

The background of the cover is a stylized illustration. In the center, a man in a dark suit is seen from behind, standing in a dense jungle. His silhouette is dark against a bright, hazy background. In the distance, a modern city skyline with several skyscrapers is visible through the jungle canopy. A bright sun or light source is positioned directly behind the man, creating a strong backlight effect and a lens flare. The scene is framed by dark, silhouetted branches and leaves in the foreground, creating a sense of being deep within the jungle. The overall color palette is dominated by dark blues, greens, and yellows, with a high-contrast, almost noir-like aesthetic.

Между хищником и жертвой

навигатор в социальных джунглях

василий петров

18+

Василий Петров

Между хищником и жертвой: навигатор в социальных джунглях

<https://litres.ru/74105928>

SelfPub; 2026

Аннотация

Устали быть жертвой, но не хотите быть хищником? Этот психологический навигатор по "социальным джунглям" поможет. Автор подскажет, как распознавать токсичные типы: от психопатов до провокаторов. Дает конкретные техники защиты — «пауза», «стоп-кран», «бан». И, главное, помогает выстроить внутреннюю опору: идентичность, границы, право выбора.

Шесть частей — от психологических портретов до научной базы и философского осмысления. Между хищником и жертвой всегда есть пространство выбора. Эта книга — о том, как его найти и сохранить.

Это не очередное руководство по выживанию среди манипуляторов. Это философия сохранения осознанности там, где инстинкты командуют «бей или беги». Книга адресована тем, кто хочет оставаться собой в мире, где так легко потерять себя.

Содержание

Вступление	4
Часть I. Кто есть кто в социальных джунглях	7
Глава 1. Шерхан/психопат: хищник без жалости	8
Глава 2. Нарцисс/Король Луи: центр вселенной	16
Глава 3. Табаки/Прилипала: за спрос денег не берут.	26
Глава 4. Нытик и жалобщик: вечно недовольные	34
Глава 5. Шакал рядом или как распознать завистника	41
Глава 6 Троль/Бандерлог - провокатор	51
Глава 7. Пассивный агрессор/ Удав - "душнила".	59
Конец ознакомительного фрагмента.	67

Василий Петров

Между хищником и жертвой: навигатор в социальных джунглях

Вступление

Чувствовали ли Вы когда-нибудь себя жертвой? А может быть, Вы всегда общаетесь с другими с позиции силы? Мегаполисы напоминают каменные джунгли. Из-за плотности населения конкуренция за ресурсы и статус здесь настолько высока, что мы бессознательно включаем древние программы выживания: нападение или бегство.

Дескать не мы такие, жизнь такая. Занимаем в разных ситуациях позицию то хищника, то при неравенстве сил становимся чьей-то жертвой. Если это происходит слишком часто, то незаметно «расчеловечиваемся» в социальной борьбе.

Эта книга адресована людям и посвящена осознанию пространства между инстинктивными полюсами. Я верю в социальный баланс и базовое благоразумие. Тот случай, когда процесс причинения вреда, который во многих ситуациях протекает бессознательно, можно ловко остановить с помо-

пщью психологических техник и приемов, а еще лучше пресечь.

В теории систем есть важный принцип: соединение двух элементов рождает не сумму, а нечто новое (кислород и водород дают воду). Так и между хищником и жертвой всегда есть третье измерение — пространство человечности, где сохраняется возможность для диалога, уважения и осознанного выбора. Эта книга — о том, как находить и сохранять это пространство, беречь его. О том, как, если это необходимо, уметь его защитить.

В качестве иллюстрации — Маугли. Мальчик выжил по законам волчьей стаи, весьма преуспел в социальной системе зверей, но сохранил осознание себя человеком. Эту внутреннюю точку его опоры назовем идентичностью.

Как и Маугли, мы способны не уподобляться хищникам, даже когда они вокруг, и не принимать роль жертвы, если нас пытаются в нее загнать. Внутренняя точка опоры — наша идентичность — работает как мощный якорь в условиях шторма.

Отменить инстинкты невозможно, но осознать их вполне реально. Своей задачей вижу подсветить в этой книге психологические аспекты выживания в так называемых «социальных джунглях», без скатывания к бинарной логике «бей или беги».

Уточню: хищник — не всегда плохо, а жертва — не всегда совсем плохо. Каждому свое. Кто-то и в мазохизме на-

ходит свои смыслы жить. Люди разные. На страницах этой книги поищем место за пределами диктата инстинктов, там, где есть осознанный выбор, который мы часто не замечаем из-за автоматизма реакций страха или агрессии.

Далее мы разберем психологические портреты социальных «хищников», освоим конкретные техники защиты, пройдем по самым острым случаям (оскорбления, угрозы) и в конце кратко коснемся философской и научной базы этих тактик. Поехали.

Важное предупреждение (дисклеймер). Информация носит **исключительно просветительский характер** и **не заменяет** медицинскую или психотерапевтическую помощь. При подозрении на психическое расстройство — обратитесь к специалисту. Не рекомендуется самостоятельно использовать техники, изложенные в этой книге без консультации с психологом.

Часть I. Кто есть кто в социальных джунглях

В этой части — моя субъективная классификация социальных типажей, которых принято называть «токсичными». Мы научимся распознавать их до того, как они успеют причинить вред. Установим красные флаги. Поймём, где у них находится та самая кнопка.

Помните сцену из «Приключений Электроника»? *«Ури, Ури, выясни, где у него кнопка?»* Вот мы и выясним. И подберем оптимальную схему взаимодействия.

Важное уточнение. Я описываю бытовые типажи, а не ставлю медицинские диагнозы. Это компетенция психотерапевтов и психиатров. Если вы подозреваете, что кто-то из близких нуждается в помощи, — не занимайтесь самодиагностикой, обратитесь к специалисту. Моя задача — помочь распознать опасное поведение и принять превентивные меры для самозащиты до момента получения профессиональной помощи.

Мы начнем с распознавания хищников, потому что нельзя защитить человеческое пространство, если вы не понимаете, кто и как пытается его нарушить. Предупреждён — значит вооружён. Поехали.

Глава 1. Шерхан/психопат: хищник без жалости

1.1. Психологический портрет

Представьте человека, у которого напрочь отсутствуют внутренние тормоза. Совесть? Не слышал. Эмпатия? Пустой звук. Чувство вины? А зачем?

Шерхан в «Книге джунглей» — хромой тигр, который убивает не ради еды, а ради удовольствия. Нарушает Закон Джунглей. Требуется подчинения, потому что сильнее. Но внутри — трус. Именно поэтому не нападает на Маугли открыто.

В жизни психопат — не маньяк с топором. Чаще всего это успешный, обаятельный, харизматичный человек. Душа компании, блестящий руководитель, талантливый переговорщик. Но внутри — пустота. И в какой-то момент эта пустота начинает требовать внешних жертв, чтобы наполниться социальным триумфом, властью, чужими страданиями.

1.2. Как его узнать

Обаяние на грани гипноза. При первой встрече он вас очарует. Будет внимательным, «понимающим», почти родным. Психопаты — виртуозные актёры.

Ложь как образ жизни. Врёт легко, красиво, с удовольствием. Может сам поверить в свою ложь. Поймать его на нестыковках — не значит смутить. Он просто мгновенно перестроит легенду.

Отсутствие эмпатии. Ему плевать на ваши чувства. Если выгодно сделать больно — сделает, не моргнув глазом. Сопереживание может имитировать, но внутри — ничего.

Жажда острых ощущений. Обычная жизнь скучна. Нужен драйв, риск, опасность. Нарушает правила просто ради развлечения.

Никаких близких отношений. Рядом с ним нет старых друзей. Все, кто был с ним долго, — либо использованы и выброшены, либо всё ещё нужны. Люди — ресурс.

