

**Сьюзан Форвард
Донна Фрейзер**

ЕМОЦІЙНИЙ ШАНТАЖ

**Коли люди з вашого життя
використовують залякування,
обов'язки та провину,
щоб маніпулювати вами**

ВИДАВНИЦТВО

**ФАБУЛА
#PRO**

УДК 159.964:82-91
Ф79

ВИДАВНИЦТВО
Ф А Б У Л А
#PRO

Оригінальна назва твору: Emotional Blackmail:
When the People in Your Life Use Fear, Obligation and Guilt
to Manipulate You

Це видання опубліковано за узгодженням
з William Morrow Paperbacks підрозділом HarperCollins Publishers

*Усі права збережено.
Жодна частина даної книжки не може бути відтворена
в будь-якій формі без письмового дозволу
власників авторських прав.*

Форвард Сьюзан

Ф79 Емоційний шантаж: Коли люди з вашого життя використовують залякування, обов'язки та провину, щоб маніпулювати вами / Сьюзан Форвард, Донна Фрейзер / пер. з англ. У. Курганова. — Харків : Вид-во «Ранок» : Фабула, 2019. — 336 с.

ISBN 978-617-09-5632-3

Як зберегти й покращити стосунки з близькими, рідними та друзями. Як відновити власну цілісність? Як позбавитися комплексу вини? Як не дати маніпулювати собою? Як не стати жертвою емоційного шантажиста? Як протидіяти емоційному шантажу і що це взагалі таке? Відповіді на ці та безліч інших запитань щодо людських взаємин, а також ефективні способи розв'язання багатьох життєвих проблем ви знайдете в чудовій книжці Сьюзан Форвард.

УДК 159.964:82-91

ISBN 978-617-09-5632-3

Copyright © 1997 by Susan Forward
© У. Курганова, пер. з англ., 2019
© «Фабула», макет, 2019
© Видавництво «Ранок», 2019

Зміст

Вступ	5
-------------	---

Частина I. Розуміння процесу шантажу

Розділ 1. Діагноз: Емоційний шантаж	23
Розділ 2. Чотири обличчя шантажу	42
Розділ 3. «Туман», що засліплює	70
Розділ 4. Професійні інструменти	96
Розділ 5. Внутрішній світ шантажиста	119
Розділ 6. У шантажі беруть участь двоє	146
Розділ 7. Вплив шантажу	180

Частина II. Перетворення розуміння на дію

Вступ: Час змін	197
Розділ 8. Перед тим, як почати	202
Розділ 9. Час рішень	231
Розділ 10. Стратегічні методи	262
Розділ 11. Женемо «туман»	297
Епілог	332

Вступ

Я повідомила партнерові, що планую раз на тиждень ходити ввечері на заняття, і він став дорікати мені із властивою йому байдужістю. «Роби, як заманеться — ти все одно діятимеш по-своєму,— сказав він,— але не сподівайся, що я буду чекати на твоє повернення. Ти знаєш — я завжди до твоїх послуг, чому ж тепер тобі не відповісти мені тим самим?» Я розуміла, що його аргументи були безглуздими, але вони змусили мене відчувати, що я чиню дуже егоїстично. Я відмовилася від занять. ЛІЗ.

Я хотів зустріти Різдво, подорожуючи разом із дружиною,— ми з нетерпінням очікували на цю подію декілька місяців. Зателефонував матері, щоб повідомити, що ми нарешті купили квитки, але вона відразу ж заплакала: «А як же різдвяна вечеря? Ти ж знаєш, що на свята ми завжди збираємося разом. Якщо ти не приїдеш, то зіпсуєш усім Різдво. Як ти можеш так ставитися до мене? Як ти гадаєш, скільки ще мені залишилося різдвяних свят?» Природно, що я здався. Жінка вб'є мене, коли дізнається про це, але я не можу насолоджуватися святом, якщо всередині мене гризтиме провина. ТОМ.

Я прийшла до начальника, щоб попросити про допомогу або перенесення термінів закінчення роботи над великим проектом. Тільки-но я згадала про те, що потребуую допомоги, він почав мене обробляти. «Я знаю, що кожного дня ви мрієте швидше повернутися додому,— сказав

він.— Але навіть якщо зараз сім'я хотіла б бачити вас частіше, вона буде рада підвищенню, що ми для вас запланували. Нашій команді потрібен гравець, який демонстрував би справжню відданість цьому завданню; саме цю роль ви виконуєте. Ну що ж, нехай буде по-вашому. Проводьте більше часу в колі сім'ї, але майте на увазі: якщо ви вважаєте це важливішим за роботу, ми можемо переглянути свої плани щодо вас». Я почувалася повністю знищеною. Тепер не знаю, що мені робити. КІМ.

Що коїться? Чому деякі люди примушують нас думати: Я знову програв. Я постійно пристаю на чийсь умови. Я не сказав того, що мав сказати. Чому я ніколи нічого не можу довести? Як трапляється так, що в мене не виходить постояти за себе? Ми знаємо, що нас увели в оману. Ми відчуваємо розчарування та обурення від розуміння того, що поступились якійсь людині, тільки щоб її не образити. Проте ми не знаємо, як варто себе поводити, щоб такого більше не траплялося. Чому декому вдається нав'язувати нам свою точку зору за допомогою емоцій і робити це в такий спосіб, що в нас лишається відчуття поразки?

