

ОГЛАВЛЕНИЕ

БЛАГОДАРНОСТИ АВТОРА	9
ПРЕДИСЛОВИЕ	11

ЧАСТЬ I

Что представляет собой манипулятивная личность

17

ВВЕДЕНИЕ. Скрытая агрессия как основа манипуляции	19
ГЛАВА 1. Агрессивный и скрыто-агрессивный типы личности	33
ГЛАВА 2. Стремление к победе	63
ГЛАВА 3. Безудержная жажда власти	71
ГЛАВА 4. Обольщение и склонность к обману	77
ГЛАВА 5. Грязная борьба	83
ГЛАВА 6. Дефицит совести	91
ГЛАВА 7. Неравноправные, манипулятивные отношения	99
ГЛАВА 8. Ребенок-манипулятор	111

ЧАСТЬ II

Как эффективно противостоять манипуляторам

121

ГЛАВА 9. Как распознать приемы манипуляции и контроля	123
ГЛАВА 10. Измените условия игры	149

ЭПИЛОГ. Бесконтрольная агрессия в снисходительном обществе	175
ОБ АВТОРЕ	187
ПРИМЕЧАНИЯ	189

БЛАГОДАРНОСТИ АВТОРА

Я глубоко признателен моей жене Шерри Саймон за неисчерпаемую любовь, доверие, понимание, терпение и поддержку. Шерри дала этой книге имя и оказывала бесценную помощь в процессе ее написания, помогая мне четче формулировать мои мысли.

Я хочу поблагодарить доктора Брюса Карруфа за критические замечания по рукописи и предложения, которые позволили сделать книгу более легкой для чтения.

Я в долгу перед доктором Теодором Миллоном, чей тщательный подход к анализу личностных качеств не только повлиял на мой образ мыслей в этом вопросе, но и прекрасно зарекомендовал себя, когда я пытался помочь другим людям работать над собой.

Я чрезвычайно обязан множеству людей, которые были готовы поделиться со мной своим опытом взаимодействия с манипуляторами. Они многому научили меня и сделали более насыщенной мою жизнь. Эта книга — в значительной степени дань их стойкости и отваге.

Я очень высоко ценю непрестанную поддержку участников моих семинаров, проверявших мои идеи на практике и обогащавших меня новым опытом и знаниями. Они помогли

мне отделить главное от второстепенного, уяснить и четче сформулировать одну из ключевых задач моей жизни.

Словами не выразить мою благодарность тысячам читателей, чей интерес на протяжении 15 лет удерживал эту книгу в списках поставок интернет-магазинов и розничных торговых точек. То обилие писем, электронных посланий и заметок в блогах, которые написали мои читатели, помогло мне внести необходимые изменения и дополнения в данное переработанное издание. Я расширил обсуждение ключевых понятий и добавил важные новые данные, стремясь оперативно отреагировать в новом издании на все те отзывы, которые продолжаю получать.

Наконец, я хочу поблагодарить Роджера Армбрюста и Теда Пакхерста из издательства Parkhurst Brothers. Тед вдохновлял меня на ранних этапах работы над книгой и оказывался рядом тогда, когда я в этом нуждался; общество Роджера и его любезное отношение очень помогли моей работе и в конечном итоге принесли пользу читателям.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Идет ли речь о руководителе, который на словах поддерживает вас, а на деле пресекает любую попытку продвинуться вперед, о коллеге, втихомолку «копающем» под вас, чтобы заслужить расположение начальства, о второй половине, которая изображает любовь и заботу, а сама до мелочей контролирует вашу жизнь, или о ребенке, знающем все ваши слабости и умело играющем на них, чтобы добиться своего, — все манипуляторы напоминают пресловутого волка в овечьей шкуре. Внешне они могут выглядеть доброжелательными и обаятельными. Но под этой оболочкой скрываются беспощадность и расчетливость. Коварно и незаметно такие люди выискивают ваши уязвимые места и с помощью изощренных приемов берут над вами верх. Манипуляторы относятся к тому типу людей, которые готовы приложить любые усилия, чтобы добиться цели, но делают все возможное, чтобы скрыть свои агрессивные намерения. Поэтому я называю их скрыто-агрессивными личностями.

Будучи практикующим клиническим психологом, я заинтересовался проблемой скрытой агрессии более 20 лет назад. Мой интерес был вызван тем, что ощущения подавленности, тревоги и незащищенности, заставившие некоторых моих пациентов обратиться ко мне за помощью, на поверку оказались тем или иным образом связаны с отношениями, в которых присутствовала манипулятивная личность. Я консультировал не только жертв скрытой агрессии, но и самих

манипуляторов, которые попали в бедственное положение, потому что привычные для них способы добиваться своего и управлять другими перестали работать. Работа дала мне представление о том, насколько распространенным является манипулятивное поведение и какое мощное эмоциональное напряжение оно может привносить в отношения.

