

LIBRIS

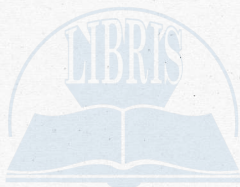


# ABC-ul PSIHOPATULUI de Succes

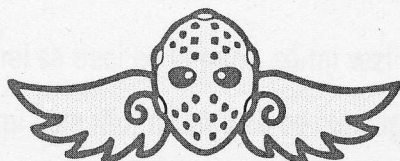
DR **KEVIN DUTTON**  
**ANDY MCNAB** DCM MM







**DR KEVIN DUTTON & ANDY  
McNAB**



# **ABC-UL PSIHOPATULUI DE SUCCES**

**ILUSTRAȚII DE ROB MURRAY**





## CUPRINS

|                     |                                                   |            |
|---------------------|---------------------------------------------------|------------|
| <b>Prolog</b>       | Vrei să treci pe la mine, să-mi vezi laboratorul? | <b>9</b>   |
| <b>Capitolul 1</b>  | Îmi pare rău, nu cred că ne cunoaștem...          | <b>21</b>  |
| <b>Capitolul 2</b>  | Cei buni, cei răi și cei dragălași                | <b>35</b>  |
| <b>Capitolul 3</b>  | Manifestul Psihopatului Bun                       | <b>67</b>  |
| <b>Capitolul 4</b>  | Pur și simplu acționează                          | <b>105</b> |
| <b>Capitolul 5</b>  | Prinde șmecheria                                  | <b>137</b> |
| <b>Capitolul 6</b>  | Fii propriul stăpân                               | <b>171</b> |
| <b>Capitolul 7</b>  | Ia-ți centura neagră la persuasiune               | <b>217</b> |
| <b>Capitolul 8</b>  | Învață s-o încasezi                               | <b>265</b> |
| <b>Capitolul 9</b>  | Trăiește-ți clipa                                 | <b>317</b> |
| <b>Capitolul 10</b> | Decuplează-ți comportamentul de emoții            | <b>365</b> |





## CAPITOLUL I

---

# ÎMI PARE RĂU, NU CRED CĂ NE CUNOAȘTEM



Salut! Mă numesc Andy McNab.

Am mai scris două cărți, poate ați mai auzit de mine. Dacă mă știți, toate bune. Dacă nu mă știți, putem face cunoștință acum.

Am lucrat optsprezece ani în armata britanică. Opt ani i-am petrecut ca infanterist, și zece în forțele speciale. Faimoasa mea carte este, probabil, *Bravo Two Zero* (BTZ). În ea vorbesc despre o misiune a forțelor speciale: o echipă de opt oameni aflați în teritoriul inamic din Irak, în timpul primului război din Golful Persic. Am primit o medalie pentru curaj, împreună cu trei alți soldați din patrula BTZ. De fapt, misiunea noastră BTZ a fost cea mai decorată acțiune militară de la bătălia de la Rorke's Drift din timpul Războiului Burilor, în 1879.

Între timp, am continuat să scriu nonficțiune, thrillere, scenarii de film, căci sunt și producător de film. Sunt considerat unul dintre cei mai buni treizeci de scriitori ai tuturor timpurilor. Problema cu succesul e că trebuie să-l controlezi. Dacă poți face asta și îl poți folosi corect, îți va aduce și mai mult succes. Din acest motiv, m-am implicat în afaceri, atât în Marea Britanie, cât și în Statele Unite, în special în domeniul antreprenoriatului.

Dar nu e mare lucru.

O provocare e la fel ca oricare alta, pentru mine. Am trecut de la zone de război la replici de film <sup>5</sup>, și de la planuri de bătălie la planuri de afaceri, fără să mă gândesc nici măcar o secundă. Poate de aceea mi-a și fost atât de ușor, pentru că *nu* mă gândesc. În tot cazul, nu am avut niciodată o problemă cu problemele.

Cred că lor le e frică de *mine*.

