

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	7
Введение	13
1. Расшифровка темной психологии.....	17
2. Убеждение vs темная психология	33
3. Вероятность обмана: расстройства личности	41
4. Коварные игры и токсичная ложь.....	53
5. Любовь и темная психология.....	79
6. Семья и темная психология	97
7. Темная психология в рабочей среде	107
8. 13 способов противодействия темной психологии	131
9. №1: Доверяйте интуиции №2: Изучайте проблему	137
10. №3: Призывайте к ответу №4: Обходите ловушки.....	169
11. №5: Воздействуйте незаметно	191
12. №6: Контролируйте ситуацию	207
13. №7: Укрепляйте внутреннюю силу №8: Перехватывайте инициативу №9: Устанавливайте границы.....	235
14. №10: Создавайте дистанцию №11: Уходите	261
15. №12: Ищите поддержку №13: Развивайте устойчивость.....	267
Благодарности.....	281
Источники	285

ПРЕДИСЛОВИЕ

Я прослужил специальным агентом ФБР 22 года. Всю свою карьеру я посвятил изучению человеческого поведения во всех его сложных и порой опасных проявлениях. Возглавляя отдел поведенческого анализа контрразведки ФБР, я провел сотни психологических экспертиз с единственной целью: защитить нашу страну от тех, кто стремится эксплуатировать и уничтожить нас. За эти годы я своими глазами увидел темную сторону человеческой психологии — как люди манипулируют, обманывают, подрывают авторитет других, зачастую с катастрофическими последствиями.

Именно поэтому я с особым чувством представляю книгу моей доброй подруги и уважаемой коллеги Лены Сиско «Защита от темной психологии». Это незаменимое руководство для каждого, кто хочет научиться держаться на плаву в коварных водах человеческих отношений. Богатый опыт Лены, который она получила за время службы в качестве офицера разведки ВМС и военного следователя, дал ей уникальные знания о механизмах манипуляций и обмана. В этой книге ее многолетний опыт воплотился в виде конкретных стратегий, которые помогут вам защитить себя и близких.

Цель книги предельно ясна и крайне важна. В мире, где доверие часто оборачивается против нас, а истинные намерения людей скрыты, понимание особенностей темной психологии не просто расширяет кругозор, а является

необходимым навыком для защиты собственного благополучия. Лена мастерски показывает, как темная психология проникает в нашу повседневную жизнь: от тонких манипуляций в личных отношениях до жестких тактик принуждения в профессиональной среде. Эта книга найдет отклик у каждого, кто хоть однажды испытал горечь предательства или чувствовал себя объектом манипуляции.

Размышляя о своей работе, я часто вспоминаю об одном интереснейшем деле, связанном с виртуозным мошенником, чья жизнь напоминала историю Фрэнка Абигнейла — персонажа фильма «Поймай меня, если сможешь». Фигурант этого дела когда-то работал в ЦРУ, но ушел оттуда при весьма туманных обстоятельствах. После этого он стал искусным мошенником, который с поразительной легкостью менял обличья, с одинаковым успехом играя роль адвоката, священника и политического деятеля. Его способность перевоплощаться вызывала у нас почти благоговейный трепет.

Расследование вывело нас на человека, который обладал не только высоким уровнем интеллекта, но и пугающим даром манипулировать окружающими при помощи обаяния и харизмы. Во время допросов стало очевидно, что он преуспевал благодаря вниманию и восхищению, которые вызывал у людей. Перед нами стояла чрезвычайно сложная задача. Стандартные методы установления контакта (раппорта), направленные на человека с обычным психологическим профилем, против такого противника оказались абсолютно бесполезны.

Этот мошенник был настоящим психопатом. Он прекрасно понимал, как использовать чужие эмоции и слабости в своих целях. Однажды он попытался обратить наше

замешательство против нас, искусно выстраивая разговор так, чтобы одновременно льстить самолюбию сотрудников, запугивать и подчинять их себе. Он стремился перехватить инициативу, играя на наших страхах и сомнениях. Распознать его тактику и выработать соответствующую стратегию было критически важно.

Чтобы противостоять манипуляциям мошенника, мы применили собственную тактику темной психологии, апеллируя к его чувству величия и жажде признания. Мы формулировали вопросы так, чтобы задеть его самолюбие, намекая, что ему никогда не сравниться с таким мастером обмана, как Фрэнк Абигнейл. Стоило нам произнести имя Абигнейла, как в глазах подозреваемого вспыхнул гнев — он почувствовал вызов и принял его. Этот момент стал переломным. Желая доказать свое превосходство и заставить нас замолчать, он начал раскрывать детали своих операций и рассказывать, где спрятаны похищенные миллионы. Он с гордостью заявлял, что Абигнейл ему и в подметки не годится.

