютно безсовісними. У відповідь ЗЕЛЕНИЙ буде кивати головою і посміхатися, із ввічливості та з сильним бажанням якомога швидше вас здихатися, але коли ви вийдете з його кабінету, він відкладе папірчинку з вашим завданням кудись подалі. Це не означає, що він не зрозумів важливість завдання. Він зрозумів. Але ви поводитися як навіжене хамло (в його розумінні), тож із вашим завданням він вчинить те, що вважає найкращим у такій ситуації: нічого.

Інша справа, коли ми говоримо про делегування. ЗЕЛЕНІ зазвичай не люблять конкурувати (повторюю, що тут, як і завжди, є винятки). Одним із наслідків цього є те, що занадто жорсткі цілі або суворі бюджети безпосередньо не впливають на їхню поведінку. Там, де ЧЕРВОНА людина готова шию собі зламати, лиш би вкласти у встановлений бюджет, ЗЕЛЕНА просто сидітиме на дивані зі своєю чашкою кави, переконавшись, що цілі є настільки нереальними, що не варто навіть намагатися щось зробити. Така штукенція як прагнення показати високі результати просто відсутня як клас явищ у світі ЗЕЛЕНИХ.

Вони більше схожі на медсестру, яка добровільно заступить у додаткову нічну зміну в лікарні, тому що зараз у них багато хворих людей, а колега по роботі недобре себе почуває.

Такі дії – це безумовно робота на високий результат, але все це відбувається тихо, без шуму.

Наостанок, ще одна дуже корисна річ, яку ви можете зробити – це уникати конфліктів.

ЗЕЛЕНІ дуже бояться конфліктів. Їм дуже не подобається, коли ситуація загострюється. Якщо до ЗЕЛЕНОЇ людини звернутися в дещо підвищеному тоні, вона може сприйняти це як потенційно конфліктну ситуацію і ви ризикуєте зіпсувати з нею відносини. Той факт, що ви тільки намагалися дати зрозуміти, що точно не хоче масної сосиски на обід, цілком достатньо, щоб справді образити ЗЕЛЕНУ людину. От нащо вам бути з ними такою злюкою? Я не маю на увазі, що ви повинні запихатися тою сосискою насилу. Ви просто повинні пом'якшити свій стиль комунікації і бути уважнішим до ЗЕЛЕНИХ людей.

СИНЯ АНАЛІТИЧНА ПОВЕДІНКА

Людина порядку або Іван-аналітик

Зустріч із СИНЬОЮ людиною може не бути чимсь особливим. Перше, що ви бачите, це абсолютно нейтральне обличчя. Зверніть увагу на цю відмінність: не негативне, а саме нейтральне. СИНІЙ контролює м'язи свого обличчя і не буде сяяти голлівудською посмішкою тільки тому, що «так зазвичай робиться». Він усміхнеться тільки тоді, коли буде з чого посміятися. Точка. Уся мова тіла СИНЬОЇ людини – збалансована. СИНЯ людина в принципі особливо не жестикулює. Навіть її рукостискання важко описати. Вона просто не потисне руку, якщо немає причин для цього. А, по суті, серйозних причин це робити майже ніколи не буває.

Його мова спокійна, а висловлювання зазвичай добре сформульовані. Багато СИНІХ людей говорить таким монотонним голосом, що слухачам важко залишатися зосередженим. Це тому, що СИНІ взагалі вважають, що головним є зміст. Спосіб подачі інформації для них не має значення. Факти є фактами.

Щодо зовнішніх проявів, то СИНЮ людину можна визначити за її вираженням спокою. СИНІЙ нічим не переймається і завжди зберігає спокій. Якщо поруч розірветься бомба, він буде роздивлятися місце вибуху, досліджуватиме поглядом рештки вибухового пристрою та розмірковувати про його конструкцію. Якщо він повернеться додому, де друзі влаштували для нього вечірку-сюрприз, на яку прийшли усі його колишні однокласники, він, швидше за все, усміхнеться, коли увімкнеться світло (але це не точно), і його коментар буде: «Мило з вашого боку» чи щось на кшталт цього. Як я вже сказав – без жодних перебільшень із його боку. І тепер йому доведеться програмувати своє цифрове телевізійне обладнання, щоб записати ту програму, яку він зазвичай дивиться кожної суботи, а цього разу пропускає через очі вечірку.

Деякі моменти, які потрібно врахувати

Одного разу управлінець, який брав участь у навчальній програмі, в якій ми використовували, серед іншого, систему DISA, звернувся до мене з питанням. Він хотів знати, як аналізувати людей, які нічого не роблять. Коли я запитав його, що має на увазі, він сказав, що в нього є співробітник, який майже не ворухиться. Той міг справді провести цілий день, сидячи на роботі у своєму кріслі перед екраном комп'ютера, навіть не мигаючи. Він не брав участі в розмовах, які завжди виникають на роботі, і, звичайно, не посміхався. Його обличчя здавалося наче скам'янілим, тож керівник підозрював, що щось йде не так.

Я запитав його, чи була ця людина була зосереджена на деталях, но що я отримав відповідь «так» Цей співробітник вочевидь був справжньою «людиною дощу» (за назвою фільму про психічно нездорову, проте дуже уважну до деталей, подій і цифр, людину – прим. пер.) у питаннях роботи в Excel або з цифрами взагалі. У питаннях обробки різних типів даних він був неперевершеним. Він міг читати з пам'яті довгі абзаци різних посібників і довідників і переривав свою роботу, лише коли ставалося неочікуване – коли хтось порушував узгоджений порядок роботи.

«Ну», сказав я, «тут багато чого можна проаналізувати». «Звісно ж», сказав управлінець, «але ж він завжди сидить!». Я спитав: «сидить і працює?». Так і було. Він сидів і працював. Той співробітник був повністю СИНІМ типом особистості, і саме тому він сидів за своїм робочим столом і робив те, що повинен, замість того, щоб вештатися по офісу й долучатися до всього, що не стосується роботи.

У цьому й полягає одна з переваг СИНЬОЇ поведінки. Вони не викликають бурних оплесків, не розповідають смішних анекдотів, не надихають своїх колег, але вони виконують свою роботу. Вони чітко з'ясовують, із чого складається завдання, потім планують, а потім – виконують. Просто, чи не так? Це більш-менш те, що й потрібно для виконання роботи. СИНІ чітко

орієнтовані на завдання, вони часто бувають глибокими інтровертами. Це, мабуть, найбільш тихий з усіх типів. Зазвичай вони говорять лише тоді, коли їм є що сказати.

Не чекайте на зворотний зв'язок, якщо ви про це не попросили. Ваш СИНІЙ колега, друг або друга половинка не зупиняться спонтанно й не прокоментують вашу роботу вигуком: «Яка чудова робота!». Якщо ви спитаєте про його думку, то дуже ймовірно, що він відповість вам рівним тоном, чітко й по суті, і навіть дасть вам кілька непроханих порад про те, як би ви змогли зробити все це краще, суттєво краще.

Тому що СИНІ володіють потужним критичним оком. Вони помічають навіть найменший прокол. Багато хто з них може говорити лише про те, що не було зроблене належним чином. Вони не бачать цілого, проте чіпляються за деталі. Навіть якщо ви витратили місяць на ремонт вашої кухні, СИНІЙ сусід спочатку вкаже на криво змонтовані дверцята шафки. Як і у випадку з ЧЕРВОНИМИ, СИНІЙ скаже вам те, що думає. Ніяких завуальованих фраз чи приємних пом'якшень «гіркої пігулки». Немає іншого вибору, окрім як проковтнути її.

Порядок і здоровий глузд, оплата – за графіком

Я вже сказав, що СИНІ орієнтовані на справу, тобто на суть завдання. Зазвичай вони й говорять по суті, не відходячи від теми. Завдання вони виконують по черзі. Усе, що вони роблять, не супроводжується метушнею. Що означає, що їхня робота супроводжується гідним, безпретензійним смиренням. СИНІЯ людина зазвичай не надсилає електронних листів, щоб похвалитися в них своїми останніми досягненнями. Натомість вони можуть, наприклад, вручити генеральному директору річний звіт із продажів, в якому чомно підкреслений найбільш успішний контракт року на дванадцятому рядочку.

Коли ж генеральний директор завітає в офіс до СИНЬОГО продавця та хвалитиме його за успішний контракт і величезний прибуток, який ця людина принесла компанії, наш СИНІЙ персонаж подивиться на свого боса з незмінно спокійним виразом обличчям і скаже, що він просто виконував свою роботу.

Я не хочу сказати, що СИНІМ людям не потрібний зворотний зв'язок чи похвала, але вони дійсно не надають цьому всьому великого значення. Одного разу, коли я сам похвалив СИНЬОГО продавця за інколи просто приголомшуючі результати продажів, у відповідь я почув тихе й просте «дякую». Не те, щоб СИНІЙ людині неприємною була похвала, – це ЗЕЛЕНІ люди за жодних обставин не хочуть бути в центрі уваги, – але вони просто до неї не прагнуть. СИНІЙ може піднятися на сцену, щоб почути оплески та отримати квіти, а потім відступити назад і повернутися до свого робочого місця. Ще не п'ята година вечора й не час йти додому.

І тут ми маємо ще один аспект, на який варто звернути увагу. СИНІ люди зазвичай дуже пунктуальні. Так, є винятки, я знаю декількох СИНІХ, які, здається, не навчилися дивитися на годинник, але загальне правило таке: не треба нагадувати СИНІМ про те, що ви домовилися про зустріч на четверту годину, бо у відповідь можете почути: «Так, ви вже сказали мені це в січні, навіщо повторювати?».

Це те, що також помітно в робочий час. Можливо тепер, із нашими набагато більш гнучкими робочими графіками, це не так помітно, але в багатьох фірмах все ще можна почути щось схоже на це: «Подивіться на Івана, ось на годиннику буде п'ята, і він встане з-за свого столу й просто піде». Не має значення, закінчив він те, що робив, чи ні. Справді, Іван йде додому о п'ятій. Чому? Ну, треба ж в якийсь момент зупинитися, чому ж не о тій годині, яку в країні прийнято вважати п'ятою за місцевим часом? Ми можемо бути певні, що Іван залишатиме офіс щодня в однаковий час. Чому? Тю, так а чому ні?

Що привносить в колектив СИНІЙ? Він же ж все робить самостійно й наодинці!

Цікаве питання. Оскільки СИНЯ людина копає дуже глибоко, щоб знайти всі дані й можливі рішення проблеми, це означає, що й робоча група завжди ґрунтовно розбиратиметься з проблемами. СИНІЙ завжди ставить більше запитань, ніж всі інші, а це означає, що ви не залишите поза увагою важливі аспекти. Коли рішення проблеми вже готове, можна бути певним, що враховані усі нюанси, що, своєю чергою, збільшує шанси досягнення найвищої якості.

Справді ж чудово знати, що людині можна довіряти, хіба ні?

Пізніше в цій книзі я поясню, яким чином СИНІ люди можуть стати жертвами маніпулятивної або обманної поведінки. Але я вже зараз можу дати підказку. Дуже важко обдурити СИНЮ людину. Вона перевірить, що ви говорите. А якщо ви її обдурили, то вона про це точно знає. Більше про це – далі в книзі.

Уважно прочитайте посібник з експлуатації, таким чином ви забезпечите стосунки хорошої якості

Поведінка правильна й математично вивірена

Що ж ми можемо робити з настільки спокійною і завжди стриманою людиною? Найпростіший рецепт для «уживання» з СИНЬОЮ людиною – це завжди взаємодія з ними по справі. Як і ЧЕРВОНИЙ, СИНІЙ прийшов на роботу працювати, тож і ви постарайтеся зробити те саме, якщо хочете отримати від взаємодії з СИНЬОЮ людиною найбільше користі. Можливо, ви вважаєте, що з мого боку зайве говорити про очевидне. Переконалий, що ви теж на роботі працюєте і заробляєте свою зарплату, а не байдики б'єте. Але от чесно – ви теж знаєте, що частина робочого дня витрачається і на інші речі. Трошки полазити в інтернеті, щось попутно владнати з приватних справ, зробити собі кавусі й принагідно потеревенити з колегами. Ми всі це робимо, хтось більше, хтось – менше.

Усі, крім СИНЬОГО співробітника. Він сидить за своїм робочим столом і працює. Якщо ви хочете заслужити його довіру, станьте відомим у своїй фірмі як людина, яка виконує свою роботу якісно. Якщо ви збираєтеся працювати разом, переконайтеся, що ви дійсно добре підготовлені до спільного зі СИНІМ колегою завдання. Не можна прийти на зустріч, не ознайомившись із документами або з поганою презентацією матеріалу. СИНІЙ буде одразу висловить вам свій осуд, якщо ви не будете належним чином справлятися з тим, за що взялися. Мабуть він не відреагує на це так, як це роблять ЧЕРВОНІ люди, але якщо ви не знаходите потрібного, СИНІЙ однозначно це зауважить.

Так само важливо перевірити дані. Припустимо, ви збираєтеся презентувати щось СИНЬОМУ клієнтові. Пропозицію, знижку, новий проект – що завгодно. Ретельно підготуйтеся й усе дослідіть. Коли СИНЯ людина стоїть перед вами й запитує: «Чому ви так вирішили?», то все, що вам потрібно зробити, це пояснити, як саме ви дійшли до висновку, що саме ця пропозиція – найкраща. Навіть якщо ви думаєте, що вже докладно пояснили це на останній зустрічі, ви повинні повторити все й переконатися, що клієнт бачить те саме, що бачите ви. Цілком можливо, що тим часом він сам досліджував це питання. Якщо ваша пропозиція не відповідає результатам його розвідки – контракт із ним ви не укладете.

Не очікуйте великого ентузіазму. Навіть якщо ваша презентація бездоганна, а СИНІЙ отримує саме те, що хотів, майте на увазі, що він не має жодної потреби давати вам якийсь зворотний зв'язок зі свого боку. Він або приймає те, що запропонували, або ні. Ви навчитеся це помічати. Якщо вам пощастить, він може сказати вам, як і завжди – із незворушним (інколи й трошки напруженим) обличчям, що ваша пропозиція «звучить добре». І це все.

Ви хочете з ним поспілкуватися? Тоді говоріть про деталі, дані та тонкощі й умови виконання спільного проекту. Розмовляйте про планування, структуру, порядок і послідовність. У такому разі ваше спілкування з СИНЬОЮ людиною проходитиме блискуче.

Неправильна й (дуже) небажана поведінка

Як і ЗЕЛЕНІ люди, СИНІ дуже цінують, коли їм не створюють стресу. Вони потребують часу. Проте між ЗЕЛЕНИМИ й СИНІМИ є принципова відмінність: ЗЕЛЕНІ опиняються в стресовій ситуації, коли їм треба ухвалити рішення, чого вони воліють уникнути, а СИНІХ цікавить сам процес. Якщо ви будете форсувати якесь питання, це однозначно не піде вам на користь у стосунках із СИНІМИ. Тому ви просто вимушені дозволити ситуації йти за плином часу. Якщо ж ви занадто натискатимете, то єдине, що таким чином отримаєте, так це «ні, дякую». Або СИНІЙ просто перестане відповідати на ваші дзвінки. Зі мною таке траплялося досить часто.

Коли ви працюєте з СИНІМИ, ви повинні уникати недбальства. Залишати двері відкритими? Можливо. Але тоді майте на увазі: якщо вашій особистості бракує СИНІХ рис, ви може вважати, що маєте все під контролем. Але у світі СИНІХ ви будете однаково недосконалим: СИНІ особистості читатимуть уважно кожне слово у ваших звітах чи пропозиціях і помічатимуть у них кожнісінький одрук, різні шрифти в таблицях чи не дуже рівні стовпчики. Повторюю: немає гарантії, що СИНІЯ людина про це все вам розкаже. Але він враховуватиме усе це й додаватиме до списку спостережень за вами, і ви можете бути впевнені, що він візьме усе це до уваги, коли вирішуватиме, чи можна вам довіряти.

Коли справа доходить до даних і коли у вас чітко питають про них, а ви не знаєте відповіді, то цілком нормально відповісти прямо – «я не знаю», піти з'ясувати, а потім повернутися й дати відповідь. Наговорити будь-що, але дати одразу відповідь – ця стратегія вочевидь з СИНІМИ не спрацює.

Одного разу, близько року тому, я представив пропозицію про програму навчання для майже ста вісімдесяти продавців. Програма включала кількість днів курсу, гору документації, онлайн навчання та багато інших речей, які зазвичай включаються у такі програми. Я знав, що людина, яка мала ухвалити остаточне рішення, була досить СИНЬОЮ (і трохи ЧЕРВОНОЮ), тому в презентації курсу я був дуже ретельним. Більшу частину нашої зустрічі йшлося про цифри, але я все ж не врахував одну річ. Я не обчислив вартість курсу на одну людину. Насправді, це не було настільки вже грубе недбальство з мого боку, але коли мене про це спитали, я зробив помилку, бо спробував обчислити цю вартість прямо там, під час перемовин. Менеджер, відповідальний за ухвалення рішення, мовчки кивнув, записав названу цифру, і ми продовжили. Проте я забув включити частину фіксованих витрат на оренду приміщення, де ми мали проводити заняття, а це означало, що цифра, яку я повідомив, була неправильною. Під час наступної нашої зустрічі цей клієнт одразу на це вказав. Він, вочевидь, сам усе розрахував. Я не вважаю, що він не довіряв мені, проте, як і належить СИНЬОМУ, він неодноразово все перевіряв. Це природна поведінка СИНІХ, і це завдало мені деяких клопотів. Не те щоб ми не змогли домовитися. Навіть сьогодні я продовжую працювати з цим клієнтом, але було б набагато легше, якби я попросив його дати мені трохи часу, щоб пізніше повідомити правильну цифру.

Якість, мій друг, це наше все. У прямому сенсі – все.

ОСЬ ДЕЯКІ РЕЧІ ПРО МОДЕЛЬ DISA, ЯКІ СЛІД МАТИ НА УВАЗІ

- Не все в поведінці індивіда можна пояснити мовою DISA.
- Існують інші моделі, які пояснюють поведінку, але я покладаюся на цю модель, тому що вона з педагогічної точки зору легка та зрозуміла.
- Поведінкові паттерни мають більше елементів, ніж просто «кольори».
- Модель DISA базується на ґрунтовних дослідженнях, які використовуються в усьому світі і які перекладені на тридцять п'ять мов.

- З історичної точки зору, подібні моделі існують у різних культурах, наприклад, теорії чотирьох тілесних рідин Гіппократа часів античності, які вже біля 2 500 років.
- Близько 80 % людей мають комбінацію двох кольорів, що переважають у їхній поведінці. Близько 5 % мають тільки один домінуючий колір. Інші мають три кольори.
- ЗЕЛЕНА поведінка або ЗЕЛЕНИЙ колір у поєднанні з іншим кольором є найбільш поширеним. Найменш поширеною є чиста ЧЕРВОНА поведінка або ЧЕРВОНА в поєднанні з іншим кольором.
- Можуть бути відмінності в поведінці залежно від статі, але в цій книзі я не розглядаю гендерний вимір цієї теми.
- Модель DISA не служить для аналізу поведінки людей із розладом дефіциту уваги, з гіперактивністю, межовим розладом, синдромом Аспергера та з деякими іншими розладами.
- Завжди є винятки з того, про що пишу в цій книзі. Люди складні – навіть ЧЕРВОНІ особисті можуть бути скромними, а ЖОВТІ люди можуть уважно слухати. Є ЗЕЛЕНІ люди, які вступають у конфлікти, тому що вони навчилися це робити, і багато СИНІХ розуміє, коли настав час припинити перевіряти відповідність даних в якомусь документі.
- Усе, що описано вище, пов'язане з самосвідомістю та внутрішнім чуттям-інстинктом. Проблеми виникають тоді, коли внутрішнє чуття людини – притлумлене й погано працює.
- Мої власні кольори – ЧЕРВОНИЙ і СИНІЙ, із деякими ЖОВТИМИ краплями. ЗЕЛЕНОГО кольору в мені нема взагалі – звиняйте.

Глава 5

Навіщо ми один одного обманюємо?

Люди взагалі не вірять, що так легко можна ними маніпулювати та їх контролювати. Саме тому ними можна з такою легкістю маніпулювати й так легко їх контролювати.

Вільсон Врайан Кей

ЩО ТАКЕ МАНІПУЛЯЦІЯ? ЧИ ЗАВЖДИ ЦЕ ПОГАНО?

Прийшов час поговорити трохи серйозніше. Відповідь на друге запитання: не обов'язково. Усі стосунки між людьми містять у собі певну форму впливу або переконання. І це – природно, хіба ні? Чоловік, який веде переговори з дружиною, щоб поїхати на рибалку. Або жінка, яка імітує головний біль, коли її чоловік хоче поїхати до брата на шашлики. По суті – пересічні випадки, що дратують, і які, як відомо, трапляються скрізь і з усіма. Вони є частиною наших соціальних ігор – з ними ми стикаємося на щоденній основі.

Окрім цього є багато позитивного впливу. Ваш лікар намагається вплинути на вас для того, щоб ви змінили свій раціон харчування, бо він турбується про ваше здоров'я. Вчителі намагаються вплинути на наших дітей, щоб ті серйозно поставилися до навчання. Батьки, які заохочують тих самих дітей робити домашнє завдання і отримувати гарні оцінки в обмін на, скажімо, грошову винагороду. Виховання дітей – це не що інше, як вправа на переконання і здійснення впливу впродовж багатьох років. Проте мета, у будь-якому випадку, хороша. І цей тип впливу містить у собі повагу до людини, з якою ви працюєте. Мої мотиви – хороші. Я бажаю такій людині найкращого.

Якщо зазирнути до словника синонімів, ми побачимо кілька слів, якими можна замінити слово «маніпуляція», а саме: *вплив, контроль, скеровування, маневрування та використання*. Маніпуляція передбачає спробу свідомо змінити речі так, щоб мене це більше влаштовувало. Саме слово, можливо, не заряджене безпосередньо негативом, але коли справа доходить до психологічних маніпуляцій, то воно здобуває переважно негативного значення. (Спробуйте представити свою нову подругу такими словами: «Ліза – дуже гарна, привітна, із хорошим почуттям гумору, тому змушує мене багато сміятися. До того ж вона – блискуча маніпуляторка»). Ні, мабуть ви так не зробите.

Передбачається, що маніпулятор за допомогою оманливих методів впливає на іншу людину, щоб змусити її змінити свою думку з якогось питання, не помітивши при цьому справжній мотив, який за цим стоїть. Як правило, ця мета – егоїстична.

Якщо я намагаюся переконати когось дати мені гроші без наміру коли-небудь їх повернути, то це – приклад негативної маніпуляції. Моя вигода – очевидна: я отримую гроші й уникаю їх повернення, тобто 1-0 на мою користь.

Якщо я когось підтримую, заохочую, хвалю, то це можна вважати тим, що психологи називають позитивною маніпуляцією, тобто спробою вплинути на іншу людину так, щоб вона почувалася краще. Хоча і в цьому випадку моя вигода може бути цілком зрозумілою: якщо моя дружина знову в гарному настрої, зрештою, вона може приготувати вечерю, і мені не доведеться борсатися на кухні серед каструль і мисок. Такі випадки, я вважаю, краще називати впливом, а не маніпуляціями.

Коли діти хочуть запитати в батьків щось, але при цьому розуміють, що існує значний ризик негативної відповіді, вони починають улещувати своїх батьків, наприклад, помивши

посуд перед тим, як перейти до розмови. Жінка, яка обережно вмовляє свого чоловіка піти з нею на сімейний обід на вихідних. Чоловік, який обіцяє доробити дах на веранді для того, щоб раніше піти на пиво зі своїми друзями.

Будьмо чесними зі собою: більшістю з нас хтось вже проманіпулював, тобто «використав» нас у своїх цілях. Нам усім траплялися люди, які хотіли отримати вигоду за наш рахунок. Це могли бути якісь дрібниці. Колега, який завжди просить про допомогу, коли не встигає доробити щось до дедлайну, але який ніколи не допомагає, коли ми справді потребуємо допомоги. Або сусід, який завжди просить мене позичити йому то те, то інше, але який ніколи нічого не повертає. Він дуже добре знає, що я занадто люб'язний, щоб з ним сваритися. Можливо, ви, як і я, багато разів діставали гаманець із кишені, щоб за щось заплатити, бо хтось змусив вас повірити, що це мали би зробити саме ви. Іноді краще просто підіграти людині.

ВИ ВЧИНИЛИ ТАК САМО ПО ВІДНОШЕННЮ ДО КОГОСЬ ІНШОГО. ВИЗНАЙТЕ ЦЕ!

Оскільки ми вже настільки щирі, я впевнений, що можемо зізнатися, що й ми кимось бодай разочок колись «скористалися». Просто ситуації виглядають якось по-іншому, коли ми дивимося на них з нашої позиції. Йдеться про ситуації, коли я прошу когось щось для мене зробити, хоча я міг би зробити це й сам. Але мені не хочеться цього робити, тому я виправдовуюся, що я, мовляв, не маю часу. Або я п'ю зранку алкоголь, коли перебуваю у відпустці за кордоном зі своєю родиною, виправдовуючись, що це – корисно для травлення. Насправді, можливо, я просто хочу випити. Усі ці ситуації є прикладами різних способів впливу. І ми всі впливаємо один на одного – це очевидно. Тільки те, що я пишу текст цього абзацу, уже змушує вас вигукнути: «Це точно так!», і це теж – форма впливу. Я хочу, щоб ви зі мною погодилися.

У цілому, однак, можна сказати, що цей щоденний вплив є відносно нешкідливим і невинним. Більшість з нас не спробувала б щось справді серйозне, як, приміром, переконати банківського працівника повідомити нам код від сейфа.

З іншого боку, психологічна маніпуляція є формою соціального впливу з метою зміни поведінки інших людей через приховані або обманні методи, або навіть шляхом психічного чи фізичного насильства. Людина домагається бажаного через використання іншого виключно заради власної вигоди, і це – зловживання владою, експлуатація людини, брехня та обман.

Наприклад, психопати використовують класичні психологічні маніпуляції настільки елегантно, що ми цього не зауважуємо. Вони змушені приховувати свою поведінку всіма способами, бо якщо ми помічаємо маніпуляцію, то чинимо спротив.

Хіба ні?

ПРИКЛАД ПРИХОВАНОЇ МАНІПУЛЯЦІЇ

Жінка хоче відремонтувати свій будинок. Чоловік спочатку ремствує, мовляв як важко це буде, але потім все ж каже, що він візьметься за цей весь ремонт, купуватиме необхідні матеріали і т. д. Він бере усю роботу на себе. Вона запитує його, скільки, на його думку, усе це коштуватиме, і після невеликих розрахунків він відповідає: п'ятдесят тисяч крон (4800 євро). Вона дає йому гроші з власного рахунку, бо ж вона запропонувала зробити ремонт. Той факт, що він ні копійки не поклав на спільний рахунок, її не тривожить. Жінка особливо на цю тему не думає – це ж, зрештою, її чоловік. Зрозуміло, що ви довіряєте людині, з якою одружилися. Крім того, йдеться про будинок, в якому вони живуть разом.

Матеріали починають надходити, і він приступає до роботи. Але невдовзі гроші закінчуються, і йому потрібно ще, щоб закінчити роботу. Можливо, грошей не вистачило на шпалери

або деревина вийшла дорожче, тому що він не хотів пожертвувати якістю матеріалів. Їй же хочеться, щоб усе було зроблено якісно й класно виглядало, тому він дуже старається зробити все як треба. Він робить це для неї. Тож дружина дає чоловікові ще грошей. Ремонт продовжується.

Стривайте. Ви можете запитати, чи справді це – психологічна маніпуляція? Це виглядає більше як... звичайний випадок з ремонтом.

З першого погляду, мабуть, у цій ситуації нема нічого дивного, але якщо ми подивимося трохи уважніше на те, що відбувається, то бачимо щось дивне. Чоловік не має жодного рахунку на матеріали, які він купив. Він не може знайти жодної квитанції. Через місяць після закінчення ремонту починають надходити рахунки-фактури на ім'я дружини. Рахунки на матеріали для підлоги, даху, на шпалери та на інші речі. Жінка дивується. Вона ж дала чоловікові на це все прірву грошей. Як можуть у принципі надходити ці рахунки? Але чоловік її заспокоює. Просто вийшло трошки дорожче, ніж очікувалося, а вона ж хоче, щоб все було зроблено якісно, і на це він часто любить вказувати. Крім того, мабуть, на складі в магазині просто помилилися, але чоловік обіцяє, що він до них поїде та з усім розбереться. Цього він, звісно ж, не робить.

Тож жінка знову платить. Знову. Вона вже двічі сплатила за ремонт. Або, можливо, і чотири рази. Хто ж знає, скільки уся ця затія *насправді* мала би коштувати?

Психопат – у нашому прикладі це чоловік – не каже правди. Він охоче грає в інтернеті в онлайн-покер і регулярно забуває оплатити «невеличкий рахунок» за матеріали на ремонт. Цілком може бути, що він спустив половину, або всі гроші, на дурниці. Причина, чому йому вдається успішно це все прокрутити, полягає в тому, що він дуже добре знає свою дружину. Він знає, що деталі їй не цікавлять взагалі, що вона не хоче знати, скільки коштують гвинти чи шурупи. Вона гадки не має, скільки може коштувати такий ремонт, і якщо наважиться розпитати свого чоловіка про це, то він підвищить на неї голос і скаже, що всі ці звинувачення його принижують. *Як вона взагалі може в ньому сумніватися?*

Психологічна маніпуляція в повсякденному житті. Фізично ніхто не постраждав. Ніхто не помер. Але психопат обдурив свою дружину та привласнив велику суму грошей, щоб витратити їх на те, що йому подобається. Цей приклад, на жаль, взятий з реального життя, в якому також пізніше з'ясувалося, що гроші, серед іншого, пішли й на оплату амурних пригод з іншими жінками.

ВІЧНИЙ ВПЛИВ

Ми постійно намагаємося впливати на інших. Ми обговорюємо й обговорюємо, ми зважуємо плюси й мінуси з надією, що наша пропозиція буде успішною. Але доти, доки наша мета хороша й немає прихованих намірів, це лише вплив, не більше того. Але якщо я хочу змінити думку людини брехнею та обманом, то йдеться про маніпуляцію. Якщо я намагаюся переконати іншу людину зробити щось, чого вона не хоче, це маніпуляція.

Це правда, що межа між одним й другим – часто дуже тонка, але коли є поганий намір, прихований мотив або таємна мета, то це – маніпуляція, і саме про неї я пишу в цій книзі.

Більшість з нас не є маніпуляторами. Ми ж маємо совість. Якщо я обдурю Лейфа, щоб змусити його взяти на себе провину за мої проколи по роботі, то відтепер мені буде важко дивитися йому в очі. Мені буде незручно навіть перебувати з ним в одній кімнаті. Але якщо я не маю совісті, якщо я ніколи не відчуваю каяття і мені дійсно байдуже на Лейфа та на його почуття, то я маю розв'язані руки робити з бідним Лейфом те, що хочу.

ЧОМУ МИ ВЗАГАЛІ МАНІПУЛЮЄМО ІНШИМИ?

Просто тому, що ми хочемо щось від іншої людини – того, чого не можемо отримати інакшим способом. Або якщо всі інші варіанти одержання потрібного нам результату занадто складні. Або якщо ми хочемо отримати жаданого швидко. Кожен має безліч своїх мотивів. Існує багато різних стимулів: любов, секс, влада, гроші тощо. Якщо говорити про робочий процес, то основних рушійних сил є шість:

- інтелектуальна (теоретична)
- практично-економічна
- естетична
- соціальна
- індивідуалістська
- традиційна

Спробуймо стисло розглянути кожен з цих рушійних сил. Подумайте про те, яка з них найбільше приваблює саме вас.

Інтелектуальна (теоретична) рушійна сила

Головною рушійною силою цього фактору є бажання вчитися й отримувати більше знань. Людина, що бажає вчитися, володіє техніками мислення. Такі люди не судять лише за зовнішністю або показовою поведінкою, але намагаються зрозуміти глибший сенс, побачити зв'язки між явищами для того, щоб зробити відповідні висновки. Люди з інтелектуальною рушійною силою часто критичні, раціональні та ґрунтуються у своїх поглядах на досвіді, відповідно інші сприймають їх як інтелектуалів. Вони можуть мати велику зацікавленість у впорядкуванні та систематизації знань.

Практично-економічна рушійна сила

Ця рушійна сила проявляється у великому інтересі до грошей або подібних речей, які можуть бути корисними та практично застосовними. Для таких людей важливими є свобода й матеріальний добробут, які можуть забезпечити їм та їхнім родинам різні економічні засоби. Люди з практично-економічною рушійною силою часто мають добре розуміння різних аспектів бізнесу. Людина з сильною практично-економічною рушійною силою зазвичай належить до групи тих, хто цінує матеріальний добробут і статусні речі.

Естетична рушійна сила

Ті, хто має сильну естетичну рушійну силу, взагалі надають великого значення стилю і гармонії. Вони зазвичай цінують предмети, переживання та події за їхню естетику та красоту. Люди з потужною естетичною рушійною силою можуть помічати й цінувати унікальні риси в явищах, які зазвичай інші люди навіть не помічають. Наявність естетичної рушійної сили не обов'язково означає, що людина має здатність до художнього самовираження, але вона точно матиме розвинене почуття естетики, знатиметься на красивих речах, відчуватиме баланс та гармонію.

Соціальна рушійна сила

Ті, хто мають сильні соціальні мотиви у своїй діяльності, зазвичай демонструють справжню зацікавленість у людях. Вони цінують інших і зазвичай видаються добрими, симпатичними та самовідданими людьми. Вони, у свою чергу, можуть вважати, що люди з інтелектуальною, економічною чи естетичною рушійною силою є трохи холодними й нечутливими.

На відміну від людей з індивідуалістською рушійною силою, людина з соціальним рушієм вважає, що люди були створені для того, щоб взаємно допомагати один одному.

Люди з чіткою вираженою соціальною рушійною силою часто можуть вдаватися до самопожертви заради інших.

Індивідуалістська рушійна сила

Першочерговий інтерес цих людей полягає в набутті влади якогось виду – не завжди лише політичної. Дослідження показують, що більшість лідерів (в різних сферах) має індивідуалістську рушійну силу. Багато філософів вважає, що ця сила є найуніверсальнішою, оскільки у всіх сферах трапляються конкуренція або боротьба. У деяких осіб ця риса характеру є особливо виразною. Такі люди прагнуть влади, впливу й успіху.

Традиційна рушійна сила

За цією силою зазвичай стоїть те, що ми можемо назвати взаємоузгодженістю, порядком, системою, або й навіть традицією. Люди з провідною традиційною силою в усьому шукають якусь систему, за якою можна жити, на основі якої людина може вибудовувати своє життя. Це може стосуватися системи переконань в різних областях, своєрідних вірувань – не тільки в релігії або політиці, бо йдеться про все, у чому є чіткі правила і принципи життя.

ТОЖ ЯКИЙ ВИСНОВОК?

Цілком імовірно, що ви впізнали себе в деяких із наведених прикладів, але навряд чи у всіх. Зазвичай людиною керують дві рушійні сили, які домінують у нашій особистості, але є й багато інших прикладів. Зрештою, йдеться про декілька панівних рушійних сил у людині.

Деякі дослідники кажуть, що, якщо говорити лише про основні рушійні сили людини, то вони зводяться до двох: влада і секс.

(Або як хтось сказав: усе обертається навколо сексу – за винятком самого сексу, який є питанням влади.

Подумайте про це!).

ВІЗЬМЕМО ПРОСТИЙ ПРИКЛАД З ЖИТТЯ

У будь-якому разі ми робитимемо все можливе для досягнення того, чого ми так сильно хочемо, а інколи наші внутрішні сили штовхають нас, і ми здатні виходити за рамки для досягнення бажаного. Зазирніть всередину себе. Вибір, який ви робите, коли маєте більш ніж один варіант, певним чином демонструє, хто ви є і які речі цінуєте. Якщо перед вами лежить річний абонемент до тренажерного залу і річний запас шоколаду й солодощів, то що ви оберете? Обидва варіанти можуть коштувати від п'яти до восьми тисяч крон (450 – 750 євро), так що це не питання грошей, бо витрати будуть однакові.

«Абонемент до тренажерного залу», зможете відповісти ви. Ця відповідь (окрім того, що ця відповідь – хороша) може означати, що ви волієте бути в хорошій формі й вважаєте, що так зможете прожити довше, якщо до того ж менше споживатиме солодощів. Так ви вочевидь знижуєте ризик появи в себе хвороб, пов'язаних з ожирінням. Але водночас ви розумієте, що все не так просто. Як правило, рецептори мозку контролюють такі прості рішення, а вони ставлять питання так: «наскільки швидко ми отримаємо нашу винагороду?» У випадку шоколаду винагорода надходить за хвилину, з абонементом карткою для тренажерного залу це може розтягтися на шість місяців, перш ніж ви побачите якісь результати. Отже, у цьому випадку

рушійною силою може бути поєднання задоволення і дисципліни. Підсвідомо усі розуміють, який вибір – кращий.

НЕ ТАКЕ ВЖЕ Й ПРОСТЕ РІШЕННЯ

Уявімо, що вам треба ухвалити рішення про зміну свого робочого місця. Можливо, вам запропонували роботу вашої мрії, але зарплата вас не задовольняє. Також вам надходить й інша пропозиція, з більш ніж просто високою заробітною платою, але сама робота вам не до душі. Що ви виберете? Роботу мрії чи зарплату мрії? Мабуть, на це питання хочеться з легкістю на душі обрати роботу мрії, але ми ж з вами знаємо, що насправді не все так просто. Не всіх приваблюють гроші, але все ж такі люди існують. Це не погано й не добре, але в цьому випадку ми стикаємося з рушійними силами: з якої причини я обираю одне або інше?

Рушійні сили визначають багато моїх рішень у житті. Коли наші рушійні сили знаходять вихід і прикладне застосування, ми відразу ж відчуваємося краще. Я так багато про це говорю саме у зв'язку з маніпуляцією, бо люди, які добре розуміються на наших рушійних силах, можуть використовувати цю інформацію для досягнення своїх цілей.

Ті, хто схильні до маніпуляцій, роблять це зазвичай із двох причин: для заробляння грошей або для здобуття влади. Тут все просто. Навіть якщо ми з вами керуємося зовсім іншими мотивами, приміром, хочемо займатися благодійністю або бажаємо миру в усьому світі, нас можна буде використовувати.

Глава 6

Як кожен колір маніпулює людьми

Людина ніколи не буває чеснішою, ніж у той момент, коли визнає себе брехуном.
Марк Твен

Як я вже казав, коли хтось намагається на вас вплинути, це необов'язково означає щось однозначно погане. Так відбувається дуже часто. Ми продаємо один одному ідеї, думки, речі, переживання, погляди. Дуже часто, як мені розповідали, це відбувається в різних барах, в яких чоловіки та жінки намагаються переконати один одного, що найкраще одне одному підходять. Я би не здивувався, якби в таких місцях відбувалася чистої води маніпуляція.

Нижче ви знайдете приклади поведінки, які можна використовувати з хорошими чи поганими намірами, залежно від обставин.

ЧЕРВОНИЙ	ЖОВТИЙ	ЗЕЛЕНИЙ	СИНИЙ
Керується амбіціями; вольовий; рішучий при вирішенні проблем; енергійний та схильний до конкуренції; сміливий і допитливий; активний ініціатор; абсолютно нетерплячий; наполегливий.	Комунікабельний та переконливий; вербально відкритий; схильний до емпатії; конструктивний; оптимістичний та творчий; чутливий; часто спонтанний та потребує уваги.	Терплячий; такий, на якого можна покластися; уважний і турботливий; стриманий і розмірений; дружельний і доброзичливий; наполегливий; вміє слухати іншого; обачливий і обережний; ініціативний та чесний; делікатний.	Послідовний і обачливий; систематичний і скрупульозний; чіткий і точний; логічний; традиціоналіст; схильний до роботи на самоті; об'єктивний; перфекціоніст;

Якщо ми подивимося на те, як поведуться різні кольори, коли вони хочуть переконати вас вкласти гроші, змінити роботу, поїхати з вами в дуже підозрілу подорож або просто приготувати вечерю, навіть якщо зараз черга вашого партнера. Що б ви зробили? До якої поведінки саме *ви* є найбільше чутливими? Як би ви відреагували, якщо хтось одразу переходить до справи й каже вам, що він хоче? Чи хотіли б ви, щоб вас очарували та «розвели» б на посмішку? Чи вам більше сподобається, якщо з вами спілкуватиметься сильний і спокійний хлопець, який не говорить про себе, а весь час розпитує вас про щось? Можливо, ви належите до групи тих, хто нічому не надає великого значення, але цінує людей, які дійсно розуміються на тому, про що вони говорять. Справді розуміються.

Незалежно від того, який метод найкраще спрацьовує для вас, ви повинні знати свої реакції на різні види поведінки. Вам потрібно розуміти, коли інші люди змушують вас змінити вашу точку зору, навіть якщо ви дійсно цього не хочете робити. Але перш за все ви повинні навчитися бачити, які методи ці люди використовують. У такому разі ви завжди можете обрати, підігравати вам таким людям чи ні. Найголовніше це те, що вибір – за вами, і цей вибір – ваш, тому йдеться не про те, що хтось намагається переконати вас зробити те, що ви справді робити не хочете. Моя теза проста: ніхто не повинен робити щось проти власної волі. Придивляйтеся до того, що відбувається довкола вас.

Нижче я наведу декілька прикладів трюків, які можуть використовувати для впливу на вас і для маніпулювання вами.

Як завжди, розгляньмо кольори у звичному порядку, тому почнімо з червоної поведінки.

ЧЕРВОНІЙ МЕТОД ВПЛИВУ НА ВАС

Цього ви не помітити не можете. ЧЕРВОНІ просто говорять все, як є: вони вважають, що їхня пропозиція – найкраща з тих, що ви там собі можете напридумувати. Вигоди ж, на їхню думку, очевидні. Якщо ви цього не розумієте, то просто гальмуєте. Саме тому з ЧЕРВОНИМИ все зрозуміло. Зазвичай вони не йдуть на хитрощі й не ходять довкола, а просто висуюють свою пропозицію й очікують, що ви на неї погодитесь.

Звісно, навіть ЧЕРВОНІ особистості можуть інколи поводитися дещо маніпулятивно, проте зазвичай на це в них немає часу.

ЧЕРВОНІЙ продавець

Наведу приклад: Роберт – продавець фармацевтичної компанії. Він приходить до лікаря, який раніше нічого в нього не купував. Оскільки компанія (умовно, якась ТОВ «Медикаменти») загрожує Роберту звільненням, якщо продажі не збільшаться, він вирішує ігнорувати класичні стратегії продажів та «прилизані» презентації. Замість цього він каже лікареві, що тому вже час діяти розумно. Перекоаний у тому, що зустріч пройде добре, Роберт входить у кабінет, демонструє продукт і каже: тепер лікар повинен використовувати саме цей засіб, тому що він – кращий. Пацієнти почнуть одужувати швидше – це ж просто фантастика! Сумнівів немає, бо це доведено дослідженнями. Якщо лікар цього не розуміє, Роберт звернеться до керівництва лікарні. Адже лікар, вочевидь, міркує раціонально при ухваленні рішень, хіба ні? Його дружні стосунки з менеджером конкуруючої компанії не впливають на цей процес, коли йдеться про здоров'я пацієнтів, хіба не так?

Лікар справді може пристати на пропозицію Роберта й придбати рекламовані ним ліки. Роберт, наш ЧЕРВОНІЙ персонаж, відвертий у своєму спілкуванні, сміливий, він пропускає усі класичні маркетингові прийомчики й переходить одразу до справи, тому й не дивно, що він може досягти своєї мети. Багатьом подобаються такі продавці, які можуть кидати виклик своїм клієнтам.

Я теж належу до цієї категорії покупців. Мені подобаються люди, які не бояться бути рішучими, які вміють наполягати на своєму. Вони демонструють свою повагу до мене й водночас роблять свою справу. Я вчиняю так само.

Ваш метод взаємодії з ЧЕРВОНОЮ людиною, що намагається вам щось продати

Якщо ви клієнт і зустріли домінуючого ЧЕРВОНОГО продавця, чий продукт взагалі ніяк вас не переконує, просто скажіть: «ні». Якщо це можливо, трохи підвищеним тоном голосу. Ви можете бути змушені сказати «ні» чітко й категорично, бо справді ніхто не може змусити вас купити те, чого ви не хочете. Якщо перед вами ЧЕРВОНІЙ продавець, він це зрозуміє. Якщо він саме зараз закриває свій план продажів на квартал і потребує більше продажів до кінця місяця, то він спробує ще раз. Знову й знову. Насправді, він буде сильно наполягати, знову й знову, щоб домогтися вашого «так».

