

MEGJEGYZÉS:

Az itt közölt írás a Vajdasági Magyar Tankönyv Tanács szervezésében megjelent tanári kézikönyvből származik, melynek címe:

A kötődés hálói - Személyiségműködés a mindennapokban

Szerző: Dr. med. Sági Zoltán, neuropszichiáter, pszichoterapeuta, csoportanalitikus.

Ez a kiadvány a magyarországi Nemzeti Erőforrás Minisztérium Oktatásért Felelős Államtitkársága támogatásával jelent meg Újvidéken 2014-ben az Árgus kiadásában. A kiadvány szerkesztője Muhi Béla.

TANÍTÁSTAN

Érzelmi zsarolás - Amikor visszaélnék érzelmeinkkel

Az érzelmi zsarolás a manipuláció olyan erőteljes formája, amelynek során hozzánk közelálló emberek - szüleink, testvéreink, barátaink, házastársaink, főnökeink, ismerőseink - közvetlen, vagy közvetett módon fenyegetnek bennünket, hogy amennyiben nem teszünk elvárásaik szerint, büntetés vár ránk...

Dr. SÁGI Zoltán

Mindennapjainkban elég gyakran kerülünk olyan élethelyzetbe, amikor úgy érezzük, hogy egy másik emberrel való kapcsolattartásban megteszünk valamit, amit nem érzünk sajátunknak, nem a saját döntésünk eredménye. Ilyenkor azt gondoljuk, hogy már megint veszítettünk, megint nem azt mondtuk, amit szerettünk volna, nem álltunk ki igazunkért. Tudjuk, hogy nem jártunk sikerrel, hogy lemondtunk valamiről, azért, hogy másoknak eleget tegyünk, de egyszerűen tanácstalanok vagyunk. Honnan van egyes embereknek hatalmuk felettünk, ami miatt úgy érezzük, hogy vereséget szenvedtünk?

Általánosságban azt látni, hogy olyan emberekről van szó, akikkel valamilyen érzelmi kapcsolatban vagyunk, ami lehetővé teszi számukra, hogy manipulálhassanak velünk. Mégpedig olyan következetesen, hogy szinte elfelejtünk úgy viselkedni, ahogyan érett emberként elvárnánk saját magunktól. Mert visszaéltek az érzelmeinkkel és érzelmi zsarolás áldozatává váltunk.

Mi az érzelmi zsarolás?

Mondtam a férjemnek, hogy hetente egyszer el fogok járni a tanfolyamra, ami nekem nagyon fontos - amire ő begurult és azt mondta, hogy „csinálsz, amit akarsz, úgymint mindig úgy van, ahogyan te akarod, de ne várd, hogy este várjalak, amikor hazajössz”.

„Azt terveztük, hogy elutazunk a feleségemmel Karácsonyra. Hónapok óta készültünk már erre a pihenésre. Felhívtam az anyámat, hogy neki is elmondjam, hogy végre sikerült megszervezni az utazást, erre ő csakhogy sírva nem fakadt: 'És mi lesz a karácsonyi ebéddel? – mondta. Tudod, hogy mindannyian itt lesznek. Ha elutaztok, mindenkinek elrontjátok az ünnepét. Hogy teheted ezt meg? Hány Karácsonyom maradt még nekem?' Erős büntudat fogott el..., és lemondtam az utat.

Az érzelmi zsarolás a manipuláció olyan erőteljes formája, amelynek során hozzánk közelálló emberek - szüleink, testvéreink, barátaink, házastársaink, főnökeink, ismerőseink - közvetlen, vagy közvetett módon fenyegetnek bennünket, hogy amennyiben nem teszünk elvárásaik szerint, büntetés vár ránk. Minden zsarolás lényege a fenyegetőzés: ha nem csinálod úgy, ahogy én akarom, megbüntetlek. Az érzelmi zsarolók azzal fenyegetőznek, hogy felhasználják ismereteiket ellenünk, hogy tönkreteszik tekintélyünket, pénzt fognak követelni azért, hogy bizonyos titkokat ne hozzanak nyilvánosságra. Tudják, hogy milyen fontos számunkra a velük való kapcsolatunk. Jól ismerik gyengéinket, gyakran a legmélyebb titkainkról is tudnak. Annak ellenére azonban, hogy szükségük van ránk, amikor úgy érzik, hogy nem úgy alakulnak a dolgok, ahogyan ők szeretnék, előveszik ezeket a titkokat annak érdekében, hogy megtalálják a módját fenyegetőzéseiknek – és behódoljunk nekik.

Mivel tudják, hogy mint minden ember, így mi is vágyunk a szeretetre és elismerésre, zsarolóink azzal fenyegetnek bennünket, hogy teljes egészében megvonják tőlünk ezeket az érzéseket, vagy arra kényszerítenek bennünket, hogy megérezzük: a figyelmüket, támogatásukat ki kell érdemelnünk. Például, ha nagylelkű és figyelmes embernek ismerjük magunkat, zsarolónk - amennyiben nem igyekszünk kielégíteni kívánságait - azt fogja állítani rólunk, hogy önzőek és tapintatlanok vagyunk. Ha fontosnak tartjuk a pénzt és a biztonságot, lehet, hogy valamilyen feltételekhez köti, hogy megkapjuk azokat, vagy éppenséggel azzal fenyegetőzik, hogy teljesen megvonja tőlünk a számunkra fontos dolgokat. Ha hiszünk a zsarolónak - és a körülmények folytán nagyon gyakran azt tesszük - könnyen csapdába esünk, és olyan minta működését üzenhetjük neki, amellyel lehetővé tesszük számára, hogy kontrollálni tudja döntéseinket és cselekedeteinket.