Используя специальные методы выявления информации, мы выразили недоверие к его рассказам и таким образом задели преступника за живое — он не мог допустить, чтобы мы в нем сомневались. Эта изощренная игра манипуляций и контрманипуляций в итоге привела к получению признания и возвращению украденных средств, что свидетельствует о том, какое огромное значение имеет понимание темной психологии.

Лена определяет темную психологию как целенаправленное использование психологических приемов для эксплуатации и контроля других людей и причинения им вреда. Эта разрушительная сила пронизывает нашу жизнь,

скрываясь в тени повседневных взаимодействий, — на работе, дома или в любой другой ситуации. И последствия могут быть весьма серьезными. Понимание темной психологии нужно для того, чтобы не только распознавать манипуляторов и абьюзеров, но и вооружиться инструментами, которые помогут безопасно и эффективно противостоять таким тенденциям.

Эта книга будет полезна для тех, кто вступает в новые отношения или стал жертвой манипуляций или абьюза; для руководителей, которые стремятся принимать взвешенные решения, и для всех, кто хочет защитить себя от психологического насилия. Ценные идеи и практические стратегии, которые предлагает Лена, дают читателям комплексный инструментарий для распознавания манипуляций и борьбы с ними. А это поможет вернуть контроль над своей жизнью и обрести уверенность в себе.

В книге «Защита от темной психологии» Лена изложила свои обширные знания в виде 13 фундаментальных принципов, которые без преувеличения можно назвать золотыми ключами к безопасной и полноценной жизни. Эти приемы подготовят вас к прямой конфронтации с манипуляторами и позволят выстроить здоровые отношения как в личной, так и в профессиональной жизни.

В процессе чтения размышляйте о собственном опыте, связанном с манипуляциями, и уроках, которые вы извлекли. Воспринимайте идеи Лены как руководство к внутренней трансформации. Эти знания станут вашим щитом от манипуляций и помогут выработать устойчивость к психологическим угрозам.

В жизни мы постоянно имеем дело с противоборствующими силами — светом и тьмой, доверием и пре-

дательством, самоуверенностью и уязвимостью. Только понимая это, мы можем выстраивать здоровые отношения и устанавливать прочные социальные связи. Я призываю вас читать эту книгу с открытым сердцем и разумом, с готовностью развивать свои навыки и расширять знания. Мудрость Лены Сиско поможет вам уверенно ориентироваться в хитросплетениях человеческих отношений и создавать связи, которые защитят ваше благополучие и обогатят жизнь.

Приятного вам путешествия к обретению силы через знание и понимание. Ваш путь к психологической безопасности начинается здесь.

Робин Дрик,
*бывший агент ФБР, руководитель
Программы поведенческого анализа ФБР,
автор книги «Нерушимые союзы»
(Unbreakable Alliances)*

ВВЕДЕНИЕ

Мы все хотим верить в людей. Доверять окружающим и думать, что они желают нам добра, — естественно. Но правда в том, что у каждого человека есть темная сторона. Если мы ее игнорируем, то становимся беззащитными перед теми, кто действует, руководствуясь худшими побуждениями, и манипулирует другими, чтобы получить желаемое — деньги, власть или ощущение контроля. Я изучала человеческое поведение более 20 лет и убедилась в том, что такие люди существуют, поэтому необходимо научиться их распознавать. Мой опыт офицера разведки ВМС и военного следователя позволил мне понять, как люди лгут, манипулируют и эксплуатируют других. В книге «Защита от темной психологии» я делюсь знаниями, полученными за эти годы, чтобы помочь вам защититься от тех, кто использует психологические манипуляции в корыстных целях и намеренно причиняет вред людям.

ЧТО ТАКОЕ ТЕМНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Темная психология — это целенаправленное использование психологических приемов для эксплуатации и контроля других людей и причинения им вреда. Звучит пугающе, но вы наверняка уже имели дело с темной психологией в той или иной форме. Например, в офисе,

за обеденным столом или на сайтах знакомств. Люди, которые используют психологию в качестве оружия, зачастую действуют тонко и выглядят обаятельно. Превращая повседневное общение в борьбу за власть, они заставляют вас сомневаться в себе, выполнять их требования или терять над собой контроль.

