



ДЖОРДЖ САЙМОН

манипулятор в овечьей шкуре

как не стать
жертвой его уловок

Джордж К. Саймон
Манипулятор в овечьей
шкуре. Как не стать
жертвой его уловок
Серия «Влияй и убеждай. Книги,
которые помогут добиться своего»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=59334657

Манипулятор в овечьей шкуре : как не стать жертвой его уловок / Джордж К. Саймон ; [перевод с английского Н. В. Бабиной].: Эксмо;

Москва; 2020

ISBN 978-5-04-113614-7

Аннотация

Общение с манипулятором похоже на прогулку по минному полю – никогда не знаешь, где подорвешься.

Не смогли отказаться от просьбы начальника, потому что «только вы сможете справиться с этой задачей»? Терпите своего партнера, ведь «с таким характером, кроме него, вы никому не нужны»? Жертвуете собой, чтобы не упасть в глазах друзей? Если вам знакомы эти ситуации и вы часто испытываете стыд, вину и одиночество – вы подорвались на mine манипулятора.

Доктор Саймон почти 30 лет изучает проблемных личностей и знает все о методах эффективной борьбы с ними. Автор уверен, что в арсенале манипуляторов десятки приемов и тактик, с помощью которых они пользуются добротой, состраданием, любовью и надеждой жертвы, оставляя взамен страхи и сомнения. Эта книга поможет вам изучить ловушки манипулятора, чтобы никогда в них не попадаться.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет.

Содержание

Отзывы о книге	6
Благодарности	10
Предисловие	12
Примечание автора к пересмотренному изданию	19
I. Как распознать манипулятора	22
Введение. Скрытая агрессия – основа манипуляции	23
Конец ознакомительного фрагмента.	32

Джордж К. Саймон Манипулятор в овечьей шкуре: как не стать жертвой его уловок

George K. Simon, Jr., Ph.D.

In Sheep's Clothing: Understanding and Dealing
with Manipulative People, Revised Edition

Copyright © 1996, 2010 by George K. Simon, Jr., Ph.D.

All rights reserved.

This edition published by arrangement with Susan Schulman

A Literary

Agency, New York through P. & R. Permissions & Rights Ltd.

В коллаже на обложке использована фотография:

Dean Drobot / Shutterstock.com

Используется по лицензии от Shutterstock.com

© Бабина Н.В., перевод на русский язык, 2020

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2020

ОТЗЫВЫ О КНИГЕ

«Я прочел много книг на тему самопомощи: по психологии, психиатрии и прочему; и теперь считаю, что эту Я ОБЯЗАН порекомендовать вам в первую очередь. Она написана настолько просто и ясно, что проникает прямо в душу. Я купил по экземпляру этой книги своим друзьям и очень советую ее всем остальным».

– *Е. Адамс, онлайн-покупатель*

«Никогда больше не позволяйте собой управлять!!! Книга «В овечьей шкуре. Как понимать и справляться с манипуляторами», написанная доктором философии Джорджем К. Саймоном-младшим, станет находкой для любого, кто когда-либо сомневался в собственном здравом уме, подвергаясь контролю и манипуляциям со стороны другой личности».

– *Дитя Эола, онлайн-покупатель*

«Доктор Саймон раскрывает популярные тактики, которые используют манипуляторы, и объясняет, как распознать и пресечь их атаки и самому контролировать результат. Эта книга помогла мне разобраться с человеком, с которым я вынужден общаться каждый день. К концу любой «дружеской беседы» я чувствовал себя подавленным или оскорбленным, но не мог понять, почему так получается. Эта книга помогла мне увидеть,

что происходит на самом деле. Рекомендации доктора Саймона разоблачили этого человека, и я опять могу владеть ситуацией. Теперь, когда этот человек знает, что меня больше нельзя контролировать, наши отношения пусть и не стали идеальными, но они гораздо лучше, чем были раньше».

– *Читатель из Чикаго*

«Эта книга подобна тайному кольцу-дешифратору, помогающему разобраться с той загадкой, которую представляют собой действия манипуляторов. **Сделайте себе одолжение и купите эту книгу прямо сейчас**».

