

Кандидат психологических наук Смилык И.М.

«У человека есть все возможности для внесения необходимых изменений в свою жизнь»

Карен Хорни «Наши внутренние конфликты». 1945.

ДИАГНОЗ: ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ШАНТАЖ

(путешествие по бестселлеру Сюзан Форуард «Эмоциональный шантаж» и не только...)

«Если бы ты на самом деле меня любил...»

«Не покидай меня, или я...»

«Ты единственный, кто может мне помочь...»

«Я могу облегчить тебе жизнь, если ты...»

В контексте шантажа все подобные утверждения являются способами заявить свои требования, которые всегда очень разные, потому что каждое отражает определенный вид шантажа. Существует разница между привычным семейным конфликтом, встречающимся в рамках большинства отношений, и схемой манипулирования. Если первый подразумевает возможность вернуться после перепалки к стабильным и крепким отношениям, вторая – несет попытку уничтожения личности другого человека – один человек укрепляет свои силы за счет другого. Джон Готтман в книге «Карта любви» (1999) по этому поводу пишет, что даже самые сильные разногласия не должны сводиться к оскорблениям и клевете в адрес другого человека. В ходе здорового контакта ни один человек не будет пытаться подавить другого человека эмоционально. Здесь же все по-другому. Люди, держащие нас в ежовых рукавицах, или срывающие на нас зло, или постоянно проверяющие нас, поступают так потому, что этот метод кажется им единственным способом защиты от возможных потерь. Наказывая нас, шантажисты полагают, что при помощи этого они поддерживают порядок или преподают нам урок. А непреклонная их позиция вселяет (им же) чувство уверенности и облегчения. Ведь не многие из нас с легкостью готовы отстаивать свои позиции, оказавшись перед угрозой остаться без финансовой поддержки, получить развод или столкнуться с насилием. На более тонком уровне, кто сможет отказать в просьбе на грани мольбы: «Разве ты меня не любишь?» или «Если ты не дашь мне денег, то ...» и любые варианты. Эмоциональный шантаж – это мощная форма манипулирования, в которой близкие люди прямо или косвенно угрожают нам неприятностями, если мы не сделаем того, что им нужно.

У каждого из нас в жизни есть человек – будь то супруг, ребенок или коллега. – которого мы

пытаемся «задобрить», дабы избежать проблем во взаимоотношениях. Либо мы пребываем в состоянии постоянного конфликта с ним, поскольку противостояем давлению и не делаем то, что считаем неправильным для нас. А сущность эмоциональных шантажистов укладывается в одну общую формулу: «Если ты не будешь делать то, что я хочу, ты будешь страдать.» Поскольку они хорошо знают нас, то используют все свои знания о наших слабостях, чтобы добиться подчинения с нашей стороны. В рамках нормальных взаимоотношений существует баланс, благодаря которому иногда мы получаем то, что хотим, иногда даем возможность получить желаемое нашему партнеру. Однако эмоциональный шантажист никогда не заботится о том, счастливы мы или нет, пока он получает то, что хочет он.

Сюзан Форуард определяет шесть этапов эмоционального шантажа.

1. Шантажист выдвигает требование;

2. Жертва сопротивляется;

3. Шантажист усиливает давление. Когда нет положительного ответа, он даже не пытается понять чувства другого. Вместо этого, он подталкивает к тому, чтобы партнер изменил свое решение. Вначале он действует так, будто готов обсудить этот вопрос, но обсуждение становится односторонним и превращается в лекцию. Он выражает свои желания и требования в самых позитивных терминах: «Я всего лишь хочу, чтобы нам было лучше» «Я лишь хочу тебе добра.»

4. Угрозы. По мере того как шантажист продолжает наталкиваться на сопротивление, он дает партнеру понять, что его нежелание предоставить ему то, чего он добивается, будет иметь отрицательные последствия. Шантажисты, как правило, угрожают причинить боль или неприятности. Они могут утверждать, что отказ причиняет им страдания, могут также засыпать партнера обещаниями того, как много вы получите или как

крепко он будет любить вас, если вы поддадитесь на его уговоры. Шантажист применяет завуалированные угрозы: «Если ты недостаточно меня любишь, может быть, нам стоит попробовать встречаться с другими людьми». Он открыто не угрожает разорвать отношения, но намек достаточно прозрачен.

