

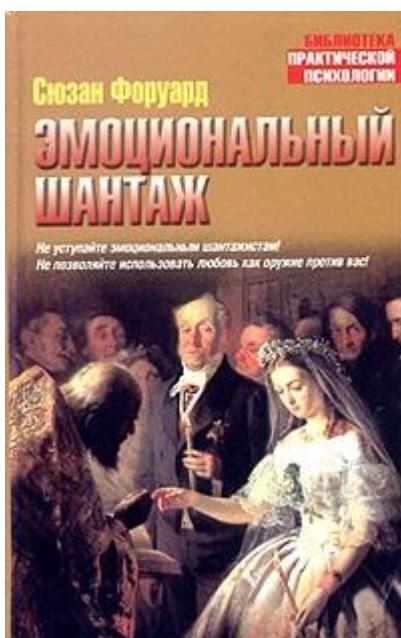
## **Сюзан Форуард. Эмоциональный шантаж**

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?

Эмоциональный шантаж — это мощная форма манипулирования, в которой близкие люди прямо или косвенно угрожают нам неприятностями, если мы не сделаем того, что им нужно. Зная, что нам требуется его любовь и одобрение наших действий, шантажист угрожает лишить нас и того, и другого либо заставляет заслужить их.

Эта книга вошла в список [50 великих книг по психологии](#) по версии Тома Батлер-Боудона.

Сюзан Форуард, Донна Фрейзер. Эмоциональный шантаж. – М.: ACT, 2006. – 316 с.



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. Однако без нашей помощи шантажист не смог бы стать тем, кем становится. Не забывайте: в шантаже участвуют двое. Очень легко сконцентрироваться на поведении других людей и подумать, что, если изменятся они, все будет прекрасно. Но то, что нам действительно нужно, — это найти в себе смелость понять самих себя и изменить свои отношения с потенциальными шантажистами.

### **Часть I. ПОНИМАНИЕ ПРОЦЕССА ШАНТАЖА**

#### **Глава первая. ДИАГНОЗ: ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ШАНТАЖ**

Мир эмоционального шантажа сложен и запутан. Есть агрессивные, откровенные шантажисты, все время прибегающие к прямым угрозам в отношении того, что случится с вами, если вы не выполните их условий. Однако чаще эмоциональный шантаж гораздо изощреннее, он происходит в контексте отношений по большей части нормальных и позитивных. Мы знаем человека с хорошей стороны, и наши воспоминания положительного опыта заслоняют беспокойные ощущения, что в отношениях что-то складывается не так, как следует.

Если все так ясно, почему мы этого не видим? Отчасти это объясняется тем, что эмоциональный шантаж прибегает к экстремальному поведению, которое мы все время используем и встречаем, — к манипулированию. Одна из моих любимых форм манипуляции — «Неужели никто не может открыть

окно?» вместо: «Откройте, пожалуйста, окно». Удивительно, насколько многим из нас трудно быть прямыми даже в малом, не говоря уже о ситуациях, когда мы хотим добиться чего-то значительного. Однако существует граница, при которой повседневное манипулирование превращается в нечто гораздо более опасное. *Манипулирование становится эмоциональным шантажом, если оно используется постоянно, чтобы принудить нас уступить требованиям шантажиста за счет наших собственных желаний и благополучия.*

Можно выделить шесть опасных симптомов шантажа (поскольку в шантаже участвуют двое, то и симптомы проявляют оба):

<b>Шантажист</b>	<b>Жертва</b>
Требование	
	Сопротивление
Прессинг	
Угрозы	
	Согласие
Повторение	

Если люди искренне хотят разрешить конфликт доброжелательно, с выгодой для обеих сторон, они делают следующее:

- откровенно разговаривают с вами о конфликте;
- интересуются вашим настроением и заботами;
- интересуются, почему вы отказываетесь дать то, что им нужно;
- принимают ответственность за свою часть конфликта.

Если первоочередная цель человека — победа над вами, он поступает следующим образом:

- пытается вас контролировать;
- игнорирует ваши протесты;
- настаивает, что его поведение и мотивы выше ваших;
- избегает разговоров о собственной ответственности в отношении к проблеме.

Если вы видите, что кто-то пытается добиться своих целей независимо от цены, которую вам придется платить, то перед вами эмоциональный шантаж в его чистом виде.

