

Jarosław Gibas

# PSYCHOPATA

W PRACY, W RODZINIE I WŚRÓD ZNAJOMYCH

Instrukcja obsługi



Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz Helion SA dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Helion SA nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Redaktor prowadzący: Barbara Gancarz-Wójcicka  
Zdjęcie autora na skrzydełku: Radosław Kazimierczak

Materiały graficzne na okładce zostały wykorzystane za zgodą Shutterstock.

Helion SA

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: [onepress@onepress.pl](mailto:onepress@onepress.pl)

WWW: <http://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<http://onepress.pl/user/opinie?psywpr>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzje.

ISBN: 978-83-283-7648-9

Copyright © Helion SA 2021

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

# Spis treści

Od autora	7
Rozdział 1. Jak rozpoznać psychopatę?	11
Rozdział 2. Psychopatyczna lista kontrolna	21
Rozdział 3. Czy ja jestem psychopatą, czyli skala LSRP	37
Rozdział 4. A może on się zmieni?	47
Rozdział 5. Szalona strategia walki z szaleńcem	55
Rozdział 6. Gaslighting, czyli nie daj sobie wmówić, że jesteś walnięty	63
Rozdział 7. Psychopatyczny perfekcjonista, czyli mieszanka wybuchowa!	73
Rozdział 8. Dominacja poprzez zarzut emocjonalny, czyli jak upolować geparda	83
Rozdział 9. Repozycjonowanie, czyli inwazja owadów w ogrodzie	93
Rozdział 10. Kiedy pan P. odgrywa przyjaciela	101
Rozdział 11. Spontaniczność reżyserowana	111
Rozdział 12. Aranżowanie motywacji wycofania	119

## Spis treści

<b>Rozdział 13. Kiedy z oceny wyłączana jest głowa?</b>	<b>129</b>
<b>Rozdział 14. Programowa izolacja</b>	<b>139</b>
<b>Rozdział 15. Przepróż mnie za to, że cię krzywdzę</b>	<b>149</b>
<b>Rozdział 16. Ale o co ci chodzi, czyli pasywna agresja</b>	<b>159</b>
<b>Rozdział 17. Złośliwy narcyz, czyli na tropie pana P.</b>	<b>169</b>
<b>Rozdział 18. Strategia talerzyka</b>	<b>179</b>
<b>Rozdział 19. Mgła emocjonalnego szantażu</b>	<b>189</b>
<b>Rozdział 20. Sygnalizacja cnoty</b>	<b>199</b>
<b>Rozdział 21. Brakujący element mrocznej triady</b>	<b>209</b>
<b>Rozdział 22. Miks odwagi i tchórzostwa</b>	<b>219</b>
<b>Rozdział 23. Sekwencja zmiany reguł gry</b>	<b>229</b>
<b>Zakończenie</b>	<b>239</b>

Rozdział 1.

# Jak rozpoznać psychopatę?

*Oznaki socjopatii zwykle pojawiają się,  
zanim zostaniemy wykorzystani;  
większość z nas po prostu nie wie  
wystarczająco dużo, aby je rozpoznać.*

— P. A. Speers

TUTAJ MAMY PODSTAWOWY PROBLEM — bo z jednej strony pojawia się paleta zachowań psychotycznych, a z drugiej ich częstotliwość i intensywność. Żeby pokazać, z czym tak naprawdę musimy się zmierzyć, chcąc się zorientować, czy mamy do czynienia z psychopata, stworzymy sobie wirtualnego pana P., do którego na kartach tej książki jeszcze nieraz będziemy wracać. Niestety, pan P. nie ułatwia nam namierzenia siebie, bo po pierwsze, nie nosi na czole przyklejonej etykiety z napisem „Psychopata”, a po drugie, kiedy mu się przyjrzymy, wydaje się drastycznie odstawać od naszego społecznego wzorca wariata. Tak, wciąż mamy taki wzorzec i wciąż się nim posługujemy. Niestety takiej stereotypizacji polega na tym, że kiedy tylko słyszymy jakiegokolwiek określenie zawierające cząstkę „psycho-”, najłatwiej nam posłużyć się energetycznym skrótem kognitywnym; no dobrze, powiem wprost — po prostu słowo to zwykle kojarzone jest z pogardliwym określeniem osoby chorej, a więc z „psycholem”. A psychol to przecież ktoś, kogo można natychmiast rozpoznać po wyglądzie i zachowaniu — pewnością ma różowe rajty, zbroję zrobioną z tektury, myśli, że jest Aleksandrem Wielkim, i co rusz wskakuje do miejskich fontann, krzyżąc: „Odbierzcie Scytom moje zabawki”. Bo psychol to przecież obraźliwe określenie osoby chorej psychicznie. Tymczasem nasz pan P. ma na sobie nienagannie skrojony garnitur, śnieżnobiałą koszulę i gustowny krawat. Uśmiecha się uprzejmie i jest ujmująco miły. Kiedy o czymś opowiada, jest niebywale przekonujący, raczej bez