– *Кристи, Миссури*

«Печально, что существуют люди, которые делают жизни других намного труднее, чем есть на самом деле. Способность увидеть таких людей в вашей жизни (дома и на работе) очень важна и она лучше всего остального поможет вам во-первых, не сойти с ума самому и во-вторых изменить ситуацию в свою пользу. Книга доктора Саймона написана с поразительной ясностью. **Если вы можете прочесть в текущем году только одну книгу – прочтите эту**».

– *JA008, онлайн-покупатель*

«Это одна из лучших книг, что я когда-либо прочел, и **я готов посоветовать ее каждому**. Она изменила мое отношение к людям и помогла мне стать сильнее. Когда-то я был очень наивен и не понимал скрытых

мотивов людей, но я очень многому научился, читая эту книгу».

— *S. Brescenti, онлайн-покупатель*

«Эта книга ясно показывает, как зло обретает полную свободу действий потому, что мы игнорируем его природу. Доктор показывает нам, что на самом деле происходит во вроде бы обыденных взаимодействиях, после которых мы пребываем в смятении. По его словам, мы остаемся опустошенными и растерянными, когда пытаемся верить в то, что мастера манипуляций хорошие люди. Я бы добавила, что манипуляторы — это зло, потому что зло требует лжи, ослабляет волю другого человека, обманывает его. Саймон рассказывает вам, как определить манипулятора, и что вы можете с этим сделать. Люди в обществе должны знать о манипуляторах и уметь защищать себя от них. Эта книга — первый шаг на этом пути».

— *Кайя, читательница из штата Нью-Йорк*

«С выразительностью и зачастую с юмором Джордж Саймон описывает хвастливых и грозных властолюбцев, пронырливых боссов, неприятных соседей и несносных коллег, и все это для того, чтобы раскрыть вам простые психологические стратегии, которые они используют, стараясь коварно завладеть вашим терпением, доброй волей или даже кошельком. **Я порекомендовал эту книгу всем, кого я знаю, и купил несколько дополнительных экземпляров для моих детей,** чтобы отдать им, когда они вырастут и выйдут на

работу. Настоятельно рекомендую!».

– С. Маккалюм, онлайн-покупатель

Благодарности

Я глубоко признателен моей жене, доктору Шерри Саймон за ее неизменную любовь, веру, понимание, терпение и поддержку. Она придумала название этой книги и оказывала неоценимую помощь во время ее написания.

Хочу поблагодарить доктора Брюса Каррута за критику оригинальной рукописи и предложения, которые помогли сделать ее более читабельной.

Также я благодарен работам доктора Теодора Миллона. Его комплексный подход к пониманию личности не только повлиял на мое понимание этого вопроса, но и оказался неоценимым в моих усилиях помочь людям измениться.

Я в неоплатном долгу перед многими людьми, готовыми поделиться со мной своим опытом общения с манипулятивными личностями. Они многому меня научили и обогатили мою жизнь. Эта книга, в значительной мере – дань их мужеству и поддержке.

Я очень благодарен участникам семинара за поддержку и щедрый вклад в развитие книги. Они придали мне сил и помогли прояснить, переосмыслить одну из основных моих жизненных миссий.

Нельзя выразить словами мою признательность к тысячам читателей, благодаря которым книга более 15 лет остается в активном списке онлайн-продавцов и книжных магази-

нов. Множество электронных и обычных писем от моих читателей, их сообщения в блогах помогли мне внести в книгу необходимые обновления и изменения. Я хочу отдать должное огромному количеству обратной связи, которую я продолжаю получать, и которая помогла мне взглянуть шире на уже имеющиеся ключевые концепции и добавить новые важные моменты в это последнее переиздание.

Наконец, я хочу поблагодарить Роджера Армбруст и Теда Паркхерста из издательства Parkhurst Brothers Publishers Inc. Тед ободрял меня с самого начала и оказывался рядом, когда был нужен. Благодаря поддержке Роджера моя работа преобразилась и мои читатели остались довольными.

Предисловие

Неважно, кто это будет. Начальник, который утверждает, что поддерживает вас, но при этом не позволяет вырваться вперед. Коллега, который втихую вас «подсиживает» в расчете на особую благосклонность босса. А может, супруг, который, прикрываясь любовью и заботой, на самом деле контролирует вашу жизнь. Или даже ваш ребенок, который всегда точно знает, на какие кнопки нажимать, чтобы добиться своего. Манипулятивные люди подобны пресловутому волку в овечьей шкуре.