Фразы, которые вы услышите:

«Ты слишком чувствительная» (когда вы реагируете на его жестокость).

«Ничего личного, это просто бизнес» (перед тем как вас подставить).

«Ты мне веришь?» (слишком часто, с пристальным взглядом).

1.3. Почему он такой

Роберт Хэр, создатель «Контрольного перечня признаков психопатии», выделил ключевые черты: поверхностное обаяние, патологическая лживость, отсутствие раскаяния, потребность в стимуляции, слабый контроль поведения.

Hare, R. D. (1991). Manual for the Hare Psychopathy Checklist—Revised. Toronto: Multi-Health Systems

Корни часто уходят в раннее детство — травмы, отсутствие безопасности, эмоциональное отвержение. Но понимание причин не отменяет последствий. Тигр не перестанет быть хищником от того, что мы знаем, почему он ест мясо.

1.4. Чего он хочет

Ошибочно думать, что психопату нужны только деньги, власть или секс. Его истинные цели:

Контроль. Он должен быть хозяином положения. Все ниточки — в его руках.

Острые ощущения. Ему скучно жить без риска.

Подтверждение превосходства. Обвести другого вокруг пальца — победа, кайф.

Он не получает удовольствия от вашей боли — ему на неё плевать. Но он получает удовольствие от процесса игры, где вы — фигура на его шахматной доске, а он — гроссмейстер.

1.5. Его уязвимость

Не выносит, когда его раскрывают. Если вы спокойно покажете, что видите его игру, — он потеряет к вам интерес. Вы стали «скучными». Как пешка, которая вылезла за пределы доски и узнала, что есть что-то большее.

Боится быть уязвимым. Это его главный страх. Поэтому он никогда не покажет настоящие чувства — их просто нет.

Не готов к реальным потерям. Психопат — трус. Он нападает только когда уверен в безнаказанности. Как только возникает реальный риск — он отступает. Чтобы ударить позже, исподтишка, когда будет удобно.

1.6. Почему ведемся

Нам льстит его внимание. Такой яркий человек выбрал нас — как тут не растаять?

Мы верим словам. Нас учили, что люди говорят прав-

ду. Психопат этим пользуется.

Боимся показаться «плохими». Он давит на жалость, на чувство вины. А нам неудобно отказать.

Недооцениваем опасность. «Ну не может же человек, который так красиво говорит о любви, быть монстром?» Ещё как может.

1.7. Как защитить себя

Держаться подальше. Лучший способ не пострадать — не вступать в близкие отношения. Никаких «ой, да он на самом деле хороший». Нет.

Не показывать, что вы его раскусили. Психопат опасен, когда загнан в угол. Не устраивайте разоблачений при свидетелях. Просто спокойно выходите из контакта. Пусть думает, что он лучший, просто в этот раз не срослось.

Держать холодный ум. Не ведитесь на эмоции. Проверяйте информацию. Спрашивайте себя: «Зачем он это говорит? Что ему на самом деле нужно?»

Демонстрировать силу. Психопат не атакует тех, кто способен дать отпор. Если вы уверены, спокойны, держите дистанцию — вы ему становитесь неинтересны.

Соблюдать границы. Никаких одолжений, «до зарплаты», личных тайн. С психопатом вы либо суверенная личность (тогда к вам нет вопросов), либо жертва.

1.8. Когда это не работает

Если вы уже в отношениях. Из отношений с психопатом нельзя выйти «по-хорошему». Нужна поддержка специалиста и близких людей.

Если он — ваш начальник. Подумайте о поиске другой работы. Серьёзно. Никакая зарплата не стоит хронического дистресса.

Если есть физическая угроза. Не геройствуем. Полиция, свидетели, запись разговоров — любые меры хороши.

1.9. Челлендж

Проанализируйте своё окружение. Есть ли человек, после общения с которым вы чувствуете опустошение, тревогу, чувство вины?

Проверьте его по списку признаков психопата.

Если совпадений много — начните постепенно увеличивать дистанцию. Меньше личной информации, меньше встреч, меньше эмоций. Понаблюдайте за реакцией.

1.10. Коротко о главном

Психопат — не монстр, а человек с агрессивной схемой психики. У него сильно ослаблены или отсутствуют: эмпатия, совесть, чувство вины.

Он опасен. Вы для него — фигура на шахматной доске, которую можно разменять или пожертвовать.

Лучшая стратегия — дистанция и логика.

Не пытайтесь его переделать, спасти или пожалеть. Выиграть в его игру нельзя — лучше вообще не играть.

"Это интересно": Ричард III

«Я так и не создан для забав любовных», — говорит Ричард, герцог Глостерский, в пьесе Шекспира. И сразу объясняет: он уродлив, горбат, ему не светит быть любимым. Значит, он будет править. И плевать, сколько трупов останется.

Ричард III — возможно, первый психопат в мировой драматургии. Он не просто жесток, он наслаждается процессом обмана, манипуляции, уничтожения. И в финале, когда удача отворачивается, он не раскаивается — он торгуется: *«Коня! Полцарства за коня!»*

Шекспир написал клинический портрет психопата за 400 лет до того, как психология дала этому явлению название.

Глава 2. Нарцисс/Король Луи: центр вселенной

2.1. Психологический портрет

Если Шерхан — хищник, который идёт по головам ради драйва, то Король Луи — вечный актёр на сцене. Ему жизненно необходимо ваше преклонение перед его гениальностью, красотой, талантом.

Нарцисс нуждается в восхищении как в кислороде. Без внешней подпитки его хрупкое эго сдувается, словно воздушный шарик.

И знаете что? Это не его вина. И не ваша. Но это — ваша проблема, если вы оказались рядом.

2.2. Как его распознать

Говорит только о себе. Ваши проблемы ему неинтересны. Если вы вставите слово о себе — он вежливо кивнёт и снова переведёт разговор на свою гениальность.

Требуется особое отношение. Очереди не для него, пра-

вила не для него. Он заслуживает лучшего столика, лучшего места. Быть в эпицентре софитов.

Обесценивает других. Чтобы чувствовать себя королём, ему нужны ничтожества вокруг. Он будет принижать коллег, знакомых, бывших — всех, кроме себя.

Не переносит критики. Даже мягкое замечание — как удар ножом в спину. Следуют гнев, холодное игнорирование или: «А ты кто такой, чтобы меня критиковать?»

Друзья — только «свита». Рядом с ним нет равных. Есть те, кто восхищается, и те, кто завидует.

Фразы, которые вы услышите:

«Я, я, я...»(в любом разговоре).

«Ты понимаешь, с кем разговариваешь?»(когда вы посмели усомниться).

«После всего, что я для тебя сделал...»(манипуляция благодарностью).

2.3. Почему он такой

Психологи считают, что нарциссизм формируется в детстве. Ребёнка любили не «просто так», а за достижения: «Ты хороший, если получишь пятёрку», «Ты замечательный, если удобен».

См., например: Brummelman E. et al. Origins of narcissism in children // PNAS. 2015. Vol. 112. No. 12. P. 3659–

3662; а также классические работы: Kernberg O. Borderline Conditions and Pathological Narcissism. 1975; Kohut H. The Analysis of the Self. 1971.

Внутри образуется эмоциональная пустота. Чёрная дыра, которую нужно всю жизнь заполнять чужим восхищением. Своего рода копилка с худым дном. Чем больше вы даёте, тем больше требуется. Потому что этот психологический сундучок — бездонный.

Понимание причин не отменяет последствий. От того, что мы знаем, почему человек стал таким, нам не становится легче. Но хотя бы перестаёшь винить себя. Это не вы плохой. Это не вы недостаточно старались. Разумеется, мы не обязаны это терпеть.

2.4. Чего он хочет на самом деле

Восхищения. Ему нужно, чтобы вы смотрели на него снизу вверх. Перестанете восхищаться — станете бесполезным.

