

LENA SISCO

AS 13 ESTRATÉGIAS DE PODER DA

PSICOLOGIA

SOMBRIA

APRENDA A SE

PROTEGER DA MANIPULAÇÃO

E SAIBA INFLUENCIAR AS

PESSOAS COM INTELIGÊNCIA

LENA SISCO
TRADUÇÃO DE FÁBIO ALBERTI

AS 13 ESTRATÉGIAS DE PODER DA
PSICOLOGIA
SOMBRIA

APRENDA A SE
PROTEGER DA MANIPULAÇÃO
E SAIBA INFLUENCIAR AS
PESSOAS COM INTELIGÊNCIA

Este livro foi publicado somente para fins informativos e educacionais. Não se destina a fornecer aconselhamento psicológico nem nenhum tipo de psicoterapia. O uso da informação contida neste livro é de inteira responsabilidade do leitor.

PREFÁCIO

Como ex-agente especial do FBI (Federal Bureau of Investigation, ou Departamento Federal de Investigação dos Estados Unidos, em tradução livre) com mais de 22 anos de serviço, dediquei minha carreira a compreender as complexas e muitas vezes perigosas manifestações do comportamento humano. Durante o tempo em que chefei a equipe de análise comportamental de contrainteligência do FBI, conduzi inúmeras avaliações de comportamento, sempre com uma missão clara: proteger nossa nação daqueles que buscam explorá-la e destruí-la. Nessa atividade, testemunhei em primeira mão as tendências sombrias da psicologia humana — como indivíduos manipulam, enganam e sabotam, muitas vezes com consequências devastadoras.

É desse ponto de observação privilegiado que apresento minha boa amiga e estimada colega Lena Sisco, cujo livro *As 13 estratégias de poder da psicologia sombria* é um guia essencial para todo aquele que busque navegar nas águas traiçoeiras da interação humana. A vasta experiência de Lena como oficial de inteligência da Marinha e interrogadora militar lhe proporcionou uma compreensão única dos

mecanismos de manipulação e mentira. Este livro resume seus anos de experiência prática em estratégias concretas que qualquer pessoa pode aplicar para proteger a si mesma e seus entes queridos.

O objetivo deste livro é claro e fundamental. Em um mundo no qual a confiança é geralmente mal direcionada e as intenções podem ser disfarçadas, compreender a psicologia sombria não é apenas uma meta acadêmica; é uma habilidade necessária para defender o nosso bem-estar. Lena habilmente descreve como a psicologia sombria se manifesta na vida cotidiana — desde manipulações sutis nas relações pessoais até táticas de coerção empregadas no ambiente de trabalho. Este livro sensibilizará qualquer indivíduo que já sentiu a dor de ser traído ou o dissabor de ser manipulado.

Ao refletir sobre a minha carreira, me lembro de um caso muito impressionante envolvendo um vigarista extremamente habilidoso, cuja vida se assemelha à de Frank Abagnale, a infame figura retratada em *Catch Me If You Can* [*Prenda-me se For Capaz*]. Esse indivíduo já havia sido agente da CIA, mas deixou a agência em circunstâncias suspeitas. Depois ele se transformou num hábil vigarista, adotando de maneira perfeita várias identidades — advogado, pastor, assessor político — e praticava a arte da fraude com tanta facilidade que nos deixava perplexos.

Nossa investigação nos colocou cara a cara com um homem que não apenas se gabava de ter um QI elevado, mas também tinha a impressionante habilidade de manipular com charme e carisma as pessoas que o cercavam. Durante os nossos interrogatórios, ficou evidente que ele apreciava a atenção e a admiração que recebia dos outros. O desafio era gigantesco; as técnicas tradicionais de desenvolvimento de confiança — elaboradas para indivíduos com perfis psicológicos normais — seriam totalmente ineficazes contra alguém do nível desse homem.

Esse vigarista era um verdadeiro psicopata, e sabia muito bem o que fazer para explorar as emoções e vulnerabilidades das pessoas ao seu redor. Em um determinado caso, ele tentou usar nossa própria insegurança contra nós, construindo uma narrativa que adulava nossos egos e ao mesmo tempo tentava nos intimidar para nos submetermos a ele. Ele

tentou criar uma dinâmica de poder, brincando com o nosso medo da incompetência e da hesitação. Era essencial reconhecer as táticas dele; tivemos de permanecer incisivos e estratégicos em nossa abordagem.