На первый взгляд они могут показаться очаровательными и кроткими. Но в глубине души они очень расчетливы и безжалостны. Коварные и ловкие, они охотятся на ваши слабости и используют хитрые тактики, стремясь получить превосходство над вами. Люди этого типа отчаянно сражаются за то, что им хочется, но одновременно делают все возможное, чтобы для окружающих их агрессивные намерения остались полной тайной. Вот почему я называю их скрыто-агрессивными личностями.

Занимаясь частной практикой клинического психолога, я начал присматриваться к проблеме скрытой агрессии более двадцати лет назад. И делал это потому, что причиной депрессии, тревоги и чувства неуверенности, с которыми обращалась за помощью часть моих пациентов, в конечном итоге

оказывалось присутствие в их жизни манипулятивного человека.

Я консультировал не только жертв скрытой агрессии, но и самих манипуляторов. Они страдали из-за того, что их обычные способы добиваться желаемого и контролировать других переставали действовать. Моя работа открыла мне глаза на то, насколько актуальна и серьезна проблема манипулятивного поведения, и какой эмоциональный стресс она может вызвать в отношениях.

Проблема скрытой агрессии становится все масштабней. Кто из нас не сталкивался в жизни хотя бы с одним манипулятором? Почти каждый день мы или читаем, или слышим о ком-то, кто сумел использовать или «надуть» многих, прежде чем его истинные намерения и характер открылись. Вот телепроповедник, который вещал о любви, честности и порядочности, а сам обманывал жену и обирал паству. А вот политик, поклявшийся «служить обществу», но пойманный за тем, как набивает собственные карманы. Или духовный «гуру», который убедил своих последователей, будто является воплощением бога, и при этом сексуально эксплуатировал их детей и искусно терроризировал тех, кто осмелился бросить ему вызов. Кажется, мир полон манипуляторов.

Нашумевшие примеры волков в овечьей шкуре, попадающие в заголовки газет, привлекают наше внимание, нам хочется знать, что ими движет, как они «работают». Ведь большинство скрыто-агрессивных людей, с которыми нам при-

дется столкнуться – далеко не личности мирового масштаба. Обычно это коварные, лживые, всегда готовые подставить подножку типы из тех, кто встречается нам ежедневно, с кем мы работаем, общаемся и даже живем. Они способны сделать нас несчастными. Они причиняют нам горе, ведь нам очень трудно по-настоящему понять их и еще труднее – эффективно справляться с ними.

Когда жертвы скрытой агрессии впервые обращаются за помощью со своими эмоциональными бедами, обычно они не слишком хорошо понимают, почему им так плохо. Они просто чувствуют себя растерянными, встревоженными или подавленными. И только постепенно в разговорах с ними открывается, как общение с определенным человеком заставляет их чувствовать себя сумасшедшими.

Жертвы действительно не доверяют таким людям, но не могут точно понять, почему. Они злятся на них, но в итоге сами чувствуют себя беспричинно виноватыми. Они возмущаются поведением манипуляторов, но большее, на что способны – перейти к обороне. Они впадают в отчаяние, когда обнаруживают, что сдаются, хотя на самом деле рассчитывали стоять на своем, говорят «да», когда хотели сказать «нет», и погружаются в депрессию, замечая, что, невзирая на все их усилия, ситуация ничуть не улучшается. В конце концов, имея дело со скрыто-агрессивным человеком, они всегда чувствуют себя запутавшимися, использованными и оскорбленными. Но обратившись к психотерапевту и обсу-

див с ним эти проблемы, они в итоге приходят к пониманию того, что большая часть их несчастий – это прямой результат постоянных, но бесплодных попыток понять манипулятора, справиться с ним или контролировать его поведение.

Многие из моих пациентов – умные, находчивые люди, хорошо знакомые с традиционными принципами психологии. Но, даже несмотря на это, им так и не удалось понять поведение манипулятора и справиться с ним. Их методы не срабатывали, их усилия ни к чему не приводили, а некоторые, казалось, только ухудшали ситуацию. Более того, ни один из способов, которыми я изначально пытался помочь, не приносил никаких результатов.