poczucia humoru, ale za to potrafi zdobyć zainteresowanie i uwagę innych przejawami życzliwości. Ostatnie, co pomyślimy o panu P., to to, że może on być psychopatą. I to jego pierwsze zwycięstwo oraz potwierdzenie, że strategia zachowań działa, a my połkniliśmy haczyk pod tytułem: „Spotkałem dzisiaj po raz pierwszy pana P. To ujmujący człowiek, złego słowa o nim nie powiem”. Z punktu widzenia pana P., jeśli wypowiadamy takie słowa, to oznacza, że właśnie daliśmy się złapać w sidła i jesteśmy na doskonałej drodze, by prędzej czy później stać się jego ofiarą.

Kolejnym problemem, który utrudnia nam zorientowanie się, z kim mamy do czynienia w przypadku pana P., jest to, że jego psychopatycznej aktywności nie możemy rejestrować przez cały czas, bo jego kulminacyjne akcje przygotowywane są w ciszy i ukryciu, by mogły zostać przeprowadzone zabójczo celnie, kiedy ich efekt będzie największy. Pod tym względem pan P. przypomina drapieżnika, który czai się za zagrodą owiec. Przez większość czasu obserwuje, analizuje, selekcjonuje potencjalne ofiary, oceniając ich słabe punkty i skrzętnie je zapamiętując. Skrywa się w mroku, jest nieruchomy, spokojny i bez najmniejszych emocji po prostu zbiera dane, które w określonym czasie pozwolą mu bez żadnych skrupułów zrealizować swój cel. Z perspektywy owiec jest niewidoczny, a więc niegroźny. Tak samo z perspektywy otoczenia pana P. jego cele są niewidoczne, a jego obecność przez większość czasu neutralna, przynajmniej na początku jego działalności. Wszystkie jego zabiegi — jak właśnie wyżej wspomniana ujmująca uprzejmość — zaciemniają zaś nam obraz, skrywają prawdę przed naszymi oczami, podobnie jak ciemności nocy pomagają drapieżnikowi czaić się w mroku. Nie sposób w takiej sytuacji zajrzeć w mrok, by dowiedzieć się, o co tam naprawdę chodzi. Nie sposób zajrzeć do głowy pana P., by przewidzieć, jakie ma plany. I to jest jego największą siłą. A jednym z jego podstawowych oręży będzie zaskoczenie — bo im bardziej dajemy się zaskoczyć, tym słabsi jesteśmy w jego



oczach. Kiedy zaś działa, jest już zbyt późno, by się na te działania przygotować. Ta strategia przypomina strategię konia trojańskiego. Ukryta w konstrukcji drewnianego konia brygada nie atakuje od razu. Wojownicy czekają, aż w konkurencji zostanie uśpiona czujność, kiedy wojowie przeciwnika opiją się winem, nażrą do syta i zasną. Dopiero wtedy w mroku wrogowie cicho i sprytnie opuszczają konia trojańskiego, by uderzyć tam, gdzie najbardziej zaboli.