Para neutralizar sua manipulação, usamos nossa própria forma de psicologia sombria, instigando a sua arrogância e necessidade de validação. Elaboramos nossas perguntas de modo a desafiar a sua autoestima, sugerindo que ele jamais poderia de fato se comparar a um golpista genial como Frank Abagnale. No momento em que mencionamos o nome de Abagnale, vimos um lampejo de raiva em seus olhos; ele sentiu necessidade de provar o seu valor. Esse instante decisivo mudou o rumo da nossa interação. Para fazer valer a sua superioridade e silenciar as nossas dúvidas, ele começou a revelar detalhes de suas operações e lugares onde escondeu milhões de dólares em dinheiro roubado, orgulhoso por ter superado o desempenho de Abagnale.

Empregando técnicas cuidadosas de persuasão, expressamos descrença em suas declarações. Ao fazer isso, atingimos um ponto fraco dele, e ele se sentiu compelido a provar que estávamos errados. Essa intrincada dança de manipulação e contramanipulação acabou levando à sua confissão e à recuperação dos bens roubados, atestando o poder da compreensão da psicologia sombria.

A psicologia sombria, como explica Lena, diz respeito ao uso estratégico das táticas psicológicas para explorar, controlar e prejudicar pessoas. Trata-se de uma força muito presente em nossas vidas, muitas vezes oculta nas sombras das nossas interações — seja no local de trabalho, em casa ou até mesmo em ambientes sociais informais. As implicações disso são relevantes: compreender a psicologia sombria não se destina somente a identificar indivíduos enganadores e trapaceiros, mas também a reunir as ferramentas necessárias para lidar com essas ameaças de maneira segura e eficiente.

Este livro é para todos – para pessoas que estão ingressando em novos relacionamentos, para líderes empresariais que se empenham em tomar decisões bem fundamentadas, para indivíduos que estão se recuperando de manipulação ou para qualquer pessoa

que simplesmente queira fortalecer suas defesas contra o abuso psicológico. As sagazes ideias e estratégias práticas de Lena proporcionam aos leitores um conjunto vasto de ferramentas que torna possível reconhecer e combater a manipulação, garantindo que possam recuperar o seu poder e preservar a sua confiança.

Em *As 13 estratégias de poder da psicologia sombria*, Lena concentra o seu vasto conhecimento em treze princípios fundamentais que são verdadeiras chaves de ouro para se abrir portas para uma existência mais segura e gratificante. Essas técnicas poderosas o prepararão para enfrentar diretamente comportamentos manipuladores, permitindo que você construa relacionamentos mais saudáveis e tornando-se capaz de estabelecer alianças indestrutíveis em sua vida pessoal e profissional.

Durante a leitura deste livro, recomendo refletir sobre as suas experiências com manipulação e as lições que proporcionam. Abrace as ideias de Lena como um guia transformador, que o equipará com um conhecimento que pode protegê-lo de males e aumentar a resistência contra ameaças psicológicas.

Na vida somos continuamente confrontados com forças que se opõem — luz e escuridão, confiança e traição, segurança e vulnerabilidade. É por meio da compreensão dessas dinâmicas que podemos cultivar relacionamentos saudáveis e forjar alianças sólidas. Aconselho a abordar este livro com o coração e a mente abertos, pronto para aperfeiçoar suas habilidades e seu conhecimento. Apoiado pela sabedoria de Lena Sisco, você será capaz de navegar pelas complexidades da interação humana com confiança e lucidez, e de desenvolver laços que preservam nosso bem-estar e melhoram nossas vidas.

Bem-vindo a uma jornada de fortalecimento por meio da compreensão. O seu caminho rumo à segurança psicológica começa aqui.

– ROBIN DREEKE

Ex-agente do FBI e chefe do Programa de Análise Comportamental do FBI, autor de *Unbreakable Alliances*

INTRODUÇÃO

Todos nós queremos acreditar na bondade das pessoas. É natural confiar, pensar que aqueles que nos rodeiam têm em seus corações as melhores intenções a nosso respeito. Mas a verdade é que todos têm um lado mais obscuro. Ignorar isso nos deixa vulneráveis às maquinações de indivíduos que agem guiados por seus piores impulsos, manipulando outras pessoas a fim de conseguirem o que querem — seja dinheiro, confiança ou sensação de controle. Depois de passar mais de duas décadas estudando o comportamento humano, posso lhe garantir que esses indivíduos não confiáveis estão entre nós, por isso é preciso saber como identificá-los. Minha experiência como oficial de inteligência da Marinha e interrogadora militar me forneceu uma percepção privilegiada do modo como as pessoas mentem, enganam e manipulam. Em *As 13 estratégias de poder da psicologia sombria*, minha missão é compartilhar tudo o que aprendi para ajudá-lo a se proteger de pessoas que se valem de manipulação psicológica para o próprio benefício e que têm a intenção de causar dano aos outros.