---

<sup>5</sup> *From enemy lines to movie lines*, joc de cuvinte intraductibil. (în engleză, în original) (n. trad.)



Vă spun asta pentru că există *un* motiv pentru care sunt un om de succes. Acesta e motivul principal, de fapt.

Am succes pentru că sunt psihopat.

Dar nu e cazul să vă alarmați, sunt un psihopat *bun*.

Sună surprinzător când auziți asta pentru prima oară, nu-i așa? Și mie mi s-a părut la fel. Până acum câțiva ani, când l-am cunoscut pe Kev – și pasiunea lui pentru costume exotice și parfumuri și mai exotice –, habar n-aveam nici eu. Tocmai ce l-ați cunoscut și voi și, cu toate că nu arată (și, cu siguranță, nu vorbește cum v-ați așteptat), este profesor de psihologie la Universitatea Oxford. Știe totul despre psihopați și este un om impresionant.

Destul despre mine însă (deocamdată!). TU vrei să știi ce poate face cartea asta pentru TINE. Cum poate ea să aducă schimbarea în viața TA?

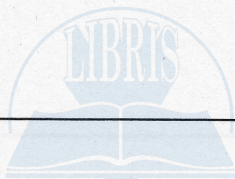
Ei bine, iată cum stau lucrurile. Vom dezvălui în paginile următoare ȘAPTE PRINCIPII SIMPLE care te vor ajuta să ai mai mult succes. După aceea te vom ajuta să le pui în aplicare.

Nu ne interesează în ce domeniu vrei să reușești. Poate fi vorba despre ceva important, cum ar fi:

- o mărire de salariu?
- o promovare?
- sau un aranjament prin care *obții* și o promovare, și o mărire de salariu?

Sau poate te interesează fleacurile vieții de zi cu zi, pe care nu le-ai putut birui până acum:

- ai amânat să dai un telefon care ți se pare incomod și jenant
- nu ai fost în stare să le spui vecinilor că ADORI câinii lor chihuahua, atâta timp cât nu își fac nevoile pe gazonul tău
- ai nevoie de ajutor cu prietenul sau ruda care îți datorează bani. Nu ai uitat, dar ei așa speră.



Indiferent despre ce ar fi vorba, această carte este menită să satisfacă nevoile OBIȘNUITE ale oamenilor OBIȘNUIȚI din viața OBIȘNUITĂ:

- la locul de muncă
- în afara locului de muncă
- cu colegii
- cu prietenii
- cu familia

Cartea poate:

- să îți aducă bani
- să îți economisească bani
- să te scoată dintr-o situație dificilă
- să te pună într-o situație dificilă!
- să te ajute să beneficiezi de un tratament preferențial.

Indiferent de domeniul în care vrei să ai succes, noi îți vom arăta cum să reușești. Dar nu vom face doar asta. Îți vom oferi și o FILOSOFIE DE VIAȚĂ.

O filosofie pentru o viață DE SUCCES.

O filosofie care FUNCȚIONEAZĂ.

Ai încredere în mine, cartea asta e unică.

Nu se compară cu nimic altceva.

Și, de parcă n-ar fi de-ajuns, ne ocupăm și de... ȘTIINȚĂ! Să fiu sincer, asta ține mai mult de Kev decât de mine, însă contribui și eu ori de câte ori pot. Kev va analiza felul în care acționează oamenii ca mine – la fel vei putea acționa și tu. Eu mă ocup de partea strălucitoare, Kev – de partea care ține de toceală. Practic, eu o să trag cu pistolul, iar el o să vă explice de ce face zgomot.

Cred că mai bine îl ascultăm pe el. Tocilarul...

Mersi, Andy. Ești foarte amabil, amice.



E luna mai 2010, și sunt la petrecerea de lansare a primei mele cărți, *Flipnosis*.

Imaginați-vă scena.

Douăsprezece sticle mari cu șampanie de podgorie au apărut de nicăieri, e plin de pateuri, iar din boxe se aude tare, din spatele barului, melodia *Hanging on the Telephone*, a formației Blondie.