5. Согласие. Если партнер не хочет терять шантажиста, и, несмотря на беспокойное чувство, говорит себе, что, вероятно, нужно согласиться. Через пару месяцев партнер уже не в силах и перестает сопротивляться. Дело сделано.

6. Повторение. После победы шантажиста следует период затишья. Теперь, добившись своего, он снимает прессинг, и отношения на первый взгляд стабилизируются. Партнеру все еще не по себе, но он рад отсутствию психологического давления. А шантажист понял, что путем давления и внушения чувства вины он всегда сможет получить то, что ему нужно. А побежденный партнер понял, что самый простой способ избавиться от прессинга – уступить. Таким образом заложен фундамент модели поведения: требования, угрозы, подчинение.

Большинство эмоциональных шантажистов – не чудовища. Ими редко движет зло, скорее – демоны, сидящие внутри. Конечно крайне болезненно считать шантажистами тех людей, которые играют важную роль в нашей жизни, к которым привыкли обращаться за поддержкой и защитой. Нелегко пристально изучать поведение, которое старались прощать или не замечать. Но это жизненно необходимый шаг, если надеетесь вернуть напряженные или натянутые отношения на твердую основу.

Эмоциональный шантаж процветает в «тумане», который скрывает основы нашего взаимопонимания подобно облакам под крылом самолета. По мере того как мы опускаемся в область шантажа, вокруг нас начинает клубиться мгла субъективных переживаний, и мы теряем способность ясно сознать, что делает шантажист и как нужно поступать нам. Здравый смысл затуманивается. Слово «туман» в тексте книги Сюзан Форуард используется в качестве замены понятиям «страх, обязательства и чувство вины». Все эмоциональные шантажисты, независимо от типа, стремятся усилить в нас эти три понятия. Всепроникающий, дезориентирующий «туман» скрывает все, кроме крайнего дискомфорта, который он вызывает. Находясь в эпицентре «тумана», мы страстно хотим понять, как мы попали в такое положение, как из него выбраться и как облегчить свое состояние.

Мы не в первый раз сталкиваемся с этой тройкой эмоций. Все мы живем в море страхов,

больших и малых. Но ведь не существует более важной оценки человека, более значимого фактора для его психологического развития и мотивации, чем оценка, которую он дает сам себе, пишет Натаниель Бранден В книге «Психология самоуважения» (1969). У нас существуют обязанности, и если есть совесть, то мы понимаем свою взаимосвязь с окружающими и свои обязательства перед семьей и обществом. Все мы испытываем определенное чувство вины, жалеем, что нельзя повернуть время вспять и не повторить поступок, который кого-то обидел, или доделать что-то важное. Такие субъективные переживания – неотъемлемая составляющая наших взаимоотношений с окружающими, благодаря им мы способны сосуществовать с людьми, не позволяя подавить себя. Но шантажисты усиливают эти состояния до максимума, заставляя испытывать дискомфорт, при котором мы готовы сделать все (даже то, что противоречит нашим интересам), чтобы вернуть их на прежний уровень. Их методы сгущения «тумана» вызывают реакцию, такую же инстинктивную, как прикрыть ладонями уши при громком шуме. Мы не раздумываем над поступками, а только реагируем, и это является ключевым моментом эффективного эмоционального шантажа.

Многие шантажисты сгущают «туман» бессознательно, хотя это может показаться хорошо продуманным действием. «Туман» приводит в действие сложную, невидимую цепную реакцию, но прежде чем мы сможем остановить ее, необходимо понять, в чем она заключается. Лучший способ для этого – пристально рассмотреть составляющие «тумана». Помните также, что существует столько же разных источников страха, обязательства и чувства вины, сколько людей на свете. Слова и поступки, которые будят в вас эти чувства, могут отличаться от описанных ниже, но их эффект остается тем же: они создают дискомфорт, заставляющий уступить шантажисту.

Страх

Шантажисты строят свою сознательную и бессознательную стратегию на информации о наших страхах, которую мы им предоставляем. Они замечают, чего мы боимся, что заставляет нас нервничать, на какие слова и поступки инстинктивно реагируем. Они не записывают свои наблюдения и не хранят, чтобы использовать в дальнейшем: такого рода информацию о близких людях мы легко впитываем. При эмоциональном шантаже страх действует и на шантажиста. Говоря упрощенно, 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. В это время информация, собранная шантажистом в процессе отношений, используется в качестве оружия для заключения сделки, движущей силой которой выступает обоюдный страх. Условия сделки подгоняются под нас: сделай то, что мне нужно, и я (далее выберите нужное): не оставлю тебя; не буду отзыватья неодобрительно; не разлюблю; не буду ругать; не заставлю страдать; не буду противоречить; не уволю.