Некоторые более склонны к подобному поведению. Обладатели черт темной триады — нарциссизма, макиавеллизма и психопатии — никогда не испытывают чувства вины или стыда. Их моральный компас сломан, но они мастерски это скрывают. Вы даже можете восхищаться их уверенностью и харизмой. В этом и есть ловушка. Мы склонны доверять тем, кто демонстрирует уверенность в себе, но она далеко не всегда говорит о добрых намерениях. Если вы попались на уловки таких людей, это не значит, что вы наивны. Они мастера в создании иллюзий и способны обмануть даже самых проницательных. Но если вы научитесь распознавать тактики абьюзеров и манипуляторов до того, как они пустят корни в вашей жизни, вы сможете защитить себя.

Столкновение с темной психологией необязательно означает, что вы попадете в драматичную историю, меняющую всю жизнь. Реальность редко похожа на художественный фильм. Все может начинаться с малого и долгое время оставаться незаметным. Возможно, вы уже обращали внимание на какие-то «красные флаги» (тревожные сигналы): партнер постоянно перекладывает на вас вину, друг пытается манипулировать, апеллируя к чувству ответственности, начальник требует слишком многого, но слишком мало дает взамен. Если что-то из этого вам знакомо, знайте — вы не одиноки. Эта книга предназначена

для всех, кто хочет научиться защищаться от психологических манипуляций. Но особенно полезна для тех, кто решает следующие задачи:

- выстраивает новые отношения (личные или профессиональные) и хочет понять, кому можно доверять;
- управляет бизнесом и стремится избежать манипуляций, которые приводят к неверным решениям;
- восстанавливается после болезненных отношений, обмана или эмоционального насилия.

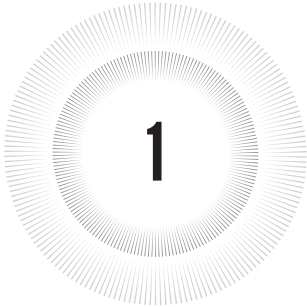
Вспомните ситуации, когда вы чувствовали, что вами манипулируют. Может быть, коллега постоянно «забывал» выполнить свою часть работы и незаметно перекладывал ее на вас. Или романтический партнер всегда брал больше, чем давал, оставляя вас с ощущением, будто вас используют. А может, соседи или родственники ожидали, что вы станете потакать всех их капризам, из-за чего вы испытывали фрустрацию и опустошенность. Так темная психология незаметно проникает в вашу жизнь, постепенно подтачивая уверенность в себе и отнимая контроль над собой. И чем дольше вы это игнорируете, тем больше власти получают манипуляторы.

ЧЕМ ПОМОЖЕТ ЭТА КНИГА

Книга не просто научит вас распознавать манипуляторов. Она обеспечит вас инструментами и стратегиями, которые помогут защититься, дать отпор в случае необходимости и вернуть контроль над своей жизнью. Взаимодействие с манипулятором напоминает партию в шахматы, где став-

ки предельно высоки. Главное — сохранять ясность ума, контролировать эмоции и делать правильные ходы. Когда вы поймете механизмы темной психологии и освоите 13 способов противодействия, которыми я с вами поделюсь, вы сможете защитить себя от кого угодно — манипулятивного начальника, партнера-нарцисса или токсичного друга. Если, закрыв эту книгу, вы будете точно знать, как защитить свое ментальное и эмоциональное пространство, сохраняя внутреннюю силу и уверенность, значит, моя цель достигнута.

Вы не должны постоянно бояться обмана и предательства. Вооружившись правильными знаниями, вы сможете избежать ненужных страданий, вернуть душевное спокойствие и дистанцироваться от тех, кто пытается вас контролировать или причинить вам вред.



1

РАСШИФРОВКА ТЕМНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Прежде чем поступить на службу, я изучала археологию в Университете Брауна в штате Род-Айленд. Я посвятила много времени исследованию древних цивилизаций майя и римлян. И если за все это время я чему-то научилась, так это тому, что тьма заложена в природе человека. Майя практиковали жестокие кровавые ритуалы и иногда даже приносили в жертву богам соплеменников. Римляне любили гладиаторские бои — эти кровавые зрелища, участники которых убивали друг друга на потеху толпе, были неотъемлемой частью культуры.

Большинству из нас не составляет труда сдерживать свои темные порывы. Мы живем по моральным и этическим принципам, которые не позволяют нам лгать, предавать или использовать других. Но у некоторых людей, движимых темными психологическими силами, этот внутренний стоп-сигнал отсутствует. Они поддаются желанию контролировать, обманывать и причинять вред другим ради собственного удовольствия и выгоды, не испытывая при этом чувства вины.