Toată lumea se simte bine, și petrecerea pare în toi.

Dintr-odată, cineva mă strigă din capătul celălalt al camerei.

— Hei, Kev! Vino-ncoace puțin, dă-ne și nouă niște autografe pe astea, nu vrei?

Mă uit în jur. În colț, lângă masa editurii, o față cunoscută îndreaptă câteva cărți și un pix în direcția mea. Mă strecor prin mulțime și ne salutăm.

— Salut, amice! Ce mai faci?

— Bine. Tocmai m-am întors din Hawaii. Prima chestie pe care o observ e că s-a bronzat. Pare că a înghițit mai multe radiații decât dacă ar fi vizitat Fukushima. După care vin pantofii. Sunt atât de lucioși, încât ar putea fi interziși în California, pe motiv că pot declanșa un foc în pădure. Costumul e Armani. Negru-cărbune, cu un singur rând de nasturi la sacou. Iau pixul și-mi trag un scaun din apropiere. Dacă nu l-aș cunoaște, aș zice că e un om stilat. Deschid cartea la pagina cu titlul și mă opresc. Pentru cine e?, întreb eu din inerție.

— Pentru nimeni, zice. Semnează-o pur și simplu.

— Ești sigur?, mă mir eu, terapeutic. Ce, ești Billy-făr'-de-prieteni?

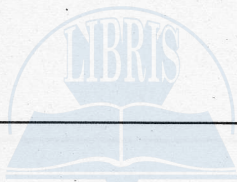
Zâmbește și-și deschide o cola.

— Am mulți prieteni pe eBay, zice. Iar rahaturile astea sunt de trei ori mai scumpe dacă au autograf!

Cine altcineva putea să fie decât legendarul Andy McNab?

Salut, oameni buni! Mă numesc Kevin Dutton și sunt jumătatea incomensurabil mai parfumată, infinit mai puțin bronzată și mult mai îmblânzită a lui Andy.





Dacă ați ratat *Flipnosis* (ceea ce nu e neapărat exclus), e posibil să fi auzit de mine din continuarea ei: *Înțelepciunea psihopaților – Lecții de viață de la sfinți, spioni și criminali în serie*.

În această carte susțin teza că psihopații sunt oameni înțelepți. Și vin cu dovezi provenite de la sfinți, spioni și criminali în serie.

Mi-a luat o grămadă de timp să găsesc un titlu. E scris cu litere de un roz fosforescent, aceeași nuanță cu unghiile lui Andy, când iese în oraș.

Și, deși pare bizar, el e personajul.

L-am cunoscut pe Andy cu ocazia unui interviu pentru o emisiune de radio pe care o prezentam la BBC World Service. Abia mai târziu l-am adus în laborator. Îmi aduc aminte și azi, când m-am uitat peste măsurătorile creierului lui care urmăreau reacția la imaginile tulburătoare – niște imagini care antrenează materia cenușie a majorității oamenilor într-un ritm amețitor. Am rămas uluit.

În loc de un foc de artificii al creierului, după cum anticipam, aveam de-a face cu un grafic plat ca o clătită. Pe lângă el, Hannibal Lecter părea un soi de Dale Winton.<sup>6</sup>

E mai bine că s-a înrolat în trupele speciale. I-ar fi speriat pe pacienții de la Broadmoor.<sup>7</sup>

Lui Andy i-a plăcut dintotdeauna să stea afară, iar pentru asta trebuie să-i mulțumească mamei lui. Și-a început viața într-o pungă de la Harrods, pe treptele spitalului Guy.

Când mi-a zis asta, m-am gândit că avem ceva în comun. După ce am dat cu piciorul unei educații de elită și unei burse la Cambridge, am ajuns să muncesc în depozitul Harrods din Great West Road, situat în vestul Londrei. Puneam marfa pe rafturi, luam marfa de pe rafturi și o încărcam în camioane, apoi umpleam din nou rafturile.