Впевнено чиніть спротив. Якщо ви не хочете купувати те, що він вам продає, кажіть «ні, дякую». Після чого йдіть далі у своїх справах. Так, ви залишаєте це місце, кімнату для переговорів чи де ви там із ним спілкуєтесь. Вам не потрібно сидіти там і перед ЧЕРВОНИМ продавцем вичавлювати з себе гречність. Що вам потрібно, так це пояснити йому, що розмова закінчилась. Він залишить вас із вашим «поганим» рішенням і піде шукати іншого покупця.

Я не маю на увазі, що ви маєте поводитися як бездушна скотиняка, але я думаю, ви розумієте, про що я. Просто йдіть звідти.

А якщо не про роботу йдеться?

Якщо йдеться про особисті чи суто приватні стосунки, то зіскочити з гачка набагато складніше. Якщо ви одружені з ЧЕРВОНОЮ жінкою і вона говорить з проникливим поглядом і домінуючою мовою тіла: «Цього року восени ми нарешті летимо на Карибські острови», тоді у вас значно більша проблема. Іноді немає іншого вибору, окрім як погодитися на поїздку. Або на відвідини тещі. Або на похід до ресторану, в якому подають якусь особливу рибу. Або на купівлю нового шкіряного дивану. Жити в шлюбі означає постійно йти на якісь компроміси, і в цьому немає нічого дивного. Це спосіб пристосуватися один до одного і це наша відповідальність бути щедрими з нашою другою половинкою. У найкращому разі ви живете з людиною, інтереси якої ви здебільшого поділяєте. Але якщо ви зіткнетеся з ситуацією, яка вам не дуже подобається, то вам доведеться щось робити.

Можливо, вашій дружині заманеться поїхати на Карибські острови, а ви матимете щонайменше дві серйозні причини, щоб туди не їхати. По-перше, вам не дуже подобається дайвінг і підводне плавання. Ви не проти сонця й пляжу, але підводне плавання вас трохи лякає, бо ви вже пробували й маєте геть не позитивний досвід. У воді на вас щось напало, вкусило, ви мали алергічний висип на всьому тілі й бажання усе це повторити знову ви не маєте в принципі.

Іншою причиною може бути те, що цю затію ви вважаєте занадто дорогою. На подорож на Кариби для всієї родини в режимі «all inclusive» можуть піти усі ваші заощадження. Ваша ЧЕРВОНА дружина іноді думає дещо в короткостроковій перспективі, їй здається, що заощадження не настільки вже й важливі – заробите потім іще. Це ж тільки гроші. Але ви знаєте, що один із сімейних автомобілів вже потребує заміни. Та й холодильник видає якісь дивні звуки, тож ви переймаєтеся можливими витратами.

Отакі от питання в стилі «продажів» сімейного типу є досить складним випадком. Ніхто не хоче, щоб його вважали занудою, скнарою чи вічно невдоволеним буркотуном, а саме так може подумати про вас ваша ЧЕРВОНА друга половинка в піковий момент, коли розпалюються пристрасті. Не забувайте, що ЧЕРВОНІ мають звичку вперто наполягати на своєму, аж поки не отримують того, що хочуть. Вони не бояться конфліктів, і вам їх теж не слід боятися.

Якщо ви вважаєте, що у вас є достатні підстави виступати проти подорожі на Карибські острови, спробуйте ось такі варіанти:

1. Запишіть на аркуші паперу весь фактаж: логістику, витрати – усе, пов'язане з поїздкою. Порівняйте це з вашими попередніми планами – наприклад, із купівлею будинку, тобто з чимось, що ви раніше вже між собою узгодили. Це трохи сповільнить темпи вашої дружини і, цілком можливо, вона розсердиться, якщо ви справді зосередитеся на деталях. Коли вона хоче чогось, то хоче цього дуже сильно, і розуміє, чого ви домагаєтеся. Тому чиніть опір.

2. Звертатися до фактів – цього ЧЕРВОНІ бояться найбільше. Зважувати усі «за» та «проти». Ваша дружина буде озвучувати переваги поїздки, а вам доведеться нагадувати їй про недоліки. Якщо плюсів справді буде більше, ніж мінусів, буде вам щастя – доведеться їхати на Кариби. Але іноді недоліки можуть переважити. Зумівши змиритися з поганим настроєм і різким тоном дружини, ви зможете змусити кохану все ж прийняти факти.

3. Не слухайте її гнівних випадів. Вказуйте на точні факти. Будьте послідовні. Повторюйте свою точку зору, поки вона не зрозуміє, що ви не збираєтеся здаватися.

4. ЧЕРВОНІ ненавидять програвати. Запропонуйте якийсь компроміс. Зробіть щось, щоб вона подумала, що перемога залишилася за нею. Може, поїдемо до Греції? Така поїздка цілком вписується в сімейний бюджет, а дайвінгом можна зайнятися і в Середземному морі.

5. Подаруйте їй букет квітів.

МАНЕРА ЖОВТИХ НАВ'ЯЗУВАТИ ВАМ РЕЧІ, В ЯКИХ ВИ АБСОЛЮТНО НЕЗАЦІКАВЛЕНІ

Щоб заощадити вас час, з цього моменту я нагадую вам, що саме ЖОВТА поведінка найчастіше сприймається іншими як маніпулятивна. Чому так? Почнімо з того, що ЖОВТІ наділені даром красномовства. Коротко кажучи, усе, що вони кажуть, звучить дуже добре. Вони – майстри спілкування і просто генії мистецтва подобатися людям. А чому ні? ЖОВТИЙ хлопець чи ЖОВТА дівчина веселі, багато сміються, жартують, забавляють людей. ЖОВТІ створюють навколо себе приємну атмосферу. Кому ж таке не буде подобатися?

Якщо ЖОВТИЙ хоче змусити вас зробити те, про що ви навіть не думали, він буде діяти різними способами. Він буде вас вихвалити, бо ЖОВТІ щедро сиплять компліментами. Зважайте, що компліменти можуть бути цілком щирими. ЖОВТИЙ людині може дуже сподобатися ваша нова куртка, вона може вважати, що ви *справді* добре вмієте виступати на публіку. Але він знає, як важливо робити людям компліментам, навіть коли зрозуміло, що він це робить заради якихось своїх цілей. Він запросто зведе вас на споруджений ним п'єдестал.

Переконливий ЖОВТИЙ продавець

Лісет – агент із нерухомості. Вона неймовірно успішна за продажами у своєму районі. Якщо вона захоче продати вам занадто дорогу квартиру, то скористається так званим «ефектом подібності». Якщо вона побачить, що ви носите сумку Louis Vuitton, то скаже вам, що також думає про купівлю такої самої сумки. Якщо вона дізнається, що у вас є кішка, то буде просто у захваті від кішок. (Замість кішки може бути собака, морська свинка, акваріумні рибки або будь-яка інша домашня звірючка на ваш розсуд). При цьому вона безперестанку вам посміхатиметься.

Коли Лісет зможе вам нарешті сподобатися, вона розповість вам про вид із вікон квартири. Як усе виглядає зовні, які приємні звуки лунають у квартирі. Крім того, вона запитає, кого ви хотіли б запросити на вечірку з нагоди новосілля, і чи можете ви уявити, як будете стояти на балконі, із келихом шампанського в руці, і споглядатимете захід сонця, а ще при цьому слухатимете привітання ваших друзів із придбанням фантастичної квартири.

Звісно, ви можете собі все це уявити. Це все справді звучить чудово. Незабаром ви дізнаєтеся, яке плаття ви вдягнете на цю вечірку. У своїй уяві ви зможете побачити квартиру, повну родичів, і хіба не було б приємно бачити перекошену від заздрощів фізіономію вашого свекра (ну або тестя), яку він намагається не показувати? Ви повинні знати, що Лісет вправно володіє мовою для того, щоб створити у вашій уяві яскраві образи. Вона говорить метафорами й із таким ентузіазмом, що ви починаєте дивуватися, чому ж вона сама не купує цю квартиру.

Чи це – маніпуляція, чи просто трюки вмілого продавця? Ну, якщо ви уважні, то зможете помітити різницю. Агенти з нерухомості живуть із цього. У певному сенсі Лісет включена до соціального договору, який ви встановлюєте з ними. Ви обидва знаєте, що станеться. Ви знаєте, що вона зі шкіри лізтиме, щоб здобути ваш підпис на аркуші паперу. І вона знає, що ви не очікуєте від неї чогось іншого в плані наполегливості. Ми знаємо, що вона лише робить свою роботу.

Те, що я демонструю цим прикладом, це те, як буде діяти ЖОВТИЙ продавець. Якщо вам подобається пропозиція – купуйте! Ви відчуваєте, що щось не так – не купуйте! Просто, чи не так?

Як триматися поодаль від нав'язливого ЖОВТОГО продавця

Як ви вже зрозуміли, є вагомі причини, чому в секторі продажів є багато ЖОВТИХ людей. Вони мають дар красномовства й вони з легкістю входять куди завгодно. Вони не

боятися заговорити з будь-ким. Вони видаються природними й щирими у своїй поведінці поруч із вами. При цьому вони прагнуть зробити так, щоб ви почувалися добре. Отже, як чинити опір?

Як і у випадку з ЧЕРВОНИМ продавцем, можна просто сказати, що пропозиція цієї людини вас не цікавить. Але оскільки ви вже дочитали цю книжку аж до цього моменту, я розумію, що ви не повірите, що з напористим продавцем ця стратегія так легко спрацює. І ніхто ж не любить встрявати у конфлікт на рівному місці, хіба не так?

Серед представників усіх кольорів саме ЖОВТІ найменше схильні вникати в деталі. Їх це стомлює, тому ЖОВТІ часто щось плутають, тому їх достатньо просто упіймати на якісь помилці чи неточності. Один із найпростіших способів – перевірити, наскільки добре людина знає предмет своєї розмови. У випадку з ріелтором є багато способів заглибитися в питання.

Припустимо, ви не хочете, щоб вам наполегливо «впарювали» цю квартиру або ви просто хочете поглянути на неї у тиші й спокої. Намагайтесь ухилитися від усіх цих емоційних сенсентивів щодо цього «елегантного помешкання». Просто методично розпитуйте про нюанси. Скільки квадратних метрів має ця квартира й де саме в паперах ця цифра вказана? За якою ціною цю квартиру придбав її нинішній власник? Чи є гроші в муніципальному бюджеті на ремонт під'їзду? Скільки коштів на утримання прибудинкової території витрачає ОСББ / місцевий ЖБК? Яка загальна сума внесків на утримання консьєржки й скільки коштує вивіз сміття? Чи можете ви ще раз оглянути цю квартиру о десятій годині вечора з вашим дядьком, який приїде до міста?

Думаю, ідею ви вловили. Це дозволить вам вибороти кілька хвилин тиші, поки ріелтор шукатиме необхідні документи, знайде їх і вручить вам зі словами: «подивіться самі». Або він просто може здатися. Можливо, він піде на пошуки наступного покупця, не такого прискіпливого. Усі оці ваші «нахабні» питання можуть сприйматися ЖОВТИМ ріелтором як критика квартири, ОСББ / ЖБК, сусідів, всього району і, хто знає, можливо, й цього прекрасного агента з нерухомості. Отакої! Тепер ви маєте змогу подивитися квартиру й усе обміркувати в тиші та спокої, без нав'язливого ріелтора, який висить у вас над душею та горланить вам у вухо.

А якщо мені доведеться жити разом з таким говоруном-віртуозом?

Коли йдеться про особисті стосунки, то справа стає набагато складнішою. У випадку ЧЕРВОНОГО партнера просто достатньо наполегливо сказати «ні» та набратися терпіння, поки емоційний вихор вщухне. На цьому проблема зазвичай і вирішується. Але у випадку ЖОВТОГО... з його здатністю переконувати та енергією в поєднанні з глибокими емоційними переживаннями...

Ваш чоловік – ЖОВТИЙ. Він хоче почати новий проект: побудувати гараж! Ви мисленево хапаєтеся за голову та виглядаєте на ваше подвір'я помилуватися на його попередні проекти: наполовину викопана яблуня, недофарбований паркан, веранда, якій бракує трьох дошок і яку так ніхто й не накрив нормальним дахом, нестрижений газон і величезна діра посеред двору – навіть пригадати вже не можете, в якому з чергових проектів і яка функція була їй відведена.

Найпростіше було б сказати: «Звісно – будуй!». Але ви знаєте, що ваш чоловік, веселий, позитивний і в цілому дуже приємний хлопець, ніколи не закінчує нічого з того, за що береться. (Див. слабкі сторони ЖОВТОЇ поведінки). Тому ви не можете просто сказати «звісно, бери й роби»; від самої лише думки про черговий незавершений проект у вас починає боліти голова. Ви знаєте з досвіду, що гараж влетить вам у копійочку, що він ніколи не буде збудований, що на носі вже зима, що ви взагалі ніколи не хотіли мати гараж і що гроші потрібні вам на щось інше. Тобто я описую ситуацію, коли ви не хочете, щоб вас умовляли на якусь затійку, яка вам категорично не подобається – як оцей гараж.

Рекомендую вам ризикнути. Сядьте, вгамуйте своє дихання, зробіть його спокійним і покажіть, що ідея з гаражем вам теж дуже подобається. Було б класно мати гараж! Уявіть собі, що туди можна взимку ставити машину, тож її не доведеться викопувати з кучугури снігу й не треба буде зіскоблювати лід з лобового скла і вікон!

(Хоча ви вже знаєте, що гараж цей – не під машину, а задумка під якийсь наступний проект).

Важливо, щоб ви проявили ентузіазм до ідеї, інакше він вас не слухатиме. Якщо ви почнете зі слів: «Любий, ну чорт забирай!», він лише розгнівається на вас. Замість цього, попросіть його розповісти вам про те, яким буде новий гараж. Покажіть, що вас цікавить, як він виглядатиме. Де ви його побудуєте? В який колір пофарбуєте? Його фантазія неймовірно розіграється, і він вивалить вам цілу купу байок на цю тему.

Що ви при цьому маєте робити? Посміхатися та піддакувати

Пройдіться трохи зі своїм чоловіком. Скажіть йому, що гараж – це добре, тому що це означало би більше порядку. Він киватиме, усе ще перебуваючи в стані емоційного збудження. От ви доходите до місця, на якому він планує звести гараж, і слухаєте розповідь далі, можливо, обійметеся трошки на радостях і від захоплення такою чудовою ідеєю.

Тепер пройдіться з вашим чоловіком далі по подвір'ю, щоб помилуватися численними незакінченими проектами. Недофарбований паркан. Веранда. Дірка в газоні невідомого вже призначення, в яку минулої весни впав ваш син і поранився. Причому ви продовжуєте розповідати чоловікові, що вам подобається ідея з гаражем, і що, коли він закінчить з верандою, дофарбує огорожу, дасть раду газону, залатає оцю дірку і доробить усе інше навколо будинку, ви справді будете раді допомогти з гаражем. Ви навіть обіцяєте власноруч вкручувати гвинти.

Думаю, ви вже зрозуміли психологію методу, яким я раджу вам скористатися, але я ще раз ясніше це проговорю: ви не сказали «ні» ідеї з гаражем. Ви не відхилили її, але при цьому ви й не погодилися на щось, що вам не подобається. Насправді ви дали своє тверде «так» на проект «гараж». Усе, що ви хочете, це щоб ваш чоловік перед тим закінчив всі інші розпочаті ним проекти. Проте, ми обидва знаємо, що цього не станеться.

Але хто знає? Якщо він зможе навести порядок та довести до ладу все інше, можливо після цього вам *захочеться* мати гараж.

Проблема з ЖОВТИМИ в тому, що вони дуже образливі. Критикувати їхні ідеї справді ризиковано. Вони можуть подумати, що ви – негативні та обмежені. Тому вам потрібно посміхатися навіть під час неприємної розмови. Посміхатися й кивати, але при цьому все ж дотримуватися своїх позицій.

Набагато важливіше те, *як* ви висловлюєте свою думку, ніж те, *що* ви висловлюєте.

СПОСОБИ ЗЕЛЕНИХ ДОСТУКАТИСЯ ДО ВАШОГО ДОБРОГО СЕРЦЯ

Іноді мені справді трохи шкода ЗЕЛЕНИХ. Вони настільки обережні й настільки обачливі, що важко повірити, що хтось із них може нав'язати нам якусь позицію, річ чи думку, яких ми собі не бажаємо. Оскільки вони є хорошими командними гравцями, то завжди ставлять свою команду в пріоритет. Принаймні в більшості випадків.

Справедливо припустити, що навіть ЗЕЛЕНА людина має свої методи одержати від вас те, що вона хоче. Однак ці методи – дуже особливі. ЗЕЛЕНИЙ метод – це ніколи чітко не говорити, чого людина хоче. Замість цього, ЗЕЛЕНА людина щось запропонує, спробує посіяти зерня натяків із надією, що з цього щось «проросте» й ви самі зрозумієте, що їй потрібно. Оскільки ЗЕЛЕНІ люди будь-якою ціною уникають конфронтації, вони використовують тактику апелювання до ваших почуттів та емоцій.

Уявіть собі десятирічного хлопчика, який має все, що хоче. Чистий і новий одяг, його улюблену їжу кожного разу, як він попросить. Ця дитина вважає за краще залишатися вдома й грати в комп'ютерні ігри, дивитися телевизор або читати книгу. Його батьки, як правило, влітку, хочуть обмежити час, який дитина проводить за екранами, і вимагають, щоб він пішов погуляти на вулицю. Яка його реакція? Протест із виразом обличчя, наче в дитини настав судний день. Зазвичай ця дитина не перечить батькам відкрито, бо добре розуміє, що не бачила сонця вже цілий тиждень, але він виглядає, наче з хреста знятий, і здається, що стосовно нього була вчинена велика несправедливість. Його нічого не радує. Він ходить цілий день із потупленим поглядом і ледь реагує на запитання. Майже не їсть і справляє враження, що для нього вже настав кінець світу. Його стратегія полягає в тому, щоб звинуватити вас у жорстокій поведінці. Саме це психологи називають пасивною агресивністю. Прикидаючись жертвою, дитині вже ж вдається примусити своїх батьків купити їй ще більше комп'ютерних штучок і ще більше ігор.

Ви можете справедливо спитати: «Жертва чого?». Жертва обставин, через які ця дитина не отримала оту гру, яку так давно хотіла. А всі інші уже її мають. Якщо ви маєте дітей, то, безумовно, впізнаєте таку ситуацію. Іноді ви піддаєтеся, щоб не вас не мучила совість. Ви не хочете бачити страждання своїх дітей.

Тепер поговоримо про дорослу людину. Якщо метод спрацьовує з десятирічною дитиною, чи треба змінювати метод для дорослих? ЗЕЛЕНИЙ продавець завжди здається трохи потріпаним життям у порівнянні з харизматичними ЖОВТИМИ з їхніми широкими посмішками або з потужними ЧЕРВОНИМИ з їхнім характерним рукостисканням. ЗЕЛЕНИЙ не має такої енергійності або тої сили, що мають інші два кольори. Ось чому він апелює до ваших почуттів та емоцій.

ЗЕЛЕНИЙ виконавець наказів

ЗЕЛЕНИЙ продавець автомобілів Йоран працює дилером в автосалоні й хоче продати мені новий п'ятидверний автомобіль-універсал, досить дорогий, із різним додатковим устаткуванням.

(Причина була в тому, що напряду поставляли лише універсали, але це, мабуть, зовсім інша історія).

Проте я хотів не універсал – я хотів седан. Перше, що зробив Йоран – він похитав головою. А як щодо сімейних свят? Хіба я не розумію, що кожен захоче взяти з собою купу речей? Дитячі велосипеди (діти є діти, якщо ви хочете натиснути на совість людини – використовуйте дітей як важіль тиску), додаткова валізу вашої дружини зі запасними сукнями – раптом вона захоче вбратися? Хіба ми не маємо собаки? Якщо немає – нам необхідно її завести. Діти обожують собак!

Я знаю, чому зі мною нічого не спрацювало, і я ще до цього повернуся. Але потім ми заговорили про мої інтереси. Чи граю я в гольф? Займаюся віндсерфінгом? Можливо, велоспорт? Я відповідав – ні, тож на Бога, на що я витрачаю свій вільний час? Я відповів, що я пишу, і мій комп'ютер майже не займає місця.

Йоран натякнув, що я – справжній егоїст. Було очевидно, що я думаю лише про самого себе. Я пояснив, що я тільки-но розлучився і що мої діти вже майже дорослі. На мить він спробував переконати мене тим, що для нього було логічним аргументом, але для мене він виглядав дитячим: *всі ж інші купують саме цю модель*.

Зі мною цей аргумент не спрацьовує взагалі, бо я в принципі не здатен купити будь-що лише тому, що всі інші це купують. Я розумію, що зберігати унікальність в нашому суспільстві складно, але можна бодай спробувати. Я спробував це йому пояснити, уже роздратований тим, що продавець абсолютно не поцікавився моїми потребами.

Тоді він раптом знітився фізично й морально й почав бурмотіти перепрошення. Як він міг бути таким дурним? Не дивно, що його справи не йдуть добре, почув я тепер від Йорана. Я

зрозумів, що це була черговий продажницька тактика, але й вона не спрацювала. Йому варто було звернутися до мого «єго» і пояснити: у цьому універсалі я буду виглядати краще, ніж у седані.

Як уникнути поганих переживань і мук совісті з приводу того бідолаги

Як сильно ви переймаєтеся почуттям ЗЕЛЕНИХ? Якщо ви можете відповісти на це питання, то вже знаєте, як вирішувати проблему. Як із ЧЕРВОНИМИ і ЖОВТИМИ, тут працює тактика відповіді: «Дякую, мене це не цікавить».

ЗЕЛЕНА особа не застосовує такого самого тиску під час продажів чи при веденні бізнесу, як це роблять ЧЕРВОНИ та ЖОВТІ, але вона діє більш пасивно. Зелений продавець сподівається, що ви купити автомобіль і так, щоб йому не довелося боротися за це. (Я зустрів якомусь ЗЕЛЕНОГО продавця, який стверджував, що він ніколи не просив клієнта купувати, я запитав його, чому, і він відповів, що дуже незручно отримати у відповідь «ні»). Набагато легше було б не боротися. Ось чому, насправді, ви можете сказати йому, що ще подумаєте, і після цього йти з Богом. Він не буде після цього чіплятися за вас чи нависати над вами з нагадуваннями.

Отже... наскільки ви боїтеся зачепити почуття ЗЕЛЕНОЇ людини? Купувати щось у когось тільки тому, що нам його шкода – мені таке ніколи не здавалося розумним аргументом, але ми всі різні. У випадку з автодилерами це неймовірно легко, тому що вони майже ніколи не створюватимуть проблем. Якщо ви не покладете гроші на стіл і не наполягатимете на тому, що вам дуже потрібно купити машину, нічого особливого не відбувається. Я розумію, що зараз я, можливо, узагальнено висловлююся про цілу групу професіоналів. Вочевидь, існують блискучі винятки. Але вони – винятки. Якщо ви продавець автомобілів, то точно знаєте, про що я говорю. Іноді страх отримати у відповідь «ні» діє сильніше, ніж прагнення здобути «я».

Знову повторюю моє питання ...Наскільки ви боїтеся зачепити почуття ЗЕЛЕНОЇ людини? Припустимо, що ЗЕЛЕНИЙ – це ваша друга половинка. Ваш чоловік або ваша дружина. Тоді все може бути так, як із ЖОВТИМ, тільки набагато гірше. Вони можуть дослухатися до ваших слів, але тільки до тих, до яких вони вирішать дослухатися. Повторюся, ми не хочемо конфліктів, тому ми м'яко, але впевнено переконуємося, що нас не заганяють у той кут, в якому нам дуже не хочеться опинитися, тому ми чітко даємо зрозуміти: нас не обдурити прийомами, які інші люди використовують у своїх цілях.

Загальний метод, який використовують ЗЕЛЕНІ для того, щоб спробувати маніпулювати людьми або впливати на них, це не робити абсолютно нічого. Уявіть собі, як таким чином можна заблокувати прийняття більшості рішень, якщо вперто відмовлятися брати в будь-чому участь. Уявіть собі шосе з обмеженням швидкості 110 кілометрів на годину. Воно має дві смуги, але по ній ніхто не рухається. Кілометрові затори. Достатньо лише одного автомобіля, щоб спричинити повний хаос.

Упертий буркотун-домосід

Ця стратегія спрацює і з ЗЕЛЕНИМИ другими половинками: чоловік, який не бажає йти з вами на сімейну вечерю, має свій метод вплинути на вас так, що ви сама скасуєте вечерю (зазвичай так воно й спрацює з тим, чого ЗЕЛЕНІ не хочуть).

Він не говорить вам, що він не хоче. Він не висловлює свою думку і не каже, що йому хочеться залишитися вдома і дивитися футбол (так само, як і кожної суботи протягом останніх трьохсот тридцяти трьох субот). Замість того він скаже, що погано себе почуває. Коли ви запитаете, що з ним, то відповідь може бути досить розпливчастою. Живіт, голова або просто він почувається якомусь дивно.

Насправді, якщо ви не змогли передбачити такий хід подій, то маєте проблему. Ваш чоловік вирішив чинити перешкоди й не поступатися вам. Незалежно від причин, він хоче, щоб ви вдвох залишилися вдома. Але вам так хочеться на сімейну вечерю: туди прийдуть всі ваші

брати і сестри, ви не бачили їх вже десь років десять, і, можливо, це остання вечір з вашим дідусем, перш ніж він перестане усвідомлювати, що відбувається. І ви хочете, щоб ваш чоловік пішов із вами.

Ви маєте три варіанти:

1. Робіть те, що він хоче, і залишайтеся вдома. Так ви отримаєте тимчасовий мир і декілька місяців шкодування, що ви так вчинили.

2. Піти самій на сімейну вечерю, тому що ваш чоловік буде невдоволено буркотіти, що він не хоче нікуди йти, ремствувати на несправедливе життя, яке змушує його кудись йти і т.д. І він взагалі хотів звідти піти раніше.

3. Просто взяти його з собою і не зважати на те, що він там собі думає. Ви можете сваритися доти, доки він не капітулює. Підозрюю, що ви вже знаєте, як це зробити.

Забудьте все вищесказане. Рішення повинно бути абсолютно іншим. Якщо ви знаєте свого чоловіка та види й типи його маніпуляцій стосовно вас, то розумієте, що вам треба повідомити йому про сімейну вечерю десь тижнів за шість. У такий спосіб ви вже починає готуватися до боротьби. Плануйте все заздалегідь. Навіть якщо він спершу й скаже «так», ви все ж знаєте, що є ризики. Він завжди спочатку каже *«так»*.

(Навіть якщо це звучить як щось на кшталт «та не думаю, що з цим буде проблема», або й просто «Добре, мені треба подумати», чи навіть щось в стилі «Гмммм...»).

Тепер у вас є шість тижнів, щоб крок за кроком впливати на волю вашого чоловіка й зробити, щоб він все ж пішов із вами на вечерю. Наголошуйте на усіх позитивних аспектах: ваш брат також там буде, а ваш чоловік з ним завжди були в приязних стосунках, не забудьте врахувати й футбольний матч (сучасні технології дозволяють записати багато годин прямої трансляції на маленький жорсткий диск). Маючи трохи удачі, з позитивним настроєм і наполегливістю, він може навіть вдягнути на вашу сімейну вечерю свою нову сорочку, без будь-якого невдоволення.

Але ще краще обговорити проблему в цілому, зокрема те, що ваш чоловік взагалі не дуже любить виходити з будинку. Нагадайте йому, наскільки важлива для вас ця зустріч і що ви хочете піти на неї вдвох. Спробуйте отримати його згоду. Нагадайте йому про подібні ситуації в минулому та спокійно, послідовно обговоріть, як все відбувалося в ті рази, у минулому. Що він відчував, коли спочатку сказав «так», і що змусило його в останню мить, напередодні, відмовитися, сказавши, що він увесь час не погоджувався. Запитайте, чи був той головний біль вигадкою, чи в нього так розігралися нерви. Це може бути цілком резонно: напередодні важливих соціальних заходів і під час них кожен із нас нервує.

Але говоріть про реальну проблему!

Поясніть, що ви помічаєте його впертість, і хоча ви любите його, але не любите, коли вами маніпулюють, зокрема й так, як це робить він. Зробіть так, щоб він вам пообіцяв, що більше не буде практикувати на вас своє маніпуляційне мистецтво напередодні сімейної вечері. Про це вам доведеться нагадувати йому ще декілька разів, аж поки не настане та сама субота й ви не прийдете на довгоочікувану вечерю.

Я майже чую ваше здивоване роздратування: «Це я маю ставитися до дорослої людини як до малої дитини?!»

Ви можете бути впевнені в цьому: як і десятирічний хлопець з комп'ютерними іграми та телебаченням, ваш ЗЕЛЕНИЙ чоловік буде використовувати ті методи, якими він володіє і дієвість яких він перевірів.

Це знову ж таки та сама пасивна агресія, тільки в її дорослому варіанті. Він не змінить своєї поведінки, аж поки ви не доведете йому власними діями, що до його методів ви виробили стійкий імунітет. Ви повинні викликати його на розмову з вами раніше, ніж він змусить вас

лишитися вдома, валятися з ним на дивані з пивом і обговорювати, що зробив чи не зробив на полі Златан.

Усе справді залежить від вас.

ЯК ПЕРЕКОНУВАТИ ЗАЛІЗНИМИ АРГУМЕНТАМИ

В останні роки я зустрічав продавців з усіх можливих галузей, які ви тільки можете собі уявити. Я знайомився з ними на курсах підвищення кваліфікації різних видів, і я майже наважуюся сказати, що не існує такого виду продавців, яких я не зустрічав. Статистично найбільш поширеним кольором в гільдії продавців є ЖОВТИЙ, і багато з них є дуже вмілими продавцями. Проте деякі зі справжніх зірок цієї професії, яких я зустрічав, що показують найкращі результати, що з року в рік досягають своїх цілей, мали майже у всіх випадках СИНІ риси. Я би сказав, що на це є дві причини. По-перше, вони є дуже дисциплінованими у своєму способі роботи. По-друге, вони завжди зважають на фактичні дані.

Разом із тим ми повинні визнати: ви, мабуть, не будете вражені харизмою або ентузіазмом СИНЬОГО продавця. (Як і завжди, тут теж є винятки.) Але ви будете вражені тим, як СИНІ продавці працюють.

СИНЯ ділова жінка

Сара продає кухні вже протягом багатьох років. Її цінують за точність і спокійний характер. Коли ви з вашим чоловіком відвідаєте її шоурум, вона зверне увагу на всі деталі: як ви одягнені, скільки орієнтовно коштує обручка на вашому пальці. На відміну від ЖОВТОЇ продавчині, Сара не буде говорити про ці речі, вона не скаже, що любить Шанель, але впізнає Шанель, як тільки побачить. Усю цю інформацію Сара зафіксує у своїй добре впорядкованій голові.

Ви сідаєте, і Сара починає ставити вам питання. Вона звертається і до вас, і до вашого чоловіка. Чи прийшли ви, щоби купити кухню *сьогодні*? Яку саме кухню? Можливо, вам подобається якийсь конкретний матеріал? Чи є якісь основні побажання або, можливо, якісь червоні лінії, чого ви точно не хочете? Що не так з вашою теперішньою кухнею? Що вам не вистачає? Список буде довгим, і Сара вже почала вас трошки втомлювати. Ви ж точно захочете побачити й «помацати» матеріали, вибрати двері шафи та всю іншу фурнітуру. Сара повинна проаналізувати ваші потреби. Вона завжди працює, та її новісіньке BMW, куплене *не* в кредит й припарковане біля дверей закладу, доводить, що вона знає, що робить.

Тільки тоді, коли вона відчує, що вже знає, хто ви, який ваш бюджет, наскільки оперативно вам потрібна кухня, тільки тоді Сара піде з вами оглядати кухні, торкатися матеріалів і т. д. Можливо, ви не будете в захваті від Сариного спокою, але вона точно зможе відповісти на усі ваші питання. Бо Сара тримає все під контролем. Їй не так часто потрібно підглядати в каталог. Вона напам'ять знає інформацію щодо більшості моделей кухонних плит, представлених в її шоурумі.

Напевно, ви не замовите собі нову кухню під час вашого першого візиту. Нова кухня для будинку або квартири пересічного розміру може по-різному коштувати, від сімдесяти п'яти тисяч крон – і в десять разів більше. Немала сума грошей. Ви захочете взяти плани кухонь додому, щоб спокійно їх обговорити. Сара це знає. Тому вона не намагається негайно оформити покупку, тому вона дає вам додому всю документацію для того варіанта, який вона вам запропонувала. Але ви можете бути впевнені в одному: вона записала ваш номер телефону й адресу вашої електронної пошти.

Сара зателефонує вам наступного дня і запитає, що ви думаєте з приводу її пропозиції. Чи ви хочете внести якісь зміни? І якщо ви скажете, що вам треба ще подумати, вона зателефонує вам наступного дня. А потім наступного дня. Насправді, вона буде методично, але ненав'язливо

телефонувати вам, поки на її пропозицію ви не скажете чітко «так» чи «ні, дякую». Це головна сила СИНЬОГО продавця: він не послабляє своєї хватки.

Звичайно, це – не маніпуляція, а лише надзвичайно ефективний спосіб ведення бізнесу. Але майте на увазі, що це трохи схоже на справу з борсуком. Він вчіпляється у свою здобич і не випускає її. Просто так від борсука не відкараскатися.

Як зробити так, щоб фанатик структури не перемолов вас на фарш

Насправді тут не має з чого робити особливої проблеми. СИНІЙ продавець не буде кидати вам виклик, як ЧЕРВОНІЙ, не буде завалювати вас словесними пасажами, як це роблять ЖОВТІ, і не апелюватиме до вашої совісті в стилі ЗЕЛЕНИХ. Я вже писав, що СИНІ – дуже раціональні, вони ретельно розглядають проблему й намагаються її вирішити. Так само, як і Сара, яка продає кухні. Яким чином відмовитися від її пропозиції? Якщо йдеться про те, що вам просто не подобається Сара, або план запропонованої нею кухні, або проект виходить занадто дорогий, або вам не подобається дизайн, або якщо ви просто отримали вигіднішу пропозицію від конкурента – просто так і скажіть.

Скажіть: «Я не хочу цієї кухні. Я дякую вам за час, який ви нам приділили, і якщо ми передумаємо, ми з вами сконтактуємося».

Легко, чи не так? СИНІЙ продавець, як і ЧЕРВОНІЙ, буде засмучений тим, що втратив клієнта, але він не буде ображений або принижений. Сара знає, що це – частина бізнесу. Більшість пропозицій має негативний результат.

(Насправді, у будь-якій комерційній діяльності ви отримуєте більше «ні», ніж «так», якщо ж пропорція обернена, то ви – занадто пасивні).

СИНІ продавці зазвичай дотримуються правил гри. Якщо ви скажете їм, що не хочете, щоби вам знову телефонували, то дуже ймовірно, що вони більше вам не подзвонять. Але якщо продавець скаже вам, що він зателефонує вам наступного тижня, і ви погодитесь, то ви почуєте його голос в телефоні наступного тижня. Ось як вони працюють. Якщо вам важко сказати «ні», то зробіть це якомога швидше. Ви заощадите час усім.

Як же ж виглядає життя з такою прозорливою жінкою?

Як бути в особистих стосунках? Припустимо, ваша дружина – виразно СИНЯ особистість. Їй на думку спадає ідея, яка вам категорично не подобається. Вона хоче кинути роботу й знову піти навчатися. (СИНІ люди зазвичай дуже любляють читати й отримувати нові знання). Вона прийде до вас зі своїм планом, в якому вже обчислена кількість навчальних годин, які їй потрібні, за який період вона планує їх прослухати. Вона вже знає, на яку роботу після закінчення свого навчання вона реально зможе претендувати. Можливо, вона навіть склала фінансовий план, бо надходження до вашого сімейного бюджету суттєво зменшаться протягом її навчання наступні два роки.

Це складна ситуація, яка може призвести до дуже гострої дискусії. З чисто інтелектуальної точки зору ви розумієте, що ваша дружина має рацію: якщо вона здобуде ще одну освіту, то зможе отримати роботу, яка даватиме їй суттєво більше задоволення, ніж те, чим вона займається зараз. Її зарплата може також збільшитися на 25 відсотків через два роки, якщо вона зможе отримати нову роботу. Але це означає, що вам доведеться жити в режимі серйозної економії впродовж наступних двох років, і це вас непокоїть. Можливо, вам доведеться позичати гроші. От такі перспективи вас ніяк не приваблюють.

Звичайно, можуть існувати й інші менш раціональні причини для того, щоб не підтримувати план вашої дружини. Можливо, ви хочете бути єдиним у домі з університетським дипломом. Можливо, ви не хочете займатися хатньою роботою більше, ніж потрібно, бо ви цього не любите. Можливо, ви можете скористатися тим фактом, що дітям точно не подобається відсутність їхньої мами по вечорах. Можливо, ці вечірні заняття також вплинуть на ваші шанси їздити до спортивного центру, щоб дивитися гру вашої улюбленої команди. Можливо, ви просто егоїстична скотиняка.

На мою думку, жодна з цих причин не є особливо благородною, але, припустимо, ви вважаєте, що маєте вагомі причини, щоб зупинити вашу дружину.

Вона діє логічно й раціонально. Я би сказав, що вона взагалі не намагається маніпулювати вами, бо це не притаманно СИНІМ особистостям, хоча вона, очевидно, намагається на вас вплинути. Її логічні доводи та розрахунки будуть бездоганними.

Одним із можливих захистів можуть бути сильні емоції. Влаштуйте істерику. Залийтеся сльозами. Поводьтеся настільки ірраціонально, наскільки ви тільки вмієте. Це може вивести вашу дружину з рівноваги. СИНІ люди розмірковують більше, ніж хтось інший. Вона проаналізує вас і вичислить, чи ваша істерика – справжня, або помітить, якщо ви все симулюєте.

Якщо вона побачить, що ваше невдоволення – справжнє, то прислухається до вас і запропонує якесь рішення.

Однак кращим методом є проведення переговорів. Якщо ви збираєтеся підтримати її проект, то що вона може зробити для вас? Якщо вона збирається бути десь по вечорах у своїх навчальних справах, скільки годин на тиждень ви отримаєте в обмін на це на свої справи? Я не кажу, що з вашого боку це чесна гра, але якщо ви не хочете підтримувати її, вам доведеться щось зробити. На що підуть гроші з вищої зарплати, якщо після навчання ваша дружина отримає кращу роботу? Ви завжди хотіли побувати на Багамських островах, тож чи може ваша дружина вже зараз погодитися, що її нову роботу ви святкуватиме справжньою сімейною подорожжю? Чи, можливо, ви заощадите гроші на навчання дітей, коли вони виростуть?

Перевага СИНЬОЇ поведінки полягає в тому, що ці люди зазвичай пам'ятають домовленості. Їхні мізки, у більшості випадків, дуже добре структуровані, і вони звертають увагу на важливі речі. Звичайно, СИНІ люди також можуть проявляти свої емоції з того або з іншого приводу, але по факту вони дуже раціональні.

Проте це також означає, що якщо ви успішно провели переговори і змусили свою дружину відкласти на один рік свої плани залишити роботу й почати навчання, то за рік вона повернеться з тією самою пропозицією. І тоді вам буде краще мати нові, дійсно хороші аргументи або, сподіваюся, за рік ви зміните свою позицію.

Глава 7

Психопатія в реальному житті: чи справді червоних більше серед психопатів

«Психопати діють на основі своїх скажених думок у той час, як більшість з нас ці думки думає».

Марті Рубін

Отже, ми вже побачили, як вплив чи маніпуляції, або просто щоденна ситуація продажу товарів може на нас впливати. Проте до цього моменту я розглядав тільки ті приклади, в яких немає якогось злісного прихованого плану чи якогось відверто злочинного наміру. Що стосується планів, то, вочевидь, треба врахувати той факт, що вони бувають різними. Розгляньмо це тепер детальніше.

1. Відкриті плани, узгоджені обома сторонами

Перед тим, як ви вибухнете з обуренням фразою в стилі: «Отой продавець автомобілів – та ну, блін, він же ж хотів втюхати мені якусь машину!», я дозволю собі нагадати, що ви вже знали, що продавець чи торгівельний агент існує для того, щоб вам щось продати. Як я вже наголошував, цей процес – повністю відкритий, у ролях учасників немає нічого прихованого. Якби ж агент з продажу нерухомості стверджував, що він усією душею прагне знайти найкращу квартиру для вас і вашої родини – ситуація була би зовсім іншою. Якби наступною фразою ця людина запропонувала би вам квартиру, яку вона сама придбала для себе, або ще гірше – свою власну квартиру – тоді ми засумнівалися би у чистоті її намірів. У випадку нашого ринку нерухомості та ситуацію з нею у Швеції протягом останніх років, принаймні у великих містах, справді варто задуматися, в чийій команді і за кого грає цей агент з нерухомості: на боці покупця чи на боці продавця. Але принаймні ми не ставимо під сумнів його роль – забезпечити, щоб врешті був укладений договір купівлі-продажу.

2. Прихований план, щодо якого ми обидва насправді погоджуємося

Гіршою виглядає ситуація з поведінкою банків. Вони не настільки відверті з тим, що роблять. Оскільки я особисто маю чотирнадцятирічний досвід роботи в банку, мені можна відверто з цього приводу висловитися. Продавець у банку ніколи не називається продавцем. Вони називаються як завгодно – консультанти, особисті банкіри, інвестиційні стратеги чи просто банківські службовці чи будь-хто, але в жодному разі не продавці. У результаті ми щоразу втрапляємо в пастку, бо те, що вони пропонують – це купити їхні продукти. Такий стан речей критикують роками, але до сьогодні ніхто не зміг похитнути цю обманну систему. Окремий працівник банку нічого не вирішує, тому, якщо ви вирішите завітати до свого місцевого банку й одразу, з порогу, почнете з усіма сваритися – це погана ідея, бо від працівників банку нічого не залежить. Це справді означало би напасти не на ту людину. Проте майте на увазі, що в банку немає ніяких консультантів, усі вони – продавці.

3. Прихований план, про існування якого я не знав

Коли ми говоримо про тих, хто має стосовно нас прихований план, йдеться про зовсім іншу мету – от тут ми й переходимо до теми психологічних маніпуляцій зі шкідливими намірами. Нормальним людям, таким як я і ви, і як більшість інших, у принципі важко собі уявити людей, які вчиняють такі речі, на які ми самі в принципі не здатні.

Звісно, ми – не наївні. Ми добре знаємо, хто такі Гітлер, Сталін, Іді Амін та багато інших психопатичних диктаторів. Ми знаємо про найстрашніших серійних убивць. Про них ми читали. Але ми зазвичай уявляємо собі, що в буденному житті вони – якісь жахливі монстри і це видно по їхній поведінці. А ось це – помилка, бо такі уявлення абсолютно не відповідають реальності. Найстрашніші монстри навчилися поводитися так само нормально, як ви і як я. Деякі з них здаються навіть настільки нормальними, що нам може здаватися, що це ми маємо якісь відхилення. У цьому й криються основні труднощі.

Люди, яких ми зараз будемо аналізувати, це ті, кого не можна класифікувати за системою DISA. Це ті, що не мають свого кольору, вони – п'ятий колір. Злісне віддзеркалення вас з нами.

Це – психопати.

ТАК А ЧИМ ЧЕРВОНІ – НЕ ПСИХОПАТИ?

Чесно кажучи, оце твердження – типове (риторичне) питання, яке я часто ставлю на своїх лекціях для різних організацій. Враховуючи, що чиста поведінка ЧЕРВОНОГО кольору трапляється настільки рідко (лише 0,5% населення має *виключно* ЧЕРВОНИЙ колір у своєму профілі), є дуже багато людей, які не розуміють поведінку ЧЕРВОНИХ. Кричить на вас як скажений, а вже за мить запрошує на обід – дуже дивно, хіба ні?

Якби я отримував десять крон (1 євро) щоразу, коли людина підходить до мене, озиряється навколо, щоб її ніхто не чув, і пошепки каже, що має підозри про те, що її бос – психопат, то я би міг щотижня ласувати в розкішному ресторані. Що відбувається в такій ситуації? Після такої фрази я ставлю кілька питань і людина описує мені свого боса. Сердитий, агресивний, може просто «проїхатися» по людях, не слухає, висуває неймовірні вимоги, вимагає абсолютної відданості праці, ніколи нікого не хвалить.

