

Сюзан Форвард

**ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ
ШАНТАЖ**

Сюзан Форвард

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ШАНТАЖ

НЕ ПОЗВОЛЯЙТЕ

использовать любовь
как оружие против вас!



УДК 159.9
ББК 88.53
Ф79

Susan Forward, Ph.D. with Donna Frazier
EMOTIONAL BLACKMAIL

Copyright © 1997 by Susan Forward
Published by arrangement with HarperOne,
an imprint of HarperCollins Publishers.

Форвард, Сюзан.

Ф79 Эмоциональный шантаж / Сюзан Форвард ; [пер. с англ. А. Савинова]. — Москва : Издательство «Э», 2017. — 336 с. — (Практическая психотерапия).

ISBN 978-5-699-95309-7

«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. Сюзан Форвард, автор семи мировых бестселлеров по психологии, с присущей ей пронизательностью 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

ISBN 978-5-699-95309-7

© Савинов А., перевод на русский язык, 2017
© Оформление. ООО «Издательство «Э», 2017

Оглавление

Введение	7
----------------	---

Часть I

ПОНИМАНИЕ СУТИ ЯВЛЕНИЯ

Глава первая. Диагноз: эмоциональный шантаж	23
Глава вторая. Четыре лика шантажа	41
Глава третья. Ослепляющий «туман»	68
Глава четвертая. Профессиональные инструменты	93
Глава пятая. Внутренний мир шантажиста	116
Глава шестая. В шантаже участвуют двое	143
Глава седьмая. Разрушительное воздействие шантажа	176

Часть II

ПРЕВРАЩЕНИЕ ПОНИМАНИЯ В ДЕЙСТВИЕ

Введение: время перемен	195
Глава восьмая. Прежде чем начать	199
Глава девятая. Время решений	228
Глава десятая. Стратегические методы	259
Глава одиннадцатая. Разгоняем «туман»	293
Эпилог	328

Введение

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 надейся, 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 за-

данию; 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 удастся 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 случилось. Почему некоторым людям удастся 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 самоуничужения. 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 болезненную взаимосвязь, к которой она приводит. Я обнаружила, что почти все с пониманием воспринимают мои слова, когда я говорю, что мы имеем дело с обыкновенным шантажом в его самом чистом виде — шантажом с помощью субъективных переживаний, или эмоциональным шантажом.

Понимаю, что слово «шантаж» сразу же вызывает в уме зловещий образ преступлений, ужасов и вымогательства. Разумеется, трудно думать о муже, родителях, начальнике, родственниках или детях как о преступниках. Тем не менее я пришла к выводу, что *шантаж* — это единственный тер-

мин, который точно описывает происходящее. Однако сама резкость этого слова поможет отбросить путаницу и недо-разумения, присутствующие во многих отношениях, а это, в свою очередь, приведет нас к ясности.

Позвольте уверить вас: сам по себе эмоциональный шантаж в близких отношениях не означает, что они обречены на разрушение. Это лишь дает понять, что нам нужно честно признать и скорректировать поведение, которое приносит нам боль, подведя более прочную основу под эти отношения.

ЧТО ТАКОЕ ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ШАНТАЖ

Эмоциональный шантаж — это мощная форма манипу-лирования, в которой близкие люди прямо или косвенно угрожают нам неприятностями, если мы не сделаем того, что им нужно. Сутью любого вида шантажа является одна стержневая угроза, которую шантажисты выражают разными способами и которая звучит таким образом: *если ты не будешь вести себя так, как я хочу, ты об этом пожалеешь*. Шантажист-преступник может требовать с нас деньги, ина-че он угрожает тем, что использует некие сведения, чтобы разрушить нашу репутацию. Эмоциональный шантажист знает, насколько мы ценим отношения с ним. Он видит наши слабые стороны и сокровенные тайны. И вне зави-симости от того, насколько он нас любит, эмоциональный шантажист использует эти знания, чтобы добиться того, что ему нужно: нашего подчинения.

Зная, что нам требуется его любовь и одобрение наших действий, шантажист угрожает лишить нас и того и другого либо заставляет заслужить их. Например, если вы считае-те себя добрым и заботливым человеком, шантажист назы-вает вас эгоистичным и невнимательным к окружающим, поскольку вы равнодушны к его желаниям. Если же вам

дороги благосостояние и уверенность в завтрашнем дне, шантажист может вам обещать их или угрожать лишить этих факторов. Однако если постоянно подчиняться ему, то манипулирование вашим поведением и навязывание решений могут войти в систему.

Вы вступаете в игру с шантажистом, правила которой определяет только он.

ЗАБЛУДИВШИЕСЯ В «ТУМАНЕ»

Почему так много рассудительных, способных людей теряются, когда сталкиваются с поведением, которое кажется таким очевидным? Одна из основных причин — шантажист делает все, чтобы мы не поняли, что он манипулирует нами. Он обволакивает нас густой пеленой «тумана», который скрывает его действия. Мы бы сопротивлялись, если бы могли видеть, что с нами происходит. Я использую слово «туман» как метафору для описания чувства смятения, которое вызывают у нас действия шантажиста, и как средство, которое поможет его разогнать. Это акроним для страха, обязательства и чувства вины — инструментов шантажиста, с помощью которых он добивается того, что мы боимся его обидеть, испытываем к нему чувство обязательства и потому подчиняемся и ощущаем себя ужасно виноватыми, если не уступаем.