Масштабность проблемы скрытой агрессии очевидна. Большинство из нас лично знает как минимум одного манипулятора. Редкий день обходится без того, чтобы СМИ не рассказали нам о ком-нибудь, сумевшем обмануть и использовать других в своих целях прежде, чем его истинная натура была раскрыта. Телепроповедник, призывавший к благонравии, целомудрию и любви, обманывал жену и не гнушался обирать свою паству; политик, поклявшийся «служить интересам общества», был пойман на набивании собственных карманов; духовный «учитель», сумевший убедить своих последователей в том, что является воплощением Бога на земле, совращал их детей и запугивал тех, кто осмеливался бросить ему вызов. Похоже, наш мир полон манипуляторов.

Такие выдающиеся волки в овечьей шкуре, попадающие на первые полосы газет, привлекают наше внимание и возбуждают любопытство, заставляя задуматься о том, что же ими движет. Однако поведение большинства скрыто-агрессивных людей, с которыми мы сталкиваемся в жизни, не столь гротескно. Их коварство, вероломность, двуличность и лукавство неприметны — это люди, с которыми мы работаем, сотрудничаем и даже живем вместе. И они вполне способны испортить нам жизнь. Мы испытываем горечь и досаду оттого, что нам так трудно понять их и еще труднее иметь с ними дело.

Когда эмоциональные страдания заставляют жертв скрытой агрессии впервые обратиться за помощью, они обычно

слабо представляют себе, почему им так плохо: просто ощущают смятение, тревогу или подавленность. Однако постепенно к ним приходит понимание того, что их сводит с ума присутствие в жизни определенного человека. Они не доверяют этому человеку, но не в силах объяснить почему. Они сердятся на него, но при этом почему-то сами испытывают чувство вины. Они пытаются конфликтовать с ним из-за его поведения, но в конечном итоге сами оказываются в глухой обороне. Люди чувствуют подавленность и отчаяние, потому что идут на уступки, хотя собирались настаивать на своем, и говорят «да», когда хотят сказать «нет», и все попытки изменить положение вещей оказываются тщетны. Контакт с таким человеком всегда вызывает у них чувство смятения, ощущение, что их использовали. Исследуя все эти проявления в ходе терапии, пострадавшие рано или поздно понимают, что их проблемы являются следствием бесплодных стараний осмыслить поступки манипулятора, необходимостью иметь с ним дело и попыток совладать с его поведением.

Хотя многие мои пациенты — умные и находчивые люди, хорошо разбирающиеся в традиционной психологии, их стремление понять манипулятивное поведение и справиться с ним по большей части заводило их в тупик, а некоторые шаги, похоже, даже усугубляли проблему. Более того, ни один из тех методов, которые я пытался применять поначалу, не давал реального результата. Обладая довольно разносторонней подготовкой, я испробовал все мыслимые виды терапевтических воздействий и стратегий. Все они приносили жертве некоторое облегчение, но ни один не помогал действительно изменить природу отношений с манипулятором. Еще больше сбивал с толку тот факт, что ни один из моих методов не давал эффекта в работе с самими манипуляторами. Придя к выводу, что в традиционных подходах к взаимодействию

с манипулятивными людьми есть что-то в корне неверное, я принялся тщательно изучать эту проблему в надежде отыскать практичный и более действенный подход.

В этой книге я хотел бы познакомить вас с новым взглядом на природу манипуляций. Я убежден в том, что он по сравнению с многими другими подходами позволяет точнее описать манипуляторов и систематизировать их поведение. Я объясню, что такое скрытая агрессия и почему я считаю ее основой межличностных манипуляций. Я обращаю ваше внимание на некоторые стороны личности, описание которых зачастую отсутствует в традиционных трактовках. Система воззрений, которую я развиваю, бросает вызов ряду распространенных предположений о том, почему люди действуют так, а не иначе, и объясняет, почему некоторые общепринятые представления о человеческой натуре могут делать нас мишенью для манипуляторов.

При написании книги я ставил перед собой три цели. Во-первых, я хотел дать вам всестороннее представление о природе неуравновешенного характера, а также о типичных особенностях скрыто-агрессивной личности. Мы рассмотрим разновидности агрессивной личности и ее свойства в целом и обсудим уникальные характеристики скрыто-агрессивного типа. Я предложу вашему вниманию несколько зарисовок, взятых из жизни, чтобы вы ощутили «дух» этого типа личности и поняли механизмы действия манипулятивных людей. Научиться распознавать волков в овечьей шкуре и осознать, чего следует ожидать от такого рода персонажей, — первый шаг к тому, чтобы не стать жертвой.