I dopiero wówczas się okazuje, jak wiele z tego, co mówił z tą swoją wielką uprzejmością pan P., miało się z prawdą. Powiedzmy sobie wprost: było wierutnym kłamstwem skalkulowanym wyłącznie na osiągnięcie zamierzonego celu. Bo pan P. potrafi kłamać tak cudnie, że nawet mu brewka nie drgnie. Jest on mianowicie wirtuozem kłamstwa — zanurza się w nim i lubuje. Gra kłamstwem tak doskonale, że trudno się zorientować. I co ciekawe, w ogóle nie lęka się wykrycia swych łgarstw. Przecież kiedy się chce kłamać — jak mówi stara mądrość — trzeba mieć dobrą pamięć, bo im bardziej brniemy w kłamstwo, tym więcej pojawia się w nim szczegółów, a więc tym większe prawdopodobieństwo, że ktoś się zorientuje, iż łżemy. A zatem zwiększająca się możliwość wykrycia kłamstwa staje się sama w sobie rodzajem hamulca, który nas przed zbyt dużym kłamanem powstrzymuje. Niestety, ten mechanizm w przypadku pana P. nie działa. A dzieje się tak dlatego, że pan P. ma wszystkich wokół siebie za durni, za gatunek gorszy od siebie, któremu w razie czego będzie mógł wcisnąć dowolny kit. Bo przecież osoby z otoczenia pana P. przyzwyczyły go do tego, że „łykają” jego szachrajstwa „jak pelikany”, zatem dokładnie w ten sposób łykną kolejne. Pan P. nigdy więc nie przejmuje się wpadką. A dokładniej mówiąc, on nigdy i niczym się nie przejmuje, a jeśli już to robi, to wyłącznie na pokaz, byśmy jedynie myśleli, że się przejmuje. Sprytnie, prawda? Ale to nie koniec fajerwerków. Kolejny jest jeszcze sprytniejszy.

Otóż zachowania psychopatyczne mogą mieć zarówno określoną częstotliwość, jak i określoną intensywność. Moglibyśmy ten mechanizm zobrazować poprzez zawodnika drużyny piłkarskiej. Powiedzmy, że w jednym sezonie nasz zawodnik zaiwania za piłką na sto procent swoich możliwości, kiwa przeciwników i strzela gole. Nie dość więc, że jest maksymalnie aktywny, to jeszcze maksymalnie skuteczny. W drugim sezonie ten sam zawodnik jest tak samo aktywny, ale ani razu nie udało mu się umieścić piłki w bramce — uznajemy więc, że mimo swej wysokiej aktywności po prostu nie był skuteczny. W kolejnym sezonie nasz zawodnik większość czasu spędził na ławce rezerwowych, wprawdzie nastrzelał bramek, kiedy go wpuszczono raz na boisko, ale generalnie uznajemy, że w tym sezonie był mało aktywny. W ten oto sposób dokonujemy oceny zawodnika — mówimy: „O, ten to zawodowiec perfekcjonista. Gość po prostu nie bierze jeńców. O, a tamten to raczej taki początkujący zawodnik, ma swoje wzloty, ale rzadko daje się nimi nacieszyć widzom. Ten z kolei to chyba się w ogóle nie powinien za to zabierać”. Powyższy przykład pokazuje, że oceniając zawodników, posługujemy się jedynie ich aktywnością — tym, co widać. A w przypadku pana P. i jego kolegów po fachu często nie mamy takiej możliwości, bo większość ich aktywności jest ukryta przed światem. Na przykład wówczas, kiedy pan P. na swoje ofiary wybiera swoich najbliższych, czyli domowników, a ci z kolei nie chcą się zwierzać światu ze swojego koszmaru. Albo wówczas, kiedy pan P. dręczy w swoim pracowniczym zespole jedynie dwa najślabsze ogniwa, bo reszta skutecznie mu się przeciwstawia. Te zaś dwie ofiary większość haniebnej psychologicznej działalności swego szefa zostawiają dla siebie, obawiając się utraty posady. I o ile w przypadku zawodnika system oceny jego skuteczności jest jawny i w miarę łatwy, o tyle w przypadku pana P. i jego ziomków należy do najtrudniejszych na świecie. I to jest doskonała broń pana P. — właśnie to, że przez większość czasu nie wiemy, czy

mamy do czynienia z początkującym zawodnikiem lub fajłapą, który nie potrafi trafić piłką do pustej bramki, czy też z mistrzem w swoim fachu, który swoją nieporadnością jedynie usypia naszą czujność, by uderzyć wtedy, kiedy to my będziemy najslabsi i najmniej będziemy się takiego ciosu spodziewać. I właśnie dlatego prawidłowa diagnoza pana P. pełni tak potężną rolę w procesie obronnym. W tym, byśmy mogli nie tylko przetrwać w jego otoczeniu, ale też dawać odpór jego zakusom na uczynienie z nas swojej ofiary.