Имея за спиной опыт обучения самым разнообразным методикам, я перепробовал все виды терапий и стратегий. Любая из них позволила бы жертвам чувствовать себя немного лучше, но ни одна не придала достаточно сил, чтобы на самом деле изменить природу отношений с манипулятором. Все мои попытки оказались провальными, и меня очень смутил этот факт. Осознав, что при работе с манипулятивными людьми традиционные методы не действуют, я начал тщательно изучать проблему в надежде выработать практичный, более эффективный подход.

В этой книге я познакомлю вас с новым способом – как раскрыть сущность манипулятивных людей. Я полагаю, что предложенная мною точка зрения описывает манипуляторов и маркирует их поведение более точно, чем многие другие.

Я объясню, что такое скрытая агрессия и почему я считаю, будто она лежит в основе большинства межличностных манипуляций. Я уделю особое внимание тем аспектам личности, которые слишком часто игнорируются традиционными взглядами. И пусть не все продвигаемые мною идеи совпадают с общепринятыми предположениями о мотивах и поведении скрыто-агрессивных людей, они объясняют, почему некоторые из самых распространенных представлений о человеческой природе делают нас удобными жертвами манипуляторов.

С помощью этой книги я планирую достичь три цели. Во-первых, я познакомлю вас с природой характеропатий, а также с особенностями скрыто-агрессивной личности. Я расскажу о характеристиках агрессивных типов личности в целом и обрисую уникальные свойства скрыто-агрессивной личности. Я приведу несколько примеров, основанных на реальных случаях и ситуациях, которые помогут вам ощутить «запах» этого типа личности, а также проиллюстрируют, как действуют манипулятивные люди. Умение распознать волка в овечьей шкуре и понимание, что ожидать от такого человека – первый шаг к тому, чтобы не стать его жертвой.

Моя вторая цель – точно объяснить, как скрыто-агрессивные люди умудряются манипулировать другими, обманывать и контролировать их. Агрессивные и скрыто-агрессивные люди используют определенный набор межличностных

маневров или тактик, дающий им превосходство над другими. Более близкое знакомство с этими тактиками действительно помогает человеку распознать, когда кто-то пытается им манипулировать, и, следовательно, позволит ему избежать превращения в жертву.

Также я расскажу о тех чертах, которыми обладают многие и которые могут сделать нас чрезмерно уязвимыми для манипуляторов. Знания о том, какими сторонами вашего характера манипулятор с наибольшей вероятностью может воспользоваться, помогут вам не оказаться в роли его жертвы.

Моя конечная цель – наметить конкретные шаги, которые способен сделать каждый, чтобы наиболее эффективно противостоять агрессивным и скрыто-агрессивным личностям. Я приведу несколько общих правил и опишу конкретные инструменты по расширению личных возможностей. Они изменят ваши взаимоотношения с такими типами людей и помогут разорвать замкнутый круг взаимосвязанных попыток контролировать своего манипулятора и депрессий из-за их провальности. Использование этих инструментов повышает вероятность того, что однажды оказавшись жертвой, человек будет вкладывать свою энергию туда, где у него действительно есть власть – в свое собственное поведение. Зная, как вести себя в потенциально манипулятивной ситуации, вы сможете стать менее уязвимым к уловкам манипулятора и взять контроль над своей жизнью в собственные руки.

Я писал эту книгу таким образом, чтобы она получилась серьезной и содержательной, но в то же время простой и легко понятной. Она предназначена для широкой публики, а также для специалистов в области психического здоровья, и, надеюсь, что те и другие найдут ее полезной. Иногда, придерживаясь многих традиционных предположений, схем, по которым навешиваются ярлыки, и стратегий вмешательства, терапевты повторяют и непреднамеренно укрепляют ошибочные представления своих пациентов о сути и поведении манипуляторов. Это только сильнее превращает их в жертву. Я предлагаю новую перспективу и надеюсь помочь как отдельным людям, так и терапевтам избежать возможного влияния манипулятивного поведения.