---

<sup>6</sup> Realizator radio din Marea Britanie. (n. trad.)

<sup>7</sup> Spital de psihiatrie din Marea Britanie pentru pacienții periculoși. (n. trad.)

După doi ani de muncă la depozit, am început să intuiesc că poate universitatea nu era o idee atât de proastă, așa că am reluat studiile la un colegiu pentru adulți aflat în apropiere.

Majoritatea cursurilor erau de nivel liceal – și pe astea deja le cunoșteam –, așa că m-am decis să mă ocup și de altceva. Norocul meu a făcut ca la colegiul Birkbeck să existe un curs de psihologie cu durata de doi ani, așa că m-am înscris.

Nu m-am mai uitat niciodată înapoi.

Zece ani după aceea, predam la Cambridge, unde ar fi trebuit să fiu student cu mulți ani în urmă.

Una peste alta, cred că au scăpat ieftin.

Lumea mă întreabă frecvent de ce am ales psihologia. Și, dincolo de faptul că am urât liceul, mă întreb și eu, adesea.

Cred că o aveam în sânge, încă din copilărie. Tatăl meu vindea în piață la Londra. Îl ajutam în loc să mă duc la școală, ăsta fiind doar unul dintre motivele pentru care am ajuns la Cambridge abia mai târziu.

Obişnuia să spună că înveți mai multe la tarabă decât o să-nveți vreodată într-o sală de clasă.

În ceea ce mă privește, probabil că a avut dreptate.

Într-o vară, pe când aveam 6 sau 7 ani, spre sfârșitul anului școlar, eram pregătit să plec în vacanță. La avizier era afișată lista premianților<sup>8</sup>, iar eu eram abia al doilea. Îmi mai trebuiau două steluțe ca să fiu primul. Mama mi-a făcut o ofertă.

— Îți cumpăr un joc Monopoly dacă ești primul până la sfârșitul semestrului.

Dat fiind intervalul scurt, mai puțin de o săptămână, nu-mi făceam prea mari iluzii. Pe bună dreptate. La ultimul clopoțel din an, clasamentul arăta la fel. Aveam două steluțe lipsă, eram blocat pe locul doi. Nu eram deloc încântat.

În fața școlii, mama și tata mă așteptau. Tata mi-a luat ghiordanul și l-a aruncat în portbagaj, apoi mi-a spus:

---

<sup>8</sup> Ierarhia se stabilește în funcție de numărul de steluțe aurii acordate pe parcursul anului. ( n. trad.)





— Key, n-am fost niciodată la tine în clasă. Crezi că poți să-mi faci un tur scurt de prezentare?

Am oftat, obosit.

— OK, i-am zis, ducându-l printr-un labirint de holuri goale, cu ecou, în măruntaiele școlii. Locul părea abandonat. Toți ceilalți copii și profesorii plecaseră deja de mult. Nu mai rămăsese decât omul de serviciu, care se învârtea prin locul de joacă.

Când am ajuns în clasă, tata s-a dus și s-a uitat la lista de premianți.

Îmi mai lipseau două stelute.

— Key, zice, du-te și adu-o pe mama de la mașină, te rog.

I-am zis s-o lăsăm baltă, iar el mi-a repetat să mă duc s-o aduc pe mama.

Câteva minute mai târziu, când am revenit în clasă cu mama, tata avea un rânjet pe față cât centura de sud.

— Ia te uită, Clare!, a exclamat el, arătând către listă. Știam eu că va reuși! Sunt mândru de tine, fiule!

Mama s-a aplecat și ea, uitându-se la listă. M-am uitat și eu la listă. Ne-am uitat cu toții la listă. Nu-mi venea să cred ce vedeam. Cumva, în ultimele minute, pare-se că mai făcusem rost de încă trei stelute. Dintr-odată, eram cel mai isteț băiat din clasă!

— Atunci, a zis mama, în timp ce ne țărăm către mașină, înseamnă că într-adevăr te-ai străduit săptămâna asta, nu?