Если в отношениях присутствует уступчивость, мы принимаем ее за нечто само собой разумеющееся. Существует ритм взаимных уступок, чувство баланса и справедливости. Мы можем во многом уступать без существенного негативного эффекта и быстро восстанавливать ощущение самости и энергии. В то же время мы ожидаем подобных уступок от окружающих. Когда желание найти компромисс начинает слабеть, моделью будущих отношений становится статус-кво. Как будто нам запрещают изменяться или менять роль, которая нам не всегда подходит. Мы застываем. Как только эмоциональный шантаж касается отношений, они застывают на уровне требований и уступок. С этого момента нам не позволено менять ни поведения, ни ситуации.

## Глава вторая. ЧЕТЫРЕ ЛИКА ШАНТАЖА

Эмоциональный шантаж разделяется на четыре типа поведения. Самые яркие представители шантажа — это «каратели», которые прямо дают понять, чего они хотят и что нас ждет, если мы не выполним их требований. Они могут вести себя агрессивно или быть погруженными в молчание, но в любом случае, если мы попытаемся противоречить, их гнев выплескивается непосредственно на нас. Вторая категория — «самопожертвователи»; они поворачивают угрозы на себя, говоря о том, что сделают с собой, если не получат того, чего добиваются. «Мученики» — это люди, искусно перекладывающие вину, которые заставляют догадываться, чего они хотят, и всегда утверждают, что только они могут это дать. «Искусители» устраивают проверки и обещают нечто чудесное, если мы им уступим.

## Глава третья. ОСЛЕПЛЯЮЩИЙ «ТУМАН»

Эмоциональный шантаж процветает в «тумане», и мы теряем способность ясно сознавать, что делает шантажист и как нужно поступать нам. Здравый смысл затуманивается. Я использую слово «туман» в

двух значениях: fog — туман (англ.); FOG — акроним для fear, obligation, guilt — страх, обязанность и чувство вины.

**Страх.** Шантажисты строят свою сознательную и бессознательную стратегию на информации о наших страхах, которую мы им предоставляем. При эмоциональном шантаже страх действует и на шантажиста. Страх шантажиста не добиться того, что ему нужно, становится настолько сильным, что он полностью сосредоточивается на достижении своей цели и с нетерпением ожидает реакции жертвы, чтобы увидеть, как влияют его действия на объект шантажа. Кстати, одним из самых болезненных аспектов эмоционального шантажа является то, что мы позволили себе раскрыться и установить более или менее тесные отношения с шантажистом.

**Обязательства.** Мы вступаем во взрослую жизнь с твердо установленными правилами и ценностями в отношении других людей, а также того, насколько наше поведение должно регулироваться такими понятиями, как долг, подчинение, верность, альтруизм и самопожертвование. Нередко наши убеждения о долге и обязательствах разумны, на них строится этический и моральный фундамент нашей жизни. Но слишком часто попытки уравновесить обязательства по отношению к самому себе и чувство обязанности по отношению к другим людям оканчиваются неудачей. Мы жертвуем собой ради долга.

Эмоциональные шантажисты не колеблясь подвергают испытанию наши обязательства, повторяя, как много они сделали для своих жертв и как многим эти жертвы им обязаны. Как хорошо было бы всем нам, если бы шантажисты так же заботливо относились к нашим чувствам, как они требуют того от нас. Большинству из нас очень трудно определить границы — где начинаются и где кончаются наши обязательства. И когда чувство ответственности становится сильнее самоуважения и заботы о себе, шантажисты очень быстро начинают этим пользоваться.

**Чувство вины.** Вина — важная составная часть чувствующей, ответственной личности. Мы доверяем этому активному индикатору своего поведения и полагаем, что если возникает ощущение вины, то мы заступили за границы дозволенного и преднамеренно нарушили правила, которые установили себе для общения с людьми. К сожалению, чувство вины не всегда можно доверяться. При незаслуженной вине раскаяние не связано с определением и коррекцией наносящего ущерб поведения. Этот тип вины, который служит одной из главных составляющих «тумана» шантажиста, насыщен самопризнаниями, самообвинениями и парализующим волю самобичеванием.

Незаслуженная вина может не иметь ничего общего с причинением ущерба, но она напрямую связана с верой в причинение вреда. Эмоциональный шантажист подталкивает к тому, чтобы мы приняли на себя всю ответственность за его жалобы и несчастья, делая все возможное, чтобы перепрограммировать базовые механизмы вины и превратить ее в незаслуженную вину, когда индикаторы постоянно сигнализируют: виновен, виновен, виновен.