ТЕМНАЯ ПСИХОЛОГИЯ: СОЦИАЛЬНЫЙ ЭКСПЕРИМЕНТ

Стэнфордский тюремный эксперимент, проведенный в 1970-х годах психологом Филипом Зимбардо, позволил получить некоторое представление о том, при каких условиях темная психология выходит на поверхность. Зимбардо воссоздал тюремную обстановку и разделил участников на «охранников» и «заключенных». То, что произошло потом, шокировало всех, включая самого Зимбардо. Обычные студенты в роли охранников начали злоупотреблять властью, унижать и истязать своих товарищей-«заклученных». Ситуация так стремительно переросла в психологическое насилие, что эксперимент пришлось прекратить всего через шесть дней.

Почему некоторые студенты превратились в худшие версии себя? Потому что среда — тюремная обстановка с четким распределением ролей — предоставляла идеальные условия для расцвета темной психологии. «Охранники» изначально

МНОЖЕСТВО ОБЛИЧИЙ ТЕМНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Темная психология — это совокупность деструктивных манипулятивных моделей поведения, которые берут начало в определенных негативных чертах личности. Такие черты есть у всех, но далеко не каждый позволяет им управлять своими поступками. Те, кто использует принуждение и обман, чтобы получить желаемое, совершенно не считаясь с чувствами и благополучием других людей,

не были злыми людьми, но в определенных условиях эти студенты оказались способны на жестокость.

Эксперимент продемонстрировал характерную особенность человеческого поведения: в соответствующей среде даже те, кто считает себя высокоморальным человеком, могут совершать неэтичные и жестокие поступки.

И это не единичный случай. Десятилетия спустя, в 2004 году, Зимбардо заинтересовался зверствами в печально известной тюрьме Абу-Грейб. Американские солдаты заставляли заключенных принимать унижительные позы, применяли к ним насилие и без стыда фотографировали все это. Многие поспешили обвинить конкретных исполнителей, назвав их морально ущербными. Но Зимбардо увидел прямую параллель со своим экспериментом. Он утверждал, что определенная среда может толкнуть людей во тьму. Там, где неограниченная власть сочетается с дегуманизацией, даже обычные люди способны на чудовищные поступки.

причиняют наибольший вред. Для них окружающие — всего лишь инструменты, средство для достижения цели.

Есть ли среди ваших знакомых те, кто всегда получает желаемое, оставляя за собой вереницу разрушенных отношений? Скорее всего, вы замечали, что такие люди лишены эмпатии, без малейших угрызений совести используют других в своих интересах и никогда не испытывают раскаяния. Возможно, вам доводилось работать с такими людьми или даже находиться в романтических отношениях с тем, кто в итоге оставил вас с ошущени-

ем, что вас использовали и выбросили. Подобное поведение часто проистекает из того, что психологи называют темной триадой. Это трио личностных черт, играющих ключевую роль в темной психологии: нарциссизм, макиавеллизм и психопатия. Если вы научитесь распознавать эти черты и понимать, как они проявляются, вы сможете заметить тревожные сигналы прежде, чем окажетесь в опасности. Давайте подробно рассмотрим каждую из этих черт и их проявления в реальной жизни.

Нарциссизм: больше чем самовлюбленность

Несмотря на обилие статей и книг о нарциссизме, этот термин часто используют неправильно. Люди с легкостью навешивают ярлык нарцисса на любого человека с раздутым эго, но истинное нарциссическое расстройство личности (НРЛ) выходит далеко за рамки чрезмерной любви к себе. Нарциссизм как свойство характера проявляется в коллеге или знакомом, который постоянно хвастается, требует одобрения и похвалы и расстраивается, когда кто-то получает больше внимания, чем он. Вероятно, вы встречались с подобными людьми. Нарциссы могут наносить ощутимый вред отношениям, поскольку нуждаются в постоянном подтверждении своей значимости. Если вы состоите в романтических отношениях с нарциссом, то наверняка замечали: сколько бы вы ни отдавали, этого всегда недостаточно. Такие люди истощают вашу энергию и оставляют вас эмоционально опустошенным, продолжая требовать еще больше восхищения и признания со стороны других.