A zsarolás legtöbbször alig vagy egyáltalán nem vehető észre. Visszaütnénk, ha tudnánk, de zsarolóink olyan ügyesen szervezik meg akcióikat, hogy ne láthassuk, mi történik velünk valójában. Teszik ezt azzal, hogy zavartságot okozva bennünk, kommunikációjuk olyannyira ködössé válik, hogy egyenesen elriasztanak attól, hogy ellentmondjunk, mert kötelességünk engedelmeskedni, ellenkező esetben bűnösnek érezzük magunkat.

Az érzelmi zsarolás világa kusza és zavaros. Találkozni olyan zsarolókkal, akik közvetlenül és világosan tudtukra adják, mik lesznek a következményei, ha elvárásaikat nem teljesítjük. Sokkal gyakrabban fordul elő azonban, hogy az érzelmi zsarolás lényegesen kifinomultabb módon játszódik le egy kapcsolat keretein belül. Ismerjük a kapcsolati másikat legjobb kiadásaiban is, és figyelembe véve jó tulajdonságait, nem halljuk meg azt a belső hangot, amely arra figyelmeztet, hogy valami nincsen rendben. Az érzelmi zsarolás észrevétlenül lopakodva lépi át a megszokott viselkedés határait, és folytatódik az egyre ködösebbé váló kommunikáció területén, átítatódva olyan kompromittáló színekkel, amelyek megingatják abbéli hitünket, hogy jók vagyunk.

Az érzelmi zsarolás módjai

Az érzelmi zsarolásnak különböző megnyilvánulási formái vannak a követeléstől, az ellenálláson, a nyomásgyakorláson át egészen a fenyegetőzés különböző fokozatáig, amelyeket szükség szerint egymással váltva működtetnek a mások érzelmeivel visszaélők. Viselkedésünkben, kommunikációnkban olyan eszközök ezek, amelyekkel mindannyian - nem szándékosan, vagy éppenséggel tudatosan - manipulálunk másokkal, vagy válunk mások manipulálásának tárgyává. Történhet ez akár szavak nélkül is egy mély sóhajtás, durcásság, vagy „olyan tekintet” formájában, amely a manipuláció jól érthető üzenetét küldi.

Érzelmi zsarolássá azonban a manipuláció csak akkor válik, ha gyakran használják azért, hogy a zsaroló akaratának behódoljunk, akár saját vágyaink feladása árán is. Általában véve, attól függően, hogy a zsaroló milyen viselkedési attitűdöket alkalmaz, találkozunk büntető, önbüntető, szenvedő és kínozó típusú érzelmi zsarolással.

„Ha visszamész dolgozni, elhagylak”. „Sosem fogod látni a gyerekeket többé, ha elválsz tőlem”. „Ha nem fogadod el a túlórázást, ne számíts előmenetelre.”

A büntető érzelmi zsarolók eszközei ezek. Olyan fenyegetések, amelyek a zsarolásnak nemcsak a leggyakoribb formái, hanem a legszembetűnőbbek is. Ezeket az embereket szinte lehetetlen nem megsérteni – a legkisebb velük szembeni ellenállás is haragot vált ki belőlük, amit nyílt, agresszív formában ki is nyilvánítanak. Olyan kapcsolatokat tudnak csak elfogadni, amelyekben a hatalom teljes egészében az ő kezükben van. „Úgy lesz, ahogy én mondom, vagy szedheted a sátorfádat” – ez az ő mottójuk. Eszközeik nagyon hatásosak, mert világosan utalnak arra, mi fog történni, ha nem engedelmessé válnak nekik. Képesek arra, hogy tönkretegyék életünket, a legenyhébb esetben is rosszul érezzük magunkat miattuk. Lehet, hogy húsból tizenkilenc esetben nem váltják be fenyegetéseiket, sőt két vihar közötti csendes periódusaikban lehetnek akár kellemesek is, de a tény miatt, hogy a fenyegetéseknek komoly következményei lesznek, attól az egy esettől való félelemben élünk, amelyben megvalósíthatják fenyegetéseiket.

Az érzelmi zsaroláshoz önbüntetésként alkalmazók az előbbivel szemben viszont azzal fenyegetőznek, hogy ha nem hódolunk be nekik, nem teljesítjük kívánságaikat, nyugtalanná válnak, megkeserítik saját életüket, akár még fizikailag is kárt tesznek önmagukban, mert tudják, hogy egészségük és boldogságuk megrendülése az, amivel a legjobban manipulálni tudnak velünk. Visszaélnék felelősségérzetünkkel, büntudatot váltva ki bennünk.

„Ne veszekedj velem, mert beteg leszek és depressziós”, „Ha nem teszed meg, amire kérlek, tönkreteszem az életem”, „Ha elhagysz, megölöm magam”.

Ezek az önbüntető fenyegetései, amelyek közül a leg súlyosabb az öngyilkossággal való fenyegetőzés. A kapcsolati másokban kiváltott büntudat pedig azt eredményezi, hogy a zsaroló megkapja, amit kíván.

A szenvedő típusú zsaroló, ha rosszul érzi magát, betegnek, vagy éppenséggel szerencsétlennek, úgy gondolja, hogy csak egy megoldás létezik: mi adjuk meg neki, amire szüksége van, még akkor is ha ők nem mondják meg mi az, ami kell nekik. Nem fenyegetőznek azzal, hogy magukban kárt tesznek. Ehelyett meglehetősen nyíltan elmondják, hogy szenvedni fognak, ha nem tesszük meg azt, amit tőlünk várnak, és akkor az ő szenvedésükért mi leszünk a felelősek.