Звісно, існує багато надійних досліджень, які вказують на таке: що вище ви просуваєтеся на посадах в ієрархії організації, то більше психопатів трапляється на вашому шляху. Те саме стосується і ЧЕРВОНОЇ поведінки.

Майте на увазі: що вище ви влазите на гору, то сильніше дує вітер – то важче вам буде. Конкуренція – сильніша, перешкоди – складніші. Оскільки ЧЕРВОНІ кольори краще переносять труднощі, ніж інші, вони не так вже й рідко досягають найвищих позицій в організації саме завдяки своїй здатності розштовхувати всіх ліктями і відтак прокладати собі шлях нагору. На вершині ви завжди на самоті – каже старий вислів.

Звичайно. Ну, тим краще.

Те, що психопати мають спільного з ЧЕРВОНИМИ – ті й інші добре витримують тяжкі удари. Психопати просто не зважають на людей, а ЧЕРВОНІ зосереджені на виконанні своїх цілей, тому їм конфлікти з людьми особливо не заважають. Вони прагматичні та усвідомлюють, що не можуть подобатися всім. Логічно, що вони вважають за краще подобатися людям, але при цьому усвідомлюють, що це – утопія. Тож вони просто йдуть своїм шляхом далі.

ЯК МЕНІ ВІДРІЗНИТИ ПСИХОПАТА ВІД ЧЕРВОНОГО НАЧАЛЬНИКА?

Цікаве питання. ЧЕРВОНИЙ начальник може як танк просуватися до мети своєї організації. Він або вона наступатиме на мозолі багатьом людям та ухвалюватиме особливо непопулярні рішення для досягнення цілей компанії, для підвищення прибутковості чи ефективності, або для чогось іншого, пов'язаного з діяльністю компанії.

Проте у своїй діяльності він буде послідовним. Він завжди буде трохи суворішим, ніж «середньостатистичний» керівник в його компанії. Крім того, він сам дуже важко працюватиме, що є важливою підказкою: цілком можливо, що він першим приходить на роботу та йтиме з офісу останнім, а цього психопат ніколи робити не буде.

Робоча етика психопата дуже відрізняється. Він стрімголов тікає від усього, що бодай віддалено означає «робота».

До того ж ЧЕРВОНИЙ начальник взагалі не буде витратити час на те, щоб очарувати своїх співробітників. Це дуже показова відмінність між ЧЕРВОНИМИ та психопатами. ЧЕРВОНИ в принципі не дуже орієнтовані на стосунки з людьми, і вони можуть змиритися з тим, що хтось вважає їх та їхні надмірні вимоги дуже «напружними». Це не означає, що вони абсолютно ігнорують почуття інших людей, просто робота для них в пріоритеті. Спочатку треба багато та старанно працювати й тільки потім влаштувати собі святкову вечерю чи тривалу обідню перерву. Спочатку треба переконатися, що справи йдуть добре, а потім вирушати на пікнік з друзями. Вони рідко роблять маленькі перерви на роботі, тож ви практично не зустрінете їх в офісній кухні з горнятком кави, зайнятими балаканиною з колегами. Вони розуміють, що це теж важливо, але оскільки оці балачки за кавою не сприяють робочому процесу, вони просто викреслюють цей вид діяльності зі свого особистого розкладу. Що маємо в результаті? Ви рідко коли зможете натрапити на ЧЕРВОНОГО в офісній кухні.

Натомість психопат бере активну участь у соціальному житті компанії, тому що це дає йому можливість дізнатися про слабкі сторони інших, які він буде використовувати проти своїх колег, як тільки здобуде таку можливість. Він очаровує кожного, кого зустрічає, принаймні на початку.

Багато що можна сказати про ЧЕРВОНУ поведінку, але очаровувати своє оточення – у притомному стані ніхто у світі не став би приписувати такі риси ЧЕРВОНИМ, бо їх просто не можна в такому навіть звинуватити.

ТОБТО В НИХ НЕМА НІЧОГО СПІЛЬНОГО?

Ні, схожість є. Подібність поведінки ЧЕРВОНИХ і психопатів є очевидною. Обидва типи особистості видаються дуже нечутливими в тому сенсі, що вони запросто можуть насваритися на співробітника за якийсь незначний прокол в роботі. Публічна критика своїх співробітників перед усім колективом – цим грішать і ЧЕРВОНИ, і психопатичні начальники.

У випадку з ЧЕРВОНИМИ жертва напевно змогла би отримати для себе користь від критики начальника, який озвучив те, що думав. Така риса характеру, вочевидь, вкрай неприємна, проте вона відрізняється від поведінки психопата. ЧЕРВОНИ усвідомлюють, що іноді дратують інших своєю домінуючою поведінкою, і навіть якщо вони роблять усе це неусвідомлено – вони приймають це, бо хочуть рухатися вперед. Іноді ЧЕРВОНИ до останнього не розуміють, що образили когось своїми діями. Людина розлютилася й зробила помилку. Але в такій ситуації ЧЕРВОНИЙ просто знижує плечима: він не мав наміру когось образити. Якщо люди навколо надто вже чутливі, то це – їхня проблема!

Коли психопат свариться з кимось, він робить це тому, що йому подобається бачити, як іншим стає погано. Це просто дає йому енергію, а нещастя інших можуть навіть викликати в нього сміх. Він може захопитися за будь-який привід, щоб накричати на іншу людину. Усе просто залежить від того, який у нього в цей день настрій. Його мета – розчавити іншу людину.

Його намір – завдати шкоди й знищити певних людей, чутливих до такого впливу на них. Психопат любить дивитися, як ці люди повільно руйнуються під його впливом.

ЯКИЙ ВИСНОВОК МОЖНА ЗРОБИТИ?

Тож яка відмінність? Ми повинні розуміти, якою є мета конкретної поведінки. Якщо ми розуміємо, який задум лежить в її основі, то здатні бути більш терпимими до непривільних **ЧЕРВОНИХ** босів і, крім того, за сприятливої нагоди можемо ввічливо сказати такій людині, що привселюдно сварити співробітників – недоречно.

Водночас ми також повинні бути надзвичайно обережними з людьми, що мають психопатичні нахили. Кажіть їм що завгодно – вони не зміняться. Навпаки, начальник із психопатичними рисами буде поводитися з вами іще гірше, якщо зрозуміє, що ви сприйнятливі до його поведінки, тобто що він шкодить вам і робить боляче. Якщо ж ви приймете психопата за **ЧЕРВОНОГО** й вирішите, що він може почути ваш зворотний зв'язок під час прямої і чесної розмови, то матимете великі проблеми. Майже на увазі: таким чином ви просто дасте йому в руки ефективну зброю... проти себе самого. З цього моменту зачепити вас йому буде набагато легше.

ОСТАННЯ ПІДКАЗКА

Я вже згадував трудову етику. **ЧЕРВОНІ** люди – начальники чи звичайні працівники – зазвичай багато й тяжко працюють. Якщо вони втратили повністю віру в компанію, в якій працюють, або якщо вважають за краще присвятити себе більш корисним для них речам – вони знайдуть іншу роботу, але якщо це не так, то вони працюватимуть наполегливо, важче за всіх інших. Крім того, **ЧЕРВОНІ** кольори, як правило, роблять усе самі, тому що вважають себе найкращими у своїй роботі. Серед них справді багато тих, хто нездатні делегувати, причина цьому – недовіра своїм колегам. Їхній робочий день триває дуже довго.

Натомість психопат не має ані найменшого наміру працювати багато. Психопати вважають за краще ухилятися від роботи, делегувати будь-яку її частину будь-кому, звинувачувати в ледащах інших та нарікати весь час на те, що все робиться не так, як вони вважають за потрібне. Але вони люблять робити тривалі обідні перерви, запізнюються на роботу, вони йдуть рано, а коли усвідомлюють, що вже за два дні – крайній термін виконання завдання, то скидають усю масу роботи на своїх підлеглих. З оцінюванням наслідків та мисленням на перспективу в психопатів дуже погано, вони зазвичай відтягують усе до останнього моменту. Потім вони вимагають, щоб всі працювали 24 години на добу для виконання завдання. Пізніше, коли дійде до представлення результатів керівництву, психопатичний начальник привласнить собі усі заслуги за виконану роботу. Він навіть оком не моргне й заявить, що все пройшло добре завдяки йому, і що коли персонал витрачав час, робив «невідомо що», він повинен був втрутитися, щоб врятувати все.

Хоча насправді все відбувалося з точністю до навпаки.

ДОБРА ПОРАДА ДЛЯ ВСІХ АЛЬФА-САМЦІВ

Якщо ви – **ЧЕРВОНИЙ**, начальник чи хтось інший по роботі, ви повинні знати, що люди дивляться на вас трохи дивно, якщо ви дієте якимось не природно, згідно з якоюсь методикою. Пам'ятайте, що більшість дійсно не розуміє способу вашого мислення. Хороша ідея описувати свої наміри з дещо більшою ясністю, таким чином ви уникнете погоняйла «психопат», яким ваші співробітники можуть позаочі вас називати.

Так інколи траплятиметься – я вам це обіцяю.

Глава 8

Жовті маніпулятори – психопати

*Обвинувачуйте іншу сторону в тому, у чому винні ви.
Йозеф Геббельс*

Попри ризик збурити проти себе величезну масу ЖОВТИХ особистостей, я все ж перейду одразу до справи: так, справді є багато спільного між ЖОВТОЮ поведінкою та психопатичними схильностями. Згідно з контрольним переліком психопатичних ознак Роберта Д. Хейра, до таких належать: *особистий шарм, балакучість і поверхневість*. Усі ці якості можна помітити в дуже багатьох ЖОВТИХ, тому ігнорувати цей факт просто не можна. Крім того, ЖОВТІ часто сприймаються як маніпулятори. Вони люблять вихвалитися і ставити себе на перше місце – а саме це роблять і психопати. На додачу до цього, саме ЖОВТІ часто всіляко захищають та виправдовують себе й при цьому спихують провину за свої проколи на інших. Так само люблять робити психопати...

Не дуже хороша характеристика людини, я в курсі. Але чому б не поглянути на це все розсудливо? Навіть ЖОВТІ мають свої негативні сторони. У деяких випадках люди довкола гостро реагують на ці недоліки. ЖОВТІ зазвичай цього не помічають, тому що вони взагалі не звертають уваги на те, що відбувається навколо них. Вони безперестанно балакають і заповнюють собою весь простір, аж поки іншим не стає важко дихати, і не помічають, що більшість людей вже втомилася.

ЖОВТІ зазвичай дуже люблять прикрашати свої оповідки.

У своїй попередній книзі «В оточенні ідіотів» я розповідав про мого давнього друга Янне, який любив домальовувати усілякі деталі й перебільшувати свої пригоди. Він робив це почасти для того, щоб зробити свої історії забавнішими, почасти – заради вигідної подачі самого себе. Одного разу він сказав мені, що трохи не загинув під час подорожі зі своєю дружиною на човні до якогось острівця біля узбережжя Іспанії, коли вони потрапили в страшний шторм. Від його ж дружини я дізнався, що подорожували вони літаком, а не на якомусь човні, тож я знав, що вся ця історія – суцільна вигадка. Сама байка, безсумнівно, була цікавою, але правди в ній не було ні грама. Коли ж я сказав йому про це, то зіткнувшись з «суворою» реальністю, він дуже розсердився і повністю замкнувся в собі.

Чи робить це Янне психопатом? Нічого подібного. Він просто любить розважати людей, і намагаючись їх розсмішити (або розчулити), він іноді вигадує небувальщину, якої просто не могло статися. Звісно ж, він полюбляє бути в центрі уваги. Девізом Янне може бути відозва: *Уся увага – мені!* Багатьох людей його поведінка дратує – цього не приховати. Проте в глибині душі він – абсолютно нормальна, «нешкідлива» людина.

Важливим моментом є те, що він не робить так увесь час. Коли він у «хорошій формі» та доброму гуморі, тоді справді треба відфільтровувати те, що він говорить, якщо ви хочете дізнатися, що ж з ним насправді відбувалося.

АЛЕ ЯК Я МОЖУ ЗНАТИ, ЩО Є РОЗВАЖАЛЬНОЮ ІСТОРІЄЮ, А ЩО – ШКІДЛИВОЮ БРЕХНЕЮ?

ЖОВТА поведінка чи психопатія? Це – цікава постановка питання. Ось дві речі, які допоможуть їх розмежувати: намір і частота.

Під наміром я маю на увазі мету певної дії. Чому Янне прикрашає свої історії? У чому полягає причина? Чи робить він для того, щоб ми вірили, що він – сміливіший, ніж є насправді? Щоб справити на нас враження?

Ні, головною причиною оцих побрехеньок є щось набагато простіше: він хоче нам подібати. І він хоче розважати нас. Пам'ятайте, що ЖОВТІ кольори використовують нас саме як свою аудиторію. І, звісно, історія про човен, що трохи не затонув під час шторму, була фантастичною. Ми обидва сміялися так, що аж очі були мокрі, поки він травив свою байку, тож це точно була класна історія. Вона, до того ж, у жодному разі не дратувала.

Психопат ставиться до брехні інакше. Він бреше, бо любить брехати. Він робить це, щоб перевірити межі брехні. Він дійсно не може зрозуміти, що інші вірять тому, що він говорить, і це його тішить. Якщо ж я зможу спіймати його на брехні та сказати йому в очі, що він – бреше, у відповідь він одразу на мене нападе. Він звинувачуватиме *мене* в тому, що *я* брехун, що це *я* – той, хто не знає, про що говорить.

Я чув психопатів, які брехали перед натовпом людей, прямо усім в обличчя і при цьому навіть оком не вели. І коли вже всі, включно з самим психопатом, розуміють, що він зайшов занадто далеко, навіть після цього він не зупиняється. Він продовжує доти, доки не заплутає усіх присутніх настільки, що вже ніхто не знатиме, чому вірити, а чому – ні. Це все було б чудово й захопливо, якби не було настільки бридким.

ОТЖЕ, МІЖ НИМИ Є БАГАТО НЕПРИЄМНИХ СХОЖИХ РИС?

Проблема з психопатом полягає в тому, що його брехня – непомітна. Коли виявляється, що ЖОВТА людина бреше, вона починає хвилюватися, стає ще більш емоційною: підвищує голос, напружується, по її обличчю й поведінці видно весь спектр її переживань. ЖОВТА людина може запинатися і збиватися, але психопат залишається весь час цілком незворушним. Він продовжуватиме розповідати далі, усіляких неспівпадінь стає дедалі більше, аж поки не можемо второпати, що насправді відбулося, але при цьому пульс у психопата не збільшується, він не проявляє жодних ознак брехливої поведінки на тілесному рівні, таких як, приміром, доторкання до обличчя чи потирання потилиці. Він просто стоятиме, гордо й гідно, немов найчесніша людина у всьому світі.

Як він може залишатися таким незворушним? Чому він не нервує?

Тому що він нічого не відчуває.

Він не відчуває жодних докорів сумління з приводу своєї брехні, він не відчуває ніякого співчуття до людей, яких він обдурює – нічогісінько.

Те саме стосується і бажання бути в центрі уваги. ЖОВТІ дуже люблять ставати центром уваги. Їм це подобається – їх важко стягнути зі сцени. Психопати мають неймовірно велике его. Вони вважають себе вінцем еволюційного процесу, вищими від усіх нас. Вони прагнуть зайняти центр уваги для того, щоб відтіснити всіх інших і взяти на себе роль, умовно, єдиної людини, яка все знає.

Коли ЖОВТИЙ у хорошому настрої, він може бути милою та чарівною людиною. Але інколи він також може бути похмурим і бути в поганому настрої. Приміром, у стресових ситуаціях ЖОВТІ досить важкі для свого оточення, у такі моменти вони аж ніяк не милі. Вони горляють, скаржаться, тицяють пальцями й звинувачують інших.

Що робить психопат у стресовій ситуації? Це справді цікаво. Здається, психопати не відчувають стресу в тому розумінні, як його відчуваємо та переживаємо ми з вами. Причина полягає в тому, що стрес пов'язаний, серед всього іншого, із неприємними переживаннями з приводу своїх невдач, а психопати нічого подібного не відчувають.

Стрес може виникати тоді, коли ви переймаєтеся тим, що інші думатимуть про вас, але такого не може статися з психопатами. З самого початку вони переконані, що можуть дати

раду будь-якій ситуації, тож вони залишаються розсудливими тоді, коли нормальні люди дуже переживають.

На полі бою найбільше ризикують саме психопати, тому що їм подобається адреналіновий удар, який вони отримують від небезпеки.

Подумайте про те, що завдає вам найбільшого стресу, від чого ви найбільше нервуєте.

Ви можете несамовито працювати протягом цілого тижня та зробити 97 відсотків одержаних завдань. Ви приходили на роботу рано й пізно з неї йшли, бо цінною була кожна хвилина. Але нарешті прийшла п'ятниця, вечір, ви можете поїхати додому. У машині або поїзді ви прокручуєте в голові останні дні. Що за тиждень видався! Боже мій, оце так навантаження було! Але стрес, який ви відчуваєте, пов'язаний не з дев'яносто сімома відсотками виконаних завдань, а з тими трьома, які ви не встигли зробити. Це, як правило, найпоширеніша реакція: нам завдає клопоту не те, що ми *зробили*, а те, чого ми *не зробили*, і від цього ми маємо стрес, бо завдання лишилися невиконаними.

Психопат так не функціонує.

Йому байдуже, що там лишилося невиконаним. Це ніяк не нього не впливає, бо якщо виникне проблема, він завжди звинуватити когось іншого.

Як наслідок, психопати завжди знають, що роблять.

Коли ЖОВТІ демонструють усі симптоми стресу та починають гиркати на інших, бо не витримують навантаження, їхні колеги-психопати зберігають оптимістичний настрій.

Психопат не піддається впливу стресових ситуацій і продовжує зачаровувати, поки інші люди в офісі потерпають від робочого навантаження.

Психопату справді чітко зрозуміло, що слід робити, і він має всі шанси домогтися успіхів у реалізації свого задуму. Тому вони виглядають більш кваліфікованими працівниками в очах начальства.

Попри неймовірний стрес, така людина тримається гордо, із рівною спиною. Так, і при цьому – посміхається.

Начальство дивиться на нього та думає: оце так сталеві нерви! Можливо... його на керівну посаду?

МАЙТЕ ТАКОЖ ЦЕ НА УВАЗІ

Частота також спостерігається і в брехні. ЖОВТІ прикрашають свої історії (і, можливо, брешуть) час від часу. Психопат бреше весь час. Про що завгодно. Навіть тоді, коли немає потреби так робити. Він робить це просто так.

Коли ЖОВТОМУ вказують на його брехню, йому стає погано. Він приймає критику дуже близько до серця і в цей момент справді кепсько почуватиметься.

Психопата зауваження ніколи не чіпляють, тож він продовжує брехати далі – сильніше й гірше.

Якщо хтось приходять до нього з конкретною критикою, з якою всі погоджуються, він має на такий випадок свій план. Неважливо, у чому полягає критика, він почне її розносити вщент. Психопат у такій ситуації з легкістю може зробити ображений вигляд, але це лише його хитрість. Насправді це його ніяк не зачіпає.

Підказка, якої ЖОВТІ не просили, але яку я вам однаково дам.

Звісно ж, існують важливі відмінності. Але якщо ви переважно ЖОВТА людина та читаете це, то знайте, що іноді вас будуть сприймати як важку людину – хоча ви в жодному разі не мали наміру напружувати людей. Ваші наміри були добрими – я знаю. Проблема в тому, що не всі бачать різницю.

Ви повинні зрозуміти, що ваші винаходи та ваш удаваний імунітет від поганих новин змушує людей довкола вас цілком справедливо дивуватися, що з вами не так.

Ваша нескінченна балаканина доводить до сказу більшість ЧЕРВОНИХі багатьох СИНІХ. Інші ЖОВТІ, ймовірно, спокійно на таке реагують, бо вони, як і ви, однаково не вміють слухати інших.

Глава 9

Чи можуть зелені бути психопатами мимоволі?

Справді, психопати ніколи не змінюються. Вони змінюють свої маски та своїх жертв.

Автор невідомий

Гм, постривайте-но: що може в притомному стані зробити ЗЕЛЕНА людина, щоб її сприймали як психопата? Автор вже геть не при тямі, чи що?

Дозвольте мені пояснити.

Нещодавно я говорив з невеликою групою менеджерів, які почули щось про те, що є якісь речі, на які треба звертати увагу під час спілкування зі своїми колегами, і чи може мова DISA Марстона бути вирішенням проблеми, як саме слід будувати таку комунікацію? Сказано – зроблено: вони запросили мене, і я взявся пояснювати цей підхід двадцятьом п'ятьом керівникам.

Коли ми підходимо до теми слабких місць, я зазвичай роблю вправу, в якій прошу людей з протилежними характеристиками висловлюватися про слабкі сторони один-одного. Це означає, що ЧЕРВОНІ говорять про ЗЕЛЕНИХ і навпаки; ЖОВТІ кольори говорять про СИНІХ і навпаки. Той факт, що багато (але не всі) керівники мали ЧЕРВОНІ риси особистості, був цілком передбачуваним, але це мало низку несподіваних наслідків. Коли я описав поведінку ЗЕЛЕНИХ, присутні висловили такі характеристики, як *небажання змінюватися та бичача впертість*. Але в списку також з'явилися такі речі, як *страх перед конфліктами та нечесність*. А ось це – цікаво. Ми знаємо, що ЗЕЛЕНІ не люблять конфліктів, а ЧЕРВОНІ помічають це в першу чергу. Інколи достатньо суворо подивитися в очі ЗЕЛЕНІЙ людині і це вже сприйматиметься як виклик, провокація конфлікту.

Я розмовляв із групою деякий час про причини й наслідки такого явища. Точка зору ЧЕРВОНІХ була такою: якщо ви так боїтеся конфліктів, то повинні робити все можливе для того, щоб їх уникнути. Але те, що роблять ЗЕЛЕНІ, це приховування конфлікту під офісним килимком, що в довгостроковій перспективі лише збільшує проблему та роздуває конфлікт. Якщо з проблемною ситуацією не розібратися, то з кожним днем вона збільшуватиметься і, нарешті, загрожує вибухом.

Я пояснив, що ЗЕЛЕНІ люди люблять відкладати неприємні речі, і саме це змушує їх ховатися від конфліктів. Але один чоловік з групи керівників не здався: «Вони йдуть прямісінько до цієї пастки, абсолютно усвідомлюючи, що роблять! Вони – психопати!»

Гм...

Це правда, що психопати часто роблять те, що ніколи не працює – і вони дуже добре знають, що це – не працює. Попри це вони завжди покладаються на свою здатність вирішувати проблеми, що виникають. Я повинен визнати: я ніколи не думав про поведінку ЗЕЛЕНИХ людей із цієї точки зору. Ще одна людина взялася активно дебатувати щодо нечесності:

«Одному з моїх співробітників я поставив дуже просте запитання: чи збираєтеся ви приїхати на наш спільний корпоратив? Він відповів «так», навіть коли я перепитав в нього ще раз, щоб переконатися, що він справді мав на увазі саме те, що сказав. Двічі він відповів «так». Але потім з'ясувалося, що весь час він насправді він мав на увазі «ні».

Перш ніж я міг якось на це відповісти, інший ЧЕРВОНІЙ керівник вигукнув: «Він же ж брехав тобі просто в обличчя!»

ЩО МИ МОЖЕМО ЗРОБИТИ, ЩОБ ВІДРІЗНИТИ ОДНИХ ВІД ІНШИХ?

Насправді, не повинно бути якоїсь суттєвої проблеми з доброзичливими ЗЕЛЕНИМИ, але все ж варто бути послідовними й проаналізувати проблемні моменти, що стосуються цього кольору. Як я вже казав (і я це повторю знову): є психопати, а є люди з психопатичними рисами. Звісно ж, маніпуляція є однією з таких рис.

Поки ЖОВТІ люди намагаються маніпулювати нами відкрито (*Яка гарна сорочка! До речі, ти можеш допомогти мені з цим звітом?*), ЗЕЛЕНІ персонажі поведуться зовсім інакше. Якщо чесно, я ніколи не чув, щоб ЗЕЛЕНИХ називали маніпуляторами, але попри це ЗЕЛЕНІ часто маніпулюють багатьма людьми й роблять це на постійній основі. Хитрість полягає в тому, що ніхто – ні ми, ні вони самі – не усвідомлює, що саме це вони й роблять – маніпулюють.

Уявіть собі ситуацію, в якій група людей планує спільну поїздку для того, щоб весело провести час та відновити старі дружні стосунки. Можливо, це компанія однокласників, що вирішили продовжити традицію збиратися разом, бо остання зустріч вийшла напрочуд хорошою. Одна особа з цієї компанії весь час каже, що хоче приєднатися до поїздки, але не бере активної участі в обговоренні, не виказує інтересу щодо місця поїздки, а іноді навіть не відповідає на дзвінки й листи. У відповідь на прямі запитання вона лише відповідає, що поїздка буде супервою.

Коли наближається дата поїздки, потрібно зробити кілька важливих дій, щоб поїздка відбулася. Завдання поділяють між різними людьми, і ЗЕЛЕНА особа має завдання перевірити, чи все в силі з попереднім бронюванням готелю. Двадцять три готельні номери були зарезервовані заздалегідь, важливо, щоб усі могли жити в одному готелі, і, якщо можливо, на тому ж поверсі. Так усім справді було би зручно.

Коли настає день поїздки, із великими очікуваннями всі їдуть до аеропорту. Багато хто живе в інших містах, а деякі з них, щоб дістатися до місця призначення, у дорозі вже майже добу. Незабаром всі розуміють, що когось не вистачає – однієї людини, яка особливо й не зникала з радарів, але й не брала активної участі в обговоренні, хоч весь час казала, що поїде з ними. Наближається час посадки в літак, і стурбованість в групі вочевидь посилюється. Усім не лише шкода, що ця людина не їде з ними, але всі хвилюються щодо бронювання готелю, бо це завдання було на ній.

Коли нарешті хтось з групи зміг до неї додзвонитися, то вона каже, що не може з ними їхати, бо погано почувається. На питання про те, що там з бронюванням номерів, вона відповідає, що не змогла отримати від адміністрації готелю якоїсь чіткої відповіді.

Група – у шоці від того, що сталося. Подорож – під загрозою, бо ніхто не знає, де їм жити.

Бездіяльність ЗЕЛЕНОЇ людини призвела до серйозних негативних наслідків для великої групи людей, які з самого початку поклалися на неї. Вона тягнула час і нічого не робила, по суті, завела людей у глухий кут, бо вони залежали від того, чи перевірить вона бронювання в готелі. Виходить, що групою маніпулювали через довіру: вони всі довіряли цій людині, яка сказала одне, але мала собі на думці інше.

Можливо, у цієї людини були погані наміри; можливо, вона мала прихований план; можливо, вона хотіла помститися за старі реальні або уявні несправедливості; може вона була жертвою знущань у школі з боку своїх однокласників і, нарешті, цією поїздкою їй вдалося отримати хоч якусь владу над ними у свої руки; а може, їй взагалі просто не хотілося їхати ні в яку подорож.

Або, можливо, це була просто ЗЕЛЕНА людина, нерішуча до дій, яка не хоче брати на себе відповідальність по життю, і яка просто сховала голову в пісок.

Тому що в цій ситуації йдеться саме про це: про людину, яка не хотіла брати на себе відповідальність за що-небудь. Проблема в тому, що вона настільки боїться конфліктів, що ніколи не наважилася сказати «ні, дякую» своїм колишнім однокласникам. Тому вона й удавала, що з радістю з ними поїде. Неважливо, у чому полягає причина. Головне, що своєю поведінкою вона підвела всю групу з їхньою поїздкою. Це – маніпуляція, хоча сама ситуація й виглядає дуже дивною.

Пасивна агресивність може просто й легко викликати такі наслідки, навіть якщо з першого погляду все виглядає не так.

ОТЖЕ, ЧИ СПРАВДІ В ЦЬОМУ ВИПАДКУ МИ МАЄМО ПРИКЛАД СПРАВЖНЬОГО ПСИХОПАТА?

Поведінка ЗЕЛЕНОЇ людини відрізняється від поведінки психопата тим, що вона не повністю усвідомлює те, що робить. «Але стривайте!», вигукнете ви, «оця ЗЕЛЕНА людина з прикладу знала, що робить. Вона чудово розуміла, що її поведінка створить величезні проблеми для великої кількості людей». Так, вона, напевно, знала. Проте її захисні механізми змусили її зрештою закрити очі на неминучі наслідки. Вона не змогла свідомо й притомно оцінити наслідків власних дій.

ЯКІ ВИСНОВКИ?

Майте на увазі, що психопат повністю розуміє, що він чи вона робить. Якби ЗЕЛЕНА панянка з нашого прикладу цілком усвідомлювала жахливі наслідки її бездіяльності, – факт, що ціла група вирушає до Іспанії без місця для ночівлі, – вона б цього не зробила. Чи як?

Психопат, ймовірно, був би більш активним у своїх намаганнях обдурити групу та створити людям проблеми, і при цьому він чудово розумів би жахливі наслідки своїх дій. Відмінність полягає в тому, що ЗЕЛЕНА людина буде почуватися погано через свою поведінку, а психопат – абсолютно ні. Психопату байдуже, що зірветься поїздка цілої групи – з їхньої точки зору, вони в цьому самі винні, бо ж вони – збіговисько недолугих дурнів.

Ось так і працює ЗЕЛЕНА поведінка: вони змушують інших виконувати свою роботу тим, що в останній момент кудись «зливаються». Зрештою завжди з'являється хтось, хто робить те, що ЗЕЛЕНИЙ не хотів робити.

НАРЕШТІ ПОРАДА ДЛЯ ЗЕЛЕНИХ – УВАЖНО ЇЇ ПОСЛУХАЙТЕ, БО Я ЗНАЮ, ЩО ЦЕ ВИ ВМІЄТЕ

Звичайно, так на стан речей, ви, ЗЕЛЕНІ, не дивилися, хіба ні? Але справа в тому, що ви фактично маніпулюєте іншими в різних за ступенем неприємності ситуаціях своєю пасивною поведінкою. «Злитися», зникнути та приховатися – це психопатична риса. Я знаю, що ви не хочете, щоб вас сприймали саме такими. Тож подумайте, чи можна змінити вашу поведінку в цьому плані.

Ваша група цінуватиме вас ще більше, якщо ви не будете себе так поводити.

Що стосується всіх інших: переконайтеся, що ви розумієте, хто кого обманює.

Глава 10

Синій, холоднокровний перфекціоніст – ось це точно психопат!

*Я – не психопат. Я – високофункціональний соціопат.
Шерлок Холмс*

Одним словом: ні.

СИНЯ особистість зазвичай абсолютно не схожа на психопата. Я ніколи не стикався з такою ситуацією. Педантичний чиновник, абсолютно неспішний. Повільний і занудний, зацікавлений на деталях – це безсумнівно. Перфекціоніст – аж до неможливого, одержимий якістю, який ніколи нічого не випускає з уваги, поки все не буде зроблено чітко згідно з інструкцією, нарікає, що всі інші, звісно ж, не дотримуються таких високих стандартів якості – отакої.

Але чи це – психопат? Ні, зовсім ні.

Звичайно, ми всі бачили фільми про серійного вбивцю, який не промовляє ані слова. Вдома в нього панує бездоганний порядок. Такий тип зберігає всі вирізані очні яблука своїх жертв в алфавітному порядку за прізвищами. Але це відбувається в кіно. Насправді така поведінка вказує на існування серйозного розладу особистості, а не на людину з СИНЬОЮ поведінкою.

Проте є риси особистості, за якими справді важко відрізнити СИНІХ людей від психопатів. Уявіть собі людину з надзвичайно потужними СИНІМИ рисами, яка не має жодного натяку на ЗЕЛЕНИЙ або ЖОВТИЙ колір у своєму профілі. Вона не має ані найменшого інтересу до стосунків із людьми і взагалі їй здається, що люди довкола в принципі завдають їй занадто багато зайвого клопоту. Такий людині більше подобається проводити вільний час на самоті з собою, бо в суспільстві, на її думку, занадто багато балакають.

ЯК ДІЄ СИНІЙ?

Справді розсудливо та прозорливо. Вона не цікавиться людьми чи суспільними відносинами, а під час спілкування з іншими відповідає зазвичай односкладовими реченнями. Якщо ви попросите про допомогу, вона каже «ні», тому що ви та ваші потреби їй не обходять. Багато людей вважає СИНІХ холодними й беземоційними. Вони дивляться на вас і при цьому навіть не рухають жодним мимічним м'язом свого обличчя. Вони розглядають вас, оцінюють та аналізують, при цьому не кажуть ані слова. Насправді саме так робить багато психопатів. Вони розглядають інших так, наче вони – об'єкти, які треба оцінити. Насправді, деяким людям справді важко зорієнтуватися, коли варто нарешті відвести погляд від іншої людини. Деякі дослідники кажуть про «довгий» погляд психопата, який дивиться на вас, тому що не знає, якою має бути правильна реакція. Власне, це один з симптомів. Це той в'їдливий погляд, про який я говорив у вступі. СИНЯ особистість також може не зрозуміти, коли вже час відвести погляд.

Мовчання може дуже напружувати людей довкола. Як вже було сказано, СИНЯ людина не видасть жодного слова без особливої необхідності. Часто вони мають вирішення якоїсь проблеми, але сидять і нічого не говорять. А що не так? Ніхто ж не спитав їхньої думки.

Психопати не турбуються про інших людей, а СИНІ турбуються лише про декількох – своїх найближчих. Зрозуміло, що якщо ви перебуваєте за межами кола їхніх найближчих людей, СИНЯ людина не проявить до вас жодного інтересу. Цілком можливо, що ви вважаєте таку СИНЮ людину якоюсь дивною. Не обов'язково одразу серійний вбивця, але щось він насправді якийсь дивний.

ТУТ НАМ ПОТРІБЕН ПРИКЛАД

Я пригадую історію про жінку, яка пішла на співбесіду на посаду, яку вона справді хотіла. Виконавчий директор компанії був **ЖОВТИЙ**, він багато сміявся і в цілому був позитивним. Фінансовий директор, який також був присутній на інтерв'ю, майже нічого не сказав, а його очі майже не рухалися, і жінка відчула себе трохи незручно. Після інтерв'ю вона навіть гадки не мала, як усе пройшло.

Я знайомий з усіма трьома, і цікаво, що в цій групі був цей мовчазний чоловік. Якщо ви ставите йому питання, він може дивитися на вас цілу хвилину, не сказавши ні слова. Потім він коротко киває. Це означає, що так, добре. І це, безумовно, може викликати в багатьох людей, орієнтованих на стосунки в соціумі, якщо не страх, то щонайменше мурашок по шкірі. Це людина взагалі нічого не відчуває? Можливо, і відчуває, але вона завжди здаватиметься вам якоюсь безчуттєвою.

Напевно, ви чули новини про якусь стрілянину у школі або якусь різанину десь у світі?

«Він ніколи нічого не говорив та був осторонь усіх. З такими тихонями треба бути дуже обережними».

(Хоча з іншого боку, якщо ви плануєте низку вбивств, напевно ви будете це багато з ким обговорювати).

ЯК Я МОЖУ ДІЗНАТИСЯ, ХТО ЦЕ: ПСИХОПАТ ЧИ ПЕДАНТ?

Психопат постійно бреше, навіть тоді, коли немає жодного приводу брехати. **СИНІЙ** взагалі не бреше, він краще скаже вам в обличчя усе, як є, незалежно від того, наскільки неприємною для вас може бути його відповідь. **СИНІХ** у принципі не цікавить ваша реакція на їхню правдиву відповідь, тому вони кажуть про все так, як воно є.

Психопат, як правило, лестить іншим і намагається підтримувати у своєму оточенні гарний настрій. **СИНІ** люди зазвичай нікого не очаровують своєю холодною поведінкою. У будь-якому разі вони не бачать необхідності когось очаровувати, а самі вони не дуже сприйнятливі до компліментів. Розмова задля обміну емоціями та переживаннями – це не для них.

Психопат має надзвичайно високу, роздуту самооцінку, він поміщає себе в центр уваги та радісно приймає похвалу, яку він отримує за ідеї, що належать іншим. **СИНЯ** людина часто вказує на свої власні помилки та недоліки, оскільки ніхто ніколи не є достатньо хорошим, навіть він.

Звісно, може статися так, що й **СИНЯ** людина намагатиметься змусити вас змінити думку або взяти на себе виконання якогось завдання і так далі, але це все відбуватиметься завжди відкрито. Скоріше за все **СИНЯ** людина до смерті занудьгує вас розлогим теоретичним обґрунтуванням, чому зробити треба саме так, а не якимось інакше. Підсумовуючи, я можу сказати так: на мою думку, практично неможливо бути маніпульованим виключно **СИНЬОЮ** поведінкою. **СИНІЙ** може дратувати, це точно. Обманювати? Навряд.

ВАЖЛИВИЙ МОМЕНТ

В іншій частині книги я пояснюю техніку маніпуляції, яку називають «газовим освітленням» (Глава 15). Вона полягає в тому, щоб заплутати іншу людину, постійно змінюючи правила гри. **СИНІ** люди ніколи б цього не робили; навпаки, вони дотримуються визначеного плану незалежно від того, що відбувається навколо них. Але оскільки більшість з нас трохи недисциплінована, ми не завжди так робимо. Іноді, коли нам доводиться давати раду чомусь чи щось

оперативно виправляти, бо ми перед тим не прочитали інструкції, СИНЯ людина приходить і вказує на речі, на які ми раніше не звернули уваги. *«Чому ви не зробили це так й ось так?»*.

Це може заплутати, оскільки створюється враження, що СИНЯ людина весь час вигадує нові правила. Це саме те, що робить психопат. Він додає чи вилучає вимоги за власним бажанням, щоб заплутати вас і змусити почуватися невпевнено. Це дає їм владу над вами, і врешті-решт ви не можете збагнути, що відбувається.

СИНЯ людина може дійсно мати владу над вами, але вона діє зазвичай протилежним до психопата способом. Вона вказує на те, що завжди було саме так і записано в посібнику з користування. Але оскільки ви не читали посібник добре, складається враження, що вам ніколи не вдається задовольнити сурові вимоги СИНЬОЇ людини. Можливо, саме тому ви думаєте, що, зрештою, ця людина – просто психопат.

ЯКІ МОЖНА ЗРОБИТИ ВИСНОВКИ?

СИНЮ поведінку насправді не плутають з психопатією, тому що СИНІ люди роблять те, що, за власними словами, збираються робити. Вони дуже послідовні, а це – пряма протилежність до поведінки психопата. СИНІЙ приятель ретельно вивчає тему на всі сто відсотків, тоді, як психопат читає по-троху всього, щоб справляти враження експерта з усіх питань.

ЗАГАЛЬНА РЕКОМЕНДАЦІЯ

Для всіх вас, хто має сильні СИНІ риси в особистих профілях, я хотів би сказати таке: найкраще, що ви можете зробити, щоб уникнути ризику бути прийнятим за психопата, це виражати трохи більше інтересу для інших людей та до їхніх почуттів. Зрозумійте, що багато людей думають, що психопати – це холодні та байдужі люди, а саме так ви, СИНІ, й поведіться. Звісно ж, це – непорозуміння, але чому зайвий раз не перестрахуватися? Раз-по-раз питаєте в людей, як у них справи. І проявляйте при цьому інтерес до відповіді. Це ж вам майже нічого не коштує. Лишень кілька хвилин вашого дорогоцінного, та, безумовно, добре розподіленого та розпланованого часу.

Розділ 11

Як психопати можуть скористатися моїм кольором, якщо я – червоний?

Люди, які хочуть маніпулювати та використовувати вас, не вказуватимуть на ваші слабкі місця. Можливо, вони планують використати їх у своїх інтересах.
Асгерід Габтевольд

Тепер розвернімо ситуацію на сто вісімдесят градусів. Уявіть собі боксера, який стоїть перед Майком Тайсоном, абсолютно не знаючи, що той не може підняти ліву руку. Він ніколи навіть не міг уявити собі, що Тайсон не може підняти руку, і він цього все ще не знає. Уявіть собі тепер, що перед Майком Тайсоном стоїть на рингу інший боксер, який тільки-но дізнався, що той не може підняти ліву руку. Я знаю, це звучить трохи неправдоподібно, але спробуймо розібрати цей приклад, і ви вже потім вирішите, поганий він чи ні.

Як я вже казав, усі мають свої недоліки та слабкі сторони, а досвідчений маніпулятор зосереджується саме на них. Як і Майк Тайсон, психопат завжди завдає удару туди, де може завдати найбільше шкоди, зосереджуючись на ваших слабких місцях. Чому? З тієї ж причини, що й Тайсон: він хоче, щоб ви втратили рівновагу для того, щоб вас добити.

Подивимося тепер на те, як кожен із різних кольорів найлегше попадає в пастку маніпуляцій. Незабаром ви зрозумієте, чому я так багато наполягаю на цінності самосвідомості та загостренні внутрішніх інстинктів. Ваша головна сила – це навчитися пізнати себе. Ви повинні знати, як функціонує ваша особиста зброя. Ці дві речі треба добре вміти.

Почнемо з найсуворіших – з ЧЕРВОНИХ.

ЯК ПСИХОПАТ МАНІПУЛЮЄ ЧЕРВОНОЮ ЛЮДИНОЮ

Можливо, це питання схоже на самозаперечення – як в принципі можна маніпулювати ЧЕРВОНОЮ людиною. ЧЕРВОНІ є сильними, домінуючими і не ведуться на якесь лайно, хто б його не вкидував. Вони відразу ж завдають удару у відповідь, а це робить їх невразливими. Сильні, тверді, конкурентоспроможні люди, які люблять вступати в бій. Хто може ними маніпулювати?

Однією з головних проблем, яку треба здолати для того, щоб спіймати на гачок ЧЕРВОНОГО, є те, що потрібно вистояти проти потужного шквалу лайки й сварки. Тому ті, хто боїться конфліктів, шансів не мають ніяких. Здебільшого тільки інші люди з ЧЕРВОНИМИ рисами у своєму особистісному профілі можуть знайти в собі сили в довгостроковій перспективі протистояти тому, що іноді є нескінченною суперечкою.

Ні, не всі ЧЕРВОНІ постійно сперечаються зі своїм оточенням, але якщо ви хочете, щоб ЧЕРВОНИЙ прийняв щось, що суперечить його волі, то конфлікти виникатимуть обов'язково. Це – частина їхньої поведінки, і я вже витратив багато чорнила на пояснення цього факту. Інші ЧЕРВОНІ можуть дати цьому раду, бо вони так само не приймають нічого на свій особистий рахунок без зайвої необхідності.

Або психопати.

Ось подумайте: коли хтось влаштовує вам сварку, особливо якщо це людина, яка вам не байдужа, це негативно впливає на вас. Ви погано почуваєтеся. Ви відчуваєте щось неприємне в грудях і в животі, коли вас критикують, або коли ви бачите чиєсь роздратоване обличчя.

Але як реагує психопат?

Відповідь: взагалі ніяк не реагує. Це не хвилює його. Він нічого не відчуває. Він бачить роздратовані жести, чує слова обурення та агресивних нападів. Але вони не впливають на нього, не зачіпають його. Психопат розраховує використати цю агресію на свою користь. Ви, мабуть, були свідками ситуацій, коли психопати вдалося скерувати увесь цей гнів і роздратування на когось іншого й відтак опинитися самому у вигідній ситуації.

СЛАБКІ СТОРОНИ ЧЕРВОНИХ...

Грубий, зарозумілий, агресивний, пресує й ігнорує інших, не слухає, увесь час поспішає, командує, контролює все, нетерпимий та егоїстичний.

Ми можемо знайти дуже простий приклад на подвір'ї будь-якої школи.

Не дуже сильний, проте справді розумний хлопчик *А*, якого регулярно лупцює *В*, йде до найсильнішого задираки в школі – *С*, відомого своєю запальною вдачею. *А* повідомляє *С*, що *В* говорив про нього всілякі мерзотності. *С* негайно вибухає, йде до *В* та влаштовує йому розправу. У такий спосіб *А* вдалося помститися *В*, не заплямувавши руки. Він скористався з агресивності та запального характеру *С*. Після бійки він може навіть підійти до *В* та висловити свої співчуття з приводу того, що *С* його побив.