Поскольку сквозь такой «туман» очень сложно распознать эмоциональный шантаж, я разработала специальный опросник, который поможет определить, являетесь ли вы жертвой шантажа.

Делают ли близкие вам люди следующее:

- Обещают усложнить вашу жизнь, если вы не будете выполнять их требования?
- Постоянно угрожают порвать отношения, если вы не станете делать того, что им нужно?

- Говорят или намекают, что будут безразлично относиться к своему здоровью или наложат на себя руки. Они выглядят подавленными, когда вы не делаете того, что им нужно?

- Хотят всегда получить больше независимо от того, сколько вы отдаете?

- Все время ждут, что вы им уступите?

- Постоянно игнорируют или не учитывают ваши нужды и желания?

- Раздают щедрые обещания, связывая это с вашим поведением, но редко их выполняют?

- Обвиняют вас в эгоизме, невнимании, жадности, бесчувственности, отсутствии заботы, если вы не делаете того, что им нужно?

- Осыпают вас похвалами, когда вы уступаете, и обижаются, если делаете по-своему?

- Используют деньги в качестве средства достижения своих целей?

Если вы положительно ответили хотя бы на один вопрос, вас шантажируют с помощью субъективных переживаний. Но хочу вас уверить, что существует много способов, которыми можно воспользоваться немедленно, чтобы улучшить свое положение и настроение.

РАЗЪЯСНЕНИЯ

Прежде чем приступить к изменениям отношений, следует понять, как действует шантажист. Нужно включить освещение. Это очень важный шаг для прекращения шантажа, потому что, несмотря на наши попытки разогнать «туман», шантажист прилагает усилия к тому, чтобы он становился все гуще и гуще. Когда мы имеем дело с «туманом», наши чувства притупляются, а тонко настроенные

сенсоры, служащие ориентирами при взаимоотношениях с окружающими, заполняются помехами. Шантажисты умеют хорошо маскировать психологическое давление, и часто мы ощущаем его так, что впоследствии сомневаемся в здравом восприятии происходящего. Кроме того, существует значительное отличие между действиями шантажиста и его добрым и даже любящим отношением к нам, которым он оправдывает свои поступки. Мы чувствуем, что запутались, дезориентированы и возмущены. И не только мы. Подобный эмоциональный шантаж применяется к миллионам людей.

Читая драматические истории реальных людей с реальными чувствами и конфликтами, взятые из жизни, вы познакомитесь с людьми, которые борются с эмоциональным шантажом и находят способы покончить с ним. Это люди, похожие на вас, — мужчины и женщины, они уверенно чувствуют себя во многих областях жизни, но попали в ловушку шантажа. Если вы откроете им свое сердце, то многое узнаете от них. Их рассказы — это современные сказки, поучительные истории, которые могут служить путеводной нитью и маяком на вашем жизненном пути.

В ШАНТАЖЕ УЧАСТВУЮТ ДВОЕ

В первой половине этой книги я покажу, как работает эмоциональный шантаж и почему некоторые из нас особенно уязвимы для него. Подробно объясню принцип действия шантажа, расскажу, чего хочет каждая сторона, что она получает и как. Я исследую психологию шантажиста — эта задача вначале кажется невыполнимой, поскольку не все шантажисты действуют в одном стиле. Одни из них пассивны, а другие агрессивны. Некоторые действуют напрямую, некоторые исподволь. Одни шантажисты откровенно

дают понять, какие последствия нас ожидают, если мы обманем их ожидания, а другие подчеркивают страдания, которые мы им причиняем. Но не важно, какими они кажутся с первого взгляда: у всех шантажистов есть общие черты и характеристики, которые подпитывают их манипулятивное поведение. Я покажу, как они используют наш страх, наши чувства долга и вины, а также расскажу о других инструментах шантажа. Я помогу вам понять, что движет эмоциональными шантажистами.

Я покажу, что страх — страх утрат, изменений, страх быть отвергнутым или потерять власть — является общей чертой тех, кто становится шантажистом. Для некоторых из них причина этих страхов кроется в продолжительном чувстве тревоги и собственной неадекватности. Для других это может быть реакция на стресс и неопределенность, которые подорвали их уверенность в своих силах и компетентности. Я продемонстрирую, как влечение к шантажу возрастает стократ по мере того, как множатся эти страхи. Я также покажу, что важные события: разрыв с любимым человеком, развод, потеря работы, уход на пенсию или болезнь — легко могут превратить близкого вам человека в шантажиста.

Близкие нам люди, использующие эмоциональный шантаж, редко являются теми, кто, просыпаясь утром, первым делом думает: «Как мне побыстрее разделаться с жертвой?» Скорее это люди, для которых шантаж — средство контролировать ситуацию и потому чувствовать себя уверенно. Не важно, насколько самоуверенным кажется шантажист, он все равно ощущает высокую степень тревоги.

Но когда он начинает действовать и мы подчиняемся ему, на какой-то момент шантажист чувствует свою силу. Эмоциональный шантаж становится его средством против неуверенности и страха.