Моя вторая цель — показать, как именно скрыто-агрессивным людям удается вводить других в заблуждение, манипулировать ими и контролировать их. Агрессивные и скрыто-агрессивные люди прибегают к особому набору приемов

и тактик межличностного взаимодействия, чтобы взять верх над остальными. Более близкое знакомство с этими тактиками поможет распознать манипулирование *в тот самый момент*, когда оно имеет место, тем самым избежав виктимизации — превращения в жертву. Мы обсудим также черты, присущие многим из нас, которые делают нас чрезвычайно уязвимыми. Понять, на какие особенности вашего характера манипулятор нацелится прежде всего, — это следующий важный шаг на пути, уводящем прочь от роли жертвы.

Наконец, моя последняя цель — рассказать о тех конкретных действиях, благодаря которым любой человек может более эффективно взаимодействовать с агрессивными и скрыто-агрессивными личностями. Я приведу несколько общих принципов, позволяющих пересмотреть правила поведения при контактах с людьми такого типа, и предложу конкретные инструменты, усиливающие ваше влияние на ситуацию и позволяющие разорвать порочный круг ведущих к ощущению подавленности попыток справиться с манипулятором. Применяя эти инструменты, бывшая жертва получает шанс потратить свою энергию на то, что действительно может сделать ее сильнее, — на изменение собственного поведения. Чтобы стать менее уязвимым перед уловками манипулятора и обрести контроль над собственной жизнью, необычайно важно знать, как следует вести себя в ситуациях, чреватых манипуляциями.

Я старался придерживаться серьезной манеры подачи материала и говорить по делу, но при этом излагать свои мысли понятно и откровенно. При создании книги я обращался как к широкой публике, так и к профессионалам, занимающимся вопросами душевного здоровья; надеюсь, обе эти категории читателей сочтут ее полезной. Терапевты находятся в плену целого ряда традиционных допущений,

паттернов и стратегий вмешательства, тем самым порой загоняя себя в рамки одних и тех же заблуждений о характере и поведении манипуляторов, неумышленно передавая их своим пациентам, что лишь усугубляет виктимизацию последних. Я предлагаю по-новому взглянуть на эту тему в надежде, что это поможет как специалистам, так и обычным людям эффективно справляться с манипулятивным поведением.

ЧАСТЬ I

**Что
представляет собой
манипулятивная
личность**

Скрытая агрессия как основа манипуляции

ТИПИЧНАЯ ПРОБЛЕМА

Возможно, описанные ниже сценарии покажутся вам знакомыми.

Вот женщина пытается размотать клубок своих чувств. Она злится на мужа за то, что он требует от их дочери быть круглой отличницей. Вместе с тем ее грызут сомнения, вправе ли она испытывать гнев по этому поводу. Когда она, исходя из своих представлений о способностях дочери, заметила, что его требования неоправданно завышены, он бросил в ответ: «Любой хороший родитель хочет, чтобы его ребенок преуспевал и добился успеха в жизни, разве нет?» — заставив ее почувствовать себя черствой и бездушной. На деле каждая стычка с ним приводила к тому, что она ощущала себя отвратительным человеком. Когда она высказала предположение, что дело тут не только в дочери и что семье стоит обратиться за консультацией к психотерапевту, брошенная им резкая

реплика: «Ты что, считаешь, что мне нужен психиатр?!» — вынудила ее почувствовать себя виноватой за то, что она вообще затронула эту тему. Эта женщина довольно часто пытается отстоять свою точку зрения, но всегда в конечном итоге уступает мужу. Порой она думает, что корень всех проблем в нем — в его эгоистичности, чрезмерной требовательности, стремлении подавлять и контролировать. Однако он — верный супруг, кормилец семьи и уважаемый член общества. Говоря по справедливости, ей не за что сердиться на него. Однако она сердится. И поэтому она раз за разом возвращается к мысли, что, возможно, что-то не так с ней самой.

А вот мать, которая безуспешно пытается понять поведение своей дочери. Ей всегда казалось, что ни одна девочка не станет грозиться уйти из дома, говоря «Меня все ненавидят» или «Лучше бы я вообще не родилась», если только она не чувствует себя крайне подавленной и запуганной. Одной частью своего существа мать видит в дочери ту же самую малышку, которая швыряла вещи или до посинения задерживала дыхание, едва ей что-то было не по нраву. В конце концов, дочь говорит и делает все это только тогда, когда ее призывают к порядку или когда она пытается получить что-то, что ей очень хочется. Но где-то в глубине души мать боится, что это не пустые угрозы. «А что, если она верит в то, что говорит?» — спрашивает себя эта женщина. «Что, если я взаправду делаю что-то, что причиняет ей боль, а я просто не замечаю этого?» — тревожится она. Она терпеть не может чувствовать себя запуганной угрозами и эмоциональными вспышками дочери, но и в то же время не может сбросить со счетов возможность того, что дочь в самом деле обижена, — ведь может же такое быть? В конце концов, не станет же ребенок так поступать, если ему ничто не угрожает и он чувствует себя в безопасности, правда?

