

УДК 316.62
ББК 88.5
Э77

Thomas Erikson
SURROUNDED BY PSYCHOPATHS
Copyright © Thomas Erikson 2017

Эриксон, Томас.

Э77 Кругом одни психопаты. Кто они такие и как не поддаваться на их манипуляции? / Томас Эриксон ; [пер. с англ. Ю. Спириной]. — Москва : Эксмо, 2019. — 256 с.

ISBN 978-5-04-101886-3

Никто не понимал, что он собой представляет, пока не стало слишком поздно. Его женщина была раздавлена горем, друзья — опорочены, коллеги – уволены. Зато для Томаса Эриксона знакомство с этим человеком стало поводом создать новый бестселлер по психологии.

Речь о психопате, с которым скандинавский журналист и писатель столкнулся во время одного из своих выступлений. Короткое общение настолько поразило Эриксона, что он взялся написать продолжение вышедшего ранее бестселлера «Кругом одни идиоты». Если в первой книге автор описывает четыре цветовых типа человеческих характеров, то в этой добавляет к ним пятый тип — психопатов.

Благодаря этой книге вы узнаете:

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

**УДК 316.62
ББК 88.5**

ISBN 978-5-04-101886-3

© Спирина Ю., перевод на русский язык, 2019
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2019

Все права защищены. Книга или любая ее часть не может быть скопирована, воспроизведена в электронной или механической форме, в виде фотокопии, записи в память ЭВМ, репродукции или каким-либо иным способом, а также использована в любой информационной системе без получения разрешения от издателя. Копирование, воспроизведение и иное использование книги или ее части без согласия издателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.

Издание для досуга

Томас Эриксон

КРУГОМ ОДНИ ПСИХОПАТЫ

Кто они такие и как не поддаваться на их манипуляции?

Главный редактор *Р. Фасхутдинов*
Руководитель направления *Л. Ошеверова*
Ответственный редактор *Л. Романова*
Младший редактор *Р. Муртазина*
Художественный редактор *Г. Булгакова*

ООО «Издательство «Эксмо»

123308, Москва, ул. Зорге, д. 1. Тел.: 8 (495) 411-68-86.

Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru

Өндіруші: «ЭКСМО» АҚБ Баспасы, 123308, Мәскеу, Ресей, Зорге көшесі, 1 үй.

Тел.: 8 (495) 411-68-86.

Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru.

Тауар белгісі: «Эксмо»

Интернет-магазин : www.book24.ru

Интернет-магазин : www.book24.kz

Интернет-дүкен : www.book24.kz

Импортер в Республику Казахстан ТОО «РДЦ-Алматы».

Қазақстан Республикасындағы импорттаушы «РДЦ-Алматы» ЖШС.

Дистрибьютор и представитель по приему претензий на продукцию,

в Республике Казахстан: ТОО «РДЦ-Алматы»

Қазақстан Республикасында дистрибьютор және өнім бойынша арыз-талаптарды

қбылдаушының өкілі «РДЦ-Алматы» ЖШС.

Алматы қ., Домбровский көш., 3-а, литер Б, офис 1.

Тел.: 8 (727) 251-59-90/91/92; E-mail: RDC-Almaty@eksmo.kz

Өнімнің жарамдылық мерзімі шектелмеген.

Сертификация туралы ақпарат сайтта: www.eksmo.ru/certification

Сведения о подтверждении соответствия издания согласно законодательству РФ

о техническом регулировании можно получить на сайте Издательства «Эксмо»

www.eksmo.ru/certification

Өндірген мемлекет: Ресей. Сертификация қарастырылмаған

Подписано в печать 22.03.2019. Формат 70x100¹/₁₆.

Печать офсетная. Усл. печ. л. 20,74.

Тираж экз. Заказ

ISBN 978-5-04-101886-3



9 785041 018863 >

16+

В электронном виде книги издательства вы можете
купить на www.litres.ru

ЛитРес:
один клик до книги



Оптовая торговля книгами «Эксмо»:
ООО «ТД «Эксмо». 123308, г. Москва, ул. Зорге, д. 1, многоканальный тел.: 411-50-74.
E-mail: reception@eksmo-sale.ru

По вопросам приобретения книг «Эксмо» зарубежными оптовыми
покупателями обращаться в отдел зарубежных продаж ТД «Эксмо»
E-mail: international@eksmo-sale.ru

*International Sales: International wholesale customers should contact
Foreign Sales Department of Trading House «Eksmo» for their orders.*
international@eksmo-sale.ru