O QUE É PSICOLOGIA SOMBRIA?

Psicologia sombria é o uso estratégico de táticas psicológicas para explorar, controlar e prejudicar outras pessoas. Talvez isso pareça dramático, mas você provavelmente já se deparou com alguém que utiliza tais táticas em sua vida. Pode estar sentado ao seu lado no trabalho, sorrindo para você na sua frente numa mesa de jantar ou até mesmo à espreita nas mensagens do seu aplicativo de namoro. Aqueles que empregam essas táticas como arma costumam ser sutis, charmosos até, já que transformam interações cotidianas em jogos de poder que visam levar você a duvidar de si mesmo, a ceder a exigências ou ao controle.

Algumas personalidades são mais propensas a esses comportamentos. Pessoas com características da “Tríade Negra” – narcisismo, maquiavelismo e psicopatia – muitas vezes agem sem culpa nem vergonha. Sua bússola moral não funciona, e essas pessoas são hábeis em esconder isso. Podemos até admirar sua confiança ou carisma. Essa é a parte problemática. Tendemos a confiar em pessoas que parecem seguras de si, mas essa segurança nem sempre é sinal de boas intenções. Cair nos truques desses indivíduos não é demonstração de ingenuidade. Eles são especialistas em criar cortinas de fumaça. Até as mentes mais sagazes podem ser ludibriadas. Mas reconhecer as táticas usadas por esses indivíduos – antes que elas se instalem em sua vida – é o segredo para se proteger.

Deparar-se com a psicologia sombria não significa necessariamente ficar preso em algum cenário drástico e acentuado. Nem sempre acontece como num filme de TV a cabo. Pode começar ou até persistir de um jeito mais sutil. Talvez você já tenha percebido sinais de alerta sutis – um parceiro que sempre joga a culpa em outras pessoas, um amigo que usa a culpa para manipular, ou um chefe que exige demais em troca de muito pouco. Se alguma dessas situações parece familiar, você não é o único. Este livro é para qualquer pessoa que queira aprimorar seus instintos para se proteger dos que recorrem a truques psicológicos a fim de tirar vantagem. Mas é particularmente útil para aqueles que:

- Estão em uma nova relação, pessoal ou profissional, e precisam saber em quem confiar;

- Administram um negócio e querem evitar ser manipulados e levados a tomar decisões ruins;
- Tentam se recuperar após terem sido enganados, iludidos ou manipulados emocionalmente.

Pense nos momentos em que você mesmo se sentiu manipulado em sua vida. Talvez teve um colega que convenientemente “se esquecia” de terminar tarefas ou empurrava o trabalho dele para você. Talvez se envolveu romanticamente com um parceiro que parecia sempre receber mais do que dava, e você ficava com a sensação de estar sendo usado. Ou talvez teve parentes ou colegas de quarto que esperavam que você satisfizesse todas as vontades deles, deixando-o exausto e frustrado. Isso é a psicologia sombria entranhando-se em sua vida, minando lentamente a sua confiança e o seu controle. Quanto mais tempo você levar para perceber isso, mais essas pessoas ganham.

COMO ESTE LIVRO PODE AJUDAR VOCÊ

Este livro não ensina apenas a identificar indivíduos que buscam manipular você. Ele lhe fornece ferramentas e estratégias para que você possa se proteger, reagir quando necessário e retomar o controle da sua vida. Lidar com pessoas manipuladoras pode parecer um jogo arriscado de xadrez. O segredo é manter-se atento, controlar as emoções e saber quais são os movimentos certos a fazer. Depois de entender o funcionamento da psicologia sombria e de aprender a usar os treze movimentos poderosos que lhe apresentarei, você poderá adotar medidas para se proteger — seja de um chefe manipulador, de um parceiro narcisista ou de uma amizade tóxica. Meu objetivo é que depois de ler este livro você passe a compreender com clareza como defender o seu espaço emocional e mental, mantendo o seu poder e a sua confiança intactos.

Você não precisa viver com medo de ser enganado. Com acesso ao conhecimento certo pode evitar sofrimento desnecessário, recobrar a sua paz de espírito e se afastar de indivíduos que tenham a intenção de controlá-lo ou de prejudicá-lo.