Результат этого достаточно предсказуемый. Все хотят верить, что они хорошие люди, а чувство вины, которое вызывает шантажист, направлено против восприятия самих себя как любящих, достойных людей. Мы чувствуем ответственность за боль шантажиста и верим, когда он говорит, что, отказываясь уступать, мы усугубляем его страдания.

## Глава четвертая. ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

Каким образом шантажист создает «туман» в отношениях? Как ему удается манипулировать нами так, что мы забываем о собственных интересах и подчиняемся стереотипу поведения «требование — прессинг — уступка»? Это можно увидеть, если ближе познакомиться с методами, которые использует эмоциональный шантажист, то есть с его профессиональными инструментами.

**Демагогия.** Шантажисты полагают, что конфликты возникают из-за наших заблуждений и неуравновешенности, а себя считают мудрыми людьми, действующими из благих побуждений. В демагогии широко используются качественные прилагательные: позитивные — для описания шантажиста и уступчивой жертвы, и негативные — для сопротивляющегося человека. Если демагогическое воздействие эффективно, оно заставляет сомневаться в собственной правоте и искалечает взаимоотношения между нами и шантажистом. Мы верим демагогии, потому что считаем своих друзей, любовников, начальников и членов семьи хорошими людьми, неспособными на зло, бесчувственное поведение и притеснения. Нам хочется доверять окружающим, а не признаваться в

том, что они манипулируют нами, приклеивая ярлыки, которые заставляют нас чего-то стыдиться или чувствовать себя в чем-то неполноценными. Родители, использующие демагогию во время формирования молодого человека, могут уничтожить его уверенность в себе быстрее, чем кто-либо иной.

**Обвинения в неполноценности.** Некоторые шантажисты утверждают, что мы сопротивляемся им только потому, что в чем-то ущербны. В психотерапии это называется патологизацией. Патологизация — это способ заставить нас казаться больными, если мы не соглашаемся с требованиями шантажистов. Они обвиняют нас в том, что мы невротики, извращенцы или истерики. И что самое неприятное, пользуясь нашим доверием, они собирают все несчастливые события, которые пережили вместе с нами, и кидают их нам в лицо, чтобы доказать, что мы допустили такое, потому что являемся эмоциональными калеками. Поскольку обвинения в неполноценности со стороны шантажиста могут нанести сокрушающий удар по уверенности в себе и чувству самости, это особенно болезненный (и эффективный) инструмент.

**Привлечение союзников.** Когда попытка шантажа в одиночку не удается, многие из эмоциональных шантажистов призывают подкрепление. Они приводят на помощь других людей — членов семьи, друзей, священников, — чтобы добиться своего и доказать свою правоту. Таким образом шантажисты удваивают и утраивают свои силы. Они привлекают всех, кого любит и уважает их жертва, и та чувствует себя подавленной перед лицом численного превосходства.

**Негативные сравнения.** «Почему ты не можешь быть, как...» Эти шесть слов несут мощный эмоциональный заряд, который направлен на наше чувство сомнения в себе, страх не соответствовать нужным требованиям. Шантажисты часто приводят пример другого человека — идеал, до которого нам далеко. Этот человек легко выполнил бы требования шантажиста, так почему же мы не можем этого сделать?

## Глава пятая. ВНУТРЕННИЙ МИР ШАНТАЖИСТА

В желаниях нет ничего плохого. Нормально уговаривать, умолять или плакать — пока наше «нет» означает твердый отказ. Принять его не так просто, и мы стараемся прийти к общему решению или компромиссу. Многие из нас часто испытывают разочарование и не прибегают к эмоциональным издевательствам. Мы принимаем чувство неудовлетворенности как временное — и продолжаем жить дальше. Но психика шантажиста воспринимает неудовлетворенность не просто как временную преграду или разочарование: испытывая это чувство, он не может перегруппировать силы или сменить направление. Неудовлетворенность означает для шантажиста глубокий резонирующий страх потерь и лишений, и он воспринимает ее как предупреждение о грядущих невыносимых последствиях.

Даже небольшая неудовлетворенность рассматривается им порой словно потенциальная катастрофа, и в этот момент он считает, что не получит жизненно важных для него вещей, если не ответит агрессией.

**Делая из муhi слона.** Эмоциональные шантажисты часто ведут себя так, словно каждое разногласие является критической точкой в отношениях. При сопротивлении они испытывают такое сильное разочарование и неудовлетворенность, что представляют даже самое небольшое несогласие как угрозу отношениям. Сила желания шантажиста приобретает смысл только тогда, когда понимаешь: он реагирует в данный момент не на текущую ситуацию, а на ситуацию из прошлого опыта.