Но НРЛ — это нечто большее, чем простое высокомерие. Оно характеризуется гипертрофированным чувством

собственного превосходства, постоянной потребностью в восхищении и полным отсутствием эмпатии. Вспомним о происхождении термина «нарциссизм». В греческом мифе юноша по имени Нарцисс был настолько очарован собственным отражением, что провел всю жизнь, любясь им, пока не умер. Люди с НРЛ поглощены собой до такой степени, что все остальное для них не существует. Они искренне верят, что во всем превосходят окружающих, считая себя умнее, успешнее и важнее окружающих. Эта уверенность заставляет их вести себя крайне токсично. Они присваивают чужие заслуги, преувеличивают собственные достижения и ожидают особого отношения к своей персоне, даже не пытаясь его заслужить.

Признаки нарциссического расстройства личности

Чтобы лучше понять, как действуют нарциссы, рассмотрим основные признаки НРЛ.

- 1. Гипертрофированное чувство собственной важности.** Нарцисс искренне верит в свое превосходство над окружающими. Он считает себя более успешным, привлекательным и талантливым, чем остальные. Такие люди часто преувеличивают свои достижения и считают себя незаменимыми во всех сферах жизни, будь то карьера, дружба или семья. Если вы работали под руководством начальника, который присваивал себе результаты вашего труда, вероятно, эта черта знакома вам не понаслышке.
- 2. Требование особого отношения к себе.** Люди с НРЛ считают, что заслуживают особого обращения просто

потому, что они такие, какие есть. Они не считают нужным что-то делать для этого и расстраиваются, когда события развиваются не по их сценарию. Коллега-нарцисс может рассчитывать на лучший кабинет или особые привилегии, не прилагая для этого никаких дополнительных усилий. Если вы встречали человека, который постоянно жалуется на нехватку «заслуженного», по его мнению, признания, — это и есть проявление нарциссизма.

- 3. Одержимость фантазиями.** Нарциссы часто живут в мире грез о безграничном успехе, власти или красоте. Они могут дни напролет представлять свою роскошную жизнь, даже если в реальности для этого нет никаких оснований. Поэтому нарциссы зачастую кажутся оторванными от действительности, но любые попытки вернуть их на землю обычно лишь подпитывают их иллюзии.
- 4. Постоянная потребность в восхищении.** Нарциссы нуждаются в восхищении так же, как другие люди — в еде и воде. Они жаждут постоянно быть в центре внимания и готовы на многое, чтобы удержать на себе свет прожекторов. Если же не получают достаточного признания или внимания, могут разозлиться или даже проявить агрессию.
- 5. Стремление к высокому статусу.** Нарциссы считают, что должны общаться только с теми, кого считают столь же исключительными. Часто стараются завязать отношения с людьми, занимающими высокое социальное положение, полагая, что общение с важными персонами отражает их собственную значимость. Тех,

кто не дотягивает до их уровня, отвергают, считая, что на них не стоит тратить время. Общение с влиятельными людьми выставляет нарциссов в выгодном свете, а с «незначительными» не приносит никакой пользы.

- 6. Эксплуатация окружающих.** Нарциссы без малейших колебаний используют других для достижения своих целей. Они спокойно превращают людей в ступеньки на пути к успеху и часто разрывают отношения, как только получают желаемое. И в профессиональной, и в личной жизни они оставляют за собой следы разрушения, переходя от одного человека к другому в погоне за выгодой.
- 7. Отсутствие эмпатии.** Пожалуй, это самый очевидный признак НРЛ. Эмпатия неведома нарциссам, поэтому они манипулируют людьми и причиняют им боль без малейших угрызений совести. Они никогда не пытаются взглянуть на ситуацию с вашей точки зрения, так как целиком и полностью поглощены собственными потребностями.
- 8. Зависть.** Нарциссы часто завидуют другим, особенно если человек обладает тем, что, по их мнению, должно принадлежать им. Нарциссы постоянно сравнивают себя с окружающими и могут сгорать от зависти, если кто-то затмевает их. В романтических отношениях это может проявляться в контролирующем или собственническом поведении. Если нарциссы видят, что кто-то другой получает желанное для них внимание, их зависть может перерасти в ярость и агрессию.
- 9. Высокомерие.** Нарциссы часто производят впечатление высокомерных людей. Они убеждены в своем превос-

ходстве над другими и не стесняются это демонстрировать. Они то и дело закатывают глаза, презрительно отвергают чужие предложения и всех, кто с ними не согласен. Это высокомерие затрудняет работу и общение с нарциссами, поскольку они наотрез отказываются принимать любую критику или мнение.