Банальний приклад, мабуть, але ж психологія може бути використана в ширшому контексті. Якщо серед керівників якогось напряму ви знаєте людину, що відома своїм мстивим характером, то маєте ідеальну ситуацію для маніпуляцій. Ви можете спрямувати її агресію так, щоб вона скеровувала весь свій гнів, скажімо, на вашого зятятого конкурента, тоді ви маєте в руках дуже корисний ресурс. Хитрість полягає в тому, що ви залишаєтеся поза радіусом ураження гарматних пострілів.

А якщо вже говорити про гармати, то уявіть собі, що *А*, *В* і *С* – лідери країн з потужними військовими арсеналами. Ух..!

Однак психопатові все ж вигідніше грати на нечистій совісті ЧЕРВОНИХ (совість є навіть у ЧЕРВОНИХ, хоча вам і важко в це повірити). А також наважитися зробити щось несподіване. ЧЕРВОНІ часто оточують себе людьми, які намагаються залишитися непоміченими. Але ви можете собі уявити, якщо вони зустрінуться з кимось, хто цього не робить? Хтось, хто замість того, щоб опускати очі додолу, дивиться ЧЕРВОНОМУ можновладцю прямо у вічі? Що тоді буде?

Розгляньмо приклад.

ВИПАДОК МІККЕ ТА ПЕРНІЛЛИ

Мікке працює в медіа-концерні, в якому робота почала набирати обертів із приходом нового начальства. Мікке в принципі не полюбляє особливо напружуватися по роботі, йому краще взагалі нічого не робити. Він любить свою високу зарплату, але вважає за краще спостерігати, як його роботу виконують інші. Йому подобається ходити на важливі зустрічі, де він може виступати й розповідати кожному, яке велике значення він має для організації. Багато колег Міккі відразу помічають певну модель: Мікке привласнює похвалу за роботу інших людей і завжди зникає, коли надходять погані новини.

Проте його нова начальниця ще не в курсі такого розкладу. Її звати Пернілла, вона – новий директор бізнес-групи. Мікке деякий час спостерігав за Перніллою і помітив, що вона – людина дуже владна, легко впадає в гнів, і не вагаючись ані хвилики, відчитує кого завгодно перед усім колективом. Вона може вдертися на будь-яку нараду та перервати її, взявши контроль над усім, що відбувається, у свої руки; вона вимагає від усіх виконання завдань і звітування в найстисліші терміни; накричати на когось просто в коридорі для неї – буденна справа. Вона здається абсолютно нечутливою до реакції інших людей. Власники компанії дали їй зав-

дання: провести в організації чистки, навести лад та зробити фірму прибутковою. За перші ж дванадцять місяців Пернілла звільнила без будь-яких вагань третину працівників та практично сама найняла нових. Вона міцно тримає практично все під своїх залізним контролем.

Мікке все ще не виконує толком жодної роботи. Замість цього він дозволяє собі ходити на зустрічі з важливими клієнтами та обідати з ними в дорогих ресторанах за рахунок компанії. Домовленості за результатами цих зустрічей він передає іншим людям, на яких перекладає відповідальність за владнання справ по суті. Оскільки надалі він не планував нічого не робити, з часом усе почало йти шкереберть.

До приходу Пернілли, Мікке з усіма колегами спілкувався дуже по-різному. Він мав природну здатність носом чути слабкість кожної людини. До одного зі своїх начальників він ходив скаржитися, навіть плакати, про те, як важко й під яким тиском йому доводиться працювати. У результаті той час від часу брав частину роботи Мікке на себе. Іншому начальникові Мікке доброзичливо посміхався, підставляв за столом крісло й приносив каву. У такий спосіб він зарекомендував себе як класний хлопець, за що начальник його дуже цінував. Як результат, Мікке мав на своєму боці могутнього захисника кожного разу, коли піднімалося питання про невиконання ним поставлених завдань.

Мікке швидко второпав, що Перніллу такими трюками не візьмеш. Вона почне щось підозрювати в ту саму мить, коли він спробує люб'язно підставити її стільчик за столом. ЧЕРВОНІ особистості не ведуться на гречність інших. Якби Мікке поплакався Перніллі, що має багато роботи, вона сказала б йому, що всі мають багато роботи і що єдине, що можна зробити, так це працювати ще більше. Тож до неї довелося застосовувати інший метод.

Мікке зрозумів, що нова начальниця буде міцним горішком, який так легко не розколоти. Але він не був готовим міняти роботу. У цій компанії він працював протягом багатьох років, і йшлося йому в ній занадто добре, щоб щось змінювати. Тому йому довелося знайти якийсь спосіб тримати Перніллу подалі від його справ. Проаналізувавши Перніллу в різних аспектах, йому на думку спало кілька ідей. Вона здавалася цілком нечутливою до того, що люди думали про її залізний стиль управління. Рішення Мікке було геніальним і простим водночас: замість того, щоб після «знайомства» з її суровими методами робити як усі інші – тобто триматися від Пернілли подалі – він вирішив регулярно до неї звертатися.

Мікке почав вимагати, щоб його звіти доставлялися безпосередньо Перніллі, хоча в ієрархії компанії між ними є принаймні два проміжні рівні управління. Мікке відчуває, що Пернілла має те, що називається «поглядом із висоти пташиного польоту». Вона бачить усе на відстані, мов на картині, виконаній грубими, широкими мазками, але водночас не бачить те, що дуже близько до неї. Певних деталей вона не помічає. Тому він розташовує себе поруч, дуже близько до неї. У такий спосіб він може спостерігати за нею і, водночас, чатувати, на той випадок, якщо вона вирішить придивитися до його роботи.

Пернілла – дуже сурова й розумна, вона хоче мати звіти й від Мікке в тому числі. Вона все ще не має підстав не довіряти йому, а він робить хорошу справу, бо каже їй те, що вона хоче почути. Він почав вживати такі слова як «результати», «оперативні дії», «рішучість» та «червоні лінії», бо побачив, що Перніллі подобається їх чути. Він також дав їй зрозуміти, що захоплюється її здатністю приймати рішення без остраху стати непопулярною. Ця стратегія – небезпечна, бо межує з лестощами, на які в Перніллі імунітет. На такі речі вона не поведеться і відразу би стала підозрілою, якби він почав із компліментів.

Проте Мікке має клепку в голові й так не говорить. Він каже про те, що йому самому хотілося би бути раціональнішим, більш зосередженим на цілях, емоційно не втягуватися в різні ситуації тощо. Тобто йому хочеться бути схожим на... Перніллу. Більше він нічого не говорить, не очікує якоїсь реакції у відповідь. Він просто закинув їй ідею про те, що поважає її, і, мабуть, навіть захоплюється нею.

Нащо він це робить? Чому він іде на такий ризик? Психопати інтуїтивно відчують, що потрібно людям. Навіть суворим ЧЕРВОНИМ потрібні союзники. Навіть якщо вони ухвалюють суперечливі рішення, вони не є абсолютно нечутливими або нелюдськими. Вони можуть бути прагматичними і виконувати свою роботу, навіть якщо це коштує їм безсонних ночей. Але тут Пернілла раптом знаходить когось, хто демонструє вдячність за її, інколи грубий, спосіб вирішення проблем. По-перше, на відміну від більшості співробітників, Мікке не виказує перед нею страх (А це справді так, бо психопати нічого не бояться.) Це Пернілла поважає.

Мікке продовжує діяти в цьому ж руслі. Він каже Перніллі: «Можливо, вам не сподобається те, що я скажу, але мене справді вражає, як ви зуміли повернути цю компанію викинути на рейки». Знову ж таки, це – не лестощі, бо він зробив застереження, що це може їй не сподобатися, тобто заздалегідь забезпечив собі захист від її гніву. Він ховається під маскою чесності, проти якої не може встояти навіть Пернілла. Дуже скоро Пернілла, навіть не помітивши того сама, послабила свою хватку стосовно Мікке й почала довіряти йому та вважати його своїм союзником, контролювати якого нема особливої потреби.

ЯК ЦЕ СТАЛОСЯ?

Маніпулювати ЧЕРВОНОЮ людиною, яка, по-перше, зі самого початку здається несприйнятливою до будь-чийх ідей, окрім своїх власних, без сумніву, вимагає багацько мужності. Тільки той, хто готовий піти на значні ризики, наважиться це зробити. У деяких випадках це може бути чиста дурість. Принаймні коли йдеться про начальника, який може звільнити вас, коли відчує, що щось пішло не так.

Ось зараз ми знову починаємо обмірковувати все логічно. Цього нам зараз не варто робити. Я ще раз наполягаю на тому, що психопати не відчують світ довкола так, як це робимо ми. Вас і мене напевно аж трясиме від самої думки піти до начальника, який ненавидить підлабузників, а тим більше навіть ризикнути в якийсь спосіб його улестити. Це наче влізти до клітки з лютим і голодним левом і спробувати його погладити. Без дуже вагомих причин на це ніхто б не відважився.

Однак для психопата це просто гра, а, як відомо, гра не завдає йому особливих клопотів. Він не відчуває, що він ризикує. У випадку, якщо його викриють, він просто знизав плечима й домовиться про хороші умови звільнення, якщо до цього дійде. Саме це ЧЕРВОНИ повинні зрозуміти. Вони можуть бути повністю обдурені людиною, яка не вважає небезпеку небезпекою. Психопати випромінюють впевненість у собі більше за інших. А ЧЕРВОНИ звертають увагу на тих, хто має самоповагу і, як правило, вони з повагою ставляться до впевнених у собі людей. Вони навіть можуть захоплюватися такими людьми. Нарешті вони натрапили на когось, кому можна себе протиставити.

Навіть якщо ЧЕРВОНИЙ розуміє, що йому лестять, він справді може відчувати певну повагу до того, що його співробітник або навіть його партнер, має сміливість це робити. Якщо у світі є щось, що ЧЕРВОНИ поважають, так це відвага та впевненість у собі. Можна навіть освідчитися ЧЕРВОНИЙ людині в коханні – якщо знати, як це зробити – і при цьому всередині не відчувати геть нічого з того, що ви їй розкажете.

Те, що добре працює з ЧЕРВОНИМИ – це компліменти (але, пам'ятайте, приховані), тобто похвала за те, за що інші їх часто критикують. Наприклад, багато ЧЕРВОНИХ чуло на свою адресу звинувачення в тому, що вони – нечутливі покидьки. Самі вони вважають, що роблять виключно те, що мають робити, або кажуть те, що повинні сказати.

Я вже багато разів казав, що якщо ЧЕРВОНИЙ виявить, що багато людей його не любить, він може це витримати. Але це не означає, що така ситуація йому подобається.

Це правда, що деякі ЧЕРВОНИ думають, що це добре, що є люди, які бояться їх, але, як і всі інші, ЧЕРВОНИ хочуть, щоб їх теж любили й шанували за те, якими вони є. Тільки

вони не виказують цього так, як це роблять інші. Тому коли хтось наважиться висловити свою вдячність, це стає дуже ефективним інструментом.

ЩЕ ОДИН ТРЮК, ЯКИЙ ТАКОЖ ПРАЦЮЄ

Можна також змусити ЧЕРВОНОГО відмовитися від найгіршої поведінки. Якщо я знаю, що мій бос може вибухати час від часу й із якихось причин я не хочу такої «радості» саме цього тижня, я можу вдатися до класичного маніпуляційного методу під назвою «даavimo на почуття провини». Навіть ЧЕРВОНІ мають совість.

Подивимося, як цей метод застосовує Мікке.

ЗНОВУ МІККЕ ТА ПЕРНІЛЛА

Іноді навіть Мікке доводиться показувати Перніллі своє справжнє обличчя, тобто неминучою є ситуація, коли йому доведеться на нараді звітуватися про якийсь проєкт, за який він особисто несе відповідальність і який став повністю провальним. Для цих зустрічей йому потрібно щось, що утримало би Перніллу від гніву – щоб вона не сварила його перед усіма. Ми вже розуміємо, що він завоював її довіру, кажучи «все як є». Навіть якщо вона не показує своїх почуттів, це не означає, що вона їх взагалі не має.

Це – перший тест Мікке. Він починає здалеку: «зараз ви будете гніватися». Робить Мікке це тому, що Перніллі він вже почав подобатися, тож вона не хоче свідомо завдавати йому болю. Тому вона починає себе стримувати, щоб не втратити терпіння. Новини проєкту – погані, навіть дуже, але Мікке знає, як все виправити. Він ретельно описує ті якості, які допомогли б йому все виправити і яких йому бракує. Він таким чином описує Перніллу...

Вона приймає це як підтвердження того, наскільки вона сильна особистість і бере на себе завдання виправити безлад, спричинений Мікке. Майже дивом Мікке вдалося делегувати «сиру справу» своїй начальниці, саме тій, яка заробила серед працівників прізвисько «жінка-молот». Оскільки Мікке вдається уникнути грандіозної, галасливої догани, він спробує скористатися цим прийомом знову й знову. Тепер він знає, що Пернілла вміє опановувати себе, коли хоче. Поки Пернілла береться за завдання, щоб виправити безлад, який за собою полишив Мікке, він поспішає на обід в гольф-клубі. Звичайно – за нього ж платить компанія.

Пернілла добре розуміє, що люди сприймають її як сувору начальницю, і навіть якщо вона цього не показує, із цього приводу вона все ж трохи хвилюється. Вона просто хоче добре робити свою роботу й робить все, що в її силах, для отримання хороших результатів. Пернілла навіть пишається тим, що змогла не зірватися на Мікке, і відчуває до нього вдячність за те, що він допоміг їй зберегти спокій. Таким чином він ще міцніше прив'язав її до себе.

Мікке продовжує акуратно робити тонкі компліменти, але ніколи не робить цього відкрито. Наприклад, добре відгукується про неї при інших керівниках, тих, про яких він точно знає, що Пернілла їх слухає. Припустимо, говорить фінансовому директорові компанії, що вражений її «поглядом із висоти пташиного польоту». Фіндиректор – СИНІЙ і чесний, тому одного разу він перекаже цю інформацію Перніллі. «Знаєте, що сказав Мікке?» Це дуже грамотний хід, бо при такому розкладі Мікке не виглядає підлабузником. З іншого боку, він не сказав їй цього в лице – тобто не лестив безпосередньо, бо знає, що вона цього не любить.

Мікке все ще не виконує ніякої роботи як треба. Він вештається туди й сюди, отримує високу зарплату, їздить на машині, яку йому винаймає компанія. Своїй сім'ї він сказав, що купив її. Усі сусіди думають, що це його автомобіль. Йому це подобається – мати в очах інших високий соціальний статус.

Одного разу на зв'язок виходить великий клієнт і повідомляє, що йому взагалі не доставили нічого з того, про що вони домовилися. Мікке вдалося поговорити з Перніллою сам на

сам, і він знає, що мусить щось зробити. Клієнт має рацію: Мікке не поворухнув і пальцем для того, щоб замовлення було доставлено, бо для цього довелося б докласти багато зусиль, а він зовсім не планував щось робити. Тож він прийшов до Пернілли знітившись, із провиною на обличчі, бо тепер усе справді зайшло дуже далеко, і його мусять за таке звільнити.

Пернілла, яка, майже не усвідомлюючи цього, привчилася до тактики «давити на почуття провини», що до неї застосовує Мікке, усвідомлює кількість працівників компанії, яку вона звільнила. Тому вона вирішує, що не збирається звільняти Мікке, незалежно від того, що він їй далі розкаже. Він навіть може спершу отримати від неї обіцянку, що вона його не звільнить. Потім він повідомить катастрофічну новину – від початку до кінця. Звичайно, у рукаві він тримає пропозицію щодо того, як владнати ситуацію.

І цей цирк може тривати далі.

ЯКИМИ БУДУТЬ НАШІ ВИСНОВКИ?

Із ЧЕРВОНИМИ слід розуміти одну хитрість – з ними не вийде діяти дуже відкрито, і досвідчені маніпулятори це знають. Вони ніколи не переходять одразу до справи, але приховують свої дії за чимось іншим. ЧЕРВОНА людина негайно на вас наїде, якщо ви спробує перевірити стосовно неї якусь дурницю.

Часто метод психопатів полягає в тому, щоб зробити щось абсолютно несподіване. Завдяки їхній безглуздій зухвалості вони можуть досягти успіху навіть із ЧЕРВОНИМИ. Коли психопат заслужить довіру й увагу ЧЕРВОНОЇ людини, то вона буде лише слухати, кивати й приймати все. ЧЕРВОНИЙ не буде контролювати нічого, тому що деталі йому набридають, а оглядатися назад ЧЕРВОНИМ не притаманно. Хитрість полягає в тому, щоб наважитися вжитися в шкіру ЧЕРВОНОЇ людини. Але, як я вже згадував, серцебиття психопата не прискорюється, навіть коли він люто бреше начальнику свого начальника. Не червоніє й не проявляє інших симптомів стресу. Він взагалі не нервує. (Для нього обдурювати – це так само легко, як замовити таксі). Що такого може статися в найгіршому випадку?

До того ж ЧЕРВОНІ люди не просять про допомогу. Якби вони почали підозрювати, що щось не так, то намагаються вирішити проблему самі, бо вони – наче вовки-одинаки. Це – дуже гарна новина для рішучого маніпулятора, тому що він може змусити свою жертву проковтнути більше тих самих «пігулок» протягом тривалішого проміжку часу, перш ніж ЧЕРВОНІ відважаться звернутися до когось по допомогу.

Як довго Мікке вдалося виживати в тіні Пернілли? Ну, цей приклад взятий з реального життя, і я знаю, що він залишався в компанії майже десять років. Коли Пернілла нарешті викрила його, мені та моїм колегам знадобилося півроку на те, щоб допомогти співробітникам компанії проаналізувати, що відбувалося. Хаос, який залишив по собі Мікке, неможливо описати, і найгірше те, що в найважливіші моменти ніхто нікому не довіряв.

Глава 12

Як психопати маніпулюють жовтими

«Чому я дозволяю тобі втішати мене?» Він подивився над її головою. «Тому що я переконався, що в тебе немає нікого, до кого ти можеш звернутися».

Креслі Коул «Лотар»

Найбільша слабкість ЖОВТИХ в тому, що вони уникають розмов про свою слабкість. Це вганяє їх у депресію, їм здається, що всі довкола зосереджуються виключно на негативі. Чому просто не бути щасливими і випромінювати позитив? Згоден, іноді така навичка, як спроможність бачити світлі сторони життя – велика сила, але якщо ти натрапляєш на велику купу лайна в житті, то треба закатати рукави й розгрібати те, що маєш.

ЖОВТИЙ – це типова соціальна людина. Для неї найкраще мати багато цікавих стосунків. Він любить постійно перебувати в оточенні різного народу та весь час інтенсивно взаємодіяти з багатьма різними людьми. Для нього це дуже добре, бо він отримує від них енергію. Він також дає багато енергії іншим. ЖОВТИЙ любить веселитися, сміятися і жартувати. Зворотня сторона монети – у тому, що він зазвичай залежить від інших людей. Без великої кількості людей довкола себе ЖОВТА людина немов стає меншою, ніж вона є насправді. Вона не отримує достатньо стимулів, а її ідеї наче в'януть. Довкола немає нічого веселого. Вона не може говорити, жартувати або сміятися з іншими й більше не може посилатися на людей у своєму оточенні.

Виразний соціальний тип. У цьому й криється ключ до погибелі ЖОВТИХ. Найгірше на світі для них, це якщо їм не буде з ким спонтанно вступати в розмову. Тому що ЖОВТИЙ людині потрібне спілкування, їй потрібен хтось, хто буде її слухати. Вправний психопат, який хоче контролювати ЖОВТУ людину, ініціює маніпуляцію через відокремлення цієї людини від її оточення. Психопат просто ізолює ЖОВТОГО від його друзів, від родичів, від участі в будь-яких соціальних видах діяльності. Пиво після роботи виключається. Поступово мережа контактів жертви звужується і крок за кроком психопат притягує її до себе.

Вигода психопата від такої ситуації очевидна: якщо жертві немає з ким поговорити, психопат може виступити єдиним, хто її може вислухати. Психопат удає з себе єдиного, хто дбає про ЖОВТУ людину, єдиного, хто все ще її цінує попри всі її помилки та слабкості.

(Можете не сумніватися, що психопат розповість це все своїй жертві).

Він удає з себе єдиного друга, якій залишився в ЖОВТОГО. Саме тому психопат стає дуже важливим для своєї жертви. Що робити, якщо психопат покине її? Тоді в неї абсолютно нікого не залишиться!

Але як психопатові все це вдається? Це – напрочуд легко. Він використовує слабкості ЖОВТОЇ людини та спрямовує їх проти неї. Яким є перелік слабких сторін ЖОВТИХ особистостей? Спробуємо швидко ним пройти.

СЛАБКІ СТОРОНИ ЖОВТОЇ ЛЮДИНИ

Егоїстична, поверхнева, самозакохана, надмірно впевнена в собі, багато обіцяє і нічого не виконує, незібрана, безтурботна, забудькувата, метушлива, чутлива, неорганізована та безладна, ексцентрична й несерйозна, увесь час балакає та не вміє слухати.

Цей перелік можна продовжувати далі. Звичайно, ці характеристики не стосуються абсолютно всіх ЖОВТИХ людей, і також можна сказати, що вони не є саме такими весь час. Якщо ми кинемо всі ці характеристики просто в обличчя ЖОВТІЙ людині, вона справді почуватиметься незручно. Можливо, їй навіть стане сумно.

Ось тут у нас є важливий ключ: ми, як і всі інші люди, уникаємо свідомого завдання болю іншим. Ми не хочемо робити зле людям чи ображати їх.

Психопат не дбає про почуття інших. Йому не важливо, наскільки погано почувається ЖОВТИЙ, якщо йому нагадати про всі ці негативні характеристики. Психопат дбає лише про те, щоб досягти своєї мети, незважаючи на ціну, яку іншим доведеться за це заплатити. Якщо ж його ЖОВТИЙ друг або ЖОВТИЙ партнер не можуть від плачу й розпачу заснути... ну, то так їм і треба.

Що робить психопат – наприклад, розповідає своїй жертві плітки, що людина, яку вона дуже цінує, сказала про неї щось погане. Який удар в спину! Далі йде маніпуляція.

Наведу приклад.

ВИПАДОК ЛАССЕ Й АННИ

Лассе – щасливий і позитивний хлопець, який любить говорити про все й з усіма. Він – відкрита людина, увесь час ходить із посмішкою на вустах. Здається, що кожен любить його і, хоча він іноді трохи егоцентричний, із більшістю людей він все ж добре ладнає. Лассе починає взаємодіяти з Анною, психопаткою, яка дуже швидко «зчитує» Лассе. Це не так вже й важко – зрозуміти Лассе. Він відкритий, можливо, навіть занадто відкритий. Анна відразу починає віддзеркалювати Лассе та робить так, що він почувається під час спілкування з нею в безпеці. Вона жартує, сміється й говорить красиво, так, щоб Лассе подумав, що вона – цікава дівчина.

З якоїсь причини Анна хоче мати Лассе виключно для себе, тому що тоді вона може повністю його контролювати. Справжня причина саме зараз для нас не дуже важлива. Проте Лассе знає так багато різних людей. Здається, що він знає всіх! Вона повинна з чогось почати.

Потім Анна впевнено каже Лассе, що Сімон, його найкращий друг, сказав, що йому вже починає набридати, як Лассе весь час усе перебільшує. Лассе насправді усвідомлює, що саме це й робить: занадто прикрашає різні ситуації та має схильність розповідати про речі краще, ніж вони є насправді, щоб усе виглядало цікавішим. Він не робить це для того, щоб дратувати когось. Звісно, немає нічого поганого в тому, що він робить, але він добре може собі уявити, що Сімон якось відреагував на його поведінку.

Анна запевняє Лассе, що це, мабуть, щось не дуже важливе, але вже за тиждень вона розповідає Лассе, що Сімон думає, що він займає занадто багато «ефіру» в колективі, коли спілкується з іншими людьми. Лассе стає по-справжньому сумно. Частково тому, що він дуже чутливий до критики, (а це Анна зрозуміла з самого початку), а частково тому, що Сімон – його дуже хороший друг. Лассе почувається так, наче йому завдали удар у спину.

Нарешті Лассе вирішує добряче все обміркувати. Насправді усе звучить якось дуже дивно. Чи справді Сімон так сказав? Проте він все ще не має підстав не довіряти Анні, яка повідомляє йому ще пару речей про Сімона, які також здаються цілком правдоподібними.

Тепер вже Лассе стає серйозно стурбований. Він вирішує поговорити з Сімоном, щоб усе з'ясувати, але Анна перешкоджає цьому. Він же ж не хоче спричинити конфлікт? Це ще одна річ, яку вона знає про Лассе: він не любить конфліктувати. Зі свого боку вона пропонує йому трохи відпочити від Сімона, дати тому час побути самому й про все подумати. Він виглядає якимось сварливим останнім часом, чи не так? Щось Сімон останнім часом якийсь невдоволений, і вона не розуміє, що з ним трапилося. Можливо, у нього зараз важкий період в житті, проблеми на роботі. Краще залишити його в спокої, він розбереться зі своїми проблемами й

за деякий час повернеться, хіба ні? Лассе згоден, бо це звучить цілком резонно. Крім того, він радий, що є хтось, хто раціонально все обмірковує.

Таким чином Анна досить швидко приборала Сімона з життя Лассе, та обставила все так, наче це рішення самого Сімона, коли насправді вона стоїть за всім цим. Звісно, цей процес займає багато часу, це може потребувати кілька місяців, але Анна має весь час у світі, щоб віддалити Сімона від Лассе.

Між тим вона тримає Лассе зайнятим іншими речами. Але він страждає. Втрата Сімона не дає йому почуватися добре. Вони знайомі вже протягом багатьох років, і, мабуть, насправді Сімон був його найкращим другом. Коли він каже Анні, що він все ж вирішив прояснити ситуацію з Сімоном, – вони вже списалися та домовилися піти на обід, – вона створює навколо себе ситуацію, яка унеможлиблює цю зустріч. Вона не хоче, щоб Лассе й Саймон взагалі щось з'ясовували.

Того самого дня, коли Лассе має йти на цей обід, Анна влаштовує йому вдома сцену: стверджує, що він більше її не любить, або що в неї на роботі – проблеми, або Лассе отримує звістку про те, що його кохана страждає від серйозної хвороби. Також може бути, що її близький родич раптово помер. Незалежно від того, що там сталося, їй конче потрібно, щоб Лассе був вдома, щоб підтримати її. Він не піде від неї на якийсь там обід, бо він – хороший хлопець, який хоче зробити все правильно. Наступна спроба піти з Сімоном на обід закінчується так само.

Лассе навіть не помічає, що вже минув рік, як вони з Сімоном не розмовляють.

ОЙ, ЯК НАСПРАВДІ ВСЕ ТАК ДАЛЕКО ЗАЙШЛО?

Немає сумнівів: ЖОВТІ дуже чутливі, коли настає ризик втрати їхніх стосунків. Для них це дуже нервова ситуація, яка вибиває їх з колії. Один із способів тримати їх у стресі – це посіяти в їхніх умах крихітне зерно сумнівів у самих себе. Коментарі на кшталт: «Чому ти мусиш весь час говорити лише про себе?» збивають їх із пантелику. Звичайно, в їхньому характері присутні нотки егоцентризму, але ж кожному хочеться іноді поговорити й про себе.

Психопати роблять так, щоб ЖОВТИХ почала мучити совість. Вони будуть спеціально концентрувати увагу на егоцентризмі ЖОВТИХ і розповідати неприємні історії для того, щоб ті погано почувалися. Звичайно, ЖОВТИЙ не захоче виглядати погано й почне уникати розмов про себе. Дуже скоро він перестане фантазувати й вигадувати свої історії, тим самим ставши на шлях саморуйнування.

Психопат має багато інших кнопок, на які може тиснути. Він також може сказати, що вже говорив те чи інше давно колись. Якщо ЖОВТИЙ не пригадує такого, тоді від психопата прилітає відповідь: «ти ніколи не слухаєш». Навіть це – цілком правдоподібно. ЖОВТА поведінка та уважне слухання – не синоніми. А ЖОВТИЙ, по суті, теж це знає. Зазвичай він має так багато всього, про що хоче розповісти, що просто забуває послухати те, що кажуть інші.

При цьому зважайте на одну річ: одна річ – пояснити ЖОВТІЙ особі, що вона створює безлад і роздратування, коли не слухає, коли говорять інші, тож треба просити давати й іншим можливість висловитися під час розмови. Це – зворотний зв'язок, мабуть і непогано сформульований, тож ЖОВТИЙ має можливість прийняти його, та, можливо, навіть змінити свою поведінку. Але зовсім інша річ – постійно нарікати на те, що він не слухає, вигадує все, пред'являти йому щось, що йому нібито казали, але він не слухав і тому не може пригадати. Це все – негативні психологічні маніпуляції. Вправний психопат може справді мати успіх там, де інші провалилися: ви можете зробити так, що ЖОВТА людина – чийсь хлопець або дівчина, колега або начальник – почне слухати людей. Таким чином можна повністю зруйнувати навіть у принципі позитивну особистість, бо це лише питання часу. А психопат має час, якщо він хоче домогтися чогось конкретного.

Є кілька способів знищити ЖОВТУ людину. Повторюйте їй регулярно, що вона повинна бути більш серйозною, не сміятися так багато й не вигадувати щось увесь час. Говорити їй, що до життя треба ставитися серйозніше. Психопат може прикидатися, що його особисто чіпляють практично всі жарти ЖОВТОГО. Психопат може називати ці жарти расистськими, жінко-чи чоловіконенавистницькими, чи ще якимись. Усе можна розкритикувати. «Як ти взагалі міг пожартувати про молдован? Або про хвору дитину? Невже ти справді розповів цей брудний жарт про жінок-мусульманок? Як ти міг? Це було настільки недоречно, а ти навіть не помітив реакцію людей?» Таким чином руйнується центральний фактор у житті жовтих – гумор, без якого вони чахнуть та засихають. У нашому герої вже ніхто не впізнає того дотепного хлопця, яким він був раніше, тож люди будуть поступово віддалятися від нього. Він став нудним і дивакуватим.

ЩО ТАМ ДАЛІ З ЛАССЕ ТА АННОЮ?

Після вісімнадцяти місяців з Анною Лассе вже сам не свій. Спілкування з Сімоном припинилося, та й інші друзі відвернулися від нього. Вони його більше не люблять. Лассе тепер боїться заводити нові знайомства, адже йому розповіли, і тепер він знає, яка він погана людина. Він поняття не мав, що всі довкола сприймали його як самозакоханого нарциса.

Кожного разу після того, як вони з Анною сходять на вечерю або вечірку, вона вказує на помилки, які він зробив під час вечері. Він перебив Янне або його дружину; він вкрай безтактно пожартував про Хокана й занадто довго говорив з Мією. Можливо, тут Мія винна, але це тому, що вона не знала, який Лассе гівнюк, а він хотів скористатися можливістю хоч із кимось поспілкуватися. Для нього це справді було ковтком свіжого повітря – поговорити хоч із кимось, і до того ж вона весь вечір сміялася з його дотепних вигадок.

Анна, яка чудово бачила, як добре було Лассе того вечора, хоче, щоб про цю подію в нього залишилися погані спогади. Тож вдома вона влаштовує йому сцену та звинувачує в тому, що він увесь вечір відверто фліртував з Мією. Анна плаче й кричить, а коли Лассе намагається пояснити їй, що для ревнощів нема підстав, вона відповідає, що дуже любить його й боїться втратити. Чи можете він, будь ласочка, ніколи знову не розмовляти з Мією? Уся ця сцена змушує Лассе, навіть не замислюючись, погодитися на таку дурну вимогу.

Очевидно, що вся ця сцена ревнощів є повним фарсом, бо психопат не відчуває ревнощів. Для цього потрібно було, щоб Анні було бодай якось не байдуже до Лассе, принаймні якоюсь мірою, але йдеться не про це. Йдеться про те, щоб тримати Лассе під контролем.

(Дуже ймовірно, що Анна постійно має в місті любовні афери з іншими чоловіками. Психопати, як ми вже говорили раніше, схильні до нерозбірливих статевих контактів, тож й Анна, мабуть, не є винятком. З іншого боку, Лассе також не приділяє особливої уваги деталям. Навіть якщо Анна повернеться додому з бюстгальтером навиворіт, він цього не помітить).

Після декількох місяців таких сцен, Лассе вже не має сил кудись ходити. Він вважає за краще залишатися вдома. Тихо й мовчки, він проводить вихідні дні перед телевизором, але футбол не дивитися, тому що Анна не любить футбол. Їй подобається дивитися старі чорно-білі фільми, які він вважає вкрай нудними, але це єдина умова, за якої коли вона хоче сидіти поруч із ним на дивані. Лассе так сильно зголоднів за спілкуванням з людьми, що хоч з Анною він дуже нещасний, він готовий зробити все, щоб догодити їй. Тепер вона – єдине, що в нього залишилося.

ЯКІ ВИСНОВКИ МОЖЕМО ЗРОБИТИ?

Ізоляція. «Припини жартувати. Перестань бути таким дитячим. *Приділяй мені більше уваги, набагато більше. Інакше я піду від тебе*». Ось так ЖОВТІ люди потрапляють до пастки психопата.

Дозвольте мені наголосити на цьому: є багато пар, які більш-менш делікатно намагаються віддалити старих друзів від своєї другої половинки. Зазвичай мета – отримати контроль, і дуже часто у справі замішані ревності. У цьому, звісно, нема нічого доброго. Я не втомлюся повторювати це: якщо хтось намагається керувати вами, ви повинні зробити крок назад і запитати себе, чому він чи вона поводить себе саме так. Такий тип поведінки має негайно викликати у вас підозру. Логічно, що не всі, хто послуговується цим методом, автоматично – психопати. Іноді вони просто ревнують. Переконайтеся, що цьому немає причин.

Важливо пам'ятати, що психопати не відчують ревності, так само, як вони не відчують жалю, але вони можуть *удавати*, що ревнують. Вони навчилися говорити такі речі, як: «ти більше не любиш мене, я бачила, як ти дивився на ту жінку, а вона – гарніша за мене». Але це лише спосіб контролювати людину – саме цього й домагається психопат.

На прикладі Лассе ми побачили, як Анна поступово його ізолювала. Зрозуміло, що можна задатися питанням: якщо Лассе більше не хоче йти з дому, чи не буде Анні також нудно? Нічого подібного. Анна йде саме туди, куди хоче, і розважається так, як хоче. Якщо Лассе заперечує проти того, щоб вона веселилася, коли він залишається вдома, відповідь вона вже має: Він справді не хоче, щоб вона була щаслива? «Справді, Лассе, як можна бути таким егоїстом!»

Хоча цей приклад – вигаданий, він чітко ілюструє, як діятиме справжній психопат.

Глава 13

Як психопати маніпулюють зеленими?

Правила прості: вони брешуть нам, ми знаємо, що вони брешуть, знають, що ми знаємо, що вони брешуть, вони продовжують брехати нам, і ми продовжуємо робити вигляд, що віримо їм.

Єлена Горохова

Слабкість ЗЕЛЕНИХ значною мірою криється в тому, що вони бояться конфліктів. Конфлікти – штука неприємна, а виникають вони повсюди. Тільки провокатори вдаються до конфліктів, а для ЗЕЛЕНИХ вступати з кимось у суперечку – це справжнісінький стрес. Може статися так, що ЗЕЛЕНИЙ людині не сподобається новий светр свого друга, але замість того, щоб так йому й сказати, він навпаки хвалить свого друга за хороший смак. Він ніколи не бачив такого гарного й елегантного светра. Звичайно, проблема виникає тоді, коли друг пропонує вдягнути його светр.

ЗЕЛЕНА жінка також боїться змін, їй не подобається зміна планів, особливо, якщо ці зміни робляться поспіхом. Такі ситуації вводять її просто в ступор. Вона не хоче бути в центрі уваги і не хоче, щоб її критикували публічно. Вона також не любить виступати перед великими групами людей, тобто більше ніж п'ятеро людей, – якщо вона їх добре не знає. Вона – інтроверт і чимось схожа на спостерігача. Іноді від неї може бути важко отримати конкретну відповідь на прямі питання. Почути у відповідь «так», коли ЗЕЛЕНИЙ насправді має на увазі «ні», можна дуже часто.

Існування яких із цих слабких сторін усвідомлюють ЗЕЛЕНІ люди? Логічно, що ситуація варіюється від однієї людини до іншої, але небажання змін – це те, що найчастіше притаманне ЗЕЛЕНИМ і на що більшість нарікає: «Ти ніколи не шукаєш чогось нового, а просто сидиш сиднем. Чому би нам не переїхати до нової оселі, не перефарбувати стіни, щось змінити?». – «Ні, все добре так, як воно є».

Чи не так?

СЛАБКІ СТОРОНИ ЗЕЛЕНОЇ ЛЮДИНИ

Боїться конфліктів, прискіпливий, неохочий до змін, тугодум, впертий, легкодухий, боязливий, пасивний, любить ховатися, не бере на себе відповідальність, нецирий, розмовляє не з людьми, а про них за їхніми спинами, гіперчутливий до критики та нерішучий.

Якщо психопат хоче впіймати на гачок ЗЕЛЕНУ людину, він неодмінно скористається її чутливістю до критики та страхом конфліктів. Є два способи доступу до ЗЕЛЕНОЇ особи. Звичайно, самих цих підступів до неї набагато більше, але їхня слабкість принципово залежить від двох специфічних поведінкових рис. Важливість кожної з них, імовірно, буде залежати від того, йдеться про роботу чи ситуація стосується друзів або коханої людини.

Розгляньмо ситуацію з особистими стосунками.

ЗЕЛЕНА жінка зазвичай дуже добре усвідомлює, що вона часто просто неспроможна діяти і що їй бракує ініціативи. Разом з не менш ЗЕЛЕНОЮ людиною вона просто відсиджується на дивані, а її мрії та плани на майбутнє так і залишатимуться лише мріями та планами. Якщо ніхто з них двох не приступить до роботи, робота сама себе не виконає. У свою чергу ця стратегія парадоксальним чином приводить нас до ЧЕРВОНОЇ поведінки. Не можна виключати, що ЗЕЛЕНУ людину вражає здатність до дії, що притаманна їхній протилежності – ЧЕРВОНІЙ поведінці. ЧЕРВОНІЙ має потужну особистість, не витрачає час на пустопорожні

балачки, натомість діє чітко та ясно в кожній конкретній ситуації. ЧЕРВОНІ роблять щось увесь час, бо якщо вони в доброму гуморі, то за дуже короткий час здатні виконати величезну кількість речей. Звести паркан або пофарбувати гараж – на це потрібно не так вже й багато часу.

Наголошую на цьому ще раз: я розумію, це лише спрощений приклад, але я переконаний, що ви розумієте сам принцип.

ЧЕРВОНА поведінка *може бути* способом доступу до ЗЕЛЕНОГО кольору. Покажіть йому, що ви – той, хто може вистояти в будь-якому штормі. Оскільки ЗЕЛЕНІ з радістю уникають відповідальності за прийняття багатьох рішень, що можуть мати довготривалі наслідки, вони залишають ухвалення рішень в руках інших, яких уповноважують усе вирішувати.

Коли психопат здобув довіру ЗЕЛЕНОЇ людини і, так би мовити, наблизився до неї, маніпуляція може розпочатися.

Наступний приклад, на жаль, на 95% базується на реальних подіях.

ВИПАДОК КІККІ ТА УЛЬФА

Кіккі – добра, привітна, розлучена жінка. Вона має трьох дітей віком до десяти років. Вона живе сама вже трохи більше року. Жити самотньо їй дуже не подобається. Навпаки, вона вважає, що сім'я мусить складатися з чоловіка та жінки. Але своєї другої половинки після розлучення їй все ще не вдалося знайти. Чоловіки, з якими вона ходила на побачення, були або дуже схожі на неї, тобто трохи пасивні, або дуже поспішали затягти її до ліжка.

Згодом вона зустріла Ульфа. Ульф – дальній знайомий Стелли, подруги Кіккі. Вони випадково зустрілися на вечірці в саду в їхньому районі, й Ульф відразу дивиться прямо Кіккі в очі. Вона нічого не робить, але десь із півгодини Ульф спостерігає за нею, аналізує, як вона поводить, із ким розмовляє, з чого сміється. Потім він підходить до неї і представляється. Він поводить себе люб'язно, але водночас і трохи домінантно. Він приносить їй напій, пропонує, що саме їм варто було скуштувати з приготованого на грилі. У цілому Ульф проявляє багато ініціативи. Але він не робить взагалі ніяких спроб з нею пофліртувати. Це її дивує, бо вона насправду добре виглядає, тож усі чоловіки, які знають, що вона зараз неодружена, роблять саме це – фліртують із нею. Вона дуже добре розуміє, що більшість чоловіків на цій вечірці затягла би її до себе в ліжко.

Ульф має більш далекоглядні плани. Він зауважив деяку сором'язливість Кіккі й розуміє, що їй потрібно більше часу, щоби до нього звикнути. Тому він зникає з вечірки, навіть не попрощавшись. Проте через три дні він з'являється в тому самому продуктовому магазині, до якого ходить на покупки вона. Яка несподіванка! Вони розмовляють, він оперативно закуповується, поки Кіккі обходить всі ряди й оглядає полиці. Вона дуже вражена тим, як швидко він вирішує, що купувати. Якби ж вона вміла діяти так само! Він зник із магазину так швидко, як з'явився. Повторивши подібний маневр кілька разів, він врешті запрошує її на вечерю, вони опиняються разом в ліжку й за тиждень він вже переїзжає жити до неї.

Про його наміри ми все ще нічого не знаємо. Проте якщо, приміром, кому хочеться жити за чийсь рахунок, то немає кращого способу, як причепитися до ЗЕЛЕНОЇ жінки. Вона захоче допомогти, протягнути руку ближньому, оскільки це одна з найсильніших сторін ЗЕЛЕНИХ. Він може сказати, що має квартиру за містом, і що це – дуже незручно. Це ж зрештою краще – бачитися щодня, якщо він буде жити в її будинку. Поступово він перевозить усі речі до Кіккі. Вона приголомшена подібним натиском і дозволяє йому робити у своєму будинку все, що завгодно. Він вивозить улюблені меблі хазяйки, наповнює холодильник своєю улюбленою їжею, посуває одяг Кіккі в край гардероба. На проїзді він паркує свою стильну та дорогу машину. З якоїсь неймовірної причини він майже ніколи нею не користується.

Спосіб, яким Ульф контролює Кіккі, відрізняється від того, яким, скажімо, Анна контролювала Лассе. По-перше, Кіккі абсолютно не та жінка, яка виходить кожного вечора на якісь гульки. Вона також зазвичай не запрошує багато друзів до себе додому на вихідні, коли дітей нема вдома. Його метод полягає в тому, щоби присвятити весь вільний час і всю увагу своєму партнерові. Цей принцип Ульф безпосередньо використовує. Він дозволяє їй робити покупки, прати його одяг, прасувати його сорочки, прибиратися в будинку, готувати їжу, тобто робити всі ті речі, які Ульф не хоче робити. Таким чином він дозволяє Кіккі почуватися важливою і цінною в його очах.

Дуже скоро з його заробітною платою виникає якась технічна затримка, бо в офісі напевно хтось помилився, тож чи не може вона позичити йому дві-три тисячі крон (200—300 євро), поки ідіоти в компанії не виправлять свої помилки?

Якщо вона скаже «так», то, вважайте, йому вдалося пробитися крізь захисну стіну. Він лише просить зробити йому невелику позику. Він ніколи не попросить відразу п'ятдесят тисяч крон, але дві-три тисячі – це майже безневинне прохання. Звісно, Кіккі погоджується. Ульф же ж такий надійний. Звісно, він поверне гроші. Однак повернення позики не входить у плани Ульфа. Він знає, як скористатися великим серцем Кіккі. Для нього це лише своєрідна перевірка: тепер він знає, що вона готова відкрити свій гаманець заради нього. Тож він продовжує у такому ж руслі, крок за кроком. Він забуває свій гаманець кожного разу, коли вони йдуть вечеряти в ресторан, але, на щастя, Кіккі не забуває брати свій. Проте він хоче перевірити, як далеко він може знайти.

Коли Кіккі почала давати йому гроші, він обов'язково продовжуватиме просити ще. Тому що саме так це й працює. Якщо вона почала допомагати йому, то буде робити це знову й знову.

ЯК ВИКОРИСТАТИ СИЛЬНІ СТОРОНИ ЛЮДИНИ ПРОТИ НЕЇ САМОЇ?

