

Э К О Л О Г И Я  О Б Щ Е Н И Я

СЮЗАН ФОРВАРД

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ

ШАНТАЖ

Не позволяйте
использовать любовь
как оружие против вас

БОМБОРАTM

УДК 159.9
ББК 88.53
Ф79

Susan Forward, Ph.D. with Donna Frazier Emotional Blackmail

Copyright (c) 1997 by Susan Forward

Published by arrangement with HarperOne,
an imprint of HarperCollins Publishers.

Форвард, Сюзан.

Ф 79 Эмоциональный шантаж : не позволяйте использовать любовь как оружие против вас / Сюзан Форвард ; [перевод с английского А. Савинова]. – Москва : Эксмо, 2021. – 336 с. – (Экология общения).

«Если ты уйдешь, я умру!» «Как можно быть таким эгоистом?» «После того, что я сделал для тебя...» Все это знакомые до боли большинству из нас формулировки эмоционального шантажа – мощного способа манипуляции, к которому нередко прибегают близкие нам люди. Сюзен Форвард, автор семи мировых бестселлеров по психологии, с присущей ей проницательностью анализирует природу этого явления. А потом предлагает пошаговую методику выхода из порочного круга эмоционального шантажа и возвращения отношений в здоровое русло.

В этой увлекательной книге вы найдете:

- 4 типа шантажистов,
- 17 рычагов давления на жертву шантажа,
- 112 примеров из реальной жизни,
- 1 проверенную методику восстановления здоровых отношений.

УДК 159.9
ББК 88.53

© Савинов А., перевод на русский язык,
2021

© Оформление.

ООО «Издательство «Эксмо», 2021

ISBN 978-5-04-167450-2

О ГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

7

ЧАСТЬ I ПОНИМАНИЕ СУТИ ЯВЛЕНИЯ

ГЛАВА 1	ДИАГНОЗ: ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ШАНТАЖ	23
ГЛАВА 2	ЧЕТЫРЕ ЛИКА ШАНТАЖА	41
ГЛАВА 3	ОСЛЕПЛЯЮЩИЙ «ТУМАН»	69
ГЛАВА 4	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ	95
ГЛАВА 5	ВНУТРЕННИЙ МИР ШАНТАЖИСТА	119
ГЛАВА 6	В ШАНТАЖЕ УЧАСТВУЮТ ДВОЕ	146
ГЛАВА 7	РАЗРУШИТЕЛЬНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ ШАНТАЖА	180

ЧАСТЬ II ПРЕВРАЩЕНИЕ ПОНИМАНИЯ В ДЕЙСТВИЕ

ВВЕДЕНИЕ:	ВРЕМЯ ПЕРЕМЕН	199
ГЛАВА 8	ПРЕЖДЕ ЧЕМ НАЧАТЬ	203
ГЛАВА 9	ВРЕМЯ РЕШЕНИЙ	232
ГЛАВА 10	СТРАТЕГИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ	263
ГЛАВА 11	РАЗГОНЯЕМ «ТУМАН»	297
	ЭПИЛОГ	331

В В Е Д Е Н И Е

Я сообщила партнеру, что собираюсь раз в неделю по вечерам ходить на занятия, и он стал отчитывать меня со свойственным ему безразличием. «Поступай как хочешь – ты все равно сделаешь по-своему», – сказал он, – но не надеялся, что я буду ждать твоего возвращения. Ты знаешь – я всегда в твоем распоряжении, почему же теперь тебе не ответить тем же?» Я понимала, что его доводы бессмысленны, но они заставили меня почувствовать, что поступаю слишком эгоистично. Я отказалась от занятий.

ЛИЗ.

Я хотел провести Рождество в путешествии вместе с женой – мы с нетерпением ожидали этого события несколько месяцев. Позвонил маме, чтобы сказать, что мы наконец-то купили билеты, но она сразу же заплакала: «А как же рождественский ужин? Ты ведь знаешь, что на праздники мы всегда собираемся вместе. Если ты не приедешь, то испортишь всем Рождество. Как ты можешь так относиться ко мне? Как ты думаешь, сколько рождественских праздников мне осталось?» Естественно, я сдался. Жена убьет меня, когда узнает об этом, но я не смогу наслаждаться праздниками, если меня будет грызть вина.

ТОМ.

Я пришла к начальнику, чтобы попросить о помощи или перенести сроки окончания работы над крупным проектом. Как только я упомянула о том, что мне нужно помочь, он начал меня обрабатывать. «Я знаю, как каждый день вам хочется побыстрее вернуться домой, — сказал он. — Но даже если сейчас семья хотела бы видеть вас чаще, она будет рада повышению, которое мы для вас запланировали. Нашей команде нужен такой игрок, который демонстрировал бы настоящую преданность этому заданию; именно эту роль вы исполняете. Но пусть будет так. Проводите больше времени в кругу семьи, но подумайте о том, что, если это для вас важнее, чем работа, мы можем пересмотреть свои планы в отношении вас». Я чувствовала себя полностью уничтоженной. Теперь не знаю, что мне делать.