**Победа в битве, поражение в войне.** Шантажисты часто побеждают с помощью тактики, создающей непреодолимую трещину во взаимоотношениях. Кратковременная победа воспринимается ими как триумф, однако нужно учитывать и будущее. Большинство шантажистов действуют исходя из принципа: «Хочу получить то, что хочу и когда захочу». Они, как дети, не способны представить последствия своего поведения и не думают о том, с чем останутся, когда добьются от жертвы подчинения.

**Это не о вас.** Самое важное в нашем путешествии по внутреннему миру шантажиста — понять, что речь идет совсем не о вас, хотя местами может показаться иначе. Причины эмоционального шантажа — это попытки стабилизировать чувство неуверенности и незащищенности шантажиста.

## **Глава шестая. В ШАНТАЖЕ УЧАСТВУЮТ ДВОЕ**

Почему некоторые люди уязвимы для эмоционального шантажа, в то время как другие просто отмахиваются от него? Ответом являются наши *болевые точки* — чувствительные сплетения эмоций внутри каждого из нас.

Чтобы не допустить давления на болевые точки, мы начинаем развивать некоторые специфические черты характера. Они сливаются с поведением, и на первый взгляд невозможно осознать, что это — защита против наших страхов. Как ни парадоксально, но эти «защитные» качества открывают нас для эмоционального шантажа. Это следующие черты:

- чрезмерная необходимость в одобрении;
- интенсивный страх гнева;
- насущная потребность в мире любой ценой;
- желание брать на себя слишком большую ответственность за жизнь других людей;
- высокая степень сомнения в себе.

## **Глава седьмая. ВЛИЯНИЕ ШАНТАЖА**

Эмоциональный шантаж крадет одно из самых драгоценных человеческих качеств — целостность. Целостность — это место в душе, где мы храним ценности и свой моральный компас, указывающий, что хорошо, а что плохо в нашей жизни. Хотя целостность часто отождествляют с честностью, но в действительности она заключает в себе гораздо большее. Слово «целостность» означает: «Это то, что я есть. Это то, во что я верю. Это то, что я хочу совершить, — и именно здесь я пролагаю границы».

Под давлением эмоционального шантажа нередко мы капитулируем и жертвуем своей целостностью, теряя способность чувствовать единство собственного «я» и собственных поступков. Как ощутить целостность? Представьте, что каждое утверждение по большей части истинно для вас:

- Я отстаиваю свои убеждения.
- Я не позволяю страху управлять собой.
- Я противостою людям, которые меня обидели.
- Я сам определяю, кто я есть, и не полагаюсь на оценку окружающих.
- Я держу данные себе обещания.
- Я защищаю свое физическое и эмоциональное здоровье.
- Я не предаю окружающих.
- Я всегда говорю правду.

Это сильные, раскрепощающие утверждения, и если они действительно отражают наш образ жизни, то помогают найти точку опоры и чувство равновесия, которые не дают постоянным стрессам и внешнему давлению столкнуть нас с избранного пути. Когда мы поддаемся эмоциальному шантажу, то поочередно вычеркиваем по одному элементу этого списка, забывая, что для нас правильно, а что нет.

Самобичевание показывает, что это чувство создает порочный замкнутый круг. Под давлением мы поступаем вразрез с нашим представлением о себе. Потрясенные содеянным, начинаем верить, что действительно в чем-то ущербны, как внушает нам шантажист. Потеряв уважение к себе, становимся более уязвимыми для эмоционального шантажа, потому что теперь отчаянно нуждаемся в одобрении шантажиста, которое доказало бы, что мы не такие уж испорченные. Может быть, мы перестали соответствовать собственным стандартом, но по крайней мере соответствуем чужим.

Защита собственной целостности может оказаться пугающей и привести к одиночеству. Часто мы прибегаем к тому, что делают многие поставленные перед выбором жертвы шантажа, — начинаем рассуждать. Для того чтобы убедить себя принять что-то, противоречащее нашим внутренним убеждениям, требуется много умственной и эмоциональной энергии. Разгорается сражение между нашей целостностью и давлением шантажиста, и, как в любой другой войне, в ней много потерь. Многие жертвы эмоционального шантажа сомневаются даже в праве иметь определенные чувства, и особенно злость. Они могут обратить свой гнев против себя — и тогда он станет депрессией — или прибегнуть к рассуждениям, чтобы оправдать его.