„Hogy vagyok? Azt kérdezed, hogy vagyok. Nem hívsz. Nem látogatsz meg. Elfelejtetted a saját anyádat. Te azt se bánnád, ha kiugranék az ablakon”.

Egyáltalán nem ritka az ilyen jelenet szülő és felnőtt gyereke között. Az érzelmi zsarolással a szülő folyamatosan kontroll alatt kívánja tartani már önálló életét élő felnőtt gyermekét.

A kínozó zsarolók a legfinomabb módon manipulálók, a legagyafúrtabbak. Alkotásra serkentenek bennünket, pénzt, előrehaladást ígérnek a karrierünkben – és egyszer csak azzal hozakodnak elő, hogy semmi sincs a díjazásból, ha nem hódolunk be elvárásaiknak. A díjra való áhításunk olyan mély lehet, hogy képesek vagyunk akár hosszú időn keresztül is elviselni helyzeteket, amelyekben az ígéreteket nem teljesítik - mielőtt tudatosodna bennünk, hogy érzelmi zsarolás áldozatai lettünk.

„Segítenek neked bejutni közéjük, ha...” Könnyebben fogsz előrehaladni a munkád során, ha...” „Megkapod a fizetésemelést, ha...”

A kínozó zsarolók semmit sem adnak szívből. Minden vonzó ajándéknak számtalan feltételt szabnak, hogy a végén legtöbbször semmit se adjanak.

Az érzelmi zsaroló belső világa

Az érzelmi zsarolás legtöbbször ködös homályként ereszkedik éleslátásunkra, aminek eredményeként megszűnünk reálisan érzékelni, mi történik velünk – mit tesz velünk a zsaroló, és mit teszünk mi magunk, amikor a zsarolásra reagálunk. A zsarolóval való érzelmi kapcsolatunk ködösítésére automatikusan reagálunk: keveset vagy egyáltalán nem gondolkodunk, ami voltaképpen a hatásos érzelmi zsarolás kulcsa. Amikor nyomást gyakorolnak ránk, mintha nem lenne elegendő időnk, hogy a megjelenő kínozó érzésekre megfelelően reagáljunk.

Az a kérdés vetődik fel, zsarolóink, milyen módon tudják így elködösíteni velük való kapcsolatunkat. Hogyan vesznek rá bennünket saját érdekeink mellőzésére, hogy behódoljunk nekik? Hogyan működik az érzelmi zsarolók személyisége?

Az érzelmi zsarolók gyűlölik a vereséget. A „nem a győzelem a fontos, hanem, hogy hogyan játszol” szólás az ő olvasatukban úgy hangzik, hogy „nem az a fontos hogyan játszol, hanem az, hogy győztes legyél”. Nekik nem elég, hogy hiszünk nekik, hogy tiszteletben tartjuk érzéseiket, hogy tisztességesen betartjuk a kapcsolati szabályokat. Az adok-kapok egészséges egyensúlyát sutba vetik. Amíg nekünk úgy tűnik, hogy stabil kapcsolatban élünk, mintha a „mindenki magának” csatakiáltás hangzott volna el, és a kapcsolati másik - míg figyelmünk mással van elfoglalva - elhúz mellettünk, hogy előnyöket szerezzen magának. A zsarolónak elengedhetetlenül fontos a győzelem.

A zsarolás akkor indul be, amikor zsarolónk szeretne megkapni valamit tőlünk, amire szavaink vagy tetteink nemmel válaszoltak. Teljesen természetes az, hogy vannak kívánságaink, és lépéseket teszünk azok megvalósítása érdekében – kérve-kérhetünk valakit, egy ideig könyöröghetünk neki, vagy próbálkozhatunk meggyőzéssel. Mindaddig, amíg a határozott *nem* egyértelművé nem válik számunkra. Ilyenkor frusztrálódunk. A *nem* elfogadása meglehetősen könnyű, csalódottakká válhatunk és haragudhatunk, de, ha a kapcsolat jól működik, a vihar elvonul, és megpróbálunk kompromisszumot kötni.

Az érzelmi zsarolóknál ennek éppen az ellenkezője történik. Náluk a frusztráció nem a közös megegyezésre való készletesként, hanem a fenyegetések és nyomásgyakorlások elkezdésére való felszólításként élődik meg. Nem tudják elviselni az elutasítást, a frusztrációt.

A mindennapokban mindannyian csalódunk néha, amit többnyire átmeneti problémaként élünk meg, megoldjuk, és lépünk tovább. A zsaroló személyiségében azonban a frusztráció sokkal több, mint átmeneti csalódás, kapcsolati probléma. Benne az elutasítás a veszítéstől és a megvonástól való félelemmel válik azonossá, és arra szólít fel, hogy valamit tenni kell, ellenkező esetben elviselhetetlen következményekkel kell számolni.

Az érzelmi zsaroló abban a meggyőződésben él, hogy aktívan tennie kell valamit, hogy megelőzze a számára elviselhetetlen frusztrációt, és ehhez legjobb eszköznek a büntetést tartja. A felszínen azzal a magyarázattal, hogy „a te érdekedben teszem”. Nem éli meg magát büntetőnek, inkább olyannak, aki a rendet tartja fenn, az erős kéz politikáját vallja magáénak, aki nem hagyja, hogy ide-oda lökdössék. Magukat erősnek élik meg, olyannak, aki a saját kezében tartja a gyeplőt. Velünk való viselkedésükben a cél szentesíti az eszközt.