СУТЬ ПРОБЛЕМЫ

Ни одна из жертв в описанных выше сценариях не доверяла своему «спинномозговому» чувству. Они ощущали, что находятся в оборонительной позиции, но сознательно никак не могли увидеть в манипуляторе агрессора. С одной стороны, внутренний голос говорил им, что другой человек пытается взять над ними верх. С другой стороны, ситуация не давала им никаких явных подтверждений этого чувства. Они начинали сомневаться в здравости собственного рассудка.

Нет, с рассудком у них все в порядке. В действительности люди почти непрерывно пытаются одержать верх друг над другом. А манипуляторы превосходно умеют делать это так, чтобы обнаружить их истинные мотивы было почти невозможно. Вы по большей части не замечаете их попыток одолеть вас и даже не подозреваете, что участвуете в схватке, пока не спохватитесь на краю пропасти. Манипуляция, как правило, означает, что с вами ведут борьбу с целью получить те или иные выгоды или преимущества, просто эта борьба почти неощутима. В основе большинства манипуляций лежит скрытая агрессия.

ПРИРОДА ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ АГРЕССИИ

Инстинкт, заставляющий нас бороться с другими людьми, — близкий родственник инстинкта выживания [14, с. 7–17]¹. Почти все мы «сражаемся», чтобы выжить и преуспеть, но сражения эти *в большинстве своем* не являются разрушительными по сути и не подразумевают физического насилия. Некоторые теоретики считают, что наша агрессивная энергия может выразиться в насильственных действиях только тогда, когда этому

¹ Номера в квадратных скобках отсылают к примечаниям в конце книги. — *Прим. ред.*

основному инстинкту что-то серьезно угрожает [14, с. 21]. Другие полагают, что существуют индивиды, вне зависимости от обстоятельств предрасположенные к агрессии, в том числе физической. Но что бы ни лежало в основе насильственных действий – чрезмерное давление обстоятельств, врожденная предрасположенность, актуализация полученных прежде навыков или любая комбинация этих факторов, все теоретики сходятся в одном: агрессия сама по себе не синоним разрушительного физического насилия. В этой книге словом «агрессия» будет называться та мощная энергия, которую все мы расходует в своих каждодневных попытках выжить, преуспеть, защитить то, что, как нам кажется, принесет нам те или иные радости, и убрать препятствия на своем пути.

Мы каждый день проводим гораздо больше поединков, чем готовы признать. Желание вступить в схватку – фундаментальное и инстинктивное стремление. Любой, кто возьмется отрицать инстинктивную природу агрессии, либо никогда не наблюдал детей, дерущихся за обладание игрушкой, либо просто позабыл эту архетипическую сцену. Кроме того, сражения – значимая часть нашей культуры. Они тесно вплетены в ткань общественной жизни – от безжалостных перепалок, сопровождающих борьбу за представительскую власть, до конкурентной корпоративной среды и принципа состязательности сторон в системе правосудия. Мы судимся друг с другом, разводимся друг с другом, сражаемся за право воспитывать детей, получить работу, настоять на тех или иных целях, ценностях, убеждениях и идеалах. Специалист по психодинамике Альфред Адлер много лет назад отметил, что мы активно боремся также за чувство социального превосходства [1, с. 178]. Сражаясь за личные или общественные преимущества, мы стремимся перехитрить друг друга, чтобы заполучить власть, поднять престиж или отвоевать безопас-

ную социальную нишу. В действительности мы ведем так много поединков в столь многих аспектах своей жизни, что не будет преувеличением сказать: когда мы не заняты любовью — мы заняты войной.

В этих сражениях нет ничего непременно вредного или неправильного. Открыто и честно отстаивать свои законные права — это конструктивный и зачастую неизбежный шаг. Когда мы боремся за то, что нам действительно необходимо, уважая при этом права и потребности остальных и заботясь о том, чтобы не нанести ненужный ущерб, наше поведение правильнее всего назвать уверенностью в себе, или *ассертивностью*. Ассертивное поведение — здоровая и нужная способность. Если мы можем постоять за себя в борьбе за свои цели, преодолеть зависимость от чего-либо и обрести цельность и самодостаточность — это замечательно. Но когда мы вступаем в драку без необходимости или не думаем о том, как наши действия скажутся на окружающих, наше поведение следует называть *агрессивным*. В цивилизованном мире неконтролируемое стремление сражаться (агрессия) почти всегда представляет собой проблему. Впрочем, тот факт, что мы — агрессивные существа, еще не делает нас моральными калеками или «исчадиями ада». Следуя взглядам, которые активно отстаивал Карл Юнг [4, с. 25], я возьмусь утверждать, что зло, которое иногда проистекает из агрессивного поведения того или иного человека, имеет своей причиной его неспособность совладать с этим ключевым человеческим инстинктом и поставить его в жесткие рамки.