Люди, що з ними ми стикаємося в безнадійних для нас ситуаціях, майстерно маніпулюють нашим емоційним станом. Коли вони отримують бажане, то огортають нас заспокійливою пеленою з любові, але якщо вони не досягають власної мети, то часто вдаються до погроз, що примушує нас відчувати провину та самокатуватися. Може здатися, що ці люди несвідомо використовують певні методи. До речі, деякі з них можуть здаватися добрими, багатостраждальними особистостями, що за жодних умов не вдаватимуться до погроз.

Зазвичай це одна людина — партнер, батько, друг, брат або сестра,— яка постійно маніпулює нами настільки, що ми навіть забуваємо, що є самостійними, дорослими

людьми. Хоча в інших сферах нам удається бути дуже успішними, з цими людьми ми відчуваємо себе безпорадними та беззахисними. Вони легко вводять нас в оману.

Наведу приклад із життя моєї клієнтки Сари, що працює репортером у суді. Сара, життєрадісна брюнетка, віком за 30, майже рік зустрічалася зі своїм однолітком Френком. Усе було добре, поки мова не зайшла про весілля. За словами Сари, ставлення Френка до неї різко змінилося, наче він мав на меті випробувати її. Це стало очевидним, коли чоловік запросив Сару провести з ним вихідні в його котеджі в горах. «Коли ми приїхали, з'ясувалося, що весь котедж укритий брезентом, усюди стояли банки з фарбою. Він дав мені квача. Я не знала, що маю робити, тож стала фарбувати». Вони працювали майже мовчки увесь день, а коли нарешті присіли перепочити, Френк дістав обручку з величезним діамантом. Сара спитала в нього, про що йдеться, а він відповів: «Хотів випробувати тебе та впевнитися, що після весілля мені не доведеться все робити самому». Зрозуміло, що цим усе не закінчилося.

Ми призначили дату весілля, про все домовилися, але наші стосунки впадали з крайності в крайність. Френк продовжував робити мені подарунки, але випробовування не припинились. Одного разу я не погодилася посидіти з дітьми його сестри у вихідні, і Френк сказав, що в мене немає відчуття родини і тому йому, можливо, слід скасувати весілля. А коли я говорила про розширення свого бізнесу, це означало, що я недостатньо йому віддана. Природно, я покинула ці розмови. Усе це тривало нескінченно, і я постійно поступалася Френку. Але продовжувала твердити собі, який він хороший хлопець і, можливо, справа в тому, що його просто лякає весілля і він прагне почуватися впевненіше.

Погрози Френка вимовлялися спокійним голосом, проте вони були надзвичайно дієвими, оскільки чергувалися періодами близькості, достатньо привабливої, щоб приховати те, чого він прагнув насправді. І як багато хто з нас, Сара щоразу поверталася до нього.

Вона піддавалася маніпуляціям з боку Френка, тому що їй було важливо уникнути сварок, адже йшлося про дуже цінні для неї речі. Як і більшість із нас, Сара відчувала образу та роздратування, але виправдовувала свою капітуляцію бажанням зберегти теплі стосунки.

У ситуаціях, подібних до цієї, ми концентруємося на потребах інших людей, нехтуючи власними та заспокоюємося через відчуття тимчасової ілюзії безпеки, що виникає завдяки нашим же діям. Ми уникнули конфлікту, конфронтації та набули можливості налагодити здорові стосунки.

Такі прикрі непорозуміння є найрозповсюдженішою причиною протиріч майже в усіх типах відносин, однак їх досить рідко розпізнають і майже завжди неправильно тлумачать. Часто ці маніпуляції називають *непорозумінням*. Ми кажемо до себе: «Я оперую почуттями, а він розумом» або ж «У неї зовсім інший склад розуму». Але насправді джерело протиріч полягає не в різниці типів спілкування, а в тому, що одна людина досягає власної мети за рахунок іншої. Це щось більше за непорозуміння — це боротьба.

Протягом багатьох років я шукала засіб, щоб змалювати цю боротьбу та хворобливий взаємозв'язок, до якого вона призводить. Я виявила: майже всі з розумінням сприймають мої слова, що ми маємо справу із звичайним шантажем у його первинному вигляді — шантажем за допомогою суб'єктивних емоцій, або емоційним шантажем.

Розумію, що слово «шантаж» одразу ж малує в голові зловісний образ злочинів, жахів та вимагання. Безумов-

но, дуже важко думати про свого чоловіка, батьків, керівника, родичів чи дітей, що вони є злочинцями. Проте я дійшла висновку: шантаж — то єдиний термін, який найбільш влучно описує те, що відбувається в таких ситуаціях. Навіть різкість, що притаманна цьому слову, допоможе відкинути плутанину та непорозуміння, котрі присутні в багатьох відносинах, а це, своєю чергою, приведе нас до зрозумілості.