Эмоциональный шантаж уничтожает надежность любых отношений. Под надежностью я понимаю доброжелательность и доверие — элементы, которые позволяют нам открываться другому человеку

с уверенностью, что к нашим самым потаенным мыслям и чувствам тот будет относиться с уважением и заботой.

Жертвы эмоционального шантажа так привыкают к негативным суждениям, неодобрению, давлению или преувеличенной реакции, что неохотно делятся планами на жизнь. В ситуации, окрашенной шантажом, отношения с друзьями, любовниками и членами семьи, отличавшиеся глубиной, начинают таять, и диапазон безопасных тем сокращается. Один из великих парадоксов эмоционального шантажа заключается в том, что чем больше шантажист требует нашего времени, внимания или любви, тем меньше мы готовы их дать. Мы часто сдерживаем себя от выражения даже случайных чувств, потому что боимся, что шантажист может принять их за уступку, и поэтому превращаемся в эмоциональных калек, не желающих подпитывать надежды и фантазии шантажиста.

## Часть II. ПРЕВРАЩЕНИЕ ПОНИМАНИЯ В ДЕЙСТВИЕ

Если хотите эффективно противостоять шантажу, нужно научиться нескольким поведенческим реакциям, совершенно отличным от обычных. Нужно заменить свойственную вам лексику новым стилем общения. Эмоциональный тон вашей реакции должен стать другим. Необходимо изменить традиционную схему — сопротивление, давление, капитуляция — на автоматическую реакцию на шантаж (подробнее о преодолении привычного поведения см. [Чарлз Даигг. Сила привычки. Почему мы живем и работаем именно так, а не иначе](#)).

В этой части книги я покажу разработанный мной процесс, с помощью которого можно шаг за шагом научиться совершенно по-другому отвечать на эмоциональный шантаж. Я научу вас мощным навыкам незащитного общения и проведу через визуальные и письменные упражнения и опросники, которые приведут к изменениям на многих уровнях.

### Глава восьмая. ПРЕЖДЕ ЧЕМ НАЧАТЬ

Первое, что требуется сделать, — это подписать контракт с самим собой, в котором записаны несколько обещаний. Этот контракт — мощный символ, выражающий вашу готовность измениться и проясняющий ваши цели.

*Контракт с самим собой*

Я, \_\_\_\_\_, признаю себя за взрослого человека, имеющего право на собственное мнение и выбор, и посвящаю себя активному процессу изгнания эмоционального шантажа из своих отношений и своей жизни. Для достижения поставленной цели я даю следующие обещания:

- Обещаю, что больше не позволю страху, обязанности и чувству вины контролировать мое поведение.
- Обещаю, что обучусь методикам, изложенным в этой книге, и буду применять их на практике.
- Обещаю, что, если оступлюсь, потерплю неудачу или прибегну к старой модели поведения, я не буду использовать эти ошибки в качестве оправдания, чтобы бросить эту свою работу. Сознаю, что неудача не является неудачей, если из нее сделать выводы.
- Обещаю, что позабочусь о себе в течение всего этого процесса.
- Обещаю, что буду ценить каждый позитивный шаг, каким бы маленьким он ни был.

\_\_\_\_\_ Подпись

\_\_\_\_\_ Дата

Далее: выучите и постоянно повторяйте заявление силы — одно короткое предложение, которое можно использовать, чтобы не потерять самообладание, когда шантажист прибегнет к давлению. Заявление силы звучит так: Я МОГУ ЭТО ВЫДЕРЖАТЬ.

На протяжении недели каждый раз, когда предпринимаете шаги против эмоционального шантажа и начинаете испытывать страх, волнение или разочарование, повторяйте про себя свое заявление.

Глубоко вздохните, полностью выдохните и скажите: «Я могу это выдержать». Делайте это по крайней мере 10 раз в день. Я предлагаю упражняться, представляя себя лицом к лицу с шантажистом, который применяет давление.

Составьте список утверждений, которые вы говорите себе при эмоциональном шантаже и измените каждое помеченное утверждение на противоположное. Например, старое утверждение: «Говорю себе: то, чего я хочу, неправильно». Новое утверждение: «Я добиваюсь того, чего хочу, даже если это огорчает шантажиста». Старое утверждение: «Уступаю, потому что настою на своем позже». Новое утверждение: «Я не уступаю и буду отстаивать свою позицию здесь и сейчас».