ДВЕ ВАЖНЫЕ РАЗНОВИДНОСТИ АГРЕССИИ

Одна из самых важных классификаций разновидностей борьбы, которую мы будем обсуждать, — деление агрессии

на *открытую* и *скрытую* (другое важное деление – реактивная и хищническая, или инструментальная агрессия). Когда вы полны решимости настаивать на своем либо бороться за то или иное преимущество, но при этом действуете прямолинейно, открыто и понятно, ваше поведение правильнее всего назвать открыто-агрессивным. Если вы стремитесь победить, добиться своего, одолеть или взять под контроль и при этом действуете достаточно незаметно, тайно и хитро, чтобы скрыть свои истинные намерения, ваше поведение следует назвать скрыто-агрессивным. Спрятать явные проявления агрессии, при этом запугав другого и вынудив его отойти в сторону или уступить, – весьма мощный манипулятивный маневр. Именно поэтому *скрытая агрессия* – наиболее частый механизм межличностных манипуляций.

СКРЫТАЯ И ПАССИВНАЯ АГРЕССИЯ

Я часто слышу, как люди называют кого-либо «пассивно-агрессивным», пытаясь в действительности описать скрыто-агрессивное поведение. Да, и скрытая агрессия, и пассивная агрессия – окольные способы выразить агрессию, но это определенно не одно и то же. Пассивная агрессия, как и подразумевает само словосочетание, – это агрессия в бездействии. Примерами пассивной агрессии могут служить разнообразные способы эмоциональной «мести» другому человеку – отказ сотрудничать с ним, бойкот, проявления обиды и недовольства, жалобы и нытье, намеренная «забывчивость» из-за того, что вы сердитесь или не считаете себя обязанным идти навстречу, и тому подобное. Скрытая агрессия, напротив, весьма *деятельна*, хотя и выглядит завуалированной. Когда кто-то действует скрыто-агрессивно, он использует расчетливые и хитроумные способы добиться своего или

получить нужную реакцию, но при этом искусно прячет свои агрессивные намерения.

СКРЫТО-АГРЕССИВНЫЕ ДЕЙСТВИЯ И СКРЫТО-АГРЕССИВНЫЙ ТИП ЛИЧНОСТИ

Многие из нас время от времени предпринимают те или иные скрыто-агрессивные действия, но это еще не делает нас скрыто-агрессивными личностями или манипуляторами. Личность человека можно определять как способ, которым он привычно воспринимает других людей и мир в целом, взаимодействует с ними и выстраивает отношения [8, с. 4]. Это отличительный «стиль» или укоренившийся способ поведения, к которым человек прибегает в самых разнообразных ситуациях, чтобы достичь желаемого. Некоторые личности могут чрезвычайно безжалостно вести себя в межличностных взаимодействиях, но при этом скрывать свой агрессивный характер и даже демонстрировать вполне убедительное внешнее обаяние. Эти скрыто-агрессивные личности способны добиться от вас своего и при этом ничем не выдать себя в процессе. Глубина жестокости и патологичности их поведения может быть разной, однако яркие примеры способны больше поведать нам о манипуляциях в целом, так что в этой книге мы уделим пристальное внимание некоторым особо неуравновешенным скрыто-агрессивным личностям.

ПРОЦЕСС ВИКТИМИЗАЦИИ

Долгое время я недоумевал, почему жертвы манипуляции плохо понимают, что на самом деле происходит при манипулятивных взаимодействиях. Поначалу велик был соблазн

обвинить в этом их самих. Однако, как я обнаружил со временем, у них есть весомые причины быть одураченными.

1. Агрессия манипулятора неочевидна. Мы можем интуитивно чувствовать, что он пытается обставить нас, подчинить себе или добиться своего, и испытываем безотчетный, *бессознательный* страх. Но поскольку мы не в силах указать на явные признаки агрессии против нас, нам нечем проверить и подкрепить свои ощущения.
2. Манипуляторы часто используют мощные приемы введения в заблуждение, что мешает распознать в их поведении хитроумные уловки. Благодаря этим приемам человек может выглядеть страдающим, заботливым, защищающимся — да каким угодно, но только не сражающимся за преимущество над нами. Доводы манипулятора всегда осмысленны ровно настолько, чтобы заставить нас не доверять своему чутью и помешать нам разглядеть, что он подчиняет нас себе и использует в своих целях. Его тактика не только не дает нам объективно понять, что манипулятор пытается получить власть над нами, но и вынуждает нас неосознанно занимать оборонительную позицию. Это превращает приемы манипуляции в действенные психологические боевые комбинации. Сложно сохранять ясность мышления, когда кто-то лишает вас присутствия духа на эмоциональном уровне, и поэтому вам трудно разглядеть в этих приемах их истинную подоплеку.
3. У любого из нас есть слабые и уязвимые места, на которые может надавить искусный манипулятор. Иногда мы знаем об этих слабостях и о том, как можно их использовать, чтобы одолеть нас. Мне доводилось слышать, например, как родители говорят что-нибудь вроде: «Да,

я знаю, мое чувство вины — прекрасный рычаг». Но в тот момент, когда их отпрыск-манипулятор настойчиво давит на этот рычаг, они могут легко упустить из виду, что происходит на самом деле. Кроме того, порой наши самые серьезные уязвимости нам неведомы. Зачастую манипуляторы знают нас лучше, чем мы сами. Они прекрасно осведомлены, на какие рычаги, когда и как нужно нажимать. Если мы плохо понимаем себя, это делает нас мишенью для манипулятора.