Zsarolóink nem egyszer saját magukat élik meg áldozatként. Minél eszelősebben zsarolnak, annál jobban elferdítik a valóságot. Túlérzékenységük következtében felnagyítják az elutasítás fájdalmát, ami egyfajta igazolás számukra, hogy szükség van az ellenünk alkalmazott bosszúra. Az a meggyőződés hatalmasodik el bennük, hogy mi voltunk azok, akik részéről megaláztatást kellett elszenvedniük. A büntetés lehetővé teszi a zsarolónak, hogy aktív, agresszív lépéseket tegyen, amivel erősnek és sebezhetetlennek érzi magát. Az emberi viselkedés talán leglátványosabb ellentmondásával találkozni ilyenkor: a dühös, mások büntetésére hajlamos személyiségek voltaképpen tele vannak félelemmel, de ritkán tesznek azért, hogy ezeket a félelmeket feldolgozzák és csökkentsék magukban. Helyette inkább másokra öntik ki haragjukat, másokat kiabálnak le, hogy éreztessék hatalmukat. Ilyen viselkedésükkel aztán olyan sokszor bántanak meg másokat, annyi fájdalmat okoznak kapcsolataikban, hogy ez miatt sokan elhagyják őket – ilyen módon megteremtve az alapjait annak, hogy be is következzen az, amitől a legjobban félnek.

Az érzelmi zsaroláshoz magunk is hozzájárulunk

A zsaroláshoz mindig ketten kellene. Sohasem egyszemélyes történetről van szó. A célpont aktív részvétele nélkül a zsarolás nem működik. Gyakran könnyebb mások velünk való tettire irányítani figyelmünket, ahelyett, hogy azt magunk felé fordítanánk, hogy jobban rálássunk arra, milyen részletekkel járulunk mi saját magunk hozzá ahhoz, hogy a zsaroló kapcsolattartás működni tudjon. Legtöbbször nem is tudatosodnak bennünk mások érthetetlen elvárásai. Tudatos

szinten nagyon gyakran azt érzékeljük, hogy szüleinknek jó gyerekei vagyunk, együttélésünkben jó élettársak, munkahelyünkön példás dolgozók, mert feltétel nélkül elfogadjuk mások kívánságait, hiszen úgy tanítottak bennünket, hogy így kell tenni. Vagy éppenséggel tudatosodik bennünk, hogy zsarolás célpontjává váltunk, de tehetetlennek érezzük magunkat vele szemben, mert a zsaroló nyomására a korábbi életperiódusunkból magunkkal hozott, automatikus viselkedéssel reagálunk.

„Nem tudom elviselni, hogy a férjem haragudjon rám. Amikor azt mondtam neki, hogy a lakás meszelése éppenséggel nem az amivel a hét végét álmodtam eltölteni, egyszerűen megfordult, és magamra hagyott. Utána mentem, mire ő azt mondta, hogy nem hitte volna, hogy ilyen hanyag, elkényeztetett ember vagyok. Ez megijesztett, mélyen megrázott, átöltöttem és kezembe ragadtam a meszelőt. Akkor rám mosolygott és átölelt, én meg úgy éreztem, hogy újból fellélegezhetek.”

A dicséretet, munkánk - számunkra fontos emberek részéről történő - méltánylását mindannyian szeretjük, és ez természetes része az együttélésünknek. De ha úgy érezzük, hogy a dicséretet mindenáron meg kell kapnunk, akkor olyan gyenge pontunkat világítjuk meg, amely a zsaroló figyelmét nagyon hamar felkelti. Ha függővé válunk a dicsérettől, akkor állandóan sóvárogni fogunk utána, mert hiányában úgy érezzük, hogy semmi sem sikerülhet. Folyton azzal a kétellyel küszködünk, hogy nem vagyunk rendben, hogy elég jók csak akkor lehetünk, ha azt valaki kívülről folyamatosan megerősíti. A dicsérettől függők jelszava: „Ha nem kaptam dicséretet, valamit rosszul csináltam.” Vagy még rosszabb: „Ha nem kapok dicséretet, az azt jelenti, hogy valami nincsen rendben velem”.

A dicséret elmaradásától való félelem gyerekkorból marad meg bennünk, amikor mindennapi létezésünket azáltal éltük meg, hogy mennyire dicsérték meg tekintélyszemélyeink. A dicséret elmaradásának következményei a gyermeki fantáziában katasztrofálisak: „Valamit csináltam, amit apu, vagy anyu nem szeret, ezért megharagudtak, és meg fognak büntetni, elhagynak engem, és én meg fogok halni.”

Ha a dicséret elmaradásától való félelem ilyen mélyen bennünk van, akkor teljességgel érthető, hogy mindent megteszünk azért, hogy mégis kiérdemeljük azt, és a legkevésbé sem állunk ellent olyan felénk irányuló elvárásoknak, amelyekkel mélységesen nem értünk egyet. Zsarolónk nagyon jól ráérez szükségletünkre, és kitűnően vissza is él vele: önként és „dalolva” adjuk fel elveinket.

Az önmagunkban való kételkedés eltúlzott formája a másik módszer, amivel segítünk érzelmi zsarolóinknak, hogy célpontjaikká váljunk. Az, hogy nem vagyunk tökéletesek, és hibázhatunk, teljesen természetes érzés. De az egészséges önértékelés könnyen kiegyenlíthető az önmagunk hiányosként való megéléssel. A mások kritikáival való szembesüléskor az elején még azt érezzük, hogy igazunk van, de nemsokára az a meggyőződés kezd eluralkodni rajtunk, hogy lehet, hogy tényleg rosszak a meglátásaink. Hogy lehetne igazunk, amikor számunkra fontos ember állítja azt, hogy hibázunk? Lehet, hogy tényleg áltatjuk magunkat. Tudjuk, hogy mit látunk és tapasztalunk, de nem hisszük el, vagy egyszerűen lebecsüljük saját gondolataink, érzéseink és igazunk valóságosságát, lehetővé téve így másoknak, hogy ők határozzák meg azt, hogy nekünk milyennek kell legyünk a velük való kapcsolatban. Lehet ugyan, hogy nem tetszik, amit tesznek velünk, és nem érzünk semmi jót abban, amit elvárnak tőlünk, de mivel nem működik egészséges önértékelésünk, hagyjuk, hogy legyen akaratuk szerint.