Какими бы ни были условия, они соответствуют страху, который мы сделали очевидным. Кстати, одним из самых болезненных аспектов эмоционального шантажа является то, что мы позволили себе раскрыться и установить более или менее тесные отношения с шантажистом. Шантажист фокусируется на страхах, которые дают самую сильную реакцию.

Впервые мы встречаемся со страхом в младенчестве, когда в буквальном смысле не можем выжить без заботы и ухода. Такая беспомощность вызывает ужас оставления, из которого часть людей так и не вырастает. Человек – стадное животное, поэтому страх быть отрезанным от поддержки и заботы тех, кого мы любим и от кого зависим, может стать почти невыносимым. Это делает страх оставления одним из самых сильных, всеобъемлющих и легко провоцируемых.

Также такая эмоция, как гнев нагнетает страх, вызывая его на поверхность и активируя в организме реакцию «борьба-бегство». Это субъективное состояние очень немногие могут переносить комфортно, поскольку оно ассоциируется с конфликтом, потерей и даже насилием. Такой дискомфорт оправдан, так как носит защитный характер, заставляя обороняться или бежать, когда приступ гнева грозит принять физическую форму и причинить вред. Однако во всех социальных отношениях, за исключением негуманных, гнев представляет собой лишь эмоцию – ни плохую, ни хорошую. Тем не менее мы заложили столько тревоги и опасений в понятие гнева – как собственного, так и окружающих нас людей, – что он может значительно повлиять на способность противостоять эмоциональному шантажу. Для многих из нас это эмоциональное состояние кажется настолько опасным, что мы боимся его проявления в любой форме, причем боимся не только гнева окружающих, но и собственного. Всего лишь намек на гнев в голосе другого человека часто вызывает страх отказа, неодобрения, оставления или – в чрезвычайных случаях – воображение насилия.

Многие из нас изучали основы физиологии в школе или колледже, и, наверное, слышали об академике И. П. Павлове, о его экспериментах с собаками и классической демонстрации условного рефлекса. Павлов изучал пищеварительный процесс, который начинался с выделения слюны при виде пищи. Однако он заметил, что если перед кормлением звонил колокольчик, собаки ассоциировали его звук с процессом кормления и начинали выделять слюну при звоне колокольчика, а вот вида пищи уже не требовалось. Точно так же объекты эмоционального шантажа демонстрируют условный рефлекс каждый раз, когда встречаются с событием, спровоцировавшим глубокий страх. Возможно, что муж приведет в исполнение угрозу оставить жену и на короткое время уедет. Взрослеющий ребенок обидится на родителей и перестанет с ними разговаривать. Партнер рассердится и накричит на любовницу. Но даже после примирения травматическое событие не забывается. Оно становится символом боли, и, воспроизводя его, шантажист вызывает к жизни первоначальное чувство страха. Таким образом он применяет достаточно жесткий прессинг, заставляющий вас уступать. Страх расцветает в темном, неизведанном, но ярко воображаемом мире. Наше тело и примитивная часть сознания принимают это за основание к бегству, и часто мы так и поступаем, потому что глубоко внутри верим, что это единственный способ выжить. Но эмоциональное благосостояние очень часто зависит от полностью противоположных действий – повернуться лицом к проблеме и противостоять тому, чего мы больше всего боимся.

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. У нас есть глубоко укоренившиеся убеждения об этих ценностях, и нередко мы считаем, что это наши собственные убеждения, однако в действительности они были сформированы под влиянием родителей, религией, господствующими взглядами в обществе, средствами массовой информации и близкими людьми. 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. Они могут даже использовать подкрепляющие факторы, взятые из религии или социальных традиций, чтобы подчеркнуть, в каком долгу находится объект шантажа: «Хорошая дочь должна проводить свободное время со своей матерью. Я из сил выбиваюсь, зарабатывая деньги для семьи, а ты не можешь встретить меня, когда я прихожу с работы. Уважай отца своего (и подчиняйся ему!). Начальник всегда прав. Я тебя защищала, когда ты гуляла с этим недоумком и нуждалась в поддержке. Все, что я прошу, – одолжить мне 2 тысячи. Я же твоя лучшая подруга!»