Na szczęście możemy się wspomóc kilkoma wypowiedziami, które powinny nam proces diagnozy znacznie ułatwić. Pierwszą z nich jest pewna prawidłowość odkryta przez brytyjskiego psychologa Kevina Duttona z Wydziału Psychologii Eksperymentalnej Uniwersytetu Oksfordzkiego i jednocześnie autora książki *Mądrość psychopatów*<sup>1</sup>. Okazuje się, że istnieją pewne przestrzenie społecznej aktywności, w których można spotkać psychopatów częściej niż w innych. Ich wspólnym mianownikiem jest zaś jakiś rodzaj możliwości panowania nad innymi, czyli jakaś — nawet najmniejsza — forma władzy. Dutton wymienia tutaj takie zawody czy też pozycje jak na przykład prezes, szef czy menedżer w firmie. Może to być też dziennikarz, ale rozumiany raczej jako pracownik mediów, który ma pod sobą jakiś zespół podwładnych. Albo lekarz pracujący w większej organizacji, na przykład w klinice, kiedy podlegają mu inni lekarze, pielęgniarki czy pozostali pracownicy medyczni. Urzędnik — i tu znowu ten sam warunek — znajdujący się na takiej pozycji, z której może wywierać wpływ na innych, tak by ich kontrolować, zarządzać nimi czy ich nagradzać. Na liście Duttona znaleźli się jeszcze policjanci, prawnicy, handlowcy czy przywódcy religijni. Za każdym razem jednak wspólnym mianownikiem tych przestrzeni czy pozycji jest jakiś rodzaj możliwości wywierania wpływu na innych — poprzez władzę, kontrolę, dominację ekonomiczną, zależność finansową bądź emocjonalną. I tutaj

---

<sup>1</sup> K. Dutton, *Mądrość psychopatów*, Wydawnictwo Muza, Warszawa 2014.

możemy dostrzec dwa ważne aspekty. Po pierwsze, psychopaci, a więc panowie P., wybierają na swoją życiową aktywność właśnie te zawody, profesje czy pozycje, które im takie wywieranie wpływu docelowo umożliwią, bo dopiero wówczas będą mogli w pełni realizować swoje cele, posługując się zależnymi od nich samych ofiarami. Po drugie zaś, to właśnie w tych profesjach czy społecznych przestrzeniach zestaw cech psychopatycznych — o których wspominałem wcześniej, jak na przykład brak oporu przed kłamstwem, strategia wyczekiwania na odpowiedni moment, by uderzyć, czy też analiza słabych punktów ofiary, by to właśnie je wykorzystać — po prostu ułatwia zrobienie kariery. Ktoś, kto jest bezwzględny, manipuluje innymi, używa kłamstw i mataczeń, by osiągnąć swój cel, i jednocześnie nie zawaha się, by wykorzystując słabość konkurenta do awansu, wbić mu nóż w plecy, kiedy ten najmniej się tego spodziewa, będzie robił szybszą karierę. Czy to niesprawiedliwe, obrzydliwe i przerażające? Och, a jakże! Ale niestety jednocześnie brutalnie prawdziwe. Już w 2004 roku na łamach „The Economist” ukazał się głośny artykuł *The lunatic you work for. If the corporation were a person, would that person be a psychopath?*<sup>2</sup>, co moglibyśmy przetłumaczyć jako „Szaleniec, dla którego pracujesz. Gdyby korporacja była osobą, czy byłaby psychopatą?”, w którym stawiana jest chyba nie do końca zaskakująca teza, że korporacja wykazuje wszystkie cechy, które przypisujemy psychopatom. Jest samolubna, ma rozdęte ego, liczy się dla niej wyłącznie zysk, a więc cel, do osiągnięcia którego nie zawaha się zmierzać po trupach. Manipuluje, ma za nic krzywdę swoich pracowników czy też klientów, nie ma wyrzutów sumienia ani nie czuje żadnej odpowiedzialności za to, co robi — co również pokazała

---

<sup>2</sup> *The lunatic you work for. If the corporation were a person, would that person be a psychopath?* [w:] „Economist” 2004, 6 maja, <https://www.economist.com/business/2004/05/06/the-lunatic-you-work-for> [dostęp: 24 listopada 2020].