КИМ.

Что происходит? Почему некоторые люди заставляют нас думать: «Я опять проиграл. Я постоянно принимаю чьи-то условия. Я не сказал того, что должен был сказать. Почему я никому ничего не могу доказать? Как получается, что мне не удается постоять за себя?» Мы знаем, что нас обвели вокруг пальца. Мы чувствуем разочарование и возмущение, понимая, что уступили какому-то человеку, только чтобы его не обидеть. Однако мы не знаем, как нужно поступить, чтобы такого больше не случалось. Почему некоторым людям удается навязывать нам свою точку зрения с помощью эмоций и при этом у нас остается чувство поражения?

Люди, с которыми мы сталкиваемся в безнадежных для нас ситуациях, искусно манипулируют нашим эмоциональным состоянием. Они закутывают нас в утешительную пелену любви, если получают желаемое, но когда же не добиваются своего, то часто начинают угрожать, оставляя чувство вины и самоуничижения. Может показаться, что они, сами того не понимая, пользуются определенными

методами. Кстати, многие из них могут представляться добрыми, многострадальными личностями, которые ни при каких условиях не прибегают к угрозам.

Обычно это один человек — партнер, родитель, друг, брат или сестра, — который постоянно манипулирует нами до такой степени, что мы забываем даже то, что являемся самостоятельными взрослыми людьми. Хотя в других областях нам может сопутствовать успех, с этими людьми мы чувствуем себя стесненными и беззащитными. Они легко обводят нас вокруг пальца.

Приведу пример моей клиентки Сары, судебного репортера. Сара, жизнерадостная брюнетка возрастом за 30, почти год встречалась со своим ровесником Фрэнком. Все шло хорошо, пока речь не зашла о свадьбе. По словам Сары, отношение Фрэнка к ней резко изменилось, словно он хотел испытать ее. Это стало очевидным, когда Фрэнк пригласил Сару провести с ним выходные в его коттедже в горах. «Когда мы приехали, оказалось, что весь коттедж застлан брезентом, везде стояли банки с краской. Он вручил мне кисть. Я не знала, что делать, поэтому стала красить». Они работали, почти не разговаривая, весь день, а когда наконец присели отдохнуть, Фрэнк вынул обручальное кольцо с огромным бриллиантом. Сара спросила у него, что это означает, а он ответил, что хотел испытать ее и убедиться, что после свадьбы не придется все делать самому. Разумеется, этим все не закончилось.

Мы назначили дату свадьбы, обо всем договорились, но наши отношения впадали из крайности в крайность. Фрэнк продолжал делать мне подарки, но испытания не прекратились. Однажды я не согласилась посидеть с детьми его сестры в выходные дни, и Фрэнк сказал, что у меня отсутствует чувство семьи и поэтому ему, возможно, следует отменить свадьбу. А когда я говорила о расширении своего бизнеса,

это означало, что я недостаточно ему предана. Естественно, я перестала об этом разговаривать. Все это тянулось бесконечно, а я постоянно уступала Фрэнку. Но продолжала твердить себе, какой он хороший парень и, может быть, дело в том, что он просто боится свадьбы и хочет почувствовать себя более уверенно.

Угрозы Фрэнка звучали спокойно и тем не менее были чрезвычайно эффективными, поскольку чередовались с периодами близости, достаточно заманчивой, чтобы скрыть то, чего он добивался в действительности. И как и многие из нас, Сара раз за разом возвращалась к нему.

Она поддавалась манипуляциям Фрэнка, потому что ей было важно не допустить ссоры, ведь на кону стояло очень многое. Как и большинство из нас, Сара чувствовала обиду и раздражение, оправдывая свою капитуляцию желанием сохранить добрые отношения.

В подобных ситуациях мы концентрируемся на нуждах других людей в ущерб собственным и успокаиваемся, ощущая временную иллюзию безопасности, созданную нашими уступками. Мы избежали конфликта, конфронтации и приобрели возможность наладить здоровые отношения.

Такие неприятные недоразумения – самая распространенная причина разногласий почти во всех типах отношений, однако их редко распознают и почти всегда неверно истолковывают. Часто эти манипуляции называют недопониманием. Мы говорим себе: «Я оперирую чувствами, а он разумом» или «У нее совершенно другой склад ума». Но в действительности источник разногласий лежит не в разных типах общения, а в том, что один человек добивается своего за счет другого. Это больше чем простое недопонимание – это борьба.

На протяжении многих лет я искала способ описать эту борьбу и полезненную взаимосвязь, к которой она приво-