4. То, что говорит нам об истинной сути манипулятора наша интуиция, бросает вызов всем нашим представлениям о человеческой природе. Мы во власти психологических воззрений, заставляющих нас считать, что люди с проблемами испуганы, закомплексованы и полны сомнений — хотя бы отчасти. Поэтому, хотя наше чутье говорит нам, что мы имеем дело с беспощадным интриганом, разум нашептывает, что где-то внутри он, должно быть, все же запуган, уязвлен и не уверен в себе. Более того, почти все мы терпеть не можем ощущать себя черствыми и бесчувственными. Нам претит сама идея выносить жесткие и негативные суждения о других людях. Мы стремимся всячески оправдать их и верим, что на самом-то деле они вовсе не вынашивают тех злых намерений, которые нам почудились. Мы скорее примемся сомневаться и осуждать самих себя, если хоть на мгновение допустим, что интуиция говорит нам правду о характере нашего манипулятора.

КАК РАСПОЗНАТЬ АГРЕССИВНЫЕ ПЛАНЫ

Если понять, насколько основополагающей чертой является стремление человека вступать в схватку за желаемое,

и больше узнать о тех коварных и незаметных приемах под-коверной борьбы, которые могут использовать и каждый день используют другие, можно существенно раздвинуть горизонты своего сознания. Для тех жертв манипуляции, с которыми мне доводилось работать, самым ярким и вдохновляющим опытом стало освоение навыка распознавать агрессивные шаги в тот момент, когда они предприняты, и понимание того, как вести себя в многочисленных жизненных битвах. В конце концов это помогло им освободиться из-под власти манипулятора и укрепило уважение к самим себе – чувство, в котором они так нуждались.

Чрезвычайно важно научиться видеть в манипулятивном поведении присущую ему агрессивность и узнавать те скрытые хитроумные приемы, с помощью которых манипуляторы направляют свою агрессию в нашу сторону. Из-за неумения выявить и точно обозначить эти неявные агрессивные выпады большинство людей неверно истолковывают поведение манипулятора и, как следствие, не могут отреагировать на него должным образом. Вне зависимости от ситуации, в которой вы столкнулись с манипулятором, способность распознать, в какой момент и каким образом он вступил в схватку с вами, поможет вам сохранить душевное равновесие.

К несчастью, как профессионалы, занимающиеся вопросами душевного здоровья, так и обычные люди в равной мере терпят неудачу при попытках разглядеть агрессию, кроющуюся в намерениях и действиях других людей. Это происходит в значительной степени потому, что мы заранее запрограммированы верить, что проблемное поведение проявляется лишь тогда, когда внутри человека бушует буря эмоций или он чем-то серьезно встревожен. Нас учили, что люди ведут себя агрессивно только в ответ на нападение в той или иной форме. Поэтому даже тогда, когда наше чутье говорит

нам, что кто-то атакует нас без весомых причины, просто пытаясь взять на нами верх, мы не готовы внять предупреждениям внутреннего голоса. Как правило, мы озадаченно пытаемся понять, что же так сильно досадило этому человеку, заставив его вести себя столь неуравновешенно. Мы можем даже начать спрашивать себя, какие наши слова или действия могли «угрожать» ему. Мы с головой уходим в анализ ситуации, вместо того чтобы просто отвечать на нападение. Нам почти никогда не приходит в голову, что это может быть всего-навсего стремление человека отвоевать то, что ему нужно, настоять на своем или стать хозяином положения. И когда мы видим в нем прежде всего пострадавшего, мы вязнем в попытках понять его, вместо того чтобы позаботиться о себе.

Зачастую мы не только не распознаем способы, которыми люди проявляют свою агрессию, но даже с трудом выделяем отчетливо агрессивную личность в многообразии других характеров. Во многом это связано с наследием Зигмунда Фрейда. Идеи Фрейда (а также идеи тех, кто продолжил его работу) на протяжении долгого времени оказывали заметное влияние на психологию и смежные общественные науки. Понятие *невроза* — центральное положение этих классических (психодинамических) теорий и их отличительная концепция — наложило неизгладимый отпечаток на общественное сознание и наряду с другими психодинамическими терминами заняло прочное место в языке повседневного общения. Эти теории склонны в *каждом* человеке видеть *невротика* — по крайней мере до какой-то степени. Невротический индивидуум — это избыточно зажатый человек, испытывающий беспричинную и чрезмерную тревогу (то есть безотчетный страх), чувство вины и стыда, когда дело доходит до действий, в основе которых лежат базовые инстинкты,

или до попыток удовлетворить базовые желания и потребности. Трудно переоценить то пагубное воздействие, которому подверглись представления о причинах психологических недугов из-за чрезмерного обобщения наблюдений Фрейда за небольшой группой крайне скованных индивидуумов [15, с. 257]. Однако эти идеи столь глубоко пронизывают наши представления о человеческой природе, в особенности наши теории личности, что при любых попытках проанализировать чей-либо характер мы автоматически начинаем рассуждать в терминах того, какие страхи породили эти «комплексы», какого рода «защиты» тут работают и каких «угрожающих» ситуаций пытается «избежать» психика этого человека.