Коли психопат обирає ЖОВТУ жертву, він намагається взяти її під свій контроль, а для цього пробує змінити її уявлення про саму себе, щоб легше нею управляти. ЗЕЛЕНІ не мають такого роздутого его, вони не вважають себе кращими за інших. ЗЕЛЕНІ скоріше схильні применшувати себе, тому дуже вірогідно, що вони самі розкажуть про свої слабкості тому, хто готовий їх уважно вислухати. Усе, що психопату потрібно робити, так це лише підживлювати цю рису, користуючись зі слабких чи сильних сторін людини. Зрештою, ЗЕЛЕНІ теж не хочуть бути самотніми і їм також хтось потрібен.

Так само, як і ЖОВТІ, ЗЕЛЕНІ – соціальні люди, тому ізоляція їх від решти світу – страшна загроза. Єдине, що психопат повинен зробити, наприклад, коли ЗЕЛЕНА жінка дивиться на себе в дзеркало й каже, що вона набрала трохи ваги, це погодитися з нею. «Так, мабуть ти все ж трошки набрала ваги». Усі люди знають, що це питання – смертоносне, але той, хто дійсно хоче, щоб його дружина відчувала себе погано, має лише підтвердити це – «так, вагу набрала». Її і без того низька самооцінка опускається ще на декілька позначок вниз.

Або з їжею. Чи справді соус вийшов смачним? Добре, але можна було додати трохи більше солі, або менше масла, може, його треба було зробити іншого кольору або розігріти. Не треба багато зусиль, щоб змусити ЗЕЛЕНУ людину сумніватися у собі. А якщо вона запропонує, то достатньо лише трохи підняти свій голос, лише трохи. Вправний психопат ніколи не повинен занадто піднімати голос, щоб вона поступилася через свій страх перед можливим конфліктом. Як завжди, вона не хоче сваритися.

ЗЕЛЕНА жінка захищає свою сім'ю й те, як її сім'я виглядає перед іншим – і це також є ефективною зброєю проти неї самої. Якщо психопат хоче чогось – грошей, часу на свої справи, можливо, сексу, занадто екстравагантного для ЗЕЛЕНОЇ жінки, – він просто повинен натякнути, що може піти від неї. Це було б покаранням, якого вона не зможе витримати. Вона

повинна довести, що здатна втримати чоловіка. Крім того, дітям потрібно, щоб у сім'ї був батько.

Незліченні приклади того, як комусь вдалося змусити жінку робити найнеймовірніші речі лише за допомогою тиску на її слабкі місця.

ЧИМ ЗАКІНЧИЛАСЯ ДРАМА МІЖ КІККІ ТА УЛЬФОМ?

Через півроку Кіккі та її діти їдять тільки те, що любить Ульф. Може бути таке, що він їсть виключно курятину чи виключно яловичину, або взагалі лише вегетаріанські страви – немає значення. Їжу завжди купує лише Кіккі. На жаль, Ульфу все не вдається знайти роботу останнім часом і він не має ніякого доходу. Він продав свою машину, і вона наважилася запитати його, що він зробив з грошми. Це привело до такої гучної сварки, бо як це вона надумала так образити його, принизити, запідозрити в чомусь. Він лютував неймовірно. Гнів Ульфа був настільки потужним, що Кіккі, яка боїться конфліктів, навіть словом після цього йому не заперечувала.

Звісно, це входило в плани Ульфа. Він завжди знав, що Кіккі боїться скандалів, тож найкраще, що він міг зробити, так це накричати на неї. Тепер йому достатньо просто суворо на неї подивитися, щоб Кіккі підкорилася та віддала йому все, про що він попросить. А він бере й бере від неї усе. Повторюся: Ульф не дбає про Кіккі, нам треба про це не забувати. Для нього вона є просто вигідним ресурсом – і більше нічим.

У цьому разі йдеться про фінансові ресурси. Ульф любить дивитися платні програми та фільми по телебаченню. Він замовляє їх багато через платну мережу, а Кіккі змушена сплачувати щомісячно кілька тисяч крон лише за це. Ульф також любить ходити по барах зі своїми друзями, бо ж нарешті, поки робота «шукається», він має час від часу можливість зустрітися та спілкуватися з народом. На все це пішли всі заощадження Кіккі. Дійшло навіть до найгіршого: Ульф також змусив Кіккі спорожнити дитячі ощадні рахунки – тобто привласнив кошти, які вона відкладала роками, ще до того, як в її житті «намалювався» Ульф.

Кіккі дуже стурбована своїм фінансовим станом. Одної зарплати в принципі замало на сім'ю, особливо коли Ульф спускає її гроші на що хоче. Він з'являється вдома з недавно придбаним одягом, дорогим одягом, який він особливо й не носить, тому що вона сказала йому PIN-код своєї банківської картки.

Кіккі розмовляє з Ульфом про фінансовий стан сім'ї. Вона боїться, що він відреагує приступом люті, але тепер вона не має вибору. Вона – без копійки. Оскільки Ульф – психопат, він ніколи не думає наперед про те, що казатиме, коли гроші закінчатся. Тож він імпровізує. Не соромлячись анітрохи, він пропонує, щоб вона пішла до банку та взяла позику. Кіккі боїться цього робити, тому що її батьки завжди казали, що не треба влезати в борги без крайньої потреби.

Але Ульф – підступний. Він дивується, як довго вона ще буде дозволяти своїм батькам командувати її життям. Господи Боже, їй же майже сорок! Чи не час відпустити мамкину спідницю та ухвалювати власні, самостійні економічні рішення? Він вірить у неї, він знає, що вона може це зробити. Тут він грає з її низькою самооцінкою, підбадьорює та стверджує, що впевнений, що вона зможе всьому дати раду. Вона на все це ведеться. До того ж він сам їй допоможе. Скоро він має отримати роботу. Насправді, він збирається на співбесіду ще цього тижня. Він нічого не сказав, тому що хотів, щоб для неї це був сюрприз.

Усе це виходить з нього абсолютно спонтанно, тому що Ульфу настільки легко брехати, як Кіккі – дихати. Від цієї новини вона стає неймовірно щасливою. Співбесіда на роботу! Вона обіймає його й обіцяє, що наступного дня піде в банк. Усе буде добре, і дуже скоро вони знову встануть на ноги.

Кіккі просить банк про позику в п'ятдесят тисяч крон (4 700 євро), як порадив Ульф. Коли гроші надходять на її рахунок, він відразу просить половину. Вона дивується, навіщо, бо ж насправді вона платить всі рахунки за будинок. Крім того, потрібні гроші, щоб погасити заборгованості, а це треба зробити оперативно, бо вже є прострочення, тож час підтискає. Але Ульф вважає, що якщо вона дасть йому трохи грошей, їй не доведеться сплачувати за нього, так що фактично їй так навіть вигідно. Неохоче, але вона все ж дає йому двадцять п'ять тисяч крон із кредитних. Він витрачає цю суму за два дні, але не може пояснити, на що саме. Як ви можете здогадатися, він відразу ж починає маніпулювати нею, щоб отримати й те, що залишилося від кредиту.

І так все продовжується. Він переконує її брати ще більше кредитів, суми зростають, аж поки в банку не скажуть, що більше грошей не дадуть. Коли Кіккі залишається по горло в боргах, коли вона позакладала все своє майно, Ульф зникає. Можливо, одного чудового дня, коли вона прийде додому після роботи, його більше там не буде. Можливо, напередодні він знайде якийсь привід, щоб влаштувати їй скандал, а потім вийде на пошуки іншої жінки, яка зможе кілька років його утримувати.

Він залишить за собою поламану маленьку сім'ю, самотню і без копійчини. Кіккі навіть не наважиться розповісти комусь, як він душив її протягом останнього року.

ЯКІ ВИСНОВКИ?

Вам здається цей приклад перебільшеним? Це не перебільшення. Звичайно, існує багато пар, в яких одна половинка – марнотратить, а інша – заощаджує. Іноді один із членів має набагато вищу зарплату, ніж інший. Справді часто трапляється, що в економічних умовах всередині пари існує певний дисбаланс. Дуже часто в чоловіків зарплата вища, заслужено чи ні – це вже інше питання. Разом із тим є домовленість, що саме чоловік (чи той, хто заробляє більше) бере на себе більшість витрат, і в цьому немає нічого дивного. Вони ж сім'я.

Але ситуації, в яких хтось один з пари систематично використовує іншого, щоб уникнути сплати за себе, це вже щось інше. Психопати неймовірно сміливі, коли йдеться про те, щоб змусити вас відкрити для них ваш гаманець. У попередньому прикладі так робив Ульф. Вони починають із невеличких сум та набирають обертів. Потроху вони просто міцно вхоплюються за ваш гаманець.

Життя за рахунок інших – це дуже виразна психопатична риса. Як я вже писав, вони не відчувають ані сорому, ані каяття з приводу того, щоб інші завжди за них платили.

Звісно, не всі будуть давати гроші заледве знайомій людині, і такі люди психопатів не цікавлять. Вони відразу переходять на наступну потенційну жертву. Нових жертв, на жаль, завжди вистачає.

Глава 14

Як психопати маніпулюють синіми

*Якщо ви ведете рахунок у любовних справах, ви програєте.
Каманд Каджурі*

Це – цікаво. Я би мабуть сказав, що СИНЬОЮ людиною маніпулювати найскладніше. Причина проста: СИНІЙ завжди все тримає під контролем. Він знає, що ви сказали, й пам'ятає всі подробиці. Він записує те, що почув. Він не видаляє електронних листів та добре знає, як все має бути по-правильному.

Станом на тепер ви вже добре знаєте, що психопат бреше без вагань, і коли його ловлять на брехні, він відразу вигадує нову брехню, щоб ще більше всіх спантеличити. Він брехав би навіть СИНІЙ людині. Проте його проблема очевидна. СИНІЙ колега, начальник, друг або партнер швидше за інших виявить брехню. Метод діяльності СИНІХ полягає у відстеженні фактів і перевірці речей двічі.

(Так, ваш СИНІЙ начальник, імовірно, контролюватиме те, що ви робите в такий спосіб, що ви про це й не знатимете. Він такий, який є, у цьому немає нічого поганого, він просто любить тримати все під контролем).

Якщо ж психопат хоче маніпулювати СИНЬОЮ людиною, щоб отримати від неї якийсь зиск, йому потрібно щось дуже особливе. Приміром, голосно заявити «Так бо все є насправді!» абсолютно не спрацює. СИНІЙ все однаково перевірить і з'ясує, що все насправді зовсім не так. Раціональний та об'єктивний, як і всі СИНІ, він повернеться до кабінету психопата й повідомить, що той помиляється. «Як ви це поясните?».

У приватних стосунках не вийде просто сказати: «Я заплатив за нашу поїздку, твоя частина – десять тисяч». СИНІЯ друга половинка зажадає квитанцію. Не тому, що ця людина нікому не довіряє, а тому, що він просто хоче бачити квитанцію.

(Якщо ж сума не буде точно відповідати заявленій, ніхто десять тисяч не отримає. Вона віддасть вам 9 888,23, тому що це рівно 50 відсотків).

Це означає, що ви не можете поводитися з СИНЬОЮ людиною абияк та очікувати, що вона на все купиться. Багато психопатів читає про певні теми трохи тут і там, небагато, але достатньо для того, щоб справляти враження, наче вони справді знають, про що говорять, тож їх зазвичай слухають. Але СИНІ не клонуть на цей трюк. Вони глибоко занурюються а будь-яке питання. Одним із головних їхніх недоліків є саме те, що вони не можуть не вникати в суть речей і з'ясовувати, як все працює. Іноді це дратує людей навколо їх, але в цьому випадку, безумовно, це є їхньою перевагою. Майте на увазі, що СИНІЙ не обов'язково надає великого значення трюкам психопата. Він не має потреби детально пояснювати йому, що думає, але він має свої чіткі уявлення. Ця людина, яка сидить в іншому кінці коридору, є ненадійною, тому СИНІЙ буде діяти відповідним чином.

Отже, чи мають СИНІ імунітет до маніпуляцій?

На жаль, ні.

НЕВЕЛИЧКІ, ПРОТЕ ДРАТІВЛИВІ НЕДОЛІКИ СИНІХ ЛЮДЕЙ

Уникливий, черствий та колючий, підозрілий, скрупульозний, сварливий, вічно незадоволений, раб правил, нерішучий, скутий, холодний, соціально некомпетентний, повільний тощо.

Як бачите, СИНІЙ також має багато того, над чим йому потрібно працювати. Як це завжди й буває, психопат дізнається, які ці слабкості. Не всі СИНІ підозрюють абсолютно всіх людей навколо них, але вони менш комунікабельні, ніж ЗЕЛЕНІ або ЖОВТІ. Це означає, що більшість людей дійсно цінує міжособистісні стосунки більше, ніж наш друг СИНІЙ. Це – перевага СИНІХ, що робить їх суттєво сильнішими за інших; йому байдуже, що інші сприймають його трохи сірим та сумним. Ви навіть можете погодитися, що насправді таким і є.

Але, як і все інше, це може бути використано й проти нього.

ВИПАДОК ЙОРАНА ТА РОДЖЕРА

Йоран – надзвичайно систематична людина, яка працює на керівній посаді у фінансовому відділі великої компанії. Він пропрацював там вже багато років і має репутацію такого, хто нічого ніколи не упускає. Його любов до деталей всім добре відома, але на роботі також вважають його трохи відлюдкуватим, бо він не дуже спілкується з іншими співробітниками у своєму відділі. Він дуже рідко або майже ніколи не бере участі в соціальних заходах, наприклад, не ходить випити з колегами після роботи або не приходить на вечірки компанії. Причина в тому, що колеги його не цікавлять. Він розуміє, що іноді вони йому потрібні, але він вибирає, коли хоче з ними спілкуватися. Логічно, він знає, як його сприймають, але оскільки він має інших друзів у своєму приватному колі, то не переймається тим, що на роботі його вважають відлюдком.

Відділ очолив новий керівник, Роджер, який відразу розуміє, що Йоран – дивний хлопець. Від усіх він чує лише захоплення його неймовірним досвідом і здібностями. Зрештою, Роджер втомлюється і думає, що було б цікаво подивитися, чи можна в якийсь спосіб вивести оповитого міфами Йорана з рівноваги. Провівши багато часу поруч із ним в одному кабінеті, Роджер розуміє, що Йоран – міцний горішок. Він пробує похвалити Йорана – нуль реакції. Йоран знає, на що він здатний, тож це – його імунітет від таких речей та всього іншого, що він вважає дурницями. Потім Роджер намагається критикувати Йорана за деякі речі, які можна поставити під сумнів. Але на це Йоран також не ведеться. Дуже спокійним і, мабуть, безстрашним голосом, він пояснює Роджеру, що не знає, про що той говорить, тому що ми не робимо тут таких речей. Коли Роджеру щось не подобається, Йоран просто зачитує йому положення й правила. Він переконаний у власній правоті і не дозволяє нікому проти нього виступати. Роджер вирішує зробити з Йорана посміховисько.

Спостерігаючи за тим, як Йоран поводить себе на роботі, він розуміє, що попри свій високий статус цінного фахівця, Йоран є самотнім вовком. Це дає Роджеру вказівку на те, що він може діяти за Йорана, і той цього не помітить.

Сказано – зроблено. Роджер розмовляє з іншими співробітниками віч-на-віч, щоб дізнатися, що вони насправді думають про Йорана. Він негайно розуміє, що кожен поважає Йорана, але також думає, що він трохи відсторонений від усіх. Після цього Роджер запускає свій план в дію.

Він не може напругу звинуватити Йорана в якійсь серйозній помилці, бо ніхто в це не повірить. Але оскільки очевидно, що він не може маніпулювати самим Йораном, він намагається маніпулювати всіма іншими у відділі. Він звертається до співробітника А і каже йому, що Йоран попросив його знайти й відправити один документ. А нічого не розуміє, тому що сам нещодавно вручив Йоранові той документ. Роджер знизує плечима й каже, що це просто для перевірки – ніяких проблем немає.

Пізніше цього тижня він звертається до співробітника В з подібним проханням. Тоді до С та D. Весь час він не висловлює жодного сумніву в роботі Йорана та обережно дивиться за тим, щоб у кожному зверненні до співробітників йшлося про якісь не дуже значні речі. Незабаром він домігся свого, тобто поширив у колективі саму ідею про те, що навіть Йоран

інколи може чогось недогледіти. Оскільки йдеться про фінансовий відділ, у ньому працюють переважно люди зі ЗЕЛЕНИМИ і СИНІМИ моделями поведінки, а це означає, що вони не підуть зі своїми підозрами до Йорана напрома. Це те, що Роджер відразу зрозумів. Він знає, що співробітники-інтроверти зберігають спокій, чим він нахабно користується.

Роджер продовжує діяти за своїм планом і запускає нову плітку про Йорана. Він викликає до себе співробітника *F* і запитує його, чи не помічав той останнім часом чогось дивного в поведінці Йорана. *F* відповідає, що нічого дивного не помічав – Йоран поводить себе як завжди і, перш за все, той нічогісінько не знає про інтриги Роджера. Коли *F* просить уточнити чи навести приклад дивної поведінки Йорана, Роджер хитає головою і каже, що це, звісно, нічого особливого й про це не варто говорити. Таким чином серед багатьох співробітників у відділі Роджер посіє сумніви, і люди почнуть переосмислювати образ Йорана як людини, яка ніколи не помиляється. Поступово ореол заслуженої слави Йорана починає розвіюватися.

ЦЕ ПОТРЕБУВАТИМЕ БАГАТО ТЕРПІННЯ

На це піде справді багато часу. Роджер розуміє: йому доведеться діяти дуже повільно, адже він одного дня просто так не зможе заявити, що Йоран впав у маразм, бо в це ніхто не повірить. Тому потрібно діяти обережно. Один із кращих способів зруйнувати СИНЮ особистість – зробити так, щоб люди втратили до неї довіру. І цього можна досягти маніпуляціями над оточенням Йорана, щоб люди довкола нього почали вірити в те, буцімто він став недбалим.

Ця тактика добре відома, наприклад, у політиці. Не можна змусити політика радикально змінити свою думку, але якщо поставити під сумнів цю людину як особистість, її моральні якості, можна зробити так, що люди просто перестануть до нього дослухатися. Ми знаємо, що ці речі насправді не пов'язані між собою, бо факти є фактами. Але на нас впливає не лише тільки якийсь месидж, але й те, хто його транслює. Подумайте про це.

Якщо би ви, приміром, зустріли Гітлера, і той сказав би вам: *«наша планета стане непридатною для життя, якщо ми негайно не перестанемо їздити на машинах»*.

Можливо, ви би почали переглядати свої погляди на парниковий ефект.

Тому що Гітлерові довіряти не можна, про це знають усі.

Ця схема працює і в зворотному напрямку: якщо ви випадково зустрінетеся з вашим улюбленим митцем чи письменником, який запевнятиме, що ми можемо забути про парниковий ефект: «ми, люди, на це взагалі ніяк не впливаємо», то почнете переосмислювати свої погляди. Але Роджер розумніший, бо створює довкола себе більшу групу союзників.

Дослідники Роберт Д. Хейр та Павло Баб'як називають їх *пішаками* – ресурсами, якими легко жертвувати, і функція яких – бути корисними ідіотами на службі в психопата. Ці союзники дуже падучі на чари психопатів, тож вони завжди будуть добре говорити про них, вважатимуть, що той психопат – найкращий хлопець у світі. Саме це робить Роджер, щоб посилити свій авторитет. Кожного разу, коли хтось його критикує, йому на захист приходять його пішаки, а критик буде виставлений злим і «вічно незадоволеним».

СИНЯ поведінка тяжко сприймається більшістю людей. СИНІ мають залізну хватку й зазвичай не роблять помилок. Навпаки, вони радше є тими, хто вказує на помилки інших. Якщо ви заберете в них таку можливість, можливо, зрештою вони почнуть сумніватися в самих собі. Той факт, що їхні колеги продовжують від них дистанціюватися, не грає для них значної ролі, але якщо СИНІЙ людині не дозволено продовжувати робити якісну роботу, то їхня самооцінка починає страждати. Якщо ви можете обдурити його й змусити повірити, що він допустив серйозні помилки, від цієї новини голова в СИНЬОЇ людини буде тріщати по швах від болю.

ПОВЕРТАЙМОСЯ ДО ЙОРАНА ТА РОДЖЕРА

Уже за шість місяців за Йораном почали помічати таку кількість помилок, що ігнорувати їх стало вже неможливо. Роджер пустив про нього багато неприємних пліток, які здавалися дуже правдоподібними. У результаті колеги вирішили, що Йоран справді почав втрачати хватку. Звісно, таке може бути – ніхто не може бути ідеальним, і всі колись помиляються. Причина може бути в чому завгодно. Можливо, Роджер пустив чутку, що Йоран має проблеми вдома. Можливо, той навіть натякнув начальникові про своє розлучення, але не хоче говорити про це. Йоран вважає за краще, щоб всі спілкувалися з ним як раніше. Це не є великою проблемою, тому що Йоран завжди був досить стриманим і тримав все в собі.

Тож ніхто не говорить з ним на цю тему.

Роджер бачить, що вже перетягнув на свій бік багатьох співробітників – тепер він має багато пішаків у своєму розпорядженні. Він розпочинає другу фазу. Він починає всі наради на п'ятнадцять хвилин раніше й повідомляє про це всіх, крім Йорана. Таким чином Йоран із дивною регулярністю починає спізнюватися на зустрічі. Усі сприймають це як чергове підтвердження, що з Йораном справді вже щось не так – він навіть не може стежити за часом.

Йоран йде до Роджера й запитує його, чому його не проінформували про новий графік нарад. Роджер каже, що його поінформували. Він показує йому електронний лист, який він відправив Йорану. Виглядає, ніби все правильно, але Роджер трохи погрався з адресами електронної пошти так, що все виглядає правильно, але це не так. Роджер нічого Йорану не надсилав. Роджер користується можливістю повідомити Йорану критичні зауваження від інших колег. Вони кажуть, що він починає втрачати хватку. Можливо, йому варто знову зібратися опанувати себе?

Йоран нічого не розуміє і хоче, щоб йому дали конкретні приклади. Роджер нічого конкретного пред'явити, звісно ж, не може, але каже, що всі воліли залишатися анонімними. Вони не хочуть розмовляти безпосередньо з Йораном, а якщо Роджер наведе конкретні приклади, Йоран відразу дізнається, хто що сказав. «Це буде зрадою їхньої довіри», пояснює Роджер. Це твердження Йоран не може опротестувати, бо він сам діє за певними правилами.

Але те, що вони пішли до Роджера, щоб сказати, що Йоран почав недбало виконувати свою роботу, є проблемою, каже Роджер. Йоран нічого не відповідає, йде та сідає на своє робоче місце. Оскільки він – інтроверт і не дуже хоче розмовляти зі своїми колегами без особливої потреби, то нічого не робить і нічого не говорить.

Він не хоче з ними розмовляти, а вони не хочуть розмовляти з ним.

Щоб по-справжньому завдати Йоранові клопоту, Роджер наказує йому взяти участь у конференції для співробітників, тож він вимушений ночувати не вдома вперше за десять років. Це також змушує Йорана тісніше взаємодіяти з людьми, які почали дивитися на нього дивним поглядом, бо сумніваються, чи справді ця людина знає, що робить. Усі вихідні, поки триває конференція, стають для Йорана суцільною, тягучою тортурою. Традиційно саме йому доручали представлення числових даних, коли йшлося про великі обсяги інформації. Тепер це завдання доручили іншій людині, тож Йоран розуміє, що його позиція в ієрархії компанії серйозно похитнулася.

Він і далі нікому нічого не каже, частково тому, що він зазвичай не робить цього, а частково тому, що ясно, що ці ідіоти нічого не розуміють. Роджер кожен день ставить усе більше палок у колеса Йоранові, і врешті-решт він повинен змінити Йорана на посаді кимсь іншим. Неможливо тримати людину, яка робить так багато помилок на такій важливій позиції. Йоран і надалі стверджує, що не зробив жодних помилок. Тепер він проводить свої вечори й ночі, перевіряючи по два-три рази все, що робить. На роботі він доходить до професійного вигорання, бо хоче очистити свою добру репутацію.

Йоранові й надалі дають дедалі менш складні завдання, які є значно нижчими за рівень його компетентності. Вперше в житті він розповідає рідним вдома, які неприємності в нього відбуваються на роботі. Його дружина каже йому, що він повинен змінити роботу, бо за стільки років відданої праці – така вдячність від компанії?

Тепер Йоран справді потрапив у скрутну ситуацію. У компанії, здається, йому не довіряють. Його дружина хоче, щоб він змінив роботу. Але йому подобається робота, яку він має. Ще рік тому тут йому було дуже добре. Тепер все зруйновано. Він починає проявляти свій поганий настрій як вдома, так і на роботі, де таким чином підкріплює думку, що з ним дуже важко мати справу. Йоран звертається до своїх товаришів по команді й звинувачує в усьому Роджера, але вони стають на бік Роджера, вони – його вірні пішаки.

Йоран робить останню спробу залагодити питання раз і назавжди й надсилає своєму начальнику Роджеру електронного листа, в якому просить про зустріч у понеділок о десятій ранку. Йоран витрачає вихідні, щоб підготуватися до найважливішої події у своєму житті. Він повинен врятувати свою шкіру. Коли він приходить на зустріч з папкою, повною аргументів, Роджер влаштовує йому сварку. Чорт забирай, де його носило? Він повинен був бути тут вже годину тому. Чому так пізно? Хіба він більше нічого серйозно не сприймає? Йоран в шоці, повертається до свого офісу й дивиться на свій онлайн-розпорядок. І, звичайно, там стоїть дев'ята година. Як це можливо? Він не знає, що Роджер заходив до офісу у вихідні навмисно, щоб змінити час зустрічі.

Справа триватиме шість місяців, поки Йорана не буде звільнено через скорочення штату – для нього не залишилося в компанії ніякої роботи.

ЯКІ ВИСНОВКИ МОЖНА ЗРОБИТИ?

Дістатися до СИНЬОЇ людини є справжнім викликом, навіть для найбільш прониірливих психопатів. Мабуть, красивій психопатичній жінці буде набагато простіше зробити так, щоб СИНЯ людина, якій складно будувати стосунки з людьми, потрапила в пастку. Це дуже простий приклад, але уявіть собі людину, якій близько сорока і яка ще не знайшла своєї другої половини. Потім приходить красива жінка й обіцяє свою вічну любов. Вона приділяє йому всю свою увагу та вихваляє його сильні сторони. Він ніколи не був у подібній ситуації, і це легкий шлях потрапити в солодку пастку спокуси. Оскільки, крім того, психопатичні жінки також використовують секс як зброю, усе може закінчитися справжньою катастрофою.

Хоча СИНІ люди і менш залежні від стосунків, ніж багато інших, зазвичай вони мають дуже тісні особисті зв'язки. Їх мало, але вони дуже близькі. Сама броня СИНІХ аж ніяк не міцніша за захистні вежі інших кольорів.

Глава 15

Конкретні та добре відомі методи, які використовують маніпулятори

Якщо ви залежні від схвалення, то вашу поведінку так само легко контролювати, як поведінку будь-якого наркомана. Маніпуляторів потрібно лише зробити два простих кроки: дати вам те, чого ви жадаєте, а потім погрозувати це забрати. Усі наркодилери у світі грають у цю гру.

Гарріет Б. Брейкер

Особисто я вірю в те, що дуже важливо говорити прямим текстом. Коли справа доходить, наприклад, до того, як психопат буде діяти, щоб знищити саме ваше існування, краще бути максимально чітким. Для того, щоб побачити щось крізь димову завісу, ми повинні зрозуміти, що вони роблять для того, щоб затягти нас у свою пастку. Я наведу деякі приклади того, як вони діють.

Існує багато технік маніпулювання – мабуть, їх вистачило б на цілу книгу. Однак я підготував список найбільш поширених технік та описав варіанти кожної з них. Якщо брати кожен з них окремо, то вони можуть не здаватися особливо серйозними. Але уявіть собі психопата, який використовує дві або три, або – чому б ні? – всі маніпуляційні техніки одночасно. Наслідки будуть просто катастрофічними.

Річ дивна – і справді досить неприємна – полягає в тому, що більшість психопатів та інших маніпуляторів послуговується однаковим арсеналом прийомів. Виглядає так, що ці прийоми вбудовані в їхню спотворену особистість для того, щоб знати, як діяти для знищення життя інших людей. Дані з усього світу про те, як психопати діють для маніпулювання своїм оточенням, можуть варіюватися за формою, але коли ви дивитеся на трюки, які вони використовують, то стає моторошно від того, наскільки вони схожі. Іноді, я думаю, що існує якийсь *modus operandi*, який вони десь вивчають.

1. Довільне позитивне підтвердження

Що це означає? Давати людині позитивне схвалення, а інколи – не давати. Зробити людину залежною від саме такого підтвердження, яке їй потрібно для того, щоб почуватися добре. Ця тактика дуже добре працює для отримання контролю над іншою людиною. Використовуючи її, маніпулятор мотивує свою жертву зробити для нього саме те, що він хоче.

Уявіть собі наркомана, чий організм просто волає про дозу якогось препарату. Отримавши дозу, йому відразу стає добре. Але незабаром йому знову стає погано, і він знову потребує дозу. Якщо він її отримує – повториться та сама картина, але якщо він не отримає свій наркотик, то душе швидко йому стане вкрай погано. Суть в тому, що той, хто має наркотики, має і владу над наркоманом. І тому наркомани можуть зайти дуже далеко заради того, щоб отримати свою дозу. Цю нескладну істину знає будь-який наркодилер у світі.

Ми всі прагнемо від інших підтримки та схвалення. Це – частина нашої людської природи. Ми, по суті, істоти, що керуються почуттями, і є речі, які змушують нас почуватися добре, аде вочевидь також є речі, які змушують нас почуватися погано.

Довільне позитивне підтвердження дуже добре працює для людей із низькою самооцінкою, тому якщо ви підозрюєте, що це може стосуватися вас, читайте дуже ретельно. Можливо, ви належите до групи тих, хто просто мусить почути хвалебний відгук за добре виконану роботу. Ви відчуваєтеся добре, коли начальник каже, який ви молодець. Я скромно визнаю,

що теж належу до цієї групи людей. Не те щоб я робив з цього велике діло – до того ж наді мною немає начальників. Проте я безсумнівно почуваюся добре, коли людина, чию думку я поважаю, піднімає мені настрій своїм позитивним зворотним зв'язком. Це робить мене справді сприйнятливим до цієї техніки, особливо якби існувала лише одна людина, чия думка була би для мене важливою.

А ЩО ТАМ З МИШАМИ?

В одному експерименті з лабораторними пацюками були облаштовані дві кімнати – одна біла та одна чорна. Чорна кімната мала лише один елемент – білі двері. Коли пацючка поміщали до чорної кімнати, він деякий час кружляв приміщенням, але потім знаходив білі двері й перебігав до білої кімнати. Там всередині був шматочок сиру, який, логічно, пацючок з'їдав. Тваринці знадобилися три спроби на поліпшення часу, необхідного на перехід із чорної кімнати до білої. Кожен раз піддослідний винагороджувався шматочком сиру – позитивне підтвердження. Поки він одержував це підтвердження, він був готовий відтворити той самий маршрут руху з однієї кімнати до іншої.

Але ж ми не лабораторні миші – чи як?

ЛЮДИ, ЯК ЛАБОРАТОРНІ МИШІ

Уявіть, що я прийшов з роботи, на якій похвала та позитивний зворотний зв'язок – товар дефіцитний. Зазвичай на цій роботі людям доводилося отримувати прочухани за те, що вони зробили неправильно. Як ми вже бачили, усі роблять помилки й усі мають свої слабкі місця, а це означає, що завжди є щось, за що можна насварити будь-кого.

Багато начальників абсолютно неспроможні зробити ані найменшого компліменту. В основному вони присвячують себе критиці, і не тому, що вони однозначно погані люди. З мого досвіду, це скоріше питання того, що вони – погані керівники, які ніколи не думали про те, що визнання добре виконаної роботи є важливим аспектом лідерства.

Тепер я прийшов на нову роботу, де нова начальниця справді добре мене прийняла. Вона відразу помічає мої позитивні якості, хвалить мене за те, що я – швидкий, старанний, творчий, працьовитий і так далі – вона називає ще різних п'ятнадцять моментів, якими мені варто пишатися. Я нарешті опинився в правильному місці. Нарешті хтось цінує мій талант. Хтось справді цінує мої зусилля. Вау!

Як це впливає на мою поведінку? Логічно, що я хочу працювати ще важче, швидше, бути більш творчим і так далі, щоб отримати більше того приємного зворотного зв'язку від начальниці. Всього за два тижні їй вдалося зробити так, що я почуваюся на цій роботі краще, ніж взагалі коли-небудь на роботі в моїй професійній діяльності. Ось так все й триває майже два місяці.

Уявіть тепер, що моя нова начальниця раптом замовкає. Раптом я не отримую абсолютно ніякого позитивного підтвердження. Як я можу прийняти цю зміну? То мене хвалили за те, що я такий класний співробітник, а тепер я опинився в ситуації гнітючої мовчанки. Немає більше ніякого зворотного зв'язку, мені не приділяють ані найменшої уваги. Кожного разу, коли я бачу свою начальницю в коридорі, вона дивиться крізь мене так, начебто мене взагалі не існує. Вона не відповідає на запитання і не демонструє навіть мімікою, що помічає моє існування.

Якою буде моя реакція? Як би ви реагували? Я би відразу почувався погано. Що я зробив неправильно? Я, мабуть, зробив серйозну помилку, і тому вона раптово почала мене ігнорувати. Що ж мені тепер робити? Я працюватиму ще важче, щоб отримати свою дозу позитивного зворотного зв'язку. Але протягом довгого й напруженого місяця я нічого не чую від

своїї начальниці. Я справді починаю сумніватися у своїх здібностях. Можливо, я неправильно інтерпретую ситуацію? Їй раніше, може, теж не подобалося, як я працюю?

Потім, раптом, начальниця викликає мене зайти до неї. Вона знову щиросердно вихваляє мене за мою роботу. Приголомшений і зацікавлений від вдячності зі свого боку, я вивалююся з її кабінету. Я – суперщасливий, що мене знову помітили. Я вмить забуваю, наскільки важко мені було увесь час до цієї зустрічі. Можливо, я навіть звинувачую себе в тому, що я так ремствував.

Не можна й відкидати, що у своїй голові я знаходжу якісь аргументи на захист попередньої поведінки моєї начальниці. Можливо, вона не звернула уваги на мої досягнення, мабуть, у неї самої було багато справ і стресу, бо вона несе велику відповідальність, тож як вона може увесь час тримати в голові діяльність кожного співробітника? А що може бути ще гірше, це те, що я, можливо, починаю сумніватися у своїх здібностях. Може, я насправді не такий хороший працівник, яким я сам себе вважаю. Мовчання моєї начальниці, мабуть, пов'язане з тим, що я не працював достатньо добре. Усе це – моя провина.

Коли ви читаете це, то можете подумати, що не буваєте таким спраглим і жадібним до уваги. Варто ж мати більше впевненості в собі, хіба ні? А може, шукати позитивного зворотного зв'язку ще від когось? Звісно ж, відповідь на всі ці питання «так», але лише тоді, якщо ми – логічні та раціональні істоти. Але тепер я вже звик до похвали від начальниці. І коли похвали не стало, я втратив упевненість у собі. Я щось втратив і хочу це собі повернути.

Похвала – це просто мотивуючий фактор. Вона змушує мене рухатися вперед, але коли я втрачаю цей фактор, у мені виникає порожнеча.

Подумайте, як діють діти. Вони готові зробити що завгодно, щоб привернути увагу батьків та отримати їхнє схвалення. Для них краще навіть покричатися, ніж промовчати, бо в першому разі вони можуть переконатися, що батькам до них не байдуже. У принципі, дорослі діють подібним чином, але на дещо складнішому рівні. Ми просто залежимо від визнання і схвалення. Це стає своєрідним наркотиком, без якого нам важко.

ТОЖ ЧОМУ ВОНА ТАК ДІЯЛА?

Якщо тепер моя начальниця попросить мене про щось, чого я, можливо, не хочу робити, я спершу подумаю, похвалить вона мене чи ні. Якщо в такій ситуації для мене на карту поставлена смачнюща похвала, я зроблю те, що вона попросить. Я роблю це, і мене знову похвалять. Я знову почуватимуся краще, і все буде добре. Поступово моя начальниця втягує мене у виконання такого, чого я раніше навіть би й не торкався. Це може бути що завгодно – від ведення якихось її особистих адміністративних завдань до виконання речей, які можуть бути сумнівними з юридичної точки зору.

Потім моя начальниця знову стихає. Трохи кривить носом під час моєї доповіді на одній із нарад. Вона повністю ігнорує мене знову, поводить себе так, наче мене не існує. Завдяки цій тактиці моя начальниця влаштовує мені своєрідні емоційні американські гірки. Не забувайте, що вправні маніпулятори люблять змушувати людей почуватися невпевнено. Це сприяє досягненню їхніх цілей. Напевно, вона хоче попросити мене зробити щось справді неприйнятне або просто змусить працювати все більше й більше, щоб я при цьому не вимагав нічого у відповідь. Поступово, крок за кроком, вона змінює мою поведінку так, доки я не зроблю те, чого б я ніколи не зробив раніше.

(Уявіть, що подібне сталося би у приватних стосунках. Влада була б повністю в руках маніпулятора. Щоб зберегти чийсь любов, ми готові зайти дуже далеко.)

ЧИ ІСНУЄ ЯКИЙСЬ АНТИДОТ?

Якщо у своєму профілі ви маєте переважно ЧЕРВОНІ риси, така поведінка буде вас гнівати. Що це за паскудна манера поводитися? Горіти тобі в пеклі, начальник – йди до біса! Загалом, ви маєте меншу потребу у визнанні, ніж інші кольори. Крім того, у вас є сильніше почуття власних можливостей – що ви можете та вмієте, а що – ні. По роботі вам не потрібно стільки ж схвалення, як іншим кольорам. Звісно, ви не є абсолютно нечутливими, але точно маєте сміливість поставити під сумнів поведінку шефа, якщо виявите в ній маніпуляцію. Звісно, якщо ви їй про це скажете, вона все заперечуватиме. Тоді ви можете самі вирішити, що про це думати та що з цим робити.

Таку саму картину маємо у випадку, якщо у вас переважає СИНІЙ колір. Ви маєте власні методи оцінки своєї роботи. Ви чітко розумієте, що таке якісно виконана робота. Ваш власний зворотний зв'язок щодо проробленої роботи є найважливішим. Крім того, компліменти ви сприймаєте з підозрою. Надмірної похвали ви ніколи не любили.

Це не означає, що ЧЕРВОНІ та СИНІ особистості володіють імунітетом до цієї жакливої тактики, але в принципі потрібно буде більше часу, щоб змусити їх сумніватися в собі так, як я показав це в попередньому прикладі. Оскільки ці профілі більш об'єктивні, їхня необхідність підтримувати хороші стосунки з начальством не є настільки сильною, як у випадку інших кольорів.

Якщо ж у вашому профілі більше ЖОВТОГО кольору (ЖОВТО-ЗЕЛЕНОГО, ЖОВТО-ЧЕРВОНОГО або навіть ЖОВТО-СИНЬОГО кольору), ви маєте багато шансів стати жертвою цього несправедливого методу. Ви за визначенням є тою людиною, яка багато в чому залежить від схвалення інших – якщо це можливо, публічного схвалення – і коли ви його отримуєте, то відчуваєтеся фантастично.

Застереження: багато ЖОВТИХ людей, яких я зустрічаю у своїй роботі, заперечують наявність у них цієї риси, оскільки вони знають, що цю рису можна сприймати як дещо егоцентричну або навіть дещо дитячу рису особистості. Від дорослої людини очікується, що вона може виконувати свою роботу незалежно від погладжування по голівці від свого шефа, хіба ні? Але я раджу вам бути чесними зі собою. Ви самі знаєте, як лестощі впливають на вас і як вам йдеться, коли до вас стають холодно-байдужими. Без схвалення тих, кого ви найбільше цінуєте, ви будете відчувати себе вразливими та слабкими. Ви просто маєте визнати цей факт.

Чисто ЖОВТА людина активно шукає схвалення від інших. Якщо можливо – від усіх, але й ЖОВТІ мають у цьому питанні своїх улюбленців. Якщо це ваш шеф – його схвалення важливе. ЖОВТІ люди дуже чутливі до змін у своїх стосунках із начальством, що, по суті, і передбачає цей метод впливу.

Похвала – мовчанка – похвала – мовчанка

ЖОВТИЙ може поговорити про це зі своїми колегами, але оскільки йому погано від того, що начальник його не хвалить, можу припустити, що він готовий тримати рот на замку. Він або вона може тримати це при собі, бо всі довкола вже почули від нього, наскільки задоволений ним начальник.

ЖОВТИЙ не матиме достатньо сміливості, щоб піти на конфронтацію з начальником щодо його поведінки. Особливо, якщо це особистість із ЖОВТИМИ та ЗЕЛЕНИМИ рисами. Тоді страх перед конфліктом з начальством переважить будь-які інші міркування. ЖОВТА людина почуватиметься на роботі просто жакливо й із часом вона там просто геть стихне.

ЗЕЛЕНИЙ співробітник також чутливий до проблем у трудових відносинах, але з самого початку він терпить, мовчить і ніколи не намагатиметься напругу з'ясувати в начальника, чому з ним так поводяться. Такий варіант виключається з розгляду взагалі. Але його проблема, порівняно з ЖОВТОЮ людиною, усе ж простіша – усе залежить тільки від того, як началь-

ник висловив своє позитивне підтвердження на самому початку. Якщо шеф не зрозумів, що перед ним – людина **ЗЕЛЕНОГО** кольору, він міг гучно похвалити її перед усім колективом на якійсь зустрічі. Це було б дуже добре для **ЖОВТОГО** співробітника, який полюбляє бути в центрі уваги. Але **ЗЕЛЕНОМУ** в такій ситуації буде справді не дуже зручно. Що ж усі про це потім думають? Тому, якщо така поведінка зникає (публічна похвала з боку начальника), для **ЗЕЛЕНОГО** це буде справді хорошою новиною. Але якщо шеф зрозуміє, що **ЗЕЛЕНИЙ** більш сприйнятливий до похвали, що висловлюється віч-на-віч у кабінеті керівника, то в такому випадку механізм може спрацювати й зі **ЗЕЛЕНОЮ** особистістю.

Таким чином, позитивне підтвердження є страшною зброєю у багатьох випадках, хоч це й може здатися дивним. Але хитрість полягає в тому, що маніпулятор спочатку привчає свою жертву до ситуації радісного й приємного вихваляння майже з морозивом та повітряними кульками, а коли все це зникає, то саме тоді починається емоційний спад і людині стає погано. Люди, що потрапляють у подібну ситуацію, часто беруть лікарняний і довго хворіють або просто йдуть з роботи, бо більше не витримують психологічного тиску. А маніпулятивний начальник просто шукає своєї наступної жертви, поки його не будуть оточувати безвольні люди, завжди готові погодитися на будь-яке завдання чітким «так!».

2. Бомбардування любов'ю

Уявіть собі, що маніпулятор обрав собі жертву з найближчого оточення, наприклад, свого партнера. У цьому разі в зоні ризику не лише **ЖОВТІ** чи **ЗЕЛЕНІ**, а люди усіх кольорів. Якщо, крім того, ви ніколи не відчували, що таке справжнє кохання, ви з очевидністю є бажаною жертвою маніпуляторів з їхніми злісними планами.

Вираз «бомбардування любов'ю» вже багато років використовується психологами для опису цієї підступної тактики. Справжні психопати дуже спритно користуються нею стосовно тих, кого вони, за власними ж словами, люблять понад усе.

Психопат, який може добре виглядати й вміло користуватися своєю зовнішністю, вміє освідчитися у своїй щирій любові в лоб і без зволікань. Вона (якщо це жінка), повністю відкривається і, можливо, пропонує піти на романтичну вечерю (за яку ви платите), під час якої розповідає, що ніколи не зустрічала такого, як ви. Ви – найдивовижніша людина, яку вона коли-небудь зустрічала у своєму житті, тому саме з вами вона хоче провести решту своїх днів. Вона хвалить усі ваші позитивні аспекти, якими ви самі пишаєтеся, і висловлює справжнє захоплення вами. Ви ніколи не чули такої похвали на свою адресу. Ніколи.