Hogy érzelmi zsarolóink sikerrel járjanak, ahhoz folyamatos kondicionálásra van szükségük. Ezt az edzést pedig mi irányítjuk. Ki tudná ugyanis nagyobb precizitással azt mondani zsarolónknak: „Pontosan ezt kell csinálnod!” „Ez az a nyomásgyakorlás, amelyre mindig megadom magam.” Zsarolóink folyamatosan veszik azokat az üzeneteket, amelyek a velük való viselkedésből - legyünk akár aktívak, vagy éppen passzívok - kiolvashatók. Mindennap arra tanítjuk az embereket a környezetünkben, hogyan viszonyuljanak hozzánk, és pedig azzal, hogy megmutatjuk nekik, mit fogadunk el, és mit nem, mit hagyunk jóvá, és mivel szállunk szembe.

Hihetjük azt, hogy mások problémás viselkedését azzal tudjuk legjobban megoldani, hogy egyszerűen nem veszünk tudomást róla, de ha folyamatosan nem jelezzük nemtetszésünket azzal kapcsolatban, ami nem elfogadható számunkra, akkor azt az üzenetet küldjük zsarolóink felé, hogy: „Működik ez így, folytasd csak tovább!”

Az érzelmi zsarolás hatása

Az érzelmi zsarolás közvetlenül ugyan nem veszélyezteti életünket, de valami nagyon fontostól mégis megfoszt bennünket – a belső integritásunktól. Attól az én-érezéstől, hogy jók vagyunk, becsületesek és tisztességesek, hogy van egy értékrendszerünk, amely biztosan irányít bennünket. Aminek alapján el tudom dönteni, mit vagyok kész megcsinálni, és hol van a határ, amit nem akarok átlépni. Irányít abban, hogy kiálljak magamért, hogy ne a félelem irányítson, hogy én legyek az, aki meghatározom saját magam, ne pedig valaki más, hogy betartsam a magamnak adott ígéreteket, megvédjem testi és érzelmi egészségem, ne áruljak el másokat, hogy az igazat mondjam. Érzelmi zsarolás hatására ez a belső teljesség-ézésünk sérül meg, eredményezvén - a már korábban is említett - automatikus behódolásunkat zsarolóinknak.

„Valamilyen szakmát akartam szerezni, hogy anyagilag ne függjek állandóan valakitől. Arra gondoltam, hogy befejezem a számítógépes tanfolyamot, amivel könnyebben el tudok helyezkedni. De a férjemnek ez nem tetszett, őszintén utálta még a gondolatát is, hogy én oda eljárjak. Egyik nap, amikor a tanfolyamra készülődtem, azzal fenyegetett meg, hogy gyógyszerekkel megmérgezi magát. Ez szíven talált. Mintha valamilyen rémálom vált volna valóra. Ült a szobában alkohollal és egy csomó gyógyszerrel a kezében. Hogy mehettem volna ezek után el. Azt mondtam magamnak 'ne csináld ezt, menj el az iskolába'... de csak egyszerűen összeroskadtam..., 'menjen az ördögbe az egész'. És abbahagytam a tanfolyamot.

Legjobban az önértékelésünk sérül a ránk nehezedő érzelmi nyomás hatására. Gyávának, puhánynak, gerinctelennek, megfutamodónak, árulónak, összességében rossznak éljük meg magunkat miután behódoltunk. „Ha lenne tartás bennem, nem adtam volna föl”. „Valóban ilyen gyenge lennék” - ezek azok a kínzó kételyek, amelyek felmerülnek magunkkal szemben. Mert gyakran inkább kell, hogy húzzuk magunkat, a szükséges kompromisszum eléréséhez, de ha ez olyan mértéket ér el, hogy teljesen fel kell adjuk elveinket és érdekeinket, akkor egyensúly helyett önértékelésünket zúzzák szét.

Nem mindig könnyű megvédeni integritásunkat. Zsarolóink ugyanis fondorlatos módon nagyon igyekeznek megzavarni belső irányító értékrendszerünket annak érdekében, hogy valóságlátásunk minél jobban elhomályosodjon, minél jobban elveszítjük a kapcsolatot önmagunk biztos részeivel, hogy aztán rághassuk magunkat azon, hogy már megint mi voltunk azok, akik engedünk - és valamire megint kényszerítve érezzük magunkat. Külső nyomásra olyan dolgokat teszünk, amelyeket nem tudunk magunkénak érezni.

És ilyenkor nem egyszer mintegy boszorkánytáncba is kezdünk. Megdöbbenve jövünk rá, hogy mit tettünk és az a meggyőződés alakul ki bennünk, hogy pontosan olyan rosszak vagyunk, mint a zsarolóink. És miután ez miatt önbizalmunk megroggyan, még érzékenyebbé válunk az érzelmi zsarolásra. Még jobban vágyunk zsarolóink támogatására. Tekintettel arra, hogy ők tekintélyszemélyek a szemünkben, mintegy tőlük várunk igazolást arra, hogy mégsem vagyunk annyira rosszak. Mintha arra lenne igényünk, hogy bebizonyítsuk: saját álláspontjainkat ugyan nem, de az övékét igenis képesek vagyunk megvédeni.