НЕОБХОДИМОСТЬ В НОВЫХ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ВОЗЗРЕНИЯХ

Классические теории личности создавались во времена чрезвычайно сильного давления на личность. Девизом Викторианской эпохи мог бы служить окрик: «Не смей даже думать об этом!» В таких условиях вполне разумно ожидать широкого распространения неврозов. Фрейд занимался лечением пациентов, до такой степени преисполненных чувства стыда и вины за свои глубинные порывы и побуждения, что некоторые из них впадали в «истерическую слепоту» — лишь бы свести на нет любой шанс того, что их чувственный взор сознательно упадет на объект желания. Времена определенно изменились. Нынешняя атмосфера в обществе гораздо снисходительнее. Девизом нашего времени вполне мог бы быть популярный рекламный лозунг: «Just do it!» («Просто сделай!»). Многие из тех проблем, с которыми сталкиваются психиатры в наши дни, являются не столько следствием беспричинных страхов и подавленных желаний индивида,

сколько результатом недостаточного ограничения личностью своих базовых инстинктов. Проще говоря, терапевты все чаще сталкиваются с просьбами о помощи со стороны людей, страдающих недостатком, а не избытком невротизма (то есть индивидуумов с *неуравновешенностью характера* того или иного рода). В итоге оказалось, что классические теории личности и вытекающие из них предписания, как помочь проблемному пациенту обрести более стойкое душевное здоровье, при работе с сегодняшними отклонениями характера имеют довольно ограниченную ценность.

Некоторым психотерапевтам нужно существенно изменить свой профессиональный подход, чтобы лучше распознавать агрессивное и скрыто-агрессивное поведение и продуктивнее работать с ним. Специалисты, склонные рассматривать любой вид агрессии не как проблему, а как «симптом» стоящих за ней несостоятельности, чувства незащищенности или бессознательного страха, порой столь пристально фокусируются на предполагаемом «внутреннем конфликте» пациента, что упускают из виду само по себе агрессивное поведение, ответственное за возникшие проблемы. Терапевты, которые в процессе обучения слишком «сроднились» с теорией невротизма, могут выбирать неверный ракурс для анализа предъявленной им проблемы. Например, они могут усматривать компенсацию страха близости в поведении человека, который всю свою жизнь агрессивно добивался независимости, отвергал верность как таковую и стремился взять из отношений все, что можно, не чувствуя себя обязанным что-то давать взамен. Другими словами, вместо беспощадного и закаленного драчуна они видят перед собой запуганного беглеца, что заставляет их неверно видеть саму суть ситуации.

Стремление понять и описать все личностное разнообразие посредством непомерного обобщения черт невро-

тической личности нельзя признать ни полезным, ни целесообразным. Мы должны прекратить попытки определить любой тип личности через самые мощные страхи и ведущие способы «защиты» от них. Нам необходим совершенно иной теоретический фундамент, если мы в самом деле хотим понимать, описывать и лечить тех людей, которые слишком много сражаются, а не только тех, кто чересчур много прячется и «избегает». Как раз такого рода фундамент я предложу вашему вниманию в первой главе книги. Я представлю несколько типов агрессивной личности, чей психологический склад радикально отличается от склада невротических личностей. Именно этот фундамент послужит вам опорой для более глубокого понимания природы неуравновешенного характера в целом и отличительных черт того типа манипулятивных людей, который я называю скрыто-агрессивными личностями, в частности. Я надеюсь, что мне удалось изложить новую систему взглядов таким образом, что она не только будет понятна простым смертным, пытающимся разобраться в трудных ситуациях и совладать с ними, но и принесет пользу профессионалам в их терапевтической практике.

Агрессивный и скрыто-агрессивный типы личности

Понимание черт характера манипуляторов — первый шаг к эффективному взаимодействию с ними. Чтобы разобраться в том, что эти люди представляют собой на самом деле, мы должны поместить их в подходящий контекст. В этой главе я хочу заложить основу представлений о личности и характере, которые помогут вам увидеть разницу между манипуляторами и другими типами личности и научиться уверенно распознавать волка в овечьей шкуре при встрече с ним.

