



ТОМАС ЭРИКСОН

# КРУГОМ ОДНИ ПСИХОПАТЫ

КТО ОНИ ТАКИЕ И КАК  
НЕ ПОДАВАТЬСЯ ИХ  
МАНИПУЛЯЦИЯМ

БОМБОРА™

Москва 2020

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, 2020. — 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», 2020

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](http://www.eksmo.ru) E-mail: [info@eksmo.ru](mailto:info@eksmo.ru)

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

Тел.: 8 (495) 411-68-86.

Home page: [www.eksmo.ru](http://www.eksmo.ru) E-mail: [info@eksmo.ru](mailto:info@eksmo.ru).

Тауар белгісі: «Эксмо»

**Интернет-магазин** : [www.book24.ru](http://www.book24.ru)

**Интернет-магазин** : [www.book24.kz](http://www.book24.kz)

**Интернет-дүкен** : [www.book24.kz](http://www.book24.kz)

Импортер в Республику Казахстан ТОО «РДЦ-Алматы».

Қазақстан Республикасындағы импорттаушы «РДЦ-Алматы» ЖШС.

Дистрибутор и представитель по приему претензий на продукцию,

в Республике Казахстан: ТОО «РДЦ-Алматы»

Қазақстан Республикасында дистрибутор және өнім бойынша арыз-талаптарды

қабылдаушының 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](mailto:RDC-Almaty@eksmo.kz)

Өнімнің жарамдылық мерзімі шектелмеген.

Сертификация туралы ақпарат сайтта: [www.eksmo.ru/certification](http://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](http://www.eksmo.ru/certification)

Өндірген мемлекет: Ресей. Сертификация қарастырылмаған

Подписано в печать 28.02.2020. Формат 70x100<sup>1/16</sup>.

Печать офсетная. Усл. печ. л. 20,74.

Доп. тираж 2000 экз. Заказ

ISBN 978-5-04-101886-3



9 785041 018863 >

16+

В электронном виде книги издательства вы можете  
купить на [www.litres.ru](http://www.litres.ru)

**ЛитРес:**  
ОДИН КЛИК ДО КНИГ



**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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto:kanc@eksmo-sale.ru), сайт: [www.kanc-eksmo.ru](http://www.kanc-eksmo.ru)**

**Филиал «Торгового Дома «Эксмо» в Нижнем Новгороде**

Адрес: 603094, г. Нижний Новгород, улица Карпинского, д. 29, бизнес-парк «Грин Плаза»

Телефон: +7 (831) 216-15-91 (92, 93, 94). **E-mail:** [reception@eksmonn.ru](mailto:reception@eksmonn.ru)

**Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Санкт-Петербурге**

Адрес: 192029, г. Санкт-Петербург, пр. Обуховской обороны, д. 84, лит. «Е»

Телефон: +7 (812) 365-46-03 / 04. **E-mail:** [server@szko.ru](mailto:server@szko.ru)

**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)

**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](mailto:RDC-samara@mail.ru)

**Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Ростове-на-Дону**

Адрес: 344023, г. Ростов-на-Дону, ул. Страны Советов, 44А

Телефон: +7(863) 303-62-10. **E-mail:** [info@rnd.eksmo.ru](mailto:info@rnd.eksmo.ru)

**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](mailto:eksmo-nsk@yandex.ru)

**Обособленное подразделение в г. Хабаровске**

Фактический адрес: 680000, г. Хабаровск, ул. Фрунзе, 22, оф. 703

Почтовый адрес: 680020, г. Хабаровск, А/Я 1006

Телефон: (4212) 910-120, 910-211. **E-mail:** [eksmo-khv@mail.ru](mailto:eksmo-khv@mail.ru)

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

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

Адрес: 625022, г. Тюмень, ул. Пермякова, 1а, 2 этаж. ТЦ «Перестрой-ка»

Ежедневно с 9.00 до 20.00. Телефон: 8 (3452) 21-53-96

**Республика Беларусь: ООО «ЭКМО АСТ Си энд Си»**

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

Адрес: 220014, Республика Беларусь, г. Минск, проспект Жукова, 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](mailto:exmoast@yandex.by)

**Казахстан: «РДЦ Алматы»**

Адрес: 050039, г. Алматы, ул. Домбровского, 3А

Телефон: +7 (727) 251-58-12, 251-59-90 (91,92,99). **E-mail:** [RDC-Almaty@eksmo.kz](mailto:RDC-Almaty@eksmo.kz)

**Украина: ООО «Форс Украина»**

Адрес: 04073, г. Киев, ул. Вербова, 17а

Телефон: +38 (044) 290-99-44, (067) 536-33-22. **E-mail:** [sales@forsukraine.com](mailto:sales@forsukraine.com)

**Полный ассортимент продукции ООО «Издательство «Эксмо» можно приобрести в книжных**

**магазинах «Читай-город» и заказать в интернет-магазине: [www.chitalai-gorod.ru](http://www.chitalai-gorod.ru).**

Телефон единой справочной службы: 8 (800) 444-8-444. Звонок по России бесплатный.

Интернет-магазин ООО «Издательство «Эксмо»

**[www.book24.ru](http://www.book24.ru)**

Розничная продажа книг с доставкой по всему миру.

Тел.: +7 (495) 745-89-14. **E-mail:** [imarket@eksmo-sale.ru](mailto:imarket@eksmo-sale.ru)



***Эта книга ответит на вопросы:***

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



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

*Варсан Шайр*<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> 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

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

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

Представили?

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

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

Типирование, которое я использую в обеих своих книгах, основано на исследованиях Марстона<sup>1</sup> и включает в себя четыре различные цветовые категории. Красное поведение, желтое, зеленое и, наконец, синее. Красные доминируют, желтые вдохновляют, зеленые призывают к стабильности, а синие всему предпочитают аналитические способности. Краткий обзор я приведу в следующей главе. Вы можете пользоваться этим инструментом для ответа на многие вопросы о людском поведении, хотя, конечно, далеко не на все.

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

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

## **А ТЕПЕРЬ К ПРОБЛЕМЕ**

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

---

<sup>1</sup> 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-