Як ви будете чинити опір? Відповідь: напевно ви цього зробити не зможете. Якщо ви – **ЧЕРВОНІЙ**, вам завжди хотілося почути, що ви можете бути трохи нечуйним. Ось, мабуть, та людина, яка не матиме з цим фактом жодних проблем. Якщо ви – **ЖОВТИЙ**, вам часто доводилося чути, що ви говорите занадто багато й займаєте собою надто багато місця. Тепер ви знайшли свою половинку, яка не хоче нічого іншого, окрім як почути від вас ще один смішний анекдот. А як вона сміється! **ЗЕЛЕНОМУ** вона скаже, що любить його сильний і спокійний характер, який завжди дає стабільність і надійність. А **СИНІЙ**, який завжди підозрює, що це він – трохи незграбний і похмурий, дізнається від неї, що його добре структурований інтелект – це дуже сексуально.

Я знаю, що коли ми дивимося на це ззовні, то все видається занадто простим. Проте подумайте, що означало би для вас почути, що ви – найдивовижніша людина, що її створив Бог, від людини, яка вам справді дуже подобається. Вам даруватимуть квіти, якісь дрібні подаруночки, обдаровуватимуть поцілунками, ніжними доторками, компліментами – з ранку до ночі. Ми тепер говоримо про почуття, так що забудьте про логіку. Ви не зможете чинити їм опір.

Проблема в тому, що психопат тільки готує вас до неминучого удару. Одного чудового дня, через шість місяців або за рік – це залежить від далекосяжності його плану, і, можливо, від вашої здатності утримувати психопата – раптом всі бомбардування любов'ю закінчуються.

До того часу ви, можливо, уже одружені, або ще гірше – очікуєте на дитину. Ви застрягли. Ви не маєте виходу.

ЕСКАЛАЦІЯ СИТУАЦІЇ

Одного чудового дня ви не отримуйте відповіді на повідомлення зі свого мобільного телефону. Дзвінка й розмови, які ви раніше завжди робили в певний час, не відбувається. Рука, яка під час прогулянки завжди тримала вашу руку, лишається в кишені. Можливо, ваша кохана людина раптово посміхнеться комусь іншому, до того ж так, що вам це точно не сподобається, але якщо ви їй щось скажете, то вона все заперечуватиме. Сексуальні контакти за тиждень просто зникають, що для вас теж «новина». Натомість вас критикують за ті риси характеру, які раніше навпаки ваш партнер нахвалював.

Якщо ви – **ЧЕРВОНА** особистість, то можете раптом почути, що ви завжди наполягаєте, щоб було по-вашому, і що завжди пресуєте своїми вимогами. **ЖОВТУ** людину буде звинувачено в тому, що вона весь час лепече якісь нісенітниці й ніколи не слухає свого партнера. **ЗЕЛЕНОМУ** будуть дорікати тим, що він пасивний і боязкий, і ніколи не хоче виходити з дому, а **СИНІЙ**, мабуть, почує, який він неймовірно нудний і впертий баран.

Ви можете також стати жертвою гнітючої мовчанки, яку так важко терпіти вдома. Комбінація усіх варіантів є вкрай тяжкою для вашої психіки.

Поступово, але впевнено, ситуація ставатиме дедалі гіршою. Набагато гіршою. Проте траплятимуться моменти, в які ви отримуватимете підтвердження, необхідне для того, щоб добре себе почувати. Раптом у вас стається романтичний вікенд, який включає все для того, щоб ви знову відчули, як світ посміхається до вас. Ваш партнер – знову та людина, що захоплювалася вами, любила вас і якої вам бракувало все ваше життя. Надію ще не втрачено! Ви все ще щось значите для цієї людини! Поки ця особа знову не загнала вас у кут. І ви знову відчуваєте емоційні американські гірки – з підйомами й падіннями.

Якщо ця людина про щось вас попросить знову, ви спробуєте зробити все, аби лише повернути ті щасливі моменти.

ЧИ Є СПОСІБ СЕБЕ ЗАХИСТИТИ?

Як ви можете не стати жертвою бомбардування любов'ю з боку психопата? Якщо ви нічого не знаєте про це неприємне явище, можливо, ви й не маєте способу захистити себе. Але тепер, коли ви вже озброєні знаннями, ви можете зробити деякі речі.

Як завжди, спочатку треба залишатися спокійним й розсудливим.

Якщо щось звучить занадто добре, щоб бути правдою, у цьому точно є якась каверза.

Прочитайте це твердження щонайменше тричі. Занотуйте його собі та носіть з собою в гаманці.

РОЗГЛЯНЬМО УВАЖНІШЕ ЯВИЩЕ ДОВІРИ

Ви вже знаєте, як це все відбувається, коли ми зустрічаємо нових людей. Нам потрібно усього кілька хвилин, щоб вирішити, «приймаємо» ми цю людину чи ні. Дуже мало людей залишається без нашої ментальної оцінки. Подумайте про те, що саме це схиляє вас довіряти людині. Причина проста: якщо ви довіряєте людині, то ви слухатимете, що вона чи він вам говорить. Тому потрібно бути уважним і знати, що саме дає людині можливість заслужити вашу довіру. Тому що коли ви вирішили, що ця людина є надійною, щирою й гідною вашої довіри, то ви вже маєте проблему. Тому що те, що вона розповідатиме, здаватиметься вам правдою.

Дозволю собі нагадати вам про Адольфа Гітлера. Саме в такий спосіб він схилив німецький народ на свій бік. Він розповів їм все те, що вони хотіли почути, і здобув їхню довіру. Потім він потроху почав впроваджувати свій довгостроковий план. Якби він зі самого початку намагався прийти до влади, напавши на Польщу і ліквідувавши всіх євреїв, він би нічого не отримав.

Але довіру не можна здобути раз і назавжди. Якщо людина здобуде вашу довіру, це не означає, що ви, не думаючи, поглинатимете все, що вона говорить або робить проти вас. Ви повинні наважитися розглянути кожную дію цієї людини окремо, і ви повинні набратися мужності, щоб поставити під сумнів ті речі, що видаються вам дивними – навіть коли йдеться про людей, яким ви дійсно довіряєте. Я хочу сказати, що довіру до людини регулярно треба перевіряти, особливо якщо саме ця людина діє сумнівно стосовно вас чи змушує вас дивно себе поводитися.

ПЕРЕДУМОВИ ДОВІРИ

Дещо спрощено можна сказати, що довіра залежить від трьох речей: передбачуваності, надійності та переконливості.

Передбачуваність є наслідком поведінки вашого партнера. Вона різко контрастує з передбачуваною поведінкою, наприклад, позитивним підкріпленням, яке то з'являється, то зникає абсолютно довільним чином; або якщо любов і ніжність раптово перетворюються на гнітючу мовчанку та негативну критику того, що за день до цього сприймалося цілком позитивно. Коли поведінка вашого партнера сильно змінюється, наче маятник, з одного боку в інший, вона може залежати від багатьох інших речей і необов'язково вказувати на те, що він намагається маніпулювати вами, але я раджу вам бути дуже пильними й уважно придивлятися до такої поведінки. Ці випадки може пояснити такий медичний діагноз, як біполярний розлад, але психопатія – це щось зовсім інше.

Надійність визначає, чи можна вважати вашого партнера щирим і надійним у довгостроковій перспективі. У вас є відчуття, що ви можете довіряти цій людині? Чи можете ви зловити його на брехні або виявити, що він щось від вас приховує? Чи бачили ви достатньо, щоб вирішити, чи є ця людина надійною в довгостроковій перспективі? Чи так було лишень протягом перших тижнів, а згодом з-під маски на вас почала дивитися справжня личина цієї особи? Тоді тут нічого, по суті, і не зробиш. З іншого боку, якщо ця людина пройде з вами через вогонь і воду й усе ще лишатиметься на вашому боці та захищатиме вас від усього зла на світі, тоді знайте, що з ним ви можете почувати себе у безпеці.

Переконливість, нарешті, не слід плутати з вірою в якусь вищу істоту, бо йдеться про те, чи ви переконані в тому, що ваш партнер відповідатиме вашим потребам і чи ви можете вважати, що він поводитиметься як люблячий і дбайливий партнер у довгостроковій перспективі, а не тільки протягом першого місяця. У психопатів короткий терпець, бо вони ж не можуть ховатися за якоюсь маскою вічність.

Найбільшою помилкою, яку ви можете зробити, це припустити, що перша поведінка вашого партнера визначає, чи заслуговує він на вашу довіру. Розгляньте усі три складники, які я тільки-но пояснив: *передбачуваність*, *надійність* і *переконливість*, і подумайте про те, чи присутні всі три у ваших стосунках саме цієї миті. Не минулого року чи до того, як ви одружилися, або коли вона (або він) були в гостях у ваших батьків.

(Напевно, там поведінка була зразковою, бо психопат ретельно готується до того, щоб виставити вас у поганому світлі як злу людину, що псує ваші стосунки).

Ні, ви маєте зважати саме на те, що відбувається просто зараз, під час саме цієї розмови, яка може не сподобатися вашому партнерові.

Чи та поведінка, яку ви тільки-но спостерігали, чи саме вона заслуговує на вашу довіру? Маніпулятори є експертами зі здобуття вашої довіри, але насправді вони мають труднощі з її збереженням, тому що вони за першої ж вдалої нагоди одразу переходять до негативної поведінки. Не дайте себе обдурити.

ДІЙТЕ НЕГАЙНО!

Щойно ви помітили, що психопат чи маніпулятор почав свої маніпуляції щодо вас, маєте діяти негайно. З чисто психологічної точки зору, потребу в дії можна порівняти, приміром, із реакцією на прояв домашнього насильства – коли чоловік б'є свою дружину. Жінка має піти від нього після першого удару. Тільки ніці чоловіки піднімають руку на жінку, і якщо з вами таке сталося, ви маєте негайно піти.

Я ніколи не чув, щоб чоловік вдарив свою жінку лише єдиний раз і це більше ніколи не повторювалося. Такого не буває. Він вдарить її знову. Усі дослідження свідчать про це.

Те саме відбувається і в разі психопатичних маніпуляцій. Якщо ваш партнер демонструє таку поведінку, ви можете бути впевнені на сто відсотків, що він повторюватиме її знову. Психопат або хтось із психопатичними рисами використовує методи, в дієвості яких він переконався. Якщо він може змусити вас відступити від ваших принципів за допомогою своєї маніпуляції бодай один раз, з якого дива йому не робити це знову й знову? Ви ж чуєте самі, наскільки нелогічно це звучить.

Щоб пояснити це ще чіткіше: якщо злодій знаходить на землі банкноту у п'ятсот крон, він підніме її та покладе собі до кишені й тієї ж ночі погуляє в місті за чужі гроші. З якого дива ця людина має пройти повз наступну п'ятсоткранову купюру і не підняти її? Зрозумійте, що психологічний механізм в обох випадках – однаковий.

Як кажуть англіїці: «Сором тобі, якщо ти обдурив мене один раз. Сором мені, якщо ти обдурив мене вдруге».

Якщо вами маніпулюють, і ви це помітили, робіть те, що повинні робити.

ЯК ПРОТИСТОЯТИ МАНІПУЛЯЦІЯМ?

Дійте як ЧЕРВОНІЙ. Відпустіть свої справжні почуття і дійте впевнено й оперативно. Не дозволяйте себе принижувати, бо якщо піддатися на маніпуляцію, з часом від вас нічого не залишиться. Тому що саме це з вами і зробить ваш партнер: він або вона перетворять вас на вицвілу копію вас колишнього. Майте на увазі, що коли ви будете відчувати себе хронічно невпевненими, нещасними, стурбованими чи побитими, то опинитеся в пастці постійної драми, яка розгортатиметься довкола вас. У такій ситуації вам буде надзвичайно важко розпізнати довготривалий план маніпуляції, який щодо вас задумав психопат.

Ви повинні нагадати собі те, що я вже казав раніше в цій книзі: психопат не має почуттів, він просто удає їх, мов актор, і коли ви припинете йому підігрувати, то вже знаєте те, що вам потрібно знати для ухвалення правильного рішення. Пам'ятайте, що той, хто найбільше зацікавлений у збереженні стосунків є слабкою стороною таких стосунків. Психопат срати на вас хотів. Нащо віддавати йому бодай ще одну хвилину вашого життя? Ви заслуговуєте на щось набагато краще.

3. Негативне підкріплення

Можна було би подумати, що критика та загальні питання виявляться вище в списку, чи не так? Але численні дослідження важливих психічних механізмів вказують на те, що свідомі маніпуляції може бути важливим параметром, а це багато що говорить про людську психіку.

Використовуючи негативне підкріплення, маніпулятор припиняє робити те, що вам не подобається, коли ви починаєте робити те, що подобається їй чи йому. І це має дуже простий ефект: у майбутньому ви робитимете те, що хоче маніпулятор.

ЩЕ ПРО МИШЕЙ

Пригадуєте приклад про лабораторних пацючків, що бігали з чорної кімнати до білої? На них протестувати й інший варіант – негативне підтвердження. Будь ласка, не вбивайте гінця в моїй особі, який вам це оповідає: експериментатори підключили до підлоги в чорній кімнаті електричний струм. Коли пацюк потрапляв до чорної кімнати, він стрибав як оскаженілий і шукав двері до білої кімнати. Так він міг залишити оцю камеру тортур – утікати до білої кімнати, в якій вже не було ніякого сиру (позитивне підкріплення), але там по лапках його більше не били струмом (негативне підкріплення).

АЛЕ Ж ЛЮДИ – НЕ МИШІ!

Почнімо з роботи. Ви пишете щотижневий звіт у такій формі, яка не подобається вашому начальнику, через що він привселюдно сварить вас і ставить під сумнів вашу компетентність. Як тільки ви пристосуетесь до нової – необов'язково змістовно кращої – форми звітування, критика зникає. Або якщо ви ставите під сумнів твердження вашого начальника під час зустрічі, то на наступному засіданні начальник просто не питає вашої думки. Вам можуть влаштувати гнітючу тишу та гостру мовчанку, аж поки ви не здастесь і не приймете умови начальства.

Майте на увазі: це не має нічого спільного зі звичайною, нормальною і тверезою критичною реакцією, на яку ви, безумовно, заслуговуєте, якщо ви, наприклад, неодноразово забуваєте про крайні терміни, якщо ви перевищуєте свій бюджет, якщо ви ніколи не робите те, що було погоджено, якщо ваші продажі знижуються, тому що ви не можете зв'язатися з клієнтами, якщо ви не звертаєтесь до невдоволених клієнтів або якщо ви без причини провокуєте конфлікти на роботі. Або якщо ви намагаєтесь маніпулювати оточуючими.

Я говорю про психологічні маніпуляції, і ми повинні диференціювати деякі речі.

А ЩО Ж ВІДБУВАЄТЬСЯ ВДОМА?

У стосунках, як завжди, усе складніше. Якщо ви, наприклад, у п'ятницю ввечері хочете піти на пиво з друзями, а ваш хлопець сердиться і кричить, влаштовує вам сцену, поки ви не зателефонуєте, щоб повідомити, що нікуди не підете, і потім, раптом, він стає абсолютно щасливим. Або якщо він намагається схилити вас до якогось типу сексу, який взагалі не відповідає вашим уподобанням, то перед цим він може відмовлятися торкатися вас протягом двох тижнів. Напевно, вам це не сподобається.

(У багатьох парах одна з половинок, зазвичай чоловік, схильний наполягати на різних формах сексу, які не до вподоби іншій половинці, але ця тактика є цілком очевидною: йдеться не про маніпуляції, а про звичайнісіньке набридливе бурчання в стилі «спробуймо може це, ну давай...»)

У такому випадку достатньо сказати: «Більше цього не пропонуй, мені це не цікаво»).

Ця тактика проста й ефективна. Вам будуть давати негативні стимули доти, доки ви не зламаєтеся. Потім все знову стане так, як було завжди. Пам'ятайте, що я сказав про *передбачуваність, надійність і переконливість*. У цьому випадку маємо таку саму схему.

Це справді легко. Маніпулятор знає, що ви нарешті поступитися, щоб уникнути негативних наслідків його чи її поведінки по відношенню до вас. А коли ви почали піддаватися його вимогам, вірогідність того, що ви й надалі це робитиме, зростає.

Як і зазвичай до цього, вашу поведінку формуватиме хтось інший, а не ви самі.

ЗА ДОПОМОГОЮ ЯКОЇ ЗБРОЇ ВИ МОЖЕТЕ БОРОНИТИСЯ?

Ваша реакція має бути такою самою, як і у випадку довільного позитивного підкріплення. Ви повинні навчитися виявляти такі схеми. Як завжди, у нас є партнер чи начальник, які намагаються впливати на нас – маємо сприймати це як даність. Іноді достатньо просто чітко показати, що ви бачите й розумієте, що людина робить. Якщо це розумна й здорова людина, яка насправді не переслідує якихось злісних цілей, можна очікувати на змістовну розмову з метою поліпшення ваших стосунків і їхнього подальшого розвитку.

Слід чітко розуміти, що маніпуляція досить часто відбувається абсолютно несвідомо. Спрацьовує те, що спрацьовує. Людина просто продовжує натискати на різні кнопки. Коли ж людина знаходить те, що працює, вона просто діє так і надалі. Багато хто не розуміє шкоди, яку вони завдають своїм жертвам, але коли ви розповідаєте їм про це, то все змінюється.

Це – нормально, і за цього приводу не варто особливо турбуватися. Саме так можна з'ясувати, чи маєте ви справу з психопатом.

Психопат звинувачуватиме вас у всьому.

Це ви винні в тому, що ваші діти не розмовляють з вами, що ви залишилися без роботи. Насправді, це ви пропонували груповий секс разом із сусідом; це ви, насправді, є сірою й злою людиною, яка мала бути би вдячною і щасливою, що бодай хтось звернув на неї увагу. Ви просто зловживаєте добротою та гречністю психопата...

Ви не можете ніяк виправити психопата, але ви можете взяти відповідальність за самих себе.

Змініть роботу.

Розлучіться з психопатичною другою половинкою.

Тікайте з цього корабля, з яким ви разом підете на дно.

4. Непроглядні димові завіси

Ти, як завжди, все перебільшуєш! Ти такий мінливий! Хіба ти сам не бачиш, що коїш?

Маститий маніпулятор може сказати що завгодно для того, щоб вивести вас з рівноваги. Його мета – змінити фокус і перейти від реального питання до того, що з вами щось «серйозно не так». Дуже часто тактика полягає в натисканні на різні емоційні точки.

Наприклад, якщо ви запідозрили свого партнера у невірності, то, мабуть, захочете це предметно обговорити. Мабуть, ви можете це зробити без якихось сильних емоційних переживань – ви насправді можете триматися під час такої розмови цілком спокійно. Ви просто хочете поговорити. Проте замість того, щоб говорити про реальну проблему – невірність, – він просто все заперечує загалом і переводить стрілки повністю на вас. Він тепер хоче поговорити про ваші помилки та вади, наприклад, про вашу дратівливу невпевненість або про вашу ревнивість. Можливо, він почне пояснювати вам, що ці риси – дуже непривабливі. Оскільки

це має на меті тільки одне – посіяти ще більше сумнівів щодо ваших стосунків, ви починаєте запитувати самі себе, чи, можливо, справді з вами щось не так і все – ваша провина.

Ваші підозри щодо його невірності можуть бути обґрунтовані, і хто знає, можливо ви подивилися повідомлення у смартфоні вашого партнера й знайшли там чіткі докази. У цьому не було би нічого дивного, бо більшість психопатів справді веде нерозбірливе сексуальне життя. Що ви робите в такій ситуації? Ви пред'являєте йому знайдені вами докази.

Предмет обговорення негайно буде переведено на щось зовсім інше, а саме на той факт, що ви порпалися в його телефоні без дозволу. Тепер ви, звісно ж, вчинили серйозний злочин, і ви (що іронічно) будете звинувачені в тому, що не довіряєте коханій людині. Маніпулятор, особливо якщо він має особливо багато психопатичних рис, робитиме що завгодно, навіть таке, що годі й собі уявити, лишень аби відійти від предмету обговорення.

Якщо ви справді втягнуті у цей цей заплутаний світ, вам просто потрібно знати, що звичайні правила більше не діють.

ОСОБЛИВО НЕПРИЄМНИЙ ПРИКЛАД, ВЗЯТИЙ З РЕАЛЬНОГО ЖИТТЯ

Одна жінка, з якою я познайомився кілька років тому, розповіла мені таку історію. Її чоловік завжди був без грошей. Він майже ніколи не мав ані копійчини на рахунок, попри те, що зарплата в нього була справді хороша. Крім того, він спустошив їхній спільний рахунок і навіть зняв кошти з ощадного рахунку їхніх дітей, тому що йому постійно бракувало грошей. Ця людина завжди забувала свій гаманець і не брала жодної відповідальності за фінансовий стан сім'ї. На нього весь час полювали колектори.

Коли жінка зрозуміла його методи, він повністю змінив свою стратегію.

Він став поруч із дитячою кімнатою і почав докоряти її. Він кричав, що все зароблене він витрачає на неї і на дітей. Хіба вона не хотіла, щоб він подарував одному з синів спортивний одяг, іншому – необхідне устаткування для комп'ютера? Жінка чітко усвідомлювала, що саме вона заплатила за все це, але крики її чоловіка, його звинувачення в тому, що вона – скупа й невдячна, змусили її повністю забути, що справжньою причиною дискусії була зовсім інша: шкода, яку він завдавав фінансовому стану їхньої родини.

Раптово, перед дітьми, на неї полилися обвинувачення в тому, що вона не дбає про сім'ю, і вона змушена тепер була виправдовуватися. Але цим усе, звісно ж, не скінчилося. Чоловік продовжував далі й волав про те, що вона не дбає про дітей, не розуміє їх, що вона – холодна, позбавлена материнських почуттів. Єдине, про що вона піклувалася, так це лише про саму себе!

Який це все мало стосунок до його невміння поводитися з грошима? Відповідь: абсолютне ніякий.

Що насправді відбулося? Чоловік не хотів говорити про те, як він спустив великі суми грошей з їхнього спільного рахунку на невідомо що. Замість цього він змінив тему дискусії та звинуватив дружину в тому, що вона купує собі дорогі та елегантні сумки, а йому не дає купити навіть просту нову сорочку. Він був вже готовий влізти до її шафи та викидати звідти одяг, який вона собі купила, і кричав про те, яка це наглість з її боку, дозволяти собі жити в такій розкоші.

Це було правдою. Вона інколи купувала собі дорогі речі, які їй подобалися, але виключно зі своєї власної зарплати. Але як це пов'язано з тим, що він витратив невідомо на що їхні спільні гроші, що були відкладені на виплату іпотеки? Обидві теми – про гроші, але йдеться про два зовсім різні питання. Коли він вдарив її ножем у спину та звинуватив в тому, що вона не піклується про дітей, то повністю вивів з рівноваги, і вона змушена була себе боронити. А

він міг продовжувати витрачати заощадження сім'ї. На сьогоднішній день ніхто не знає, що він зробив з усіма грошима.

ЧИ Є ЯКІСЬ ЗАСОБИ ПРОТИДІЇ?

Незалежно від того, який колір ви маєте, це може суттєво по вас вдарити. Цілком імовірно, що ЧЕРВОНИМ і СИНІМ людям трохи легше впоратися з подібною ситуацією, але, наприклад, якщо маніпулятор втягує в ситуацію дітей, тоді ні в чому вже не можна бути впевненим. Ніхто не має абсолютного імунітету від психопатії. Коли щось подібне відбувається, ви повинні триматися непохитно, спокійно та діяти раціонально. Ви повинні уважно стежити за кожним, навіть невеличким відхиленням в поведінці вашого партнера і, крім того, бути рішучими й чітко вказувати йому на те, що відбувається.

Скажімо, наприклад: *«Я бачу, що тепер ти змінив тему. Чи можемо ми чітко поговорити саме про цю справу?»*

Або: *«Ми можемо поговорити про те, що ти думаєш про мій характер, але спочатку ми поговоримо про гроші, які зникли».*

Або: *«Чому ти на мене кричиш? Перестань кричати, і ми можемо говорити про те, що ти хочеш, але я не дозволяю тобі на мене кричати».*

Або найпростіше: залишити кімнату, будинок, ваш район. Зробіть це в присутності інших людей. Наприклад, у ресторані, або в присутності когось, кому ви довіряєте. Спільний друг, родич або будь-хто, чия присутність унеможливорює використання саме цієї техніки, бо в такому випадку психопат виставив би себе посміховиськом.

Проблема в тому, що з високим ступенем вірогідності психопат поєднує цю техніку з багатьма іншими, тому коли він називає вас (ким саме – вставте «потрібні» слова про те, чого ви найбільше соромитеся у своєму характері), ви інстинктивно відступаєте. Ви повинні в принципі бути абсолютно нечутливими, щоб не реагувати. Якщо ви – така сама жива людина, як більшість інших, ця ситуація змушує вас почуватися жахливо.

Рішенням може бути висока самооцінка. Наважтеся вірити у свою правоту.

5. Коли ваші почуття використовуються проти вас

Інший спосіб створити плутанину й відвернути увагу від того, що насправді обговорюється – це скерувати ваші почуття проти вас. Ця тактика також спрямована на те, щоб відвернути вашу увагу від того, про що ви насправді маєте поговорити.

Тактика полягає в натисканні на чутливі точки вашої особистості, ті моменти, якими ви однозначно не пишаєтеся. Перевага для маніпулятора є очевидною: відчуттям важко дати раду. Особливо якщо йдеться про складні емоції та важкі почуття. Він це знає, тому він піднімає їх, щоб змусити вас відійти від питання, яке насправді турбувало вас.

Якщо маніпулятор чоловік, він може за просто сказати щось на кшталт: *«У тебе зараз ПМС чи що?»*. Так, це – класична техніка мачо-мужика. Або він може сказати просто щось, що однозначно виведе вас із рівноваги.

Уявіть собі ЧЕРВОНУ людину, відому своєю агресивною вдачею. Такий собі міцний горішок – на думку більшості. Але насправді це не так, якщо маніпулятор досить добре знає свою жертву. Чим найбільше відомі ЧЕРВОНИ? Своєю досить нетактовною та агресивною поведінкою. Самі вони зазвичай з цього приводу не переймаються, але ЧЕРВОНИ люди з хорошою саморефлексією усвідомлюють, як їхня регулярна втрата настрою через якісь дрібниці впливає на їхніх близьких і рідних.

Цю тактику можна використовувати двома способами. З одного боку, маніпулятор може з легкістю спровокувати гнів своєї ЧЕРВОНОЇ жертви. Оскільки він сам нічого не відчуває, то може за просто впоратися з вибухом люті ЧЕРВОНОЇ особи. У такій ситуації він одразу вкаже

на те, що відбувається: «Подивіться! Це саме те, про що я говорив! Ви знову горланите! Ви – увесь час злий, із вами щось не так!»

Результат – очевидний. Відтепер вони будуть говорити про агресивність ЧЕРВОНОГО, а не про те, що накоїв маніпулятор. А на цю тему можна багато чого сказати. Якщо я дійсно захотів би щось розповісти про моїх ЧЕРВОНИХ знайомих, я міг би годинами оповідати про їхні спалахи люті.

Але це також працює в протилежному напрямку – спосіб другий. Якщо маніпулятор знає, що його ЧЕРВОНА жертва вважає, що всі ці сварки займають багато сил і, зрештою, буде лише багато галасу ні з чого, то тоді маніпулятор скаже щось таке: «Ти ж не збираєшся знову влаштувати сварку? Ти зараз почнеш кричати й лаятися? Мабуть, за мить ти все ж почнеш горланити мені просто в обличчя, як завжди....».

ЧЕРВОНИЙ вирішує не вестися на провокацію і стримує своє роздратування. Для нього це – величезні зусилля. Це так, наче вам дуже потрібно в туалет, але його ніде поруч нема. У нього починає ломити все тіло. Якщо ЧЕРВОНИЙ вирішить не втрачати спокій, то зрештою він справді відчує біль у тій чи іншій частині тіла – біль на фізичному рівні. Не реалізовувати свої природні інстинкти дуже важко. Але він готовий вчинити таке насилля проти самого себе.

Якщо жертва маніпулятора – ЖОВТА, ситуація виглядатиме дещо інакше. Якщо маніпулятор хоче скористатися першою тактикою для свідомого провокування певної поведінки, він може сказати щось таке: «Зараз ти почнеш паякати про все та про всіх на світі й ніхто не зможе нічогоінько второпати з цієї дурниці. Чому тобі треба весь час говорити лише про себе? Якби ж ти нарешті навчився менше говорити й більше слухати. Ти мене ніколи не слухаєш!».

Безумовно, це – велика слабкість ЖОВТОГО, бо він хоче бути в центрі уваги й не слухає інших. Ця слабкість – не дуже приємна риса характеру. Реакція, ймовірно, мабуть, буде такою: він або вона почне говорити голосно, швидко, імпульсивно, і, якщо чесно, геть незв'язно. Тоді маніпулятор може спокійно сказати: «От і що я казав? Ви верзеш нісенітниці! І говориш лише про себе! Тобі байдуже на інших! Ти – егоїст!»

Другий варіант буде чимось схожим на випадок із ЧЕРВОНИМИ. *«Чи можеш помовчати бодай один єдиний раз і дати мене сказати? Алло, ти мене чуєш?»*. Мабуть, це особливо ефективно спрацює, якщо очі стануть мокрими й вислів підкріпиться словами. ЖОВТИЙ, який усвідомлює свою схильність зосереджувати увагу на собі, замовкає. Він стискає губи, щоб не зробити те, на що його штовхають його власні інстинкти. Це так, наче когось дуже повільно душать. Що буде робити ЖОВТИЙ зі своєю фрустрацією через те, що він не може випустити з себе усю масу слів, що розпирає його зсередини? Йому стане зле. А маніпулятору вдалося успішно його заткнути.

ЗЕЛЕНИЙ – чутливий і реагує зовсім по-інакшому. Якщо маніпулятор живе зі ЗЕЛЕНОЮ жертвою, то вже з самого початку знає, що він виграв цей дуже нескладний для нього матч. Я б не йшов настільки далеко, щоб сказати, що ЗЕЛЕНІ є найпростішою жертвою для маніпулятора, але за своєю природою вони є дуже чутливими й схильні пристосовуватися. На жаль, це часто дозволяє іншим використовувати їх для своїх мерзенних цілей.

Особисто я завжди вважав, що найскладніше давати зворотний зв'язок саме ЗЕЛЕНИМ людьми, бо вони майже все приймають дуже близько до серця. Треба бути дуже обережним, щоби без особливої на то потреби не зробити їм боляче, не зашкодити їм. Як хтось може взагалі свідомо заподіяти зло ЗЕЛЕНІЙ людині?

Упс. Я знову зробив ту саму помилку – вирішив мислити логічно. Наче психопату взагалі є якісь діло, як почувається інша людина? Психопатові байдуже. Його ЗЕЛЕНА дружина чи її ЗЕЛЕНИЙ чоловік є лише засобом для отримання вигоди.

Маніпулятор може легко відвернути увагу ЗЕЛЕНОЇ людини від теми, сказавши такі речі: «Ти ніколи нічого не говориш, ти боягуз, і як тільки щось стається, ти завжди ховаєшся!»

Чорт забирай, ти ніколи не наважуєшся серйозно щось обговорити! Мене від тебе вже нудить! Ти мужик чи труслива миша?».

Це, в принципі, правда, тож ймовірно, після таких слів ЗЕЛЕНА людина замкнеться в собі. Маніпулятор викликає саме таку поведінку. ЗЕЛЕНИЙ замикається в собі й залишається незворушно сидіти, ймовірно, із клубком у горлі, його душать сльози. Всередині нього клеочуть емоції. Йому хочеться проявитися, але як? Це означає багато речей, але як? Він дуже боїться конфліктів.

Але навіть ЗЕЛЕНУ людину можна змусити піти проти своїх природних імпульсів. Насправді маститий маніпулятор гарантовано може вивести ЗЕЛЕНУ людину з рівноваги настільки, щоб довести її до крику й скандалу. Усе може повилазити – ціла маса різного роду критики. ЗЕЛЕНИЙ просто вибухне й почне розповідати все, що так йому дошкуляло протягом усіх цих років. Також вибух гніву триватиме деякий час – завдяки цьому маніпулятор отримає багато цінної інформації, яку він зможе використати на свій розсуд.

Перевагою для маніпулятора є те, що ЗЕЛЕНИЙ після цього всього буде дуже збентеженим. У дуже поганому душевному стані він прийде вибачатися за свою поведінку. Тепер маніпулятор може удавати з себе жертву та отримати деякі переваги як компенсацію за цей дивний вибух гніву, за цю лайку. «Як ти міг бути настільки злим? Оце так мені попало на горіхи! Тобі доведеться якось залагодити свою провину».

А що ж із СИНІМ? Як маніпулятор може скористатися поведінкою СИНЬОЇ людини проти неї самої? Легко: шляхом натискання на чутливі точки СИНІХ. Як я казав вже раніше, на роботі це зробити важче. Одним із методів, які могли б працювати, це створення для СИНЬОГО незручних для нього ситуацій. Можна, наприклад, змусити його працювати над проектом, в якому беруть участь виключно ЖОВТІ. Це дійсно може загострити ситуацію. Або швидко та без попереднього повідомлення випхати його на сцену для презентації останнього проекту перед усією компанією. Одрозу перед цим начальник може сказати: *«а тепер я не хочу бачити жодної з ваших традиційно нудних і снодійних презентацій. Тепер я хочу почути щось легке для сприйняття, і з гумором. Зрозуміли? Мерщій на сцену!»*

Зазвичай СИНІМ не бракує почуття гумору, але очікувати від них естрадних виступів чи замашок аніматорів – абсурдно. Вони здатні вийти на сцену, але результат буде таким, яким буде – нічого нового. А коли СИНЬОМУ загрожує ситуація, в якій він не може бути самим собою, він ще сильніше зануриться в себе й закриється. Його презентація буде нуднішою, ніж будь-коли до того, тому що СИНЯ людина не може бути спонтанною, невимушеною, потішною. Це просто неможливо, бо так не буває. Потім бос може скільки завгодно критикувати його за те, що він знову був таким нудним і сумним.

Проте з цим СИНЯ людина може впоратися. Стосунки з колегами чи начальниками не так важливі для них, на відміну від багатьох інших, проте в особистих стосунках СИНІ так само вразливі, як і будь-яка інша людина.

Припустимо, що його дружина хоче, щоб він зробив те, чого він взагалі не любить і не хоче робити. Припустимо, вона хоче поїхати в Париж й влаштувати такий собі романтичний вікенд. Там точно буде недешевий шоппінг – йдеться про Париж зрештою. Крім того, він знає з досвіду, що вона «забуде» свою банківську картку. Це буде коштувати його місячної зарплати, бо ж вона обрала найдорожчий готель і очікує, що він заплатить за це свято життя. Вона очікує, що він запросить її у цю подорож, і він відразу займає оборонну позицію.

Уже під час першого нападу він відчуває невеликий біль у животі. Його дружина точно знає, що саме він скаже у відповідь, тому просить, дуже милим і запопадливим тоном, щоб він брав одразу в руки калькулятор, щоб порахувати вартість поїздки. Вона вимагає, щоб він послунав її та проявив бодай якусь зацікавленість, бодай цього, «єдиного» разу. Оскільки він любить свою дружину, він слухається (бо насправді може здійснювати обчислення й без калькулятора, в умі). Поки дружина оповідає все, що хоче від поїздки, він підбиває суму й врешті

повідомляє, що це – занадто багато грошей, занадто дорога поїздка. Одразу після цього вона робить те, що запланувала з самого початку: вона звинувачує його в тому, що він – черства людина, позбавлена почуттів. *Як він може бути таким холодним з нею? Якщо він її справді любить, то подарує бодай раз таку поїздку.*

(Примітка: вони роблять такі поїздки щороку, тому це не є чимсь винятковим).

Якщо він все ще пручатиметься і не піддаватиметься, вона скористається зброєю, проти якої не може встояти жодна СИНЯ людина: вона починає плакати. Справжній викид емоцій. Дуже важка ситуація. Він страждає від того, що відбувається, і починає думати, коли і як зможе працювати понаднормово, щоб зібрати грошей на цю поїздку, яка взагалі ані трохи його не цікавить.

6. Любовний трикутник

Любовний трикутник – справді гидотна, але надзвичайно ефективна тактика для навіювання вам стану непевності. Вона добре працює на роботі, але в першу чергу – в особистих стосунках. Маніпулятор створює ситуацію між собою, вами та третьою особою, яка не має з вами нічого спільного.

У стосунках це – дуже страшна зброя, особливо в поєднанні з іншими прийомами. Уявіть, що ваш партнер протягом багатьох місяців робив усе для того, щоб ви почувалися наче в раю від щастя – приклад позитивного підкріплення – але раптом він замовкає. Ви робите усе, щоб отримати ще більше *позитивного підкріплення*, але вам це не вдається. Замість цього, ваш партнер почав видавати вам цілу низку несподіваних критичних зауважень про те, як це складно жити з вами —*негативне підкріплення*. Ви збиті з пантелику, і вам взагалі дуже погано. Те, що йому дуже сподобалося навесні, здається, стало великою проблемою тепер. Протягом останніх вихідних він з вами взагалі не розмовляв – була *цілковита мовчанка*.

З клубком неприємних переживань у шлунку ви намагаєтеся поговорити зі своїм партнером – у чому проблема?

Замість того, щоб відповідати на ваші питання та занепокоєння, маніпулятор починає говорити тепер про іншу людину, третю особу, про існування якої ви навіть не здогадувалися. Це може бути якась його пасія з минулого чи колега по роботі, яка нещодавно прийшла до них на фірму. Він починає розповідати вам, яка ця людина приємна, як добре йому було з нею весь цей тиждень, як легко з нею розмовляти з нею і наскільки вона взагалі позитивна. Цілком може бути, що він описуватиме характеристики цієї жінки, які є абсолютно протилежними до ваших рис характеру. Якщо ви – ЖОВТА, то жінка, яка працює з ним, буде СИНЬОЮ. Якщо ви – ЗЕЛЕНА й непевнена в собі, то жінка, яку він описує, буде ЧЕРВОНОЮ і дуже прямолінійною!

Як би ви себе почували в такій ситуації?

Ви вже розумієте, про що йдеться.

Якщо ви не реагуєте, то це означає, що ви зроблені з каменю і вам просто немає сенсу читати далі.

Якщо ж ви – такі, як усі інші люди, то ваша непевненість у собі зросте до незвиданих висот, а ваше прагнення задовольнити забаганки вашого маніпулятивного партнера бути величезним – як ніколи. Що він тільки зажадає, ви ладні будете зі шкіри вилізти, щоб йому це дати. А чому ні? Ви ж повинні докладати зусиль до підтримки стосунків, чи не так? Щоб усе йшло добре, треба ж інколи і напружуватися, це ж усі розуміють.

Але це не можуть бути зусилля виключно з вашого боку – вони мають бути взаємні.

Якщо ви напругу пред'явите йому все це – наприклад, прочитавши цей пасаж і зрозумівши, що що ви насправді потрапили у любовний трикутник – він наполегливо усе заперечуватиме. «Ти щось собі понавигадувала. Ти – ревнива і тобі точно треба попрацювати над своєю нездалою самооцінкою».

ПОДВІЙНИЙ ОБМАН

Дійсно неприємно те, що дуже часто маніпулятор не просто «тикає» вам в обличчя розповідями про якусь третю особу, а насправді присвячує їй свій вільний час. Психопати люблять драйв і напругу і вони без проблем можуть йти на серйозний ризик. Наприклад, він може фліртувати з якоюсь жінкою просто перед вашим носом, будувати з нею стосунки, й при цьому змушувати вас просто дуріти від ревнощів. Якщо ви чітко запитаете в нього, що він робить і що це все має означати, він знову скаже вам, що ви просто ревнуєте, що у вас проблеми з самооцінкою і ви собі щось вигадуете. Він може навіть сказати, що саме через це розриває з вами будь-які стосунки, і ви будете до кінця свого життя вважати, що це ви були винні.

(Слід додати, що справді є багато людей, що страждають на недовіру до свого партнера, і які справді безпричинно ревнують її чи його, але це – зовсім інше.

Іноді велика проблема криється в простому фактові: ваша друга половинка – гівнюк.

Кидайте його. Чи її).

У здорових стосунках нічого такого немає. У них обидві сторони – не тільки одна – докладають зусиль до створення атмосфери надійності й довіри до свого партнера, і ніяких любовних трикутників у них існує. Якщо ж якісь такі думки виникають, і ви живете з нормальною людиною, а не з психопатом, то можете легко вирішити цю проблему.

Ваш чоловік зрозуміє, що ви не хочете постійно чути про заслуги якоїсь там Лізи. Він також не забуде похвалити за вас за те, що ви така, яка ви є.

Якщо він – нормальна людина.

В особистих стосунках ми всі сприйнятливі до такого типу маніпуляцій. Ми всі маємо що втрачати, і якщо йдеться про кохання, то ревнощі може відчувати хто завгодно.

Тут ідеться радше не про те, якого ви кольору, бо це відчуття просто з'їдатиме вас зсередини. Ви боїтеся втратити людину, яку кохаєте (або думаєте, що кохаєте).

Однак, якби ви змогли прочитати думки маніпулятора, то зовсім інакше подивилися на те, що таке «кохання».

ТРИКУТНИК НА РОБОТІ

Любовний трикутник працює так само добре і на роботі. Ваш начальник, якому, здавалося б, ви дуже симпатичні і який підтримує вас, має нового улюбленця. Юкке, новий хлопець, раптом отримує багато компліментів – такі самі, які колись отримували і ви. «Ну добре», – думаєте ви. – «Новий хлопець справді толковий. У цьому немає нічого дивного. Він працьовитий і симпатичний, тож особливо немає що й казати з цього приводу».

Але ваш начальник – психопат (або має психопатичні риси), тому він забирає деякі з ваших робочих завдань і передає їх Юкке. Це може виглядати так, наче начальник хоче вас розвантажити після того, як ви так багато працювали, але Юкке отримує тільки цікаві та прикольні завдання, які раніше виконували ви. Ви не розумієте й запитуете Юкке: «Чому ви займаєтесь моєю роботою?». Але він не знає, що раніше ці завдання були вашими, тож його ви звинувачувати не можете.

Ви йдете до начальника й питаєте, що відбувається. Той каже, що ви – невдячні й не хочете допомагати розвитку нового співробітника. «Як ви можете бути настільки самозакоханим? До того ж Юкке працює дуже швидко, вам так не здається?» Можливо, начальник навіть окине вас багатозначним поглядом і скаже: «Знаєте, інколи нам все таки доводиться працювати оперативно». Ви знаєте, що погано розподіляєте свій час, вам важко виконувати завдання чітко до дедлайну і, можливо, деякі речі вам доводиться або затягувати, або переробляти.

Також схоже на те, що Юкке демонструє високу якість у всьому, що робить, і коли начальник каже це і при тому багатозначно на вас дивиться, ви починаєте сумніватися. Можливо ви не настільки працьовиті, як вважаєте?

Тепер на нарадах начальник хвалить Юкке точно так само, як раніше хвалив вас. Це буде вас непокоїти, бо ви щось втратили. У поєднанні з іншими методами маніпулювання, такими як позитивне й негативне підкріплення, почнеться ваш занепад. Навіщо начальник це робить – нам не цікаво, бо він матиме для цього свої мотиви, і це справді не має ніякого значення. Можливо, якось ви поставили під сумнів його компетентність, або йому просто було нудно.

Якщо начальник – справжній психопат, йому не потрібні особливі причини, бо він робить те, що хоче, тому що його це тішить. Можливо, ви хочете віддати вашу роботу людині, якою йому легше маніпулювати. Можливо, він просто хоче побачити, як далеко може зайти у своїх знущаннях над вами. Справжні психопати розглядають нас усіх як матеріал для використання та експлуатації для власних забаганок.

ХТО ЯК ВЕДЕТЬСЯ НА ЦЕЙ ПРИЙОМ?

Як у цьому випадку реагують різні кольори? Небезпека тут може бути більшою для ЧЕРВОНИХ і ЖОВТИХ. Їхні емоції за своєю природою досить сильні, і коли їхні професійні компетентності піддають сумніву, то це для них ніколи не буває хорошою новиною. ЧЕРВОНІЙ, який вважає себе вродженим переможцем, сприймає це як провокацію і дуже ймовірно покаже свій характер. Він – темпераментна людина, й іскри можуть справді полетіти в різні боки.