1

PSICOLOGIA SOMBRIA DECODIFICADA

Antes de entrar para o exército, estudei arqueologia na Universidade de Rhode Island e na Universidade Brown. Passei muito tempo aprendendo sobre civilizações antigas, como a Maia e a Romana. E durante todo esse tempo estudando o passado, há algo que eu definitivamente aprendi: a escuridão pertence à natureza humana. Os maias realizavam rituais brutais de derramamento de sangue, e às vezes até sacrificavam gente do seu próprio povo para apaziguar seus deuses. E os romanos tinham jogos envolvendo gladiadores — espetáculos violentos que eram parte essencial da sua cultura, nos quais homens lutavam até a morte para entretenimento do público.

A maioria das pessoas não tem dificuldade para controlar seus impulsos mais sombrios. Nós vivemos de acordo com um conjunto de princípios morais e éticos que nos impede de mentir, enganar ou explorar outras pessoas. Contudo, alguns indivíduos — movidos por forças psicológicas mais soturnas — não têm esse “sinal vermelho” interno. Eles agem segundo os seus desejos de controlar, enganar e causar dano aos outros para o próprio prazer e benefício, muitas vezes sentem pouca ou nenhuma culpa.

PSICOLOGIA SOMBRIA: O EXPERIMENTO SOCIAL

O experimento de aprisionamento de Stanford, conduzido pelo psicólogo Philip Zimbardo na década de 1970, rendeu algumas informações a respeito das condições e dos ambientes nos quais a psicologia sombria exhibe a sua face mais cruel. Ele criou um cenário falso de prisão, encarregando estudantes de desempenharem os papéis de guardas e prisioneiros. O comportamento que resultou dessa simulação chocou todos, até mesmo o próprio Zimbardo. Os “guardas”, estudantes comuns, começaram a cometer abuso de poder, humilhando e atormentando seus colegas de classe, os “prisioneiros”. A experiência descambou tão rapidamente para abuso psicológico que precisou ser interrompida depois de apenas seis dias.

Por que alguns dos estudantes se transformaram nas piores versões de si mesmos? Porque o ambiente — um cenário de prisão com papéis de poder definidos — permitiu que a psicologia sombria prosperasse. Os guardas não eram pessoas más; eram alunos comuns que nas condições certas (ou erradas)

AS MUITAS FACES DA PSICOLOGIA SOMBRIA

A psicologia sombria diz respeito aos comportamentos lesivos e manipuladores que resultam de certos traços negativos de personalidade que todos nós temos (mas nem todos nós colocamos em prática). Indivíduos que usam coerção e mentiras para conseguirem o que querem, muitas vezes sem a menor consideração pelos sentimentos nem pelo bem-estar dos outros, são os que causam mais danos. Para esses indivíduos as pessoas não passam de instrumentos — um meio para alcançar um fim.

Pense em alguém que você conhece que sempre parece conseguir o que quer, mas deixa para trás um rastro de relacionamentos

tornaram-se capazes de crueldade. O experimento ilustrou um ponto essencial acerca do comportamento humano: em um ambiente favorável, até mesmo pessoas que se consideram éticas podem exibir comportamento antiético e nocivo.

Esse não foi um incidente isolado. Décadas mais tarde, Zimbardo falou sobre as atrocidades cometidas contra prisioneiros na prisão de Abu Ghraib em 2004. Soldados obrigaram esses prisioneiros a assumirem posições degradantes, praticaram atos violentos contra eles e documentaram descaradamente esse tratamento em fotos e vídeos. Muitos trataram de culpar sem demora os perpetradores como indivíduos ruins, mas Zimbardo enxergou semelhanças com o seu próprio experimento. Ele argumentou que determinados ambientes podem impelir as pessoas para a escuridão. Onde coexistem o poder ilimitado e a capacidade de desumanizar, até pessoas comuns tornam-se capazes de fazer coisas terríveis.

destroçados. Essa pessoa provavelmente carece de empatia, não hesita em tirar vantagem dos outros e jamais parece sentir remorso. É possível que você já tenha trabalhado com alguém assim, ou até que você tenha namorado alguém que o fez se sentir usado e descartado.

Esses comportamentos geralmente derivam do que os psicólogos chamam de Tríade Negra – conjunto de três traços de personalidade que desempenham um papel fundamental na psicologia sombria: narcisismo, maquiavelismo e psicopatia. Compreender esses traços e a maneira como se manifestam pode ajudá-lo a identificar os sinais de alerta antes de se aproximar demais. Vamos nos aprofundar em cada um deles e saber como aparecem na vida real.