Wanda Żółcińska w swoim artykule *Psychopatyczna korporacja* na łamach magazynu „CXO”<sup>3</sup>. Jak tu zatem się dziwić, że właśnie w środku korporacji osoby o zachowaniach psychopatycznych znajdą swoje ulubione domowe ciepłko. Tam przecież mogą się wykazać, tam ich cechy będą wartością samą w sobie, bo to właśnie dzięki nim będą się mogli wspinać na szczyt swojej kariery, jednocześnie pozostawiając za sobą swąd i pożogę oraz cierpienie ofiar, po których plecach się wspinają. Ciekawe jest jednak to, że psychopaci wcale nie są pilnymi szefami czy menedżerami. Tak naprawdę jest dokładnie odwrotnie, na co zresztą zwraca uwagę Thomas Erikson, autor książki *Otoczeni przez psychopatów*<sup>4</sup>, który zauważa, że tak naprawdę psychopata uchyla się od roboty, bo zrzuca jej wykonanie na karb innych. Będzie tak manewrował, by samemu się nie napracować. Jeśli zaś ci, którymi się wysługuje, osiągną sukces, to sam sobie przypisze ich zasługi. Ale jeśli poniosą porażkę, to oczywiście będzie to wyłącznie ich wina. Znać takich właśnie panów P. ze swojego otoczenia? Oczywiście, że tak — ale nie dlatego, że jest ich tak wielu. Wyłącznie dlatego, że są sprytnie rozstawieni, a mówiąc dokładnie, ulokowali się w takich miejscach, że nie sposób na swej drodze żadnego z nich nie spotkać.

---

<sup>3</sup> W. Żółcińska, *Psychopatyczna korporacja* [w:] „CXO” 2004, 7 maja, <https://www.cxo.pl/news/Psychopatyczna-korporacja,66321.html> [dostęp: 24 listopada 2020].

<sup>4</sup> T. Erikson, *Otoczeni przez psychopatów*, Wielka Litera, Warszawa 2018.



# PROGRAM PARTNERSKI

— GRUPY HELION —



1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW w działający bankomat!

**Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!**

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA  
**Helion** 



## Zdemaskuj go i przejmij kontrolę nad swoim życiem

Psychopaci są wśród nas. Trafiamy na nich w relacjach prywatnych i zawodowych, spotykamy ich na swojej drodze, czasem funkcjonujemy z nimi na co dzień. Często nieświadomie, ponieważ inteligentny psychopata potrafi bardzo dobrze się kamuflować i udawać kogoś, kim nie jest, na przykład przyjaciela lub troskliwego opiekuna. Oczywiście do czasu. W pewnym momencie maski opadają, tamy puszczają i pan P. odśladania przed nami swoją prawdziwą twarz. Zapytany o radę psycholog powie wówczas: „Nie czekaj, uciekaj. Rzuć go i ratuj siebie”. Tyle że to nie zawsze jest takie proste. Nie zawsze możliwe.

Są sytuacje, w których rozstanie z psychopata nie jest realną opcją. Bo łączą nas więzi rodzinne, zawodowe albo towarzyskie. Wówczas nie ma innego wyjścia, jak nauczyć się radzić sobie z panem P. Żeby jednak było to możliwe, musimy umieć prawidłowo go rozpoznawać. A co, jeśli pan P. świetnie się kamufluje i potrafi skutecznie mylić tropy podczas testów psychologicznych i kwalifikacji? Na szczęście istnieje jeden niezawodny sposób: możemy go rozpoznać po narzędziach i technikach, które stosuje. Poznanie tych narzędzi, zrozumienie ich mechaniki i konstrukcji daje nam dodatkową broń: możemy stać się sprytniejsi niż pan P., a to najlepsza metoda, by się przed nim chronić. I temu właśnie poświęcona jest ta książka!

**onepress**



Księgarnia internetowa:  
<http://onepress.pl>



**HELION SA**  
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice  
tel.: 32 230 98 63  
[onepress@onepress.pl](mailto:onepress@onepress.pl)

książki **klasybusiness**

**sensus**

*Sprawdź nasze szkolenia!*



AKADEMIA IT & BUSINESS

HELIONSZKOLENIA.PL

ebook dostępny na:

**ebookpoint**



ISBN 978-83-283-7648-9



9 788328 376489

Cena: 39,90 zł