Дозвольте запевнити вас: сам собою емоційний шантаж у близьких стосунках не означає, що вони приречені на руйнацію. Це лише допомагає зрозуміти, що нам необхідно чесно визнати та скорегувати поведінку, котра приносить нам біль, та збудувати більш стійке підґрунтя для цих взаємин.

ЩО ТАКЕ ЕМОЦІЙНИЙ ШАНТАЖ?

Емоційний шантаж — це потужна форма маніпулювання, під час якої близькі люди в прямий чи непрямий спосіб погрожують нам неприємностями, якщо ми не зробимо того, що їм потрібно. Сутністю всіх різновидів шантажу є стрижнева погроза, що її шантажисти висловлюють різними засобами. Вона виглядає так: *якщо ти не поводитимешся так, як я того бажаю, то потім ти про це жалкуватимеш*. Шантажист-злочинець може вимагати в нас гроші, погрожуючи тим, що використає якусь інформацію заради того, щоб зруйнувати нашу репутацію. Емоційний шантажист добре знає, як ми цінуємо наші з ним стосунки. Він бачить наші слабкі сторони та особисті секрети. І незалежно від того, як сильно він нас кохає, емоційний шантажист використовує ці знання, щоб домогтися того, що йому потрібно: нашої покори.

Знаючи, що ми потребуємо його любові та схвалення наших дій, шантажист погрожує позбавити нас обох цих речей або примушує заслужити їх. Наприклад, якщо ви вважаєте себе доброю та дбайливою людиною, шантажист називатиме вас егоїстичною та зверхньою, оскільки ви байдужі до його власних побажань. Якщо ви цінуєте добробут та впевненість у завтрашньому дні, шантажист обіцятиме їх забезпечити або ж позбавити вас цих важливих факторів вашого життя. Утім, якщо постійно підкорятися йому, то маніпуляції вашою поведінкою та нав'язування рішень можуть стати систематичними.

Ви долучаєтеся до гри із шантажистом, і правила цієї гри встановлює виключно він.

ТІ, ЩО ЗАБЛУКАЛИ В «ТУМАНІ»

Чому так багато розважливих та здібних людей відчувають себе розгубленими, коли стикаються з поведінкою, що здається такою зрозумілою? Однією з головних причин розгубленості є той факт, що шантажист робить усе можливе, щоб ми не здогадалися, що він нами маніпулює. Нас огортають цупкою пеленою «туману», що має приховувати дії шантажиста. Ми мали б змогу чинити супротив, якби побачили, що з нами коїться. Я використовую слово «туман» як метафору для опису почуття розгубленості, що породжують у нас дії шантажиста, а також як засіб, котрий допоможе цього почуття позбутися. Зобов'язання, Страх та Почуття Провини¹ — це інструменти шантажиста, за допомогою яких він домагається того, що ми страхаємося його образити, відчуваємо, що

¹ Англійське *fog* (туман) водночас є акронімом слів *fear* (страх), *obligation* (зобов'язання), *quilt* (почуття провини).— Прим. ред.

зобов'язані йому, і тому підкорюємося та відчуваємося страшенно винуватими, якщо не йдемо на поступки.

Оскільки крізь такий «туман» дуже складно розпізнати емоційний шантаж, я розробила спеціальний перелік питань, що допоможе визначити, чи є ви жертвою шантажу.

Чи поводяться близькі вам люди в такий спосіб:

- обіцяють ускладнити ваше життя, якщо ви не згодні виконувати їхні вимоги;
- постійно погрожують розірвати стосунки, якщо ви не робитимете те, що їм потрібно;
- кажуть або натякають, що ставитимуться байдуже до свого здоров'я чи накладуть на себе руки; мають пригнічений вигляд, коли ви не робите те, що їм потрібно;
- завжди хочуть отримати більше, незалежно від того, скільки ви віддаєте;
- постійно очікують на поступки з вашого боку;
- повсякчасно ігнорують чи не враховують ваші потреби та побажання;
- роздають щедрі обіцянки, пов'язуючи це з вашою поведінкою, але майже не виконують їх;
- звинувачують вас в егоїзмі, байдужості, жадібності, бездушності, відсутності піклування, якщо ви не надаєте їм те, чого вони потребують;
- осипають вас схвальними словами, коли ви поступаєтеся, та ображаються, якщо ви робите по-своєму;
- використовують гроші як засіб досягнення власної мети?

Якщо ви ствердно відповіли хоча б на одне з цих питань, вас шантажують за допомогою суб'єктивних емоцій. Але хочу вас запевнити, що існує багато способів,

якими можна скористатися навіть негайно, щоб поліпшити свій стан та настрій.

ПОЯСНЕННЯ

Перш ніж братися за коригування стосунків, варто зрозуміти, у який спосіб діє шантажист. Треба ввімкнути світло. Це дуже важливий крок для припинення шантажу, бо попри всі наші намагання розігнати «туман», шантажист докладає значні зусилля, щоб він ставав ще щільнішим. Коли ми маємо справу з «туманом», наші почуття притуплюються, а чутливі сенсори, що слугують орієнтирами у взаєминах з оточенням, натикаються на перешкоди. Шантажисти вміють майстерно маскувати психологічний тиск, через це ми часто відчуваємо його так, що з плином часу сумніваємося в тому, чи правильно сприймаємо те, що відбувається. Крім того, існує значна різниця між діями шантажиста та його добрим, ба навіть люблячим, ставленням до нас, що ним він виправдовує свої вчинки. Ми відчуваємося збитими з пантелику, дезорієнтованими та обуреними. І не лише ми. Такий саме емоційний шантаж застосовується до мільйонів людей.