Narcisismo: mais do que mera vaidade

Apesar da recente avalanche de publicações nas redes sociais e de livros sobre narcisismo, o termo costuma ser empregado de maneira equivocada. As pessoas não hesitam em rotular como narcisista qualquer indivíduo que tenha o ego inflado, mas o verdadeiro Transtorno de Personalidade Narcisista (TPN) vai muito além do fato de alguém gostar de si mesmo um pouco além da conta. Pense no narcisismo como uma característica exibida por um colega ou um amigo que constantemente se vangloria, exige elogios e se aborrece quando não é o centro das atenções. É possível que você já tenha se deparado com uma pessoa assim. Narcisistas podem ser bastante nocivos em relacionamentos, porque necessitam de constante aprovação. Se estiver num relacionamento amoroso com um narcisista, provavelmente descobrirá que ele nunca se sentirá satisfeito, não importa o quanto você dê. O narcisista suga a sua energia e o deixa emocionalmente esgotado, enquanto procura mais admiração e aprovação dos outros.

Mas o verdadeiro TPN é mais complexo do que a arrogância comum. Caracteriza-se por um forte sentimento de direito, necessidade permanente de admiração e falta de empatia. Considere a origem do termo: o mito grego de Narciso, um jovem tão fascinado pelo próprio reflexo que passou a vida contemplando-o, até acabar morrendo.

Pessoas com TPN são obcecadas por si mesmas, e muitas vezes ignoram todo o resto. Essas pessoas acreditam realmente que são melhores, mais inteligentes e mais importantes do que todos ao seu redor. Essa crença as leva a adotar comportamentos que podem ser extremamente danosos. Elas assumem o crédito pelos triunfos de outras pessoas, exageram suas realizações e esperam ser tratadas de modo especial sem precisarem merecer isso.

Características do Transtorno de Personalidade Narcisista

Para entender melhor como os narcisistas agem, vamos examinar algumas das principais características que definem o TPN:

1. Senso exacerbado de grandeza: um narcisista acredita realmente que é superior a todos os que o cercam. Ele se considera mais bem-sucedido, mais bonito e mais talentoso. Com frequência exagera as suas realizações, e acredita ser indispensável em todos os setores da vida, seja na carreira, nas amizades ou na família. Se você já trabalhou para um chefe que levou o crédito pelo trabalho árduo que você fez, provavelmente já viu essa característica bem de perto.

2. Senso de merecimento: pessoas com TPN acham que merecem tratamento especial pelo simples fato de serem quem são. Não sentem a necessidade de conquistar tal tratamento, e se aborrecem quando as coisas não acontecem como desejam. Um colega de trabalho narcisista pode exigir desfrutar do melhor escritório ou de privilégios especiais sem se esforçar mais para obter isso. Se você já esteve perto de alguém que sempre reclama por não ter o reconhecimento que pensa merecer, isso é sentimento de privilégio no trabalho.

3. Preocupação com fantasias: narcisistas muitas vezes são consumidos por fantasias de sucesso, poder ou beleza ilimitados. Podem passar seus dias imaginando-se numa vida de luxo, mesmo que não seja essa a sua realidade. Isso pode fazer parecer que eles vivem num mundo à parte, mas tentar trazê-los de volta à Terra na maioria das vezes apenas alimenta suas ilusões.

4. Necessidade constante de admiração: narcisistas anseiam por admiração como quem anseia por comida ou água. Precisam ser o centro das atenções, e farão o que puderem para assegurar que os holofotes estejam sempre apontados para eles. Caso não recebam elogios ou atenção suficientes, podem ficar zangados e até mesmo agressivos.

5. Atração por status: narcisistas acham que só devem se associar a pessoas que consideram especiais como eles. Geralmente escolhem indivíduos de status elevado, acreditando que se cercar de pessoas “importantes” é uma confirmação da sua própria importância. Quando consideram que uma pessoa não está à sua altura, ela passa

a ser indigna de merecer o seu tempo e é descartada. Cercar-se de pessoas importantes faz o narcisista parecer melhor; cercar-se de pessoas sem importância não é útil para um narcisista.

6. Exploração de outras pessoas: narcisistas estão mais do que dispostos a se aproveitarem dos outros para alcançar os seus objetivos. Usam as pessoas como trampolim sem a menor hesitação, e no mais das vezes põem fim aos relacionamentos assim que conseguem o que desejam. Seja no local de trabalho, seja na vida pessoal, essa característica pode deixar um rastro de destruição enquanto o narcisista passa de uma pessoa para outra, sempre em busca de algo de seu interesse.

7. Falta de empatia: essa pode ser a característica mais claramente marcante de um narcisista. Eles sentem pouca ou nenhuma empatia por outras pessoas, o que lhes permite manipular e magoar as pessoas sem sentirem culpa por isso. Jamais tentarão ver as coisas da perspectiva do outro, pois estão concentrados demais em suas próprias necessidades.