Подтверждения своей уникальности. Не просто «хороший», а единственный в своём роде.

Зеркала. Ему нужно видеть в ваших глазах отражение его величия, которого в реальности часто нет.

Безопасности. За всей грандиозностью скрывается ужас перед собственной «обычностью», страх отвержения,

страх, что его разоблачат и увидят пустоту внутри.

2.5. В чем его уязвимость

Критика. Даже намёк на неидеальность вызывает ярость или обиду. Критиковать «снизу» — будет презирать. Говорить «на равных» — может задуматься. Но равных для него не существует.

Игнорирование. Нет ничего страшнее, чем быть незамеченным. Если вы не даёте восхищения, но и не критикуете — просто спокойно живёте свою жизнь, это для него пытка. Ни зависти, ни восхищения. Котёл в аду.

Успех других. Не выносит, когда кто-то другой в центре внимания. Особенно если этот кто-то — вы, которого он считал ниже себя.

2.6. Почему ведемся

Нам лестно его внимание. Такой яркий и «особенный» человек выбрал нас для своего общества — значит, мы тоже яркие и особенные.

Мы верим в его «избранность». Его самоуверенность гипнотизирует, кажется, что он действительно знает

что-то важное.

Пытаемся заслужить его любовь. Кажется: если буду достаточно хорошим, он наконец-то полюбит. Не полюбит. Он не умеет.

Боимся его гнева. Нарцисс может быть очень агрессивным, когда его это под угрозой.

2.7. Как защититься

Не ждать от него любви. Нарцисс не способен на зрелую любовь. Может дать страсть, обожание, зависимость — но не тепло, не принятие, не заботу просто так.

Не подыгрывать ему. Чем больше вы восхищаетесь, тем больше ему нужно. Это бездонная бочка. Спокойное, ровное отношение без восторга — лучшее, что можно сделать.

Дозировать критику. Если нужно что-то сказать — говорите спокойно, по факту, без эмоций. И готовьтесь к ответному шторму.

Выстраивать свою независимую жизнь. Самое уязвимое место нарцисса — ваша независимость. Свои интересы, друзья, успехи — это делает вас менее управляемым. А значит — менее интересным для манипуляций.

Не пытайтесь его переделать. Вы не залатаете его детскую травму своей любовью. Это работа для психотера-

певта на годы. Ваша задача — защитить себя.

2.8. Когда это не работает

Если вы в отношениях и теряете себя — обратитесь к психологу.

Если нарцисс — ваш родитель — разумная дистанция единственный способ сосуществовать.

Если нарцисс — начальник — учитесь «зеркалить» его величие, но не впускайте в личную жизнь. *«Да, вы правы, это блестящая идея. Я подготовлю план».*

2.9. Челлендж

Вспомните человека, после общения с которым вы чувствуете себя маленьким, ничтожным, «недостаточно хорошим».

Проверьте его по признакам из этой главы.

Если совпадает — попробуйте не давать ожидаемой реакции. Не восхищайтесь, не спорьте, не оправдывайтесь. Просто будьте вежливо-равнодушны.

Запишите свои ощущения.

2.10. Коротко о главном

Нарцисс — не просто самовлюблённый. Это глубоко раненый человек, который всю жизнь ищет подтверждения своей ценности извне. У него нет внутренней опоры.

В близких отношениях он будет использовать вас как «топливо», как доказательство своего величия.

Не ждите от него эмпатии, тепла и настоящей любви — он на это не способен.

Лучшая защита — спокойная независимость и отказ от роли «почитателя».

Ваша задача в отношениях с ним — не спасать его, а беречь себя.

2.11. Как отличить нарцисса от психопата

Эти два типажа часто путают. Оба манипулируют, оба не способны к глубокой эмпатии, оба не выносят критики. Но за внешним сходством стоят совершенно разные внутренние двигатели.

Психопат — это хищник. Нарцисс — это актёр.

Психопату нужен драйв. Власть, риск, победа в игре. Ему скучно жить без острых ощущений. Нарциссу нужно восхи-

щение. Подтверждение собственной уникальности, исключительности, гениальности. Без зрителей его внутренняя сцена пустеет.

По-разному они относятся и к вам.

Для психопата вы — фигура на шахматной доске. Полезная, пока приносит результат. Если вы становитесь неудобны или перестаёте быть нужны — вас сметают без сожаления. Вы для него — ресурс или препятствие. Для нарцисса вы — зеркало. Он смотрит на вас, чтобы видеть отражение своего величия. Пока вы отражаете то, что ему нужно, — вы ценны. Перестаёте восхищаться — становитесь бесполезны или даже опасны.

Реакция на критику — ещё один яркий маркер.

Психопат, услышав критику, оценивает угрозу холодно. Если вы не представляете опасности — он вас проигнорирует или использует против вас же. Если вы становитесь угрозой — он атакует расчётливо. Нарцисс реагирует иначе. Даже мягкое замечание бьёт по его хрупкому эго. В ответ — ярость, обида, обесценивание: *«А ты вообще кто такой, чтобы меня критиковать?»*

Эмпатия и чувство вины — то, что их принципиально различает.

У психопата нет ни того, ни другого. Пустота. Он может имитировать сопереживание, но внутри ничего не чувствует. Вины не испытывает в принципе — для него это незнакомое чувство.

У нарцисса эмпатия тоже отсутствует, но он может имитировать её с пугающей убедительностью. Чувство вины у него есть — оно спрятано глубоко. Но вместо того, чтобы признать свою неправоту, он вытесняет вину в ярость. Ему легче обвинить другого, чем признать, что он ошибся.

По-разному они и лгут.

Психопат врёт патологически. Легко, красиво, с удовольствием. Может сам поверить в свою ложь. Нарцисс лжёт ситуативно — чтобы сохранить идеальный образ, чтобы не потерять лицо.

Разные страхи — разные слабости.

Психопат боится быть раскрытым. Потерять контроль. Быть увиденным насквозь. Нарцисс боится оказаться обычным. Быть отвергнутым, незамеченным, неважным.

И разное они получают от вас.

Психопат берёт ресурсы. Ваши деньги, время, связи, территорию. Ему нужна победа, даже если она ничего не стоит. Нарцисс берёт восхищение. Ему нужно ваше внимание, чтобы заполнить чёрную дыру внутри. Он хочет, чтобы вы смотрели на него снизу вверх.

Запомните главное:

Психопату вы безразличны. Вы для него — просто инструмент. Нарциссу вы небезразличны, но ваша роль — функция. Вы нужны, чтобы он чувствовал себя великим.

И тот, и другой опасны. Но стратегия защиты разная:

От психопата — уходить, не оглядываясь.

От нарцисса — дистанцироваться эмоционально и перестать быть источником восхищения.

"Это интересно": Нарцисс из мифа

Вы знаете историю о юноше Нарциссе, который увидел своё отражение в воде и умер от любви к себе? Психологи перечитали миф и сделали неожиданный вывод: он умер не от самолюбования. Он умер от невозможности коснуться того, кого любит.

Его трагедия не в том, что он любил себя. А в том, что он не мог получить отклик. Отражение не отвечает. Не говорит: «Я тебя тоже люблю». За всей нарциссической грандиозностью скрывается одиночество. Это не значит, что вы обязаны стать тем самым отражением. У нарцисса своя жизнь, а у вас — своя.

Глава 3. Табаки/Прилипала: за спрос денег не берут.

3.1. Психологический портрет

Помните Табаки из «Книги джунглей»? Он не опасен сам по себе. Но он всегда крутится рядом с тем, кто сильнее. Выпрашивает, подлизывается, терпит пинки, но не уходит — потому что сам не умеет добывать то, что ему нужно.