Прежде чем ответить на требования шантажиста пошлите сигнал SOS. Это снова акроним для первых трех шагов процесса изменений: Станьте, Осмотритесь, Спланируйте.

**Шаг первый: Станьте.** Жертва эмоционального шантажа ничего не должна делать. Это означает, что нельзя принимать решение о том, как отвечать на требование шантажиста в тот же момент, когда оно выдвинуто. Вам нужно дать себе время подумать — без давления. Например, скажите: «Это слишком важно, чтобы решать немедленно. Дай мне подумать». Тем самым вы смешили баланс сил в отношениях и поставили шантажиста в положение ожидающего, а это роль пассивная и поэтому гораздо менее выигрышная. Приготовьтесь к тому, что шантажист будет усиливать давление, пытаясь вернуть себе утраченные позиции. В то время как он будет придерживаться знакомого сценария, нужно применять свой новый набор ответных реакций и повторять про себя: «Я могу это выдержать».

Учиться переносить дискомфорт в целях здоровых изменений — одна из самых трудных вещей, которые нам приходится делать. В прошлом дискомфорт всегда был прелюдией к подчинению, но теперь вы изменяетесь и в первое время будете чувствовать неуверенность и тревогу. Мы всячески избегаем дискомфорта и пытаемся от него избавиться, тем самым лишаясь одного из самых полезных инструментов. Большинство не хотят исследовать дискомфорт, слепо реагируя на его присутствие, вместо того чтобы проанализировать, что он означает.

Материализуйте дискомфорт в какой-нибудь вещи, доставляющей ей дискомфорт, — жестком свитере, своей неудачной фотографии или тесной паре обуви. Поговорите с каким-нибудь предметом или, если это предпочтительнее, напишите письмо своему дискомфорту и письмо от дискомфорта — себе. Цель упражнения заключается в том, чтобы облечь дискомфорт в конкретную форму, изучить его и найти способ управлять им. Когда вы столкнетесь с дискомфортом, то обнаружите, что он стал привычным и гораздо менее угрожающим, чем, когда вы старались избежать его любой ценой.

Если вы оказались втянуты в конфликт между двумя небезразличными вам людьми, важно выйти из него, отказавшись передавать сообщения или стать арбитром. В противном случае нездоровые чувства двух других людей выльются на вас, и конфликт разрешен не будет.

**Второй шаг. Станьте наблюдателем.** В течение времени, на которое вы отсрочили принятие решения, вам необходимо стать сторонним наблюдателем себя и шантажиста. Я не прошу отстраниться от своих чувств, просто прошу вас добавить к мешанине чувств восприятие и рассудок, чтобы вами управляли не только эмоции. Как интеллект, так и эмоции могут содержать большое количество информации, поэтому нужно создать взаимный обмен между этими двумя составляющими. Цель — получить возможность и думать, и чувствовать одновременно, а не только баражать в одних эмоциях. Когда шантаж накаляется, вам необходима перспектива обзорной башни.

Не оценивайте свои чувства, не пытайтесь решить, обоснованы они или нет и имеете ли вы на них право. Не комментируйте, а наблюдайте. Я обнаружила, что многим помогают вводные фразы, такие как: «Ведь это интересно, что...», «Я начинаю замечать, что...», «До сих пор я не понимал(а), что...».

Такая объективность помогает получить познавательный настрой и избавляет от самокритики. «Когда я говорю себе: «Ведь это интересно, что...», то не чувствую себя ребенком или тряпкой». Эта фраза позволила ему понять, что за ней следуют комментарии наблюдателя, она отдала его от внутреннего судьи, который критикует и навешивает ярлыки на многие наши реакции.

## Глава девятая. ВРЕМЯ РЕШЕНИЙ

Вспомнили требование шантажиста и ответьте на вопросы:

- Может ли это требование причинить мне ущерб?

- Есть ли что-то в этом требовании, что заставляет меня испытывать неудобство? Если есть, то что?
- Какая часть требования меня устраивает, а какая нет?
- Может ли это требование причинить кому-либо ущерб?
- Учитывает ли это требование мои желания и чувства?
- Есть ли что-то в этом требовании, что заставляет меня испытывать страх, обязательства или чувство вины?

Большая часть требований подпадает под одну из трех категорий: требование несущественно, требование затрагивает важные вопросы, поэтому под угрозу может быть поставлена ваша целостность, требование касается жизненно важных проблем, поэтому уступка навредит вам или окружающим.