Am simțit cum tata mă înghiontea în spate.

— Pun pariu că abia aștepti să te vezi cu jocul de Monopoly, nu-i așa, fiule?

Câteva zile mai târziu mama, parolistă, mi-a cumpărat jocul.

Era fantastic. Colorat, lucios și nou.

După aceea, în timp ce îl scoteam din țiplă la mine în dormitor, s-a auzit o bătaie în ușă. Era tata.

— Uite, a zis el, aruncând ceva pe masă, bagă-le în sertar pentru la anul. Nu se știe niciodată când o să mai ai nevoie de ele.

A închis ușa și m-a ridicat să mă uit. Era un set de stelute autocolante, ieftine, cumărate de la chioșcul de ziare din colț.

Lipseau trei. În spatele lor era ceva mic și flexibil... un card de „acces liber în închisoare”.

Tata nu a fost, probabil, singurul motiv pentru care m-am apucat de psihologie, după ce am terminat cu ambalarea și depozitarea la Harrods. Cu siguranță că am avut și alte motive, însă fantoma lui, de lup îmbrăcat în blană de oaie, se întrezărește, cu siguranță, în paginile cărților pe care le-am scris între timp.

*Flipnosis* povestește despre timpul pe care l-am petrecut în compania unora dintre cei mai mari escroci ai lumii, atât aici, cât și în Statele Unite, în încercarea de a afla cine îi poate convinge pe oameni să facă anumite lucruri: eu sau ei?

Ideea era să aducem laolaltă cele mai bune informații pe care ni le poate oferi știința influenței și sfaturile, și expertiza marilor manipulatori, fie ei actuali sau din trecut, buni sau răi.

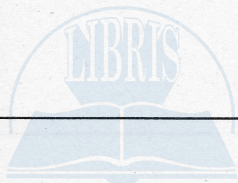
Cum cea mai mare parte a vieții mele academice mi-am petrecut-o ca psiholog social, știința persuadării m-a fascinat din totdeauna. Din această știință au rezultat, pe parcurs, niște reguli clare de comportament, un îndrumar valid despre ce funcționează și ce nu; scopul meu principal era să descătușez aceste tactici și principii din chinga unor jurnale și reviste obscure și elitiste, oferindu-le, eliberate, unui public mai larg și mai puțin specializat.

Am vrut să decodez genomul persuadării. Să-i dezvălui ADN-ul, apoi să fac un pas mai departe.

Mă interesa și o subclasă foarte misterioasă de oameni cu putere de convingere, cei „cu o persuasiune înăscută” cum le spuneam eu: oameni cu centura neagră în arta persuasiunii – ca tata –, cărora, dacă le pui un manual de psihologie în brațe, nici n-ar ști de la care copertă să înceapă a-l citi. Cu toate acestea, ei dețin, pare-se, o capacitate dată de Dumnezeu de a stăpâni perfect funcțiile și principiile persuasiunii și de a-i subjuga pe muritorii de rând voinței lor.

O bună parte dintre acești virtuozii ai influențării – printre care se numără unii dintre cei mai periculoși psihopați – reprezintă





elita lumii persuasiunii: sunt geniile rele ale influenței sociale, care au deprins de mici aceste abilități.

E oare cu puțință ca aptitudinile lor letale să poată fi condensate în câteva principii elementare ale persuasiunii? Aceasta era întrebarea mea.

Se potriveau tehnicile lor, călitate prin baruri, săli de conferințe și de consiliu, cu descoperirile făcute anevoios, în decenii întregi de cercetare, în domeniul persuadării?

Ca să ne putem da seama, mi-am petrecut câțiva ani bătând lumea în lung și-n lat, intervievând această elită fără scrupule, lucrând concomitent la mine în laborator și căutând comorile ascunse ale literaturii de specialitate.

De îndată ce toate piesele jocului de puzzle al influenței au fost identificate, m-am uitat bine de tot la cele două tipuri de dovezi – cele științifice și cele mai puțin științifice –, punându-le laolaltă, pentru a ajunge la un număr de teme comune.