В жизни прилипала — человек, который не способен жить самостоятельно. Ему нужен покровитель, спаситель, патрон. Он будет бесконечно просить о помощи, занимать деньги, перекладывать ответственность. При этом он может быть очень милым и благодарным — ровно до тех пор, пока его желания выполняются.

Но здесь есть важный нюанс. Прилипала — это не просто слабый человек. Это «пассивный агрессор». Его оружие — ваша эмпатия. Он использует вашу доброту как рычаг, чтобы заставить вас делать то, что ему нужно. Его беспомощность — это манипуляция, даже если он сам этого не осознаёт.

3.2. Как его распознать

Вечно просит. Деньги, время, помощь, совет. Его проблемы всегда важнее ваших.

Не возвращает долги. Не потому, что жулик, а потому что искренне считает, что ему должны помогать.

Несамостоятелен. Любое решение — стресс. Советуется по каждому пустяку, потому что боится ответственности.

Обижается на отказ. Если вы говорите «нет», он обижается, дуется, обвиняет вас в чёрствости. Это классическая провокация.

Всегда ищет, на кого «присесть». Если один «донор» иссякает, он без сожалений находит другого.

Не берёт ответственность. Его проблемы всегда вызваны внешними обстоятельствами — никогда им самим.

Фразы, которые вы услышите:

«Ты же мне друг, помоги...»

«Без тебя я пропаду».

«Мне больше не к кому обратиться».

«Ты такой добрый, лучше других».

«Я тебе обязательно верну, как только смогу» (и не возвращает).

3.3. Почему он такой

Джон Боулби, создатель теории привязанности, утверждал: если в детстве у ребёнка не сформировалась надёжная привязанность, он вырастает либо избегающим, либо тревожным. Прилипала — классический тревожный тип. Он боится, что его бросят, поэтому цепляется мёртвой хваткой за центр силы.

См.: Bowlby J. Attachment and Loss. Vol. 1: Attachment. New York: Basic Books, 1969; Vol. 2: Separation: Anxiety and Anger. New York: Basic Books, 1973; Vol. 3: Loss: Sadness and Depression. New York: Basic Books, 1980. Также: Bowlby J. A Secure Base: Clinical Applications of Attachment Theory. London: Routledge, 1988.

3.4. Чего он хочет на самом деле

Безопасности. Он боится жить сам, поэтому ищет того, кто возьмёт ответственность за его жизнь.

Ресурсов. Ему нужны ваши деньги, время, связи, энергия. И он будет брать их столько, сколько вы позволите.

Подтверждения своей значимости. Через вашу заботу он чувствует, что что-то значит. Он кому-то нужен.

Пусть даже в качестве социального изживенца.

Власти над вами.Звучит странно для слабого человека, но это так. Его беспомощность заставляет вас действовать. Он управляет вашим поведением через чувство вины и жалости.

3.5. В чем его уязвимость

Боится самостоятельности.Если вы перестаёте делать за него и предлагаете: «Давай ты сам, а я помогу советом» — он теряется. Потому что не умеет.

Боится, что его бросят.Если вы твёрдо, но спокойно говорите о своих границах, он может сначала обидеться, а потом уйти и... найти другого «донора».

Не умеет быть один.Его страх одиночества — его главная слабость и одновременно двигатель его поведения.

3.6. Почему ведемся

Нам приятно быть «спасителями».Это поднимает самооценку: я такой хороший, я помогаю.

Боимся показаться жестокими.Нас учили, что надо помогать ближним.

Верим в его беспомощность. Он так искренне играет роль жертвы, что мы думаем: «Без меня он действительно пропадёт».

Не умеем говорить «нет». Боимся чувства вины. Боимся, что нас осудят.

Не видим пассивной агрессии. Нам кажется, что он просто слабый. Мы не замечаем, что его слабость — это способ управлять нами.

3.7. Как защитить себя

Перестаём спасать. Самое трудное, но самое важное. Помощь и спасение — разные вещи. Помощь — сделать вместе. Спасение — сделать вместо. Меняется одна буква, а смысл — принципиально другой.

Возвращаем ответственность. Используйте вопросы: *«Что ты сам можешь сделать в этой ситуации?»*, *«Какие у тебя варианты?»*, *«Чем я могу помочь, чтобы ты сделал это сам?»*

Учимся говорить «нет» без чувства вины. Мы имеем право отказывать, даже если человеку действительно трудно. Тяжело в учении — легко в бою. Отказ не делает вас плохим человеком.

Следим за балансом «брать-давать». Если вы только даёте, а человек только берёт — это эксплуатация, а не

отношения.

Не даём в долг то, что не готовы потерять. Классическое правило: давайте только то, с чем готовы расстаться навсегда. Лучше дарите без ожидания возврата — это убеждёт вас от обид и разочарований.

Осознайте пассивную агрессию. Поймите, что его беспомощность — это оружие. Когда вы это видите, манипуляция перестаёт работать.

3.8. Когда это не работает

Если прилипала — ваш близкий родственник. Здесь потребуется профессиональная семейная терапия.

Если человек действительно в тяжёлой ситуации. Важно отличать реальный кризис от хронического иждивенчества. Человек в кризисе берёт помощь и потом встаёт на ноги сам. Прилипала берёт, берёт и просит ещё. Вчера кризис, сегодня кризис, завтра опять кризис.

Если у вас созависимость. Если вы не можете перестать спасать — это ваша проблема, а не его. Обратитесь к психологу.

3.9. Челлендж

Найдите в своём окружении человека, который постоянно просит, но редко даёт.

Проанализируйте баланс «брать-давать» в этих отношениях.

Попробуйте один раз ответить на просьбу не действием, а вопросом: *«А что ты сам сделал для решения этой проблемы?»*, *«Что мешает тебе самому её решить?»*

Понаблюдайте за реакцией. Зафиксируйте свои ощущения. Если вы чувствуете вину — это сигнал, что манипуляция работала.

3.10. Коротко о главном

Прилипала — не просто слабый человек. Его беспомощность — это скрытая форма агрессии и способ управлять вами через чувство вины.

Спасая его, вы закрепляете его беспомощность и теряете свои ресурсы.

Лучшая помощь — не делать за него, а быть рядом, пока он делает сам. Или научить его делать самостоятельно.

Ваше «нет» — это не жестокость, а уважение к себе и к

его способности справляться.

Если вы чувствуете, что не можете перестать спасать — возможно, это ваша проблема, и стоит обратиться к специалисту.

«Это интересно»: «Бедный я, несчастный»

Эрик Берн, автор «Игр, в которые играют люди» (США, 1964), описал этот сценарий блестяще. Жертва ищет спасателя, который решит её проблемы. Жертва искренне страдает, спасатель искренне хочет помочь.

Но проблема в том, что жертва не хочет выздоравливать. Ей выгодно быть слабой. Потому что в позиции жертвы есть власть: «Я слаб, значит вы обязаны мне помогать».

И пока спасатель играет по этим правилам, игра будет продолжаться бесконечно. Единственный способ выйти из игры — перестать быть спасателем. Стать просто человеком, который уважает себя и не даёт использовать свои ресурсы для удовлетворения невротических мотивов всяких прилипал.

Глава 4. Нытик и жалобщик: вечно недовольные

4.1. Психологический портрет

В социальных джунглях часто попадаетсч человек, который вечно недоволен и постоянно жалуется на что-то. Я бы разделил этого героя на два типажа, которых назовем условно: нытик и жалобщик. Первый — как ослик Иа-Иа: страдает вообще, без конкретного адреса. Важен сам процесс. Второй — как Сквидвард из "Губки Боба": у него есть враги, и он жалуется на них с убеждённостью в своей правоте. Оба бесконечно говорят о проблемах, но пальцем о палец не ударят, чтобы что-то изменить к лучшему.