Коли ви читаете драматичні історії реальних людей з їхніми почуттями та конфліктами, що були взяті з життя, то маєте можливість дізнатися, як вони борються з емоційним шантажем та знаходять способи покінчити з цим. Ці люди — дуже подібні до вас чоловіки та жінки — впевнено відчуваються в багатьох сферах життя, але потрапили у пастку шантажу. Якщо ви відкриєте їм своє серце, то багато дізнаєтеся про них. Їхні оповідання — це сучасні казки, повчальні історії, що можуть стати дороговказом на вашому життєвому шляху.

У ШАНТАЖІ БЕРУТЬ УЧАСТЬ ДВОЄ

У першій частині цієї книжки я продемонструю, як працює емоційний шантаж і чому деякі з нас особливо вразливі до нього. Детально поясню принцип дії шантажу, розповім, чого хоче кожна сторона, що вони отримують і в який спосіб. Я досліджуватиму психологію шантажиста — ця задача на початку здається нездійсненною, оскільки не всі шантажисти діють в однаковому стилі. Деякі з них поводяться пасивно, а інші — агресивно. Деякі діють відкрито, деякі — непомітно. Одні шантажисти відверто дають зрозуміти, які наслідки на нас очікують, якщо ми виправдаємо їхні сподівання, а інші наголошують на стражданнях, яких ми начебто їм завдаємо. Але насправді неважливо, якими вони здаються нам на перший погляд: у всіх шантажистів є спільні риси та характеристики, що підгодовують їхню маніпуляційну поведінку. Я продемонструю, як вони використовують наш страх, наші почуття обов'язку та провини, а також розповім про інші інструменти шантажу. Я допоможу вам зрозуміти, що саме керує емоційними шантажистами.

Я продемонструю, що страх — страх утрат, змін, страх бути знехтуваним чи втратити владу — є спільною рисою тих, хто стає шантажистами. Для деяких із них причина цих страхів криється в тривалому почутті тривоги та власної неадекватності. Для інших це може бути реакцією на стрес та невизначеність, що підірвали їхню впевненість у власних силах і компетентності. Я продемонструю, як потяг до шантажу зростає все сильніше відповідно до того, як множаться ці страхи. Також я покажу, що важливі події — розставання з коханою людиною, розлучення, утрата роботи, вихід на пенсію або хвороба — легко можуть перетворити близьку вам людину на шантажиста.

Наші близькі, що використовують емоційний шантаж, дуже рідко є тими, хто, прокидаючись уранці, перш за все думає: Як же ж мені швидше розібратися з жертвою? Найімовірніше, шантаж є для них засобом контролювати ситуацію і через це почуватися впевнено. Не важливо, наскільки самовпевненим здається шантажист, він усе одно відчуває високий ступінь тривоги.

Але коли він починає діяти, а ми підкоряємося йому, це на певний час допомагає шантажистові відчути свою силу. Емоційний шантаж стає його засобом боротьби проти власних невпевненості та страху.

РОЛЬ, ЯКУ ГРАЄМО МИ

Проте без нашої допомоги шантажист не зміг би перетворитися на того, ким він стає. Не варто забувати: у шантажі беруть участь двоє — це процес, — тож зараз подивимось, яку саме роль граємо ми — об'єкти шантажу.

Кожен із нас приносить у будь-які стосунки щось особисте: накопичені образи, сором, невпевненість, страхи, ворожість. Це наші вразливі точки, якщо до них доторкнутися, ми відчуватимемо біль. Емоційний шантаж буде ефективним лише в тому разі, коли ми дозволяємо оточенню дізнатися, де розташоване наше вразливе місце, та демонструємо свій біль, коли до нього хтось торкається. Протягом цієї книжки ми побачимо, як саме життєвий досвід формує емоційні реакції на дії, що спрямовані на вразливі точки.

Мені було дуже цікаво спостерігати, як розвивалася модель поведінки — від погляду на людину як жертву до заклику до неї взяти на себе відповідальність за своє життя та свої проблеми. Особливо важливим це спостереження є для того, щоб визначити конкретні зони емо-

ційного шантажу. Дуже легко сфокусуватися на поведінці інших людей і вирішити: якщо змінюватимуться *вони* — усе буде чудово. Але те, що дійсно потрібно для нас, — це знайти всередині сміливість зрозуміти *самих себе* та змінити свої стосунки з потенційними шантажистами. Важко зізнатися самому собі, що роблячи поступки шантажистові, ми насправді навчаємо його, як саме нас треба шантажувати. Проте неприємна істина полягає в тому, що підпорядкування вимогам шантажиста заохочує його, і щоразу, коли — свідомо чи несвідомо — ми своїми поступками допомагаємо людині чинити певну дію, ми безпосередньо даємо їй зрозуміти, що вона може діяти так само і в подальшому.