A rezultat un elixir al succesului: un model ireductibil al influenței, cu cinci principii elementare, care oferă reușită garantată în orice situație. Principiile acestea nu doar că înclină masa în favoarea ta, ci dăruiește masa cu totul!

Mai multe amănunte puțin mai târziu însă.

Înțelepciunea psihopaților – *Lecții de viață de la sfinți, spioni și criminali în serie*, continuarea lui *Flipnosis*, a dus lucrurile și mai departe.

Dacă (așa cum am constatat) psihopații se pricep de minune să obțină ceea ce își doresc, care este, mă gândeam eu, maniera exactă prin care fac asta?

Ce fel de furtuni psihologice întunecate se ascund în spatele nebuniei din practicile lor?

Ca să-mi dau seama, am intervievat psihopați din toate păturile sociale:

- de la manageri glaciali de fonduri mutuale la neurochirurghi plini de încredere

- de la avocați alunecoși la directori fără scrupule
- de la asasini brutali, cu ochii de gheață, la soldați din forțele speciale.

Am schițat o hartă labirintică a minții psihopatului. O tablă de joc cu șerpi și frânghii a personalității psihopatologice, cu un număr egal de frânghii și șerpi!

Au apărut însă foarte mulți cititori care își doreau chiar mai mult.

Înțelepciunea psihopaților este, mi-au arătat ei, o carte de *popularizare a științei*. Nu o carte de *self-help*.

Și, cu toate că ar fi fost un pliant suficient de bun pentru Oficiul de Turism din Țara Psihopaților, cartea NU cuprindea o listă de instrucțiuni scurte, pas cu pas, care să ne arate tuturor cum să ajungem la nivelul psihopaților. Instrucțiuni despre cum ne putem împrieteni cu „psihopatul din noi” și cum să folosim principiile psihopaților pentru a avea mai mult succes în viața de zi cu zi.

Da, desigur, nu aceasta a fost intenția mea.

Numai că am descoperit brusc că exista un apetit pentru *exact* genul ăsta de carte, o nevoie de a spune, concis, lucrurilor pe nume.

Mai exact, se pare că exista o cerere deosebită pentru un ghid elementar, accesibil, care să rezume descoperirile-cheie pe care le-am făcut când am scris *Înțelepciunea psihopaților*. Oamenii își doreau sfaturi simple, directe, despre felul în care trebuie să se comporte în situații familiare, de zi cu zi.

- cum pot aplica principiile psihopatice ca să fiu servit primul într-un bar aglomerat?
- cum mă poate ajuta să evoluez „metoda psihopaților”?
- cum mă împrietenesc cu psihopatul din mine ca să pun mâna pe slujba aceea sau de *tipa/tipul* acela/aceea?

Cartea de față *The Good Psychopath's Guide To Success* a apărut în întâmpinarea acestor nevoi. În cadrul ei sunt integrate:





- informații științifice de nișă, foarte recente, din laboratoarele de psihologie de top din toată lumea... și
- teste de personalitate distractive și care dezvăluie multe despre tine... și
- sfaturi de tip capă și spadă oferite de unul dintre faimoșii și medaliații soldați din forțele speciale ale armatei britanice...

ca să prezinte rețete de succes pentru, practic, orice situație care ți-ar putea veni în minte și care sunt:

- la îndemână
- clare, simple și concise
- ușor de urmat

Și, crede-mă, vei găsi situații la care nici n-ai visat!  
Vei învăța, printre altele:

- de ce asigurările se vând cel mai bine la ora 20:00
- de ce, dacă faci un duș rece, ai șanse mai mari să obții o mărire de salariu
- cât de mult semeni cu un PSIHOPAT BUN.

După cum amintea și Andy mai devreme, nu vei învăța doar cum să tragi cu pistolul, dar și de ce face zgomot. Partea asta i-a dat bătaie de cap de multă vreme. A sosit timpul să-i curmăm suferința.