8. Inveja: narcisistas geralmente têm inveja dos outros, sobretudo quando alguém tem algo que eles acreditam merecer. Com grande frequência se comparam com os outros, e podem ficar enciumados caso se sintam preteridos. Nos relacionamentos amorosos, isso pode levar a um comportamento controlador ou possessivo. Se virem outra pessoa recebendo a atenção que tanto desejam, sua inveja poderá se transformar em raiva.

9. Arrogância: para terminar, narcisistas muitas vezes parecem arrogantes e presunçosos. Consideram-se melhores que os outros, e não têm o menor receio de deixar isso transparecer. Reviram os olhos, zombam de sugestões e ignoram todos os que não concordam com eles. Essa arrogância pode tornar difícil trabalhar ou conviver com narcisistas, pois eles se recusam a aceitar qualquer crítica ou feedback.

REDE SOCIAL E NARCISISMO

As redes sociais construíram um ambiente no qual o comportamento narcisista pode prosperar. Plataformas como Instagram, TikTok e Facebook permitem que as pessoas produzam uma imagem perfeita de si mesmas, muitas vezes — a fim de conquistar seguidores, curtidas e aprovação — exagerando as suas realizações, sua atratividade, seu sucesso. Em sua maioria, as pessoas que utilizam as redes sociais não são narcisistas; contudo, esse sistema recompensa tendências narcisistas.

Pense no influenciador que faz publicações diárias sobre a sua vida “perfeita”: férias luxuosas, refeições caras, aparência irretocável. Por trás das câmeras, ele pode estar lidando com as mesmas inseguranças e desafios que todos enfrentam; mas a sua imagem on-line é cuidadosamente preparada para atrair atenção e admiração. As redes sociais, que favorecem muito a manipulação da percepção alheia, são um terreno fértil para o narcisismo.

O “amigo” que só recebe e nunca dá

Tive uma amiga que nunca tinha nada de bom a dizer a meu respeito. Eu não media palavras para elogiá-la — falava do seu cabelo, de suas roupas, do seu trabalho —, mas ela jamais me agradecia nem retribuía meus elogios. Não parei de elogiá-la, com a intenção de que ela se sentisse bem; tinha a esperança de que ela retribuísse, mas isso jamais aconteceu. Ela aceitava todos os elogios que eu lhe dirigia e não me dava nada em troca.

Certa noite, numa festa, depois de ter exagerado um pouco na bebida, ela admitiu que sempre teve inveja de mim. Essa sua confissão explicava o seu comportamento, mas àquela altura a amizade já estava irremediavelmente prejudicada. É o que acontece com pessoas narcisistas: elas tiram tudo e não oferecem nada em troca. Se estiver num relacionamento desse tipo — seja amizade, relacionamento

amoroso ou mesmo profissional —, é importante que pergunte a si mesmo se de fato vale a pena. Se estiver numa dessas relações marcadas pela parcialidade, é hora de se afastar e parar de se dedicar a alguém que não se dedica a você.

Maquiavelismo: a busca do manipulador por poder

O narcisismo gira em torno da obsessão por si mesmo; já o maquiavelismo gira em torno do poder. O termo teve origem em Nicolau Maquiavel, filósofo político do século XVI que escreveu *O Príncipe*, livro que recomendava aos governantes o uso da mentira, da manipulação e até da crueldade para conservarem o poder. Para Maquiavel, os fins justificavam os meios, não importava quão antiéticas fossem as medidas adotadas para atingi-los.

Na psicologia moderna, maquiavelismo diz respeito a indivíduos que fazem tudo ao seu alcance para conseguir o que desejam. Eles são ardilosos e estratégicos, e não hesitam em enganar os outros para alcançar seus objetivos. Muitas vezes são charmosos e convincentes, e usam sua astúcia para manipular pessoas sem serem percebidos. Pessoas que exibem maquiavelismo podem não mostrar a mesma necessidade de admiração que narcisistas, porém são igualmente perigosos em sua propensão a explorar os outros. Essas pessoas estão interessadas principalmente em obter controle, dinheiro ou influência, e estão dispostas a mentir, enganar e magoar os outros nessa busca.

Características do maquiavelismo

1. Forte desejo por controle: um traço distintivo de um indivíduo maquiavélico é a sua capacidade de manipular outras pessoas a fim de obter poder e controle sobre elas. Indivíduos maquiavélicos são exímios em convencer os outros a fazerem coisas que atendem aos seus próprios interesses, muitas vezes sem que a outra pessoa se dê conta de que está sendo usada. Nas relações pessoais, pode

acontecer quando alguém domina outra pessoa, controlando sua vida: quanto ela gasta, de quem ela pode ou não ser amiga, quais passatempos ela pode ter. Indivíduos maquiavélicos querem ter controle sobre decisões que não lhes dizem respeito e que deveriam ser pessoais.