Нытик и Жалобщик— два подвида одного «социального зверя». Это не хищники из серии Шерхана, скорее, «эмоциональные вампиры», токсичные существа, которые напрасно тратят нашу время и энергия. Рядом с ними постоянно быть неприятно. У них общая черта: они постоянно жалуются или ворчат. Механизм воздействия у них разный.

4.2. Как их различить

Несмотря на внешнее сходство, это сделать просто.

Нытик говорит: «Всё плохо», «жизнь есть боль». Он не винит никого конкретно — ему просто тяжело. Ему нужно внимание, чтобы его пожалели. После разговора с нытиком мы чувствуем опустошение. Словно его боль становится уже нашей. А ведь было все хорошо до такого общения.

Жалобщик говорит: «Начальник — деспот», «Вокруг одни бюрократы». У него всегда есть конкретные враги. Ему нужно, чтобы мы встали на его сторону. После разговора с жалобщиком мы чувствуем раздражение и злость. А ведь было также все хорошо до этого разговора.

Общие фразы:

«Устал от этой жизни»(нытик).

«Опять этот идиот...»(жалобщик).

«Ты представляешь, что она мне сказала?»(жалобщик).

«Всё бесполезно»(нытик).

4.3. Почему они такие

Психолог **Мартин Селигман** назвал это «**выученной беспомощностью**». Если человек долго живёт в ситуации,

где от него ничего не зависит, он перестаёт даже пытаться что-то менять. Он видит, что в прошлом его попытки не приводили к желаемому результату и становится подвластен унынию. Но если ему удастся начать влиять на ход событий, он научится помогать себе сам, приобретает полезный и ценный психологический опыт.

*См. Селигман, М. (2000). **Беспомощность: О депрессии, развитии и смерти.** Санкт-Петербург: Питер.*

Эрик Берн в книге «Игры, в которые играют люди» (США, 1964) описывал игру «Почему бы вам не... — Да, но...». Ему предлагают решения, а он находит отговорки. Его цель — не решить проблему, а привлечь к себе социальное внимание, потратить на себя чужое время, энергию без реального результата, без улучшения ситуации. Подробнее об этом в рубрике «Это интересно» к этой главе.

4.4. Чего хотят на самом деле

Нытику нужно:

Внимание. Его нытьё — способ сказать: «Посмотри на меня, мне плохо».

Подтверждение, что мир ужасен. Если мы соглашаемся, он чувствует себя правым.

Жалобщику нужно:

Подтверждение его правоты. Ему важно, чтобы мы встали

на его сторону.

Союзники против «врагов». Он ищет поддержки в своей войне с миром.

Им обоим нужно: снять напряжение. За чужой счёт.

4.5. В чем их уязвимость

Не выносят предложений конкретных решений. Если сказать: «Давай подумаем, что можно сделать» — найдут отговорку или замолкнут.

Теряются, если не получают эмоциональной подпитки. Если мы реагируем спокойно и без эмоций, им становится неинтересно.

Боятся реальных действий. Ведь если начать делать — может не получиться. А если не делать — можно бесконечно жаловаться.

4.6. Почему ведемся

Хотим помочь. Нам искренне жаль человека.

Не умеем отличать жалобу от просьбы о помощи. Часто человек просто хочет пожаловаться, а не решить проблему.

Боимся показаться бессердечными. Не выслушать — значит отвергнуть.

Сами иногда так делаем. И нам кажется нормальным, что другие тоже жалуются.

4.7. Как защитить себя

Не включаемся эмоционально. Спокойное «Сочувствую» без продолжения.

Предлагаем конкретные шаги. «Что ты собираешься с этим делать?», «Чем я могу реально помочь?»

Не встаём на его сторону против других. «Я не знаю всей ситуации, не могу судить».

Различаем жалобу и просьбу о помощи. Фраза-спасатель: «*Ты хочешь, чтобы я просто выслушал, или тебе нужен совет?*» — она отрезвляет.

Ограничиваем время. «У меня есть 5 минут, давай коротко обсудим».

#

4.8. Когда это не работает

Если нытьё — **симптом депрессии.** Здесь человеку нужен психотерапевт.

Если жалобы **обоснованны** человек действительно в тяжёлой ситуации. Иногда людям нужно просто выплакаться.

Если жалобщик — **наш близкий**, и мы не можем просто отмахнуться. Нужен, как минимум, разговор по душам о том, как нам тяжело слушать бесконечные жалобы.

4.9. Челлендж

1# Вспомните двух человек: нытика и жалобщика.

2# В следующий раз, когда встретитесь, попробуйте:

Нытику предложите конкретное решение.

Жалобщику скажите: «Я не могу оценить, не знаю всех обстоятельств».

3# Запишите, сколько энергии вы сэкономили в результате правильного поведения с такими людьми.

4.10. Коротко о главном

Нытик и жалобщик — разные типажи. Нытик страдает вообще, жалобщик ищет виноватых.

Их объединяет одно: они не хотят решать проблемы, они хотят внимания и подтверждения своей правоты.

Наша задача — не стать бездонной бочкой для их нега-

тива.

Лучшая защита — спокойное отношение и возвращение ответственности.

Отличаем жалобу (процесс) от просьбы о помощи (результат).

«Это интересно»: «Почему бы вам не... — Да, но...»

Эрик Берн в книге «Игры, в которые играют люди» (США, 1964) описывал классический сценарий. Жалобщик говорит: «Мне так плохо». Вы предлагаете: «А почему бы вам не сделать X?» Он отвечает: «Да, но...» (находит отговорку). Вы предлагаете Y — снова «Да, но...». Игра может длиться бесконечно. Пока вы не спросите: «А ты вообще хочешь что-то менять или просто пожаловаться?» В этот момент игра заканчивается.

Глава 5. Шакал рядом или как распознать завистника

5.1. Психологический портрет

Завистливый человек редко признаётся в этом даже себе. Завидовать стыдно. Поэтому завистник, как правило, ловко маскируется. Под личиной доброжелательности, под маской «объективной критики», под видом заботы.

Вспомним шакала — он всегда завидовал тем, у кого есть добыча. Сам добыть не может, но готов грызть кость, которую бросят, и злиться на того, у кого лучше.

5.2. Как его распознать

Обесценивает наши успехи. *«Подумаешь, купил машину. Сейчас кредитов много дают». «Замуж вышла? Ну, посмотрим, что через год будет».*

Радуетя нашим неудачам. Эта радость прячется за маской сочувствия, но мы чувствуем фальшь. Глаза выдают истину.

Постоянно сравнивает не в нашу пользу. *«А вот у моей знакомой муж — так действительно молодец, не то, что...»*(и тут сравнение, где мы проигрываем).

Сплетничает и интригует. Завистник — главный поставщик «компромата» в коллективе. Ему важно показать, что мы не так уж хороши, а он нужен и полезен.

Не способен искренне порадоваться за нас. Если мы делимся успехом, а в ответ — тишина, смена темы или «да, но...» — это верный маркер.

Фразы, которые мы слышим:

«Везет же некоторым...»(с кислой миной).

«Тебе просто повезло»(вместо признания наших заслуг).

«Я за тебя рада, но...»(далее обесценивание).

«Не боишься, что у тебя это отнимут?»(проекция собственных желаний).

«Ты стал слишком высокого о себе мнения»(когда мы просто радуемся успеху).

«Осторожнее, сглазить могут»(классика).

5.3. Почему он такой

Психоаналитик **Мелани Кляйн** считала зависть врождённой. По ее версии младенец завидует материнской груди — источнику всего хорошего, который он не может контролировать. Если эта ранняя зависть не перерабатывается, она

становится частью характера. Такой человек всю жизнь будет портить то, чем не может обладать.

См.Кляйн М.*Зависть и благодарность. Исследование бессознательных источников.* — СПб.: Б.С.К., 1997.