Az érzelmi zsarolás kényszerítő hatására nem egyszer hajlamosak vagyunk más, számunkra fontos kapcsolatot elhanyagolni, a másikat félrevezetni, hitegetni vagy akár elárulni is.

„Ha beszédbe elegyedsz apáddal, velem egy életre befejezted, semmit nem kapsz tőlem” - hallani nem egyszer a gyerek irányába elhangzó zsarolást, a szülők válasát követően. Ilyenkor áldozatként szinte alig marad más viselkedésforma, mint a kapcsolattartás őszintétlenné válása, a nyitottság megszüntetése. Úgy kezdünk el viselkedni, mintha nem is lennénk valami miatt

nyugtalanok, holott valójában nagyon is zavartak vagyunk, és a ránk nyomást gyakorló ember irányába szeretetet színlelünk annak ellenére, hogy egyre kevésbé értjük: mit és miért teszi velünk. Ami a kapcsolatban nemrég még közelség volt, az most álarcosbállá válik, amelyben mindenki legjobban önmagát igyekszik elbújtatni.

Felvállaljuk, hogy a csend kedvéért rosszul érezzük magunkat.

Változni kell – az érzelmi zsarolás megszüntetése

Az érzelmi zsarolás egyik legkifejezettebb ellentmondása az, hogy minél inkább igényli a zsaroló az időnket, figyelmünket, gyengédségünket, annál kevésbé érezzük magunkat úgy, hogy szabadon döntünk ezeknek az elvárásoknak a teljesítése mellett. Igyekszünk a hajlandóságnak még a halvány jelét sem mutatni, mert attól félünk, hogy tévesen értelmezve azt a zsaroló úgy fogja fel, hogy a ránk gyakorolt nyomásnak megadtuk magunkat. Érzelmi zsugorivá vedlünk át, hogy ne tápláljuk a zsaroló reményeit, illúzióit

Sokan úgy gondolják, hogy az érzelmi zsarolóval való problémára megoldást jelent az eddigi viselkedésrepertoárjuk áttekintése, minekutána megtalálják a megfelelő megoldást. Elfogadjuk zsarolóink vádaskodásait, átvállaljuk lelkiismeret-furdalásaikat, bocsánatot kérünk, és a végén behódolunk nekik. Van ebben valami logika, hiszen az eddigiük alapján tudjuk, hogyan kell ezt csinálni, és a behódolás megkönnyebbülést hoz számunkra. De, ha kitartóan ragaszkodunk megszokott kapcsolatbeli reakcióinkhoz, sohasem fogunk tudni arra az útra lépni, amely elvezet minket az érzelmi zsarolás megszüntetéséhez.

Mindenekelőtt saját magunknak fontos belátnunk, hogy meg kell változtatnunk eddigi viselkedésünk egy részét, amelynek eredményeként rosszul érezzük magunkat, de ragaszkodunk hozzájuk, mert ismertek számunkra. Sokszor fordul elő velünk, hogy csupán azért ragaszkodunk valamihez, mert ismert a számunkra – még ha rossz is, könnyebben elviseljük, mint az ismeretlennel való szembenézést.

A korábbiakban megvilágítottuk azt, hogy hogyan és miért válunk érzelmi zsarolás áldozatává, de mindennek csak akkor van haszna, ha hatásukra felébred bennünk a késztetés, hogy megszüntessük a zsarolást. A változashoz nem elég az információk gyűjtése, azokat alkalmazni is kell. Ahhoz, hogy változzunk, meg kell fogalmaznunk magunknak, mi a teendők, és azt követően el kell indulni a magvalósítás útján. Mindezek mellett azonban sokan közülünk lényünk teljes egészével ellenállunk ennek a lépésnek. Attól félünk, hogy míg a rossz résztől igyekszünk megszabadulni, elveszítjük azt, amit jónak tartunk kapcsolatunkban. Amikor az élet számos területén jónak érezzük magunkat, akkor nem vagyunk hajlandók változtatni azokon a reakcióinkon, amelyekkel láthatóan kárt okozunk magunknak, alapos magyarázatot találva annak igazolására, hogy nem tehetünk másképpen. Magas szinten művelt önáltatás ez, amelyben ráadásul még igyekszünk jól is érezni magunkat.

Ha eredményesen akarunk szembeszállni zsarolóinkkal, meg kell tanulnunk másképpen reagálni, másképpen kommunikálni a kapcsolatainkban, mint idáig tettük. Meg kell változtatni kifejezésformánkat, olyan szavakat is használni, amelyeket eddig inkább csak magunkban fogalmaztunk meg, de féltünk hangosan kimondani. Nagyon fontos átalakítani reakcióink érzelmi színezetét. Megszüntetni magunkban azokat az ellenállási és alárendelő magatartási mintákat, amelyek kapcsolati reakcióinkban az automatizmus alapjai. Mindezt alaposan végiggondolva, azt a képet alkothatjuk meg magunkról, hogy ahogyan ki tudtuk alakítani az eddig alkalmazott reakciómintánkat - amelyről most már látjuk, hogy nem hasznunkra válik - úgy ki tudunk alakítani egy másikat, egy újat is, amit most már - az eddig megélt tapasztalatokat is beleszöve - érettebb szintre tudunk fejleszteni.

Az érzelmi zsarolás megszüntetéséhez szükséges változtatás - bennünk és kapcsolatunkban egyaránt - csak lépésről lépésre történve jár sikerrel. Személyiségünk két területének kell jelentősen megváltozni. Az egyik a viselkedésünk, a másik az érzelmi szerveződésünk területe.