Проблема тут очевидна – така поведінка гратиме на руку психопатичному начальникові. Бути в поганому гуморі й злитися на роботу – дуже непрофесійно (навіть якщо сам начальник також використовує роздратування як свою зброю) і він відразу ж попросить ЧЕРВОНОГО поводитися як належить. Подивіться, наприклад, на порядного й спокійного Юкке. Чому ви не можете поводитися настільки ж професійно, як і він?

ЖОВТА людина завжди позитивно оцінює свої вміння, тож їй буде одразу дуже погано, якщо вона втратить свій статус у колективі на роботі. Він звик бути людиною, до якої всі звертаються. Але тепер, коли начальник хвалить тільки Юкке, – можливо, паралельно з цим він поширює неприємні плітки про ЖОВТОГО, що іще більше приводить до його ізоляції, – він втрачає ще більше уваги, це впливатиме психологічно на нього самого й відобразиться на його ефективності на роботі.

Тепер усі його думки обертаються довкола цієї ситуації на роботі, бо він хоче зрозуміти, як це так сталося, що він опинився у такій скруті. Замість того, щоб займатися своїми завданнями по роботі, ЖОВТИЙ може стати дуже пасивним і розгубленим, а цим його начальник із задоволенням скористається. Тепер він отримує повну свободу критикувати ЖОВТОГО за невиконані ним вчасно завдання, а коли це робитиметься ще й привселюдно, ЖОВТИЙ готовий буде просто піти й заховатися від усіх десь у підвалі. ЖОВТИЙ людині публічна критика рівносильна приниженню. Втрата статусу – важкий удар для ЖОВТОГО. Його знеславлюють, його образ себе розлітається на друзки.

Натомість ЗЕЛЕНИЙ працівник реагує зовсім по-іншому. З самого початку йому ніколи й не хотілося бути особливо в центрі уваги, тож цей аспект взагалі не відіграватиме ніякої ролі. Насправді йому навіть подобається на деякий час випадати з поля уваги інших. ЗЕЛЕНОМУ хочеться спокійного схвалення, тому коли спокійні, приємні та більш-менш неформальні розмови з начальником цілком зникають, ЗЕЛЕНИЙ може занепокоїтися. У нашому випадку його й без того не дуже висока самооцінка почне погіршуватися ще більше.

Різниця полягає в тому, що ЗЕЛЕНИЙ рідко коли про щось просить. Він ніколи нічого не вимагав у свого начальника, тому він і зараз не збирається вставати й просити позитивного зворотного зв'язку. А про те, щоб напряду обговорити цю проблему – такий хід навіть не роз-

глядається. Страх ЗЕЛЕНИХ перед конфліктами означає, що в таких питаннях вони з самого початку перебувають у програшному стані.

Він піде до своїх союзників в офісі – до тих, кому він довіряє. Але оскільки ці працівники, мабуть, самі теж ЗЕЛЕНІ, у нього можуть виникнути проблеми. Вони не хочуть спровокувати начальство на невдоволення, тому з легкістю можуть облишити свого бідного колегу. ЗЕЛЕНІ не є тими людьми, які напругу розмовлятимуть з кимось. Вони воліють висловлювати свою критику в іншій формі – скаржаться іншим людям. У нашій ситуації це значить, що ЗЕЛЕНИЙ товариш може вважати, що група однодумців його підтримує, хоча насправді все може бути далеко не так. Його товариші по команді, можливо, уже давно зайняли іншу сторону – можливо, вони стали на бік Юкке, а ЗЕЛЕНИЙ може бути навіть не в курсі. Якщо злий начальник і надалі продовжуватиме свою тактику, наприклад, у поєднанні з вибірковою негативними зворотним зв'язком, ЗЕЛЕНИЙ почуватиметься дуже зле. Йому не вистачає сил вийти з цієї ситуації, як це могли би зробити ЧЕРВОНІЙ чи ЖОВТИЙ. Він може мовчати протягом багатьох років. Усе розчарування, уся фрустрація накопичуватиметься всередині. У довгостроковій перспективі це може призвести до професійного вигорання, захворювань і навіть до суїцидальних думок.

Що ж буде з СИНІМ співробітником? Я думаю, ви вже почали розуміти моделі поведінки. Він менш схильний реагувати на певні речі. Втрата статусу в групі для нього не є проблемою. Те, що вони більше не консультуються з ним з приводу важливих питань, особливо не завдаватиме йому якогось клопоту. Він знає ціну собі і своїм професійним компетентностям. Якщо весь колектив на роботі почне від нього дистанціюватися, це також не матиме на нього якогось особливого впливу. Так чи інакше, з ними із ввічливості доводилося багато базікати ні про що, а це забирає робочий час. Тому, якщо психопатичний начальник зможе налаштувати увесь колектив проти нього й на користь Юкке, то з цим СИНІЙ людина може з легкістю жити далі. Насправді важко сказати, чи СИНІЙ до цієї всієї історії взагалі колись був справді частиною колективу.

Натомість проблема може викинути тоді, коли під сумнів поставлять його професійні якості. Коли начальник використовує Юкке як третю сторону і йому потрібно применшити професійні здатності СИНЬОГО, то він спершу візьметься ставити під сумнів якість його роботи, щоб підірвати впевненість у собі. Найгірше, що можна зробити стосовно СИНЬОЇ людини, це звинуватити її в недбальстві, лінощах, нетактовності і зневаги до інших. Це саме те, чого він навіть не має у своїх помислах, тож такі звинувачення вдарять по ньому найсильніше. Найбільш імовірна реакція: він спілкуватиметься зі своїм оточенням на роботі ще менше. З небагатослівної людини він просто перетвориться на мовчазну стіну.

7. Газове освітлення

Ця методика дуже цікава. Вираз «газове освітлення» (англ. *gaslighting*) походить з назви фільму 1930-року, в якому Інґрід Бергман грає жінку, чоловік якої намагається звести її з розуму, постійно переставляючи речі довкола неї і при цьому заперечує, що це зробив він. У фільмі він весь час то підкреслює яскравість газового освітлення, то зменшує її, аж доти, доки його дружина вже більше нездатна довіряти власним відчуттям. Вислів «газове освітлення» (чи слово «газоосвітлення») не має конкретного відповідника в шведській мові (в українській також. – *Прим.перекладача*), але йому можна дати таке визначення: «повністю збити з пантелику свою жертву, яка починає сумніватися у своїх відчуттях».

У руках маніпулятора газове освітлення – це повільний, але дуже витончений метод.

Простий приклад

Один зі способів практикувати метод газового освітлення – це робити, як у тому старому фільмі: перемішувати фізичні об'єкти. Наприклад, криво повісити картину – з першого

погляду це навіть не схоже на якусь проблему. Але якщо ви її поправите й повісите рівно, а за деякий час помітите, що вона знову висить криво, то скільки разів так маєте статися для того, щоб ви нарешті звернулися до своєї другої половинки: «Ти знаєш, ота картина, яку мені подарувала бабуся, вона кожен день сама собою починає криво висіти». Ваш партнер робить вигляд, що геть нічого не розуміє. Він ніколи не бачив нічого дивного в картині. Ви підходите до картини, щоб подивитися на неї. Висить рівно. «Ну добре», думаєте ви, «зараз із нею все нормально». Проте того самого дня ввечері картина знову висить криво. Скільки разів вашому партнерові доведеться вішати картину криво, а коли ви збираєтеся про це поговорити – знову рівно, щоб ви почали питати себе, чи не наснилося вам усе це? Звісно, це дуже дивно, що лише ви помічаєте ці загадкові речі, що відбуваються з картиною.

Цей приклад вочевидь суттєво спрощений, і я не думаю, що потрібно взагалі турбуватися про те, що ваш партнер вдаватиметься до таких примітивних трюків. Прикол з криво повішеною картиною навряд чи доведе когось до психіатричної лікарні. Але це – лише опис того, як працює тактика газового освітлення.

Замість цього погляньмо, як би це все виглядало в більш складній уявній ситуації.

БІЛЬШ ВИТОНЧЕНИЙ ПРИКЛАД, ЯКИЙ ЗМУСИТЬ ВАС СУМНІВАТИСЯ

Припустимо, ви живете з психопатом. Він каже, що на Різдво збирається зробити вам найкращий подарунок, який ви коли-небудь отримували. Ви дуже радієте й одразу думаєте про ту чудову сумочку від Louis Vuitton, про яку ви мріяли багато років. Ця сумочка коштує двадцять п'ять тисяч крон (2 720 євро), і ви ніколи не мали нічого настільки дорого та елегантного. Психопат супроводжує вас в бутік, в якому ви замовляєте собі сумку, до того ж додатково замовляєте гравірування на ній ваших ініціалів, що додає до вартості ще пару тисяч крон. Персонал посміхається до вас, усі – щасливі, вам подають розкішну річ, і ви відчуваєте, що ось-ось вибухнете від щастя. Така прекрасна сумочка! Ви справді знайшли чоловіка своєї мрії, до того ж такого щедрого!

Але коли приходить час платити за сумку, виявляється, що психопат немає грошей. Ви спантеличено дивитеся на сумку, на вашого чоловіка-психопата, на продавця і, врешті-решт, дістаєте свою кредитну картку. Інакше ви просто згоріли би там на місці зі сорому, хіба ні? У машині, дорогою додому, ви дуже обережно питаєте: це ж був подарунок, чи не так? Ваш чоловік дивиться на вас здивовано. «Про що ти говориш? У мене немає грошей на такі дорогі подарунки».

Ви впевнені на сто відсотків, що він обіцяв вам подарувати сумку, але тепер він каже, що ніколи би цього не зробив. Ви почнете дивуватися, чи, можливо, ви й справді неправильно його зрозуміли. Але він, здається, впевнений у тому, що говорить. Зазвичай він справді не робить вам таких дорогих подарунків. У цьому випадку, хто ж кого неправильно зрозумів?

Інший приклад: ваша дружина гарно вдягається і збирається йти на зустріч зі своїми подругами. Ви запитуєте її, чому вона нічого про це не сказала, на що вона відповідає: «Звісно ж я про це казала! Ми говорили про це минулого тижня». Ви можете їй заперечити, тому що ви такого б не забули. З іншого боку... раніше ви забували про деякі речі, до того ж ідеальних людей не буває. Потім вона каже вам, що йде гуляти з Анною.

Анна – дружина вашого друга, тож коли ваша дружина не повертається після вечірки додому, незважаючи на те, що вже занадто пізно, і не відповідає на ваші SMS, ви телефонуйте своєму другові, щоб дізнатися, чи Анна вже повернулася додому. Він каже, що Анна нікуди й не ходила, а весь вечір була вдома.

Що ж тепер? Що відбувається? Ви підозрюєте, що коїться щось неладне. Ваша дружина має роман з іншим чоловіком?

Коли вона повертається пізно вночі додому, ви – розлючені й звинувачуєте її в брехні. З Анною вона нікуди не ходила! Оскільки ваша дружина – психопат, тепер вона вам скаже, що ні про яку Анну вона й не казала – вона ж сказала Аннелі. Ви впевнені, що вона навіть не згадувала ніякої Аннелі, і, до речі, а хто така ця Аннелі?

Але тепер ваша дружина вдається до іншої тактики. Це завдає удару у вашу найбільш вразливу точку: якщо ви – ЧЕРВОНИЙ, то вона скаже, що ви – грубий і нечутливий, що ви ніколи її не слухаєте. Якщо ви – ЖОВТИЙ, то вона скаже, що ця вся історія зайвий раз підтверджує те, що ви думаєте лише про себе, і взагалі, ви навіть не можете запам'ятати, як звати її подруг. Якщо ви – ЗЕЛЕНИЙ, вона просто буде кричати на вас, тому що знає, як ви боїтеся сварок. Якщо ж ви СИНІЙ, то вона може поставити під сумнів вашу притомність – ви вже почали втрачати відчуття реальності чи як?

ПСИХОЛОГІЯ ВСЬОГО ЦЬОГО

Метод газового освітлення спрямований на те, щоб збити вас з пантелику. У понеділок психопат каже «А», у вівторок «В», а в середу стверджуватиме, що він не казав ані «А», ані «В». На початку, можливо, ви ще будете спроможні відслідковувати сказане, але, врешті-решт, ви вже не розумітимете, що і коли було сказано, чи ні. Усе стає дуже заплутаним. У поєднанні з іншими прийомами, це, на жаль, спрацьовуватиме. Управний психопат потроху нарощуватиме оберти. Він починає з невеличких речей і збільшує масштаби. Поступово цей метод цілковито вибиває вас із колії і ви вже не знаєте, що й думати.

Подивимося, що станеться, якщо у ситуацію втягнуто багато людей. Ваш психопат-чоловік сказав вам одне, вашій мамі – щось абсолютно інше. Або вашим дітям. Потім, коли ви кажете те, що почули, ваші рідні, якими маніпулює психопат, думатимуть, що це ви злетіли з катушок.

На робочому місці ця техніка може мати руйнівні наслідки. Уявіть собі психопатичного боса, який хоче позбутися старого, проте відданого співробітника. Можливо, просто тому, що він втомився від цієї людини, можливо тому, що цей співробітник перед усіма наважився заперечити в чомусь своєму начальникові. Або, можливо, цей начальник – просто колекція абсолютно всіх психопатичних рис, і він отримує неймовірне задоволення, коли руйнує людям життя.

Як позбутися працівника? Повністю збивши його з пантелику. Працівника не запрошують на якісь наради. Йому не повідомляють важливої інформації. Після наради співробітник про це дізнається і вирушає до кабінету начальника й запитує, чому його не покликали. Начальник каже, що він не відповів на запрошення. Мабуть, це якась помилка. Працівник звертається до особи, яка розсилала запрошення на зустріч, щоб дізнатися, чому його не запросили. Та людина каже, що начальник дав чітку вказівку його не запрошувати. Він повертається до начальника, який, вочевидь, буде все заперечувати. Якщо працівник і далі не здаватиметься, йому влаштують ще більшу ізоляцію. У кращому випадку все обмежиться просто вибухом люті з його боку.

Ви розумієте, який це буде цирк. Начальник, який послідовно впроваджує цю схему, створить у своїй компанії неймовірну плутанину. Врешті-решт, ніхто нікому більше не довірятиме.

Крім того, вправний психопат послуговується кількома методами одночасно. Уже згодом уся робоча група подумає, що ви втрачаєте зв'язок із реальністю. На вас вже більше не можна покладатися. Ви починаєте звинувачувати людей у несправедливому до вас ставленні, особ-

ливо начальника, який для всіх є приємним і милим. Усі його пішаки стають, звісно ж, на його захист. Незалежно від кольору, ви ризикуєте закінчити професійну кар'єру в цій компанії виходом на тривалий лікарняний.

Газове освітлення – це страшний метод завдання людині непоправної шкоди. Це – жорстока маніпулятивна техніка домінування, і вона працює, тому що психопати паталогічно брешуть увесь час.

Якщо хтось у вашому оточенні намагається реалізувати цю тактику, і ви її вчасно помічаєте, тікайте звідти негайно. Ви маєте справу з ненормальною людиною, а з нею в принципі не можна мати ніяких справ. Не думаю, що це можна пояснити якось іще зрозуміліше.

8. Абсолютна мовчанка

Якщо ви в основному ЗЕЛЕНІ, або, особливо, СИНІ, то, можливо, попередній приклад не здається вам особливо страшним. По радіо й на телебаченні маємо повно гучних людей, які весь час горлопанять і полюбляють слухати лише себе. Саме тому мовчання в наші дні є недооціненим добром. Я часто чую коментарі на кшталт: «Якби ви бодай разок просто помовчав!».

З іншого боку, на вас можуть випробувати те, що психологи називають пасивною агресивністю. Це означає, серед іншого, що вам влаштовуватимуть цілковиту мовчанку, на ваші питання ніколи не відповідатимуть, вас будуть ігнорувати, що, зрештою, може привести вас до божевілля.

Через те, що ви чогось зробили або й не зробили, або просто через те, що вашій маніпуляторці щось не сподобалося, вона просто відмовиться з вами розмовляти. Вона замовкне, закриється в собі, уникатиме вас і не відгукуватиметься на ваші звернення до неї, щоб покарати вас за якісь помилки. Кожен, хто пережив подібну ситуацію, точно знає, про що я говорю.

В одних із моїх попередніх стосунків ця техніка застосовувалася дуже часто. У тому випадку йшлося не про психопатію, але то була, безумовно, маніпулятивна поведінка.

Уявіть, що зі своєю партнеркою ви маєте розбіжності щодо якогось питання. Немає значення, хто має рацію а хто ні, але ваша партнерка карає вас тотальною мовчанкою, допоки ви просто їй не поступитеся. Вона не вітається з вами, не говорить «добридень» чи «на добраніч», і навіть не каже «па-па», коли виходить з дому. Про фізичний контакт ви можете взагалі забути. Мета маніпуляторки полягає в тому, щоб начисто обірвати всі комунікації між вами. Вона не відповідає на дзвінок, якщо ви телефонуєте; вона не відповідає на ваші SMS. Якщо ви спитаєте, у чому проблема, вона може окинути вас своїм вбивчим поглядом і нічого не скаже. Ідея полягає в тому, щоб ви відчували себе невидимим і безсилим. Я можу вас запевнити, що цей метод працює і може викликати цілий спектр негативних переживань: від мук совісті до сорому.

«Чи справді я поведився так погано?»

На відміну від «нормального» стану, така ситуація справді стає нестерпною для людини, яка в неї потрапила. Маніпулятор просто відмовляється підтверджувати ваше існування, і через кілька днів мовчання ви готові зробити все, щоб знову побачити якісь ознаки життя. Найбільш вірогідним є те, що ви з'явитесь з квітами, подарунками і що ви будете повзти до неї наче черв'як, щоб вона бодай помітила вас.

Деякі психологи називають це емоційними тортурами. Хоча це звучить перебільшено, я хотів би нагадати вам про метод, відомий як китайське катування водою. З першого погляду метод видається цілком нешкідливим, хоче він може призвести людину до божевілля.

Китайці клали людину на спину, обличчям під чан із водою. У чані був краник, з якого з частотою раз на хвилину спадала крапля води. Одна окрема крапля, зaledве помітна, тож мабуть година під чаном з водою нічим людині особливо не шкодила. Але уявіть, якщо так триватиме цілий тиждень? Ув'язнені, яких катували цим методом, інколи повністю з'їжджали з

глузду. Мінімальні засоби можуть мати потужний вплив на жертву. Точно так само спрацьовує й абсолютна мовчанка.

Сам я, звісно, вдосталь натерпівся від сеансів цілковитої мовчанки. У поєднанні з іншими методами ця техніка є дуже ефективною.

Як і завжди, мовчанка закінчується, коли ви підкорюєтеся і робите те, що хоче маніпулятор. Рішення полягає в тому, щоб чітко проговорити з маніпулятором те, чим він займається. Можливо, він перестане так чинити.

ІНШІ МАНІПУЛЯТИВНІ ТЕХНІКИ

Я навів і пояснив деякі достатньо складні маніпулятивні техніки, якими може послуговуватися маніпулятор. Звісно ж, є багато інших варіантів. Нижче я наводжу перелік ще декількох із коротким описом того, як вони спрацьовують:

- **Необачність.** На ранньому етапі ваших стосунків може поділитися з вами інформацією делікатного характеру про себе (правдивою чи вигаданою), щоб спровокувати вас розповісти щось про себе, щось таке, що він згодом використає проти вас, наприклад: «Мій батько завжди кричав на мене, і я не можу витримати, коли хтось підвищує на мене голос».

- **Обвинувачування жертви.** Незалежно від того, що не працює у ваших відносинах, психопат завжди знайде спосіб звалити провину за все виключно на вас.

- **Непрямі образи.** Неприємні зауваження, замасковані під удаване піклування про вас, наприклад: «Мені подобається, коли ти вдягаєш це плаття, бо в ньому ти виглядаєш стрункішою».

- **Натякі-коментарі або двозначні компліменти.** Неоднозначний спосіб висловлюватися так, що ви не може зрозуміти, що саме мається на увазі: «Знаєш, а на панелі проституткою ти справді могла би багато заробляти!»

- **Навіювання почуття провини.** Звинувачуючи жертву в тому, що вона – зла, погана, несправедлива стосовно маніпулятора, приміром: «Як ти можеш мене в цьому звинуватити? Я завжди робив все тільки заради тебе!».

- **Порожні слова.** Психопати не надають ніякої цінності тому, що говорять. Вони можуть сказати все, що їм спаде на думку в якийсь момент часу, наприклад: «Я люблю тебе». Це заспокоїть вас на деякий час, але це нічого не значить, тому що психопати не люблять.

- **Заниження важливості якогось вчинку чи поведінки.** Психопатка переконує вас, що те, що вона зробила, не так вже й небезпечно: «Що не так? Усі ж так роблять! Нічого не сталося!»

- **Брехня.** Виявити брехню буває дуже складно, але якщо ви звернули увагу на викладені в цьому розділі методи маніпуляції, то розумієте, що психопат вам бреше. Про все. Увесь час. Не вірте жодному його слову.

- **Применшення.** Класична техніка домінування, яка полягає в тому, щоб применшити й принизити все, що ви думаєте, вважаєте чи відчуваєте, наприклад: «Ти не повинна це саме так сприймати», або «Ти, мабуть, жартуєш. Усе не настільки вже й серйозно».

- **Зачаровування.** Не слід про це забувати! Психопат починає спокушати вас. Він або вона розповідають вам те, що вам ніхто ніколи в житті не розповідав. Вас наче зачаровують, бо вам стає неймовірно приємно.

- **Забудькуватість (свідома).** Психопат просто забуває забрати ваш одяг з хімчистки. Або купити ваш улюблений джем. Або зателефонуйте додому з готелю...

- **Гнів.** Починає кричати або репетувати, щоб змусити вас відступити, якщо ви наважилися виступити проти божевіль психопата.

- **Удавання з себе жертви.** Хоча психопати не можуть відчувати жаль до самих себе, вони дуже добре можуть грати роль жертви (як, власне, будь-яку іншу роль), наприклад: «Який я дурень! Мені треба було дуже добре подумати перед тим, як позичати в батька машину. Подивіться, як я подряпав її на парковці. Звісно, ви тепер усі мене ненавидите!».

- **Раціоналізація.** Звичайний захисний механізм, але психопат користується ним свідомо. Це означає, що він логічно пояснює нелогічну поведінку, приміром: «Усі чоловіки дивляться порно!». Або «Вибачте, що я вдарив вас, але я дуже розгнівався, коли ви мене спровокували».

- **Лестоці.** Мені треба пояснювати? Ми всі знаємо, як це приємно, коли хтось хвалить наш зовнішній вигляд, наше тіло, наш інтелект, наш гарний смак. Це знають і психопати. Не потрапляйте в цю пастку!

Звичайно, є ще багато інших способів маніпулювати людьми, але тоді ця книга буде занадто довгою, якщо я наважусь усі їх перерахувати. Якщо ви хочете дізнатися більше, у кінці книги є список рекомендованої літератури.

Тепер настав час перегорнути сторінку й подивитися, що ви можете зробити, щоб протидіяти всім цим неприємним методам. Приєднаємося до руху опору!

Глава 16

Як захиститися від маніпуляцій з боку не психопатів

«Вона сказала, що якщо ви стурбовані тим, що можете бути психопатом, якщо ви впізнаєте в собі будь-яку з цих рис, якщо ви відчуваєте з цього приводу дедалі більшу тривогу, це означає, що ви – не психопат».

Джон Ронсон «Тест на психопатію: подорож крізь індустрію безумства»

Хоча саме в цю мить у це важко повірити, ми все ж маємо підстави для надії. Попри все, ті, хто маніпулюють і завдають нам шкоди своєю поведінкою, – не завжди психопати. Дехто має психопатичні риси, а іншим зазвичай бракує або тактовності, або справжнього розуміння власної деструктивної поведінки. Вони можуть страждати на нарцисизм або мати надмірну впевненість у своїх талантах і силах, або, як правило, брехати в середньому більше за інших. Наприклад, багато людей свідомо чи несвідомо маніпулює своїм партнером. Усі ці невеликі особливості є частиною психопатичних ознак, але кожна з них окремо є лише неприємною поведінкою в цілому, тому вам не потрібно відразу планувати переїзд кудись в інший район міста подальше від таких людей. Спробуймо тепер проаналізувати ці характеристики.

Що ви можете зробити, коли стикаєтеся з кимось із саме таких людей? Якщо ви зустрінете когось, хто насправді не є психопатом, а просто поводить себе як негідник, то маєте два варіанти:

1. Чинити опір
2. Піти

Я підтримую тих із вас, хто думає, що попри все є надія. Саме тому спробуймо пробудити в собі інстинкт спротиву. Ви *можете* змусити таку людину відкрити її карти й чинити опір, наприклад, у стосунках, які ось-ось розірвуться; стосунках, в яких баланс сил був втрачений так, що ваш партнер взяв керівництво у свої руки.

ЧИНИТИ ОПІР ЧИ ПІТИ – ОСЬ В ЧОМУ ПИТАННЯ

Ви можете вважати, що відповідь на це питання – занадто проста. Можливо, ви вважаєте, що абсолютно хибним є саме питання, бо ви можете вірити в те, що за збереження стосунків з людиною варто поборотися. Звісно, якщо ваш партнер не є психопатом, немає сумніву, що настав час зробити щось конструктивне щодо ситуації, яка між вами склалася. Проте для досягнення цієї мети потрібно трохи боєприпасів, і зараз я вас ними озброю.

Перевага опору, тобто ситуації, коли ви чітко і ясно даєте зрозуміти, що відтепер даватимете негайну відсіч будь-яким спробам вами маніпулювати, полягає в тому, що тепер маніпулятор мусить зробити свій вибір: він чи вона має пристосуватися до змін, які ви вимагаєте, почати поводитися з більшою повагою і сприяти більш здоровому балансу між вами двома. Маніпулятор також може втомитися від вашого спротиву й просто перейти до пошуку іншої жертви; ще одна жертва, яка, імовірно, уже є десь в нього на прикметі, і яка тепер точно буде загнана в пастку.

Якщо станеться саме це, то ви будете знати, що ваш партнер – психопат. Справжній психопат не змінить своєї поведінки. Може статися так, що за кілька тижнів він «прикинеться», що змінився, але дуже скоро все буде знову так, як було до того.

У будь-якому разі, вашому опорі маніпулятор чинитиме свій опір. Між вами може розпочатися невеличка війна, і я би збрехав, якби не сказав, що все може піти шкереберть.

Ваші стосунки можуть розірватися остаточно, тому що у вашій спільній історії ролі можуть бути занадто фіксовані чи непохитні.

Однак, якщо опір буде успішним, то у ваших стосунках встановиться рівновага сил. З одного боку, це може бути досить складно, тому що саме на вас лягає велика відповідальність за вас обох. Але, з іншого боку, якщо ви дійсно вірите у ваші стосунки, то це може бути вартим зусиль.

1. Зламайте схему

Коли ми бачимо, що нами намагаються маніпулювати, то інстинктивно хочемо негайно відреагувати. Якщо хтось кричить на вас, цілком можливо, що ви починаєте *відразу* плакати або *негайно* відповідаєте криком у відповідь. Якщо хтось звинувачує вас у тому, що ви чогось не зробили, ви *відразу* починаєте себе захищати. Якщо ви бачите, що ваш партнер фліртує з іншою людиною на вечірці, ви підходите до нього та даєте йому ляпаса – *одразу*.

Замість того, щоб реагувати у відповідь одразу, ви можете обрати більш ефективний спосіб – зачекати, перш ніж відповісти. Нехай пройде деякий час між подією та вашою реакцією на те, що сталося. Це такий самий спосіб реагування, коли, наприклад, «підкований» підліток простягає руку й просить грошей, коли ви поспішаєте, тому що спізнюєтеся на роботу.

Проблема швидкого реагування полягає в тому, що вона підсилює вашу адаптацію до маніпулятора і ви робите те, чого він від вас хоче. Не забувайте, що ми скоріше за все говоримо про людину, яка вас знає краще, ніж ви самі себе знаєте. Те, що вам потрібно, так це час для роздумів. Вам потрібно обміркувати, що сталося, і спланувати свою відповідь. Не реагуйте інстинктивно чи за якимсь миттєвим «внутрішнім голосом». Спиніться і подумайте.

Можливо, що ви настільки звикли реагувати певним чином на конкретний тип поведінки, що у відповідних ситуаціях завжди поводитися однаково. Відповідно, вам потрібно опанувати нові техніки реагування.

Наприклад, телефон є ідеальним інструментом, щоб зупинити розмову, яка йде занадто швидко з позицій ваших власних інтересів. Може бути, приміром, що ваша кохана людина намагається купити собі щось за ваші гроші й «заливає» вам добре відомий пасаж про «обіцяю повернути одразу, як тільки отримаю зарплату». Можливо, ваша мама кличе вас приїхати до неї, щоб знову святкувати Різдво саме з нею й цього року, щоб зібрати на цю «вечірку» якомога більше жертв згаяного часу за неприємними для вас розмовами. Або ваш начальник заганяє вас у кут, в якому ви не матимете іншого вибору, як погодитися взяти на себе проект, що коштуватиме вам сотні годин вашого дорогоцінного, проте ніким не оплаченого за цим проектом часу.

Ваші негайні відповіді мають бути такими:

- «Я прошу тебе хвилику зачекати. Перепрошую».
- «До мене прийшла людина на зустріч, я покладу слухавку. Зателефонуйте мені за п'ять хвилин».
- «У мене зараз сяде батарея, я мушу знайти зарядку. Я подзвоню вам пізніше».

Іноді нам найважче даються саме такі найпростіші речі. Зауважте, що ви в жодної людини не попросили на щось дозволу. Ви просто перервали розмову, ввічливо. Ви тільки зараз усвідомили, що зайняті чимось іншим, і це займе кілька хвилин. Це саме той час, що потрібний вам на спокійний вдих і видих. Протягом цього часу ви можете подумати про те, що вам сказали і якою має бути ваша реакція.

Якщо це SMS, то взагалі немає ніяких проблем. Ви можете його проігнорувати або зачекати годинку-другу перед тим, як відповісти. У мене є кілька знайомих, які зазвичай відпо-

відають швидким SMS-повідомленням. Можна подумати, що це показує надзвичайну ефективність, але це також демонструє нездатність продумати свої відповіді. Іноді це насправді призводить до катастрофічних наслідків.

При спілкуванні вживу, особливо віч-на-віч, ситуація ускладнюється – тут треба діяти делікатніше. Чому б вам не відволіктися на хвилику й не взяти собі ще кави, або сходити до вбиральні, або привітатися з людиною, яку ви сто років вже не бачили. Вийміть свій мобільний телефон і прочитайте повідомлення, на яке ви повинні негайно відповісти. Ефект такий самий: у вас є трохи часу для того, щоб зробити вдих-видих і подумати.

Робіть саме це. *Подумайте.*

Це так само, як роблять ваші «підковані» підлітки-діти, які просять у вас гроші, коли знають, що ви поспішаєте. Ви не виймаєте гаманець одразу. Ви кажете, що дасте їм гроші ввечері, якщо вони добре пояснять, для чого їм потрібні ці гроші.

(У такому разі цілком може бути, що ввечері ви цього питання і не почуєте).

Попри те, що декого з вас, хто читає ці рядки, ця ідея дивує своєю легкістю, я можу гарантувати, що скоріше за все ваше серцебиття почне пришвидшуватися і ви нервово спитнієте, коли спробуєте діяти так на практиці. Ви ж знаєте, що ваша відмова грати в нав'язану вам гру може мати наслідки. Я це знаю. Це – неприємно. Проте якщо ви навіть не наважуєтесь спробувати, знайте, що саме це вам і потрібно зробити. Бо щось у вас там справді йде не так, як треба.

Якщо за кілька хвилин ви все ще не змогли зібрати до купи свої думки й тверезо оцінити ситуацію, ви завжди можете відмовитися від відповіді та сказати щось з цього:

- Мені потрібен час, щоб подумати про те, що ви мені сказали, тому я зателефоную вам, коли все чітко обдумаю.
- Це питання мені потрібно обмірковувати, і на це мені потрібен час. Я відповім вам, як тільки зможу. Дякую за розуміння.
- Не можу відповісти зараз. Звичайно, я подумаю про вашу пропозицію і подзвоню вам якомога швидше.
- Це здається важливим питанням, і мені буде потрібен деякий час, щоб проаналізувати його належним чином. Після цього я, звісно ж, з вами сконтактуюся.

Якщо ви – **ЧЕРВОНІ**, можливо ви вже перейшли до наступної глави, але чи можу я попросити вас розглянути мою пропозицію? Ви болісно усвідомлюєте, що ваш успіх вже кілька разів в житті зіграв не на користь вам, а через вашу відсутність інтересу до деталей, швидше за все, ви втрачаєте гроші. Ви знаєте, що відповідаєте занадто швидко, іноді навіть ще до того, як повністю зрозуміли питання, що вам його поставили.

Якщо ви – **ЖОВТІ**, то можете задатися питанням, як вам стримувати власного рота, щоб не розтуляти його весь час і базікати те, що не треба. З нього ж виливається безліч необробленого матеріалу. Але ви також знаєте, якщо добре про це подумаете, що ваша необдумлива балакучість коштувала вам серйозних наслідків. Хіба ні? Зупиніться і подумайте.

Якщо ви – **ЗЕЛЕНІ**, робіть те, що ви робите найкраще: не відповідайте взагалі. Не зважайте на ваш вроджений страх конфлікту й вдайтеся до кращого зброї **ЗЕЛЕНИХ**: пасивної агресивності. Я хочу, щоб ви нічого не робили, лишень похитали головою і сказали, що з цією думкою треба «переспати». Не кажіть «так», коли хочете сказати «ні». Тепер повторіть це десять разів.

Нарешті, якщо ви – **СИНІ**, можливо, ви вже бачите логіку моєї пропозиції. Ви не маєте ніяких проблем продовжувати цупко дивитися на маніпулятора та обмірковувати. Тиша не турбує вас, ви вже маєте гнучке та конкретне рішення, емпірично перевірене, яке можна використовувати, коли хтось намагається змусити вас дати швидку відповідь.

Звісно, якщо ви стикнулися з вправним маніпулятором, то він запитає вас, що це ви робите. Якщо ваш партнер попросить вас «позичити» йому п'ять тисяч крон до наступної зарплати, почне заявляти, що завжди повертає гроші, хоча це й чиста брехня; ваша мати вибухне сльозами й питатиме вас, як можна бути настільки жорстоким, бо вона ж завжди все робила лише заради вас; ваш начальник погрожуватиме віддати цей просто вбивчий проект комусь іншому або якимсь розпливчастим формулюванням пообіцяє вам перспективу кар'єрного просування.

Не ведіться на це.

Йдеться про маніпуляторів. Ви не можете їм довіряти. Якби це був психопат, було б набагато гірше ухилитися напругу. Це було би ще однією зброєю в його арсеналі проти вас.

Не очікуйте, що в таких ситуаціях залишатиметеся спокійними та врівноваженими. Цілком імовірно, що вам справді треба буде піти до вбиральні. Тим часом маніпулятор теж не байдикуватиме й спробує застосувати до вас якийсь інший прийом, що раніше з вами добре спрацював. Він хоче піти з вами. Він звик домагатися свого. Він обдумує, *як отримати те, чого він хоче*.

Час на передишку, яку ви отримаєте, не триватиме вічно. Я не хочу вас обманювати: за деякий час знову почнеться брязкання зброєю. Але пам'ятайте це: ваш опір виникає через те, що в ситуаціях чи стосунках з конкретною людиною ви не відчуваєтеся добре. Ситуація – неблагополучна, і ви хочете змін.

Також напишіть собі оцю примітку: *якщо ви робите те, що ви робили завжди, то отримаєте результат, який ви завжди отримували*.

Порада: ви повинні змінити свою *поведінку*, бо тільки тоді зміняться ваші *почуття* й переживання щодо ситуації.

Ось як все працює.

Будьте наполегливими.

2. Станьте платівкою, яку заклинило

Молоді люди можуть у принципі не знати, що таке «платівка», але ми пам'ятаємо вираз: *«наче платівку заклинило – він говорить одне й те саме»*.

Так часто говорять про людей, які повторюють те саме знову й знову. У нашому випадку це – гарна новина. Я хочу, щоб ви стали платівкою, яку заклинило: повторюйте своє повідомлення знову й знову.

Навіщо? Тому що ваш маніпулятор є експертом з тиску на вас, тому вам важко чинити опір. Але вам доведеться пручатися. Вам не потрібно увесь час пояснювати власні дії. Ви просто повинні повторювати, що відповісте на це питання потім. Ніяких вибачень чи розлогих пояснень. Якщо необхідно, повторіть те саме п'ятсот разів:

Я повернуся до цього питання, коли все остаточно обдумаю.

Крапка.

Дуже важливо, щоб ви *не втягувалися* в розмову про те, чому ви не відповідаєте на початкове питання; також не слід обговорювати те, *коли саме* ви збираєтеся дати відповідь. У такому разі ви знову втратите контроль, і розмова йтиме не на вашу користь, а згодом, як завжди, ви погодитися на те, чого хотіли уникнути.

Я повернуся до цього питання, коли все остаточно обдумаю.

І на цьому все.

Будьте послідовними. Не змінюйте те, що сказали. Ваша поведінка має бути теж послідовною. Не змінюйте свою позицію. Люди, які роблять саме те, що кажуть, користуються великою повагою серед інших. Покажіть, що ви не збираєтеся раптом піддатися тиску під впливом сліз, криків, погроз, обіцянок або чого завгодно іншого, – тоді саме ви одразу отримуєте контроль над ситуацією. Переконайтеся, що ви зберігаєте цей контроль.

Не змінюйте своєї позиції. Будьте послідовними. Сила послідовної людини – величезна. Так звучить запис на платівці, яку заклонило:

Маніпулятор (М): *Ви настільки добре справляєтеся з організацією усіляких можливих заходів, тому я вирішив, що саме ви займатиметеся організацією УСІЄЇ вечірки!*

Ви: *Я повинен відповісти на виклик – мені телефонують, перепрошую.*

(Дихайте, подумайте, чи справді ви хочете братися за це самогубне завдання).

Ви: *Дякую, що зачекали. Мені потрібно трохи більше часу, щоб все обдумати. Я зателефоную вам, як тільки можу.*

М (вже роздратований, ви можете його собі уявити): *Обдумати що? Ви маєте на увазі, що ви не збираєтеся брати на себе відповідальність за цю вечірку?*

Ви: *Я розумію, що ви здивовані (ви тепер розумієте, що насправді відчуває маніпулятор), але мені потрібно подумати над цим питанням, тому я з вами сконтактуюся пізніше.*

М: *Стривайте, я не можу довго чекати, ви ж розумієте. Ми насправді не маємо багато часу. Ось чому мені потрібно, щоб ви організували цей захід. Мені справді дуже важливо, що ви відповіли мені прямо зараз.*

Ви: *Я розумію вашу стурбованість, але мені потрібен час, щоб подумати про це. Я дам вам відповідь, як тільки можу.*

М (тепер, мабуть, іще більш роздратований вашим раптовим опором): *Ви зараз дієте зовсім не резонно. Мені дуже потрібна ваша допомога, а ви залишите мене ні з чим. У чому проблема? Про що саме вам потрібно думати? Тут нема про що думати!*

Ви (глибокий вдих): *Я розумію ваше розчарування, але я подзвоню вам з цього приводу пізніше. До побачення.*

Насправді я пропоную, щоб у цей момент ви повісили слухавку.

Звичайно, ви можете чемно попросити цю людину піти до дідька з самого початку. Проблема в тому, що так ви дуже ризикуєте остаточно зіпсувати ваші стосунки з нею, і до того ж нема гарантії, що особа, про яку йдеться, усвідомлює природу своєї маніпулятивної поведінки.

Сила послідовної поведінки. Занотуйте це собі.

3. Розпрограмуйте свої страхи, тривоги й почуття провини

Страх, як правило, стосується чогось реального: страх бути упослідженим, зневаженим, страх зробити помилку, страх не бути прийнятим, страх критики, конфліктів, гніву іншої людини, страх бути вигнаним із громади – це лише деякі речі, знайомі більшості з нас.

Тривога — це свого роду варіант страху, але він, як правило, абстрактний. Зазвичай це те, чого ніколи насправді не стається. Тривожний і неспокійний через те, що мій син може народитися без одного пальця, тривога через можливе зіткнення з автомобілем, тривога через те, що мене можуть вигнати з роботи тощо.

Але подивимося в очі фактам: більшість речей, з приводу яких ми відчуваємо тривогу, ніколи не трапляється. Перегляньте своє життя до цих пір і подумайте про деякі речі, які вас тривожили протягом багатьох років. Ви виявите, що лише невелика частина ваших тривожних переживань була бодай якось виправдана.

(Із цієї причини я зазвичай називаю оптимістів реалістами, тому що вони починають із припущення, що все йде дуже добре, і це звичайно так і є. Проте песимістам, які називають себе реалістами, зазвичай взагалі бракує відчуття реальності).

Отже, тривога майже завжди є необґрунтованою.

Почуття провини, нарешті, є проблемою в нашій частині світу (на відміну від інших частин світу, де сором є набагато гіршою проблемою). Почуття провини також є тим, на що страждають лише люди. Тварини цього не мають. Провина – це, приміром, почуття відпові-

дальності за те, що інші почуваються погано; це відчуття, що це ви можете бути винними в тому, що я – сумний або відчуваю, що зі мною вчинили зле.

Як ми вже говорили, експерти-маніпулятори хочуть, щоб ви втратили рівновагу, і вони добре знають, як спровокувати такі негативні почуття. Вони можуть кричати, погрожувати, хлюпати чи ридати, вдавати з себе жертву чи мученика – для того, щоб ви відчували тривожне занепокоєння, страх або провину. І поки що їм це вдавалося.

Страхи ЧЕРВОНОГО

Якщо ви ЧЕРВОНІ, то просто повинні подумати про все, що ви не контролюєте. Чи знаєте ви взагалі, що робите? Я знаю, що ви не маєте наміру це демонструвати, але не намагайтеся навіть стверджувати, що ви ніколи цього не відчуваєте – ви не можете бути абсолютно позбавлені почуттів. Загалом, ЧЕРВОНІ люди бояться втратити контроль над важливими речами в житті.

Страхи ЖОВТИХ

Якщо ви ЖОВТІ, то завжди будете боятися, що вас зневажать і відкинуть. Якби всі ваші друзі повернулися до вас спиною, що б сталося з вами? Ізоляція – це одна з найгірших речей, які можуть статися з ЖОВТОЮ людиною. Пам'ятайте приклад Лассе й Анни, вигаданий, втім дуже близький до реальності, який я вже наводив в цій книзі. Їй вдалося ізолювати Лассе, що змусило його остаточно зламатися.

Страхи ЗЕЛЕНИХ

Якщо ви ЗЕЛЕНІ, то вже знаєте, що боїтеся конфліктів. Від трохи підвищеного голосу у вас негайно починають трястися коліна – і це погано. Ви також дуже боїтеся змін. Ви відступите, якщо щось загрожує суттєво змінити ваше життя.

Страхи СИНІХ

Те, чого СИНЯ людина боїться більше за все, так це бути висміяною. Це може бути робота або щось у стосунках – вам страшно опинитися в ситуації, коли ви не розумієте, що відбувається. Ось чому СИНІ ретельно все планують, враховують усі деталі, щоб такого не могло статися. Виглядати кумедним означало би для СИНІХ, наче в дитинстві хтось привселюдно стягнув з них штанці – цього вони ніколи не зможуть забути.

ЩО НАЙГІРШЕ ВЗАГАЛІ МОЖЕ СТАТИСЯ?

Коли ви вирішите позбавити маніпулятора влади над собою, може виникнути багато різних відчуттів; ви будете перейматися через те, що може статися; ви будете боятися певних дуже конкретних подій. У найгіршому разі ви відчуєте певну провину через те, що нарешті думаєте про себе.

Не зрозумійте мене неправильно: я не фантазую про те, що ви – ідеальна людина. У вас є свої помилки й недоліки, як і в мене, але ви не заслуговуєте на те, щоб вами маніпулювали чи щоб вас обманювали. Тому впродовж процесу звільнення від маніпулятора деякий час ви повинні думати лише про своє самопочуття. Потім ви зможете працювати зі своїми недоліками й розвивати ту особистість, що перебуває всередині вас. Але цим ви займетеся пізніше.

Проте тепер одна річ для вас має бути найважливішою: спротив усім цим неприємним почуттям. Тривалий час відчувати страх, тривожне занепокоєння і провину – важко, бо це виснажує. Повірте, я пережив усі три стани. Протягом одного періоду мого життя я був експертом-практиком із тривожних переживань. Але це було до того, як я зрозумів, що більшість речей, які мене хвилювали, ніколи не відбулася.