Примечание автора к пересмотренному изданию

С момента первой масштабной публикации этой книги в 1996 году я получил тысячи звонков, обычных и электронных писем, а также услышал на семинарах бесчисленные отзывы и комментарии от людей, чья жизнь изменилась только благодаря тому, что они познакомились с новым взглядом на человеческое поведение и приняли его. Общая тема, озвученная читателями и участниками семинаров, заключалась в следующем: как только они развеяли старые мифы и стали рассматривать проблемное поведение в ином свете, они ясно увидели – то, что их интуиция говорила им все это время, было правильным; и они получили подтверждение своим эмоциям. Аналогичный феномен проявился и в отношении специалистов в области психического здоровья, посещавших многочисленные обучающие семинары, которые я проводил. Как только они отказались от своих старых представлений о том, почему их клиенты делают то, что они делают, специалисты стали лучше помогать им и их значимым окружающим. Я уже десять лет занимался мастер-классами, прежде чем написал «В овечьей шкуре». В то время лишь горстка теоретиков, исследователей и писателей признавала необходимость нового взгляда на понимание харак-

теропатий и обращение с характеропатами (например, Стэн-тон Саменов, Сэмюэл Йохельсон, Роберт Хэйр). То, что сегодня профессионалы называют когнитивно-поведенческим подходом, находилось в зачаточном состоянии. Раннее исследование нарушений характера вдохновило меня и помогло подтвердить мои собственные наблюдения. Сегодня все большее число специалистов признают проблему характеропатий и используют когнитивно-поведенческие методы для их диагностики и лечения.

Мы живем в эпоху, радикально отличающуюся от той, в которой развивались классические теории психологии и личности. Истинно патологические степени невроза встречаются довольно редко, а проблемные уровни характеропатий становятся все более распространенными. Это всепроникающая социальная проблема, широкое понимание которой было бы полезно всем нам. За последние пятнадцать лет мой опыт работы с характеропатами всех типов значительно обогатился, как и объем исследований. Поэтому я включил в это издание развернутое обсуждение проблемы расстройства характера в целом и того, что отличает характеропата от заурядного невротика.

Я глубоко благодарен читателям за отличную поддержку сарафанного радио, с помощью которого некогда небольшое независимое произведение превратилось в бестселлер, и его популярность растет даже спустя почти двадцать лет. Я искренне надеюсь, что это пересмотренное издание предоста-

вит вам всю информацию, а также инструменты, необходимые для лучшего понимания манипулятивных людей и борьбы с теми из них, кто появляется в вашей жизни.

*Джордж К. Саймон – младший,
доктор психологии. Сентябрь, 2014 г.*

I. Как распознать манипулятора



Введение. Скрытая агрессия – основа манипуляции

Типичная проблема

Возможно, следующие сценарии покажутся вам знакомыми.

Жена пытается разобраться в своих запутанных чувствах. Она злится на мужа, который требует от их дочери учиться только на пятерки. Но имеет ли она право злиться из-за подобного?

На ее предположение, что он требует невозможного, учитывая способности дочери, муж отвечает: «Любой хороший родитель хочет, чтобы его ребенок преуспевал и многого добился в жизни. Разве я не прав?» Его слова заставляют жену ощутить себя черствой и бездушной. И такое происходит после каждой стычки с ним. Жена без видимой причины сама ощущает себя плохим человеком.

На новое предположение, что у их дочери могли возникнуть и другие проблемы и поэтому им не помешает консультация специалиста, муж обиженно заявляет: «Хочешь сказать, что я не в себе и мне нужен психиатр?» Отчего жена чувствует себя виноватой еще и за то, что затронула эту те-

му. И подобное происходит каждый раз, когда она пытается отстаивать свою точку зрения. В конце концов она просто уступает мужу.

Иногда она думает, что проблема в нем самом, что он ведет себя слишком эгоистично и требовательно, а его стремление все контролировать даже пугает. Но ведь при этом он – верный муж, хороший кормилец и уважаемый член общества. Значит, по всем правилам она не должна обижаться на него. Так почему она все-таки обижается? Возможно, это с ней что-то не так?

А вот другой сценарий.