Альфред Адлер видел корень зависти в комплексе неполноценности. Человек не верит, что сам может достичь желаемого. Ему остаётся два пути: либо уничтожить того, у кого это есть, либо обесценить само желаемое.

Адлер А.*Наука жить.* — Киев: Port-Royal, 1997

Исследователи Ричард Х. Смит и Сун Хи Ким профессора из университета Кентукки предложили важное различие. *Добросовестная (мне нравится больше, как «спортивная»)* зависть — когда мы видим успех другого и думаем: «Я тоже так хочу. Значит, и я могу». Она мотивирует расти. *Злокачественная (зловредная)* зависть — когда мы думаем: «Я не могу этого иметь. Значит, пусть никто не имеет». Она толкает обесценивать и разрушать. У завистника, о котором мы говорим, — именно вторая форма.

См. Smith R.H., Kim S.H. *Comprehending envy // Psychological Bulletin.* — 2007. — Vol. 133, No. 1. — P. 46–64. DOI: 10.1037/0033-2909.133.1.46.

Современные исследования Хидэхико Тахакаси из Национального института радиологических наук (NIRS) (2009) показывают: зависть активизирует те же зоны мозга, что и физическая боль. Завистник буквально страдает, и его агрессия — попытка эту боль снять.

Takahashi H., Kato M., Matsuura M., Mobbs D., Suhara T., Okubo Y. When your gain is my pain and your pain is my gain: neural correlates of envy and schadenfreude // Science. — 2009. — Vol. 323, No. 5916. — P. 937–939. DOI: 10.1126/science.11656

Что это значит для нас? Завистник — не просто «плохой человек». Это глубоко несчастный человек, который не верит, что сам может быть счастлив. Поэтому его единственный способ облегчить боль — сделать несчастным нас. Понимание этого психологического механизма не оправдывает поведение завистника. Когда мы знаем, что им движет, гораздо легче защитить себя от негативного воздействия с его стороны. Это знание помогает не принимать его поведение на свой счёт.

5.4. Обратная сторона: те кто хотят, чтобы им завидовали

Отдельного внимания заслуживают люди, которые провоцируют зависть. Они выставляют напоказ свои успехи, покупки, отношения. Им важно, чтобы другие завидовали.

Почему они так делают?

Нарциссическая подпитка. Нарциссу нужно восхищение. Но зависть — тоже форма внимания. «Если мне завидуют — значит, я чего-то стою».

Компенсация комплекса неполноценности. Человек доказывает себе и миру: «Я не ничтожество, смотрите, как у меня круто!». Внутри — пустота, снаружи — фасад успеха.

Проекция собственной зависти. Бывает, что те, кто больше всего хочет, чтобы им завидовали, сами мучительно завидуют другим.

Что с этим делать? Не кормить ожидаемой и желаемой реакцией. Наше спокойное равнодушие для такого человека — лучшая терапия (и защита для нас).

5.5. Чего он хочет

Уравнивание. Ему невыносимо, что у нас есть что-то, чего нет у него. Он должен «понизить нас до своего уровня».

Снятие боли. Его зависть причиняет ему страдание. Обесценивая нас, он временно облегчает свою боль. **Это анестезия.**

Чувство контроля. Если он не может получить то же самое, он хотя бы может испортить это нам. Это даёт иллюзию контроля.

5.6. В чем его уязвимость

Не выносит нашего спокойного счастья. Если мы радуемся жизни, а он не может это испортить — он страдает ещё сильнее.

Зависит от объекта зависти. Как ни парадоксально, завистник привязан к тому, кому завидует. Лишим его объекта — и он потеряет ориентир.

Боятся быть разоблачённым. Зависть — стыдное чувство. Если мы спокойно и без злости назовём вещи своими именами, завистник, скорее всего, отступит.

5.7. Почему ведемся

Нам важно признание. Мы хотим, чтобы наши успехи замечали и ценили. Завистник делает вид, что ценит, а потом обесценивает — и мы попадаем в ловушку.

Мы принимаем его игру. Начинаем доказывать, что мы действительно хороши, что успех заслужен. А это бессмысленно: завистнику нужен не наш успех, а наше страдание, неудачи.

Боимся показаться гордыми. Нас учили: «хвалиться нехорошо». Завистник давит на это: «Что ты выставлешь-

ся?»». И мы начинаем прятать свои успехи.

5.8. Как защитить себя

Не доказываем. Завистнику не нужно доказать, что мы достойны своего успеха. Просто перестаём играть в эту игру.

Радует без свидетелей. С близкими, кто искренне за нас рад, — делимся. С теми, в ком сомневаемся, — не надо. Наше счастье не обязано быть публичным.

Не кормим обесцениванием. Если завистник говорит гадости, а мы обижаемся или злимся — мы даём ему то, что он хочет. Спокойное «тебе виднее» или полное игнорирование лишает его энергии.

Отделяем зависть от конструктивной критики. Конструктивная критика (из серии: критикуешь, тогда предлагай) помогает улучшить дело. Зависть — только бьёт по самооценке.

Работаем со своей гордыней. Честно спросим себя: не провоцируем ли мы зависть сами? Не слишком ли выставаем напоказ то, что может ранить других, подчеркнуть их невротическую уязвимость?

#

5.9. Когда это не работает

Если завистник — **близкий человек** (родственник, партнёр), и зависть разрушает отношения, нужна семейная терапия.

Если завистник — **коллега**, который плетёт интриги, собираем «досье». Фиксируем факты. В тяжёлых случаях — разговор с руководством или переход на другую работу или в другое подразделение.

Если зависть переходит в **открытую травлю** — это уже не про зависть, а про агрессию. Смотрим главу про Шерхана.

5.10. Челлендж

1# Вспомните человека, который странно реагирует на наши успехи. Проверьте его по списку признаков.

2# В течение недели наблюдайте: как он реагирует на наши радостные новости? Запишите.

3# Если подозрения подтвердятся — попробуйте стратегию «**информационной диеты**». Не делитесь с ним тем, что может вызвать зависть.

4# Запишите, как изменилось ваше состояние.

##

5.11. Коротко о главном

Завистник — не злодей, а глубоко несчастный человек, который не верит в своё право на счастье.

Его главное оружие — обесценивание и скрытые нападки.

Наша лучшая защита — спокойное счастье, которым мы делимся только с теми, кто способен искренне радоваться.

Не доказываем, не оправдываемся, не кормим его своей реакцией.

Наша задача — не переделать завистника, а сохранить себя и своё право радоваться жизни.

«Это интересно»: Зависть и злорадство

Немецкое слово *Schadenfreude* (злорадство) означает радость от чужой неудачи. Учёные Хидэхико Такахаси и Мина Чикара выяснили: зона мозга, активирующаяся при злорадстве, — та же самая, что отвечает за удовольствие. Завистник не просто страдает, когда у нас всё хорошо. Он получает удовольствие, когда у нас что-то идёт не так. В этом ключ к пониманию его поведения.

См. Takahashi H., Kato M., Matsuura M., Mobbs D., Suhara T., Okubo Y. When your gain is my pain and your pain is my

gain: neural correlates of envy and schadenfreude // Science. — 2009. — Vol. 323, No. 5916. — P. 937–939. DOI: 10.1126/science.116560

Глава 6 Троль/ Бандерлог - провокатор

6.1. Психологический портрет

Троль — это мифическое существо из скандинавских саг. В психологии так называют человека, который злонамеренно провоцирует других на сильные эмоции. Название пришло из рыболовства: троллинг — ловля рыбы на блесну (воблер). Троль закидывает приманку (провокацию как стимул) и ждёт, когда вы клюнете (среагируете).

Ему нужна ваша реакция на его стимул. Подчас любая: злость, обида, раздражение, даже смех. Главное — чтобы вы среагировали на импульс.