**Несущественное требование.** Я настоятельно рекомендую убрать слово автоматически из всех отношений с эмоциональным шантажистом. Каким бы незначительным ни было требование, изучите его, особенно способ, каким оно было представлено. В результате вы получите ясное представление о той части проблемы, которая вас беспокоит, если таковая имеется, и рассмотрите требование с точки зрения отношений в целом.

Я, конечно же, не рекомендую изучать под микроскопом каждое действие в любых отношениях — не нужно подробно разбирать все подряд, чтобы убрать из поведения спонтанность. Но если в отношениях вы чувствуете дискомфорт и ощущаете давление, важно использовать более критический подход.

**Жизненно важные проблемы.** Когда ставки, связанные с требованием шантажиста, особенно высоки, я настоятельно рекомендую растянуть процесс принятия решения, тщательно рассматривая, как каждая возможность выбора повлияет на вашу жизнь и целостность. Я имею в виду жизненно важные проблемы, такие как:

- решение о продолжении брака или любовных отношений;
- разрыв близких отношений с родителем, родственником или другом;
- решение об уходе с работы;
- трата или вложение крупной суммы денег.

Если шантажист готов пойти на компромисс, идеальным будет решение сохранить отношения, устранив неприемлемые для вас элементы. Если это возможно, нужно попытаться восстановить взаимообмен долгами, который прекратился с началом эмоционального шантажа.

Когда вы примете решение на основе собственных критериев, а не требований шантажиста, считайте, что нанесли смертельный удар порочному кругу эмоционального шантажа.

## Глава десятая. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ

Мне хочется дать вам несколько мощных методов для выражения своей точки зрения и отстаивания собственной позиции, независимо от реакции эмоционального шантажиста. Эти стратегические методы — необоронительное общение, превращение соперника в союзника, бартер и юмор — являются самыми эффективными инструментами для того, чтобы покончить с эмоциональным шантажом.

**Необоронительное общение.** Оборонительные ответы накаляют эмоциональную атмосферу.

Топливом являются попытки защитить себя. В ответ на давление не объясняйте и не защищайте свое решение. Ответьте на давление шантажиста следующими фразами:

- «Мне жаль, что ты сердишься».
- «Не могу понять, почему ты так считаешь».
- «Это интересно».
- «Правда?»
- «Крики/угрозы/обиды/плач больше тебе не помогают и ничего не решают».
- «Давай поговорим, когда ты успокоишься».

И самый эффективный необоронительный ответ:

- «Ты абсолютно прав [даже если это не так и вы об этом знаете]».

Многие озадаченные шантажисты испытали на себе, что без топлива, которым снабжает их жертва, попытки шантажа не удаются.

Если хотите покончить с эмоциональным шантажом, не попадайтесь в ловушку несогласия с оппонентом. Оно заключается не в том, где провести отпуск, или чья очередь делать уступку. Вы не согласны с моделью поведения, при которой один человек получает все, чего добивается, за счет ваших постоянных уступок. Поскольку вы серьезно настроены сломать этот стереотип, не спорьте, не объясняйте, не защищайтесь и не отвечайте на вопрос «Почему?» предложением, начинающимся с «Потому что». Вместо этого, когда шантажист говорит:

- «Как ты можешь поступать так со мной (после того, что я для тебя сделал)?»
- «Почему ты губишь меня?»
- «Почему ты такой эгоист/упрямец?»

Вы отвечаете:

- «Я знал, что это тебя огорчит, но ничем не могу помочь».
- «Здесь нет негодяев. Просто тебе нужно одно, а мне другое».
- «Больше половины ответственности я на себя не возьму».

**Превращение шантажиста в союзника.** Преодолеть враждебность и напряжение помогут следующие фразы:

- Помоги мне, пожалуйста, понять, почему это так важно для тебя.
- Ты можешь что-нибудь предложить, чтобы нам вместе решить эту проблему?

Кроме того, рекомендую воспользоваться средством, которое я называю «Волшебный инструмент». Начните со следующих фраз:

- Интересно, что будет, если...
- Интересно, что будет, если ты поможешь мне найти способ...

**Бартер** – особенно эффективный метод, потому что в результате обе стороны что-то приобретают, не обвиняя и не нападая друг на друга, что типично для большинства конфликтов.

**Юмор.** Нет ничего более сближающего, чем шутка, известная только двоим. Юмор связывает людей, поэтому воспоминания о смешных событиях могут стать частью основы близких отношений.