Подруга, которая только брала

У меня была подруга, которая ни разу не сказала обо мне доброго слова. Я всегда старалась хвалить ее прическу, на-

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ И НАРЦИССИЗМ

Социальные сети — идеальная среда для процветания нарциссизма. Они позволяют людям создавать идеализированный образ себя, преувеличивая достижения, красоту и успех ради подписчиков, лайков и признания. Конечно, не все пользователи соцсетей нарциссы, но сама система поощряет нарциссические наклонности.

В качестве примера возьмем типичного инфлюэнсера, который ежедневно выкладывает посты о своей «идеальной» жизни: роскошные путешествия, изысканные блюда, безупречный внешний вид. В реальности этот человек может бороться с комплексами и проблемами, как и все мы, но его онлайн-образ тщательно выстроен, чтобы привлекать внимание и вызывать восхищение. Социальные сети, предоставляющие возможность манипулировать чужим восприятием, являются благодатной почвой для культивирования нарциссизма.

ряды, достижения в работе, но в ответ не слышала ни благодарности, ни ответных комплиментов. Все же я продолжала это делать в надежде, что однажды она ответит взаимностью. Но этого так и не произошло. Она принимала мои комплименты как должное и ничего не давала взамен.

Однажды на вечеринке она изрядно выпила и призналась, что всегда мне завидовала. Это признание объясняло ее поведение, но было уже поздно — наши отношения к тому времени окончательно испортились. В этом вся суть нарциссов: они берут все, что могут, и не дают ничего. Если вы состоите в подобных отношениях — дружеских, романтических или профессиональных, — спросите себя: а стоит ли оно того? Если вы оказались в такой ситуации, пора отпустить ее и перестать вкладываться в человека, который не отвечает вам тем же.

Макиавеллизм: манипулятор в погоне за властью

Если нарциссизм — это одержимость собой, то макиавеллизм — одержимость властью. Термин «макиавеллизм» происходит от имени Никколо Макиавелли, политического деятеля и философа XVI века, автора трактата «Государь», в котором он советовал правителям использовать обман, манипуляции и даже жестокость для удержания власти. По мнению Макиавелли, цель оправдывает средства, какими бы неэтичными они ни были.

В современной психологии макиавеллизм характеризует человека, который не остановится ни перед чем ради достижения своих целей. Такие люди хитры, расчетливы и без зазрения совести обманывают других. Часто они обаятельны и красноречивы и используют свой ум

для скрытых манипуляций. В отличие от нарцисса, макиавеллист может не демонстрировать ярко выраженной потребности в восхищении, но не менее опасен в своей готовности использовать людей. Он полностью сосредоточен на получении контроля, денег или влияния и ради этого готов лгать, предавать и причинять боль.

Признаки макиавеллизма

- 1. Жажда контроля.** Главная черта макиавеллиста — способность манипулировать людьми ради власти и контроля над ними. Макиавеллисты мастерски убеждают других действовать в их интересах, причем жертва часто даже не догадывается о том, что ее используют. В личных отношениях это проявляется в тотальном доминировании: контроль над тратами партнера, его кругом общения, увлечениями, хобби и т. д. Макиавеллист стремится контролировать даже те решения, которые каждый человек должен принимать самостоятельно.
- 2. Аморальность.** Как и нарциссы, макиавеллисты лишены внутреннего морального компаса. Нарушение правил ради достижения цели для них норма. В их представлении можно делать все что угодно ради получения желаемого.
- 3. Стратегическое мышление.** Макиавеллисты мыслят стратегически и продумывают свои действия на несколько ходов вперед. Они тщательно планируют каждый шаг и всегда ищут наиболее эффективный способ достижения цели. И в бизнесе, и в личной жизни они используют людей как пешки в своей большой игре.

ФИНАНСОВЫЕ ПИРАМИДЫ И МАКИАВЕЛЛИЗМ

Один из самых ярких макиавеллистов в современной истории — Бернард Мейдофф, создатель крупнейшей финансовой пирамиды, обманувший тысячи людей на миллиарды долларов. Мейдофф создал себе репутацию надежного финансового консультанта и использовал свое обаяние и влияние, чтобы привлекать инвесторов. При этом он тратил их деньги на собственную роскошную жизнь, цинично используя доверие людей.