ESQUEMAS PONZI E MAQUIAVELISMO NA VIDA REAL

Um dos mais infames exemplos de maquiavelismo na história recente é Bernie Madoff, que orquestrou um dos maiores esquemas Ponzi que já existiram, lesando milhares de pessoas em bilhões de dólares. Madoff conquistou reputação como consultor financeiro confiável, e usou seu charme e sua influência para convencer as pessoas a investirem com ele. Porém ele usava o dinheiro dessas pessoas para financiar o seu próprio estilo de vida extravagante, manipulando para ganhar próprio os que confiavam nele.

Da mesma maneira, Barry Minkow, um empresário adolescente, construiu um empreendimento multimilionário sustentado por mentiras e fraudes. Minkow fundou a sua empresa, a ZZZZ Best, como um serviço de limpeza de carpetes, mas logo se deu conta de que poderia inflar os números para que o seu negócio parecesse ser muito mais bem-sucedido do que na verdade era. Sua empresa se tornou uma fachada para um enorme esquema Ponzi e, quando a fraude foi descoberta, ele já havia lesado investidores em mais de 100 milhões de dólares. Mesmo depois de cumprir pena na prisão, Minkow continuou cometendo crimes financeiros; isso mostra que as características maquiavélicas podem se entranhar profundamente.

2. Falta de moralidade: assim como os narcisistas, os maquiavélicos são desprovidos de senso moral sólido. Para alcançarem os seus objetivos, eles não têm o menor problema em contornar ou infringir as regras. Acreditam que podem fazer o que bem entenderem para conseguir o que desejam.

3. Pensamento estratégico: maquiavélicos são extremamente estratégicos e pensam vários passos à frente. Planejam suas ações com cuidado, buscando sempre o modo mais eficaz de conseguirem o que querem. Seja na vida profissional, seja na pessoal, usam as pessoas como peões em seu jogo.

4. Foco no poder e no dinheiro: enquanto os narcisistas anseiam por admiração e atenção, os maquiavélicos têm mais interesse em obter status e riqueza. Muitas vezes ocupam funções de liderança e se valem da sua influência para controlar os outros e amealhar mais recursos.

5. Ceticismo: maquiavélicos tendem a ter uma visão negativa da natureza humana. Acreditam que as pessoas agem apenas em proveito próprio e veem as relações como transações. Essa concepção de mundo os ajuda a justificar o seu comportamento manipulador — eles supõem que todos os outros são tão egoístas quanto eles.

Psicopatia: um vazio emocional

A psicopatia é o componente final da Tríade Negra, e costuma ser o mais assustador. Muitas pessoas associam psicopatia a criminosos violentos e a assassinos em série; mas a verdade é que, embora psicopatas exibam tendências comportamentais obsessivas e extremadas, não necessariamente são assassinos. E nem sempre são violentos, mas são desprovidos de empatia e de remorso, e seu comportamento insensível os torna uma ameaça para outras pessoas.

Diferente dos narcisistas e maquiavélicos, os psicopatas geralmente agem de maneira mais calculista. Podem ser charmosos e carismáticos, e podem parecer totalmente normais à primeira vista. Por trás dessa fachada, porém, são frios, calculistas e completamente

indiferentes às emoções das pessoas. Os psicopatas são capazes de mentir, enganar e manipular sem sentirem a culpa ou a vergonha que impediriam que uma pessoa comum fizesse essas coisas.

Características da psicopatia

1. Falta de empatia: psicopatas são incapazes de sentir empatia ou remorso. Isso significa que não hesitam em magoar os outros, seja emocional ou fisicamente, porque não conseguem avaliar o próprio comportamento de uma perspectiva exterior. Eles simplesmente não se importam com a dor que causam a outras pessoas, ou não veem problema em causar essa dor. São incapazes de medir suas ações segundo um código moral, porque não o têm.