Использование юмора для доведения своей точки зрения до шантажиста может разрядить обстановку и напомнить, что вам обоим дороги ваши отношения и приятно находиться в обществе друг друга. Юмор лечит. Он снижает кровяное давление и позволяет снять накал в напряженном разговоре с человеком, с которым вы решаете сложный вопрос.

Нельзя узнать реакцию оппонента, не выразив свои чувства и не установив нужные границы в отношениях. Шантажисты часто удивлены тем, насколько обижены и испуганы их жертвы. Люди, прибегающие к эмоциональному шантажу, часто говорят: «Почему ты мне не сказала?» или «Если бы я понимал, насколько мое поведение обижает тебя, мы уладили бы ситуацию, прежде чем она зашла бы так далеко».

Изменение закрепившегося поведения — как шантажиста, так и собственного — требует времени и усилий. Предоставьте такое время и себе, и оппоненту.

## Глава одиннадцатая. РАЗГОНЯЕМ «ТУМАН»

В этой главе я покажу, как можно отсоединить самые уязвимые болевые точки.

Все мы несем на себе эмоциональные шрамы из нашего прошлого. Однако уязвимыми для эмоционального шантажа нас делает особое, бережное отношение к своим ранам. Мы поддаемся шантажу, чтобы избежать неприятных чувств, вместо того чтобы научиться управлять ими.

Страх — это основной механизм выживания, предназначенный для того, чтобы уберечь нас от беды. Однако многие наши страхи при эмоциональном шантаже вызываются опасностями, которые в действительности могут не существовать. Шантажисты интуитивно играют на этих страхах и увеличивают их значимость. Мы представляем себе катастрофу, которая благодаря нашему воображению становится вполне реальной. Эффективно справиться со страхами помогает

тренировка, позволяющая отвлечься от навязчивых сценариев худшего исхода и создать позитивные варианты. Воображение не должно работать против вас.

**Отключение болевой точки обязательства.** Жаль, что нет ясных руководств, как сбалансировать обязательства по отношению к окружающим с обязательствами по отношению к нам самим. Один из лучших способов изменить свои убеждения об обязательствах — это увидеть их на бумаге. Тогда вы сможете бросить им вызов. Начните со списка того, что оппонент ожидает от вас. Например, [такой-то] предполагает/ожидает/ требует, чтобы я:

- Бросал все, чтобы помочь.
- Прибегал на первый зов.
- Заботился физически/эмоционально/финансово...

Теперь перепишите каждое утверждение, приписав к нему фразу «ГДЕ НАПИСАНО, ЧТО» заглавными буквами. Обратите внимание, как отличается предложение «ГДЕ НАПИСАНО, ЧТО мне не разрешается наслаждаться праздниками, потому что муж хочет, чтобы мы провели их среди родственников мужа» от «Муж хочет, чтобы мы все праздники проводили среди его родственников». Все эти якобы нерушимые правила, которые препятствуют тому, чтобы вы заботились о себе хотя бы наполовину так, как вы заботитесь о других, не вырезаны в камне. Они существуют только в вашей системе убеждений, относящейся к отношению к окружающим.

**Болевая точка вины.** Чувство вины отбирает у нас много силы, учитывая тот факт, что большинству трудно отличить истинную вину от незаслуженной. Мы верим, что, если ощущаем вину, значит, сделали что-то недостойное нас.

Несколько вопросов помогут определить, является ли вина истинной или незаслуженной:

- Будет ли преднамеренным злом то, что вы делаете или собираетесь сделать?
- Жестоко ли то, что вы делаете или собираетесь сделать?
- Приведет ли к насилию то, что вы делаете или собираетесь сделать?

Если вы положительно ответите хотя бы на один вопрос, ваша вина является заслуженной. В этой ситуации соблюдение собственной целостности будет означать взятие ответственности за свое поведение и возмещение нанесенного ущерба. Но если вы делаете что-то полезное для себя и не причиняете вред, не унижаете другого человека, то чувство вины — незаслуженное, и его нужно контролировать.

Ругань, исходящая от близкого нам человека, может серьезно обидеть любого. Но навешанные на вас ярлыки — неправда. Это лишь мнение.

Изменение поведения — противоречивый, постепенный процесс. Когда будете применять полученные здесь навыки в повседневной жизни, то обнаружите, что не все получается так, как надо. Вы будете колебаться, пугаться и ошибаться — как и каждый из нас. Но вам предстоит учиться как на достижениях, так и на ошибках.