Убеждая, что наша обязанность – сделать то, что они просят, шантажисты выходят далеко за пределы нормальных компромиссных отношений. Это особенно приводит нас в замешательство, если шантажист был к нам великодушен. Но любовь и желание давать заменяются обязанностью и принудительно навязанным чувством долга. Некоторые шантажисты причину наших обязательств ищут в прошлом. В их руках память становится источником обязанностей и непрекращающимся повторением благородного поведения шантажистов. Если он делает услугу, она забывается не скоро. Она похожа на долгосрочный заем, чем на подарок. Мы выплачиваем свой долг по частям – с процентами, – но никак не можем выплатить его полностью. Шантажист делает упор на услуге, которую оказал не от чистого сердца, а с намерением набрать баллы, которые потом можно было бы предъявить к оплате.

Чувство вины

Вина – важная составная часть чувствующей, ответственной личности. Это инструмент сознания, который в чистой, неискаженной форме регистрирует ощущение дискомфорта и угрызений совести, если нарушаются личные или общественные этические нормы. Вина помогает ориентировать внутренний моральный компас, а поскольку это ощущение столь болезненно, она доминирует, пока мы не сделаем что-то для ее искупления. Чтобы избежать чувства вины, мы стараемся не причинять вреда окружающим. Если у нас есть совесть, чувство вины пронизывает всю нашу жизнь. К сожалению, ему не всегда можно доверяться. Подобно сверхчувствительной автосигнализации, которая должна срабатывать при попытке угона, но начинает реветь каждый раз, когда по улице проезжает грузовик,

датчики вины могут реагировать неадекватно. Когда такое случается, мы испытываем не только настоящую вину, о которой говорилось выше, но и чувство, называемое мной незаслуженной виной. 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 самопорицаниями, самообвинениями и парализующим волю самобичеванием. Проще говоря, процесс, который вызывает незаслуженная вина, выглядит следующим образом: 1. Я действую. Другой человек обижается. 3. Я беру на себя всю ответственность за нанесенную обиду, независимо от того, имел ли мой поступок отношение к ней или нет. 4. Я ощущаю чувство вины. 5. Для ее возмещения я сделаю все, что угодно, лишь бы облегчить это чувство. Например: 1. Я говорю подруге, что сегодня не смогу пойти с ней в кино. 2. Она обижается. 3. Я чувствую себя ужасно и считаю, что она обиделась по моей вине. 4. Я отменяю все свои планы, чтобы мы смогли сходить в кино. Она чувствует себя лучше, и поэтому мне легче. 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. Хотя детали могут отличаться, лозунгом шантажистов служит одна фраза, часто невысказанная, но лежащая на самой поверхности: «Это все из-за тебя». Это крючок, на который мы попадаемся и верим тому, что утверждают шантажисты. Например: «У меня отвратительное настроение (и это все из-за тебя). Я сильно простудился (и это все из-за тебя). Я знаю, что злоупотребляю спиртным (и это все из-за тебя). У меня был неудачный день на работе (и это все из-за тебя)». Когда вы слышите такие обвинения, причина кажется абсурдной. Скорее всего вы не имеете к ней никакого отношения. Но большинство из нас имеет склонность брать на себя вину за обиды и неприятности человека, о котором мы заботимся. Шантажисту только остается объяс-

нить, как и почему на нас лежит ответственность за ситуацию и отчего он не имеет к этому никакого отношения. Мы принимаем упреки и ощущаем чувство вины. Мы созрели для облегчения, которое затем испытываем, уступив шантажисту. Если нашу жизнь контролирует «туман», эмоциональная стабильность недостижима. Он искажает перспективу, извращает личные переживания и мешает ясному пониманию происходящего. «Туман» запутывает мыслительный процесс, действуя на уровне эмоциональных рефлексов. Неожиданно мы оказываемся в нокауте. Счет: шантажист – 100 очков, жертва – 0.