ЦІНА, ЩО МИ СПЛАЧУЄМО

Емоційний шантаж розповсюджується, наче лісова пожежа, його ціпкі щупальці можуть дотягнутися до всіх аспектів нашого життя. Якщо ми піддаємося йому на роботі, то, коли повернемося додому, цілком вірогідно стикнемося з успішними шантажистами у виконанні наших власних дітей. Якщо у нас погані стосунки з батьками, ми можемо виплеснути наші негативні емоції на чоловіка або дружину. Конфлікт неможливо запакувати в коробку, написати на ній «чоловік» чи «керівник» та прибрати її подалі. Ми навіть здатні скопіювати стереотип поведінки, що примушує нас страждати, та самим перетворитися на шантажиста, щоб вилити свої розчарування та почуття невдоволеності на людину, яка є слабкішою чи вразливішою за нас.

Багато хто з людей, що використовують емоційний шантаж, є нашими друзями, колегами чи членами родини. Тож наше прагнення зберегти та зміцнити наші

стосунки з ними є досить природним. Це можуть бути люди, разом з якими ми подолали багато перешкод у своєму житті і до яких досі іноді відчуваємо теплі почуття. Ми можемо вважати наші стосунки з ними добрими, але зіпсованими через емоційний шантаж. Важливо не дати йому засмоктати нас та наше оточення.

Ціна, що ми маємо сплатити через капітуляцію перед шантажистом, є занадто великою. Його вислови та поведінка позбавляють нас рівноваги, залишають почуття сорому та провини. Ми розуміємо, що маємо змінювати ситуацію, та постійно присягаємося зробити це, але в черговий раз попадаємося на хитрість чи шахрайство. Ми починаємо сумніватися у власній здібності виконувати обіцянки, утрачаємо впевненість. При цьому знижується наша самооцінка. Але, напевно, гіршим за все є той факт, що кожна капітуляція перед емоційним шантажистом руйнує нашу цілісність — внутрішній компас, який допомагає визначати наші цінності й поведінку. Хоча емоційний шантаж не є важким злочином, ані на хвилину не забувайте, що ставки в ньому є дуже високими. Якщо ми погоджуємося з емоційним шантажем, він роз'їдатиме нас із середини та поставитиме під загрозу найважливіші стосунки та почуття самоповаги.

ЗМІНИ: ПЕРЕХІД ВІД УСВІДОМЛЕННЯ ДО ДІЙ

Я працюю психотерапевтом понад 25 років. За цей час я лікувала декілька тисяч людей у різному оточенні, і якщо й можу зробити висновок, не звертаючи увагу на перебільшення та протиріччя, то він такий: одним із найбільш неприємних слів є «зміни». Зміни не подобаються нікому, вони всіх лякають, а більшість людей (зокрема я)

намагаються їх уникати. Необхідність діяти може не подобатися, а сама лише думка про те, що вам треба діяти по-іншому, породжує справжній жах.

Проте, виходячи як із персонального досвіду, так і професійного, я знаю одне: нічого не може змінитися в нашому житті, поки ми не змінимо власну поведінку. Інтуїція тут безсила. Розуміння причин нашого самознищення не зупинить цей процес. Молитви та заклики до іншої людини змінити свою поведінку не допоможуть. Ми повинні діяти самостійно та зробити перший крок у новому напрямку.

РІЗНОМАНІТТЯ ВАРІАНТІВ ВИБОРУ

Усі мої книжки присвячено прийняттю рішень, тому в другій частині я крок за кроком проведу вас крізь різноманіття варіантів вибору, що містяться у вашому арсеналі на випадок, якщо хтось використовуватиме вас як об'єкт емоційного шантажу. Хоча ми часто оперуємо обмеженою кількістю можливостей, проте їх, як правило, набагато більше, ніж нам здається. А вибір надає нам сили. Я продемонструю методи, спрямовані на те, щоб не піддаватися шантажу, навіть якщо ви налякані чи боїтеся наслідків,— вони допоможуть не втрачати самоконтроль та не відчувати почуття провини. Я надам переліки питань, поясню прості вправи, надам сценарії для практики та конкретні стратегічні методи, що не є захисними. Ці методи я вдосконалювала протягом останніх 25 років — і вони працюють!

З моєю допомогою ви будете здатними дати відповідь на життєво важливі етичні, моральні та психологічні питання, що з ними ви стикаєтеся, коли потрапляєте під дію емоційного шантажу. Ось ці питання:

- Коли я егоїстичний, а коли дотримуюся власних інтересів та пріоритетів?
- Скільки я можу зробити чи віддати, щоб не відчувати образи або пригніченості?
- Якщо я піддаюся на шантаж, чи не порушую я тим самим своєї цілісності?

Я надам вам інструменти для виявлення того, де починається та де закінчується ваша відповідальність перед іншими людьми. Це один із найважливіших інструментів, щоб покінчити з маніпулюванням.