ЛИЧНОСТЬ

Понятие «личность» имеет общий корень со словом «лицо» и тесно связано с латинским словом *persona*, которое означает «маска». В античном театре актерами были исключительно мужчины, а искусство выражения эмоций посредством дра-

матических приемов не было столь развитым, как сейчас, поэтому не только женские персонажи, но и разнообразные эмоции изображались при помощи масок. Теоретики психологии, видевшие в личности «социальную маску» человека, которая надевается, чтобы скрыть «истинного себя», взяли этот термин на вооружение. Однако классическое определение личности оказалось довольно узким и однобоким.

Личность человека можно определить как набор привычных для человека способов воспринимать других людей и мир в целом, взаимодействовать и формировать отношения с ними [8, с. 4]. В такой модели свой вклад в личность вносят биология (скажем, генетика, влияние гормонов, биохимия мозга), а также темперамент, и, разумеется, окружение, и все то, что человек извлек из прошлого жизненного опыта. Все эти факторы динамически влияют друг на друга и формируют характерный общий «стиль» взаимодействия с другими людьми и реакций на жизненные стрессы, который вырабатывается у человека с течением времени [8, с. 4]. Стиль межличностного взаимодействия, отождествляемый с личностью, проявляется как весьма устойчивая черта, которая почти не меняется со временем, отчего человек ведет себя сходным образом в самых разнообразных ситуациях.

ХАРАКТЕР

Присущий каждому из нас уникальный стиль выстраивания отношений имеет социальную, этическую и моральную стороны. Аспект личности, отражающий то, каким образом человек принимает на себя и выполняет социальные обязательства и как он ведет себя по отношению к другим людям, часто называют *характером* [8, с. 6]. Иногда понятия «личность» и «характер» используются как синонимы. Однако

в этой книге характером будет называться та грань личности индивидуума, которая отражает степень ее целостности и ответственности в том, что касается поведения в обществе. Люди, обладающие сильным характером, обуздывают свои инстинктивные устремления, смягчают некоторые аспекты своего поведения, в частности удерживая под контролем агрессивные наклонности ради общественного блага.

НЕКОТОРЫЕ ОСНОВНЫЕ ТИПЫ ЛИЧНОСТИ

Различным типам личности посвящены многие тома литературы по клинической психологии. Обсуждение всего их разнообразия выходит далеко за рамки этой книги. Однако я нахожу крайне полезным провести границу между двумя ключевыми типами, находящимися на противоположных концах шкалы, демонстрирующей, как человек справляется с жизненными сложностями.

Все мы ориентированы на достижение целей и потому тратим много времени и сил на попытки заполучить то, что, как нам кажется, доставит нам удовольствие или поможет преуспеть в жизни. Столкновение с барьерами или препятствиями на пути к желаемому лежит в основе человеческих конфликтов. Обнаружив перед собой такую помеху, человек может повести себя одним из двух способов: либо он будет настолько ошеломлен и подавлен встреченным сопротивлением, что, не веря в свою способность эффективно справиться с проблемой, в ужасе отступает; либо он примет вызов и попытается справиться с препятствием. Если он достаточно уверен в своих бойцовских качествах и упорен, он может попробовать силой устранить все то, что стоит между ним и объектом его желаний.

Личность подчиненного типа *избыточно* уступчива и *привычно* отступает из зоны возможного конфликта. Она полна

сомнений в своих способностях и слишком боится настаивать на своем. Частое «убегание» от трудностей лишает ее возможности почувствовать вкус успеха. Эта поведенческая модель не дает сформироваться чувству личной компетентности и уверенности в себе. Некоторые специалисты по теории личности описывают такой тип личности как *пассивно-зависимый* [8, с. 91], поскольку присущее ему бездействие чаще всего порождает зависимость от других людей, которые могли бы вступить в схватку вместо него. Ощущая свою неполноценность, пассивно-зависимая личность с готовностью подчиняется воле тех, в ком видит более сильных и умелых.

Агрессивная личность, напротив, слишком склонна вязаться в любой потенциальный конфликт. Ее ключевая жизненная цель — победа, и она страстно стремится к этой цели. Такая личность яростно сражается за свое превосходство, сокрушая и сметая любые барьеры на пути к желаемому. Она рвется к власти, а получив ее, использует неумеренно и недобросовестно. Этот тип людей всегда сражается за ведущее положение и контроль над ситуацией. Агрессивная личность охотно принимает каждый брошенный вызов. Ее вера в свою способность совладать практически с любым конфликтом может иметь под собой надежную опору или быть необоснованной — это неважно: личность такого типа все равно склонна к самоуверенности и чрезмерной эмоциональной *независимости*.

НЕВРОТИЧЕСКАЯ ЛИЧНОСТЬ И ЛИЧНОСТЬ С РАССТРОЙСТВАМИ ХАРАКТЕРА

Есть еще два важных противоположных типажа. Личность, которая испытывает слишком сильную неуверенность в своей способности совладать с ситуацией и чрезмерную тревогу