Мать отчаянно пытается понять поведение своей дочери. Ни одна молодая девушка, считает она, не угрожает уйти из дома, не говорит такие вещи, как «все меня ненавидят» и «лучше бы я никогда не рождалась», если не чувствует себя очень неуверенной, испуганной или вообще находится в депрессии. Отчасти дочь для нее все тот же ребенок, который раньше задерживал дыхание, пока не посинеет, или закатывал истерики всякий раз, когда желал добиться своего. Матери кажется, тут все осталось по-прежнему, и дочь так говорит и делает только тогда, когда боится наказания или пытается получить то, что хочет. И в то же время мать сомневается. «А что, если дочь действительно верит в то, что говорит? – думает она. – А что, если я и правда причинила ей боль и просто не осознаю этого?» Мать не желает оказаться «запуганной» угрозами и эмоциональными проявле-

ниями своей дочери, но она не может рисковать. А что если ее дочь действительно может пострадать? Дети не ведут себя подобным образом, если действительно не чувствуют себя в опасности или неуверенно. Разве не так?

В чем суть проблемы

Ни одна из жертв, описанных в этих сценариях, не доверяла своему внутреннему чутью. Подсознательно они понимали, что защищаются, но сознательно не воспринимали манипулятора как угрозу, как человека, идущего в наступление. С одной стороны, они чувствовали, что другой человек пытается взять над ними верх. С другой стороны, они не видели никаких объективных доказательств своих «внутренних» интуитивных ощущений. И потому в конце концов они стали считать себя сумасшедшими.

Но они не сумасшедшие. Дело в том, что люди сражаются почти все время. А способы, какими пользуются в таких сражениях манипулятивные люди, слишком искусны и хитроумны. В большинстве случаев, когда они пытаются овладеть преимуществом или одержать верх, вы даже не заметите, что вступили в схватку, пока не окажетесь на пути к поражению. Когда манипулятор борется с вами за положение, преимущество или выгоду, он делает это неуловимо, невидимо и скрытно. Именно скрытая агрессия лежит в основе большинства манипуляций.

Природа человеческой агрессии

Живущий в каждом из нас инстинкт борьбы – близкий родственник инстинкта самосохранения [1].

Все мы ведем непрерывное «сражение» за выживание и процветание, но большая часть нашей борьбы не является ни физически жестокой, ни саморазрушительной. Только тогда, по мнению некоторых специалистов, когда инстинкту самосохранения что-то серьезно угрожает, наша агрессивная энергия перерастает в насилие [2]. Но существует и другое мнение. Заключается оно в том, что определенные личности предрасположены к агрессии – в том числе к выраженной агрессии, – даже несмотря на самые благоприятные условия. Однако большинство специалистов сходятся в одном. Что бы ни лежало в основе насильственной агрессии: непривычная, враждебная обстановка, генетическая предрасположенность, чрезмерное давление обстоятельств или любая комбинация этих факторов, – агрессия сама по себе и разрушительное физическое насилие не являются синонимами. И потому в этой книге под термином «агрессия» подразумевается именно та мощная энергия, которую все мы тратим на ежедневные попытки выжить, преуспеть, устранить препятствия на пути к нашим целям и сохранить и защитить то, что мы любим и во что верим.

Люди почти непрерывно сражаются в своей повседневной

жизни, даже если не признают этого. Стремление к борьбе – неосознанно и всеобъемлюще. Любой, кто отрицает инстинктивную природу агрессии, либо никогда не видел двух малышей, дерущихся за одну игрушку, либо просто позабыл эту классическую сцену. Борьба – это важная часть нашей культуры. Она вплетена в нашу социальную природу. Мы наблюдаем ее и в ожесточенных партийных спорах за представительскую власть, и во внутренней конкуренции корпоративной среды, и в состязательной системе правосудия. Мы судимся друг с другом, разводимся, конфликтует из-за наших детей, соперничаем за рабочие места, отстаиваем собственные цели и ценности, убеждения и идеалы. Много лет назад теоретик психодинамики Альфред Адлер заметил, что мы настойчиво стремимся укрепить чувство своего социального превосходства [3]. Сражаясь за личную и социальную выгоду, мы соревнуемся друг с другом за власть, престиж и комфорт. Наша жизнь напоминает бесконечное сражение, и я думаю, будет справедливо сказать: когда люди не занимаются любовью, они, скорее всего, ведут какую-то войну.