Одним із найбільших подарунків цієї книжки буде допомога в зменшенні та керуванні відчуттям провини, що вселяє шантажист. Я розкажу, як упоратися з неминучим дискомфортом, який виникає, коли ви починаєте змінювати свою поведінку. Продемонструю, як зменшується хибне почуття провини відповідно до того, як ви починаєте самостверджуватися, а також доведу: якщо у вас відсутнє почуття провини, то шантажист є безсилим.

Я супроводжуватиму вас протягом усього процесу основних внутрішніх зсувів, що допоможе звільнитися від автоматичних реакцій на емоційний шантаж та замінить їх свідомим позитивним вибором, котрий дозволяє визначити, наскільки далеко ви готові зайти, щоб вдовольнити чиїсь бажання за рахунок власного благополуччя.

Я не лише дам підказку, як протидіяти шантажу, але й допоможу встановити, у яких випадках поступки шантажистові можуть піти вам на користь. У деяких надзвичайних обставинах єдиним правильним рішенням є повний розрив із шантажистом, і я поясню, чому це є необхідним, а також як саме це зробити, якщо всі інші засоби не принесли позитивних результатів.

Коли ви нарешті опануєте поведінкові навички, що вивільнять вас із порочного кола емоційного шантажу, то відчуєте незвичайний приплив енергії та радості.

«Я змогла сказати “ні” своєму приятелеві та зрозуміти, що його вимоги були абсурдними,— писала моя пацієнтка Меггі.— Я не робила нічого, що могло б його образити, хоча він і доводив зворотнє. Уперше я не докоряла собі та не кинулася телефонувати йому за 10 хвилин, щоб вибачитися та поступитися його вимогам».

Я написала цю книжку для тих, хто хотів би лишатися поруч із коханим(-ою), батьками, колегою чи другом, з якими склалися гарні, але зіпсовані маніпулюваннями стосунки.

Зрозумійте, я не маю змоги бути поруч із вами, коли йде цей важкий процес змін, але забезпечу моральну підтримку на кожному з етапів. Я допоможу вам за допомогою створення нових здорових стосунків, і не лише з шантажистом, але й із самими собою.

Щоб кинути виклик емоційному шантажу, потрібна справжня сміливість. Ця книжка надасть вам сили зробити це.

ЧАСТИНА І

Розуміння процесу шантажу

Діагноз: Емоційний шантаж

Світ емоційного шантажу є дуже складним та заплутаним. Деякі шантажисти, використовуючи ваші емоційні переживання, погрожують постійно та відверто, тоді як інші зберігають гарні стосунки та вдаються до погроз час від часу. Тому в більшості випадків дуже складно визначити, з якого саме моменту в стосунках починає розвиватися стереотип маніпулювання.

Зрозуміло, що існують агресивні, відверті шантажисти, котрі повсякчас удаються до безпосередніх погроз стосовно того, що має трапитися з вами, якщо ви не виконуватимете їхні умови. Вони цілком виразно пояснюють наслідки непокори: «Якщо ти підеш, то ніколи більше не побачиш дітей», «Якщо не підтримаєте мій проєкт, я не дам вам позитивну рекомендацію». Це очевидні загрози, позбавлені будь-яких натяків.

Однак частіше емоційний шантаж є набагато витонченішим, він відбувається в контексті здебільшого нормальних і позитивних стосунків. Ми знаємо людину з гарної сторони, і наші спомини позитивного досвіду перекривають бентежні відчуття, що в стосунках щось складається не так, як має бути. Емоційний шантаж підкрадається, тихо перетинає кордон прийнятних взаємин

і переходить на рівень угод, який спочатку трохи забарвлюється, а потім цілком просочується елементами, що загрожують нашому благополуччю.

Перш ніж назвати чийсь поведінку емоційним шантажем, варто визначити в ній деякі компоненти. Ми можемо поставити діагноз так само, як це робить терапевт чи хірург,— визначивши симптоми. У прикладах, що будуть наведені нижче, ви ознайомитеся із випадками любовних стосунків, але такі самі симптоми і в стосунках із другом, колегами або членами родини. Деякі аспекти взаємин можуть різнитися, але тактика та дії будуть ідентичними та легко впізнаваними.

ШІСТЬ СМЕРТЕЛЬНИХ СИМПТОМІВ

Мої знайомі — молода пара Джим та Гелен — зустрічалися понад рік. У Гелен, викладачки літератури в місцевому коледжі, величезні карі очі та чудова усмішка. Вона познайомилася з Джимом на вечірці і відразу захопилася ним. Джим — успішний поет, що пише тексти для пісень, високий і з приємними манерами. Вони покохали одне одного, однак для Гелен радість від спілкування з Джимом із плином часу стала слабшати. До речі, їхні стосунки пройшли шість етапів емоційного шантажу.

Щоб ви мали змогу чітко розуміти ці шість симптомів емоційного шантажу, розглянемо спрощену версію конфлікту між Гелен та Джимом. Ви помітите, що деякі симптоми зображують поведінку Джима, а інші — Гелен.