PSICOPATA DA VIDA REAL: CARISMA E TRAPAÇA

Um dos mais infames psicopatas da história foi Ted Bundy, um assassino em série que confessou ter matado trinta mulheres na década de 1970. Quando criança, ele comprava ratos numa loja de animais da região e depois “brincava de Deus” com eles, agrupando-os num curral e decidindo quais mataria e quais pouparia. Esse desejo de exercer controle sobre outros seres vivos era um prenúncio dos crimes que mais tarde ocorreriam. Bundy era conhecido por sua boa aparência, inteligência e charme — atributos que o ajudavam a ganhar a confiança de suas vítimas para que pudesse cometer seus crimes brutais. Suas táticas incluíam se passar por um homem inofensivo e charmoso em busca de ajuda (ele guardava gessos falsos, tipoias e muletas no carro) ou fingir ser policial para ganhar credibilidade. A habilidade de Bundy de se passar por uma pessoa normal, e até simpática, tornou-o um dos psicopatas mais perigosos que já existiram. As pessoas simplesmente não conseguiam acreditar que um indivíduo tão charmoso pudesse ser capaz de crimes tão hediondos.

PSICOPATA DA VIDA REAL: O CHARME DO PALHAÇO ASSASSINO

John Wayne Gacy foi um empresário aparentemente bem-sucedido e um membro estimado da comunidade; chegou a promover eventos para arrecadação de fundos e a se oferecer para se exhibir como palhaço em eventos de caridade e em festas infantis. Por trás dessa fachada, porém, ele atraía homens jovens para a sua casa, assassinava-os e enterrava seus corpos no porão da casa. O charme manipulador de Gacy lhe permitiu ocultar das pessoas próximas a ele a sua verdadeira natureza, até que a enorme dimensão dos seus crimes foi revelada. Assim como Bundy, Gacy teve uma infância turbulenta, marcada por abusos e pela incapacidade de construir relações sociais saudáveis, uma particularidade comum entre muitas pessoas com tendência à psicopatia.

2. Charme superficial: um dos aspectos mais perigosos da psicopatia é que psicopatas muitas vezes parecem ser charmosos e carismáticos, o que ajuda a conquistar a confiança das pessoas. Mas esse charme é só superficial, e depois que o psicopata conquista a confiança de uma pessoa ele a usa ou a descarta sem pensar duas vezes.

3. Impulsividade: psicopatas agem por impulso na maioria das vezes, levados pela necessidade de satisfação ou pelo desejo de dominar os outros. Eles não pensam nas consequências dos seus atos, e raras vezes sentem remorso por ferirem alguém em seu caminho.

4. Manipulação: assim como os maquiavélicos, psicopatas são hábeis manipuladores. Eles contam com charme, mentira e intimidação para conseguir o que desejam — seja dinheiro, poder ou

controle sobre as pessoas. A diferença é que psicopatas são mais indiferentes às consequências emocionais de seus atos.

5. Ausência de medo: psicopatas não experimentam o medo da mesma maneira que a maior parte das pessoas. Isso os torna mais propensos a se arriscar e a adotar comportamentos inconsequentes. Também torna mais difícil controlá-los ou argumentar com eles, uma vez que não possuem o mesmo senso de consequência que guia a maioria das pessoas.

Características dos assassinos psicopatas

Nem todos os psicopatas são assassinos, mas existem aqueles que têm os seguintes sinais de alerta e características em comum:

- Infâncias anormais e difíceis com problemas envolvendo os pais (abuso físico, mental, emocional e desonestidade)
- Comportamentos socialmente inadequados/antissociais na pré-adolescência e na adolescência, com tendência à solidão e a agir de modo impulsivo e agressivo em interações com humanos e animais
- Fachada confiável e sedutora para ocultar a verdadeira natureza
- Sede de domínio, poder e controle sobre as pessoas
- Obsessão pelo sadismo
- Ausência de empatia, remorso, culpa, vergonha, moral e ética

As características comuns da Tríade Negra — narcisismo, maquiavelismo e psicopatia — são frieza, falta de empatia pelos outros e propensão a usar pessoas para obter prazer ou benefícios. Nem todos os que usam a psicologia sombria exibem essas características de uma forma extremada; contudo, é importante que você reconheça os sinais para que possa evitar ser manipulado ou explorado. Se estiver numa

relação com alguém que revele essas características — seja um parceiro romântico, um amigo ou um colega de trabalho —, o melhor a fazer é impor limites claros. Não tente mudar esses indivíduos; eles não mudarão, não importa o quanto você deseje que mudem. Em lugar disso, concentre-se em proteger o seu próprio bem-estar e em se retirar da situação caso necessário.

No decorrer da sua leitura, eu o guiarei por estratégias elaboradas para lidar com indivíduos que revelem características psicológicas sombrias. Desde o estabelecimento de limites mais adequados até o reconhecimento de táticas de manipulação, você aprenderá a usar táticas de persuasão e outros recursos para se proteger dos males que esses indivíduos podem causar. Torne-se especialista em lidar com a Tríade Sombria e fique mais bem preparado para encarar os desafios que surgirão quando se deparar com pessoas nocivas em sua vida.