В нашей борьбе нет ничего неправильного или вредоносного. Открытая и честная схватка – вполне конструктивный и зачастую необходимый способ отстоять свои законные права. Если мы боремся за то, что нам действительно необходимо, при этом уважая права и потребности остальных и не причиняя им ненужного вреда, наше поведение правильное назвать ответственностью, уверенностью в себе или ассер-

тивностью. А ассертивное поведение – это одно из самых здоровых и необходимых человеческих поведений. Это замечательно, когда мы способны постоять за себя, когда не зависим от других людей и обстоятельств, когда самостоятельны, самодостаточны и в состоянии добиться желаемого. Но когда мы сражаемся без всякой необходимости или мало беспокоимся о том, как это отразится на окружающих, наше поведение становится агрессивным. В цивилизованном мире бесконтрольная борьба (агрессия) почти всегда превращается в проблему. И пусть человек по сути своей вид агрессивный, но это не делает нас однозначно ущербными или плохими. Исходя из точки зрения, которую активно отстаивал Карл Юнг [4], я осмелюсь утверждать, что причиной зла, которое влечет за собой агрессивное поведение той или иной личности, является ее неспособность контролировать живущий в каждом из нас основополагающий природный инстинкт.

Две ключевые разновидности агрессии

В первую очередь мы рассмотрим две наиболее значимые разновидности борьбы – открытую и скрытую агрессию (другие разновидности, такие как реактивная и хищническая или инструментальная агрессия будут рассмотрены позже). Если вы настроены добиться своего или получить преимущество, но при этом действуете прямолинейно, честно и прозрачно,

ваше поведение правильнее называть открыто-агрессивным. Если вы стремитесь одержать верх или взять все под контроль, но при этом достаточно хитры, коварны, изворотливы и желаете скрыть свои истинные намерения, ваше поведение уже следует называть скрыто-агрессивным. Замаскировать явные проявления агрессии и одновременно запугать других людей, чтобы заставить их отказаться от задуманного, сдаться или уступить – это очень мощный манипулятивный маневр. Вот почему для межличностного манипулирования чаще всего используется именно скрытая агрессия.

Скрытая и пассивная агрессия

Я часто слышу, как люди говорят о ком-то, что он ведет себя «пассивно-агрессивно», на самом деле пытаюсь описать скрыто-агрессивное поведение. Соглашусь, и скрытая, и пассивная агрессия – не прямые способы агрессии. Но они точно не одно и то же. Пассивная агрессия, как видно из названия, подразумевает бездействие. Ее яркие примеры – разнообразные способы эмоционального давления, когда вы в отместку другому человеку отказываетесь сотрудничать, устраиваете «бойкот», дуется или ноете, якобы случайно забываете выполнить поручение, потому что обижены или на самом деле не чувствуете себя обязанными и т. д. Скрытая агрессия, напротив, очень активна, хотя и умело замаскирована. Скрыто-агрессивный человек, когда желает заполучить то,

что он хочет, или манипулировать реакцией других, действует крайне расчетливо и хитроумно и при этом старается сохранить свои намерения в тайне.

Отдельные проявления скрытой агрессии и скрыто-агрессивные личности

Любой из нас время от времени ведет себя скрыто-агрессивно, но это не обязательно делает его скрыто-агрессивной или манипулятивной личностью. Личность человека определяется тем, как он обычно воспринимает других людей и мир в целом, как относится к ним и взаимодействует с ними [5]. Это индивидуальный «стиль поведения» или привычный, укоренившийся способ действия, которым человек пользуется постоянно, справляясь с самыми разнообразными ситуациями и добываясь от жизни необходимого. Некоторые личности могут быть очень жестоки в отношениях с другими людьми, умело скрывая свой агрессивный характер или даже убедительно демонстрируя внешнее обаяние. Они способны добиться от вас, чего хотят, но при этом не выдать себя, до конца выглядеть вполне дружелюбными и добродушными. Скрыто-агрессивные личности различаются по уровню жестокости и степени отклонений в поведении. Лучше всего нам расскажут о манипуляциях в целом яркие конкретные примеры, поэтому в книге пристальное внимание будет уделено некоторым наиболее проблемным скрыто-агрессив-

НЫМ ЛИЧНОСТЯМ.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.