1. Вимоги. Джим хоче щось отримати від Гелен. Він каже, що вони проводять удвох стільки часу, що цілком могли б жити разом. «Я майже живу в тебе,— каже він.— Тож закріпімо наші стосунки». У неї величезна квартира,

половина його речей уже тут, додає він, тому йдеться про звичайний переїзд. Іноді шантажисти відверто повідомляють, чого вони хочуть, як це зробив Джим. Вони не примушують нас здогадуватися. Джим міг висловитися опосередковано, наприклад, перебувати в поганому настрої після весілля друга, а на запитання Гелен відповісти: «Мені хотілося б, щоб ми були ближчими один до одного. Іноді мені так самотньо». А потім уже сказати, що він бажає переїхати до неї.

На перший погляд здається, що пропозиція Джима походить із кохання і зовсім не є вимогою, але потім стає зрозумілим, що він налаштований рішуче та не має бажання, ані обговорювати, ані змінювати це рішення.

2. Супротив. Гелен не сподобалася пропозиція Джима, вона відповіла, що ще не готова до таких змін у стосунках. Звичайно, вона його кохає, але бажає, щоб у нього була власна квартира.

Якби вона не була відвертою людиною, то могла б чинити супротив іншими засобами, наприклад, закритися в собі і менше демонструвати своє кохання або сказати, що задумала робити ремонт і тому йому краще забрати свої речі до його закінчення. Але вона висловила свою незгоду відкрито: ні.

3. Тиск. Коли Джим зрозумів, що Гелен не дасть йому позитивної відповіді, то не став навіть намагатися зрозуміти її почуття. Замість цього він почав підштовхувати її до того, щоб вона змінила своє рішення. Спочатку Джим діє так, наче хоче обговорити з нею це питання, але обговорення швидко стає однобічним і перетворюється на лекцію. Він трансформує незгоду Гелен в її недолік та висловлює свої бажання і вимоги в найбільш позитивних термінах: «Я лише хочу, щоб нам було краще. Якщо

дві людини люблять одне одного, вони хочуть розділити життя. Чому ти не хочеш розділити своє життя зі мною? Якби ти не була такою сфокусованою на собі, то могла б трішки відкрити своє життя для мене».

Потім він додає свій шарм і питає: «Хіба ти не кохаєш мене й не хочеш, щоб я постійно був поруч?» Інший шантажист міг би категорично наполягати на тому, що його переїзд покращив би їхні стосунки та подарував їм справжню близькість. Незалежно від стилю, що використовує шантажист, він застосовує тиск, хай і замаскований шляхетними мотивами; наприклад, Джим міг сказати Гелен, що йому боляче чути її відмову.

4. Погрози. Відповідно до того, як Джим продовжує відчувати супротив, він дає Гелен зрозуміти, що її небажання надати йому те, чого він домагається, матиме неприємні наслідки. Шантажисти, як правило, погрожують завдати болю чи неприємностей. Вони можуть стверджувати, що відмова спричиняє їхнє страждання, можуть також засипати обіцянками про те, як багато ми отримаємо чи як міцно вони кохатимуть нас, якщо ми піддамося на їхні вмовляння. Джим застосовує до Гелен завуальовані погрози: «Можливо, якщо ти недостатньо кохаєш мене, нам варто спробувати зустрічатися з іншими людьми». Він відверто не погрожує розірвати стосунки, але натяк є достатньо прозорим.

5. Згода. Гелен не бажає втрачати Джима, тому вона, не звертаючи увагу на тривожне відчуття, каже собі, що, вірогідно, була не права, коли не дозволяла йому переїхати до неї. Вони з Джимом майже не згадували про її тривоги, і він жодного разу не намагався їх розв'язати. Місяці за два Гелен перестає чинити супротив, і Джим переїжджає до неї.

6. Повторення. Після Джимової перемоги настає період затишшя. Тепер, коли домігся свого, він знімає тиск, і стосунки, на перший погляд, стабілізуються. Гелен усе ще відчуває тривогу, але вона радіє через відсутність психологічного тиску, а ще тому, що вона знову отримала кохання та схвалення Джима. Джим зрозумів, що шляхом тиску на Гелен та навіювання їй почуття провини він завжди зможе отримати те, що йому потрібно. А Гелен зрозуміла, що найпростішим способом позбавитися тиску є поступки. Отже, було закладене підґрунтя моделі поведінки: вимоги — погрози — підкорення.

Ці шість симптомів є фундаментом синдрому емоційного шантажу. Ми повертатимемося до них та досліджуватимемо їх протягом усієї книжки.

ЯКЩО ВСЕ Є ТАКИМ ЗРОЗУМІЛИМ, ЧОГО МИ ЦЬОГО НЕ БАЧИМО?

Ці симптоми видаються настільки очевидними та настільки ж тривожними, що ми сподіваємося: якщо вони з'являться, ми обов'язково чинитимемо супротив. Але подекуди ми залучені до емоційного шантажу ще до того, як усвідомили ситуацію. Певною мірою це пояснюється тим, що емоційний шантаж удається до екстремальної поведінки, яку ми весь час використовуємо і зустрічаємо,— до маніпулювання.

Багато форм маніпулювання зовсім не спричиняють тривоги. Ми постійно маніпулюємо одне одним. Ми навчилися виконувати багато різноманітних ролей, щоб примусити оточення зробити те, що нам потрібно. Одна з моїх найулюбленіших маніпуляцій — «Невже ніхто не може відчинити вікно?» замість «Відчиніть, будь ласка, вікно».