В джунглях бандерлоги именно так и развлекаются: кидаются чем попало в идущего по тропе, кривляются, смотрят, как жертва злится не в силах достать обидчика. Им не нужна материальная выгода, их награда весь этот дикий цирк как таковой, сам процесс троллинга.

6.2. Как его распознать ##

Провоцирует на эмоции. Пишет гадости в комментари-

ях в Интернете, говорит колкости, задаёт провокационные вопросы. Его цель — вывести из равновесия, создать дисбаланс, подчас на ровном месте.

Не включается в содержательный разговор. На аргументы отвечает передразниванием, на логику — эмоциями, на факты — «а ты кто такой». Конструктивность в игноре.

Меняет маски. Сегодня он один, завтра — другой. Нет устойчивой позиции, есть только желание позабавиться путем насмешек над другими.

Исчезает, если не получает реакции. Тролля скучно с теми, кто не реагирует на его проделки. Он уходит туда, где «веселее». Где есть отклик на его действия.

Действует из толпы или анонимно. В одиночку не так страшен. В стае — может быть опасен, становится наглее.

Фразы, которые вы услышите:

«Ой, да ладно, шуток не понимаешь?»

«Ты че такой серьезный?».

6.3. Почему он такой

Психологи сходятся на том, что в основе троллинга лежит **комплекс неполноценности** (Альфред Адлер).

Альфред Адлер связывал деструктивное поведение с комплексом неполноценности — если человек не находит здоровых способов компенсации (достижения, творчество, социальное признание), он может прибегать к деструктивной

компенсации: унижению других для повышения собственной самооценки. Самоутверждение за счет других.

Источник: Адлер А. Наука жить. — Киев: Port-Royal, 1997. (Оригинал: Adler A. The Science of Living. — 1929.)

Эффект растормаживания в сети. Джон Сулер выделил шесть факторов растормаживания в интернете, среди которых ключевые — анонимность, невидимость и отсутствие зрительного контакта. Именно они позволяют людям говорить и делать то, что они никогда не позволили бы себе в реальной жизни — лицом к лицу. Словно бы отключаются внутренние тормоза. То, что человек никогда не сделает в лицо, он легко делает онлайн.

Источники: Suler J. The online disinhibition effect // CyberPsychology & Behavior. — 2004. — Vol. 7, No. 3. — P. 321–326. DOI: 10.1089/1094931041291295.

Suler J. Psychology of the Digital Age: Humans Become Electric. — Cambridge University Press, 2016. — 487 p.

Исследование Букелса и коллег с участием более 1200 пользователей интернета показало: чем выше у человека показатели по «темной триаде» (нарциссизм, психопатия, макиавеллизм), тем выше его склонность к троллингу. Особенно сильная связь обнаружена между троллингом и садизмом — то есть получением удовольствия от страданий других.

Источник: Buckels E.E., Trapnell P.D., Paulhus D.L. Trolls just want to have fun // Personality and Individual Differences. — 2014. — Vol. 67. — P. 97–102. DOI: 10.1016/

Напомню, что темная триада — сочетание трех черт личности: нарциссизма (потребность в восхищении), психопатии (отсутствие эмпатии) и макиавеллизма (циничное использование других)»

Что это значит для нас? Сила тролля не в его словах, а в нашей реакции на них. Если мы дёргаемся от его провокаций словно кукла — он выиграл. Если мы спокойны и равнодушны, — он проиграл. Он терпит фиаско, когда не получает желаемой реакции. Его провокации обесцениваются нашим безразличием к его действиям.

6.4. Онлайн vs офлайн: тактика разная

В интернете тролль рассчитывает на анонимность и отсутствие последствий. Ваше оружие здесь: блокировка, игнор, жалоба.

В реальной жизни тролль рассчитывает на ваше смущение. Ваше оружие: спокойный взгляд в глаза, громкий голос, последовательность поведения, свидетели. Тролль в офлайне не любит публичности. Он хочет часто, чтобы вы были с ним один на один. Исключение – групповая травля (буллинг). Но об этом подробнее чуть позже.

6.5. Чего он хочет

Внимания.Любого. Хоть негативного. Для тролля нет разницы между ненавистью и обожанием — есть только «заметили или нет».

Ощущения власти.Вывести человека из себя — значит почувствовать своё влияние. Значит, усилия, затраченные на провокации потрачены не напрасны.

Развлечения.Троллю скучно. Он развлекается за чужой счёт.

6.6. В чем его уязвимость

Не выносит игнора.Нет ничего страшнее, чем равнодушие. Если мы не реагируем на его провокации, он теряет интерес.

Не готов к спокойному разговору.Если мы начинаем задавать серьёзные вопросы, тролль либо злится, либо сбегает.

Боится быть раскрытым.Если мы спокойно называем его игру: «Похоже, ты просто хочешь меня разозлить», — он часто теряется.

6.7. Почему ведемся на провокацию

Нам важно быть правыми. Троль провоцирует, мы начинаем доказывать свою правоту и попадаем в его ловушку.

Мы принимаем его всерьёз. Нам кажется, что за его словами что-то стоит. А за ними чаще всего ничего нет.

Нас задевает несправедливость. Троль говорит гадости, и нам хочется восстановить справедливость. Но с ним это не работает. Его это не волнует.

6.8. Как защитить себя

Главное правило: не кормить тролля. Никакой эмоциональной реакции. В цифре — бан и блокировка. В жизни — игнор.

Игнорировать. Самый мощный инструмент. Троль написал — не ответили. Он написал ещё — не ответили. Он ушёл.

Отвечать скучно. Если игнор невозможен, отвечаем нейтрально: «Понятно», «Бывает», «Спасибо за мнение». Без эмоций, без продолжения.

Встречная шутка. Если троль пытается высмеять — ответим тем же, с иронией, но лучше без перехода на личности. Это ведь дорожка с двусторонним движением. Юмор

обезоруживает.

Назвать игру. «Похоже, ты пытаешься меня разозлить. Зачем тебе это?» — спокойный вопрос без обвинения. Он часто обезоруживает.

Не принимать на свой счёт. Троль говорит не с вами, он развлекается. Его слова — не про вас, а про его скуку.

6.9. Когда это не работает

Если троллинг переходит в групповую или индивидуальную **травлю (буллинг)**. Здесь потребуется уже не только психологическая помощь, а уже капитальная защита — административная, юридическая, физическая.

Если троль — **коллега или начальник**, и игнорировать его невозможно. Помогают чёткие профессиональные границы и опора на факты, в том числе на логику.

Если вы сами в состоянии **стресса** и не можете сохранять спокойствие. Тогда лучше вообще не вступать в контакт. Сначала верните себе точку опоры внутри.

6.10. Челлендж

1# Вспомните ситуацию, где вас «поймали» на эмоции в сети или в жизни.

2# Проанализируйте: кто это был и чего добивался?

3# В следующий раз, когда почувствуете провокацию, сделайте паузу. Вдох-выдох. Не отвечайте сразу. Или ответьте максимально скучно.

4# Запишите, что изменилось в вашем восприятии ситуации.

6.11. Коротко о главном

Тролль — не оппонент, не враг, а человек, который развлекается за чужой счёт.

Его главная цель — эмоциональные реакции других на его провокации.

Лучшая защита — игнор, скучный ответ, бан.

В реальной жизни — спокойное название игры: *«Похожее, ты хочешь меня разозлить»*.

В цифровой среде — блокировка без объяснений.

Ваше спокойствие и равнодушие — его поражение.

Глава 7. Пассивный агрессор/ Удав - "душнила".

7.1. Психологический портрет

В джунглях удав не нападает открыто. Он висит на ветке, ждёт, медленно обвивает жертву и сдавливают так, что она не сразу понимает, что задыхается.