Другой пример — Барри Минкоу, который еще в подростковом возрасте построил многомиллионный бизнес на лжи и обмане. Минкоу основал компанию ZZZZ Best по чистке ковров, но вскоре понял, что может подделывать финансовые показатели, создавая видимость процветающего бизнеса. Компания стала прикрытием для огромной финансовой пирамиды. Когда мошенничество раскрылось, ущерб инвесторов превысил 100 млн долларов. Выйдя из тюрьмы, Минкоу продолжил финансовые махинации, демонстрируя, насколько глубоко могут укорениться макиавеллевские черты.

4. **Концентрация на власти и деньгах.** Если нарциссы жаждут восхищения и внимания, то макиавеллистов больше интересуют статус и богатство. Они часто занимают руководящие должности, используя свое влияние для контроля над людьми и накопления ресурсов.
5. **Циничность.** Макиавеллисты склонны негативно оценивать других. Они уверены, что каждый преследует

свои интересы, и рассматривают любые отношения как сделку. Такое мировоззрение помогает им оправдывать собственные манипуляции, поскольку они предполагают, что все люди так же эгоистичны, как и они.

Психопатия: эмоциональная пустота

Психопатия — последний и, пожалуй, самый пугающий элемент темной триады. Многие ассоциируют психопатов исключительно с жестокими преступниками и серийными убийцами. На самом деле, хотя психопаты склонны к обсессивному и экстремальному поведению, далеко не все они убийцы и маньяки. Психопаты не всегда прибегают к открытому насилию, однако полное отсутствие эмпатии и раскаяния делает их опасными для окружающих.

В отличие от нарциссов и макиавеллистов, психопаты действуют более расчетливо и хладнокровно. Внешне они могут быть обаятельными, харизматичными и производить впечатление абсолютно нормальных людей. Но за этой маской зачастую скрывается холодный расчет и полная эмоциональная отстраненность. Психопаты способны лгать, предавать и манипулировать, не испытывая ни малейших угрызений совести или чувства вины, которые остановили бы другого человека.

Признаки психопатии

- 1. Отсутствие эмпатии.** Психопаты не способны сопереживать или раскаиваться в содеянном. Они без колебаний причиняют окружающим эмоциональную или физическую боль, потому что просто не в состоянии взглянуть на свои действия со стороны. Чужие стра-

дания не трогают их, поскольку они не видят ничего предосудительного в причинении вреда. Они не могут интуитивно сверять свои поступки с моральным кодексом просто потому, что у них его нет.

- 2. Поверхностное обаяние.** Один из самых опасных аспектов психопатии — умение производить прекрасное первое впечатление. Психопаты часто кажутся обаятельными и харизматичными, а потому легко завое-

РЕАЛЬНЫЙ ПСИХОПАТ: ХАРИЗМА И ОБМАН

Один из самых известных психопатов в истории — серийный убийца Тед Банди, который признался в убийстве 30 женщин в 1970-х годах. Еще в детстве он покупал мышей в зоомагазине и «играл в Бога»: собирал животных в импровизированном загоне и решал, кого убить, а кого пощадить. Эта жажда власти над живыми существами предвосхищала будущие преступления. Банди отличался привлекательной внешностью, развитым интеллектом и обаянием, что и помогало ему завоевывать доверие жертв. Он использовал различные уловки: притворялся, будто нуждается в помощи (с этой целью он возил в машине фальшивые гипсовые накладки, перевязи и костыли), или выдавал себя за полицейского. Способность Банди выглядеть нормальным и даже симпатичным человеком сделала его одним из опаснейших психопатов в истории. Люди просто не могли поверить, что такой обаятельный человек способен на чудовищные преступления.

вызывают доверие. Но это обаяние — лишь маска, которую они срывают за ненадобностью, как только человек начнет им доверять.

- 3. Импульсивность.** Психопаты часто действуют импульсивно, движимые жадой острых ощущений или доминирования над другими. Они не задумываются о последствиях своего поведения и крайне редко сожалеют о том, что причинили кому-то боль.
- 4. Манипулятивность.** Как и макиавеллисты, психопаты — искусные манипуляторы. Они используют свое обаяние, ложь и запугивание, чтобы получить желаемое: деньги, власть или контроль над людьми. Но есть

РЕАЛЬНЫЙ ПСИХОПАТ: УБИЙЦА ПОД МАСКОЙ КЛОУНА

Джон Уэйн Гейси был преуспевающим бизнесменом и уважаемым членом общества. Он организовывал сбор средств и выступал волонтером в образе клоуна на благотворительных акциях и детских праздниках. Но за этим респектабельным фасадом скрывался монстр: Гейси заманивал молодых людей в свой дом, убивал их и хоронил тела в подвале. Его манипулятивное обаяние позволяло годами скрывать истинную сущность, пока масштаб преступлений не стал очевиден. Как и у Банди, у Гейси было трудное детство, отмеченное абюзом и неспособностью выстраивать здоровые отношения, — это общая черта многих людей с психопатическими наклонностями.