По вопросам заказа книг корпоративным клиентам, в том числе в специальном
оформлении, обращаться по тел.: +7 (495) 411-68-59, доб. 2261.
E-mail: ivanova.ey@eksmo.ru

Оптовая торговля бумажно-беловыми
и канцелярскими товарами для школы и офиса «Канц-Эксмо»:
Компания «Канц-Эксмо»: 142702, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное-2,
Белокаменное ш., д. 1, а/я 5. Тел./факс +7 (495) 745-28-87 (многоканальный).
e-mail: kanc@eksmo-sale.ru, сайт: www.kanc-eksmo.ru

В Санкт-Петербурге: в магазине «Парк Культуры и Чтения БУКВОЕД», Невский пр-т, д. 46.
Тел.: +7(812)601-0-601, www.bookvoed.ru

Полный ассортимент книг издательства «Эксмо» для оптовых покупателей:

Москва. ООО «Торговый Дом «Эксмо». Адрес: 123308, г. Москва, ул. Зорге, д. 1.
Телефон: +7 (495) 411-50-74. E-mail: reception@eksmo-sale.ru

Нижний Новгород. Филиал «Торгового Дома «Эксмо» в Нижнем Новгороде. Адрес: 603094,
г. Нижний Новгород, ул. Карпинского, д. 29, бизнес-парк «Грин Плаза».
Телефон: +7 (831) 216-15-91 (92, 93, 94). E-mail: reception@eksmonn.ru

Санкт-Петербург. ООО «СЗКО». Адрес: 192029, г. Санкт-Петербург, пр. Обуховской Обороны,
д. 84, лит. «Е». Телефон: +7 (812) 365-46-03 / 04. E-mail: server@szko.ru

Екатеринбург. Филиал ООО «Издательство Эксмо» в г. Екатеринбурге. Адрес: 620024,
г. Екатеринбург, ул. Новинская, д. 2щ. Телефон: +7 (343) 272-72-01 (02/03/04/05/06/08).
E-mail: petrova.ea@ekat.eksmo.ru

Самара. Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Самаре.
Адрес: 443052, г. Самара, пр-т Кирова, д. 75/1, лит. «Е».
Телефон: +7(846)207-55-50. E-mail: RDC-samara@mail.ru

Ростов-на-Дону. Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Ростове-на-Дону. Адрес: 344023,
г. Ростов-на-Дону, ул. Страны Советов, д. 44 А. Телефон: +7(863) 303-62-10. E-mail: info@rnd.eksmo.ru

Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Ростове-на-Дону. Адрес: 344023,
г. Ростов-на-Дону, ул. Страны Советов, д. 44 В. Телефон: (863) 303-62-10.

Режим работы: с 9-00 до 19-00. E-mail: rostov.mag@rnd.eksmo.ru

Новосибирск. Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Новосибирске. Адрес: 630015,
г. Новосибирск, Комбинатский пер., д. 3. Телефон: +7(383) 289-91-42. E-mail: eksmo-nsk@yandex.ru

Хабаровск. Обособленное подразделение в г. Хабаровске. Адрес: 680000, г. Хабаровск,
пер. Дзержинского, д. 24, литера Б, офис 1. Телефон: +7(4212) 910-120. E-mail: eksmo-khv@mail.ru

Тюмень. Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Тюмени.

Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Тюмени.

Адрес: 625022, г. Тюмень, ул. Алебашевская, д. 9А (ТЦ Перестройка+).

Телефон: +7 (3452) 21-53-96/ 97/ 98. E-mail: eksmo-tumen@mail.ru

Краснодар. ООО «Издательство «Эксмо» Обособленное подразделение в г. Краснодаре

Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Краснодаре

Адрес: 350018, г. Краснодар, ул. Сормовская, д. 7, лит. «Г». Телефон: (861) 234-43-01(02).

Республика Беларусь. ООО «ЭКСМО АСТ Си энд Си». Центр оптово-розничных продаж

Cash&Carry в г. Минске. Адрес: 220014, Республика Беларусь, г. Минск, пр-т Жукова, д. 44, пом. 1-17, ТЦ «Outleto». Телефон: +375 17 251-40-23; +375 44 581-81-92.

Режим работы: с 10-00 до 22-00. E-mail: exmoast@yandex.by

Казахстан. РДЦ Алматы. Адрес: 050039, г. Алматы, ул. Домбровского, д. 3 «А».

Телефон: +7 (727) 251-59-90 (91,92). E-mail: RDC-Almaty@eksmo.kz

Интернет-магазин: www.book24.kz

Украина. ООО «Форс Украина». Адрес: 04073 г. Киев, ул. Вербова, д. 17а.

