

що мені потрібен психіатр?» — змусила її почуватися винною через те, що вона порушила це питання. Жінка часто намагається обстоювати свою думку, але завжди закінчує тим, що поступається чоловікові. Іноді вона думає, що проблема в ньому, вважає його егоїстичним, надто вимогливим, схильним до залякування та контролю. Але він — вірний чоловік, добрий годувальник та шанований член суспільства. За всіма правилами вона не повинна ображатися на нього. Проте ображається. Тому жінка постійно гадає, чи все гаразд з нею самою.

Мати відчайдушно намагається зрозуміти поведінку доньки. Молода дівчина, думає вона, погрожує піти з дому, говорить слова на кшталт «Усі мене ненавидять» і «Краще б я ніколи не народжувалася», тільки якщо дуже невпевнена в собі, налякана і, можливо, пригнічена. З одного боку, вона думає, що її донька — усе ще та сама дитина, яка колись затримувала дух, доки не посиніє, чи влаштовувала істерики щоразу, коли не отримувала бажаного. Зрештою, здається, що дівчина каже й робить таке лише тоді, коли боїться покарання чи намагається дістати бажане. Але, з іншого боку, вона боїться в це вірити. «Що, як вона справді думає те, що каже? — гадає мати. — Що, як я справді якось завдала їй болю і просто не усвідомлюю цього?» Мати ненавидить відчуття, коли донька «дістає» її погрозами та вибухами емоцій, але не може допустити, щоб її дитина справді зазнала болю — чи не так? Крім того, діти просто не поведуться так, якщо тільки не почувуються

справді невпевненими чи наляканими чимось прихованим. Чи не так?

ПЕРШОПРИЧИНА ПРОБЛЕМИ

Жодна жертва в попередніх сценаріях не довіряє чуттю свого «нутра». Підсвідомо жертви відчувають, що захищаються, але свідомо їм важко побачити в маніпуляторі просто нападника. З одного боку, вони відчувають, що інша особа намагається взяти над ними гору. З іншого — не знаходять об'єктивних доказів на підтвердження свого внутрішнього чуття. Як наслідок, вони почуваються божевільними.

Але вони не божевільні. Річ у тім, що люди майже весь час борються. А маніпулятори — справжні фахівці в боротьбі хитрими й майже невиявними способами. Найчастіше, коли вони намагаються здобути перевагу чи взяти гору, ви навіть не здогадуєтеся, що з вами ведуть боротьбу, поки не наблизитеся до програшу. Коли вами маніпулюють, цілком може бути, що хтось просто бореться з вами за місце, якусь користь чи вигоду, але так, що це складно відразу помітити. У серці більшості маніпуляцій лежить прихована агресія.

ПРИРОДА ЛЮДСЬКОЇ АГРЕСІЇ

Наш інстинкт боротьби — близький родич інстинкту виживання¹. Майже всі «борються» за виживання та

процвітання і *більша частина* боротьби, яку ведемо, не пов'язана ані з фізичним насильством, ані з руйнуванням. Одні теоретики припускають, що наша схильність до агресії має потенціал переростати в насильство лише тоді, коли цьому найбазовішому інстинктові щось серйозно загрожує². Інші припускають, що деякі рідкісні люди, схоже, схильні до агресії (навіть насильницької), попри найбезневинніші обставини. Але хай там з чого проростає насильницька агресія: надзвичайних стресових обставин, генетичних схильностей, засвоєних схем поведінки чи якогось поєднання всього цього, більшість теоретиків згодна, що агресія як така та руйнівне насильство не синоніми. У цій книжці термін «агресія» означає потужну енергію, яку ми всі витрачаємо в повсякденному прагненні вижити, досягти успіху, забезпечити собі те, що має дати якесь задоволення та прибрати перешкоди на шляху до цього.

У повсякденному житті люди борються набагато більше, ніж готові це визнати. Потяг до боротьби — фундаментальний та інстинктивний. Той, хто заперечує інстинктивну природу агресії, або ніколи не бачив, як двоє малюків борються за одну іграшку, або чомусь забув цю класичну сцену. Боротьба — це велика частина нашої культури. Від полум'яних партійних суперечок, що характеризують представницький уряд, до конкурентного корпоративного середовища та протистоянь системи правосуддя — боротьба великою мірою вплетена в нашу соціальну структуру. Ми судимосся одне

з одним, розлучаємося, ведемо битви за дітей, конкуруємо за роботу, обстоюємо певні цілі, цінності, переконання та ідеали. Багато років тому теоретик психодинаміки Альфред Адлер зазначив: люди щосили прагнуть утверджувати відчуття соціальної переваги³. Під час боротьби за особисті та соціальні переваги ми змагаємося одне з одним за владу, престиж та безпечну соціальну «нішу». Ми так багато боремось у стількох аспектах нашого життя, що, думаю, можна сказати: коли людські істоти не кохаються, вони, найпевніше, ведуть війну.

Боротьба не неправильна чи шкідлива від природи. Відкрита й чесна боротьба за наші законні права часто корисна та конструктивна. Коли боремося за те, що нам справді потрібно, і водночас поважаємо права та потреби інших і намагаємося безвинно не скривдити, нашу поведінку найкраще назвати *асертивною*, а асертивна поведінка — один з найздоровіших та найнеобхідніших різновидів людської поведінки. Чудово, коли ми вчимося самостверджуватися в задоволенні особистих потреб, долати нездорову залежність і ставати самодостатніми та самостійними. Але коли ми боремося без потреби або мало переймаємося, як це вплине на інших, нашу поведінку найвідповідніше назвати *агресивною*. У цивілізованому світі неконтрольована боротьба (агресія) — майже завжди проблема. Але той факт, що ми агресивний вид, ще не робить нас із природи зіпсованими чи «злими». Я згоден з думкою, яку

обстоював здебільшого Карл Юнг⁴, і готовий стверджувати, що зло, яке іноді виникає з агресивної поведінки людини, неодмінно проростає з її неспроможності опанувати та контролювати цей найбазовіший людський інстинкт.