Це дуже дивно, наскільки багатьом із нас важко бути відвертими навіть у малих справах, не кажучи вже про ситуації, коли ми прагнемо досягнути чогось значного. Чому не можна просто попросити? Тому що безпосереднє прохання пов'язане з ризиком. Небагато хто з нас висловлює свої бажання чітко та зрозуміло. Ми боїмося відверто говорити про свої бажання або відкривати свої почуття. Що буде, якщо на нас розсердяться, або ще гірше — відмовлять нам? Якщо ми не попросимо безпосередньо, а інша сторона скаже «ні», то це насправді не буде відмовою, і в цьому разі ми зможемо пояснити собі будь-які дискомфорtnі почуття.

Крім того, якщо ми не просимо безпосередньо, то не здаємося занадто агресивними чи нужденними. Легше знайти опосередкований підхід, сподіваючись, що оточення зможе прочитати послання між рядків і зрозуміє, чого ми хочемо: «Здається, собачка хоче погуляти [натяк, натяк і ще раз натяк]».

Іноді ми опосередковано просимо навіть без слів, нерідко використовуємо відверті або приховані натяки: важке зітхання, невдоволений вираз обличчя чи пильний погляд. Ми користуємося цими сигналами і отримуємо їх навіть у найщиріших стосунках. Однак існує межа, після перетину якої повсякденне маніпулювання перетворюється на щось набагато більш небезпечне. *Маніпулювання стає емоційним шантажем, якщо воно використовується постійно, щоб примусити нас поступитися вимогам шантажиста за рахунок наших власних бажань і благополуччя.*

ПРАВО НА ВСТАНОВЛЕННЯ МЕЖИ

Коли ми пояснюємо сутність емоційного шантажу, то автоматично говоримо про конфлікти, силу та права. Якщо одна людина чогось бажає, а інша — ні, як далеко можуть зайти обоє, не порушуючи правил, що прийняті в суспільстві? У яких випадках тиск заходить надто далеко? Це територія, що не є цілком дослідженою, оскільки зараз ми фокусуємося на висловлюванні почуттів та встановленні меж. Не забувайте, що не можна називати емоційним шантажем усі конфлікти або висловлювання сильних почуттів, особливо у випадках здорового самообмеження.

Щоб допомогти вам точніше визначити особливості емоційного шантажу, мені хотілося б навести кілька ситуацій із відповідним установами кордонів, а потім продемонструвати, що трапляється, якщо ці ситуації переростають в емоційний шантаж.

Шантажу тут немає

Моя подруга Деніз після видання фотоальбому, над яким вона працювала більше року, розповіла історію про себе та свою подругу Емі, з котрою вчилася разом у школі, а потім працювала. Деніз було цікаво дізнатися, чи не шантажувала її Емі, використовуючи суб'єктивні переживання. Ось що вона розповіла.

Спочатку ми могли говорити про все, що завгодно. Ми годинами обговорювали майбутнє самостійне життя — обидві починали роботу у великих компаніях і обидві іноді сумували за шкільними роками. Ми багато балакали про те, як нелегко самим заробляти на життя, і підтримували одна одну. Ми були по-справжньому близькими людьми, поки я не розповіла Емі про цей фотоальбом.

Здавалося, що Емі рада за мене, але незабаром вона зателефонувала і сказала: «Знаєш, я трохи заздрю. Я так багато працюю і майже нічого не досягла. Мені буде спокійніше, якби ти поки не говорила про свою роботу і як вона тобі подобається. У мене це найболючіше місце». Я сказала: гаразд, не буду. Ми змінили тему і потім, наче і не було нічого, стали обговорювати її роботу.

Тепер, якщо я заговорюю про свій фотоальбом, вона мене перериває і каже, що її такі розповіді не цікавлять. Це стає чимось на зразок закритої теми, але мені Емі подобається, і я намагаюся грати за її правилами.

На перший погляд може здатися, що Емі тисне на Деніз, щоб контролювати взаємне спілкування і вирішувати, про що можна говорити, а про що не можна. Але це не так. Емі чесно зізналась у своїх почуттях і піклується про себе, установивши кордони розповідям Деніз про свої успіхи. Емі має на це право. Це є природною людською рисою — заздрити тому, що хтось отримує те, про що мріяли ми самі, особливо якщо в нашому житті наразі чорна смуга. Іноді нам хочеться уникнути розмов на певну тему, і, як Емі, ми маємо право встановити межі. Деніз має право вирішити, що їй не подобаються встановлені межі, і або висловити своє незадоволення, або проводити з Емі менше часу.

У цій ситуації Емі нічим не загрожувала — ані безпосередньо, ані опосередковано — і не говорила, що стане, якщо Деніз не виконає її вимог. Тут також немає жодного тиску, лише заява про вимоги і свої почуття. Так, існує конфлікт. Так, Деніз неприємні зміни в їхніх стосунках. Так, тут замішані деякі сильні почуття. Але немає емоційного шантажу.