Телефон: +38 (044) 290-99-44. E-mail: sales@forsukraine.com



BOOK24.RU

BOOK24.RU

EKSMO.RU
новинки издательства



Эта книга ответит на вопросы:

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

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

*Варсан Шайр*¹

¹ Варсан Шайр (род.1988) — сомалийско-британская поэтесса. Обладатель премии Брунельского университета (2013). — *Здесь и далее прим. ред.*

СОДЕРЖАНИЕ

ВСТУПЛЕНИЕ	13
ГЛАВА 1. Кто такой психопат?	31
ГЛАВА 2. Как защититься от психопатов?	44
ГЛАВА 3. Кто хочет меня обмануть?	54
ГЛАВА 4. Кругом одни идиоты? Вот как от них избавиться	62
ГЛАВА 5. Почему мы друг друга обманываем?	92
ГЛАВА 6. Манипуляции от разных цветотипов	101
ГЛАВА 7. Психопатия в реальной жизни — неужели психопатов больше всего среди красных?	121
ГЛАВА 8. Желтые манипуляторы — психопаты?	128
ГЛАВА 9. Встречаются ли психопаты среди нерешительных зеленых?	134
ГЛАВА 10. Вот это личность! Синий холодный перфекционист!	139
ГЛАВА 11. Как они смогут обмануть меня, если я красный	144
ГЛАВА 12. Как психопаты манипулируют желтыми	154
ГЛАВА 13. Как психопаты манипулируют зелеными	162
ГЛАВА 14. Как психопаты манипулируют синими	171
ГЛАВА 15. Конкретные и хорошо известные методы, которыми пользуются манипуляторы	179
ГЛАВА 16. Как бороться с манипуляциями психопатов	218
ГЛАВА 17. Если ничего не работает	238
ПОСТСКРИПТУМ	247

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

Джон Леннон

ВСТУПЛЕНИЕ

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

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

Представили?

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

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

Типирование, которое я использую в обеих своих книгах, основано на исследованиях Марстона¹ и включает в себя четыре различные цветовые категории. Красное поведение, желтое, зеленое и, наконец, синее. Красные доминируют, желтые вдохновляют, зеленые призывают к стабильности, а синие всему предпочитают аналитические способности. Краткий обзор я приведу в следующей главе. Вы можете пользоваться этим инструментом для ответа на многие вопросы о людском поведении, хотя, конечно, далеко не на все.

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

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

А ТЕПЕРЬ К ПРОБЛЕМЕ

Оказывается, есть люди, предпочитающие использовать подобные знания совершенно неправильным образом. Это не входило в мои планы. Все, чего я хотел, — предупредить: такие люди существуют. После выпуска первой книги меня часто спрашивают: а может ли один человек сочетать в себе все цвета? В большинстве полученных писем я читаю: во мне есть немного от каждого цвета. И некото-

¹ Марстон Уильям (1893—1947) — американский психолог, создатель «детектора лжи». В 1928 году опубликовал книгу «Эмоции нормальных людей». Рассматривал поведение людей по двум направлениям — склонности быть активными или пассивными в зависимости от своего восприятия окружающей среды как антагонистической или благоприятной.

рые действительно так думают: «Иногда я веду себя как красный, довольно часто как желтый или зеленый, а в некоторых случаях я — стопроцентно синий». Ответ довольно прост: каждый из нас может вести себя так, как пожелает, ведь у нас достаточно интеллекта для анализа своего поведения. Если у желтого высокий уровень самосознания, он поймет, когда ему стоит замолчать и послушать. Зеленый сможет выразить свое мнение, даже если это приведет к конфликту. Но в итоге доминируют всего два цвета.

НЕГАТИВНЫЙ ОПЫТ

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

Хорошо.

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

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

щался к серьезному выражению лица и снова пристально смотрел на меня. Это было очень неприятно.

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

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

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

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

Вопрос вот в чем: если у человека нет своей личности и он всегда «зеркалит» того, кто перед ним, — кем же он является на самом деле? Не красный и не желтый, и уж, конечно, не зеленый или синий. Такие люди содержат в себе все цвета? Или они пятого цвета? Ни то и ни другое. Обычно все гораздо хуже: мы не сможем разделить их по категориям, как нормальных людей. Это люди, у которых нет своей личности, и они просто имитируют поведение собеседников для собственной выгоды. Это люди-хамелеоны, действующие лишь по собственным скрытым мотивам. И эти мотивы выгодны только им одним.

Я определяю это так: у них вообще нет цвета. Ведь человек, у которого нет уникальной индивидуальности, всегда играющий чью-то