У своїй книзі-бестселлері «Відчувайте страх – але все рівно дійте» Сьюзан Джефферс дає дуже чіткі поради і пояснює, як можна впоратися з цими почуттями. Серед усього іншого, вона відкриває нам істину про страх:

1. Страх ніколи не зникне, допоки я продовжую розвиватися.
2. Єдиний спосіб позбутися страху робити щось – це взятися за справу й зробити це.
3. Єдиний спосіб почуватися краще... це просто йти й робити те, чого боїтеся.
4. Не тільки я відчуваю страх щоразу, коли виходжу зі своєї особистої зони безпеки – страх у таких ситуаціях відчувають усі.
5. Змусити себе перемогти страх – це не так страшно, як жити з глибоким почуттям безпорадності.

ЯКІ УРОКИ З ЦЬОГО МИ ВІНОСИМО ДЛЯ СЕБЕ?

Коротко кажучи, це означає, що відчуття – завжди справжні. Немає сенсу заперечувати їхнє існування, коли хтось говорить вам, що немає чого боятися. Ця порада ніколи нікому не допомогла. Почуття страху, тривожного хвилювання чи ще якесь інше – усі вони реальні. Але вам не потрібно дозволяти їм контролювати ваше життя. У цьому й криється шлях до вирішення проблеми. Хоча страх є реальним, існують способи протидіяти йому, щоб він не паралізував вас.

Якщо ви приймете той факт, що завжди будуть речі, яких ви будете боятися, що ви завжди будете почувати себе занепокоєними та тривожними в певні моменти вашого життя, вам буде легше давати раду таким почуттям, бо інколи вони з'являтимуться.

Поясню це ще зрозуміліше: не можна захистити себе від негативних почуттів.

Коли я займаюся з людьми індивідуальним коучингом, то іноді виявляю, що в них є переконання, що в житті потрібно постійно відчувати себе добре. Проте цього ніяк не можна досягнути. Це – абсолютно неможливо, і не варто навіть намагатися. Це перетворило би життя будь-якої людини на існування в утопічній мрії, яка ніколи не стане реальністю.

Настільки ж дурна ідея намагатися ігнорувати негативні почуття і ховатися від них, так само, як і прагнути до життя без конфлікту. Такого типу ситуацій не існує. Нехай як складно це звучить, але ви мусите позбутися цих ілюзій.

Натомість ви мусите навчитися жити з певним страхом і з деякою тривогою. Почуття провини з'являтимуться, коли ви не братимете відповідальність за себе або за інших, небайдужих вам людей. Але ви не повинні відчувати себе винними через те, що намагаєтеся звільнитися від когось, хто використовує вас. Відтепер ця людина повинна сама взяти відповідальність за себе.

ОТЖЕ, ЯК НАВЧИТИСЯ ЖИТИ З ВІДЧУТТЯМ ДЕЯКОГО СТРАХУ?

Відповідь: робіть саме те, чого боїтеся. Психологія тут дуже проста. Вона працює точно так само, як в ситуаціях, коли лікують фобії людей, які, приміром, бояться павуків. Людині

показують невеличку групу павучків, щоб та відкрила для себе той факт, що насправді не такі вже вони й небезпечні.

(Неприємно, так, але вони здебільшого й справді цілком безпечні й нешкідливі).

Так, це був дуже короткий опис, і, звісно, процес є набагато складнішим, але в основі лежить саме такий принцип. Потрібно піддавати себе тому, що нас лякає.

Якщо ви боїтеся темряви, терапевт попросить вас якусь мить посидіти в темряві, поки не побачите, що це – безпечно. Те саме відбувається після автомобільної аварії чи падіння з коня. Знову сідайте за кермо чи в сідло, навіть якщо вам трохи моторошно.

ЦЕ ЛЯКАЄ МЕНЕ БІЛЬШЕ, НІЖ БУДЬ-ЩО ІНШЕ

Якщо ви боїтеся протистояти вимогам свого партнера про те, у чому ви справді не хочете брати участь, порівняйте цей страх із відчуттям, яке ви маєте у своєму тілі, коли погоджуєтеся проти своєї волі робити те, що хоче він. Припустимо, у вашого партнера є дивна й спотворена ідея сексу, щось таке, що ви навіть не можете собі уявити. Подумайте, що саме це може бути у вашому випадку. Ви знаєте, що він розсердиться/розлютиться/стривожиться і випробовуватиме на вас свої маніпулятивні техніки, коли ви завагаєтеся, і суть справи полягає в тому, що ви передумаєте і погодитеся на його вимогу. Як ви себе відчуваєте, коли приймаєте його дивацькі вимоги? Як ви себе відчуваєте, коли виконуєте його огидні примхи? Чи справді це настільки неприємно, порівняно з його поганим настроєм у відповідь на ваше безапеляційне «ні»?

Відчувуйте страх – але однаково дійте. Відповідайте згідно з описаною вище технікою. Пам'ятайте, що я вам казав раніше: ви заслуговуєте на краще.

Негативні почуття будуть у вас завжди. Неможливо повністю від них позбутися, але ви можете вибрати, що їх спричинятиме. Ви або хтось інший. Візьміть відповідальність за себе і своє життя, і відповідайте голосно і ясно, коли ви маніпулюєте.

Подумайте про це: якщо усі відчувають тривогу й страх, коли вони залишають свою зону комфорту, і попри це є так багато тих, хто кидає виклик цим почуттям і просто «діє», незважаючи на побоювання. Тож висновок може бути лише один: проблема – не страх. Проблема в тому, як ви вирішите йому протистояти.

Також запам'ятайте: думки – нешкідливі. Що я маю на увазі? Ну, у ваших думках виникають страхи та тривожні хвилювання. Саме у вашій голові ви починаєте хвилюватися про те, що ваша дружина буде в поганому настрої, що вона змусить вас терпіти її тривожну мовчанку протягом вікенду, що вона почне гиркати на вас, нарікати й ремствувати, якщо ви не пристанете на її божевільні вимоги. Це все відбувається у вашій голові, ще до того, як це сталося насправді. Ви можете з легкістю змінити свої думки.

Наприклад, позитивна думка може бути такою: тепер я маю інструменти, потрібні мені, щоб повернути собі контроль над власним життям.

4. Дайте маніпуляціям назви

Доти, доки мовчазна згода між вами та маніпулятором залишається незмінною, маніпулятор зі своїми маніпуляціями також залишатиметься в безпеці. Ось чому потрібно розірвати цю кабальну угоду й поговорити про те, що ви відчуваєте.

Не годиться ходити по будинку або по офісу зі стражденним обличчям – ніхто не спроможний читати ваші думки. Те, що ви повинні зробити, це чітко показати маніпулятору ваше розуміння того, що відбувається. Я пропоную вам зробити це обличчям до обличчя, у встанов-

леному порядку. Вам не доведеться готувати вишукану вечерю або чепуритися, проте переконайтеся, що ви маєте час поговорити віч-на-віч, щоб ніхто вас не потурбував.

Чітко назвіть те, що відчуваєте. Підберіть слова та продумайте, що збираєтеся сказати. Спочатку я опишу зміст для того, щоб ви справді зрозуміли, що я маю на увазі.

Не пропускайте жодних кроків, щоб уникнути можливих непорозумінь.

Ви повинні сказати ось так:

1. Коли ви... (опишіть, що робить маніпулятор і що сам ви хочете, щоб він перестав робити)

2. ...я відчуваю... (опишіть саме негативні почуття, які це у вас викликає)

3. Якщо ви перестанете (дошкульна поведінка маніпулятора) **і натомість...** (опишіть, яку поведінку ви хочете побачити в цій конкретній ситуації)

4. ...тоді я почуватимуся (чітко повідомте, які емоції ви хочете відчути разом зі своїм партнером / начальником / другом / мамою чи будь-ким іншим, хто діє стосовно вас як маніпулятор).

Ви повинні повідомити це все саме в тому порядку. Таким чином ваше повідомлення дійде до одержувача, тож є реальні шанси, що маніпулятор вас почує. Якщо ви в принципі розумна людина, але застрягли в дошкульній ситуації з повторюваною, неприємною вам поведінкою, то з використанням цього методу ви скоро побачите зміни.

Я наведу приклад ситуації з мого реального досвіду в ролі коуча. Я порадив кілька років тому казати таке:

1. Коли ви піднімаєте свій голос і кричите на мене...

2. .. я відчуваю страх і тривогу.

3. Якщо ви перестали кричати й натомість запитуватимете мене спокійним голосом...

4. ...то я відчуватиму, що Ви мене поважаєте та цінуєте.

Або:

Коли ти кажеш, що ти весь час самотній, я відчуваю себе розгубленою і нещасною. Якщо замість того, щоб весь час говорити про свою самотність, ти б розповів мені, що ви з татком сьогодні робили, це дало б мені відчуття спокою і затишку.

На роботі це може звучати так:

Коли ви називаєте мене некомпетентним нездарою, я відчуваю себе непотребом і просто хочу піти додому. Якщо ви, замість того, щоб ставити під сумнів мій інтелект, чітко вказували б мені на зроблені мною помилки й підказали б мені способи покращити мою роботу, то це стимулювало б мене до розвитку моїх компетенцій і навичок, які допоможуть мені виконувати цю роботу краще.

Якщо ви відчуваєте в цей день в собі сили та сміливість, то можете сказати так:

Коли ти постійно нарікаєш на те, що почуватися погано і натякаєш, що це – через мене, ти змушуєш мене почуватися винним, а це мене просто паралізує. Якби замість того, щоб валятися весь час у ліжку з уявними хворобами, ти встанеш, вдягнешся і, нарешті, зробиш щось корисне, я нарешті повірю, що у наших стосунків є майбутнє.

Тепер ми зламали порочну схему, хіба ні? Ви будете здивовані, коли побачите реакції у відповідь.

Як бачите, кожен приклад сформований чітко по кроках 1, 2, 3 і 4. Непогана ідея взяти олівець, папір і зробити відповідні нотатки. Яка ситуація першою спадає вам на думку? Які почуття у вас викликає поведінка цієї людини? Що би вам хотілося змінити? Як ви хочете почуватися натомість? Тепер запишіть повне формулювання і прочитайте його кілька разів вголос.

Коли ви пояснюєте маніпулятору свою позицію, робіть це спокійним і впевненим голосом. Я знаю, це легше сказати, ніж зробити, але багаторазова практика значно полегшить вам завдання.

Гарний спосіб закінчити повідомлення та справді усунути будь-які сумніви щодо того, що ви справді хочете сказати: *я знаю, що це твій вибір кричати/плакати/звинувачувати мене, але тепер ти знаєш, що це змушує мене почуватися нещасним/наляканим/нікчемним/невпевненим.*

Чому це важливо? Почасти тому, що ви повторите маніпуляторові те, що він не очікував від вас почути, і почасти тому, що ви дали йому зрозуміти, що ви вважаєте таку поведінку з його боку його ж свідомим вибором. Ви також вказали, що ваші почуття – ваша відповідальність. Якщо б ви сказали, що його поведінка спричиняє ваші почуття, то є ризик, що ви почнете сперечатися, а це може закінчитися небезпечним самонавіюванням з вашого боку, мовляв, ви помилилися, не так зрозуміли і т.д.

Тепер справа за маніпулятором показати вам, чи він збирається взятися за розум та переглянути свою поведінку.

5. Покінчіть з маніпуляцією раз і назавжди

Ці кроки вам доведеться повторювати впродовж кількох тижнів, а можливо й навіть місяців. Я хочу нагадати вам, що ви збираєтеся взяти у свої руки контроль над самим собою, над своїми почуттями і, власне, над своїм життям. Воно того варте – повірте мені.

Маніпулятору це не сподобається, хоч ким він є: вашим чоловіком, вашою дружиною, вашим партнером, вашим начальником, вашим колегою, вашими дітьми, вашою мамою або вашим сварливим другом (з яким, можливо, вам все ж варто відважитися на повне розірвання стосунків). На сформульоване вами повідомлення ви не отримаєте у відповідь: *«Ах! Я поняття не мав! Мені шкода, я негайно перестану так робити»*.

Ні, на зміну поведінки потрібен час. Перехід від поганої поведінки до хорошої може зайняти кілька місяців, і тому я хочу нагадати вам про силу бути послідовним.

Ви відкрили свої карти, тому мусите діяти.

Якщо ви сказали, що ви не приймаєте певної поведінки, то повинні діяти відповідним чином. Якщо ваш маніпулятор виявиться психопатом, він негайно прийме ваші умови й шукатиме прогалини у вашій поведінці. Потім, коли він їх знайде, то зможе встромити ножа набагато глибше у ваші найбільш слабкі місця.

Знову: сила послідовної поведінки.

Коли маніпулятор влаштовує вам сеанси тривожної мовчанки, або навпаки – вибухає криками, проклинає вас, гримає дверима, лупить кулаками по столу, гнівно на вас дивиться, саркастично сміється, ллє сльози, бундючиться, хлюпає носом, видає з себе ображеного, взагалі вас ігнорує, погрожує вам чи робить щось інше, що спрацьовувало на вас раніше, то ви маєте сказати у відповідь: *«я розумію, що ти хочеш, щоб я зробив / не зробив це, але твоя тактика більше не працює»*.

Кілька прикладів:

• *Я знаю, що ви хочете, щоб я зробив цю роботу за вас, але ваші погрози більше зі мною не спрацьовують.*

• *Я розумію, що ти хочеш, щоб я завтра поїхав туди разом із тобою, але оцей ігнор і повна мовчанка стосовно мене нічого тобі не дасть.*

• *Я розумію, що ти хочеш, щоб я це зробив, але ані твій гнів, ані образи, ані те, що ти погрожувати мені кулаком, більше зі мною не спрацьовують.*

Ви повинні пояснити спокійно та впевнено:

Я знаю, що ви намагаєтеся зробити зі мною, але це більше не працює. Облиште.

Маніпуляторів доведеться випробувати на вас щось інше. Або почати поводити себе стосовно вас з повагою.

6. Поясніть свої умови для продовження відносин

Звісно, це легше зробити в особистих стосунках, ніж на роботі. Якщо у вас є начальник-маніпулятор, вам доведеться все ж ухвалити відповідне рішення. Від одного з найкращих керівників, якого я колись зустрічав у своєму житті, я отримав дуже хорошу пораду: треба обирати собі начальника. З поганим босом ви нікуди не дістанетеся. На жаль, ви не маєте влади призначати собі начальника. Ви можете лише апелювати до розуму цієї людини та очікувати, що він чи вона мають достатній інтелектуальний потенціал, необхідний для усвідомлення серйозності того, що ви говорите. Це означає: якщо ваш начальник справді вас не слухає, можливо, час подумати про перехід на роботу до іншої компанії.

Удома насправді вам буде трохи легше. Там ви можете сказати своєму партнерові, вашій мамі, вашим братам чи сестрам, що ви готові розірвати з ними стосунки, якщо вони не почнуть вас нарешті поважати.

Я знаю, що це легше сказати, ніж зробити. Але якщо ви виявили, наприклад, що живете з маніпулятором, то ви також знаєте, чому вам погано. Якщо ви дочитали книжку аж до цього місця, то, я думаю, ви хочете знати, що вам нарешті слід зробити.

Щоб уникнути нікому непотрібної сварки, можете пояснити свої умови для побудови нормальних відносин. Майте на увазі: йдеться не проте, щоб перетягти ковдру повністю на себе. Також не впадайте у спокус помститися людині за її злу поведінку стосовно вас, яка тривала роками. Це б означало, що ви почали поводитися так само, як маніпулятор, а я вірю, що ви – вище за це. Проте вам доведеться прояснити деякі моменти перед тим, як рухатися далі. Йдеться про встановлення свого роду зводу правил для певних сфер ваших взаємовідносин.

Оце я пропоную вам зробити:

1. Поясніть, що відтепер ви будете ухвалювати свої власні рішення про те, що ви хочете чи не хочете робити у ваших стосунках. Відтепер ви будете враховувати як свої потреби, так і потреби інших (включно з потребами вашого маніпулятора).

2. Поясніть маніпулятору, як ви хочете, що він до вас ставився, наприклад, із повагою, як до особи, що заслуговує на увагу; що ви хочете, щоб маніпулятор показав вам, що ви для нього цінні як партнер, як дочка, як коханець або хто завгодно, у будь-якій ролі. Поясніть чітко, що ви не дозволите стосункам завдавати вам шкоди.

3. Встановити чіткі рамки та межі. Поговоріть про техніки маніпулювання (вказіть на ті, які ви спостерігали) і чітко поясніть, що більше

ви їх не допускати стосовно себе. Майже на увазі: не погрожуйте. Це тільки погіршить ситуацію. Поясніть, що ви не будете брати участь у будь-якому діалозі, який містить бодай щось із того, чого ви не збираєтеся в жодному разі допускати.

4. Попросіть маніпулятора підтвердити, що ви маєте свої потреби, принципи, думки та наріжні цінності, які, навіть якщо вони не збігаються з тими, які має чи сповідує маніпулятор. Поясніть, що якщо він вважає, що має рацію, це не означає, що ви за визначенням помиляєтесь.

5. Поясніть, що відтепер ви очікуєте поліпшення якості ваших стосунків, бо ви встановили чіткі обмеження, які гарантують вашу особисту цілісність.

6. Наостанок: попросіть (можливо, з доброю усмішкою і приятельським поглядом в очах) маніпулятора підтвердити, що він почув і зрозумів ваше повідомлення. І що він у майбутньому готовий докласти зусиль для змін.

От і все.

Знову ж таки, навряд чи людина, яка маніпулює вами впродовж років, просто скаже вам: «Так, звісно, проблем немає». Але якщо ви послідовно виконали усі шість пунктів вашого плану з побудови наново ваших взаємовідносин, то навряд чи ця інформація впаде на маніпулятора як сніг на голову.

Повторюся ще раз: перед тим, як повідомити про всі ці речі, у вас виникнуть нові страхи, тривога й навіть певне почуття провини. Не дайте цим почуттям змусити вас відмовитися від свого плану. Пам'ятайте, що проблема полягає не в самому страху, а в тому, що ви з ним робите. Нехай це буде ваш особистий приклад того, коли ви відчуваєте страх, але однаково дієте. Ви нарешті маєте можливість справді зробити щось з вашими неблагополучними стосунками.

У найкращому випадку, маніпулятор зрештою з часом винайде новий спосіб дії. За допомогою вашої рішучості і, перш за все, завдяки вашій послідовній і наполегливій поведінці, можливо, ваші стосунки отримують новий поштовх і свіжі сили. Цілком може бути, що ви зможете вивести ваші стосунки на якісно новий рівень, про який ніхто з вас раніше і мріяти не міг.

НА ДОДАЧУ ДО ВСЬОГО – ТРОШКИ РЕАЛІЗМУ

Існує ризик, що маніпулятор збере свої речі, подякує і піде. Звісно, це може статися, і це свідчитиме в першу чергу про те, що проблема полягала не у вас. Насправді йшлося про те, що ви можете дати маніпуляторіві, і тепер він хоче отримувати це від когось іншого. Якщо ви не дозволите йому жити з вами й надалі, нав'язувати вам його умови, то він не хоче більше навіть знати про вас.

Це, своєю чергою, є чудовою відповіддю на питання: *чи варті ці стосунки взагалі будь-яких зусиль із вашого боку?*

Глава 17

Якщо нічого не допомагає?

*Факт: психопат народжується кожні 47 секунд.
Кент А. Кіл «Психопати: наука про тих, хто не має совісті»*

АБО ЯК ЗАХИСТИТИСЯ ВІД ЧИСТОКРОВНИХ ПСИХОПАТІВ

Цікаво, що є багато людей, які живуть з оманливою вірою в те, що вони можуть вилікувати психопата. Це – одна з досить поширених причин, чому деяких жінок так приваблюють злочинці, які потрапили за ґрати за найогидніші злочини. У в'язницях всього світу терміни покарання відбувають злочинці, які вбивали людей, гвалтували і дорослих, і дітей, жорстоко з ними поводитися, катували та робили інші жаліві речі. Проте саме ці злочинці отримують більше любовних листів від спраглих за коханням жінок, ніж всі інші.

Чому? Окрім того, що деякі жінки самі страждають на психічну нестабільність?

Коли йдеться про вбивць та інших злочинців, то цілком може бути, що ті жінки, які захоплюються ними, можуть самі бути схильними до скоєння таких злочинів.

Є дослідження, які показують, приміром, що агресивні жінки, схильні до насильства, часто вступають у стосунки з агресивними, схильними до насильства чоловіками.

Ми також маємо справу з низькою самооцінкою.

Спарювання з небезпечним чоловіком може надавати певний статус, що не так вже рідко може навіть цінуватися в колі знайомих. А що може бути більш небезпечним, ніж людина, яка вбиває?

Інші жінки хворіють на особливий вид нарцисизму, який важко пояснити. «Так, він убивав інших жінок, або він їх гвалтував, але я – інакша. Я зможу його вилікувати».

Небезпечні міркування.

Справді, багато психопатів заворожують інших своїх дивним шармом. Коли йдеться про злочинців, є такі приклади, яким ви навіть не повірите. У такій маленькій країні, як Швеція, є вбивці та злочинці, засуджені до довгих тюремних термінів за свої страшні злочини, які змогли вибудувати стосунки зі своїми адвокатами, з адвокатами *жертви* (!), зі своїми психіатрами, із психологами, які діагностували в них психопатію, з поліцейськими та з охоронцями у тюрмі. Те, що сам психопат бачить у цьому всьому вигоду для себе – це нам ясно, але всі інші – як їх зрозуміти? Ми говоримо про людей, які повинні мати краще розуміння, про яких злочинців і які жаліві злочини, вчинені ними, йдеться.

Найгірший приклад – це коли психопату вдається обдурити навіть фахівця з психопатії. Сам Роберт Д. Хейр, якого я неодноразово згадував у цій книзі, визнає, що його обдурив психопат. Якщо навіть він не побачив небезпеку, уявіть собі, що може статися зі мною або з вами?

Але така вже вона – психопатія. Вона може дивним чином зачаровувати, і не так вже рідко психопати стають героями популярних фільмів. Візьмемо, приміром, Декстера Моргана, головного героя телесеріалу («Декстер»), який тривав не менше восьми сезонів.

(Зверніть увагу на спойлери у наступних абзацах – попередження для тих, хто не бачив усіх серій).

Сам я переглянув усі серії, і в цілому мені серіал сподобався. Проте з четвертого сезону я втратив рахунок, скількох людей головний герой позбавив життя. Якщо в середньому – одна людина на епізод, то виходить, що ми маємо справу з одним із найстрашніших серійних убивць в історії кінематографу – якщо, звісно, такого персонажа не існувало в реальному житті. У такому випадку йдеться про сотні жертв.

(Не надсилайте мені електронних листів з цього приводу – чесно, я не знаю, який там рахунок жертв, бо не лічив їх).

І все ж... він нас зачаровує, ми ним захоплюємося.

«Але пострівайте», може сказати хтось з вас, хто дивився серіал, «Декстер вбиває тільки вбивць, і насправді в такий спосіб робить для суспільства корисну справу. Так само, як і Джеймс Бонд».

Що сказати... Взяти справедливість у свої руки та зайнятися самосудом – цього не можна рекомендувати, а справжні психопати в реальному житті, схильні до насильницьких дій, практично неспроможні контролювати себе так, як це робить Декстер. Окрім цього, своєю поведінкою Декстер наражає власну сім'ю на серйозну небезпеку. На початку серіалу його жінка та мати його дитини є лише прикриттям для його вбивств. Він хоче виглядати нормальною людиною. Але його жінку зарізав маніяк – щоб помститися Декстеру. У самому кінці серіалу вбили його сестру, яка навіть його захищала. Він кається, що, безсумнівно, робить його більш людським.

Проблема в тому, що в такого психопата в реальному житті ніколи не було би якогось розкаяння. Психопат-убивця, такий як Декстер, не відчував би ніякого жалю, тому що люди в їхньому безпосередньому оточенні завжди були би в чомусь винними.

Так чи інакше, але «Декстер» нас заворожує – так само, як жінок заворожують реальні психопати. Ці жінки відшукують психопатів у в'язницях та слухають їхні історії, в яких ті видають себе за безневинних жертв, засуджених системою, яка до них настільки сувора, що навіть не чує їх. Ніхто не розуміє їх і, нарешті, з'являється жінка, яка, здається, здатна їх розуміти.

Нечасто виникають історії про жакливе дитинство психопата. Це, звичайно, не має нічого спільного з психопатією цих людей. З кількома сумнівними винятками, психопатія – це те, з чим ви народилися, і на цей факт поводження з вами батьків у дитинстві особливо ніяк не впливає.

(Існує низка складних теорій, які стверджують, що психопатію можна викликати, якщо, приміром, з молодими людьми поводитися певним чином. Наприклад, у деяких африканських країнах дітям дев'ятирічного віку дають спочатку марихуану, а потім – можливість постріляти по дохлих свинях. Крок за кроком у такий спосіб можна легко створити армію дев'ятирічних, які без вагань будуть стріляти з виданих їм АК 47 по живих людях. Але це – не психопатія. У цьому прикладі психопат – це людина, яка дала дітям зброю та заохочувала їх на жакливі вчинки).

Як я вже сказав, багато жінок вважає, що вони можуть перевиховати злочинця, тобто вилікувати психопата, вигнати з нього жакливих демонів і зробити його «нормальним».

Ми не можемо стверджувати, що в науці є консенсус з цього питання, бо це було би перебільшенням. Насправді дослідники ніколи не погоджуються один з одним цілковито, але є одна цілком зрозуміла річ: вилікувати психопатію неможливо. Це – розлад особистості, викликаний аномаліями в мозку.

Існує багато неврологічних досліджень із цього питання, і нові відкриття з'являються щороку. За допомогою магнітно-резонансної томографії можна точно визначити, де в мозку міститься відхилення.

Щоб спростити, ми можемо сказати, що мигдалеподібне тіло (центр пам'яті та емоцій усередині мозку), якимось пов'язана з психопатією, але станом на зараз воно не піддається лікуванню.

Ліки не допомагають.

Робити операцію також неможливо. До того, що саме довелося би оперувати? Уже кілька десятків років лоботомія вважається неприйнятною.

Усі спроби терапії з 1960-х рр. провалилися. Навпаки, видається, що терапія лише погіршує ситуацію. Терапія дуже часто полягає в намаганнях зрозуміти власні дії, що, зазвичай дуже добре. Але якщо ви поясните психопату, як інші страждають від його поведінки, це тільки підкине йому нових ідей.

У літературі на цю тему є досить багато прикладів психопатів, які використовували отримані під час терапії знання, щоб навчитися поводитись у суспільстві, після чого вони поверталися до спільноти та завдавали людям ще більшої шкоди. Їм по суті вручили підручник з адекватної поведінки. Вони намагаються створити видимість своєї нормальності, що ще більше збиває з пантелику.

Здається, є тільки одна річ, яка впливає на психопата: вік.

Психопати, як правило, трохи заспокоюються, коли стають старшими.

Одного разу я і сам натрапив на таку людину з далекого кола моїх знайомих. Він не був схильним до насильства, проте використовував більш тонкі методи. І все ж, немає ніяких сумнівів у тому, що він має психопатичні риси. У нас є спільні знайомі (його колишня дружина), і коли йому не подобається її поведінка, він пише мені електронні листи з пропозиціями, бо вважає, що я нарешті маю щось зробити. Він часто посилається на те, що я знаюся на людській поведінці та досліджую її, що є, мабуть, натяком на те, що мені вже давно час помітити, якою лютою психопаткою є його колишня.

На перший погляд, він – приємна, комунікабельна, відкрита й мила людина. Він говорить нескладною мовою і, якщо чесно, поводитьсь досить егоцентрично, але взагалі він – нешкідливий. Справді приємна людина. Той, хто не живе з ним, ніколи би не повірив, що з ним щось не так. Він оточений великою кількістю пішаків як у приватному житті, так і на роботі.

Втім, є низка цікавих фактів, які вимальовують нам інший образ цього чоловіка. Він – людина, яка протягом свого життя завжди наслідувала когось іншого, у його випадку – ту людину, з якою він живе в конкретний момент часу. Його остання дружина, моя знайома, мала безліч хобі, у тому числі садівництво та домашній декор. Так він узявся рити ями по всій галявині. Зняв шпалери й вдавсь в ремонт. Дружина завжди багато займалася спортом, коли ж почала більш серйозно займатися в тренажерному залі, він теж придбав абонемент і вдарився в спорт. Він тренувався кілька разів на тиждень і набув хорошу форму. Навіть взяв на себе роль її особистого тренера (знову прояв манії величч).

Можливо, нічого з цього не видається особливо дивним. Часто подружжя поділяють хобі свого партнера і, логічно, вони взаємно надихаються своїми захопленнями. Але в цьому разі була дивна закономірність поведінки.

Коли жінка купила собі коня, щоб здійснити стару мрію, і почала брати уроки верхової їзди, чоловік також почав їздити верхи. Справа зайшла настільки далеко, що він почав брати багато додаткових занять у школі верхової їзди, щоб його дружина не могла випередити його в тому, чим йому завжди так хотілося займатися. Коли він насправді почав настільки активно займатися хобі своєї дружини, їй довелося залишитися вдома, бо хтось же мав дбати про дітей.

Невдовзі він почав жити її життям, її ж саму він випхав на задвірки.

Коли йдеться про девіантну поведінку, потрібно в першу чергу придивитися, чи не спостерігаємо ми якоїсь закономірності. Кожен із нас іноді робить якісь дивні речі, які не може пояснити навіть самому собі. Рішення, що ми їх ухвалюємо, не завжди логічні. Проте коли якась поведінка повторюється раз за разом, слід насторожитися. Тому що на цьому все не закінчується.

Дивно, але цей чоловік поводився точно так само зі своєю попередньою жінкою. Та була гімнасткою високого професійного рівня, і він одразу ж почав цікавитися гімнастикою.

І в нинішніх стосунках він не робить нічого з того, що робив раніше: не ходить до спортзалу чи на якусь гімнастику, не копає ями й не їздить верхи. Тепер він влаштовує весілля, оскільки його нова пасія займається організацією весіль.

Можна задатися питанням: куди ж поділися садівництво, декор, коні, бодібілдинг та гімнастика?

Хто насправді цікавився усім цим?

Але, як експерт з людської поведінки, який її досліджує, я повинен знати краще за всіх та підтримувати його в... насправді, я не знаю, у чому. Я так і не зміг зрозуміти, чого він від мене домагався.

Я абсолютно не хотів втручатися в їхній конфлікт. Спочатку я написав, що завдяки своєму досвіду я багато зрозумів, що з чим і в яких спосіб пов'язано. З цих самих причин я вирішив просто його ігнорувати. Але він не заспокоювався. Нарешті я дав йому кілька підказок, чому, наприклад, його діти не хочуть з ним бачитися і спілкуватися.

Реакція на мій відгук була цікавою. Він все обдумав і почав вести себе «нормально» в деяких моментах. Це означає, що він робив вигляд, ніби справді піклується про своїх дітей і бере за них відповідальність. Навіть почав розповідати всім, що завжди був саме таким – чуйним і турботливим батьком. Багато хто вірив тому, що діти для нього – святе! Він наче отримав цінну інформацію про те, як мають поводитися справжні батьки. Йому вірять на слово, але ніхто не бачив його дій, тобто як саме він поводить себе зі своїми дітьми. Що він робить насправді? Правильно – нічого.

Я більше не відповідаю на його повідомлення. Я більше не даю йому ніяких рад, нехай сам з'ясовує, як йому слід поводитися. Я не знаю, чим скінчилася вся ця історія.

ЯК ТРЕБА ПОВОДИТИСЯ ЗІ СПРАВЖНІМ ПСИХОПАТОМ

Усі дослідники радять одне: триматися якомога подалі від психопатів. Викиньте з голови будь-які ідеї на кшталт поговорити з ним або змусити його зрозуміти, що його поведінка шкодить вам чи вашим близьким. Не намагайтеся вести з ним переговори або спілкуватися якимось особливим чином. Будь-який такий контакт зі психопатом відбувається на його умовах. Він почне налаштовувати всіх проти вас, маніпулювати всіма, щоб змусити їх повірити, що це ви несповна розуму.

Психопат – це той випадок, якому не може зарадити ані психіатрія, ані медикаментозне лікування, ані розмови чи сеанси сімейної терапії, бо ніщо не зможе змінити його поведінку. Ви мусите це зрозуміти. Він або вона ніколи не зміняться.

Якщо ви прочитали попередній розділ і дотримувалися всіх моїх порад щодо того, як ви повинні самі опанувати себе, то незабаром дізнаєтеся, маєте ви справу з психопатом чи ні. Якщо з часом ваші стосунки почали поліпшуватися, ви можете вважати, що вам пощастило і все добре. Якщо, з іншого боку, ви повертаєтеся до старої звичної картини, на жаль, є тільки один вихід: *йдіть звідти*.

Це єдина річ, яка працює. Відійдіть від психопата на якомога дальшу відстань. Я усвідомлюю, що це набагато легше сказати, ніж зробити. Але це єдине, що ви можете зробити. Ви – лише ресурс для психопата, до того ж цілком замінний ресурс.

У мене є знайомі, які віддалилися від своїх батьків, тому що ті були феноменальними паразитами – енергетичними вампірами. Це було важке рішення, але абсолютно неможливо залишатися в середовищі, яке просто руйнує людину.

Що стосується мене, то особисто я кілька років тому вийшов зі стосунків, в яких я вчинив саме так, як писав у попередньому розділі. Я сказав, що нашим стосункам потрібні зміни, щоб у них були якісь перспективи.

Відповідна особа не хотіла приймати мою точку зору, тому я пішов. Її подальша поведінка й те, як вона намагалася мене покарати, чітко продемонстрували мені, як вона насправді ставилася до мене й до наших стосунків. Вона почала вимагати грошей, подала в суд, щоб відібрати у мене бізнес, звинуватила в крадіжці, страховому шахрайстві та заподіяла мені багато інших капостей. Як грім серед ясного неба. Але вона любила мене...

Я оголтувся від удару й зрозумів, що наші стосунки були безнадійні. Дуже болючий урок, але тепер я знаю, що моє життя – виключно в моїх руках.

Тому моя порада: *йдіть звідти*.

Не намагайтеся здолати психопата. Викиньте геть усі помисли про помсту. Нічого з цього не вийде. Не вивішуйте його фото в соціальних мережах й не розповідайте про те, який він психопат. Він готовий до цього і має зброю проти вас і на такий випадок. Він реагуватиме дедалі жорсткішими методами й намагатиметься без милосердя розчавити вас, якщо вважає, що ви занадто засмучені. Існує великий ризик, що він отримає те, що хоче. Він заповнить своєю вигаданою особистістю усі можливі місця. Його пішаки – скрізь. Поки ви були на роботі й заробляли собі на життя, він обдзвонював усіх і розповідав своє бачення ваших стосунків. У цій грі він завжди випереджуватиме вас.

«Але я не збираюся так просто здатися і дозволити мене розтоптати!», можете подумати ви.

Звісно ж ні.

Просто йдіть звідти.

Ви повинні прийняти просте рішення. Ви не можете перемогти в цій грі – бо ви людина. Ви маєте почуття, у вас є здатність до співчуття і ви відчуваєте каяття, якщо когось образили. Психопат не відчуває цього. Для нього ви не більш важливі ніж якийсь бездомний пес на вулицях Калькутти. Ви нічого для психопата не значите. Ви – просто людина, яка стоїть на його шляху.

Якщо ви закохалися в психопата; якщо ви одружені з психопатом; якщо ви виявите, що у вас є діти спільно з психопатом, то, звичайно, справа стає набагато складнішою.

Але все ж таки...

Йдіть звідти.

Якщо ви щойно виявили, що ваш колега чи ваш начальник – психопат, то змініть роботу. Звісно, ви можете залишитися і намагатися ховатися від психопатів, але що це буде за робота? Крім того, ви й уявити собі не можете, що може прилетіти психопатові в його хвору голову.

Можливо, ви – його наступна жертва тільки тому, що він вважає це кумедною ідеєю: побачити, як він розірве вас на шмаття.

Можливо, ви перегородили йому шлях у просуванні по роботі. Тоді ви повинні піти. Або він знайде спосіб приборкати вас.

Йдіть звідти.

Післямова

Довіра безневинних — найбільш ефективний інструмент в руках брехуна.
Стівен Кінг

Кілька слів на дорожку

Дорогий друже, я радий, що ви дочитали книгу аж до цієї сторінки. Тим з вас, хто читав «В оточенні ідіотів», я хочу сказати таке: мені було зрозуміло, що ця книга буде трохи похмурішою і, можливо, не такою розважальною. Але мені було дуже важливо написати цю книгу, бо я помітив, що є люди, які вирішили використовувати знання про кольори й типи людей неправильним, а іноді й дуже шкідливим способом.

Бути **ЧЕРВОНИМ** ніколи не може бути приводом для поганого поводження, а щось на кшталт «я – **ЖОВТИЙ**, тому мені важко тримати мої документи в порядку» не є виправданням поганій самоорганізації людини.

Ненормально використовувати людей за допомогою знань про їхні кольори. Тепер, прочитавши цю книгу, ви знаєте, як повинні діяти, якщо це станеться з вами.

Є кілька прикладів того, як люди, що потрапили до рук психопата як у приватному житті, так і на роботі, постраждали, наприклад, від посттравматичного синдрому та мусили брати лікарняний. Якщо це трапиться з вами, не бійтеся звернутися по допомогу до професіоналів.

Наприклад було встановлено, що в багатьох випадках когнітивно-поведінкова терапія є дуже ефективною, але найважливішим є те, щоб ви не намагалися з усім розібратися та подолати свою травму виключно власноруч.

Зверніться по допомогу.

Якщо ви не хочете нічого такого робити, то бодай прочитайте хоча б одну книгу на цю тему. В кінці цієї книги я подаю перелік рекомендованої літератури, частково про психопатію для тих, хто справді хоче дізнатися більше про проведені дослідження, а також про те, як ви повинні діяти самостійно, щоб, наприклад, підняти свою самооцінку для того, щоб вам було легше протистояти маніпуляціям.

Для тих з вас, ви хочете дізнатися більше про кольори, але ще не читав «В оточенні ідіотів» – чому б вам не купити собі примірник? Цю книжку можна купити у будь-якій книгарні, а також почитати у бібліотеці. Чому б не скористатися можливістю дізнатися більше про профілі DISA? Загалом, це допоможе вам заощадити багато часу та уникнути головного болю, як на роботі, так і в особистому житті.

Чи потрібно увесь час турбуватися про те, що ви можете натрапити на психопата? Чи є підстави підозрювати всіх людей, яких ви зараз зустрічаєте, в тому, що вони можуть бути потенційними психопатами?

Звісно ж ні.

Але знання – це сила. Тепер ви усвідомлюєте існування небезпек, про які ви, можливо, не думали раніше. Ви знаєте, що багато людей мають свої власні плани і готові зайти дуже далеко для того, щоб отримати для себе певні вигоди за ваш рахунок.

Будьмо реалістами: водіння автомобіля пов'язане з деякими ризиками, але це не заважає вам їздити, чи не так? Подумайте про це. Коли ви сидите за кермом вашого автомобіля, ви зазвичай оглядаєтеся, щоб зважати на інших учасників руху. Це не означає, що інші водії намагаються зіткнутися з вами, але вказує на те, що ви резонно оцінюєте різні ризиковані варіанти, які можуть виникнути між різними учасниками дорожнього руху. Якщо ви все тримаєте під контролем, то зазвичай нічого і не відбувається. Ви дивитеся на світлофори, ви уважно прислухаєтеся до аварійних сирен і сигналів, ви зважаєте на велосипедиста, який їде поруч з вашою машиною.

Я хочу, щоб так само, як ви регулярно кидаєте погляд на дзеркало заднього виду, коли ви їдете за кермом, ви застосували свою розумну пильність, коли маєте справу з людьми, яких ви не знаєте, – або, можливо, ви вже знаєте занадто добре – до їхньої поведінки в цілому і в їхніх відносинах з іншими зокрема.

Пам'ятайте, що я писав у цій книзі. Якщо людина заслужила вашу довіру, переконайтеся, що ви не вважаєте, що це – на все життя. Цей, може й дуже приємний, хлопець зробив щось значиме три місяці тому, то це не має ніякого значення, якщо він раптом почав погано поводитися. Зважайте завжди на нещодавню, «найсвіжішу» поведінку, а не найдавнішу.

Нещодавня поведінка – це та людина, яка знаходиться перед вами саме в цей момент. Саме зараз він показує своє справжнє «я», а не ту фейкову особистість, яку він використовував, щоб затягти вас у свою пастку. Це те, що він хоче, щоб ви побачили. Довіру треба заслужувати увесь час, майте це на увазі.

Уявіть собі, що людина б'є свою дружину в обличчя щоранку і щовечора. Ви би порадили їй з цим змиритися, заради дітей, спільної іпотеки, її репутації, ще на додаток нагадали б їй, яким він був милим і чуйним три роки тому? Ви би порадили їй залишитися з чоловіком, навіть попри те, що він регулярно б'є її по обличчю?

Звісно ви би цього не порадили. Ви би зробили все можливе, щоб допомогти їй піти від свого кривдника.

Точно так само відбувається тоді, коли людина стає жертвою психопата, людини з психопатичними рисами або звичайного маніпулятора. Йдеться про психологічне насильство, в деяких випадках – про справжнє фізичне катування. Залишатися з такою людиною – не варіант, не залежно від того, що подумують інші, що діти будуть жити в «неповній» сім'ї, що чоловікові чи дружині буде важко фінансового тягнути сім'ю на собі.

Насилля є насиллям – фізичним чи психічним, значення немає.

На завершення, я хочу, щоб ви відповіли на запитання:

На яку повагу до себе я заслуговую?

Тільки ви можете дати відповідь.

Деякій брехні легше повірити, ніж правді.
Брайан Герберті Кевін Андерсон
«Дюна»

Література

1. Bentley, Barbara, *A Dance with the Devil: A True Story of Marriage to a Psychopath*, Berkley Publishing Group, 2008
2. Black, Will. *Psychopathic Cultures and Toxic Empires*. Frontline Noir, 2015
3. Boddy, Clive R. *Corporate Psychopaths*. Palgrave Macmillan, 2011
4. Cascadia, Janet, *Tyranny of Psychopaths*, Create space Independent Publishing Platform 2015
5. Clarke, John, *Workingwith Monsters*, Random House Australia 2002
6. Cullberg, Marta, *Självkänsla på djupet – en terapi för att reparera negativa självbilder*, Natur & Kultur 2009
7. Duvringe, Lisbet och Florette, Mike, *Kvinnliga psykopater*, Ekerlid 2016
8. Еріксон, Томас, *В оточенні ідіотів, або Як зрозуміти тих, кого неможливо зрозуміти*, Видавництво «Фоліо» 2018.
9. Evans, Patricia, *Controlling People*, Adams Media Corporation 2002
10. Forward, Susan och Frazier, Donna, *Emotional Blackmail*, William Morrow Company 1998
11. Gregory, Deborah W., *Unmasking Financial Psychopaths*, Palgrave Macmillan 2014
12. Hare, Robert D., *Psykopatens värld*, Studentlitteratur 2005
13. Hintjens, Pieter, *The Psychopath Code*, Createspace Independent Publishing Platform 2015
14. Hyatt, Christopher S. och Tharcher, Nicholas, *The Psychopath's Bible*, Original Falcon Press 2008
15. Jeffers, Susan, *Feel the Fear and Beyond*, Vermilion 2012
16. Jeffers, Susan, *Feel the Fear – And Do It Anyway*, Vermilion 2007
17. Kiehl, Kent A., *The Psychopath Whisperer*, Oneworld Publications 2015
18. Lindwall, Magnus, *Självkänsla bortom populärpsykologi*, Studentlitteratur 2011
19. Lingh, Sigvard, *Vardagspsykopater*, Recito 2011
20. McKenzie, Jackson, *Psychopath Free*, Berkley Publishing Corporation 2015
21. McNab, Andy och Dutton, Kevin, *The Good Psychopath's Guide to Success*, Corgi 2015
22. Näslund, Görel Kristina, *Lär känna psykopaten*, Natur & Kultur 2004
23. Ronson, Jon, *The Psychopath Test*, Picador 2012
24. Shelby, Richard, *Hunting a Psychopath*, Booklocker.com 2015
25. Törnblom, Mia, *Mera självkänsla*, Forum 2006
26. Törnblom, Mia, *Självkänsla nu!*, Forum 2005