ДВА ВАЖЛИВІ ТИПИ АГРЕСІЇ

Два найфундаментальніші типи боротьби (інші на кшталт реактивної та хижацької чи інструментальної агресії ми розглянемо пізніше) — це *відкрита* та *прихована* агресія. Коли ви налаштовані дістати бажане чи здобути перевагу й відкриті, прямі та очевидні в манері своєї боротьби, вашу поведінку буде найкраще назвати відкрито агресивною. Коли прагнете «перемогти», узяти гору, панувати чи контролювати, але достатньо хитрі, підступні чи оманливі, щоб приховувати справжні наміри, вашу поведінку найвідповідніше назвати приховано агресивною. Маскувати явні вияви агресії й водночас залякувати інших, щоб вони відступили, поступилися чи здалися, — дуже потужний маніпулятивний маневр. Ось чому *прихована агресія* — *найпоширеніший інструмент міжособистісних маніпуляцій*.

ПРИХОВАНА ТА ПАСИВНА АГРЕСІЯ

Я часто чую, як люди кажуть, що хтось поводить себе «пасивно-агресивно», коли насправді намагаються

описати приховано агресивну поведінку. Прихована та пасивна агресія обидві — непрямі способи агресії, але вони, безумовно, не тотожні. Пасивна агресія, як зрозуміло з її назви, передбачає пасивність. Приклади пасивної агресії — це гра з кимось в емоційну «відплату», коли люди відмовляються співпрацювати, влаштовують «бойкот», дуються чи ниють, начебто випадково «забувають», що їх щось просили зробити, бо сердяться й насправді не почуваються зобов'язаними тощо. Натомість прихована агресія дуже активна, хоч і завуальована. Коли люди приховано агресивні, вони використовують корисливі, підступні засоби отримати бажане чи маніпулювати реакцією інших і водночас приховують агресивні наміри.

АКТИ ПРИХОВАНОЇ АГРЕСІЇ ТА ПРИХОВАНО АГРЕСИВНІ ОСОБИСТОСТІ

Більшість із нас час від часу вдається до якоїсь приховано агресивної поведінки, але це необов'язково робить когось приховано агресивною чи маніпулятивною особистістю. Особистість людини можна визначити за тим, як вона зазвичай сприймає інших, ставиться до них, взаємодіє з ними та світом загалом⁵. Це характерний «стиль» взаємодії чи відносно вкорінений спосіб, якому людина віддає перевагу, щоб знаходити вихід із різноманітних ситуацій і діставати бажане в житті. Деякі особистості можуть бути надзвичайно безжальні

у взаємодіях з іншими, водночас приховуючи агресивний характер чи навіть демонструючи переконливий поверховий шарм. Ці приховано агресивні особистості можуть взаємодіяти з вами й мати добрий вигляд у процесі. Вони мають різний ступінь безжальності та характеропатії. А найяскравіші приклади можуть навчити нас більшого про процес маніпуляції загалом, тому ця книжка приділить особливу увагу деяким найсерйознішим випадкам приховано агресивних особистостей.

ПРОЦЕС ВІКТИМІЗАЦІЇ

Тривалий час я гадав, чому жертвам маніпуляції складно зрозуміти, що насправді відбувається в маніпулятивних взаємодіях. Спочатку мене підмивало звинувачувати в цьому їх самих. Але пізніше я зрозумів, що вони дають себе обдурити з деяких дуже вагомих причин:

1. Агресія маніпуляторів не очевидна. Ми можемо інтуїтивно відчувати, що вони намагаються перемогти, здобути над нами владу чи дістати бажане, і це нас підсвідомо лякає. А якщо ми не можемо вказати на чіткі, об'єктивні докази їхньої агресії проти нас, то не можемо відразу підтвердити наше внутрішнє чуття.
2. Маніпулятори часто використовують потужні техніки обману, що заважають розпізнати в них хитрі

тактичні ходи. Через це може здаватися, що люди, які їх використовують, насправді переживають, піклуються, захищають (і взагалі роблять що завгодно), тільки не борються за перевагу над нами. Їхні пояснення завжди мають достатньо сенсу, щоб змусити інших сумніватися у власному внутрішньому чутті, що їх хочуть здолати чи використати. Їхні тактики не лише заважають людині свідомо та об'єктивно зрозуміти, що маніпулятор намагається їх перемогти, але й одночасно підсвідомо змушує жертву постійно виправдовуватися. Це робить такі тактики високоефективними психологічними ударами. Важко зберігати ясність думки, коли хтось позбавляє вас емоційного спокою, тому ви менш імовірно бачите в цих тактиках те, які вони є насправді.

3. Усі ми маємо слабкості та вразливі місця, які розумний маніпулятор здатен експлуатувати. Іноді ми знаємо про ці слабкості й те, як хтось може тиснути на них, щоб нами скористатися. Наприклад, я чую, як батьки кажуть щось на кшталт: «Так, знаю, що маю велику кнопку провини». Але коли їхня маніпулятивна дитина діловито тисне на цю кнопку, вони можуть легко забувати, що насправді відбувається. Крім того, іноді ми не знаємо про свої найуразливіші місця. Маніпулятори часто знають нас краще, ніж ми самі. Вони знають, на які кнопки тиснути, коли і як сильно. Наш брак