В социуме пассивный агрессор — человек, который не выражает гнев прямо. Он копит обиды, делает «подлянки», подчас, бессознательно, забывает о важном, опаздывает, молчит в ответ на вопросы. С ним невозможно ссориться открыто — потому что он никогда не нападает в лоб. Но после общения с ним мы чувствуем упадок сил, чувство вины.

7.2. Как его распознать ##

Никогда не говорит «нет» прямо. Вместо этого он «забывает», «не успевает», «не может по объективным причинам».

Опаздывает или срывает дедлайны. Не потому, что занят, а потому что так выражает протест.

Молчит, когда нужно говорить. Вместо ответа — оби-

женное молчание, которое должно нас «добить».

Делает комплименты с двойным дном. «Ой, какое платье! А сколько оно стоило? Недорого? Ну и хорошо».

Сплетничает за спиной. В лицо — улыбка, за глаза — гримаса.

Играет в жертву. «Вечно я крайний», «Никто меня не ценит».

Фразы, которые вы услышите:

«Да нет, всё в порядке» (когда явно не в порядке).

«Я не злюсь, с чего ты взял?»

«Ты, конечно, можешь сделать по-своему...» (с намёком, что это будет катастрофа).

«Я просто пошутил, а ты сразу обижаешься».

«Ладно, делай как знаешь».

7.3. Почему он такой душный

Психоаналитики считают, что пассивная агрессия формируется в детстве, когда ребёнку запрещают выражать гнев прямо. «Не смей кричать на маму», «Не злись», «Хорошие дети так себя не ведут». Ребёнок учится: гнев выражать нельзя, но и не выражать — невозможно. Злость находит обходные пути словно огненная лава, стекающая с вулкана.

Так, Огава Тойоаки (2012) в работе о социальной изоляции пишет, что при нарциссически-шизоидной патологии мать не выполняет функцию «контейнера» для эмоций ре-

бёнка, что ведёт к формированию шизоидной организации и пассивным формам агрессии.

Александр Лоуэн в книге «Язык тела» (The Language of the Body, 1958) писал, что пассивный агрессор блокирует свои чувства в теле. Он не позволяет себе чувствовать гнев, но гнев никуда не девается — он выходит кривой дорожкой, через опоздания, забывчивость и «случайные» подлянки.

Что это значит для нас? Пассивный агрессор — не «злодей». Это человек, который в детстве усвоил: гнев — это опасно. Но гнев никуда не делся, он просачивается из закупоренных щелей. Нам, конечно, от этого не легче, и пассивного агрессора это не оправдывает. Просто понимать этот механизм полезно, чтобы уверенно этому противостоять.

7.4. Что он хочет ##

Выразить гнев, но не быть за него наказанным. Он хочет сделать нам больно, но скрытно, так, чтобы мы не могли прямо обвинить его в этом.

Сохранить контроль. Манипулируя нашими чувствами, он контролирует ситуацию.

Избежать прямой конфронтации. Боится открытого конфликта, поэтому действует исподтишка.

Получить нашу реакцию. Ему важно видеть, что мы словно петрушка «дёргаемся» на его слова, нервничаем.

7.5. В чем его уязвимость

Не выносит прямых вопросов. *«Ты злишься? Тебя что-то беспокоит?»* — от таких вопросов он теряется.

Теряется, когда его поведение называют прямо. *«Сейчас ты говоришь одно, а делаешь другое. Похоже, ты явно чем-то недоволен».* Если мы говорим это спокойно, без обвинения, он лишается оружия.

Бойтся открытого конфликта. Если мы готовы к прямому разговору, а он — нет, часто отступает.

7.6. Почему ведемся на манипуляцию

Пытаемся быть «хорошими». Кажется, если будем достаточно терпеливы, человек изменится к лучшему.

Бессознательно проецируем на себя его чувства. Чувствуем вину, хотя не сделали ничего плохого.

Не можем предъявить претензию. Ведь он же ничего такого не сделал — просто «забыл», «опоздал», «пошутил». Неприятная случайность. С кем не бывает.

Начинаем играть в его игру. Оправдываемся, объясняем, доказываем. Напрасно, разумеется.

7.7. Как защитить себя

Называем вещи своими именами. «Спокойно говорим: «Я вижу, что ты недоволен. Давай обсудим прямо, без обиняков, в чем проблема».

Не проецируем на себя его чувства, помним о границах. Если он обижен — это его эмоциональный процесс, не наш. Мы также не обязаны ему помочь справиться с этим. Пусть сам. Для этого есть психологи.

Отказываемся от роли спасателя. Не можем изменить человека, который не хочет меняться. Психологические проблемы лучше проработать со специалистом.

Чётко обозначаем границы. *«Если ты опаздываешь без предупреждения, я начинаю без тебя»*. *«Если ты срываешь дедлайн, я сообщаю руководству, будут последствия»*.

Не вступаем в игру «догадайся сам». Если его что-то не устраивает, пусть скажет прямо. Мы не экстрасенсы. Выводим манипуляцию на чистую воду.

Действуем, а не реагируем. Вместо бесконечных разговоров — чёткие действия в рамках наших границ и прав с опорой на свою идентичность.

7.8. Когда это не работает

Если пассивный агрессор — близкий человек, и мы не можем просто отгородиться. Здесь нужна семейная терапия.

Если мы сами в позиции жертвы и не видим своей роли в этих отношениях.

Если пассивная агрессия — способ существования в токсичной среде (например, в семье с тираном). Тогда это уже вопрос психологического выживания. Здесь все сложнее. Тема для другой книги или статьи.

7.9. Челлендж

1# Вспомните человека, который часто «забывает», опаздывает, делает «подлянки».

2# Проанализируйте, не пытаетесь ли вы его «спасти» или «переделать».

3# В следующий раз, когда он снова как бы случайно напортачит, не молчим. Спокойно назовем этот факт: *«Ты опоздал на 20 минут без предупреждения. В следующий раз я начну без тебя».*

4# Посмотрим на реакцию и оценим свои чувства.

7.10. Коротко о главном

Пассивный агрессор не нападает открыто — он «душит медленно».

Его оружие: забывчивость, опоздания, молчание, двойные послания.

Наша защита: называть вещи своими именами, не проецировать на себя его чувства, действовать с контролем границ, а не реагировать.

Мы не обязаны догадываться, что его не устраивает. Если он не говорит прямо — это его проблема, не наша.

Спокойное называние фактов лишает его оружия.

Его поведение должно иметь для него неприятные последствия, которые перевесят его скрытую выгоду от манипуляции. Иначе это будет повторяться.

«Это интересно»

В «Скотном дворе» Оруэлла власть держится не на насилии, а на постепенном изменении правил. Свиньи не нападают — они переписывают законы скотного двора. Тот случай, когда лягушка не замечает того, как ее варят. Так и пассивный агрессор не атакует — он незаметно меняет правила игры.

Вспомним Беликова из рассказа Чехова «Человек в футляре». Он не угрожает, не кричит. Он просто произносит: «*Как бы чего не вышло!*» — и эта фраза сковывает всех вокруг. Под влиянием таких людей, как он, «*в городе стали бояться всего: громко говорить, посылать письма, знакомиться, читать книги*». Беликов не нападает — он создаёт атмосферу, в которой дышать становится всё труднее. Это тот же невозмутимый удав, только в пенсне и с зонтиком.

Исследование журнала *Journal of Organizational Behavior* показало: пассивно-агрессивное поведение руководителя снижает продуктивность команды на 30–40%. Не из-за давления, а из-за тревоги. Люди не знают, чего ожидать, и тратят энергию не на работу, а на защиту от манипуляций.

Удав не ядовит. Он не кусает. Он просто обвивает жертву и сдавливает. Каждый выдох — чуть сильнее. Жертва не кри

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.