важное различие: психопаты абсолютно безразличны к последствиям своих действий.

- 5. Бесстрашие.** Психопаты не испытывают страха так, как большинство людей, и поэтому склонны к рискованному и безрассудному поведению. Их невозможно контролировать, никакие разумные доводы на них не действуют, поскольку им неведом страх последствий, являющийся сдерживающим фактором для других людей.

Особенности психопатов-убийц

Далеко не все психопаты являются убийцами, но у тех, кто ими стал, можно выделить некоторые общие особенности и тревожные сигналы:

- Тяжелое, травматичное детство с проблемными родителями (физическое и психологическое насилие, предательство).
- Антисоциальное поведение в подростковом возрасте: замкнутость, склонность к одиночеству, агрессия по отношению к людям и животным.
- Способность создавать привлекательный, внушающий доверие образ для маскировки истинной сущности.
- Неутолимая жажда доминирования, власти и контроля над другими.
- Одержимость садизмом.
- Полное отсутствие эмпатии, раскаяния, чувства вины, стыда, моральных и этических принципов.

Представителей темной триады — нарциссов, макиавеллистов и психопатов — объединяют эмоциональная хо-

лодность, неспособность к сопереживанию и готовность использовать людей ради собственного удовольствия или выгоды. Конечно, не у всех, кто использует темную психологию, эти черты проявляются в крайней степени, но важно уметь распознавать тревожные сигналы, чтобы защитить себя от манипуляций и абьюза. Если вы оказались в отношениях с таким человеком (неважно, партнер это, друг или коллега), лучшее, что можно сделать, — установить четкие границы. Не пытайтесь изменить таких людей — это невозможно, как бы вы ни старались. Сосредоточьтесь на собственной безопасности и при необходимости разорвите отношения.

В следующих главах я расскажу о стратегиях взаимодействия с обладателями черт, которые мы только что рассмотрели. Вы узнаете, как устанавливать здоровые границы, распознавать манипулятивные тактики и использовать убеждение и другие инструменты, чтобы защититься от тех, кто может причинить вам вред. Научившись противостоять представителям темной триады, вы будете подготовлены к решению проблем, связанных с токсичными людьми.



2

УБЕЖДЕНИЕ VS ТЕМНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Давайте внесем ясность: темную психологию невозможно использовать во благо, и я ни в коем случае не призываю ее применять. Социальные сети пестрят советами для женщин о том, как с помощью темной психологии «получить превосходство» в отношениях. Но манипуляция в любой форме разрушительна. Вы можете добиться желаемого в краткосрочной перспективе с помощью этой стратегии, но она подрывает доверие, разрушает отношения и причиняет вред обеим сторонам.

Темная психология основана на эксплуатации других людей — финансовой, психологической и физической. Она в любом случае подразумевает манипуляции, принуждение и обман. Вот примеры манипулятивного поведения:

- Принуждение к подчинению путем запугивания или давления.
- Предъявление ультиматумов с требованием беспрекословного подчинения.

- Избирательное использование информации для обоснования своей позиции и игнорирование фактов, противоречащих ей.
- Агрессивное навязывание решений без возможности подумать или возразить.

А теперь сравните эти приемы с убеждением, которое представляет собой принципиально иной подход. Убеждение — это позитивный, этичный навык, и он поможет вам защититься от манипуляторов. За годы службы военным следователем я постоянно использовала убеждение, чтобы докопаться до истины. Убеждение создает доверие, а темная психология его уничтожает.

ПРИНЦИПЫ УБЕЖДЕНИЯ

Психолог Роберт Чалдини, ведущий эксперт в этой области, выделяет шесть ключевых принципов убеждения.

- 1. Принцип взаимности.** Большинство людей стремятся отплатить добром за добро.
- 2. Принцип обязательности и последовательности.** Люди обычно стараются действовать в соответствии со своими ценностями и данными обещаниями, потому что это согласуется с их представлением о себе.
- 3. Принцип социального доказательства.** Люди склонны следовать за большинством: если другие что-то делают, значит, это правильно.
- 4. Принцип авторитета.** Люди склонны доверять экспертам и тем, у кого хорошая репутация.