Viselkedésünket illetően kezdetben megjelenhet bennünk az az érzés, hogy semmi sem változik – sőt, lehet, hogy megerősödik bennünk a büntudat, a kötelezettségérzet vagy a félelem,

amikor zsarolónk fokozza ránk a gyakorolt nyomást, célja elérése érdekében. De ha következetesen ismétljük megváltozott reakcióinkat, mássá lett viszonyulásunk megváltoztatja a kapcsolatot is.

Stratégiát kell váltani

A múltból hozott viselkedésmintánk, amely a jól előreláthatóság és az automatikusság elvén működik, alapvetően járul hozzá ahhoz, hogy érzelmi zsarolónk sikerrel járjon – a ránk gyakorolt nyomás eredményeként kielégítse saját szükségleteit. Ebben a stratégiában a veszekedés, a magyarázkodás, a passzív és aktív ellenállás, végül pedig a mégis behódolás a domináló elemek. Nyilvánvaló, hogy mindaddig, amíg megmaradunk ezeknél a kommunikációs viselkedésmintáknál, teljesen irreális abban a hitben ringatni magunkat, hogy majd csak eltűnik egyszer kapcsolatunkból az érzelmi zsarolás.

Alaposabban szétnézve magunk körül számos esetben tapasztaljuk azt, hogy más emberek kiabálással, durcáskodással, fenyegetéssel, mások hibáztatásával, kijátszásával érik el céljukat. Ezzel szemben mi olyan kommunikációs eszközöket használunk, amelyekkel az összezavart érzéseinket igyekszünk magunktól távol tartani – úgy teszünk, mintha semmi baj sem lenne. Aminek eredménye a zsarolóhoz való viszonyulásunkban az, hogy folyamatos védekező kommunikációban működünk.

Veszekszünk amiatt, hogy hogyan jellemezznek bennünket: „Nem én vagyok az önző, hanem Te, hogy lehetsz ilyen? Én mindent megteszek érted. Emlékszel, amikor a kedvedért...” Megpróbáljuk zsarolónk gondolatait kitalálni, amikor úgy érezzük, hogy szenved valami miatt. Azt mondjuk neki: „Mondd meg kérlek, mi a baj. Mit csináltam már megint? Mondd, mit csináljak, hogy jobb legyen Neked...” Igyekszünk jóváhagyásait megszerezni azért, hogy megszűnjön tovább haragudni ránk. Azt mondjuk neki: „Ha Téged ez annyira zavar, megváltoztatom terveim, nem megyek el tanfolyamra..., nem megyek el dolgozni..., nem találkozom azzal a barátommal többé...” Elkezdünk magyarázkodni, ellenkezni, elnézést kérni, rábírnunk zsarolónkat, hogy próbálja meg a dolgokat a mi szemünkkel látni. Azt mondjuk: „Mért nem tudsz megértő lenni? Nem látod, mekkorát hibázol?...”

Mindezek a reakciók védekező jellegűek, és a defenzív viszonyulásunk megnöveli a szituáció érzelmi töltetét. Próbálkozásunk, hogy megvédjük magunkat, az érzelmi zsarolónknál csak olaj a tűzre. Stratégiát kell váltani!

„Sajnálom, hogy felizgattalak”. „Megértem, hogy mért éled ezt így meg”. „Érdekesnek találok, amit mondasz”. „Beszélj meg, miután lehiggadtál”. „A kiabálás, fenyegetőzés, sírás nem működik többé, nem old meg semmit”... És talán a leggyakrabban elhangzó és legjobbban célba találó: „Teljes mértékben igazad van”..., és tesszük a dolgunkat úgy, ahogyan az nekünk megfelel. Ezek a nem védekező kommunikációra utaló szóhasználatok leggyakrabban alkalmazott formái. A kommunikációban azt üzenjük, hogy nem alárendelődő helyzetet foglaltunk el. Nem védekezünk, hanem kiállunk magunkért.

A stratégia váltás másik módszere, amit könnyedén alkalmazhatunk: zsarolónk szövetségessé változtatása. Amikor az érzelmi zsarolás holtpontra jutott gyakran segít az, ha változtatunk a beszélgetésen úgy, hogy bevonunk egy másik személyt a probléma megoldásába. Az így szerzett sugalmazások és információk megvilágítanak olyan lehetőségeket, amilyenekre korábban nem is gondoltunk, de természetükből adódóan segítenek. Ha a másik emberhez fordulunk érdeklődésünkkel és tanulási szándékunkkal, hamar változtatni tudunk a beszélgetés hangnemén.” Tudnál nekem segíteni, hogy megértem, mért olyan fontos ez neked?” „Tudnál nekem ajánlani valamit, hogy megoldjuk ezt a problémát?” „Tudnál nekem segíteni abban, hogy találjak valamit, amivel javíthatnánk kapcsolatunkon?”

Tovább lépve, a csere módszere is alkalmas arra, hogy változtassunk eddigi - érzelmi zsarolónkat támogató - stratégiánkon. Ha azt akarjuk, hogy valaki megváltoztassa eddigi velünk való viselkedését, és ugyanakkor elismerjük, hogy magunknak is változni kell, lehetőség nyílik a cserére. „Ha tudsz rám szólni pár percet, lehetővé válik, hogy el tudjam mondani azt, amire mindkettőnknek nagy szüksége van...”