Практические советы или самые распространенные ответы на наиболее распространенные типы реакций

Чаще всего мы хорошо знаем оппонента, нам не составит труда предсказать его реакцию после того, как вы представите ему свое решение. Однако у большинства людей отсутствует опыт необоронительного общения, они не так быстро подыскивают ответы, особенно когда стараются выбрать слова, которые должны смягчить эмоциональный накал разговора. Не беспокойтесь о быстроте ответа – у вас есть время подумать, кроме того, это не уж и так плохо, если перед тем, как вы заговорите, возникнет небольшая пауза. Главное, чтобы вы, чувствуя тревогу и не зная, что сказать, не перешли к прежнему стереотипу поведения. Поэтому я хочу познакомить вас с ответами на наиболее распространенные типы реакций. Очень важно, чтобы вы вслух повторяли их до тех пор, пока они не будут звучать естественно.

1. Предсказание катастрофических последствий и угрозы

Нелегко сопротивляться страху, что мрачные предсказания сбудутся, особенно когда повторяется тема «Произойдет ужасное – и все по твоей вине». И тем не менее стойте на своем. Когда шантажист говорит: «Если не будешь заботиться обо мне, я закончу свои дни в больнице/на улице/инвалидом». «Ты больше не увидишь детей». «Ты уничтожишь семью». «Я вычеркну тебя из своего завещания». «Я заболею». «Я умру без тебя». «Я заставлю тебя страдать». «Ты пожалеешь об этом».

Вы отвечаете: «Это твой выбор». «Надеюсь, что ты этого не сделаешь, потому что я не буду менять своего решения». «Я понимаю, что ты сейчас очень сердит. Но если ты подумаеть над этим, то, возможно, изменишь свое мнение». «Почему бы нам не поговорить об этом позже, когда ты успокоишься?» «Угрозы/страдания/слезы больше тебе не помогут». «Жаль, что ты так обиделся».

2. Ругательства, навешивание ярлыков, негативные суждения

В этом случае самая естественная реакция – это защитить себя, но она также может привести к бессмысленному обмену репликами типа «Сам такой!». Вместо этого сделайте глубокий вдох и выдох и постарайтесь избавиться от чувства страха, обязательства и вины. Помните, что для того, чтобы представить и отстоять свое решение, важно не то, что вы ощущаете, а что говорите. Вначале мы изменяем поведение, а затем займемся чувствами и переживаниями.

Когда шантажист говорит: «Не могу поверить, что ты такой эгоист. Это на тебя не похоже». «Ты думаешь только о себе и никогда – о моих чувствах». «Я думал, что ты отличаешься от других мужчин/женщин. Наверное, я ошибался». «Это самое глупое, что мне приходилось слышать». «Всем известно, что дети должны уважать своих родителей». «Неужели ты меня предашь?» «Ты просто идиот».

Вы отвечаете: «У тебя свое мнение, у меня – свое». «Тебе так кажется». «Может быть». «Возможно, ты прав». «Над этим стоит подумать». «Мы ни о чем не договоримся, если ты будешь только оскорблять меня». «Жаль, что ты так обиделся».

3. Очень опасные «зачем» и «почему»

Оппонент захочет, чтобы вы логически обосновали свое решение. Вы, возможно, подумаете, что это ваш шанс высказать все о своих обидах, огорчениях и глупостях, а также заявить, что этого больше не будет. По вашему мнению, это открывает путь к идеальной защите своего решения? Ни в коем случае! Не отступайте от своей цели. Вы представляете решение – и все. Если хотите покончить с эмоциональным шантажом, не попадитесь 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?» «Что на тебя нашло?» «Почему ты так себя ведешь?» «Зачем

ты меня хочешь обидеть?» «Почему ты делаешь из этого такую проблему?»

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». «Я понимаю, как ты огорчен/сердит/разочарован, но это обсуждению не подлежит». «Мы по-разному смотрим на вещи». «Я был уверен, что ты так и подумаешь». «Жаль, что ты так обиделся».

4. Как бороться с молчанием?

Но если гнев шантажиста выражается скрыто – через отстраненность и молчаливое страдание? Что можно сделать, когда он молчит? Многих жертв шантажа такой скрытый гнев еще более бесит и сводит с ума, чем открытое противостояние. Иногда кажется, что по отношению к такому типу шантажистов не работает ничто. Однако наибольшего успеха вы добьетесь, если будете придерживаться принципов необоронительного общения и следующих правил, что можно делать, а чего нельзя.