Nehéz lehet a kapcsolati másoknak azt mondani: „Ez vagyok. Ezt akarom”. Még nehezebb lehet kitartani igazunk mellett, amikor felajánljuk a másoknak a választás lehetőségét: elfogadja, vagy éppenséggel nem fogadja el döntéseinket, különbözőségeinket. Amit szükségesnek érzünk egy kapcsolatból megkapni ugyan, gyakran megegyezik elvárásainkkal, de fontos tudnunk, hogy amit kérünk érzelmi zsarolónktól magától értetődő: szeretnénk, ha véget vetne a velünk való manipulálásnak. Semmi olyant nem kérünk, ami akár magunknak, akár zsarolónknak ártalmára lenne.

A változtatás félelmeit le lehet győzni

Az érzelmeinkkel való visszaélés vitathatatlanul csak akkor fog megszűnni, ha változtatunk kapcsolattartási stratégiánkon; ha a saját kezünkbe vesszük saját magunk irányítását. Következésképpen alkalmazva a változást érhetjük csak el, hogy hiányosságérzésünk fokozatosan halványuljon, majd szűnjön meg, átélve újra az én-teljesség állapotát. Hogy integritásunk megint a megfelelő sínre kerüljön.

Mindannyian hordunk magunkban régről hozott sebeket, amelyeket többé-kevésbé fel is ismerünk reakcióinkban. Feldolgozva ezeket megtanuljuk, hogy a mindennapi életben a megmaradt érzelmi hegek milyen reakciókat eredményeznek bennünk a másokkal való kapcsolattartásban. Ami miatt a későbbiekben - miután a múltbeli traumát már régen feldolgoztuk - mégis érzékenyvé válunk a zsarolásra, az nem más miatt, mint az a mód miatt van, ahogyan sebeinket előszeretettel „mutogatjuk”. Aláaknázunk magunkat azzal, hogy - a kellemetlen érzéseket elkerülendő - behódolunk zsarolónknak, ahelyett, hogy megpróbálnánk megtanulni, hogy hogyan kezeljük a nem kívánt érzéseinket. Ahhoz hasonlít ez, mint amikor a kificamított bokánk már régen meggyógyult, de mi még mindig a régi módon sántítunk, mert attól félünk, hogy újra fájni fog, ha normálisan kezdünk járni.

Meg kell tanulnunk a régi érzésekre új reakciókat kialakítani, mégpedig úgy, hogy szembe tudjunk nézni azokkal, amelyeket zsarolónk itt és most vált ki bennünk.

Az érzelmi zsarolásban megjelenő félelmek szinte mindig a bennünk megjelenő lehetséges kapcsolati veszélyt jelző feltételezéseinkből erednek. Zsarolónk pedig, felerősítve irreális félelmeinket, kényelmesen manipulálhatnak velünk. A lehetséges kapcsolati katasztrófa képe lavinaszerűen, egyre jobban felerősödik képzeletünkben, mígnem valóságosnak tűnik fel számunkra. Ezért reakcióinkat úgy alakítjuk, hogy a meggyőződésünk szerint bekövetkező érzelmi csapásokat időben ki tudjuk védeni. Amennyiben szeretnénk legyőzni ezeket a félelmeinket, első lépésként fel kell hagynunk a régi, számunkra jól ismert, és biztonságosnak nevezett „ne adj isten” rendezési elveinkkel. A saját magunk ellen működő képzeletvilágunkat így hasznunkra válthatjuk át.

A változtatás félelmei közül legnehezebb tán a mások el nem fogadásától való félelmünkkel megbirkózni. Mindannyiunk számára fontos ugyanis, hogy megdicsérjenek, elfogadjanak bennünket, és ez gyakran mindennél lényegesebb számunkra. Az el nem fogadás ősi félelmeinket aktivizál bennünk, mint ahogyan arról korábban már szóltunk. De fontos tudni, hogy az el nem fogadástól való félelemmel szemben ott van bennünk az a képesség is, hogy olyan életet, emberi kapcsolatokat alakítsunk ki, amilyenekben jól tudjuk érezni magunkat.

Nem kell persze abban a hitben ringatni magunkat, hogy ez mindig könnyen megy, és gyors eredménnyel jár, de amikor elhatározzuk, hogy saját kezünkbe vesszük az irányítást, képessé is válunk arra, hogy határozott lépéseket tegyünk olyan élet megfogalmazására, amelyben saját magunk határozzuk meg, mi a jó számunkra – attól függetlenül, hogy mások mit gondolnak és mondanak róla. Ha így teszünk, véget vethetünk a mások elfogadásától való függőségünknek.

A változás félelmei univerzálisak, mindnyájunknál megjelennek, amikor elhagyjuk az eddigi biztonságosnak hitt cselekvésformáinkat. Másrészről viszont megnyugtató érzés újra a kiegyensúlyozottság állapotában tudni magunkat. Érezni, hogy a zsarolás a múlté, hogy a zavartság és az önbüntetések sorozata már nem határozzák meg kapcsolattartásunkat. Ehelyett a megfelelő önbizalom és önbecsülés az, amit érezni tudunk személyközi kapcsolataink alakításában.

Minden lépéssel, amelyet megteszünk annak érdekében, hogy lefegyverezzük érzelmi zsarolóinkat, az irányban tudunk haladni, hogy megújítsuk és megerősítsük saját integritásunkat. Amely - bár korábban elsirattuk - lényegében sohasem veszett el, csupán elhanyagoltuk, és „észrevétlenül” került a bennünk lévő fontossági sorrend utolsó helyére.

Az érzelmi zsarolás arról is szól, hogy eljött az idő önbecsülésünk felülvizsgálatára. Meg arról, hogy személyiségműködésünk másként is történhet a mindennapokban.