Не надо делать следующее: Ждать, пока шантажист сам сделает первый шаг к разрешению конфликта. Умолять, чтобы он объяснил, что случилось. Добиваться от него ответа (обычно это вызывает еще большую отстраненность). Критиковать, анализировать или истолковывать мотивы его поступков, характер или неспособность общаться откровенно. С готовностью принимать вину на себя, чтобы улучшить настроение шантажиста. Позволять ему менять тему разговора. Дать запугать себя напряженной атмосферой. Допустить, что ваше недовольство привело к угрозам принять меры, которые в действительности вы не собираетесь принимать, например: «Если не скажешь, что с тобой, я перестану разговаривать». Предполагать, что если шантажист извинится, это в конце концов приведет к значительным изменениям в его поведении. Ожидать существенных изменений личности, даже если шантажист понимает, что не прав и готов исправиться. Помните, поведение изменить можно, а личность, как правило, нельзя.

Используйте следующее: Помните, что вы имеете дело с человеком, который ощущает себя неполноценным и боится, что вы его обидите или оставите. Начинайте разговор, когда он способен услышать, что вы говорите. Подумайте о том, чтобы написать письмо. Это покажется шантажисту менее угрожающим. Убедите его, что он может рассказать обо всем, что его рассердило или обидело, и вы отнесетесь к этому спокойно. Применяйте такт и дипломатичность. Это убедит

шантажиста, что вы не воспользуетесь его уязвимостью и не станете, в свою очередь, упрекать его. Успокаивайте его такими фразами, как: «Я понимаю, что ты сейчас сердит, но я готова выслушать тебя, как только ты успокоишься». Затем оставьте шантажиста одного. В противном случае вы лишь заставите его отстраниться еще больше. Не бойтесь сказать ему, что его поведение огорчает вас, но начните с похвалы, например: «Папа, ты знаешь, что я тебя люблю и считаю самым умным человеком на свете, но меня действительно беспокоит, что ты замыкаешься в себе и уходишь всякий раз, когда мы о чем-то спорим. Это портит наши отношения, и я была бы признательна тебе, если бы мы об этом поговорили». Сохраняйте сосредоточенность на вопросе, который вас интересует. Ожидайте нападения, когда выражаете огорчение, потому что шантажист воспринимает утверждение оппонента о собственной правоте как нападение на себя. Дайте шантажисту понять, что вы знаете о его настроении и готовы что-то сделать, чтобы разрешить конфликт. Например: «Я знаю, что ты сердисься, потому что я не хочу, чтобы твои родственники останавливались у нас. Но я готов найти для них хорошую гостиницу и, может быть, оплатить часть расходов». Примите за данность тот факт, что вам придется часто, если не всегда, делать первый шаг к примирению. На некоторые вещи просто не обращайте внимания. Эти методы – единственное, что даст возможность разрушить стереотип поведения, типичного для сердитого молчаливого шантажиста, который выражается в следующем: «Посмотри, как я огорчен по твоей вине. А теперь догадайся, что ты сделала неправильно и чем ты можешь возместить это». Я знаю, как бесит необходимость догадываться, в чем дело, когда готов задушить оппонента, но это единственный путь, способный создать атмосферу для изменений. Для вас самой трудной задачей будет сохранение необоронительного подхода и убеждение шантажиста, что быть сердитым или обижаться – это нормально, в то время как всю жизнь он верил в обратное.

Если вы сможете пробиться сквозь «туман» и прервать эмоциональное насилие, вернется чудесное ощущение возвращения в нормальное, уравновешенное состояние. Замешательство и самообвинения, которые составляли часть вашей жизни, исчезнут, и на их место придет чувство уверенности и самоуважения.

Литература

1. Форуард С. Эмоциональный шантаж. 1997.
2. Готтман Дж. Карта любви. 1999.
3. Бранден Н. Психология самоуважения. 1969.

НАШИ АВТОРЫ

Семикин Геннадий Иванович – профессор, доктор медицинских наук, директор Учебно-методического центра «Здоровьесберегающие технологии и профилактика наркомании в молодежной среде» МГТУ им. Н.Э. Баумана

Зинченко Юрий Петрович – академик РАО доктор психологических наук, профессор

Перельгина Елена Борисовна – доктор психологических наук, профессор

Агапов Валерий Сергеевич – профессор, доктор психологических наук

Смутьский Сергей Владимирович – профессор, доктор политических наук

Подписано в печать 16.10.2014. Формат 70×100/8.

Бумага офсетная. Печать цифровая. Гарнитура «Minion Pro».

Печ. л. 4,25. Тираж 950 экз. Заказ 546.